

MAVISのアドバイザーのポイント

1. 貴社スタッフ以上に貢献することにコミット

- 相談役や顧問と違って、貴社の経営に入り込み、貴社の抱える問題を自分事として捉え、「**我々の会社**」という意識で仕事に取り組みます

2. 貴社の経営企画リソースを飛躍的に強化

- 社内の種々の課題解決、実行計画の策定・リード、経営報告のまとめ等、**経営企画が担う実務を包括的にサポート**します

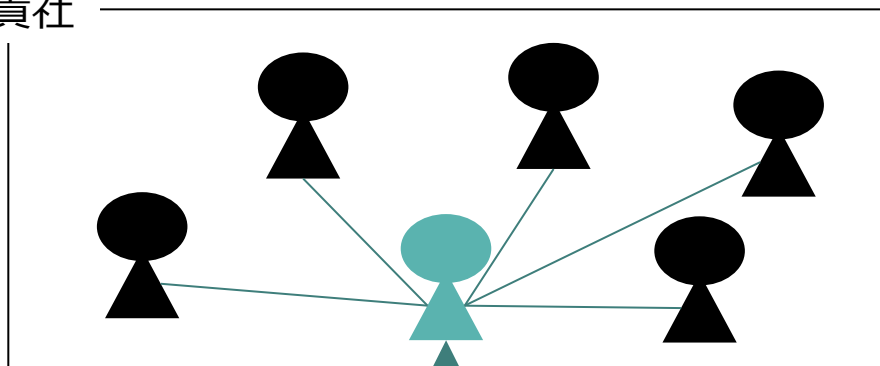
3. 中長期的な協働スタイルでコスパを最大化

- 多額のコストを掛けるのではなく、少数精鋭のコンサルタントが貴社メンバーと中長期的に協働することで、**最小限のコストで貴社経営をサポート**します

アドバイザーの関与事例

関与イメージ

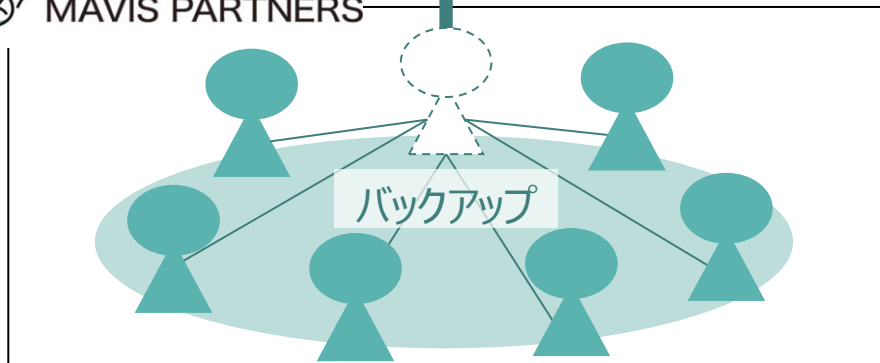
貴社



貴社の経営リソースを
中長期的に強化



MAVIS PARTNERS



関与例

1. 経営のディスカッションパートナーになる
2. 経営会議のファシリテーターを務める
3. 戦略や中期経営計画に対して意見する
4. 他社事例や他業界の知見を提供する
5. 経営企画が担う実務を包括的にサポートする



定期往訪 + メール相談、場合によっては常駐支援も可
→ 料金は応相談（企業規模や関与頻度に依る）