

成果が出る会議で、経営の質を変える

# すごい会議



# 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すごい会議 (マネージメントコーチング) の提供 ②価値観経営 (バリューファクター) の支援 ③マネージャー向けコーチング (HPOS) の提供 ④MBTIの提供
提供プロジェクト数	のべ170プロジェクト

# 代表の主な略歴

代表取締役社長 兼 マネージメントコーチ 太田智文 45歳 兵庫県出身。  
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。



## <資格>

「すごい会議」認定マネージメントコーチ。  
国際コーチ連盟プロフェッショナルコーチ(CPCC資格保持)。  
バリューファクター認定トレーナー  
MBTI認定ユーザー

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、現実的に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

# 「すごい会議」とは？

効果的な会議の運用方法と会議フォーマットを提供することで組織の持つ能力を100%発揮させます。

価値として

1. PDCAを高速回転し、実行の質とスピードを最大化します。
2. 組織内の意思と情報伝達のスピードを最大化します。
3. 社内の共通言語が生まれ、認識の齟齬が軽減します。
4. 共通フォーマットで、社内の会議体の運用コストが低減します。
5. マネージャーの目線が高まり、強い経営チームが手に入ります。

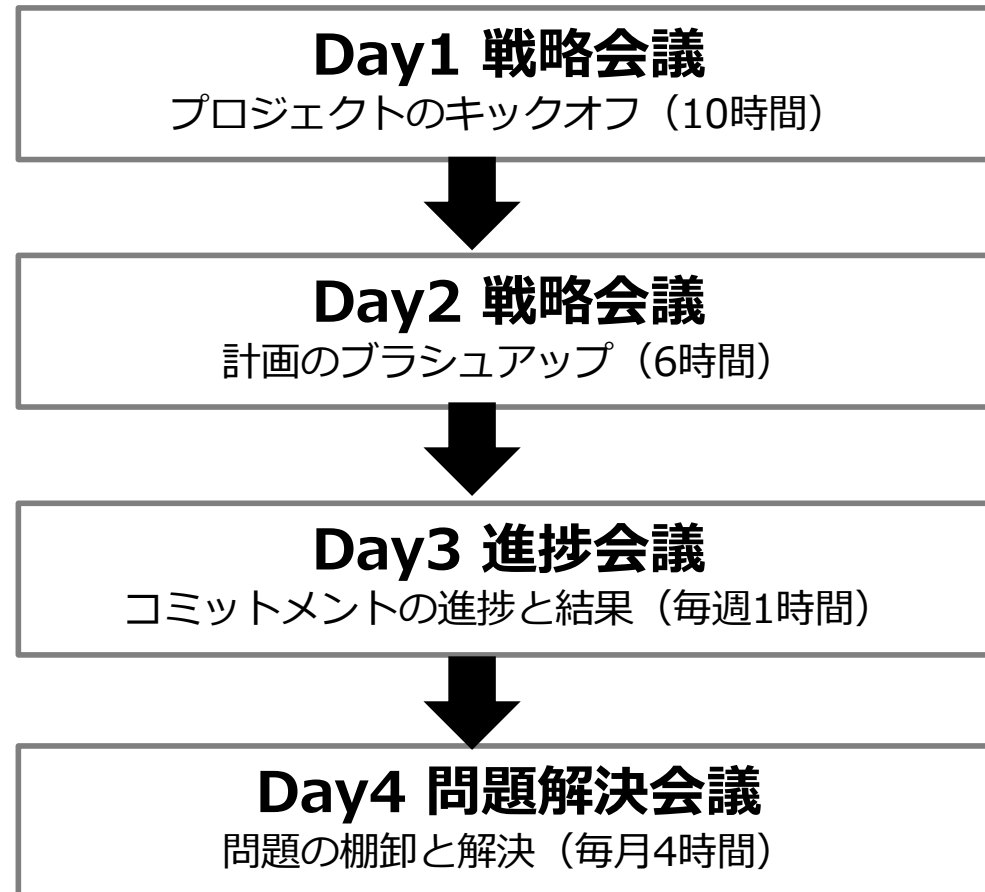
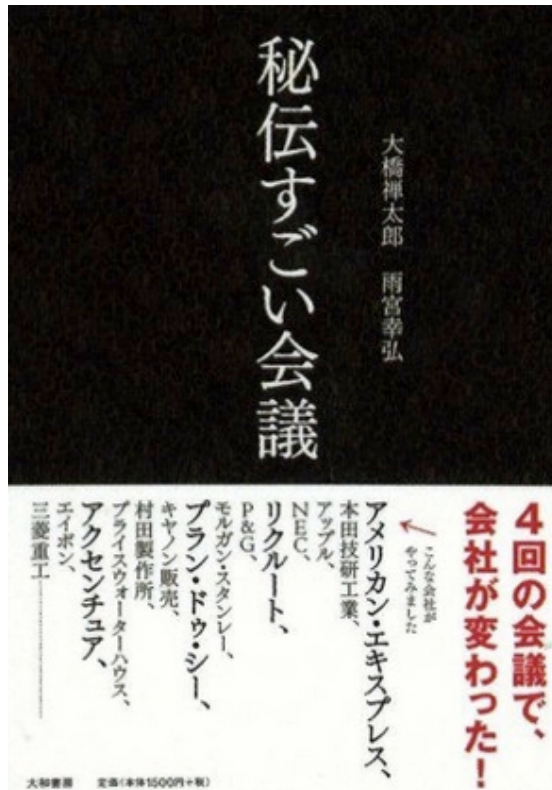
目に見えない価値として

1. これまでの延長線上にないチャレンジを愛せる組織
  2. 約束が尊重される組織
  3. 他者を、他者の発言を認め合える組織
  4. 効果的なコミュニケーションを取る組織
- になる支援をします。

# 「すごい会議」とは何でないか？

- **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。
- **ソリューション提供型の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。
- **一部の会議が良くなるだけではありません。**
  - 成果の出る会議には、型があります。再現性ある会議の仕組みを提供することで、全社に広がるマネジメントの仕組みの改革や改善をサポートします。
- **会議フォーマットを提供することが仕事ではありません。**
  - 会議を通じて、得たい成果が手に入るサポートをします。
- **会議は情報伝達だけの場ではありません。**
  - 問題解決するやり方と考え方を提供することで、これまで不可能に見えた問題解決を実現するサポートをします。
- **会議の司会だけを行うわけではありません。**
  - 会議を通じて、参加者の考え方や発言が変わり、周りを巻き込む能力を開発することも支援します。

# すごい会議®導入の基本の流れ



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®の社内展開の一例

### 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

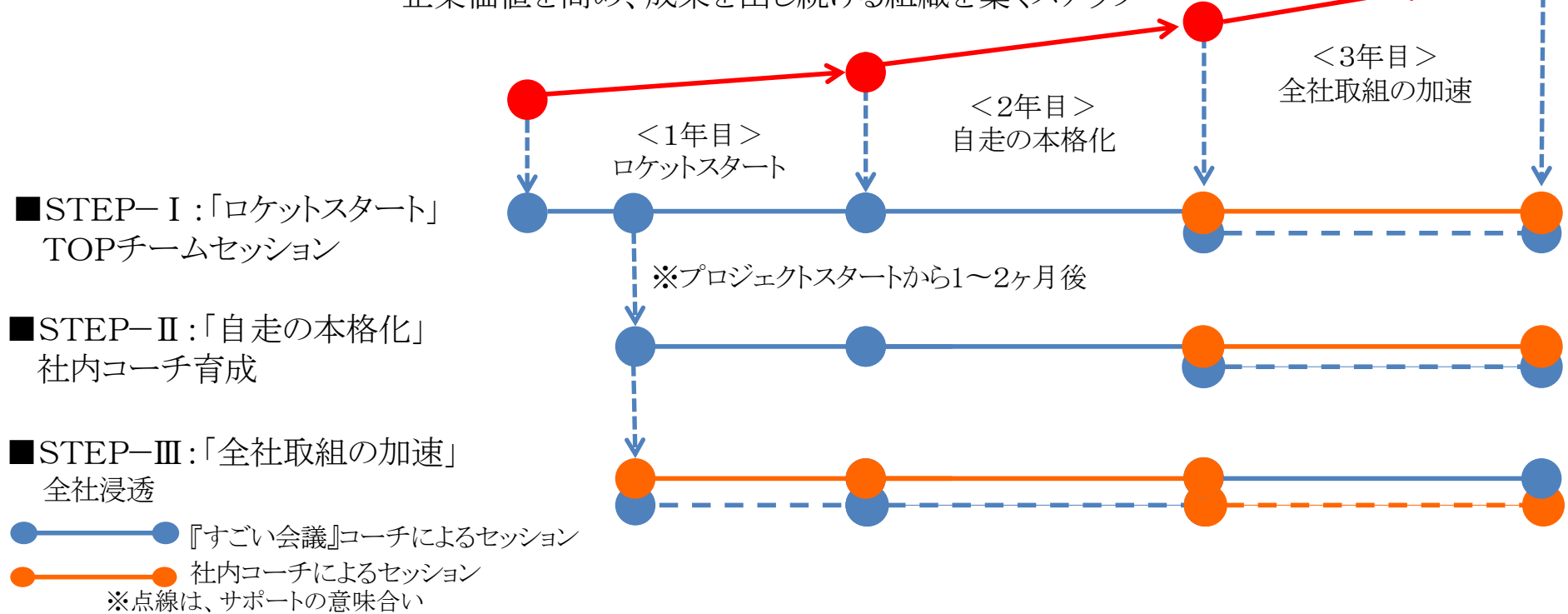
社員が自ら問題解決に向き合い、主体的に問題に向き合う行動が生まれる。意見が生まれる。

### 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」導入企業様のグランドデザインの例（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、競合の追随を許さない、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」のルーツ



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**

# 2016年版「働きがいのある会社」ランキング

## 大規模部門 (従業員数1000人以上)

順位	会社名 (所在地/業種)	前年度売上高	前年度営業利益	従業員数	女性管理職割合
1	日本マイクロソフト (東京都港区/ソフトウェア)	非公開	非公開	非公開	非公開
2	アメリカン・エクスプレス (東京都杉並区/金融サービス)	非公開	非公開	非公開	非公開
3	ワークスアプリケーションズ (東京都港区/ソフトウェア)	非公開	非公開	非公開	非公開
4	ディスコ (東京都大田区/精密加工装置)	1081億2000万円	108億1000万円	3000	3%
5	Plan・Do・See (東京都千代田区/ホテル・レストランの企画運営)	非公開	非公開	非公開	非公開
6	日建設計 (東京都千代田区/設計事務所)	388億2600万円	5億5800万円	1881	5
7	プルデンシャル生命保険 (東京都千代田区/保険)	7380億3200万円	非公開	非公開	14
8	モルガン・スタンレー (東京都千代田区/金融サービス)	非公開	非公開	非公開	22
9	サイバーエージェント (東京都渋谷区/インターネットサービス)	2052億3400万円	非公開	非公開	21
10	マクニカ (横浜市/電子部品商社)	2847億	91億9500万円	1458	非公開
11	DHLジャパン (東京都品川区/貨物輸送)	非公開	非公開	約1700	非公開
12	日本イーライリリー (神戸市/医薬品)	1988億1000万円	非公開	3270	20
13	インテリジェンス (東京都千代田区/人材サービス)	869億	83億8200万円	3841	15
14	テイクアンドグヴィ・ニーズ (東京都品川区/結婚関連事業)	592億2100万円	29億7300万円	4959	非公開
15	ノボ ノルディスク ファーマ (東京都千代田区/医薬品)	非公開	非公開	非公開	非公開
16	アビームコンサルティング (東京都千代田区/ITコンサルティング)	604億6300万円	非公開	2565	11
17	ブラザー工業 (名古屋市/電気機器)	7072億3700万円	575億4100万円	4191	非公開
18	東京海上日動システムズ (東京都多摩市/情報技術)	162億500万円	非公開	1369	非公開
19	ルネサンス (東京都墨田区/スポーツクラブ)	420億3100万円	27億4300万円	4933	11
20	三幸グループ (東京都新宿区/教育・研修)	非公開	非公開	非公開	非公開
21	ジョンソン・エンド・ジョンソン日本法人グループ (東京都千代田区/医薬品)	非公開	非公開	非公開	非公開
22	三菱UFJインフォメーションテクノロジー (東京都中央区/情報技術)	非公開	非公開	1889	非公開
23	良品計画 (東京都豊島区/製造・卸売り・小売り)	2602億5400万円	238億4600万円	9157	34
24	ガリバーインターナショナル (東京都千代田区/中古車買い取り・小売り)	1556億8100万円	53億2500万円	3117	非公開
25	ネオキャリア (東京都新宿区/人材サービス)	非公開	非公開	1023	非公開

## 中規模部門 (従業員数100~999人)

順位	会社名 (所在地/業種)
1	VOYAGE GROUP (東京都渋谷区/インターネットサービス)
2	バリューマネジメント (大阪市/コンサルティング)
3	サイボウズ (東京都中央区/ソフトウェア)
4	freee (東京都品川区/IT会計サービス)
5	セブテックグループ (東京都新宿区) <b>すごい会議導入済</b>
6	ネクスト (東京都港区/インターネットサービス)
7	Speee (東京都港区/ITコンサルティング)
8	マースジャパンリミテッド・ロイヤルカナンジャパン (東京都目黒区/食品)
9	ネットアップ (東京都中央区/データ管理)
10	セールスフォース・ドットコム (東京都千代田区/ソフトウェア)
11	アチーブメント (東京都品川区/教育・研修)
12	リブ・コンサルティング (東京都千代田区/経営コンサルティング)
13	認定NPO法人 フローレンス (東京都千代田区/病児保育)
14	アイ・ケイ・ケイ (佐賀県伊万里市/結婚式の運営)
15	クロビス (東京都千代田区/教育・研修)
16	ファイブグループ (東京都武蔵野市) <b>すごい会議導入済</b>
17	ソースネクスト (東京都港区/ソフトウェア)
18	ザ・リッツ・カールトン京都 (京都市/ホテル運営)
19	MS&Consulting (東京都中央区/コンサルティング)
20	ポジティブドリームバーソンス (東京都港区) <b>すごい会議導入済</b>
21	エイチームグループ (名古屋市/インターネットサービス)
22	エー・ピー・カンパニー (東京都港区/飲食サービス)
23	アシスト (東京都千代田区/ソフトウェア)
24	アツヴィ (東京都港区/医薬品)
25	トレンドマイクロ (東京都渋谷区/ソフトウェア)
26	ウィルゲート (東京都渋谷区/IT) <b>すごい会議導入済</b>
27	メルセデス・ベンツ・ファイナンス (東京都港区/金融サービス)
28	ディライト (奈良市/結婚式の運営)
29	フォレストコーポレーション (長野県伊那市/建設)
30	ガイアックス (東京都品川区/サービスプロバイダー)
31	GMOペイメントゲートウェイ (東京都渋谷区/決済サービス)
32	EMCジャパン (東京都渋谷区/情報技術)
33	三和建設 (大阪市/建設)
34	PLAN-B (大阪市/コンサルティング)
35	船井総合研究所 (大阪市/コンサルティング)

## 小規模部門 (従業員数25~99人)

順位	会社名 (所在地/業種)
1	アクロクエステクノロジー (横浜市/ソフトウェア)
2	ケンブリッジテクノロジー・パートナーズ (東京都江東区/経営コンサルティング)
3	トリプルグッドグループ (大阪市/税務・会計)
4	プログレス (東京都新宿区/不動産) <b>すごい会議導入済</b>
5	gCストーリー (東京都江東区/建設)
6	エストコーポレーション (東京都千代田区/ソフトウェア)
7	メディアシステム (東京都中野区/情報技術)
8	ビューティースマイル (浜松市/リラクゼーション・保育園)
9	ジオコード (東京都港区/インターネット広告)
10	CS-C (東京都渋谷区/情報技術)
11	ナイル(旧ヴォラレ) (東京都品川区/メディア)
12	FCEグループ (東京都新宿区/不動産) <b>すごい会議導入済</b>
13	オフィスナビ (大阪市/不動産)
14	ブルームダイニングサービス (名古屋市) <b>すごい会議導入済</b>
15	ジェムスクール (香川県観音寺市/教育・研修)
16	じげん (東京都新宿区/インターネットサービス)
17	ギークス (東京都渋谷区/情報技術)
18	ドコモ・ヘルスケア (東京都渋谷区/ヘルスケア)
19	コンカー (東京都千代田区/ソフトウェア)
20	プロパティエージェント (東京都新宿区/不動産)
21	ヴァンテージマネジメント (東京都中央区/ITコンサルティング)
22	フリープラス (大阪市/旅行代理店) <b>すごい会議導入済</b>
23	ネットプロテクションズ (東京都中央区/金融サービス)
24	プロミクス (東京都江東区/ヘルスケア)
25	ソーホージャパン (横浜市/情報技術)
26	クレアン (東京都港区/経営コンサルティング)
27	イノベーション (東京都渋谷区/情報技術)
28	フォルシア (東京都新宿区/情報技術)
29	税理士法人 大石金計事務所 (東京都国立市/会計)
30	パラドックス (東京都港区/コンサルティング) <b>すごい会議導入済</b>
31	アカツキ (東京都目黒区/インターネットサービス)
32	岩堀建設工業 (埼玉県川越市/建設)
33	わらわら (埼玉県ふじみ野市/スポーツクラブ)
34	弁護士ドットコム (東京都港区/ITサービス)
35	ロックオン (大阪市/情報技術)

### 調査概要

Great Place to Work® Institute Japan (GPTW) が世界共通の評価基準でアンケートを実施し、「働きがいのある会社」であるかどうかを評価。定義は「従業員が会社や経営者、管理者を信頼し、自分の仕事に誇りを持ち、一緒に働いている人たちと連帯感を持っている会社」。アンケート内容は、従業員の働きがいの構成要素である「信用」「尊敬」「公正」「誇り」「連帯感」の5つに基づいて作成される。

掲載元：Great Place to Work® Institute Japan、日経ビジネスオンライン

## すごい会議®日本での導入実績例

**HONDA**  
The Power of Dreams



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

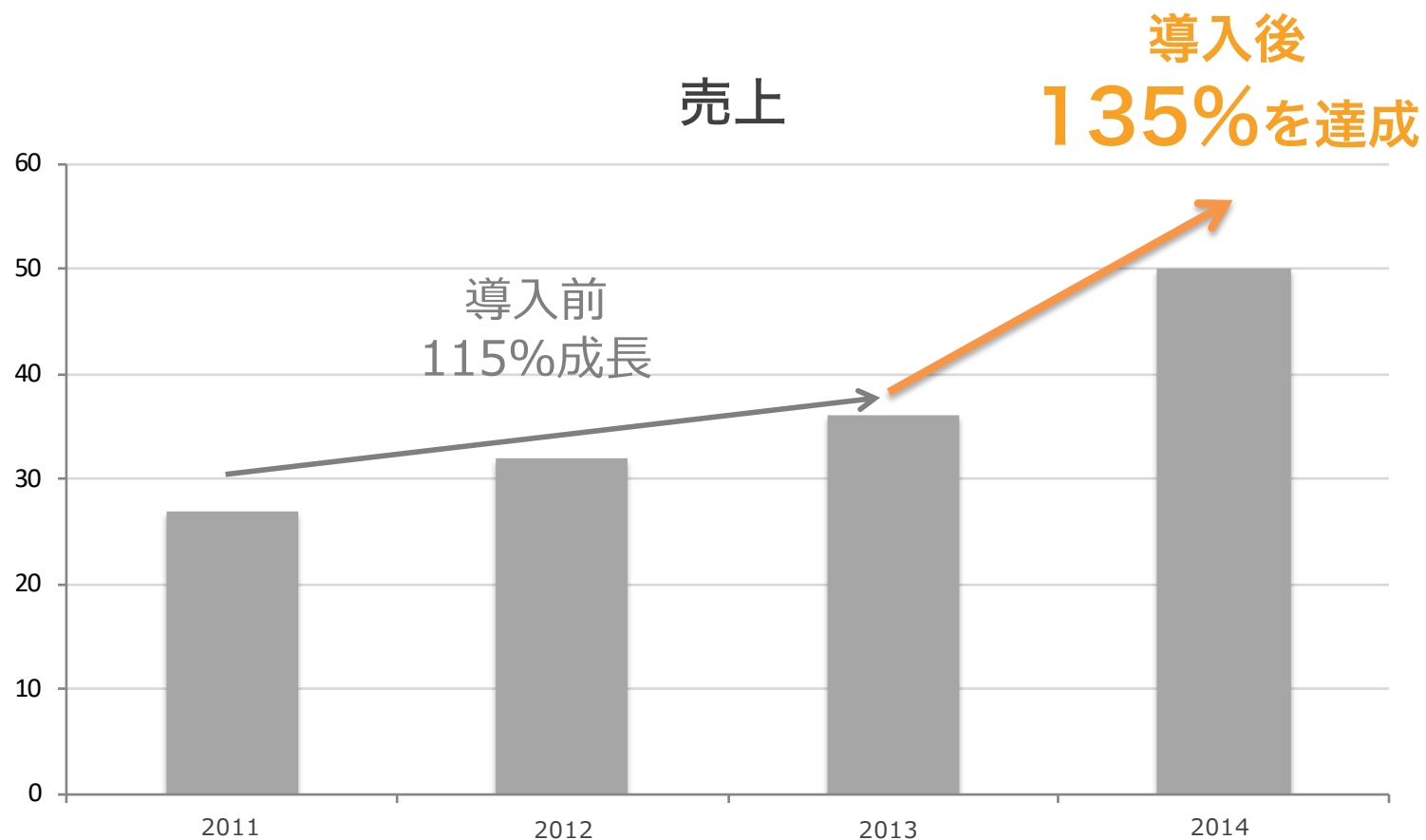
### 15年で、約1500社超に導入

# 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）、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。

# すごい会議®導入先企業様の業績変化のご紹介



**SiveGroup**

ファイブ グループ

2020 pygma.inc

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 蛸田 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  
Smart 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。

会議が変われば経営が変わる。