

## 「アバージェンスマネジメント研究所」設立のお知らせ

株式会社アバージェンス（本社：東京都千代田区／代表取締役CEO：大西秀亜）は、この度「アバージェンスマネジメント研究所（Avergence Institute of Management）」を開設いたしましたので、お知らせいたします。

アバージェンスは組織変革を通じて、お客様に「定量的成果」と「定性的変化」をお届けする経営コンサルティングファームです。「戦略作りや重厚な計画立案よりも、迅速な試行や業務遂行を重視する」ことで、数字という結果に加え、クライアント社員の行動変容をもたらします。

弊社プロジェクトにおいては、

- 実行力向上のエキスパート
- 組織能力向上の伴走者
- 目に見える業績向上の支援者

として、経営者様の課題意識に寄り添ってまいりました。

アバージェンスマネジメント研究所（以下、「AIM」）は、アバージェンスが実施してきた、組織変革プロジェクトを通じて獲得・蓄積してきた「マネジメント」に関する知見を整理し、外部に発信してまいります。

具体的には、ニュースレター、ウェビナー、研修サービスの提供などを順次行っていくほか、アバージェンスが運営するYouTubeチャンネル「CRH」の名称を「アバージェンスマネジメント研究所」に変更し、マネジメントに関する知見を動画でも配信してまいります。

AIM開設を記念して、以下のとおりウェビナー（CRH YouTube Live）を開催します。

2023年7月13日（木）午後7時から8時まで

テーマ：「なぜ今、マネジメント研究所なのか？」

講演者：大西 秀亜（アバージェンスCEO・AIMファウンダー）

視聴は無料です。詳細はAIMウェブサイト、CRH YouTubeチャンネルをご覧ください。

AIMが提供する研修メニューと特徴は以下の通りです。

- 営業力強化研修 【顧客の課題を一緒に解決できる営業になる】
- トップセールス・ノウハウの武器化 【トップセールスのノウハウに基づく営業スタイルを横展開】
- 実践型管理者研修 【部下育成や組織を活性化させるマネージャーになる】
- 新規事業創出の実践研修 【新規事業創出のカタを身につけタネを生み出す】
- 超上流人材開発研修 【御用聞きからコンサルタントへ】
- 爆伸び自己研鑽プログラム 【活力を取り戻し自発的に高みを目指す】

上記全てに研修後のフォローアップ・サービスが用意されています。AIMが提供する研修は全て実践的であることを主眼としており、研修実施時から受講者の実務に合わせたコンテンツ設計になっているため、研修後のフォローアップが自然なかたちで実施できます。このフォローアップにより、受講者は研修期間中に会得し実践を始めたワザを定着させることができます。

さらに、お客様のご要望に沿ってテイラーメイドしていくことも可能です。AIMに蓄積されたノウハウやフレームワークを惜しみなくご提供するのはもちろんのこと、「何をどう変えたい」というご要望にできる限り合致するよう、事前の企画協議を重ねてコンテンツや研修形態に改良を加え、場合によっては新規に創り出すことも対応して参ります。

#### • アバージェンスマネジメント研究所 概要

ファウンダー：大西 秀亜（アバージェンス CEO）

所長：渡部 公太郎（アバージェンス 代表取締役社長）

主席研究員：広川 周一（アバージェンス エグゼクティブパートナー）

主席研究員：高橋 宏幸（アバージェンス マネジャー）

シニアフェロー：葛西 幸充（アバージェンス 副社長）

シニアフェロー：丸山 慶純（アバージェンス 副社長）

シニアフェロー：伊藤 俊介（アバージェンス ディレクター）



#### <株式会社アバージェンス 会社概要>

【社名】株式会社アバージェンス

【設立】2011年4月1日

【資本金】1億円

【代表取締役CEO】大西 秀亜

【本社】〒102-0083 東京都千代田区麹町1-7-2 相互半蔵門ビルディング4階

【事業内容】経営コンサルティング,研修,オンラインサロン,YouTubeチャンネル運営

【ウェブサイト】<https://avengence.co.jp>

#### <オンラインサロンCLUB RIGHT HAND 概要>

CLUB RIGHT HAND (CRH) とは、日本で初めてコンサルティングファームによって開設された、オンラインのビジネスコミュニティです。(2019年7月開設、現在150名以上の有料会員が在籍)

- ・異業種の経営者やビジネスパーソンと交流する
- ・ビジネスに役立つコンテンツ(動画・テキスト)から学ぶ
- ・自身の課題に対する知恵を他サロンメンバーから貰う
- ・他サロンメンバーの抱える課題に対して知恵出しを行う
- ・サロンメンバー同士の活動内容を応援し合う

などなど、様々な形で活用の出来るコミュニティです。

『日本をちょっとマシにする』をテーマに、コンサルティングファーム『アバージェンス』によってスタートされました。

【ウェブサイト】<https://lounge.dmm.com/detail/1830/index/>



#### <CRH YouTubeチャンネル 概要>

経営、組織、ビジネススキル、キャリアなどについてアバージェンス主要メンバーが語る動画をこれまで[160]本以上配信してきました。(2020年7月配信開始)

チャンネル登録者数:[1.17]万人

総再生回数:[102]万回

【ウェブサイト】<https://www.youtube.com/@CLUBRIGHTHAND/featured>

コンサルが選ぶ  
組織をダメにする人材

？位  
？位

放置プレイ  
面従腹背

特徴  
・部下に無関心  
・複数タイプ有

特徴  
報告だけ上手い  
見せかけの行動

解決策  
チェックポイントを  
定める/完全掌握

解決策  
危機感を煽  
に絡めた質

17:04

コンサルが選ぶ  
組織に必ず必要な人財

ビジョナリ  
嫌われ役

未来を描ける  
発言しやすい  
作れる人  
仲良しクラブ

CEOタイプ  
用  
売  
ならない様

変化の激し  
時代  
社内文化へ  
数えられる人  
空気を作る

## 研修コンテンツとその主な特長

### 【営業力強化研修】

- クライアント企業のお客様を想定した実践的なロールプレイも取り混ぜ、受講者個々の弱点を実践的に強化します
- 「営業の役割再定義」、「役割を果たすためのワザの習得」、「ワザを成果に結びつけるカタ化」の3軸で、クライアント企業の事業や営業の特徴を踏まえたものにテイラーメイドします

### 【トップセールス・ノウハウの武器化】

- 数名のトップセールスの方々が実際、どのような営業活動を行っているのかを営業ステップ別に分析した上で、単にそれを伝達するだけでなく、ワザ化、カタ化ができるよう演習をふんだんに盛り込みます
- 研修コンテンツは新たな営業のカタとして横展開できるよう仕上げます

### 【実践型管理者研修】

- マネジメントという広い概念から実用に必須の項目を抽出し、日々のマネジメントに活かせるよう実践型の演習を多用します。現在用いているマネジメントの仕組みを可視化し、どこをどう直せば組織全体の能力アップにつながるかを見出し、フォーマットや運用方法を見直します
- 部下コミュニケーションについては「リアライビリティ・マネジメント・スキル」という体系化された対話術を会得してもらった上で、実際に頻出する場面設定を行い、マネージャーとしての対話のワザを磨く演習を繰り返します

### 【新規事業創出の実践研修】

- 効果実証済みの「新規事業創出プログラム」をベースとして、顧客課題の抽出や課題原因の掘り下げに始まり新サービス／ビジネスモデル設計を経て、ビジネスモデルの磨き込みを行います
- これらのノウハウを提供するだけでなく、検討の取り組みに伴走し、手触り感と手応えのあるビジネスモデル創出を支援します

### 【超上流人材開発研修】

- AIMに蓄積されたコンサルティング手法をコンテンツとし、「知る」「わかる」「できる」というステップを踏むことで、コンサルティングという未知の領域への抵抗感をなくし、「自分にもできる」という自信とその裏付けとなるワザを習得してもらいます
- これにより超上流、すなわち顧客も気づいていない課題を発見しそれを解決する方法を考案し、課題解決によって顧客が得るベネフィットを訴求できる人材を育成します

### 【爆伸び自己研鑽プログラム】

- 入社し一定の年月が経つことで、よくも悪くも企業風土に同調してしまう若手が出てきます。遠慮や忖度が邪魔をして画期的なアイデア創出や生き活きた活動が減っていき、「枠からはみ出さない」、「出る杭にならない」、最悪の場合は退社、となってしまうことがあります
- 自ら「情動を揺さぶり」、「新たな思考法を獲得し」、「行動習慣を変える」プログラムです。新たな着眼やわかっていても実践できない自己研鑽に徐々に取り組み、最終的には中長期的なキャリアプラン（通称「爆伸びプラン」）を個々人が描き、それを着実に実践していく手法を提供します

---

株式会社アバージェンスのプレスリリース一覧

[https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company\\_id/122528](https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/122528)

---

### 【本件に関するお問合せ先】

株式会社アバージェンス 担当：原田 康史  
電話：03-6261-4850 FAX：03-6261-4898  
メールアドレス：y-harada@avergence.co.jp