

# Business Jungle コンサルティング

サービス紹介資料



# 目次

ご覧いただきまして、  
誠にありがとうございます。

本資料では

「Business Jungle コンサルティング」に  
興味を持たれている方を対象として、  
サービス内容をご紹介します。

## 本編

01	はじめに	p2
02	経営におけるよくある悩み	p3
03	悩みを解決するためのアプローチ	p4
04	サービス紹介	p5
05	3つの特徴	p9
06	支援事例	p10
07	ご利用の流れ	p13
08	よくある質問	p14
09	メッセージ	p16

## 参考（「悩みを解決するためのアプローチ」の詳細）

01	Step1 解くべき問いの見極め	p18
02	Step2 あるべき姿の設定	p19
03	Step3 現状の調査・分析	p20
04	Step4 課題特定	p21
05	Step5 戦略策定	p22
06	Step6 戦術策定	p23
07	Step7 実行・管理	p24



## はじめに

この度は、「Business Jungle コンサルティング」に興味を持っていただき、誠にありがとうございます。

世の中はコンサルティングという言葉であふれており、誰でもコンサルタントと名乗ることができます。

しかしながら、その多くが意味のない大量の資料を作ることに注力する、頭でっかちなコンサルタントと言わざるを得ない状況です。

それゆえに、お客さまの「行動」を変えることができず、最終的に「成果」を生み出すこともできていません。

わたしたちBusiness Jungleは、経営の楽しさはもちろん、経営の難しさも知っています。

カッコ悪くて泥臭い支援ですが、それこそが「行動」と「成果」に直結すると知っています。

さあ、一緒に「Business Jungle コンサルティング」の中身を見ていきましょう。

## 経営におけるよくある悩み

こんな経営のお悩みはありませんか？

### 事業の成果を左右する 営業の悩み

頑張っているのに売上があがらない

集客に取り組んでいるのに成果が出ない

HPやLPから問い合わせが来ない

クロージングが苦手です受注まで至らない



### 進むべき道を示す 戦略・計画の悩み

何から手を付ければいいのか分からない

商品・サービスの価格設定に自信がない

事業戦略・事業計画が立てられない

会社としての理念や価値観が定まっていない



### 企業を支える 組織・人材・マネジメントの悩み

業務が属人化していて仕事がうまく回らない

経営者に頼りきりで組織として機能していない

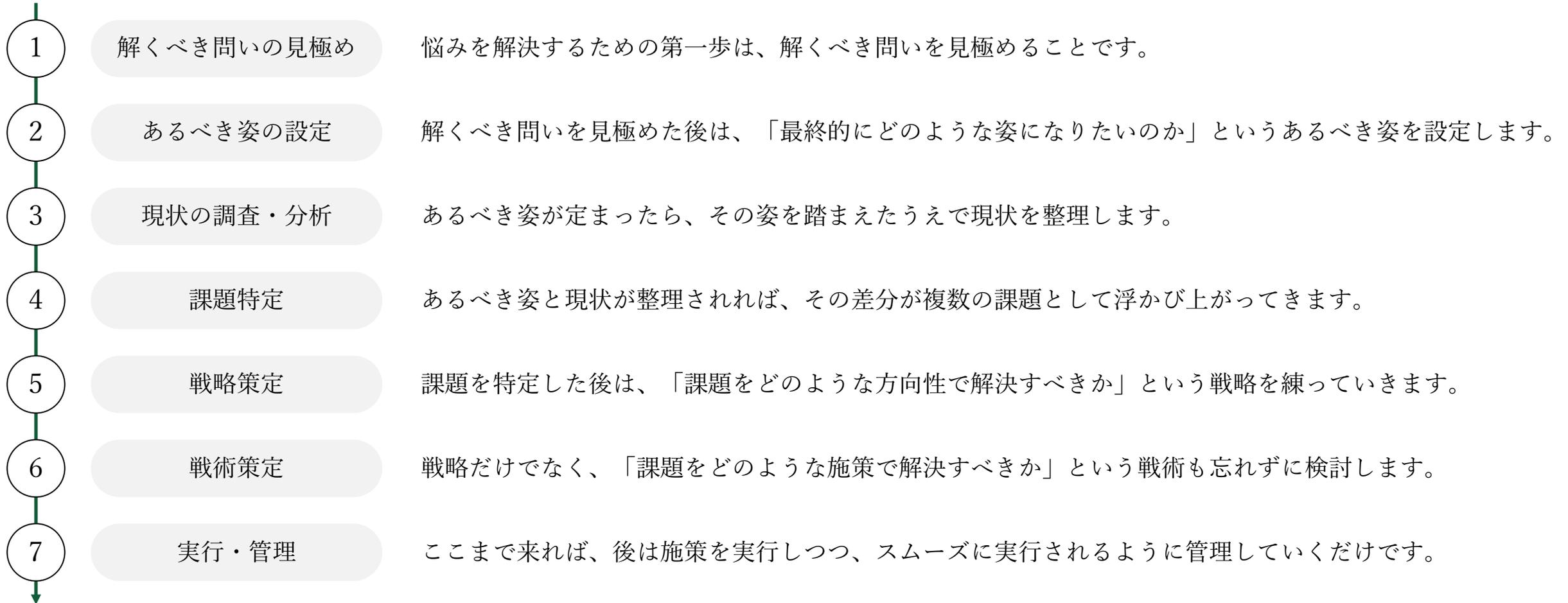
求める人材を採用できない

社員に必要なスキルが備わっていない



## 悩みを解決するためのアプローチ

経営のあらゆる悩みは、解くべき問いの見極めから始まり、そのうえで課題を抽出して解決を図ります。



## サービス①

# スポット経営相談

オンライン面談（60分×1回）

こんな方におすすめ

- まずは気軽に、悩みを解決するためのきっかけを手にしたい方
- きっかけがあれば、解決に向けて自分で取り組める方

サービス内容

- 経営に関するお悩みを短時間で整理し、次に取り組むべき一手を明確にするためのプランです。
- オンライン面談を通じて、現状を一緒に棚卸しし、解決の方向性を丁寧にお伝えします。限られた時間ではありますが、「当たり障りのないことを言われて終わった」ではなく、「今から取り組むべき具体的な行動が分かった」という状態を目指します。

料金

税込14,800円/回



## サービス②

# サブスク経営顧問

回数無制限のメール質問+月次のオンライン相談（60分×1回）

### こんな方におすすめ

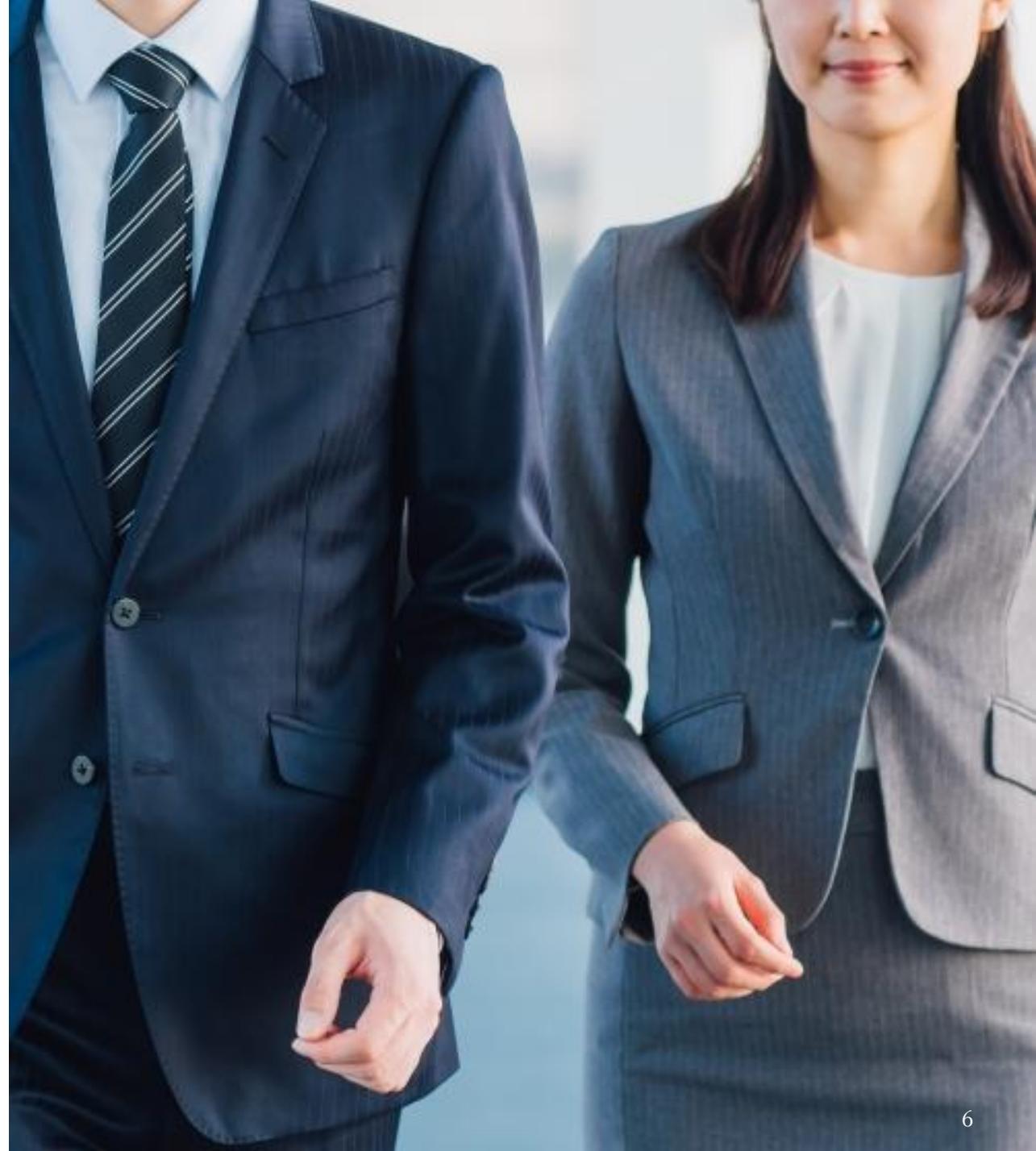
- じっくりと腰を据えて、さまざまな悩みを解決したい方
- 「頼れる相棒」として、中長期的に伴走してほしい方

### サービス内容

- 日々の悩みをいつでも相談できる、経営者専用の質問窓口のようなプランです。
- 回数無制限のメールで気軽に相談でき、2営業日以内に回答が届きます。また、月1回のオンライン面談では、定期的に企業の健康状態をチェックして、改善余地をお伝えします。1度きりのアドバイスではなく、貴社の本質を踏まえたアドバイスをさせていただきます。

### 料金

税込29,800円/月



## サービス③

# オーダーメイド経営支援

あなたのためだけにゼロから支援内容を提案・決定

### こんな方におすすめ

- 時間と労力をかけて、しっかりと支援してほしい方
- 自分たちではどうしようもない大きな悩みを持っている方

### サービス内容

- 貴社のためだけにプロジェクトチームを組成し、本格的なご支援を提供するプランです。
- オーダーメイドのご提案を行い、ご満足いただける場合はご支援を開始させていただきます。また、口頭によるアドバイスだけではなく、実際に手を動かしながら、貴社と二人三脚で最高の成果を創出します。全社戦略の策定から実行支援まで、いかなるテーマでもご支援させていただきます。

### 料金

お見積もり



# 無料相談

サービス申込を悩まれている方は、まずは無料相談から始めましょう！

あなたのお悩みについてヒアリングさせていただき、30分で解決に向けた方向性を探っていきます。

無料相談をご希望される場合は、サービスページの「[無料相談](#)」よりご連絡ください。

ご連絡を頂戴した後、オンライン面談用の案内をお送りさせていただきます。

## 3つの特徴

外資系戦略コンサルティング出身者が、あなたの相棒として実行まで見据えて支援します。

わたしたちBusiness Jungleは、カッコいいコンサルではありません。  
だからこそ、あなたと本気で向き合うことができます。

### 外資系戦略コンサル出身者として



Business Jungleは、外資系戦略コンサルティング会社出身者をはじめとする、コンサルティングのプロ集団で構成されています。これまでの知識・経験を十二分に発揮し、創業・事業成長をサポートします。

### コンサルではなく良き相棒として



確かに、コンサルタントは当事者ではないかもしれませんが、Business Jungleは、お客さまに心から寄り添い、ときには喧嘩もして、一緒に経営の喜び・悲しみを味わうことができる本気の相棒です。

### 戦略だけでなく実行まで見据えて



頭でっかちなコンサルタントのように、美しい戦略を描いても、行動が変わらなければ成果につながりません。Business Jungleは、カッコ悪くて泥臭いですが、その分だけ行動と成果に直結する支援です。

## 支援事例（1/3） [ご利用者さま] 1人社長 [ご利用サービス] スポット経営相談

今までつらかった。でも、本当に売上をあげることができました。



起業したものの集客に苦戦して売上が思うように上がりませんでした。

何をどう見直すべきか分からず、毎日が不安でした。「もっと頑張らなきゃ」と焦る一方で、頑張り方がそもそも間違っている気がする。でも自分ではその何かが見えない。そんな閉塞感の中で、スポット経営相談を申し込みました。

面談では、こちらが言葉にできないモヤモヤも含め、状況を丁寧に紐解いてくださいました。驚いたのは、売上不振の原因は自分が思い込んでいた「営業力不足」ではなく、「価格設定と訴求ポイントのズレ」にあると、短時間で見抜かれたことです。

自分では絶対に気づけなかった視点を明確に指摘され、霧が晴れていくような感覚がありました。相談が終わる頃には、「次に何をすればいいのか」がはっきりと見えていて、その日のうちに改善に着手できました。

60分という短い時間が、ここまで大きな転機になるとは思っていませんでした。

「とりあえず相談してみてよかった」ではなく、「心から救われた」と思える時間でした。

確かに、口だけのコンサルというよりは「良き相棒」ですね。

経営者として日々判断を迫られる中、「これで合っているのか」という不安が常にありました。

全社戦略、採用、集客、組織、コミュニケーション……。

テーマが広すぎて、誰にも相談できず、一人で抱え込んでしまう習慣がついていました。

迷いが増えるほど判断は遅れ、事業にも影響が出始めていました。

サブスク経営顧問を利用してから、まず変わったのは孤独がなくなったことです。気になることがあればすぐにメールで相談でき、2営業日以内に「その悩み、本質はここですよ」と核心を突く回答が返ってきます。その存在がどれだけ心強いのか、利用して初めて痛感しました。

月1回のオンライン面談では、売上・利益だけでなく、集客導線や組織の状態まで一緒に見直してもらい、事業全体の方向性が整っていくのを実感しました。頭の中が整理される感覚が気持ちよく、次の月には前に進んでいる実感があります。

今では悩む時間が大幅に減り、意思決定が驚くほど早くなりました。

経営がこんなに楽になるとは思っていませんでした。もう一人で抱え込む必要はありません。



## 支援事例 (3/3) 【ご利用者さま】中小企業の経営者 (社員数30名)

## 【ご利用サービス】オーダーメイド経営支援

ただの思いつきが、戦略に変わりました。



新サービスのアイデアはあったものの、具体性がなく、どうやって事業として成立させればいいのか分からない状態でした。手元にはメモ書きのアイデアだけ。方向性が合っているのか不安で、動き出す勇気が持てていなかったと思います。

そんなときに本サービスを見つけ、無料相談で的確なご指摘をいただけたことから、正式提案を依頼。素晴らしい提案内容を踏まえ、さっそく支援を依頼しました。

支援では、まず徹底したヒアリングで思考を深く掘り下げてもらい、アイデアの本質や提供価値を丁寧に言語化。そのうえで、論点を整理し、プロの視点で「解くべき問い」を明確にさせていただきました。この段階だけでも、自分の中の迷いが驚くほど減っていました。

次に、市場分析・競合分析を行い、定性的・定量的な根拠をもとに事業性を評価。自社の勝ち筋となる領域が数字で示され、感覚ではなく戦略として「動ける状態」になったのは大きな収穫でした。

そして最後に、Product・Price・Place・Promotionという4Pフレームワークを使って戦略に落とし込んでいただき、どんな価値を、誰に、どんな方法で届けるかが明確なストーリーとして完成しました。

思いつきレベルだった構想が、プロジェクトとして動かせる本格的な戦略へと進化する瞬間を味わいました。泥臭く、本気でぶつかってくれたこと、心から感謝しています。

# ご利用の流れ

役割分担の凡例

担当

非担当

お悩みがあれば、無料のオンライン面談（30分×1回）からスタートしましょう。

あなた	Flow 1 無料相談の実施	まずは、サービスページから <a href="#">無料相談</a> をお申込みください。 お申込後、開催日程や実施方法についてご案内させていただきます。 緊張しなくても大丈夫なので、カフェでコーヒーを飲むような気軽さでお話ししましょう！
弊社		

あなた	Flow 2 無料相談の実施	オンライン面談（30分×1回）であなたのお悩みをヒアリングのうえ、 解決の方向性や支援内容・スケジュールについてディスカッションさせていただきます。 本当にあなたの悩みを解決してくれるのか、ぜひ無料相談でチェックしてみてください。
弊社		

あなた	Flow 3 サービス申込・お振込み	コンサルティングの品質にご納得いただけた方は、サービスページからサービス申込を行っていただきます。 その後、弊社指定口座にお振込みをいただきます。無料相談を行わずにサービス申込することも可能です。 ※「オーダーメイド経営支援」プランの場合は、弊社からご提案を行わせていただきます。 また、お振込みタイミングは着手時・納品時の分割払いも可能です。
弊社		

あなた	Flow 4 支援開始	事前に合意した支援内容・スケジュールに基づいて、支援を開始させていただきます。 やり取りのなかで不明点や懸念点が生じましたら、いつでもお気軽にお声がけくださいませ。 一緒に最高の成果を創出しましょう。
弊社		

あなた	Flow 5 支援終了	ご質問などがなければ、以上でご支援終了となります。お疲れさまでした！
弊社		

## よくある質問 (1/2)

**Q** 無料相談では何をしてくれますか？

**A** まずはあなたのお悩みをしっかりとヒアリングさせていただいたうえで、何に対して答えを出さなくてはいけないかという「解くべき問い」を見極めます。そのうえで、その問いを解決するための方向性についてディスカッションさせていただきます。

**Q** 相談したいことをうまく整理できていなくても、無料相談を受けることはできますか？

**A** もちろんご相談可能です。むしろ、悩みの言語化は非常にハードルが高いため、ぜひわたしたちを頼ってください。一緒に、あなたのお悩みを紐解いていきましょう。

**Q** 誰が支援してくれますか？

**A** 外資系戦略コンサルティング会社出身者をはじめ、あなたにとって最適なコンサルタントを配属させていただきます。必要に応じて社外の専門家との連携や、有識者へのインタビューも行い、ご支援品質を最大化します。

**Q** どのプランがおすすめですか？

**A** お悩みが明確で解決の方向性さえ分かれば自走できる方は、スポット経営相談が向いているかもしれません。一方、じっくりと腰を据えてお悩みを解決したいのであれば、サブスク経営顧問が向いているかもしれません。お悩みが非常に大きく、解決に膨大な時間と労力がかかるようであれば、オーダーメイド経営支援がおすすめです。

**Q** スポット経営相談では、どこまで対応してくれますか？

**A** 解くべき問いを見極めて、お悩みを解決するための方向性までご提示させていただきます。60分×1回という短い時間ではございますが、次に何をすればいいのかという具体的な行動もお伝えさせていただきますので、「相談したけど何も変わらない」という状況にはなりません。

**Q** サブスク経営顧問は何ヵ月利用する必要がありますか？

**A** 最低1ヵ月からご利用可能であり、ご希望に応じて複数ヵ月のご利用もできます。ただし、弊社都合により契約更新できない場合がございますため、事前にご了承くださいませ。

## よくある質問 (2/2)

**Q** 他社のコンサルティングとの違いは何ですか？

**A** 最大の違いは、とにかく泥臭く、お客さまの「行動」を変えることに注力する点です。カッコいいコンサルティングではありませんが、「行動」を変えなければ成果は生まれません。あなたの相棒として、しっかりと伴走させていただきます。

**Q** どのようなテーマ・業種で支援していただけますか？

**A** あらゆるテーマ・業種でご支援させていただくことが可能です。なお、ご依頼いただくテーマとしては売上向上や事業戦略策定などが多く、業種としてはサービス関連業やテクノロジー関連業が多くなっております。

**Q** どのような人がサービスを受けることができますか？

**A** 個人・法人問わず、どのような方でもサービスをご利用いただくことができます。創業前の個人や、スタートアップから大企業まで、ぜひ遠慮なくご連絡くださいませ。

**Q** オンライン面談にはどのように参加すればいいですか？

**A** お問い合わせいただいた後に日程調整を行い、弊社からオンライン面談（Teams）のご案内をお送りさせていただきます。当日は、ぜひ気軽な気持ちでご参加くださいませ。

**Q** 対面でお打ち合わせすることはできますか？

**A** お客さまに、より一層安価にサービスを提供するため、原則として対面でのお打ち合わせは受け付けておりません。しかしながら、追加費用をお支払いいただける場合は対面でのお打ち合わせも可能ですので、ご利用を希望される方は個別にお問い合わせくださいませ。

**Q** どのような支払方法に対応していますか？

**A** 原則として、銀行振込みにのみ対応しております。お問い合わせや無料相談の後に、弊社指定口座をお送りさせていただきます。お支払いいただいてからご支援を開始させていただきますので、お手数おかけいたしますが、どうぞよろしく願いいたします。



## メッセージ

ここまで読んでいただき、  
本当にありがとうございました。

気になること・困っていること、  
[お問い合わせフォーム](#)から  
いつでもお問い合わせください。

ご一緒させていただくことを  
楽しみにしています。

# 目次

ここからは、  
あなたの悩みを解決するためのアプローチに  
絞って、詳しくご説明させていただきます。

## 本編

01	はじめに	p2
02	経営におけるよくある悩み	p3
03	悩みを解決するためのアプローチ	p4
04	サービス紹介	p5
05	3つの特徴	p9
06	支援事例	p10
07	ご利用の流れ	p13
08	よくある質問	p14
09	メッセージ	p16

## 参考（「悩みを解決するためのアプローチ」の詳細）

01	Step1 解くべき問いの見極め	p18
02	Step2 あるべき姿の設定	p19
03	Step3 現状の調査・分析	p20
04	Step4 課題特定	p21
05	Step5 戦略策定	p22
06	Step6 戦術策定	p23
07	Step7 実行・管理	p24

## Step1 解くべき問いの見極め

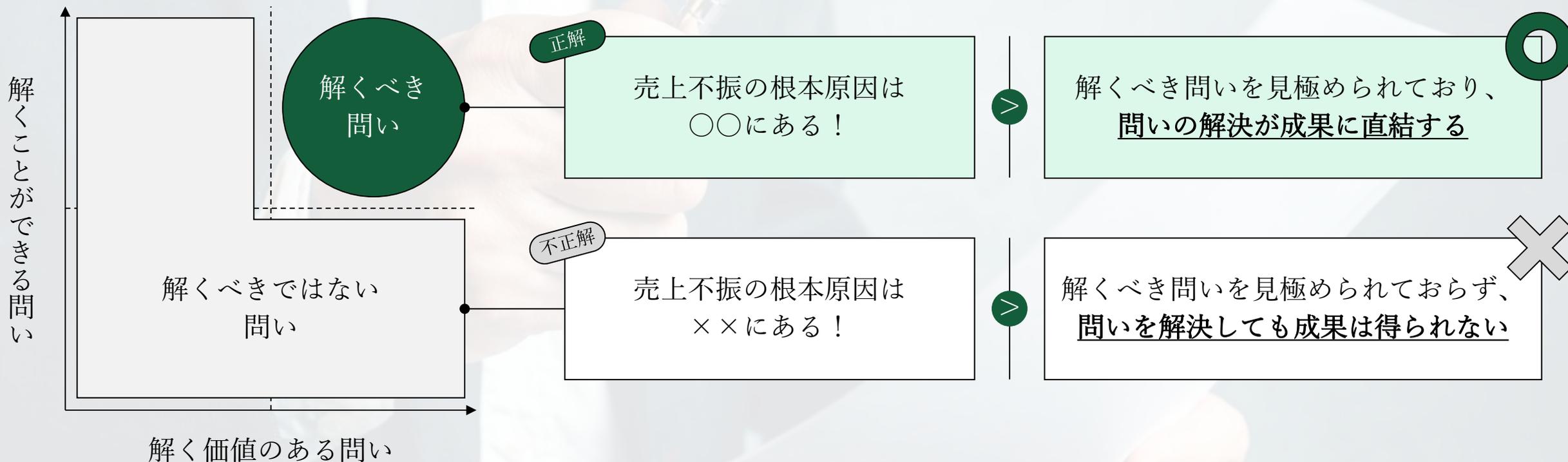
悩みを解決するための第一歩は、解くべき問いを見極めることです。

### 「解くべき問い」の定義

「解くべき問い」とは、解くことができ、かつ解く価値のある問い

### 「解くべき問い」の事例

「解くべきではない問い」に注力しても成果は得られないため、いかに「解くべき問い」を見極めるかが、悩みを解決できるのかに直結



## Step2 あるべき姿の設定

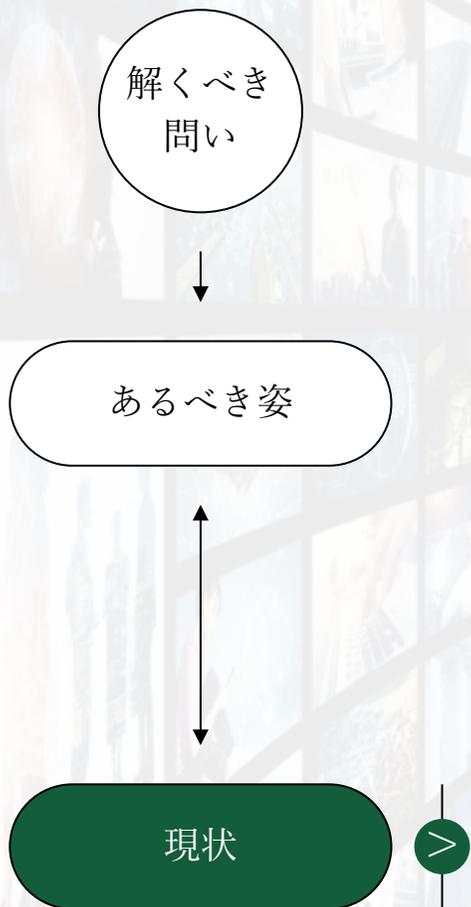
解くべき問いを見極めた後は、「最終的にどのような姿になりたいのか」というあるべき姿を設定します。



あるべき姿の観点例	あるべき姿の具体例
例 企業理念 (定性目標)	すべてのスタートアップを成功に導く
例 営業 (定性目標)	クライアントの田中部長との商談でYESを得る
例 売上 (定量目標)	1年後に月間売上1,000万円を達成する
例 利益 (定量目標)	来月の利益率を20%まで向上させる
例 人員 (定量目標)	2030年までに社員を100名採用する
例 業務 (定量目標)	顧客対応業務の満足度を98%にする
⋮	⋮

### Step3 現状の調査・分析

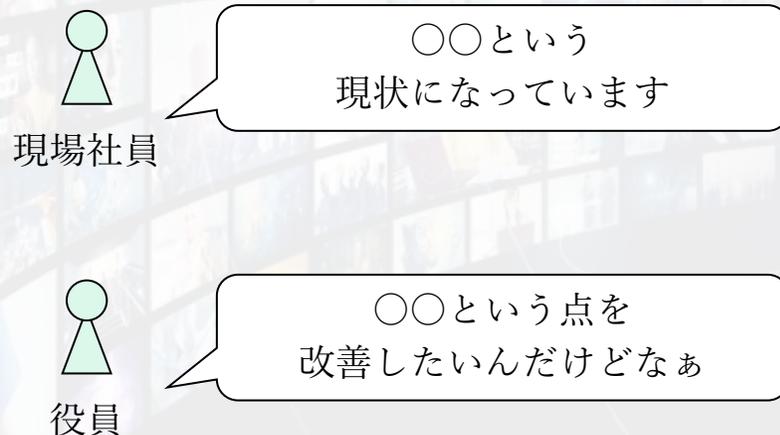
あるべき姿が定まったら、その姿を踏まえたうえで現状を整理します。



#### 現状分析の方法例

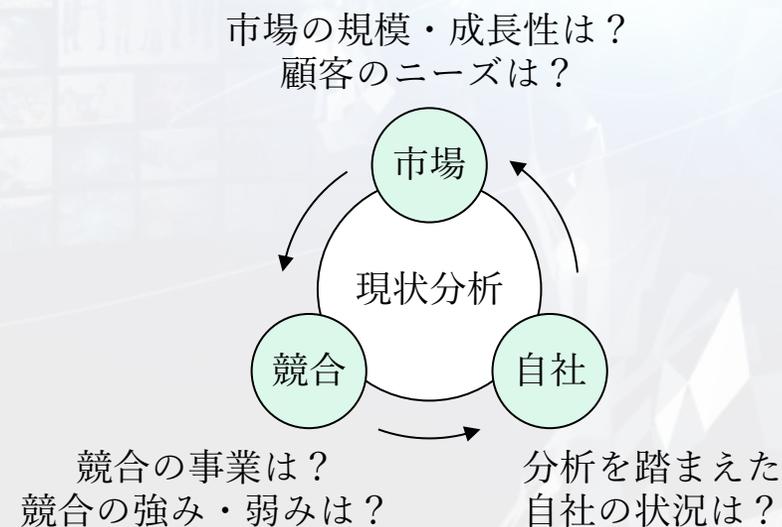
##### 例 ヒアリング

- 現状をよく知る現場社員や課題感を持つ役員などにヒアリング



##### 例 3C分析

- 市場・競合・自社の観点で現状整理
- 主に全社・事業戦略の立案時に使用



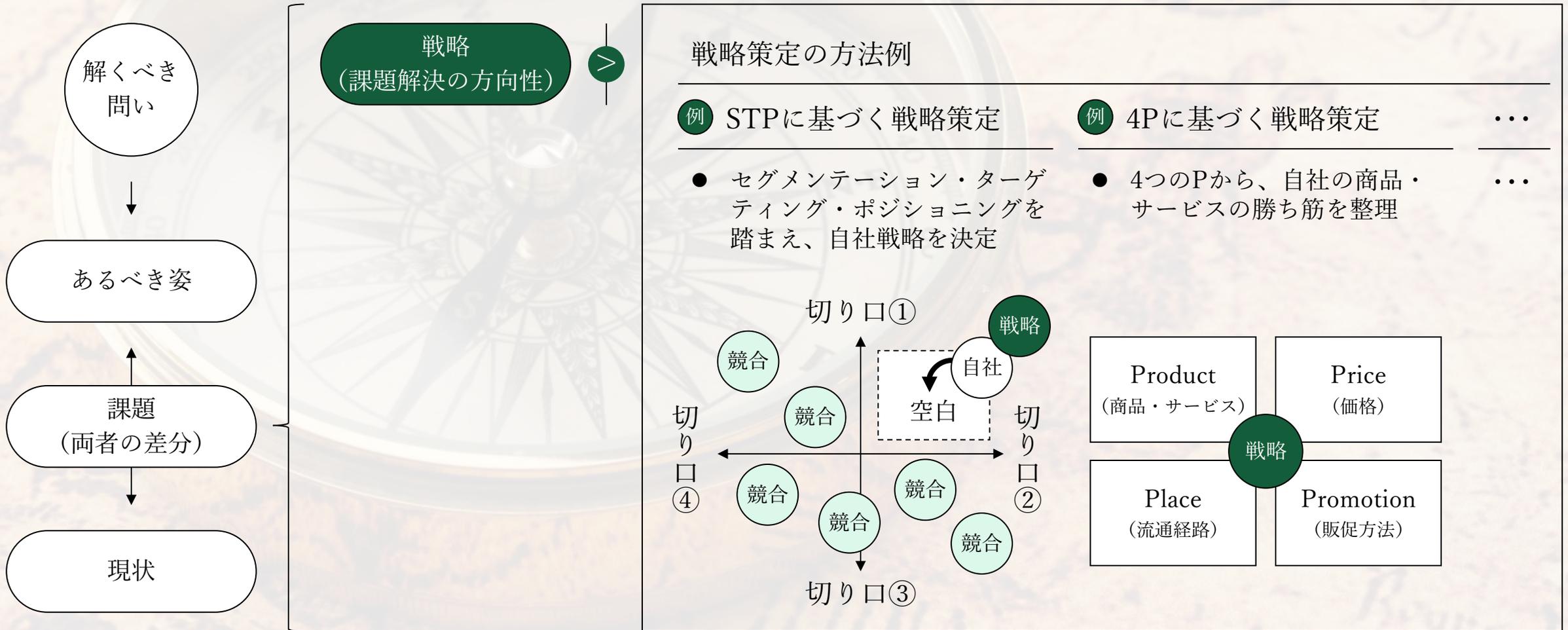
## Step4 課題特定

あるべき姿と現状が整理されれば、その差分が複数の課題として浮かび上がってきます。



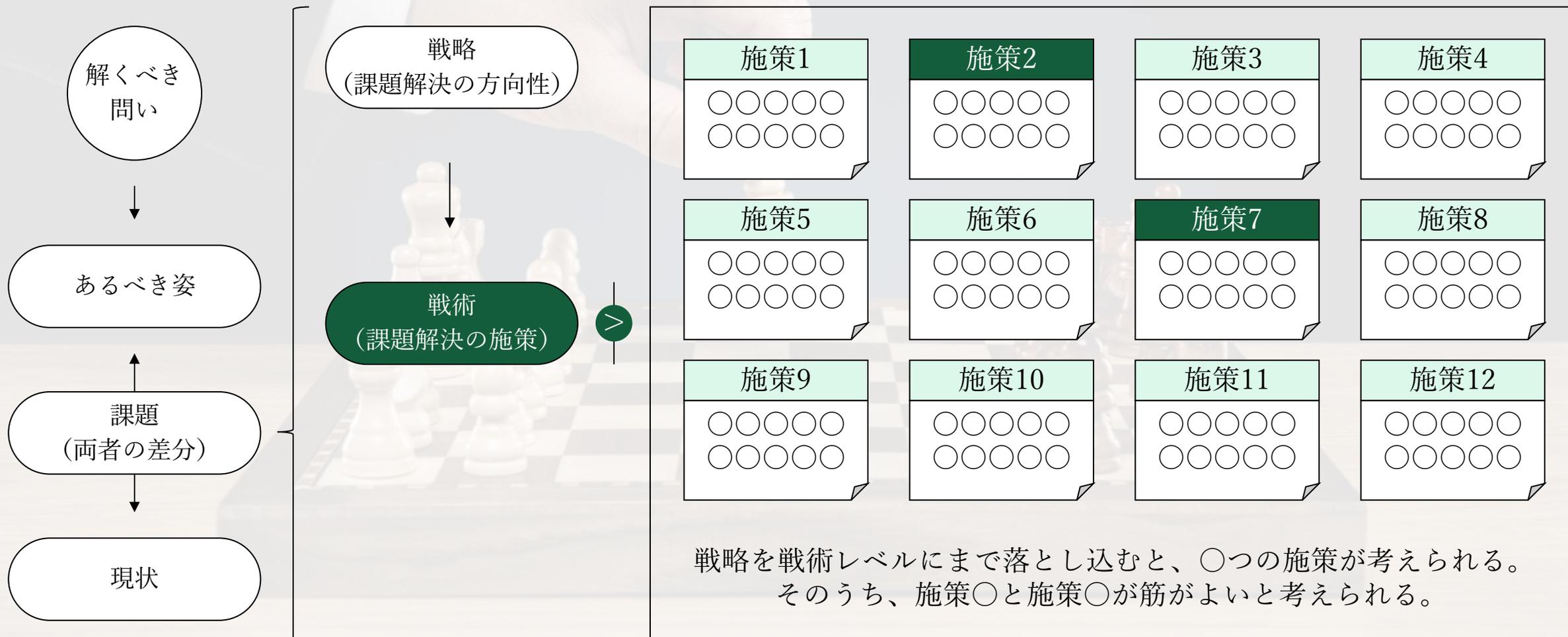
## Step5 戦略策定

課題を特定した後は、「課題をどのような方向性で解決すべきか」という戦略を練っていきます。



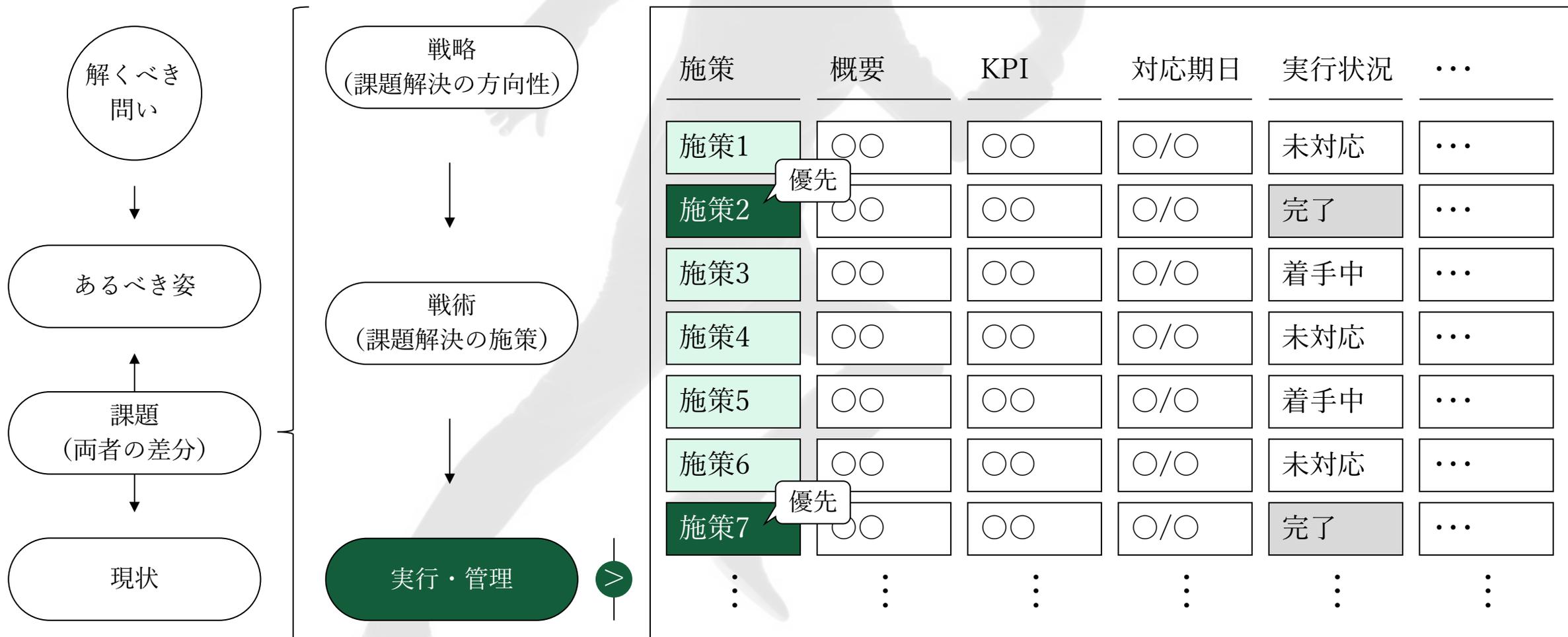
## Step6 戦術策定

戦略だけでなく、「課題をどのような施策で解決すべきか」という戦術も忘れずに検討します。



## Step7 実行・管理

ここまで来れば、後は施策を実行しつつ、スムーズに実行されるように管理していただけます。



サービスページはこちら

<https://business-jungle.com/consulting/>

頑張っている人が報われる、昨日より少しだけ幸せな世界へ

