

地域企業のための、
課題整理 × 実行支援サービス

LIFTO

— 地域のプロ人材が、社長の右腕として —

もう、社長が1人で抱え込む必要はありません。



発行：株式会社エーシースタジオ
対応地域：越谷・草加・春日部・三郷・八潮・吉川・松伏

SYMPTOM MAP

こんな状況に、心当たりはありませんか。



「このままじゃまずい」と思った今が、いちばん良いタイミングです。

大企業には経営企画や業務改革推進室がありますが、地域の中小企業にはありません。

LIFTOは、その役割を「地域のプロ人材」が担います。

打ち手から始めると、なぜ成果が出ないのか。

よくある選び方

・補助金が出るから、ツールを入れた

・人が足りないから、求人を出した

・他社で上手くいった方法を真似た

実際に起きていること

現場の課題に合わないシステムを導入。
使いこなせず投資が無駄に。

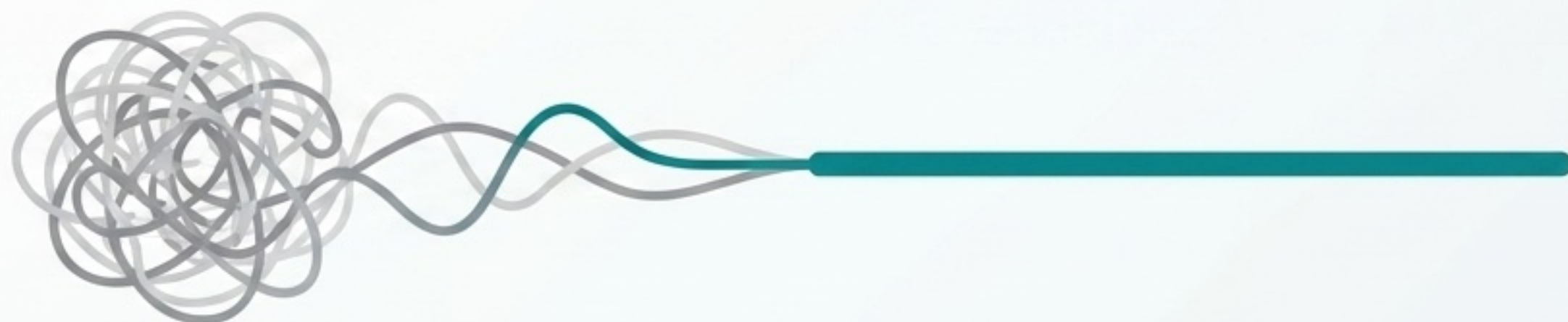
何を任せたいか曖昧なまま採用。
社長の業務は減らず、教育負担が倍増。

状況が違えば効く打ち手も違う。
自社では全く機能しなかった。

原因は、本当に「現場のスキル不足」なのでしょうか？

THE ROOT CAUSE

原因は、ただひとつです。



**「課題が整理される前に、
打ち手を選んでいく。」**

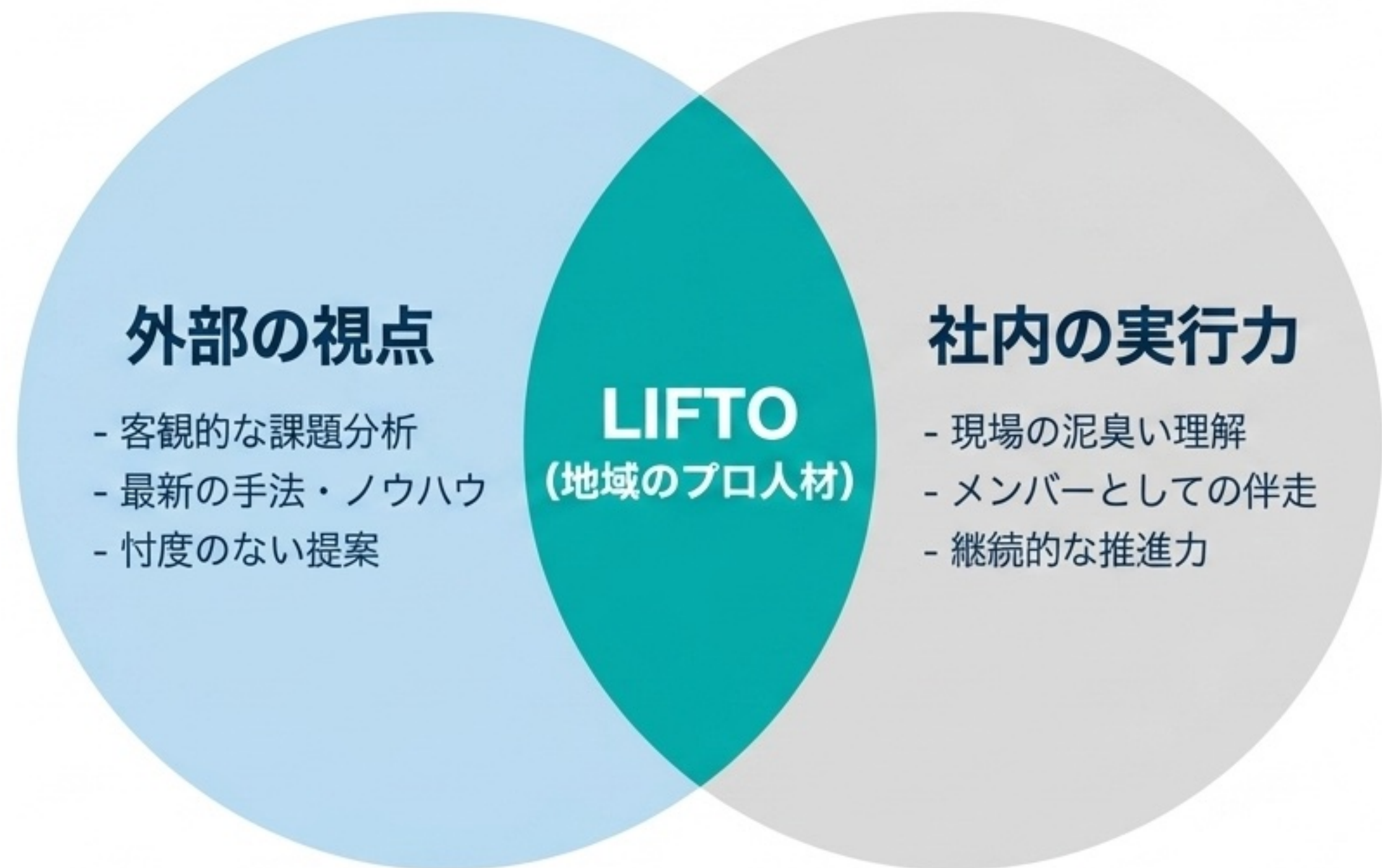
多くの会社で起きているのは、優先順位が決まる前に、目についた打ち手から始めてしまうこと。

本当に必要なのは、打ち手を選ぶ前に、会社の課題を整理し、限られた人・お金・時間を

「最も効果の大きいこと」に使える状態にすることです。

THE PARADIGM SHIFT

LIFTOとは：「社員のように、社外から」 入る右腕



提案して終わりではなく、
助言だけでもない。

週1日、社内のひとりとして、
決めたことを動かし続ける
パートナー。

THE 3-STEP ENGINE

実行が止まらない、LIFTOの3つの役割



社長の頭の中の悩み、現場の詰まり、後回しになっている課題を、社内に入り込んで一つひとつ棚卸しする。

何から手をつけるべきか、どこに人・お金・時間を使うべきかを明確にする。

決めたことが止まらないように、地域のプロ人材が社内に入り、社内メンバーのように実行を前に進める。

「課題が先、打ち手が後。」このサイクルが、着実な変化を生み出します。

STRUCTURAL ADVANTAGE

なぜ、「地域」のプロ人材なのか。

東京の大手コンサルでもなく、紹介型人材サービスでもない。
地域に根ざしていることには、明確な理由があります。



01. 「この街を、自分ごと」

大企業・金融・ITで磨いたスキルを、生まれ育った街に還元したいという内発的動機。短期の成果報告だけで終わらせません。



02. 3年後・10年後まで本気

「信頼され、長く関わり続けたい」と願う隣人だからこそ、今期の数字を作って次の案件へ、という働き方はしません。



03. 結果から逃げない

同じ地域で生きる人間だからこそ、結果から逃げる場所がない。これが、外部コンサルにはない「地域のプロ」の覚悟です。

ENTRY TYPES

現在のフェーズに合わせて、3つの入り口から支援します。

今、最も解決したいことは何ですか？

「課題が多すぎて、
何から手をつけるべきか分からない」

TYPE 01: 社長室型

対応：経営企画／事業責任者経験者

社長の頭の中と現場の詰まりを
棚卸しし、優先順位をつける。

「課題は見えているが、
進め方が決まっていない」

TYPE 02: 課題推進型

対応：人事／営業／DX・現場改善経験者

人材不足、営業改善、DXなど。
打ち手の設計から実行までを任せる。

「今の延長でよいのか不安。
今後の方針を整理したい」

TYPE 03: 戦略型

対応：経営戦略／新規事業／
マーケティング経験者

事業承継後の方針整理や、新しい売
売上の柱、将来の打ち手を具体化する。

STRATEGIC COMPARISON

他のサービスとは、決定的に違います。

既存の壁

補助金・ツール導入

もらえるツールをとりあえず入れてしまう。

求人・採用

必要な役割が曖昧なまま採用してしまう。

コンサル・顧問

提案や助言で終わり、社内で動く人がいない。

LIFTOの違い

補助金・ツール導入

一番効果大きい課題を特定し、
"本当に必要な"ツールだけを決める。

求人・採用

人材不足の原因を特定し、まずはその課題を
潰し込むところから始める。

コンサル・顧問

地域プロ人材が、社内メンバーのように入り込んで
実行まで推進する。

「決めて、終わり」ではなく、「決めて、動かし続ける」ところまでが、LIFTOです。

FINANCIAL COMPARISON

雇うのか、頼むのか。月額で見ると。

OPTION 1: 事務員を採用する

コスト: 月30万円
+ 社会保険料

現実: 主体的な検討や推進は難しく、課題整理や優先順位づけまでは任せられない。

OPTION 2: プロ人材を直接採用する

コスト: 月100万円
+ 社会保険料

現実: 特定領域のプロを継続雇用するほどの必要性が常にあるわけではなく、固定費リスクが過大。

LIFTOを活用する (週1日・伴走支援)

コスト: 月30万円
(社会保険料・追加費用なし)

現実: 必要なプロ人材を、必要な期間だけ活用。多様な課題に対して圧倒的なコストパフォーマンス。

※ 8時間/週・1万円/時間で試算。3ヶ月～の継続支援を基本とし、期間は柔軟に調整可能。合わない場合は人材変更・解約も可能。

HOW TO START

面談まで、費用は一切かかりません。

Free/Zero Risk Zone

[STEP 1: 無料相談・課題整理]

期間: 約30~60分 | 費用: **無料**

御社の状況を伺い、頭の整理をサポート。候補となる地域プロ人材を選定します。

[STEP 2: プロ人材との面談]

期間: 約60分 | 費用: **無料**

オンラインまたは対面で、プロ人材との相性とスキルを直接確認していただきます。

[STEP 3: 支援スタート]

期間: 3ヶ月~ | 費用: 月30万円~

週1日からの伴走支援。いきなり契約ではなく、相性と方向性を確認してからスタートします。

- ✓ 社長に仕事が集まり、判断も実行も手が足りない
 - ✓ ツール導入や採用をしたが、効果を感じられない
 - ✓ 決めても、実際に動かす人がいなくて止まる
- ひとつでも当てはまるなら、まずはご相談ください。

VISION & INVITATION

地域の企業が変わることが、日本が変わること。

日本はいま、大きな変革期にあります。
次の時代を創るのは、自ら変われる企業。

その可能性は、東京や大企業だけにあるわけではありません。
日本の99.7%を占める中小企業、
その多くは地域に根ざしています。

大企業にはある「課題整理の専門部署」を、
地域の中小企業にも。
LIFTOが、社長の隣で実行まで一緒に進めます。

石田 進 (Susumu Ishida)
株式会社エーシースタジオ 代表
LIXIL、乃村工藝社グループを経て、埼玉県越谷市にて創業。

まずは、話だけ。

「うちの場合はどうなんだ」を、30分だけ。聞いてみて「違うな」と思えば、それで終わって大丈夫です。

無料 / 30分 / オンライン可 / 売り込みなし

▶ お申し込みは LIFTO サイトより
<https://lifto.jp/>