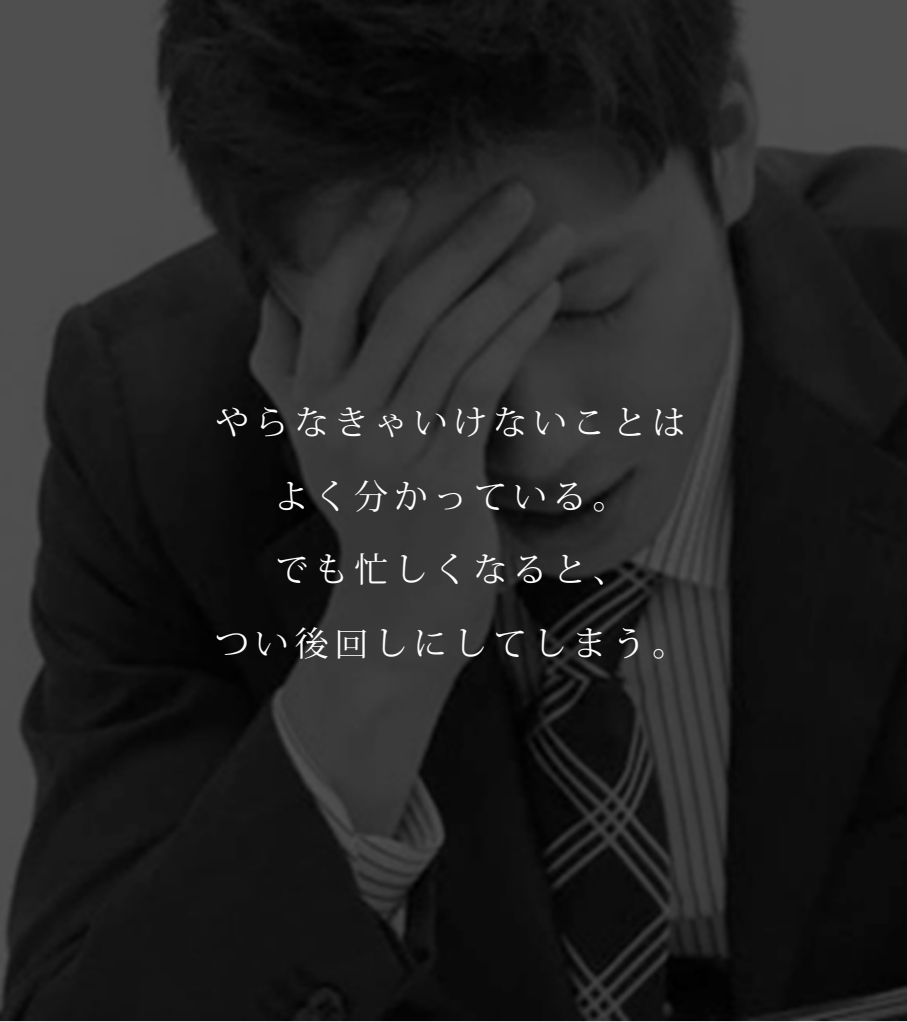


シリタ
タキカ
ベウチ

価値ある定例会議で目標達成をサポートする
良質で手軽な「尻叩き壁打ち」サービス

【シリカベ】

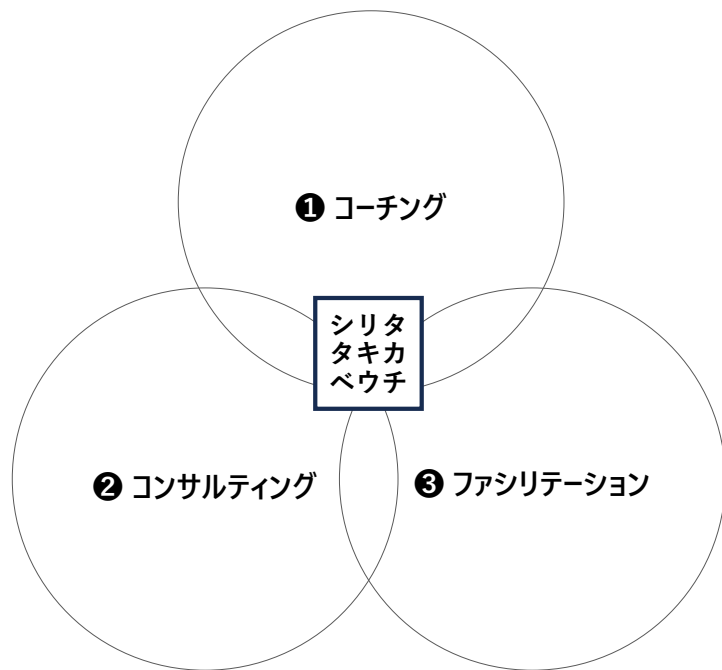
サービス案内資料



やらなきゃいけないことは
よく分かっている。
でも忙しくなると、
つい後回しにしてしまう。

未来のために 「今」やるべきプロジェクトが スタックしていませんか？

- ・自社のマーケティングプラン、事業戦略の見直し
- ・新規事業、新商品開発、
- ・WEB、デジタル活用、DX推進
- ・業務改善、マニュアル作成、
- ・品質改善
- ・採用戦略、人材育成、人事評価、
- ・セキュリティ対策 …… 等



経験豊富なシリカベパートナーが
良質な「尻叩き」と「壁打ち」で
目標達成をサポートします。

シリカベは適切なアプローチを用いて目標達成を支援します

① コーチング

クライアントとコーチが問題について共に考え、コミュニケーションを通じて相手の主体的な行動を促すことで、課題解決、目標達成を支援する。

② コンサルティング

企業やビジネスの課題解決に向けて、コンサルタントが主体となって解決方法を考える、あるいは実行の支援、助言等を行う。

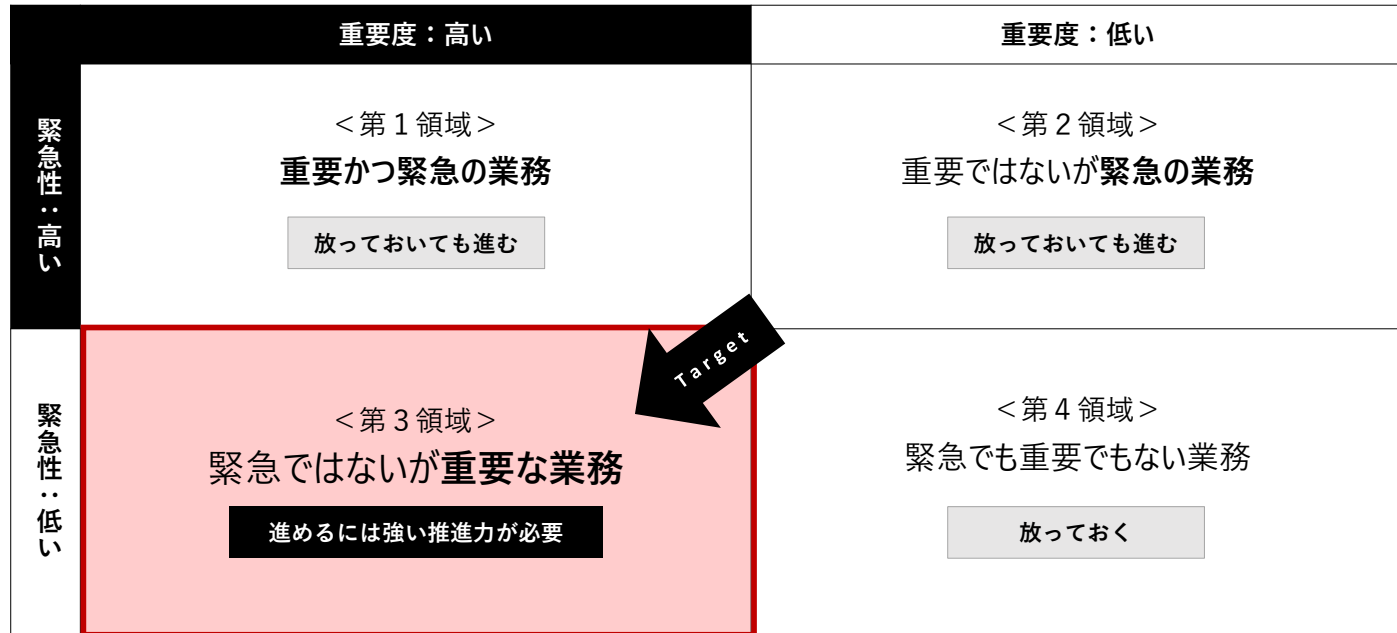
③ ファシリテーション

会議やミーティングなど、グループ活動の調整・促進をおこなうことで、円滑かつ期待する良質な結果が得られるようにプロセスをサポートする。

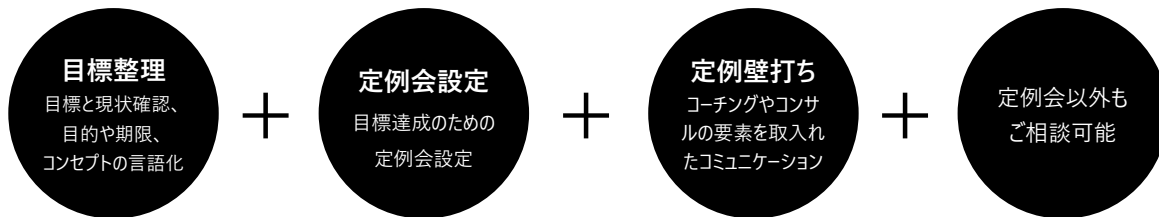
時間管理マトリクスで見る【シリカベ】のターゲット

比較的周囲からのプレッシャーが少なく、自らの推し進める意思がカギとなる

「緊急ではないが重要な業務」がおもなターゲットになります。



「目標達成に向けて課題と期日を設定し、
思考を整理、言語化し、気づきを得ながら、定期的に確認を続ける」
伴走支援サービスです。



しりたき【尻叩き、尻叩き役】
①やる気を起こすように励ます、
早くするように催促する

- 期限目標と定例会を設けることで「締め切り効果」を生む。
- タイムプレッシャーにより、タスクへの集中力を高める。
- 自分自身で判断したやるべきことが明確なタスク
- 外部の人間が入ることで適度な緊張感を生む。



かべうち【壁打ち】 ①自分の考えや悩みを人に話すことで、思考の整理や言語化、気づきを得る)
②テニスの球を壁に向かって打つ練習

まとまっていない悩みや迷い、漠然としたアイデアを
パートナーに対して「話す」「説明する」というアウトプット、
さらにコミュニケーションを通じて思考を整理し掘り下げ、
ひとり、またはグループ内では気づけなかったことに気づく。

キックオフ（コンパス設計） ～90分

記入済みのカルテを元に、パートナーと協議をしながら支援内容を設計します。目的やゴールなどをまとめたコンパスは都度改善を前提に、まずは60%以上の完成度でスタートします。

- ① カルテをもとにテーマ設定とヒアリング
- ② 目的、目標、課題、期限やコンセプト等の言語化
- ③ 定例会議の時期や内容、強度の決定

※対面で実施します。

個別定例会 ～90分/回

下記をベースに必要に応じて内容を調整します。

- ① コンパスの確認と前回振り返り
- ② 議題確認／本日のゴール／タスク進捗確認
- ③ ディスカッション（発散、整理、収束）
- ④ 本日の振り返りと次回のテーマ確認
(TEAMのみ) 会議の確認、準備

※対面/オンラインどちらも対応可能です。

インターバル

定例会議以外でも、メール等で担当パートナーへの質問等が可能です。必用に応じてリマインドなども行います。

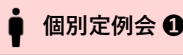
※内容により、メール等では対応が難しい場合は定例会議と組み合わせて対応いたします。

月1回

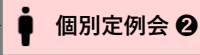


インターバル

月2回



インターバル



インターバル

第1週

第2週

第3週

第4週

1か月の運用プラン



キックオフ（コンパス設計） ～90分

支援内容について、記入済みのカルテを元にパートナーと協議します。コンパスはブラッシュアップを前提に、まずは70%以上の完成度でスタートをします。

- ① カルテをもとにテーマ設定とヒアリング
- ② 目的、目標、課題、期限やコンセプト等の言語化
- ③ 定例会議の時期や内容、強度の決定

※対面で実施します。

リーダー定例会 60～90分/回

プロジェクトリーダー／決着者様との個別会議です。下記をベースに必要なに応じて内容を調整します。

- ① コンパスの確認と前回振り返り
- ② 議題確認／本日のゴール／タスク進捗確認
- ③ ディスカッション（発散、整理、収束）
- ④ チーム会議の確認、準備
- ⑤ 本日の振り返りと次回のテーマ確認

※対面/オンラインどちらも対応可能です。

チーム定例会 60～90分/回

チーム会議ではリーダー／決着者様の意図を汲みつつ、円滑かつ良質な会議進行のサポート役として参加をします。主に下記のような立ち回りです。

- 状況に応じた質問（引き出し、整理、まとめ）
- ファシリテーターの進行フォロー
- タイムキーパー、軌道修正 など

※対面での参加を想定しています。

月各
1回



個別定例会 ①

第1週

インターバル

第2週



チーム定例会 ①

第3週

インターバル

第4週

1か月の運用プラン

【シリカベ】お勧めする利用シーン

こんな方におすすめします

- 経営者
- 事業責任者
- プロジェクトリーダー
- マネージャー
- 成長を促したい若手メンバー
- 個人事業主



このような場面でお使いください

- 目標を達成したい、ゴールまでやり抜きたい
- 対話を通じて、自身の考えを整理、言語化したい
- 気づきがほしい、思考を深めたい
- 前向きな気持ちで取り組みたい
- プレッシャーを掛けて集中して取り組みたい
- 社内メンバーにはない新しい視点、発想が欲しい
- メンバーの協力が得られない、前向きにできない
- 社内プロジェクトに緊張感を生みたい
- 短期間で成長したい
- 若手に気づきや成長を促す

※ご希望の内容にあわせてパートナーの強度やスタイルは調整可能です。

私が経営者時代にもっとも必要性を感じていたのが、
尻たたき役と、相談（壁打ち）相手でした。

中小・ベンチャー企業が大きな課題に取り組もうとする場合、経営者やマネージャーなど、会社運営にとっても欠かせない人材がプロジェクトを担当することが少なくありませんが、彼らはとても忙しく、リーダーがクライアントワークに忙殺されてしまうと、課題と向き合うためのリソースが失われてしまい、プロジェクト自体がスタックしてしまいます。

社内案件はクライアントワークと比べて本人も周囲も甘くなる傾向があります。私はやり切れずに何度も挫折を経験しましたが、忙しそうにしている社長を誰も叱ってはいけません。

それを避けるためには、プロジェクトの目的や具体的な目標、期限を明確にし、社内における優先度、重要度は高めることはもちろん、何よりも「継続性」、**いかにそのテンションを継続できる体制を作れるかが最も重要**です。

そんな私が欲しかったのが、「尻を叩いてくれる人」と、思考するきっかけと気づきを与える「相談相手」です。

【シリカベ】は、そんな「尻叩き」と「壁打ち」に特化した、手軽に利用できる定例会議サービスです。

多くのクライアントが目標とする場所まで到達できるよう、しっかりと伴走いたします。



私がお話を伺います



Social Good Lab 和田要平 プロフィール

- ・web制作／マーケティングの会社を14年間経営
- ・扱ってきたwebサイトの開発規模：300万～2,000万円
- ・400件以上のwebサイト開発に携わる
- ・事業戦略／マーケティング／クリエイティブ管理／実行プラン／運用まで一気通貫
- ・BtoB支援／住宅・リフォーム業界／中途採用支援／オウンドメディア開発、運用
- ・SDGsマーケティングメディア「buycott」編集長
- ・信念は「幸福感とワクワクに満ちた未来を創る」

料金表

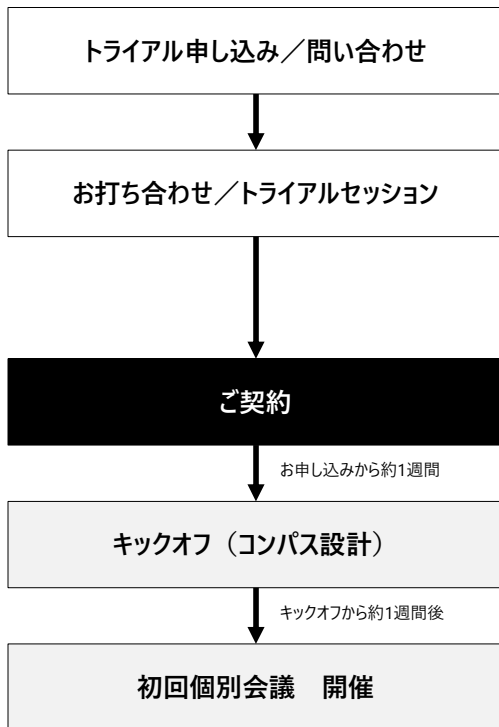
最低契約期間を設けていません。ご契約中のプラン変更も柔軟に対応できます。料金やサービス内容について、ご不明な点があれば気軽にご相談ください。

2023/8/1 現在

		 スタンダード		 チーム	
料金	月額費用 (初期費用)	¥80,000/月 (¥50,000)	¥128,000/月 (¥50,000)	¥150,000/月 (¥50,000)	¥280,000/月 (¥50,000)
	トライアルセッション 約30分 ※オンライン開催	○ ご契約前に無料で実施	○ ご契約前に無料で実施	○ ご契約前に無料で実施	○ ご契約前に無料で実施
キックオフ（コンパス設計） 約90分 ※対面/オンライン	○	○	準備中		
個別会議 ~90分/回 ※対面/オンライン	1回/月	2回/月	1回/月	2回/月	
チーム会議 ~90分/回 ※訪問開催（オンライン対応可能）	-	-	1回/月	2回/月	
定期会議以外のメール相談等	○	○	○	○	

上記価格はすべて税抜き表示になります。

ご利用までの流れ



トライアルセッションのお申し込み、サービスへのご質問など、お気軽にご連絡ください。

本サービスにはお客様とパートナーとの信頼関係が欠かせませんので、まずご興味を持っていただけたなら、サービスのご説明またはトライアルセッションをご利用をいただき、「パートナーの人となりや相性」、「どんなものか」気軽にお試しください。

※打ち合わせ後、トライアル後であっても、ご納得がいかなければ遠慮なく採用をお見送りください。私もお役に立てないと判断した場合はお断りさせていただく場合があります。

トライアルセッション終了後、正式にご契約となります。
お客様理解のために、カルテにご入力いただきます。

記入いただいたカルテをもとに、支援内容のテーマ設定から、目的、目標、課題、期間、定例会議の運用方針など、お話を伺いながら必要な情報を取り決めます。プロジェクトの羅針盤となるコンパスは70%以上の完成度でスタートをし、運用中に適宜ブラッシュアップを図ります。

初回会議スタート。気になることなどあれば、パートナーに気軽にご相談ください。

Q 機密情報の取り扱いについては大丈夫ですか。

サービスの本契約時に秘密保持契約（NDA）を締結します。

また、契約前のトライアルセッションでは、機密情報を極力避け、かつ守秘義務に則りセッション内容は決して口外いたしません。必要に応じて秘密保持誓約書を発行することも可能です。

Q 定例会議の日程は自由に設定できますか。

日程は平日9:00～20:00の間でパートナーと調整の上で設定いただけます。

基本的には毎月同じタイミングでの開催になりますが、都合が悪い場合はスケジュール調整しますので気軽にご相談ください。

Q サービスの最低利用期間や解約についてどうなりますか。

ご契約時におおよそのご利用計画は伺いますが、もしものパートナーとのミスマッチなどの問題が発生する可能性を考慮し、最低契約期間を設けていません。もし解約を希望される場合は、解約の30日前までにお申し出ください。

資料をご覧いただきましてありがとうございます。

「シリカベ」にご興味ございましたら、ぜひお問い合わせ、ご相談ください。

約30分の無料トライアルセッションも実施中です。お気軽にどうぞ。

Social Good Lab

和田 要平

<https://sglabo.jp/>

Form : <https://sglabo.jp/#contact>

mail : info@sglabo.jp

TEL : 090-3591-3569

受付時間 9:00~19:30 (土日祝日、年末年始を除く)

**SOCIAL
GOOD
LAB.**