

宛先スペース(横115×縦75mm)

※同じ大きさであればどこに配置しても可

※こちらにデザインはできません。

デザイン後は宛先スペース(水色部分)は
削除してからPDFに書き出ししてください。

SOLUTIONS for Sustainable Growth



私たちは、「事業を成長させるプロフェッショナル」です。

クライアント企業の経営者と力を合わせて、事業成長を実現させています。
一緒に事業を成長させましょう！

事業を成長させるプロフェッショナルとして、「組織と社員双方の『市場や顧客へ貢献する力 / 事業の強み（差別化）を強化する力 / 事業を成長させる力』を強化し、持続的に成長できる事業運営体制を築く」支援をします。

ティ・スクエア株式会社

📍 192-0363 東京都八王子市別所2-41-2 1-107

🌐 tsquare-ltd.com

✉ Information@tsquare-ltd.com

事業内容

- 組織成長／業務変革コンサルティング
- パフォーマンス（業績）向上コンサルティング
- 営業力強化コンサルティング



会社 / 事業が思っていた通りに成長しない...



- ◆ 各部門／部署が経営方針や経営戦略と乖離している。
- ◆ 目標達成や課題解決に社員たちの能力が不足、社員は変化を嫌がる、途中で投げ出す。
- ◆ 部門や部署を超えた戦略行動や課題解決が進まない、やり遂げられない、結果がでない。
- ◆ 社員のエンゲージメントが低い。エンゲージメントの数値は向上したが、事業は成長していない。

オンラインセミナーでズバリ解説

事業を成長させている企業が行う「事業成長プロジェクト実行力の強化」の仕組みと実例（事業を成長させるノウハウ）

～ 中長期計画や事業戦略が動き出し、企業が大きく成長した！



参加費用
無料

開催日

9/21 (木)
10:00～11:30

or

10/23 (月)
16:00～17:30

先着15名様

QRコード or URL



<https://tsquare-ltd.com/mgs/>

ティ・スクエア株式会社 検索

もしくは検索後、「セミナー」タブをクリック
(スマホでは下段にお申込みフォームがございます)

- 「成長できている組織」と「成長できていない組織」の事業運営の違いとは？
- 社員が意欲を発揮しない原因、および、事業が成長できない原因とは？
- 「成長できない組織」から「成長できる組織」へ変化する実行手段（ノウハウ）とは？

商社／金融サービス／アウトソーシング／化学／機械／エレクトロニクスなどの業界のクライアント企業を成長へ導いたコンサルタントの経験をふまえ、実例を用いて解説します。ぜひ、ご参加ください。

ティ・スクエア(株) 事業課題解決コンサルタント 寺尾 卓巳



クライアント企業には「外資系企業などの高い成長率をめざす組織」「事業拡大をめざす組織」が多く、「組織成長・生産性向上の仕組み構築」「業務改善やパフォーマンスの向上」「営業力強化」「次世代リーダー＆マネージャー育成」の支援を行っている。

成長に向けた明確なロジックと情熱的なコーチングにより、「社員たちが事業の成長に向けて率先して行動するようになった」「二桁成長（10%以上の成長）を実現できた」と評価されている。

力を合わせて、一緒に事業を成長させましょう！