

経営者の主な3つの悩み

こんなお悩み
抱えていませんか？



悩み 01 事業拡大方法

現在の事業を二倍・三倍に拡大していくにはどうしたらいいのかわからない

悩み 02 新規領域の開拓

新規領域に進出したいけれど、なかなかとっかかりがつかめない

悩み 03 引退後の後継者

そろそろ引退を考えているのだが、事業の後継者がいない

特別監修 ▶ M&Aアドバイザー

萩原 直哉

Naoya Hagiwara

中小・零細企業を専門としたM&Aアドバイザー。大手信用調査会社の調査員として延べ1,500社を超える企業の経営者と面談した経験を活かし、実践的M&Aの手法を活用して中小企業の様々な経営課題の解決に取り組む。



株式会社 パセリ

〒102-0083 東京都千代田区麹町4-1-5
麹町志村ビル9F

TEL : 03-6910-0783
MAIL : pcs@paseli.co.jp
<http://www.paseli.co.jp/pcs/>



パセリ Paseli Consulting Service
コンサルティング
サービス

「経営者の相談相手になりたい」

から生まれたパセリの
新サービスのご紹介です



Paseli



パセリコンサルティング サービスの3つの強み



専門領域でのノウハウ

社会人教育や介護施設紹介で20年以上に渡り蓄積したノウハウが生む、専門分野特化型のコンサルサービス

多角的視野での問題解決

「教育」「介護」「人材」と異なる事業領域を持つ弊社だからできる、業種の壁を超えた多角的なサポート

専門家の完全監修

延べ1,500社を超える中小企業の経営者と面談し、多くの問題を解決したM&Aアドバイザーがサービスを監修

ご相談はいつでも無料!

サービスの流れ

01

お問い合わせ

インターネット、お電話、メールにてお問い合わせいただけます。お気軽にご相談ください。

02

ご相談内容ヒアリング

専門スタッフがご相談に対応します。メールや電話に加え、直接お会いしてのご相談もちろん可能です。

03

問題解決策のご提案

お客様のご希望に沿った問題解決策やアドバイスを専門スタッフからご提案させていただきます。

04

問題解決策の実行

お客様からご納得いただいた場合に限り、解決策の実行フェーズに移らせていただきます。

事業や経営に関する悩みを
ワンストップで解決!

サービス事例

海外進出

アジアを中心にターゲット市場の市場調査から現地パートナー（情報収集・連絡事務所機能）の紹介まで幅広く対応

事業拡大

既存事業拡大に関するサポートはもちろん、新規ビジネスの立ち上げ支援やビジネスパートナーの紹介も実施

事業承継

M&Aのノウハウを活かし、売り手側・買い手側いずれの場合でも代理としてマッチングをサポート

