

STRATEGY MEETING

経営者・創業者の 偏愛を、事業の**武器**にする。

まだ語られていない価値を、
選ばれる物語へ。

Agenda

STRATEGY MEETING

価値の言語化から、
意思決定・実行の前提づくりまでを整理します。

01 | なぜ今、作戦会議なのか



02 | 作戦会議とは



03 | CREATE STORY の思想



04 | 椎陵亮の思考



05 | 支援内容



06 | 契約内容



07 | 事例紹介



08 | Message



情報は増えた。でも、意思決定は難しくなった。

情報やノウハウ、ツールはあふれているのに、なぜか前に進めない会社が増えています。

作戦会議は、情報を増やす場ではなく、**前に進む判断をつくる**場です。



作戦会議は、情報を増やすのではなく、**意思決定と実行の前提をつくる**場です。

作戦会議とは、 価値を言葉にし、意思決定を前進させるための戦略設計の場。

経営者・創業者の中にある、感覚・違和感・原体験・想い・美意識・こだわり・
まだ見えていない可能性を起点に、事業を前に進める意思決定へと変えていきます。

作戦会議の3つの中心機能

01 言語化



感覚・想い・違和感を、
誰もが理解できる
言葉にする。

02 構造化



情報・課題・論点・優先順位
を整理し、
全体像を明確にする。

03 意思決定



何をやるか、何をやらないかを
決め、次の一手を
具体化する。



作戦会議で行うこと



顧客理解の整理



選ばれる理由の
言語化



ブランド・マーケティング・
クリエイティブの接続



KPI・導線・施策の
優先順位整理



次回までの
アクション設計



事業を前進させる
意思決定

作戦会議では行わないこと



広告運用の
実務代行



SNS運用の
実務代行



制作進行のみの
管理



テンプレート回答
だけのアドバイス



成果の保証や
確約



価値の言語化 → 論点の整理 → 意思決定 → 実行の前提づくり

良い商品・サービスがあるのに、 なぜ**選ばれない**のか？

多くの経営者が、優れた商品や想いを抱えています。
しかし、それが顧客に伝わらなければ、価値は生まれません。

良いものがあっても、選ばれない現実



良い商品・サービス
こだわりや強みがある

伝わらない
価値が届かない



良いチーム・想い
情熱やビジョンがある

共感されない
心が動かない



結果として
価格競争・疲弊・成長停滞

選ばれない
持続的に成長できない



偏愛を言語化すると、価値になる



偏愛・想い
あなたにしかない
こだわりや原体験



言語化
言葉にして
意味を持たせる



価値化
顧客にとっての
価値に変換する



選ばれる理由
唯一無二の
武器になる



成果・成長
売上・利益・未来を
つくる原動力に

偏愛を、顧客が理解できる言葉にすることで、はじめて価値になる。



社長の頭の中にある価値を、顧客の心に届く価値へ変換すること。
それが、**作戦会議の最大の役割**です。

事業と顧客の本質をつなぎ、 まだ語られていない価値を、成果に変える。

戦略思考と現場実行の両輪で、
経営者の「想い」を「再現性ある成長」に変換します。

提供する価値	
	本質の発見と言語化 モヤモヤしている想いや価値を、 言葉にして明確にします。
	戦略の設計と構造化 事業・顧客・市場を構造的に整理し、 勝ち筋となる戦略を設計します。
	意思決定の前進 選択肢を整理し、 迷いなく次の一手を決められる状態にします。
	実行と成果の最大化 戦略を現場に落とし込み、 成果につながる実行を支援します。

支援スタイル	
	経営者と同じ目線で伴走 一方的なアドバイスではなく、 同じ目線で考え、伴走します。
	事実とデータで深掘る 感覚ではなく、事実・データをもとに 本質を見極めます。
	思考を整理し、言語化を支援 頭の中を整理し、伝わる言葉にすることで 組織や顧客に届くようにします。
	実行までコミット 戦略だけで終わらず、 実行・検証・改善まで支援します。



まだ語られていない価値を物語にし、事業の武器にする。 | それが、椎 陵亮の提供する価値です。

すべての経営者に、同じ提案はしません。 本気で変えたい経営者と、伴走します。

作戦会議は、覚悟を決めた経営者のための時間です。
以下に当てはまる方は、最大の成果を出すことができます。

向いている経営者



本気で**事業を成長させたい**という強い想いがある
現状に満足せず、次のステージを目指している経営者。



自社の課題と向き合い、**変わる覚悟**がある
耳の痛いことも受け入れ、行動に移せる経営者。



伴走者として、**信頼関係を築ける**
オープンに本音話し、共に考え、共に実行する姿勢がある。



データや事実に基づいた意思決定をしたい
感覚や経験だけでなく、根拠を持って判断したい経営者。



スピード感を持って、**実行に移せる**
考えるだけで終わらず、素早く動き、検証・改善できる。



本気で変えたい
経営者と
伴走します

向いていないケース



現状維持が最優先で、変化を求めている
今のままで問題ない、リスクを取りたくない方。



他責思考が強く、原因を外に求めてしまう
環境や他人のせいにし、自社の改善に向き合えない方。



すぐに結果を求める、短期的な視点のみ
腰を据えて取り組むことができず、継続が苦手な方。



本音で話すことに抵抗がある
表面的なやり取りだけで、深い議論を避ける方。



すべてを任せたい、他力本願の姿勢
自ら考え、行動することをせず、丸投げをしたい方。



作戦会議は「魔法の時間」ではありません。
本気で向き合い、行動する経営者にこそ、最大の成果をもたらします。

作戦会議では、事業を成長させるための 7つのテーマを中心に議論・意思決定を行います。

経営の「現在地」を明確にし、次の一手を具体的に設計するために、
多角的な視点から課題を整理し、成果につながる打ち手へと落とし込みます。

01 商品・サービス戦略



- ✓ 提供価値の見直し
- ✓ 商品・サービス設計
- ✓ 価格戦略
- ✓ 差別化・USPの明確化

顧客に選ばれる価値を磨き、
売れる仕組みをつくる

02 顧客・市場戦略



- ✓ ターゲット設計
- ✓ 顧客理解・ペルソナ
- ✓ 市場環境・競合分析
- ✓ ポジショニング戦略

顧客を深く理解し、
勝てる市場・ポジションを見極める

03 マーケティング戦略



- ✓ 集客戦略・導線設計
- ✓ チャンネル戦略
- ✓ コミュニケーション設計
- ✓ プロモーション戦略

認知から成約までの流れを設計し、
効率的に成果を最大化する

04 クリエイティブ戦略



- ✓ ブランド設計
- ✓ メッセージ開発
- ✓ ビジュアル戦略
- ✓ コンテンツ戦略

想いや価値を「伝わる形」にし、
心を動かし行動を促す

05 組織・人財戦略



- ✓ 組織設計・体制構築
- ✓ 採用・育成・定着
- ✓ 評価・制度設計
- ✓ チームビルディング

事業を進める強い組織をつくり、
持続的な成長を実現する

06 オペレーション戦略



- ✓ 業務フロー設計
- ✓ 仕組み化・標準化
- ✓ 生産性向上・効率化
- ✓ 品質管理・改善

ムダを減らし、仕組みで回る
強いオペレーションを構築する

07 収益構造戦略



- ✓ 収益モデル設計
- ✓ 単価・粗利構造の最適化
- ✓ KPI設計・モニタリング
- ✓ 投資判断・資源配分

数字を根拠に判断し、
利益とキャッシュを最大化する

作戦会議は、未来を創るための「思考の場」。

正解を教える場ではなく、問いを深め、可能性を広げ、最適な一手を共に考える場です。

クライアントの想いに寄り添い、事業の成長に本気でコミットします。

作戦会議の本質



私たちが大切にしているマインド



コミット

最後までやり抜き、
結果に責任を持つ。



創造

まだない価値を
生み出し、
未来をつくる。



思考

本質を見抜き、
最適解を
考え抜く。



コミュニケーション

相手を理解し、
信頼関係を
築く。



言語化

想いを言葉にし、
行動に
つなげる。



作戦会議は、事業の「羅針盤」であり「エンジン」です。
共に考え、共に動き、共に未来を創ります。

毎日が、**作戦会議**だ。

今日の対話が、明日の成果をつくる。

あなたの**偏愛**を、誰かの価値に変え、選ばれる**ブランド**へ。

作戦会議では、あなたの中にある「偏愛（＝強い思い・こだわり）」を起点に、顧客にとっての価値へと変換し、選ばれ続けるブランドを共に創り上げます。



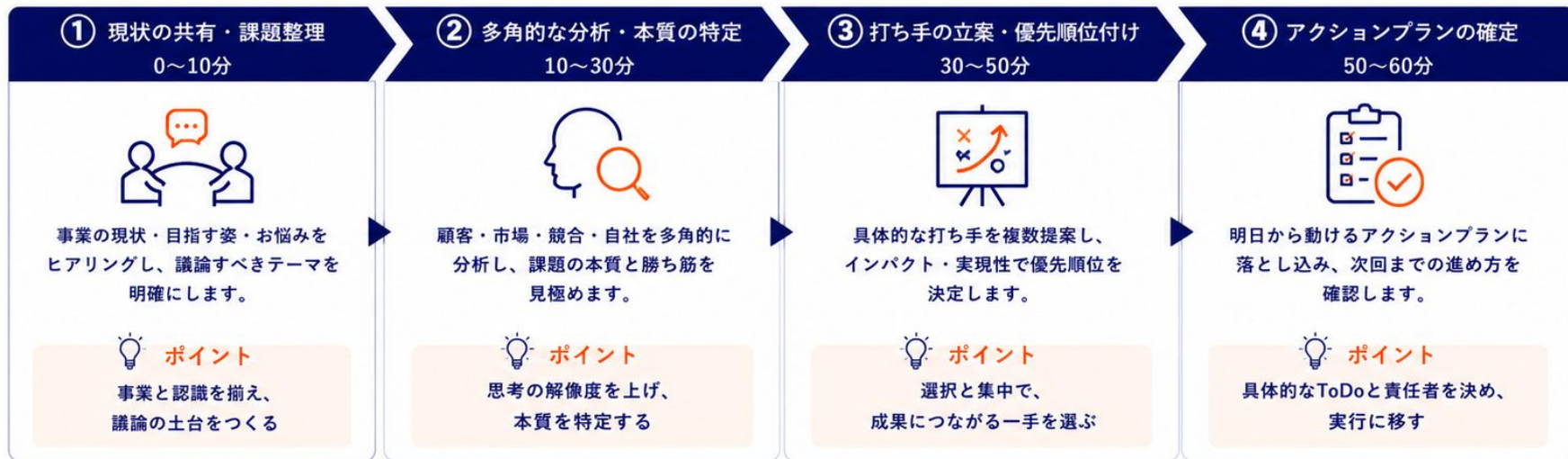
すべての起点は、あなたの「**偏愛**」。それを誰かの価値に変え、選ばれ続ける**ブランド**を共に創ります。

偏愛は、最強のブランド資産になる。

想いを軸に、価値を磨き、未来のファンをつくる。

たった60分で、事業の未来が動き出す。

深い顧客理解と多角的な視点で、課題の本質を捉え、次の一手を具体化します。



作戦会議で得られること



課題の本有が明確になる



進むべき方向がクリアになる



成果につながる具体策が見える



一人で悩まず
伴走してもらえる



1回の作戦会議が、事業を前に進める**大きな一歩**になります。

6ヶ月で、事業の土台をつくり、成果を生み出す。

戦略設計から実行・改善までを一貫して伴走し、持続的に成長する仕組みを構築します。

毎回の作戦会議で進捗を確認し、次の一手をアップデートしていきます。

1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
現状把握と戦略設計  ・現状分析・課題整理 ・市場/競合/顧客の理解 ・戦略の方向性を定義	戦略の具体化と施策設計  ・ターゲット/ポジショニング設計 ・ブランド/メッセージ設計 ・施策の全体設計	施策の実行と初期検証  ・施策の実行・テスト開始 ・初期データの取得・分析 ・改善ポイントの特定	改善と最適化  ・データ分析に基づく改善 ・打ち手の最適化・拡大 ・成果の最大化を図る	成果の拡大と仕組み化  ・再現性のある勝ちパターン確立 ・運用体制・フローの整備 ・成果の拡大フェーズへ	次の成長戦略へ  ・成果の総括・振り返り ・次の戦略・目標の設定 ・中長期の成長戦略を描く



6ヶ月で
目指す状態

✔ 事業の軸が明確になる
自社の強み・独自性が
言語化されている状態

✔ 打ち手の精度が高まる
データに基づき、成果に
つながる施策が回り出す状態

✔ 成果が生まれる
売上・利益・集客など
目に見える成果が出ている状態

✔ 成長の仕組みができる
再現性のある仕組みが整い、
自走できる状態



6ヶ月後、事業の意思決定が速くなり、成果を生み出し続ける組織へ。

事業を前に進めるための、あらゆる論点を扱います。

作戦会議では、経営の根幹から現場の実行まで、あらゆる論点を横断的に議論します。

課題の本質を見抜き、事業の成長に必要な意思決定と具体策を導き出します。

1 事業戦略



- ・ビジョン・中長期戦略
- ・事業ドメイン・ポジショニング
- ・成長戦略・新規事業の方向性
- ・競合優位性・差別化戦略
- ・KPI設計・事業計画

✓ 事業の「進むべき方向性」を明確にする

2 顧客理解



- ・顧客インサイト・ペルソナ設計
- ・カスタマージャーニー分析
- ・市場・トレンド分析
- ・ニーズ・課題の構造化
- ・提供価値の特定

✓ 顧客起点で、価値の源泉を見つけ出す

3 ブランド



- ・ブランドアイデンティティ設計
- ・独自価値 (USP) の明確化
- ・ブランドメッセージ・ストーリー
- ・世界観・トーン＆マナー設計
- ・ブランド体験設計

✓ 選ばれ続けるブランドの軸をつくる

4 マーケティング



- ・マーケティング戦略設計
- ・ターゲット・訴求軸の設計
- ・チャネル・導線設計
- ・リード獲得・育成戦略
- ・データ分析・効果検証

✓ 成果につながる仕組みと戦略を設計する

5 クリエイティブ



- ・クリエイティブ戦略設計
- ・コンセプト・訴求開発
- ・ビジュアル・コピー設計
- ・動画・LP・SNS設計
- ・表現トーン・世界観設計

✓ 想いを伝え、心を動かす表現をつくる

6 収益構造



- ・ビジネスモデル設計
- ・価格戦略・パッケージ設計
- ・LTV・収益最大化設計
- ・コスト構造・投資判断
- ・利益計画・シミュレーション

✓ 持続的に利益を生み出す構造をつくる

7 組織・AI



- ・組織体制・役割設計
- ・採用戦略・人材要件定義
- ・業務プロセス・仕組み化
- ・AI活用・業務効判化
- ・チームビルディング

✓ 組織の力を最大化し、事業を加速させる



上記の論点を横断的に扱い、課題の本質を見抜き、事業成長につながる戦略と具体策を導き出します。



論点を整理し、意思決定を加速させ、成果に直結するアクションへ。

事実から本質を見抜き、未来の選択肢をつくる。

作戦会議では、主観や思い込みを排除し、事実と論理に基づいて本質を特定します。

そのうえで、勝ち筋を描き、実行可能な戦略と具体策へ落とし込みます。



思考の精度を上げ、迷いを減らし、成果につながる「最適解」を導き出します。



このプロセスの価値



思考の抜け漏れを防ぐ



意思決定の精度が上がる



行動が明確になり、スピードが上がる



成果に再現性が生まれる

作戦会議は、 意思決定の質を高める伴走サービスです。

経営者の「偏愛」や「想い」を起点に、事業の方向性を明確にし、
次の一手を決めるための作戦会議を、継続的に伴走して行います。

ご契約条件



最低契約期間

6ヶ月～



月4回以上ご希望の場合

1回あたり10万円～



年間契約の場合

毎月1回の追加MTG付き



基本プラン

1回 **12万円～** (税抜)

60分/回

最低回数 **2回～**

継続してご利用いただくことで、
より高い成果につなげます。

含まれる内容

- | | | |
|--------------|----------------|-----------------|
| ✓ 経営課題の整理・分析 | ✓ 次回までのアクション設定 | ✓ 判断・壁打ち |
| ✓ 戦略の方向性の設計 | ✓ 議事録の提供 | ✓ 思考整理・言語化のサポート |
| ✓ 優先順位の決定 | ✓ チャット相談 | |

作戦会議で得られるもの



判断基準



優先順位



選ばれる理由



次の一手



ブランド資産



まだ語られていない価値を、**選ばれる物語に。**

まずは、作戦会議から。

よくあるご質問

作戦会議サービスに関して、よくいただくご質問をまとめました。
ご不明点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



Q.
どのような企業が
対象ですか？

A. 年商1億円～5億円規模の、
成長フェーズにある企業様が
主な対象としています。



Q.
1回の作戦会議は
どのくらいの時間ですか？

A. 1回60分を基本としております。
集中して議論し、意思決定につなげる
最適な時間設計です。



Q.
料金の支払い方法は
どのようになりますか？

A. 原則、月末締め・翌月末払いの
銀行振込となります。
(初回のみ事前のお支払いをお願い
する場合がございます)



Q.
日程の変更や
キャンセルは可能ですか？

A. 前日までのご連絡で日程変更が可能です。
当日キャンセルの場合は、
1回分の料金を頂戴いたします。



Q.
事前に準備するものは
ありますか？

A. 特別な準備は不要です。
必要に応じて、事前にヒアリングや
資料共有をお願いする場合が
ございます。



Q.
成果はどのように
測定しますか？

A. KPIの進捗、意思決定のスピード、
施策の成果などを定期的に振り返り、
成果につなげていきます。



Q.
契約期間の途中で
解約はできますか？

A. 原則、6ヶ月単位でのご契約となります。
やむを得ない場合は、残期間分の
料金をお支払いいただくことで
解約が可能です。



Q.
他の支援サービスとの
違いは何ですか？

A. 作戦会議に特化し、経営者の意思決定を
支援することにフォーカスしています。
実行支援や制作は含まず、
伴走型で思考と戦略を磨きます。



作戦会議を通じて、経営の“迷い”を“確信”に変え、未来の選択肢を増やします。

導入から成果創出まで、**伴走**します。

初回のご相談から、継続的な作戦会議の実施、成果創出までを一貫してサポートします。

最短での意思決定と、確実な前進を後押しします。



作戦会議を通じて、**意思決定の質を高め、事業の成長を加速**させます。

目安スケジュール

お問い合わせ

当日～3営業日

初回ヒアリング

1回目MTG

ご提案・お見積り

3～5営業日

ご契約

～1週間以内

作戦会議スタート

初回契約日～

振り返り・改善

継続的に実施

まだ語られていない価値を、 選ばれる物語にする。

株式会社CREATE STORYは、顧客理解を起点に、
事業・ブランド・マーケティング・クリエイティブを一気通貫で支援する
伴走型グロースパートナーです。
これまで280社以上の企業と共に、事業の“本質的な成長”を実現してきました。



毎日が、作戦会議だ。

私たちは、経営者の意思決定に寄り添い、
事業の未来を共に描き、共に実現します。

会社概要

会社名	株式会社CREATE STORY
代表取締役	椎 陵亮
設立	2023年5月
所在地	〒153-0044 東京都目黒区大橋2-12-11 グランヒルレジデンス目黒大橋 0101
事業内容	事業戦略支援 / ブランド戦略支援 マーケティング戦略支援 / クリエイティブ戦略支援 広告運用 / LP・HP制作 / 動画制作 / SNS運用支援 など
支援実績	280社以上 (BtoC / 医療・美容・教育・飲食・不動産 など)

私たちの強み



顧客理解を起点にした戦略設計
表面的な課題ではなく、本質を捉えた戦略を構築します。



事業からクリエイティブまで一気通貫
戦略設計から実行まで、社内外の壁を越えて支援します。



成果にこだわる伴走型支援
数値と成果にコミットし、事業成長まで伴走します。



経営者の意思決定を加速
思考の整理・優先順位・次の一手を明確にします。



長期的なブランド資産を構築
短期成果だけでなく、選ばれ続ける仕組みをつくります。

私たちが大切にしていること



コミット
最後までやり抜き、結果に責任を持つ。



創造
まだない価値を生み出し、未来をつくる。



思考
本質を見抜き、最適解を考え抜く。



コミュニケーション
相手を理解し、信頼関係を築く。



言語化
想いを言葉にし、行動につなげる。



貴社の**未来**を、私たちと**共に**描きませんか？
まずは「作戦会議」から始めてみてください。

まだ語られていない価値を、 選ばれる物語に。

作戦会議は、単なるアドバイスではありません。
経営者の「想い」や「偏愛」を整理し、事業の本質を見つめ直し、
次の一手を一緒に決めていく場です。

貴社の未来を、共に「**作戦会議**」で描きましょう。

こんな経営者の方に選ばれています



頭の中を整理して、
次に進みたい



事業の方向性に
自信を持ちたい



社内に判断基準を
言語化して残したい



成果につながる
仕組みをつくりたい

作戦会議で実現できること



判断基準が明確になる

迷いが減り、スピーディーな意思決定ができるようになります。



優先順位が明確になる

やるべきことに集中し、成果につながります。



選ばれる理由が明確になる

独自の価値が言語化され、ブランドが強化されます。



次の一手が決まる

行動が明確になり、事業が前に進みます。



ブランド資産が蓄積される

判断の積み重ねが、企業の資産となり続けます。

まずはお気軽に
ご相談ください。

貴社の課題や状況をヒアリングし、
作戦会議の活用イメージをご提案します。



無料面談日程調整中
(Webフォーム)

24時間受付中

日程を調整する 



メールでのお問い合わせ

info@createstory.co.jp

営業時間：平日10:00～18:00

＼ 無料面談日程調整中！ /



日程を調整する 

まだ語られていない価値を、 選ばれる物語に。

市場には、素晴らしい価値を持ちながら、
まだその本質が伝わっていない企業が数多くあります。
私たちは、作戦会議を通じて、経営者の想いや戦略を引き出し、
価値を言語化し、選ばれる理由をともに創りあげます。

経営の意思決定に伴走し、事業の未来を共に前へ。
それが、**CREATE STORY**の使命です。



| 私たちの約束 |



経営者に寄り添い、
本質的な課題解決にこだわります。



成果にコミットし、
事業の成長を加速させます。



信頼できるパートナーとして、
長期的な伴走を続けます。



私たちは、戦略を描くだけのコンサルティング会社ではありません。
経営者が**“前に進める状態”**をつくる、実行のパートナーです。



さあ、一緒に“まだ語られていない価値”を、
選ばれる物語に変えていきましょう。



まずは無料面談で、貴社の想いや課題をお聞かせください。
作戦会議で、**未来への一手**を共に考えましょう。