

今いる人材で今まで以上の非凡の成果を可能にする。

「すごい会議」



# ピグマ会社概要

会社名:	株式会社ピグマ( Pygma .inc)
代表者	太田智文 (1974年11月16日生まれ)
設立	2003年7月2日
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	①組織文化構築・強化支援 ②業績向上支援 ③M&A等事業創造支援 - 戦略策定と実行支援。 - 専門家によるプロジェクトチーム組成。 - 組織改革・PDCAサイクル構築のプロフェッショナル人材の派遣。
経営アドバイザー	株式会社FBマネジメント(老舗企業向けマーケティング支援・経営コンサルティング) 南青山グループ - 南青山税理士法人(税務・会計) トレジャー・パーソンズ(人材)
プロジェクト数	のべ150プロジェクト

# 代表の主な略歴

代表取締役社長 太田智文 43歳 兵庫県出身。



国際コーチ連盟プロフェッショナルコーチ(CPCC資格保持)。「すごい会議」認定マネジメントコーチ。1974年11月兵庫県神戸市生まれ。神戸大学経営学部経営学科モチベーション課程卒。

大手出版社(株式会社ベネッセコーポレーション)入社後、社内外の人材管理及びディレクター業務を経て、(株)ピグマを設立。自身もプロフェッショナルコーチとして、過去1,000人を超える経営者を含む人材のコーチングの経験がある。中小企業を中心とした経営者にとっては「組織」と「人」に関わる問題を、現実即して解決していくパートナーとして高い評価を得ている。

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160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、毎日ランニングをスタート。

2014年、2015年 ハワードゴールドマンアワード受賞

2015年 黒帯 コーチになる。

# 企業理念

## 企業理念の考え方

私たちは何者で、何を目指し、何を基準にして、どのように進んでいくのか？

### •基本理念

- 企業、グループの存在意義、目的、ミッション
- なぜ存在するのか？なぜこの事業をしていくのか？

### •経営理念

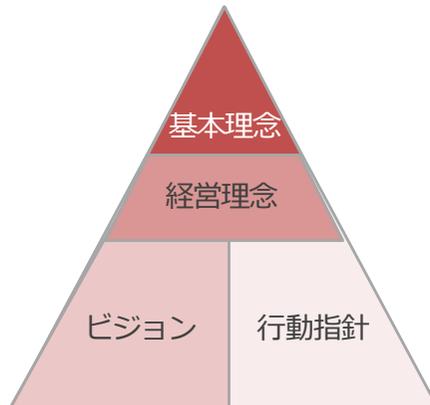
- 企業、グループの価値観
- 大切にしたい考え方は何か？

### •ビジョン

- 企業、グループの目指す姿
- 関わる方々に対して、いつまでにどんな姿を目指すのか？

### •行動指針

- 企業、グループの日々の業務の実践基準
- 日頃から何を判断基準にして動けばいいのか？



## 企業理念

人と企業の可能性を最大化し、日本の社会の発展に貢献する

- 我々は、クライアントの価値を最大化させるプロジェクトマネジメント会社である
- 自らの可能性を100%発揮し、高い人間力・専門能力を身に付けたプロフェッショナル集団として、企業価値の向上に取り組む

### 『桁が変わる成功事例を100社創る！』

- クライアントの価値を明確にし、磨き上げるために、最適なプロジェクトチームを組み、本質的な課題解決を支援し、自ら解決できることを確かにする。
- 全社員には、クライアントから厚く信頼されるプロフェッショナルとして、常に自ら進化・成長し、体現していることで、クライアントの社員と社会をエンロールメントし続ける。
- パートナーとは、互いの専門性や強みを活かした効果的なパートナーシップを組み、仕組みをともに構築する。

### • GREAT

クライアントのGREATなところは何か？に向き合い、発見し続ける。そして、常に私たち自身がGREATなあり方でい続ける。

### • CHALLENGE

クライアントのCHALLENGEを心より支援する。そして、私たちは新たな価値を自ら創造し続けるCHALLENGEする集団である。

### • TRUE

クライアントが真実に向き合う姿勢を喜んで受け入れる。そして、私たちはいつでも、誰にでもTRUEである。

### • PROFESSIONAL

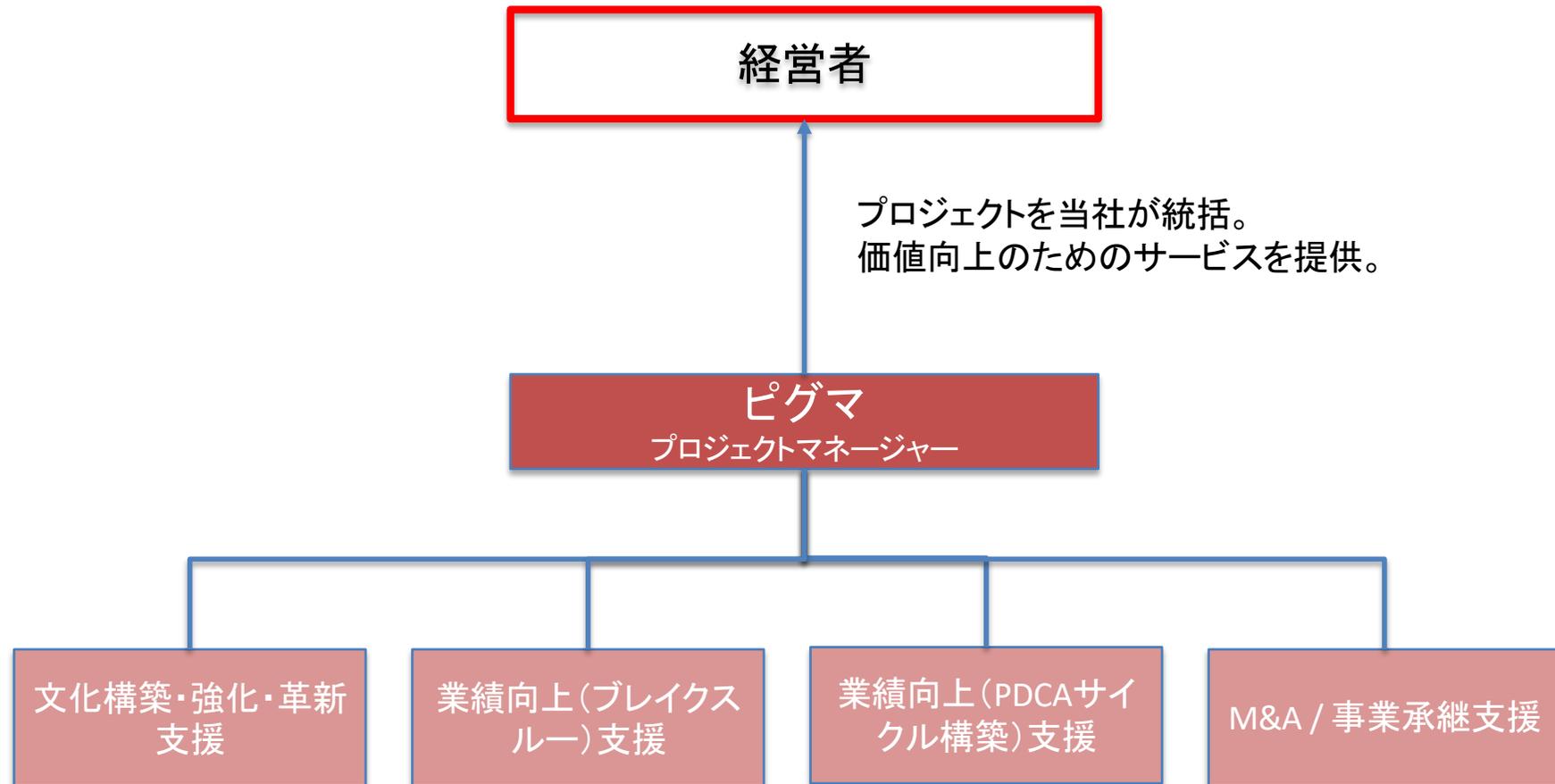
私たちは、クライアントの価値を最大化するプロフェッショナル集団として、常に自らが進化・成長し、PROFFECIONALとして磨き続けることを体現する。

# ピグマ社の提供する価値

## 企業価値を最大化し、経営の桁を変える。

- 創業社長の”自業”から”事業”にシフトする仕組み作り。
  - ✓ 日本企業の99パーセントを占める時価総額100億円未満の企業に対して、目標設定、リソースの再配分、戦略策定を支援する。
  - ✓ PDCAサイクルを効果的に運用する仕組みをインストールし、実行する組織を創る支援をする。
- 老舗企業の後継者が継ぎたくなる会社作り。
  - ✓ 老舗企業を永続的に発展させていくためには、創業の理念、経営者の想いの継承に加え、これからの社会で必要とされる魅力的な事業を創造、構築し、次代に引き継いでいく必要がある。大切に続ける価値観やアイデンティティと、変えるべきものを明確にし、事業を永続的に発展させる仕組みを創る。

# ピグマのサービス提供体制



プロジェクトを当社が統括。  
価値向上のためのサービスを提供。

事業価値向上の総合プロジェクトマネジメントカンパニーとして、  
文化構築・業績向上・M&Aに関わる支援を、ワンストップで提供

## 成果を出しやすい企業さまイメージ

- ① これまでの延長線上にない成果を本気で手に入れたい経営者が経営する会社。
- ② 決めたことが現場で実行されるレベルや度合いが課題の会社。
- ③ いいサービス・商品があるが、効果的な売り方が見つからない会社。
- ④ チームのパフォーマンスが成果に大きく影響を与える業態の会社。
- ⑤ トップダウンの経営スタイルからボトムアップ型の経営スタイルに変えていきたい会社。
- ⑥ 事業承継を計画的に確かにしたい会社。

## 提供するサービス「すごい会議」



1975年  
米国マネ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、アメリカンエクスプレス、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」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し、  
社員の言葉を変え、行動を変え、成果を変える仕組みです。

= 期待される効果 =

- 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「好きか嫌いか？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。

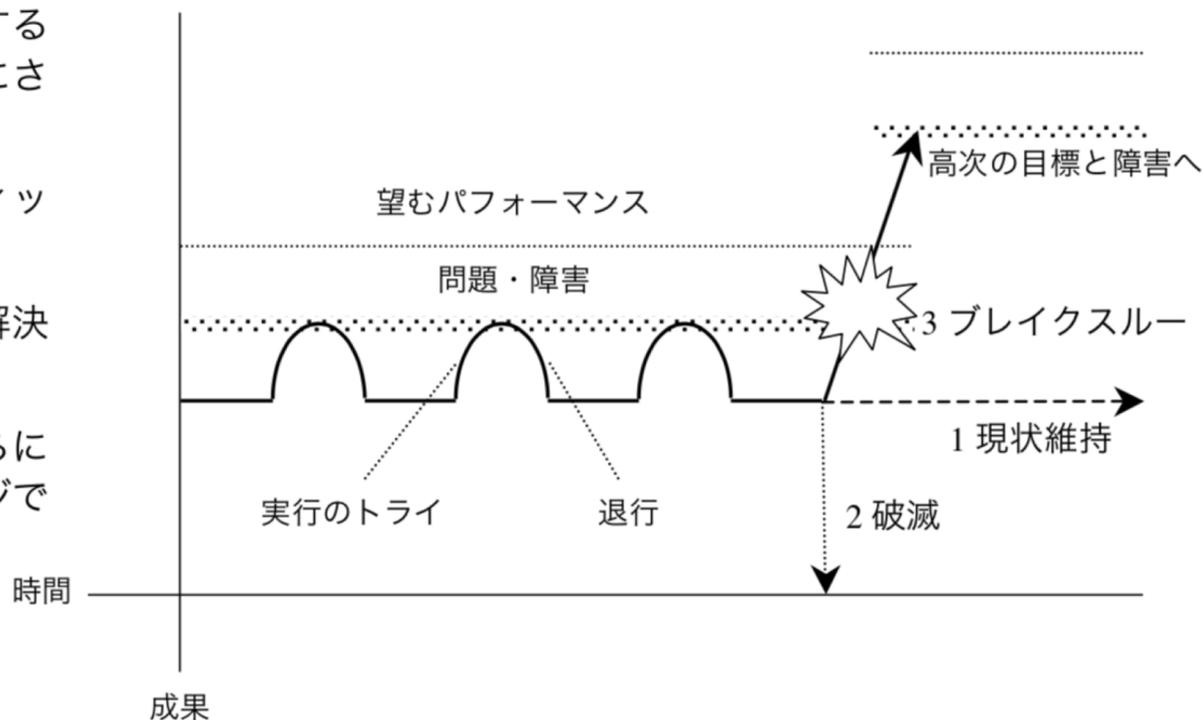
# 「すごい会議」とは？

- **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。
- **社内に技術移転を行います。**
  - 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。

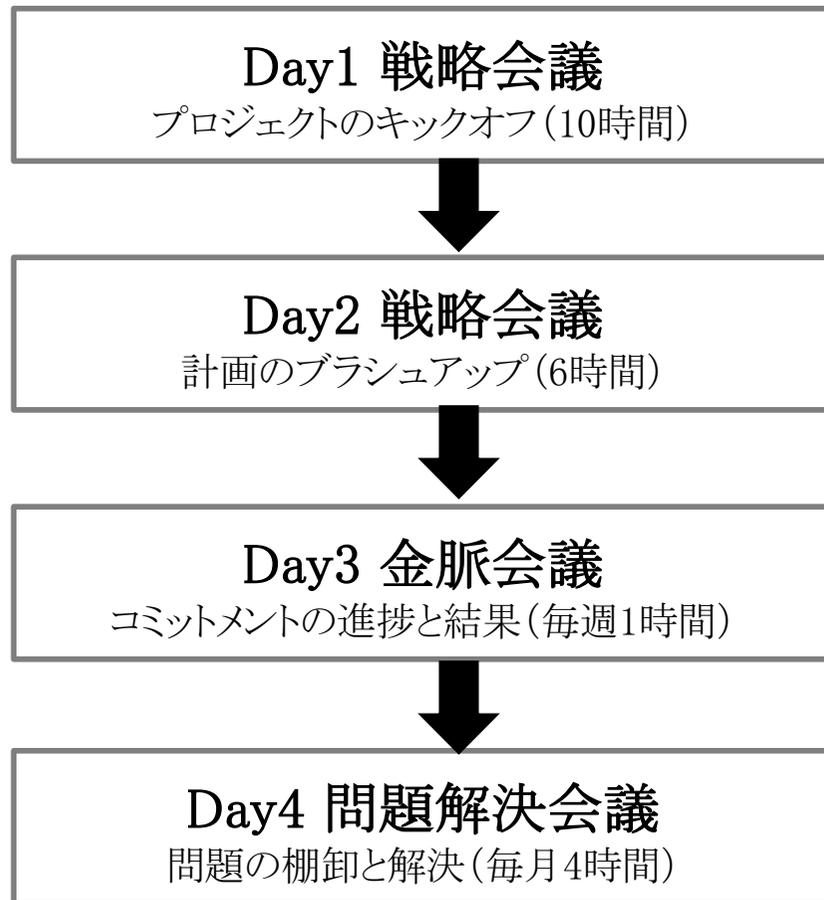
# なぜ成長企業様に「すごい会議」が必要か？

われわれは、企業やプロジェクトに深刻な問題が発生するとき、これを進化や成長のチャンスと捉えています。問題こそが企業を前進させるパワフルなツールだからです。企業やプロジェクトは「望むパフォーマンス」に到達しようと日々「実行のトライ」を行います。しかし多くの場合、なんらかの理由によってそこにたどり着けずに、「退行」してしまいます。これではまずいと、再びトライしてもうまくいかず、このジグザグを繰り返すか(1.現状維持)、プロジェクト自体が解散してしまう(2.破滅)といった悲しい結果になるのです。現状と望むパフォーマンスの間には「問題と障害」が立ちまわっています。多くの場合、これを明らかにしないまま実行のトライを繰り返してしまいます。まず、問題がなにかを明確にし、解決に向けてのシステムティックなアプローチを考え、プロジェクトのメンバーがその実行に対してはっきりとコミット(献身の決意と約束)することが重要です。すごい会議はさまざまなプロセスをとおして、ブレイクスルーに導くツールを企業やプロジェクトに提供します。

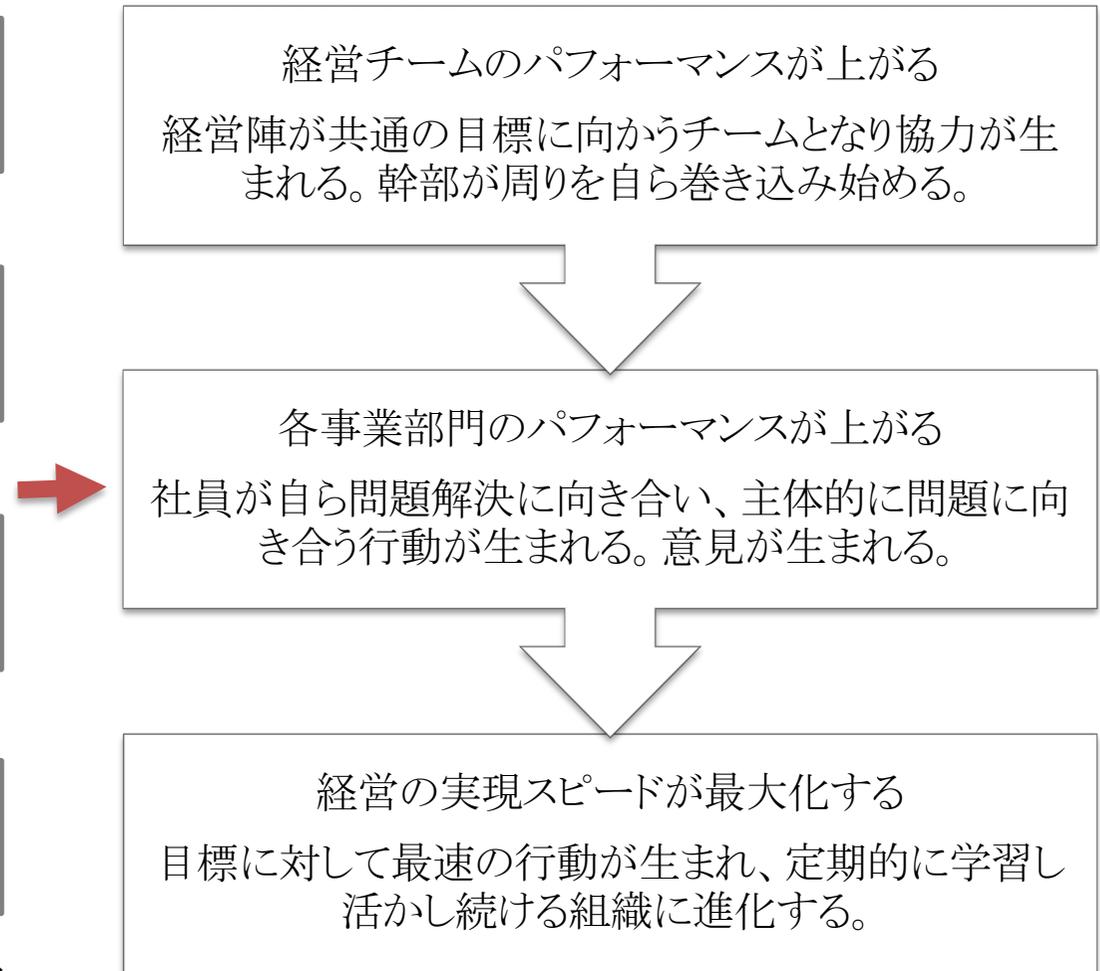
- 「望むパフォーマンス」に到達することを阻む「問題・障害」は明確にされているか？
- どうすれば、問題をシステムティックに解決できるか？
- プロジェクトのメンバーは問題解決に向けてなにをコミットするか？
- ブレイクスルーが起これば、さらに高い目標と問題解決へとチャレンジできるようになる！



# 「すごい会議」 サービス導入の流れ

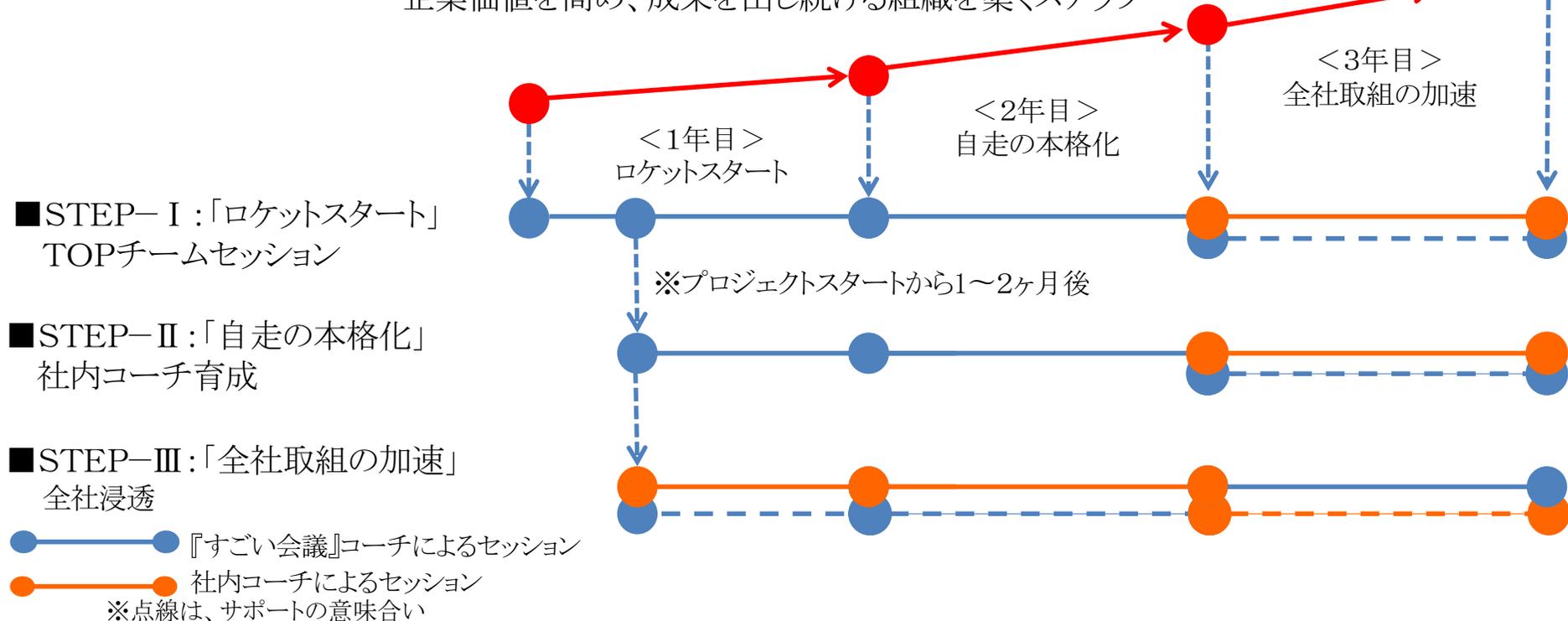


対象組織の経営メンバー6名前後で、上記のプロジェクトを実行することからスタート。



# 「すごい会議」導入企業様のグランドデザイン（3年計画）

企業価値を高め、成果を出し続ける組織を築くステップ



## ■STEP-I:「ロケットスタート」

- ・組織のコアとなるメンバーがトップランナーとなって、メンバーにブレイクスルーとは何であるかを見せる。
- ・効果的なコミュニケーションの手法、目標の設定方法、行動計画の建て方、問題解決の手順を手に入れ、PDCを高速で回し、短期的な成果を産み出す。

## ■STEP-II:「自走の本格化」

- ・社内コーチ(またはファシリテーター)の育成により、特定の場面で参加者自らがすごい会議を行える。上司、部下、同僚、クライアントとのコミュニケーションにブレイクスルーをもたらす。
- ・他のプロジェクトや現在のプロジェクトの下部組織で社内のメンバーによるすごい会議でインパクトが出せるようになる。

## ■STEP-III:「全社取組の加速」

- ・非連続的な成長と発展を目指し、競争の追随を許さない、地域、業界で最も強く魅力的で働きがいのある偉大な企業になる。
- ・全社員がすごい会議の方法論を身につけ、会社全体がチャレンジングな問題解決体質になる。

## すごい会議®日本での導入実績例

**HONDA**  
The Power of Dreams<sup>OUTS</sup>



HAKUSHIKA  
JAPAN 1662

SoftBank C&S

SHISEIDO

 **TIGER**

Eat Well, Live Well.  
**AJINOMOTO.**

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、マスミュージアル生命保険、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

# ピグマ社のすごい会議 提供実績（一例）

## 170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（東証一部・東京：不動産）、プランドゥーシー（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）、ベアーズ（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：Web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）、セキユア（東京：セキュリティ）、タツミプランニング（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：Web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。

御社の企業価値を最大化し、経営の桁を変える。

私たちは、高い理想を掲げ志を持って経営する  
あなたの会社の成功にコミットする意思があります。  
90分個別ミーティングでああなたの想いを聞かせてください。  
数年経ったあの時、  
「あのミーティングが今の私たちの会社の躍進のきっかけだった  
ね。」  
と言われる存在になることを熱望します。  
ご連絡ください。

TEL : 03-6854-8267  
e-mail: info@pygma.co.jp