

ALIGN

アライン

経営層との接点を、商談につなげる。

経営経験者・専門家の経験を生かし、会いたい企業の経営層との接点設計から商談後の改善まで支援します。

経営経験を、必要な場面へ。

経営経験者・専門家9,000名以上が登録。相談内容に合わせて、経験や専門性を確認したうえで支援体制を整えます。

01

法人営業・事業開発

新規開拓、営業戦略、アライアンス

02

経営・事業戦略

経営課題の整理、新規事業、組織づくり

03

IT・DX・AI

IT戦略、業務変革、AI活用

04

人事・採用・組織

採用、人材育成、組織設計

05

マーケティング・広報

市場開拓、ブランド、情報発信

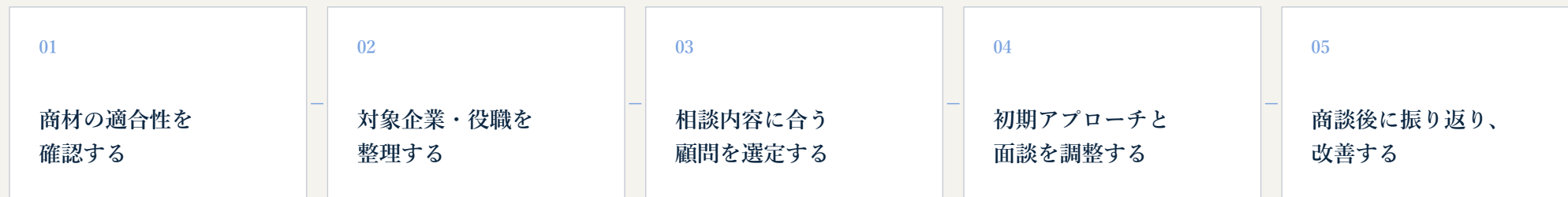
06

財務・会計

資金、収益管理、管理体制

接点をつくり、商談後まで改善する。

KD3が相談内容と商材を整理し、支援する顧問と役割を合わせて、初期アプローチから振り返りまで進めます。



WORKING TOGETHER

顧問の経験と、KD3の実行支援を組み合わせます。

顧問は経験や専門性を生かして経営層との接点を支え、KD3は商材の整理、支援体制の設計、初期の打診、商談後の振り返りを担います。情報を渡して終わらず、次の商談につながる形へ整えます。