

IT'S A BEAUTIFUL WORLD

Acusty



なぜアクスティのコンサルティングは成果が出るのか？

会社概要

アクスティ株式会社

本社所在地	108-0075 東京都港区港南2-16-7 29F
設立日	2021年2月1日
資本金	1,000千円
役員	代表取締役 青谷 亮
取引銀行	みずほ銀行 豊橋支店
事業内容	経営コンサルティング事業 経営者育成事業 コミュニケーションデザイン事業
TEL	03-5479-1005
FAX	03-5479-1006



ミッション

「美で本当の幸せを」「IT' S A BEAUTIFUL WORLD」

この理念を世界中に広めるのがアクスティのMISSION。

欲や不信ではなく、愛と信頼でつながる世界。

人の真価本領が発揮され、生成発展していく世界。

対立や格差を超えた、共創共栄の世界。

アクスティは新しいコミュニケーションデザインを提案する。



経営者略歴

青谷 亮 代表取締役

1973年、東京都生まれ。
20代、新聞販売店の営業で契約数全国トップ。
その後、広告代理店に入社。デザインやマーケティングを学び、大手企業等の広告を手掛ける。
2011年、生命保険会社に入社。ライフプランナーとして各賞を受賞するなど優秀な成績を収めた。
法人の経営者との縁が深まり、自身の経験を活かして経営者の支援をスタート。
経営を支援する中で、「理念経営」こそが世の中に貢献する動機である事に気付き、2015年に理念経営を共に学ぶ法人会「社長会」を立ち上げた。
2021年、経営者を本格的に指導するべく、生命保険会社を退社し、アクスティ株式会社を設立。
現在27社の経営に携わる。



サービス

企業の目的達成のため、経営者や法人に内在する真の価値を表現し、顧客とのコミュニケーションを計画し実行する。

コミュニケーション
デザイン事業

経営
コンサルティング
事業

経営者育成事業

財務、人材育成、組織構築、事業継承、制度設計、マーケティング、ブランディング等、「理念経営」を礎とした多岐に渡る経営支援。

「理念経営」を共に学ぶ法人会「社長会」を運営。定期的なイベントや会合を通して、100人の理念経営者を育てられる理念経営者を100人育成する活動をしている。

経営コンサルティング事業

法人の経営者に対しコンサルタントを超え、顧問、取締役、株主として経営を支援。分野は、財務、人材育成、組織構築、事業継承、制度設計、マーケティング、ブランディング等、多岐に渡る。

その結果、コロナ禍でも業績が10%以上UPした会社。社員が仕事に幸せを見出し、人件費率が改善した会社。営業社員の営業力が伸び、圧倒的な業績を上げた会社。借入金に全く依存しなくなった会社。そして、経営者が幸せを感じるようになった会社。そんな会社がどんどん生まれていった。

理念経営は、欲や感情ではなく、愛と信頼で経営者と社員、そして顧客がつながり、本当の幸せを感じながら事業を発展させることが出来る経営である。



経営者育成事業

「理念経営」こそが世の中に貢献する動機である事に気付き、理念経営を共に学ぶ法人会「社長会」を立ち上げ、100人の理念経営者を育てられる理念経営者を100人育てる事業を運営している。

「社長会」では、「理念」を深く学ぶために、人類の歴史、哲学、伝統、文化を座学で学び、定期的に日本や世界各地を観光し、先人の残した偉大な足跡を五感で学び取る。

メンバーは、こうして頭と体と心で「理念」を学び、それを日々の経営に生かす事で、時代に左右されない発展を遂げる事が出来る経営者へと成長している。



コミュニケーションデザイン事業

良いものは売れる。良い会社は選ばれる。「理念経営」を通して本物となった会社、商品、サービスを世に正しく伝えていくために、顧客とのコミュニケーションを計画し、実行する。

企業理念の策定に始まり、CIの創造、媒体の制作まで行い、企業を発展へと導く。青谷自身がクリエイティブディレクターとして実践で培ったマーケティング、ブランディング、そしてデザインの神髄を、志ある企業に提供する。

既に青谷がデザインを手がけた企業では、売上が10%以上UPした会社、過去最高の業績を上げて拠点を拡大した会社、社員の求人に成功した会社など、成長例は枚挙に暇がない。



実績例

- ・ 売上4億円の事業を2年間で6億円に売上拡大（医療・福祉向けインテリア）
- ・ 売上2700万円の事業を1年で5000万円に売上拡大（不動産業）
- ・ 売上5600万円の事業を1年で7000万円に売上拡大（農業）
- ・ 売上5500万円の事業を3年で1億1000万円に売上拡大（福祉用具レンタル）
- ・ 顧客への値上げを成功させ、前年マイナス1億円の利益が翌年プラス2億円に（運送業）
- ・ 従業員38名の企業を2年間で61名の規模に拡大（医療・福祉向けインテリア）
- ・ 求人を強化し、コストをほとんどかけず営業即戦力人材の採用成功（不動産業）
- ・ 店舗を5年間で1店舗から3店舗に拡大（エステサロン）
- ・ 売上拡大と資金繰り指導により、資金ショートのを危機を回避（司法書士）
- ・ 売上拡大と資金繰り指導により、資金ショートのを危機を回避（人材派遣業）

美で本当の幸せを



Acusty