

株式会社ピグマ × すごい会議®



株式会社ピグマご紹介

- 理念：よりよく、はたらく
- 目的：ワクワク働く人と、イキイキした社会を実現する
- 経営方針：私たちの仕事は、人の本来持つ力を100%発揮させることで、経営の意思を実現し、これまでにない進化を可能とする事です。
- Mission：言葉を変え、行動を変え、成果を変える。
- Vision：何が可能か？の立場で、違いを起こすことにチャレンジしている人に溢れる。

- 設立：2003年7月2日
- 資本金：1410万円
- 所在地：東京都中央区日本橋浜町2-25-2 チャンピオンタワー4階
- 事業内容：すこゝい会議（HPOS）の提供、社内すこゝい会議コーチの養成、理念浸透コンサルティング

代表ご紹介



太田智文 42歳 兵庫県出身。

「すごい会議®」元黒帯コーチ
 国際コーチ連盟プロフェッショナルコーチ(CPCC資格保持)
 MBTI認定ユーザー

- 1974年 11月兵庫県神戸市生まれ。
- 1997年 神戸大学経営学部経営学科モチベーション課程卒。
- 1997年 株式会社ベネッセコーポレーション入社。
- 2001年 脳膿瘍髄膜炎発症。完治。
- 2003年 株式会社ピグマ 設立。
- 2009年 すごい会議®と出会い、サービスを開始。過去120社以上のオーナー系企業での導入実績を誇る。
- 2013年 トライアスロンと出会い、毎日ライニングをスタート。
- 2014年、2015年 ハワードゴールドマンアワード受賞
- 2015年 黒帯

著書に、「すごい文脈」、「インターンシップで希望の業界・職種に内定する方法」(東洋経済新報社)、「これから働くならこれからの会社でしょー日本の未来を切り拓くベンチャーの発想力 ※共著」(ダイヤモンド社)

すごい会議®のご紹介



1975年
 米国マネージメントアソシエイツ社
 ハワードゴールドマンらによって開発さ
 れたマネージメント手法。

「ハイパフォーマンス・オペレーティングシステム(HPOS)」
 と呼ばれ、

**アップル、アメリカンエキスプレス、
 モルガン・スタンレー、ディズニーレコード**等で導入

すごい会議®ご紹介

Q.すごい会議とは？

効果的な会話のフォーマットを組織にインストールすることで、言葉を変え、成果を変えます。

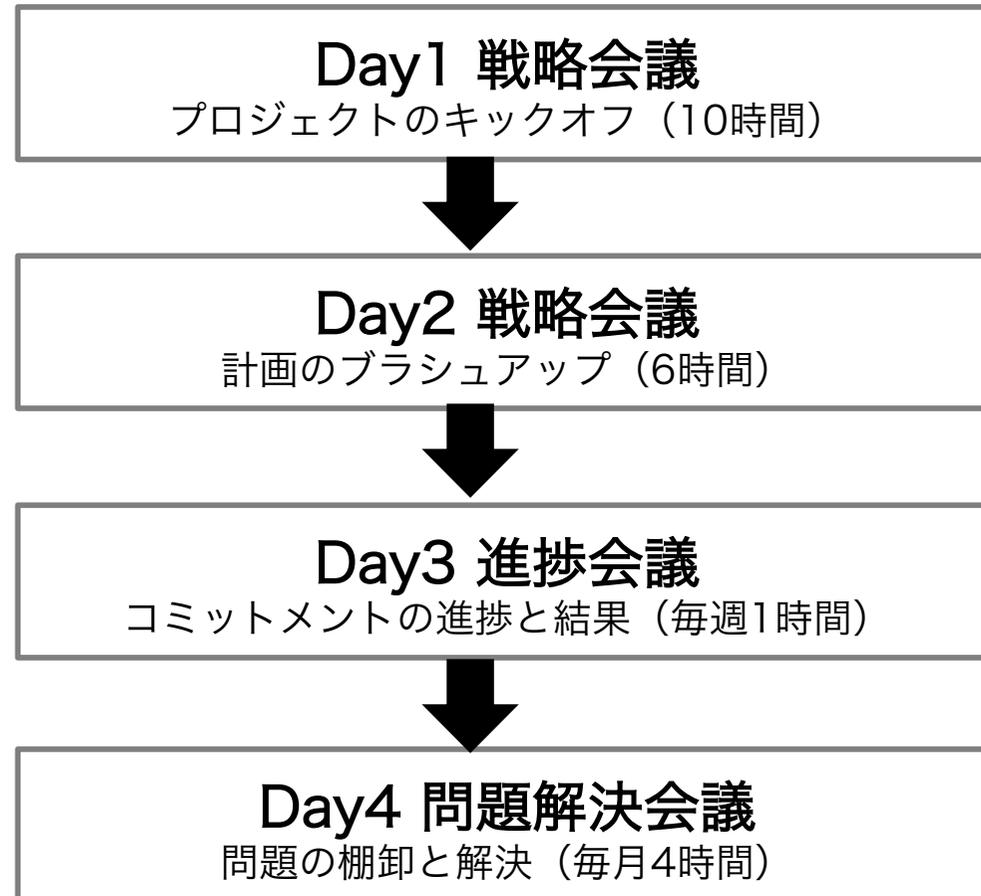
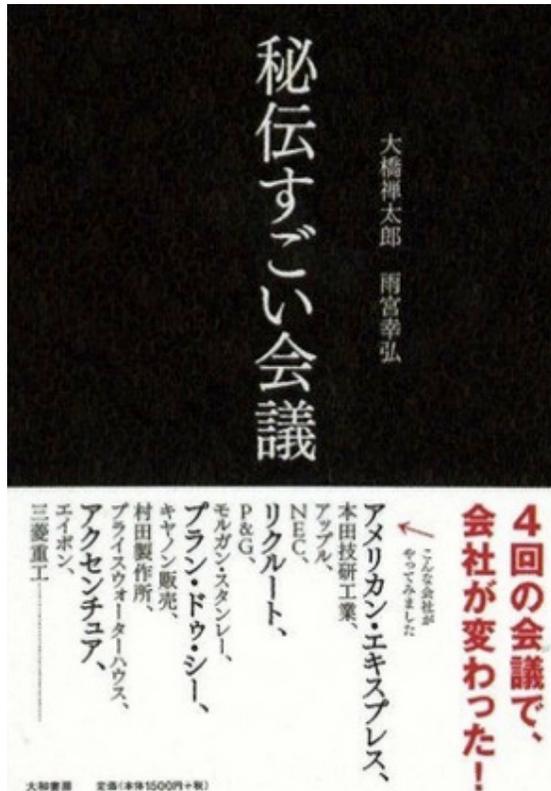
Q.どのような効果があるか？

- ・コミュニケーションが「これまでの経験に基づいた限定的価値観（決めつけ）」から、「可能性をベースとした効果性」にシフトします。
- ・問題に出会った時、思考が「理由を述べる」から「解決策を考える」にシフトします。
- ・物事を判断する基準が、「好きか嫌い？正しいか正しくないか？」から「機能するかしないか？効果的かどうか？」にシフトします。
- ・言動が「正しさを証明したコメント・命令・批判」から「感謝・承認をベースとしたリクエスト」にシフトします。

すごい会議®ご紹介

- **研修では、ありません。**
 - 会議（特に経営にインパクトのある会議）にコーチが参加し司会をすることにより、ビジネスそのものにインパクトを与えるサポートをします。
- **コンサルティングでは、ありません。**
 - 答えを提供するのではなく、世界一成果の出る会議手順を通して、問題を解決するやり方をインストールします。
- **会議を通じたマネジメントの仕組み作りをします。**
 - 成果の出る会議には、型があります。会議の仕組みを革新することで、マネジメントそのものの仕組みが進化するサポートをします。
- **成果にインパクトを与えます。**
 - 会議を通じて、得たい成果が手に入るサポートをします。
- **経営意思の実現を最大化します。**
 - 経営者の頭の中にある一見不可能に見える世界を実現するサポートをします。
- **経営チームのパフォーマンスの最大化します。**
 - 参加する幹部の発言が変わり、周りを巻き込む能力が自然と開発されます。
- **社内にソリューションコーチを育成します。**
 - 永続的に仕組みを回し続ける人材を育成するサポートをします。

すごい会議® の導入の流れ



対象組織の経営メンバー6名前後で、上記のプロジェクトを実行することからスタートします。

すごい会議® の社内展開例

経営チームのパフォーマンスが上がる

経営陣が共通の目標に向かうチームとなり協力が生まれる。幹部が周りを自ら巻き込み始める。

各事業部門のパフォーマンスが上がる

社員が自ら問題解決に向き合い、主体的に問題に向き合う行動が生まれる。意見が生まれる。

経営の実現スピードが最大化する

目標に対して最速の行動が生まれ、定期的に学習し活かし続ける組織に進化する。

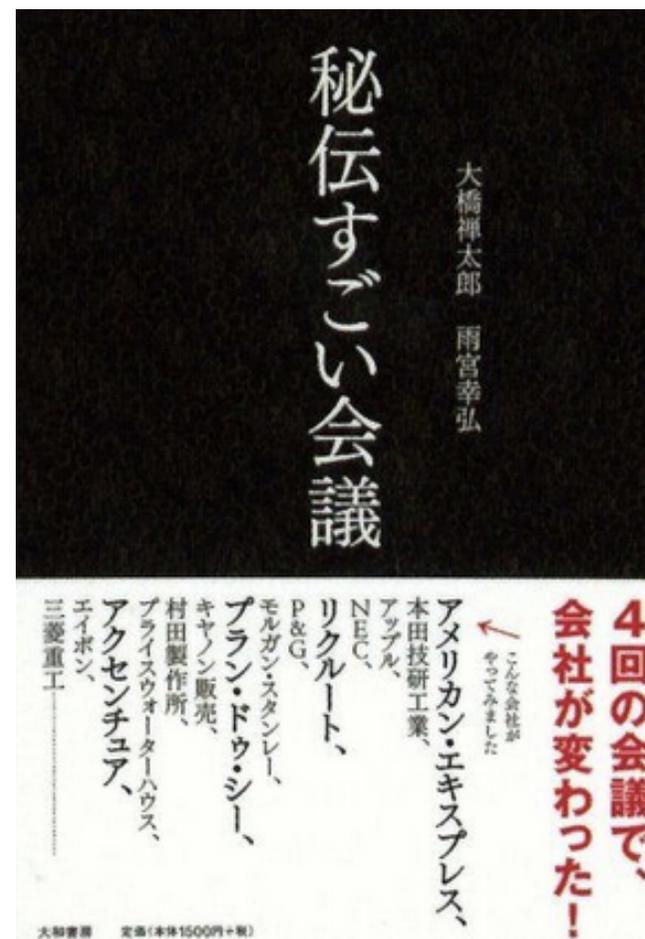
すごい会議® のご紹介動画



検索キーワード：「すごい会議 ファースト」

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=w8WteWU2urk>

すごい会議 書籍ご紹介



15万部のベストセラー

ピグマ社のすごい会議 提供実績

150社超の、高い成果を追求する企業様

ユーグレナ（東証一部・東京：メーカー）、グッドコムアセット（東証2部・東京：不動産）、ブランドゥーシー（東京：ブライダル）、ソフトバンクモバイル（東京：通信）、スポーツクラブ NAS(東京:スポーツクラブ)、辰馬本家酒造(兵庫:酒造)、ベアース（東京:家事代行）、マスミューチュアル生命保険(東京:生命保険)、プルデンシャル生命保険(東京:生命保険)、三菱商事石油(東京:石油販売)、ノアインドアステージ(兵庫:テニススクール)、兵庫分析センター(兵庫:検査)、ズンド（兵庫：ラーメン）、セクションエイト（東京：飲食）、ベーシック（東京：ウェブマーケティング）、大屋(愛媛:薬局、他店舗)、泉万醸造(名古屋:醸造メーカー)、浜屋(埼玉:リユース)、DAC(東京:広告代理店)、プレミアムウォーター（東京:水販売）、アセットガーディアン（東京:保険販売）、杉山商事(東京:原料商社)、エスプライド（東京:販促）、養老乃滝(東京:居酒屋)、メイクス(東京:不動産販売)、イデアル(東京:不動産)、セイコーハウジング（徳島:住宅販売）、北光社(徳島:商社)、iCureテクノロジー（大阪:整骨院）、セキュア(東京:セキュリティ)、タツミフ°ランニング（神奈川:住宅販売）、ウィンローダー（東京:運輸）、国際警備(神奈川:警備)、ギャプライズ（東京：ウェブマーケティング）、日東社（兵庫：メーカー）、ベーシック（東京：マーケティング）、OMソーラー（静岡：住宅メーカー）など。

すごい会議®の日本での導入実績例



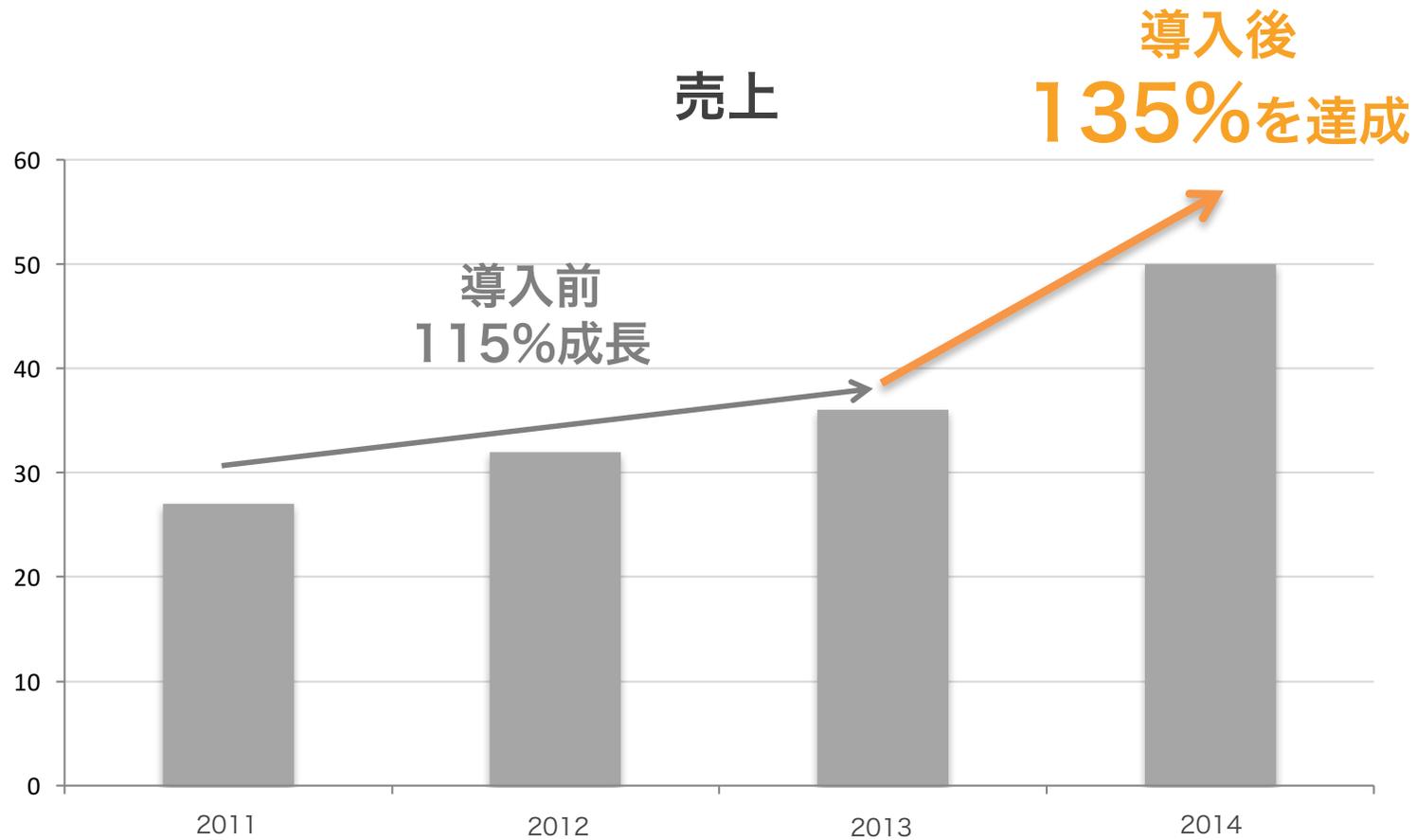
HAKUSHIKA
JAPAN 1662



PlanDoSee、シュゼット、JR西日本、人形町今半、ドトールコーヒー、ポジティブドリームパーソンズ、さくらインターネット、日能研関東、タイガー魔法瓶、カメラのキタムラ、アンリシャルパンティエ、ノアインドアステージ、国際警備、タツミプランニング、辰馬本家酒造、shin9、マスミューチュアル生命保険、プルデンシャル生命保険、スポーツクラブNAS、エスプライド、杉山商事、アセットガーディアン、ヤマヒロ、フジ物産、ディナーサービス・コーポレーション、あいネットグループ、資生堂、加賀電子、コニカミノルタ、野村総研、PARIS MIKI、ヤマノホールディングス、TJMデザイン、マーナ、日本リファイン、バイク王、トリンプインターナショナルジャパン、ダイヤモンドメディア、豊泉家グループ、ラブラボ、岩崎食品、畠&スターシップ、サニーサイドアップ、ウィルゲート、PLAN-B、ソフトバンクテレコム、他多数

15年で、約1000社超に導入

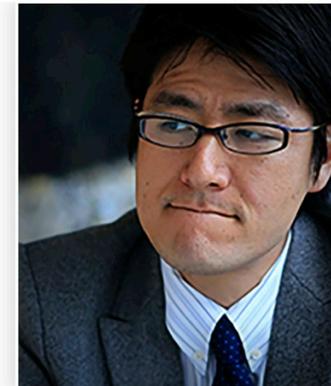
すごい会議®導入先企業様の業績変化のご紹介



僕には、本社と製造、保守と革新が混じり合っているのが見え、悶々としていました。

SUZETTE

株式会社シュゼット
代表取締役 蟻田 剛毅さん



順調に行っていたところから、成績も雰囲気も少し落ち込み始めた時期でした。



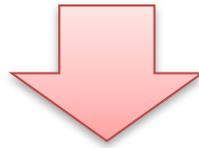
株式会社バイク王&カンパニー
取締役会長 加藤 義博さん

最も大きな課題はドクターの採用。
しかし、スタッフの中には目標達成について厳しく考えることが苦手な人もいました。

SBC
Shonan Beauty Clinic

SBCメディカルグループ 代表 湘南美容外科クリニック
総括院長 相川 佳之さん





シュゼット

4ヵ月ぐらいたってから、ものすごくアイデアの質が良くなり、数字やマイルストーンなどを達成できるようになってきました。

2014年9月期 過去最高売上、最高利益を達成。

2015年3月度 通販売上過去最高を達成。

2015年3月度 外商売上昨年対比156.5%

バイク王

かなりストレッチがかかった社内目標でしたが、

4チームのうち2チームは決算月を待たずしてクリア。

あとの2チームもギリギリのところクリアしました。

とにかく社内目標をクリアすること自体がすごいことなんです。

湘南美容外科

最も大きな成果は、ドクターが順調に採用できている事です。

ドクターの採用は、10年以上言い続けてきた私の課題でした。

通常、1年かけて15名採用するレベルが、**半年で20名の採用に成功。**

この短期間で20名を採用できた事は**過去10年で初めてです。**