

社長の構想を、 実行に変える。

中小企業経営者の「社外の右腕」

経営者が一人で抱える営業、新規事業、組織づくりなどの課題を整理し、具体的な行動へ落とし込みます。



嶋田 みのる

PanProp株式会社 会長

01 提供できる価値

- 経営課題を整理し、重要度と実行順序を明確にします。
- 営業・新規事業・組織を横断し、具体的な計画へ落とし込みます。
- 助言だけで終わらず、実行と改善を継続的に支援します。
- 経営者が率直に相談できる、社外の事業推進パートナーになります。
- 企業が持つ経験、人材、技術、顧客基盤を成長へつなげます。
- オンラインを中心に、全国・海外からの相談に対応します。

02 対応できる経営課題

- 新規顧客・販路を開拓したい
- 営業活動の社長依存を改善したい
- 新規事業を構想から実行へ進めたい
- 自社の強みを新しい市場で活かしたい
- 経営課題の優先順位を整理したい
- 事業計画を具体的な行動へ落としたい
- 社員が自ら動く組織をつくりたい
- 経営判断を率直に相談できる相手がほしい

経営・事業推進パートナー

顧問契約 | プロジェクト契約 | スポット相談

www.panprop.jp

03 主な実務経験

全国規模の営業・市場開拓

全国約2,000社との接点を築いた営業・事業開発を経験。法人顧客の開拓、取引先との関係構築、販路開拓、営業体制づくりに携わる。

新規事業・商品開発・製造

市場調査、事業構想、商品企画、製造、認証取得、販売体制構築まで、新しい商品やサービスを市場へ届ける一連の過程を経験。

組織の立ち上げと成長

教育事業を14校舎、生徒1,000名以上、講師・社員250名以上の規模へ成長。採用、育成、組織運営、地域展開、事業譲渡まで経験。

業界を横断した事業経験

福祉、医療、保険、製造、流通、衛生、水質改善、教育、人材育成など、複数分野の事業に実務の立場から携わる。

海外・専門組織との連携

米国での約10年間の学びと実務経験を原点に、海外企業・研究関連組織との業務提携、海外製品の国内展開、専門人材の組織化を経験。

04 支援の進め方

1 整理

現状・課題・強み・将来像を伺い、優先順位を明確にします。

2 具体化

営業、新規事業、組織の方針を行動計画へ落とし込みます。

3 実行・改善

進捗と結果を確認し、必要な修正と仕組みづくりを支援します。

05 主な支援方法・稼働形態

- 経営者との定期的な個別ミーティング
- 経営課題と優先順位の整理
- 営業戦略・販路開拓方法の設計
- 新規事業・商品サービスの企画整理
- 事業計画・提案書・営業資料の作成支援
- 社内プロジェクトの進捗確認と改善提案

オンラインを中心に、日本全国・海外へ対応

オンライン会議、メール、チャット、資料共有を組み合わせ、月2~4人日程度の支援、定期面談、個別プロジェクトなど、企業の状況に合わせて設計します。