

会社案内

(事業内容パンフレット)



株式会社EXCITING PROJECT
エキサイティング・プロジェクト
並河 康一

コンサルタント紹介



並河 康一（なみかわ・こういち）

1968年（昭和43年）千葉県生まれ。昭和学院秀英高校、日本大学生産工学部卒。ITの総合商社入社を皮切りに23年間で**6社の就業経験**を持つ。24年間にわたり建設業とその付帯業で建築・土木への造詣を深める。2003年に営業所長に就任して以降は、マネジメントに深く携わるようになる。ビジネスセミナーにて2年間、コミュニケーションスキル・ドラッカー理論・ビジネス経営学といったマネジメント専門知識を習得。得られた知見を実践することで、独自のマネジメント・メソッドを確立した。事業会社内において、教育機関を立ち上げ、各部署への配属前までに習熟した即戦力人材を送り込むなど、教育者の実績も豊富である。

現在は、株式会社EXCITING PROJECTの代表取締役として、

- **経営コンサルタント**（経営相談・診断、経営事業計画策定、人事・組織制度構築、マーケティング・営業戦略、業務改善コンサルティング、起業・開業コンサルティング）
- **メンタルヘルス領域**（精神疾患についてのご相談、おくすり情報の検索代行、体調情報文章の作成代行）
- **セミナー企画・開催**（働き方改革セミナー・管理職マネジメントセミナー、メンタルヘルス研修）
- **コピーライティング**（商品名起案商標登録・サービスのPR文、Web掲載文、ブログ記事起稿、キャッチフレーズ作成）などを行っている。

あなたのお困りごとを解決できるまで、卓越した探索能力でトコトン提案しつづけます！

代表ご挨拶

小社は、ビジネス上の問題を少しでも解決・改善するお手伝いとして、「経営コンサルティング」・「セミナー企画・開催」・「セールスコピーライティング」を通じて、企業とそこで働く方々の意識改革に貢献し、一人でも多くの方が自己幸福感を感じていただけるような「働き方改革」を提案しています。

昨今、世の中の動きは以前よりも格段に速くなりました。SNSの爆発的な広がりや、情報伝達スピードの速さに驚くばかりです。便利になる一方で、個人も企業もハイリスクとなるばかりか、ストレスフルな状況が加速するばかり・・・。ブラック企業の暗躍で悲しい事件が多発するようになり、ビジネスパーソンは身体的・精神的に苦しい状況に追い込まれ、時間と心に余裕がなくなってきています。メディアでは、毎日どこかで何かしらの謝罪会見や声明が発信され、殺伐とした世の中になったと思われている方も多いのではないのでしょうか？

そこで小社では、企業や個人のリスク回避方法といったコンサルティングやセミナーはもちろんのこと、メンタルヘルス領域にもサービスを拡大させました。24年間にわたるビジネス経験や疾病体験などを通じて、あなたの「困った！」を小社がライティングで【見える化】します。見えてさえしまえば、きっと解決方法が選びやすくなりますよ。

まずは、お問い合わせください。あなたに寄り添った丁寧なヒアリングには自信がありますので、気になったらお気軽にご連絡ください。お待ちしております。

＜経営理念＞

私たちは、会社・機関の適正化に貢献することで、一人でも多くのビジネスパーソンが自己幸福感を体得できることを目指します。

そして、私たちが常に自己肯定し続けるアドバイザリー集団になります。

＜経営理念の実践＞

- ・社会で必要とされる会社にしよう。
- ・社員とその家族に感謝される会社を作ろう。
- ・常にPDCAを回そう。
- ・とにかくお客様に喜んでもらえるようにしよう。
- ・後工程とありがとうを大切にしよう。

企業概要

▶ 所在地

〒230 - 0071

神奈川県横浜市鶴見区4 - 32 - 1

▶ TEL 045 - 642 - 7802

▶ 設立年月日 2017年4月17日

▶ 資本金：100万円

▶ 取引金融機関 横浜信用金庫 駒岡支店

▶ 所属団体 横浜商工会議所

▶ 保有資格・認定

ビジネスマネジャー検定

メンタルヘルスマネジメント検定Ⅱ種・Ⅲ種

足場の組立て等取扱作業主任者

型わく・支保工等取扱作業主任者

特定化学物質等取扱作業主任者

計画策定参画者

▶ 事業内容

経営コンサルティング

メンタルヘルス領域

セミナー企画・開催

コピーライティング

資料作成の代行

業務の代行（社員ヒアリング・配送などできることすべて）

各種手続きの代行

（行政・金融機関など）

主なご提供可能なサービスと協力業者（抜粋）

（いずれも業者やソフトは、すべて良質なものだけを取り揃えております。）

■ 建設業・不動産業者系

- ・ 総合建設業者
- ・ 一級建築士
- ・ 構造設計士
- ・ 設備設計士
- ・ 地盤改良業者
- ・ 解体業者
- ・ 工務店
- ・ 建機レンタル会社
- ・ 独自系エレベータ・エスカレータ
メンテナンス業者
- ・ 不動産仲介・売買業者
- ・ 設備施工業者
- ・ 消防設備施工業者
- ・ 事業再生、M & A 専門業者

■ サービス・ソフト、人脈など

- ・ 現場写真管理、進捗管理クラウドソフト
代理店
- ・ 電子決裁管理（紙捺印からデジタル管理）
クラウドソフト代理店
- ・ 人事管理クラウドソフト代理店
- ・ 新電力「リミックスでんき」正規代理店
- ・ 婚活事業「エクスマリー」正規関東エリア
パートナー
- ・ 生命保険、損害保険
- ・ 社会保険労務士
- ・ 税理士
- ・ 会計事務所
- ・ 弁護士
- ・ 司法書士法人

コンサルタント 実績資料(事業経験)

□ 2000年1月～2013年10月 株式会社 杉孝

◆事業内容：各種軽仮設機材のレンタル・設計および安全コンサルティング ◆資本金：100百万円 売上高：17200百万円（平成24年）

従業員数：400名 非上場

○2000年1月～2001年12月 営業本部

大手ゼネコンから中小までを対象に、コンクリート型枠材の提案営業を行う。

【営業スタイル】既存顧客50%（全て飛び込み営業、5現場/日平均）【主な担当顧客】大成建設、大林組、安藤建設工業、清水建設、五洋建設など、

【取引顧客】担当社数常時約80～100社 【実績】2001年度：売上12億3千万円 達成率：120.0% マネージャー以下グループメンバー7名

○2002年1月～2002年12月 東京営業所（所長）

橋梁メーカーを対象に提案営業を専門に行う東京営業所の所長を担当する。

【営業スタイル】新規開拓50%、既存顧客50% 主な担当顧客】宮地建設工業、宮地鉄工所、内宮運輸機工、日本鋼管工事（現JFE）など

【取引顧客】担当社数常時約30～40社 【実績】営業所 2002年度：売上18億円 達成率：101.0% 東京営業所 所長（メンバー12名）

○2003年1月～2007年12月 営業サポート課（課長）兼 開発課（課長）

マネージャーとして足場図面および88申請業務管理・広報活動管理・教育訓練管理・債権管理、大阪営業所閉鎖業務、IPO対応、人事制度改定対応、採用面接などを行う。

- ・足場図面だけでなく、88申請業務書類作成を行い、半年間で実現した。
- ・会員制ホームページの立ち上げと運用、ポイント還元プログラム立ち上げと運用を指示し、達成した。
- ・事務トレーニングセンターを創設。管理運営し、約50名を卒業生として営業所への送り出しに成功。
- ・**IPO準備のためのプロジェクトメンバーに抜擢され、業務を改善させることに成功した。**
- ・**人事制度改定プロジェクトのメンバーに抜擢され、新しい人事制度に盛り込まれた。（職掌号棒制度）**

営業サポート課マネージャー（メンバー18名）、開発課マネージャー（メンバー6名）

コンサルタント 実績資料(事業経験)

2008年1月～2012年12月 都市緑化部 (事業部長)

事業部長として、**中期3カ年事業計画の作成**及び予算実績管理、営業活動管理および同行営業、施工管理メンバー・メンテナンスメンバー労務管理、農場管理、採用面接などを行う。

【営業スタイル】 新規開拓90%、既存顧客10%

【主な直接取引顧客】 竹中工務店、大成建設、清水建設、鹿島建設、森ビル、首都高速、イオン、そごう西武、オリックスファシリティーズ、台東区、大田区、横浜国大など

【間接的取引先】 安井設計、安藤忠夫建築、隈建築、三菱地所設計、日本設計など

【取引顧客】 最大約50社

【実績】 事業部 2013年度：売上3億円 達成率：101.0%

<http://www.hekimenryokuka.com/>

- ・ 営業プレーヤーとしては、持ち前の人間調整能力を駆使して、大型プロジェクトの壁面緑化受注に成功。（越谷レイクタウン8000万円・表参道ヒルズ3200万円、品川サンケイビル1200万円・森ビル赤坂福吉町1500万円・原宿警察署2500万円など）
- ・ 毎年3億円以上の赤字を支出の見直し、工事粗利を営業上で10%から35%になるよう営業同行で指示徹底し、赤字6千万円まで減らすことに成功し、分社化に貢献した。

都市緑化部 事業部長 (メンバー12名)

コンサルタント 実績資料ほか

<執筆記事> 今日は社畜祭りだぞ！

経営者側が「ブラック起業」と呼ばれないために、最低限備えておきたい5つの事

<https://shachiku-festival.com/management-innocence/>

<メディア出演> レインボータウンFM (79.2MHz) 2017年9月17日

吉村ひかるのブランディングの知恵袋 ~ 働き方改革について ~

<https://www.youtube.com/watch?v=z8YRHRGbbaw>

<事業開発に必要なビジネス人脈> Facebookにてご確認ください。

<https://www.facebook.com/namikawakouich> (並河康一で検索してください)

株式会社 EXCITING PROJECT
(エキサイティング・プロジェクト)

経営コンサルタント

並河 康一 (なみかわこういち)

〒230-0071 横浜市鶴見区駒岡

4-32-1-438

TEL・FAX 045-642-7802

<http://www.ex-pj.com>

<http://ameblo.jp/exciting-project>

Mail namikawa@ex-pj.com

料金プラン(金額はすべて税抜)

プラン名	個人事業主様(代表取締役1名のみ法人様含む)	一般法人・団体様
経営コンサルタント フルサポート ワンストップパッケージ	月額 150,000円	月額 300,000円
(月2~3回訪問目安)	(最低3カ月間~)	(最低6カ月間~)
スポットコンサルタント	30分あたり 5,000円	1DAY(8時間) 25,000円
メンタルヘルス領域	精神疾患のご相談 (TEL・Skype) 1時間 10,000円~	おくすり情報の提供 5,000円~
各種代行サービス	1時間当たり 2500円	交通費 実費精算
コピーライティング	文章作成(A4・1枚) 5000円~	商標登録(ネーミング) 100,000円 (3案まで)~



エキサイティング・プロジェクト