

経営者の課題を掘り起こし、
自社サービスへの提案導線をつくる



社長
カルテ

for Partners

属人的営業から再現性のある提案プロセスへ

コンサル・経営支援者・士業向け | 課題抽出から提案・案件化までを仕組み化



伸び悩む原因：営業の仕組み化が困難

本当の問題は営業力ではなく、課題が見える化する仕組みがないこと

⚠ なぜ、良い仕事・素晴らしいスキルがあるはずなのに、仕事が広がりにくいのか



顧客自身の課題言語化不足

顧客自身が優先課題を**言語化できていない**状態。支援者側も顧客の本音を引き出すまでに時間がかかる。



信頼関係に依存

信頼関係がないと、特に経営者は**本音を吐露してくれない**。1から信頼を構築する必要があり、営業コストがかかる。



プロセスの型化不足

ヒアリングや提案のプロセスが社長や所長などに**属人的**になっており、同じ品質を維持するのが難しい。



現場から抜け出せない

社長が案件を持たねばいけないケースが多いと、組織全体への展開・拡大が困難。チームメンバーも同じ水準の提案ができない。

リードタイムが長くなりやすく、代表の人柄や人間性だけが事業差別化のポイントになってしまう

解決策の全体像：社長カルテとは

診断を起点に、課題整理から提案までを自然につなげる仕組み

「成長を続ける経営者の特性」データをもとに、経営課題と優先度を整理する診断エンジン



Step 1

診断実施 課題の見える化

見込み客にオリジナル診断（社長カルテ）を実施し、課題を可視化します

- ✓ 成長企業の経営特性と比較
- ✓ 経営課題と優先度を整理
- ✓ 回答傾向や課題を設計



Step 2

結果整理 優先課題の特定

回答から優先課題・論点を整理し、結果レポートを作成します

- ✓ 課題の優先度を明確化
- ✓ 論点整理の設計
- ✓ データ分析と可視化



Step 3

フィードバック 納得感の形成

診断結果を伝え、納得感と信頼を形成します

- ✓ 結果の伝え方設計
- ✓ 深掘り質問の準備
- ✓ 信頼関係の構築



Step 4

提案 サービス接続

課題整理から自社サービスへ自然に接続します

- ✓ 提案ストーリーの設計
- ✓ サービスの自然な接続
- ✓ 商談の設計



Step 5

継続支援 再現性の確保

誰が担当しても一定品質で進められる運用にします

- ✓ 運用マニュアル作成
- ✓ 研修・ロープレ実施
- ✓ 評価基準の設定

「自分しか売れない」状態から「誰が担当しても案件化できる」状態へ



Before（導入前）

紹介頼み・属人化・オーダーメイド



紹介待ちで接点が少ない

紹介だけでは新規案件が安定しない



提案は毎回ゼロベース

オーダーメイド化し、拡張しにくい



深いヒアリングは自分だけ

属人化しており、組織展開が困難



自社の違いを伝えにくい

差別化ができていない



変化



After（導入後）

診断起点・型化・再現性



診断で接点が増える

診断を入口に、見込み客との接点が増加



課題整理～提案の流れが型化

再現性のある提案プロセスを構築



メンバー/提携先でも運用可能

誰が担当しても一定品質で進められる



独自性が可視化され受注率向上

自社ならではの価値を明確に伝えられる

事例①：大手人材会社P社

女性活躍支援強化を背景に、診断を入口にリード獲得を実現

月平均30件以上のリード獲得に成功

企業向け診断を設計し、LPで集客・課題をパターン化し、提案フローを構築



大手人材会社 P社

女性活躍支援の強化

背景

女性活躍支援強化

課題

リード獲得強化

施策

診断設計・LP集客

成果

月30件以上獲得



成果

月平均30件以上のリード獲得に成功

+30件/月



施策の詳細

- 企業向け診断を設計し、LPで集客
- 課題をパターン化し、提案フロー企画
- インサイドセールスとの連携



ポイント：診断を入口に、課題を可視化し、自然な流れでアポイント・提案に繋げる

事例②：大手研修会社B社

エグゼクティブ向け高単価サービス開発で累計600万円を創出

開始3か月で累計600万円の売上創出

診断＋コーチングのパッケージを製作し、フロントサービスとしてLPを作成して自社顧客を中心に集客



大手研修会社 B社

エグゼクティブ向け高単価サービス開発

背景

エグゼクティブ向け
サービス開発

課題

高単価パッケージ設
計

施策

診断＋コーチングパ
ッケージ

成果

3か月で600万円



成果

開始3か月で累計600万円の売上創出

600万円



施策の詳細

- 診断＋コーチングのパッケージを製作
- フロントサービスとしてLPを作成
- 自社顧客を中心に集客



ポイント：診断を入口に、エグゼクティブ層の課題を可視化し、高単価サービスへ繋げる

明確な料金体系で、安心して導入いただけます



料金体系

初期設計費・月額ライセンス

月額費用（エンジン利用・診断費）

35,000円～

毎月3回までフィードバック実施
3回目以降は1回15,000円/件

（オプション）オリジナル診断作成の場合

200,000円～

合計3回（戦略・作成・テスト実装）



月額に含まれる内容

- 拡大戦略の設計
- フィードバックの設計
- 定例MTGの実施
- 診断実施・分析・カスタマイズ



キャンペーン



初期設計50%OFF

通常20万円 → 10万円

※2027年4月末までの期間限定



注意事項

- 毎月3回までの診断が含まれます
- 追加診断は1回あたり15,000円
- 最低契約期間は12か月です

デモ診断公開中

まずは気軽にお試しください。



差別化のポイント

自社サービスの差別化に診断が使えるかどうか、具体的にアドバイスします。



診断テーマの仮説出し

あなたの業務領域に合った診断テーマの仮説を一緒に考えます。



提案導線の設計可否

診断から提案までの導線が設計できるか、現状を分析します。



合同会社Two rails 代表

佐藤 元紀

sato.motoki@t-rails.com



デモ診断を実施