

「人が足りない」「案件進捗が悪い」からの脱却に向け、
現場プロマネを含む各種ご支援を、
MBB出身の”手の動く”高評価獲得人材が柔軟にご提供

*MBB: McKinsey (マッキンゼー) / BCG (ボストンコンサルティンググループ) / Bain (ペイン)

新規事業の
立案推進



- 事業計画や戦略の立案
- 各種調査を含む事業性評価
- 社内関係者の巻き込みや合意形成
- 実務メンバーの取りまとめ

トランス
フォーメーション



- 業務課題の特定
- 課題に対する打ち手の洗い出し
- 社内関係者の巻き込みや合意形成
- 実務メンバーの取りまとめ

その他
各種トピック



- 経営計画や事業計画の立案
- 営業生産性の改善
- 組織課題の改善
- 各種PMO
- 各種市場調査・消費者調査

マッキンゼーを始めとした戦略トップファームにて卓越した評価を獲得した、
中堅クラスまでの「手の動く」卒業生人材がご支援
(数十名が弊社提携メンバーとして在籍) 業務委託含む

多忙な事業部長にかわり、”部長の右腕”として
実務メンバーの管理を含めて部署横断の取り組みを推進

テーマ

- 産業材部門における事業企画業務の推進

課題

- 全体推進メンバーが不在(実務メンバーのみが存在し、多忙な部長ではカバーできず)
- 各機能部門を橋渡しする役割・深く入っていく役割が不在

支援内容

- 中期計画立案に向けた営業・生産・開発の関係者との議論ファシリテーション(消費者調査やエキスパートインタビューを含む)
- 営業生産性向上に向けた各営業担当インタビュー・意味合いだし・活動計画立案
- 事業企画の各実務担当メンバーのタスク管理と品質担保
- 各種会議向け資料作成
- 事業部長との日々の壁打ち

成果

- 中期計画の骨子策定
- 営業生産性向上レバールの特定
- 営業のデジタル化に向けた活動計画立案