

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。

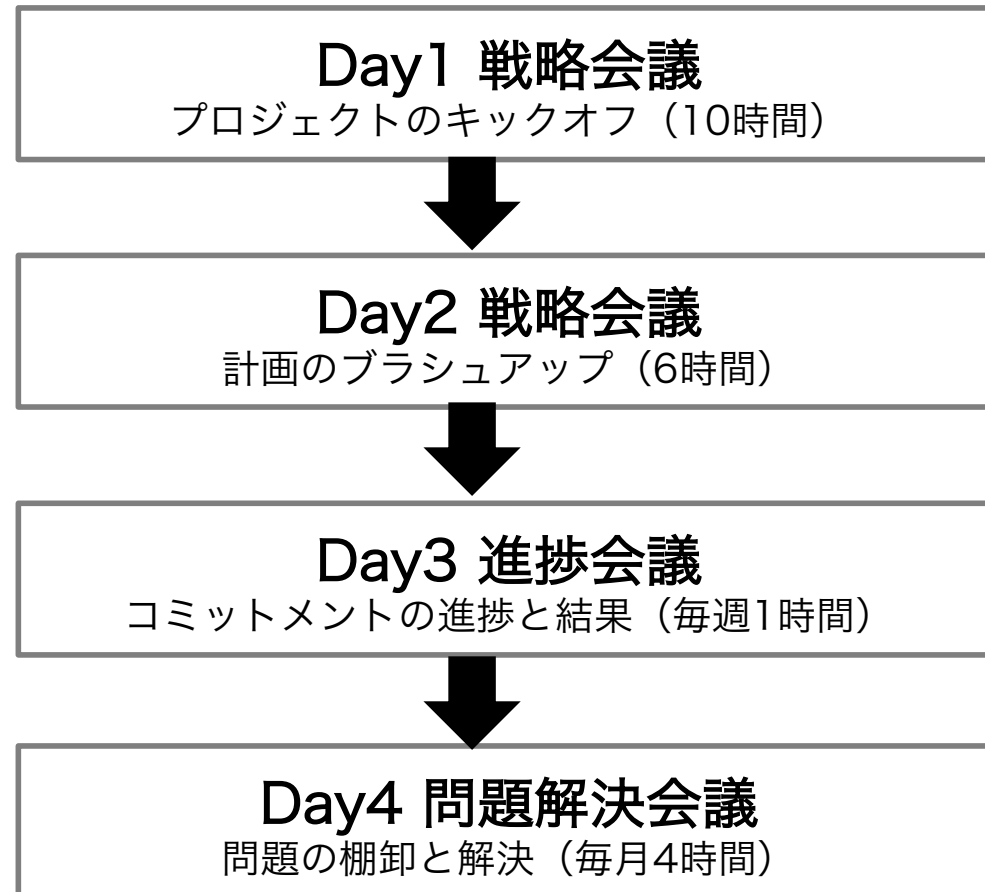
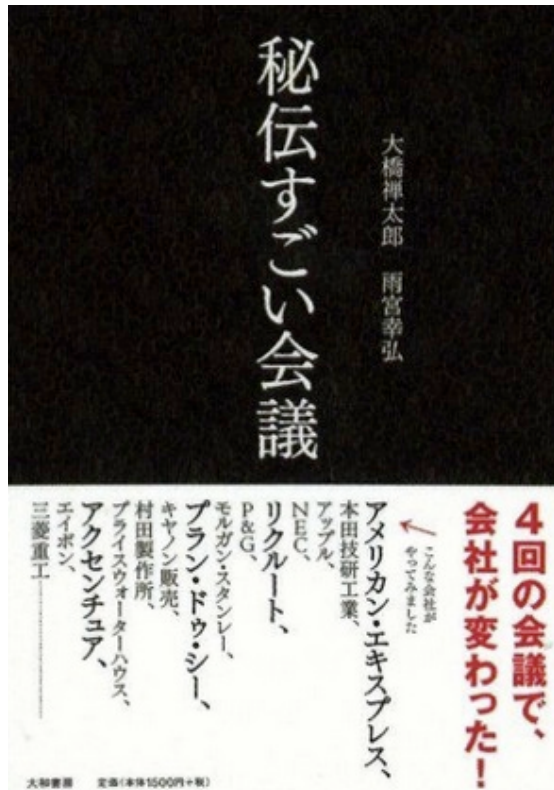
Q.どのような効果があるか？

- ・コミュニケーションが「今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。

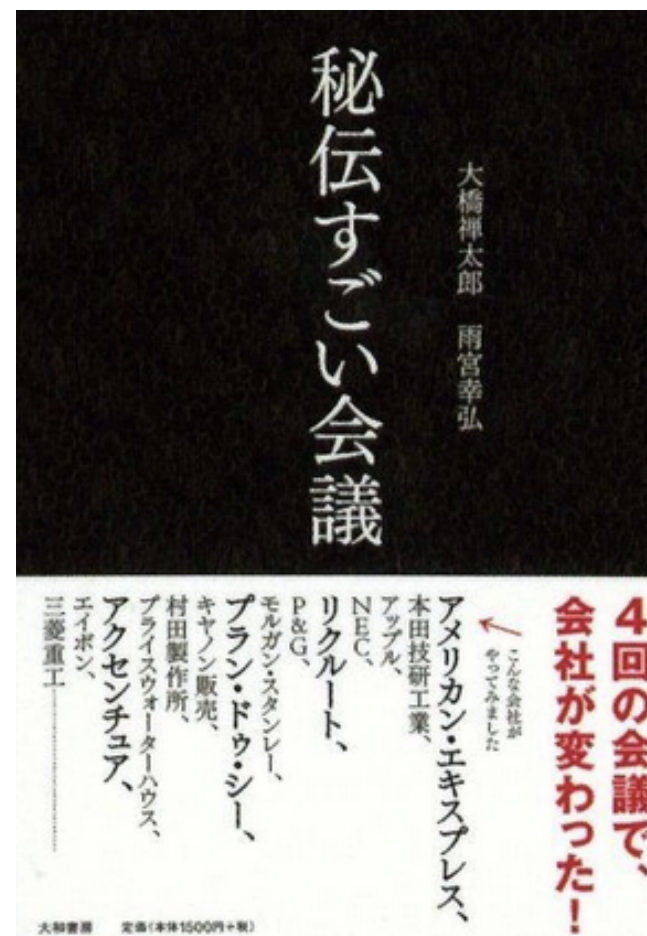
すごい会議® のご紹介動画



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)、タツミフロンティング（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



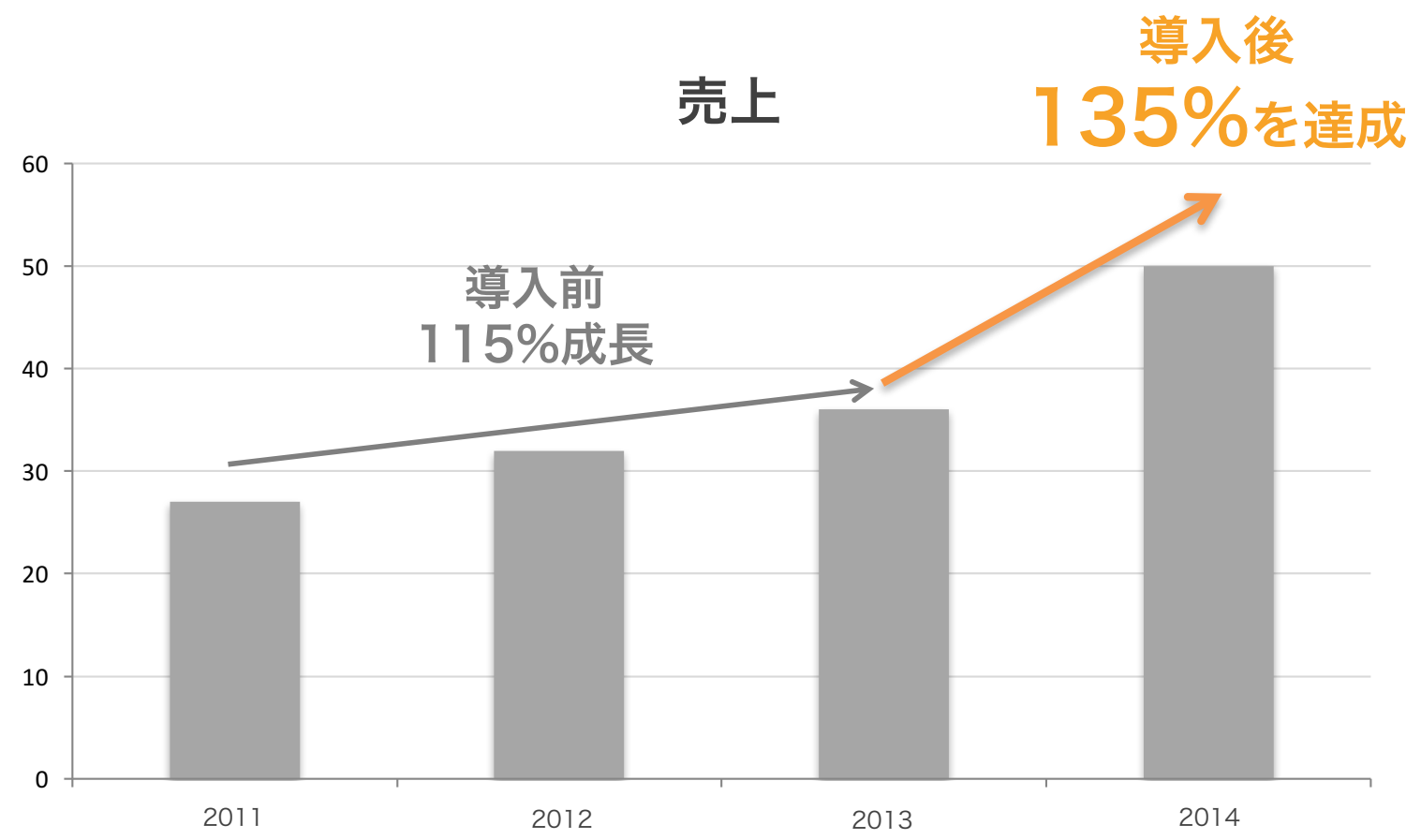
HAKUSHIKA
JAPAN 1662



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。**