

2014年1月

Emz-Style.com

前田 稔

「経営者支援サービス」
のご提案

こんなことでお困りではありませんか？

- 事業運営に関して経験のある方のアドバイスを受けたい。
 - 事業企画、マーケティングプラン、技術支援、資金調達、・・・
- 常時雇用の必要は無くても、アドバイザーとして助言してくれる専門家がほしい。
 - 適切な人材雇用ができない……。人材がない。
- 業界慣例にとらわれない斬新なアイデアがほしい。客観的な意見がほしい。



しかし・・・
問題・課題があるとは感じているのだが、
実のところ何が本当の原因か
分からない？

複雑化する事業・経営環境

今や、オールマイティの人材が求められる時代

- インターネットの発展によりすべて**業務範囲の垣根がなくな**ってきている。
 - 業務系、情報系サービスが密接に関連するようになった。
 - 事業アイデアがあっても、それを実現するIT技術を知らなければ実現できない。
 - IT技術を知っていても、その応用ができなければ意味はない。



- すべての要素が密接に関係している。
- 従来の専門家アドバイスは「点」のアドバイス。「面」で見る必要がある。



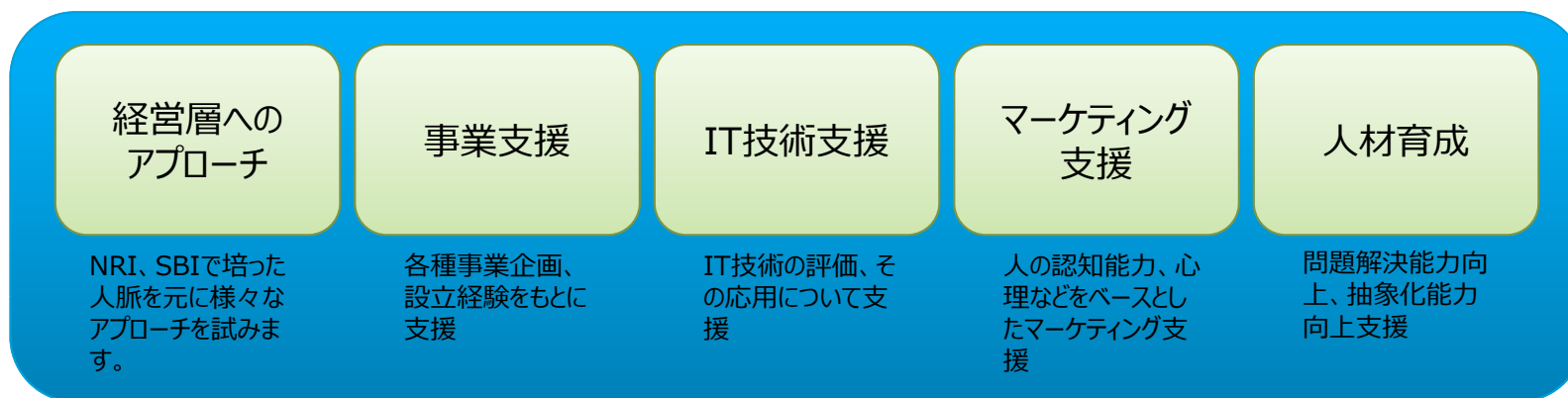
- ビジネス、IT技術、マーケティング技術など多岐にわたる知識、経験のあるエキスパートが必要。



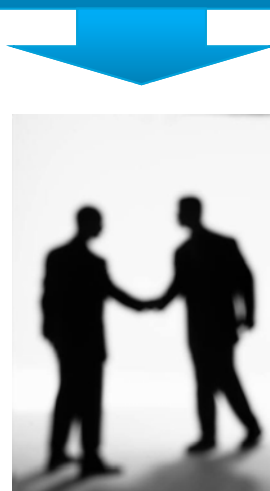
ご提案内容

5つの視点からご支援します

- 過去の業務経験から培ったノウハウを最大限に生かし、全方位での支援を実施いたします。



様々なパートナーとも連携しております。
幅広いご支援が可能です。



本サービスの最大の特長

問題点の本質の抽出、幅広い視野にたった解決方法アイデアの提示

- 表面上の問題ではなく、本質的問題点（原因）を抽出いたします。
 - ほとんどの問題として報告されているのは表面上の事象です。この表面上にとらわれず、真の問題点を抽出し、それに対しての処方箋を提示いたします。
- 様々な観点からのアイデア提示を行います。
 - ビジネス知識、IT知識、マーケティング知識に加え、統計学、行動経済学・心理学など幅広い独創的な視点からのアイデア提示をします。



ご提案内容例

対応内容例 その1

1. 隔週でのFace to Faceディスカッション
（特定曜日の特定時間）をベース。
必要であれば数日（各2時間程度）
問題解決のための相談、アイデア提供、教育実施など
2. メールによる情報共有、対応
持ち帰りによる作業、調査
3. 適宜電話会議
Skype、Hangout利用

アドバイザー・フィー(例)

月額35万円～(対応内容により要ご相談)
(消費税、交通費別)

テーマを決めて継続的に支援作業を行う
ケースです。

最初の数回のディスカッションを無料で実施しております。
またベンチャー企業様の場合、エクイティでの受け付けも考慮いたします。

まずはお気軽にお申し付けください。



対応内容例 その2

1. 電話会議による相談
事前連絡による、2時間程度の電話会議
問題解決のための各種相談、アイデア提供など
Skype、Hangout利用
2. (必要に応じて) 訪問、会議
電話会議の補助としての訪問
(交通費は別途となります。)

アドバイザー・フィー(例)

月額10万円（月10時間までの場合）
(消費税別)

時点での相談、アドバイス支援を行うケースです。

サービスの一例

企業の理念の整理からサービスの整理、人材育成まで

- マーケティング上重要となるUSP（Unique Sales Proposition）の見極め
 - 顧客視点において「選ばれるための理由」を明確化
→企業理念に通じる = 人材育成の起点
- USP実現のためのBPR作業（業務プロセス、システムの見直し）
 - セールストーク、WEBサイトデザイン、役割分担、それを支えるシステムの見直し
- 実現、発展のための人材育成
 - 今後の発展のための人材育成支援



実績例

ITセキュリティ企業 A社

- 新規事業支援
 - 新規事業内容の整理、営業戦略構築、組織化支援
- マーケティング戦略支援
 - USP策定、新規サービス策定、マーケティングプロセスの整理 他
- システム開発支援
 - 上流工程支援、各種問題・課題解決
- 人材育成
 - IT要員育成支援、営業マン育成支援

決済系企業 B社

- IT部門のあり方。事業戦略支援
- IT部門の人材育成
 - 問題抽出スキル、解決スキルの向上

オンライン証券会社 C社

- 事業戦略に従ったIT戦略構築支援

ベンチャー企業 D社

- 事業戦略構築支援
- 各種課題解決支援

大手流通業者 E社

- 事業戦略にそったIT組織の効率化、活性化支援
- 新規事業に則したITインフラ提案

専門的個人事業主 F様

- 新規ビジネス展開支援

他

特定の業種にかかわらず、広い業種のお客様に対応しております。

前田 稔 プロフィール

事業、IT、マーケティングの総合エキスパート

- 野村総合研究所 時代
 - 金融数学→金融系統計分析、モデル構築、リスク分析ノウハウ、システム化
 - NRI初のデリバティブ管理パッケージソフトの企画開発マーケティング など
 - 野村証券英国法人支援→証券ビジネス全般 他
 - STP、FIX、執行評価分析、トレーディングシステム設計 など
 - 大手金融機関ITコンサルティング→証券、都銀、信託銀行、運用会社他
- SBIホールディングス 時代
 - IT子会社代表取締役、E*Trade取締役 などの経営経験
 - MoneyLook（アカウントアグリゲーション）ビジネス立ち上げ
 - 各社向けCIO支援。グループ全体CIO提言
 - 出資先企業支援、コンサルテーション
- 人脈
 - 野村証券、野村総合研究所、SBIホールディングス（元、現含め）の経営レベルの方々。
- 得意分野など
 - 事業戦略、IT戦略、マーケティング戦略の多岐にわたった網羅的な専門性
 - 各種データ分析能力、問題点の抽出能力、解決能力
 - IT技術とその応用

ありがとうございました！

- お問い合わせは以下までお願いいたします。

- 前田 稔
- 電話番号： 090-4015-0259
- 連絡先メールアドレス：maeda@emz-style.com
- HomePage：<http://biz.emz-style.com/>