

「顧問サービス」のご提案

2020年7月

エムズスタイルLLC合同会社 代表 前田 稔

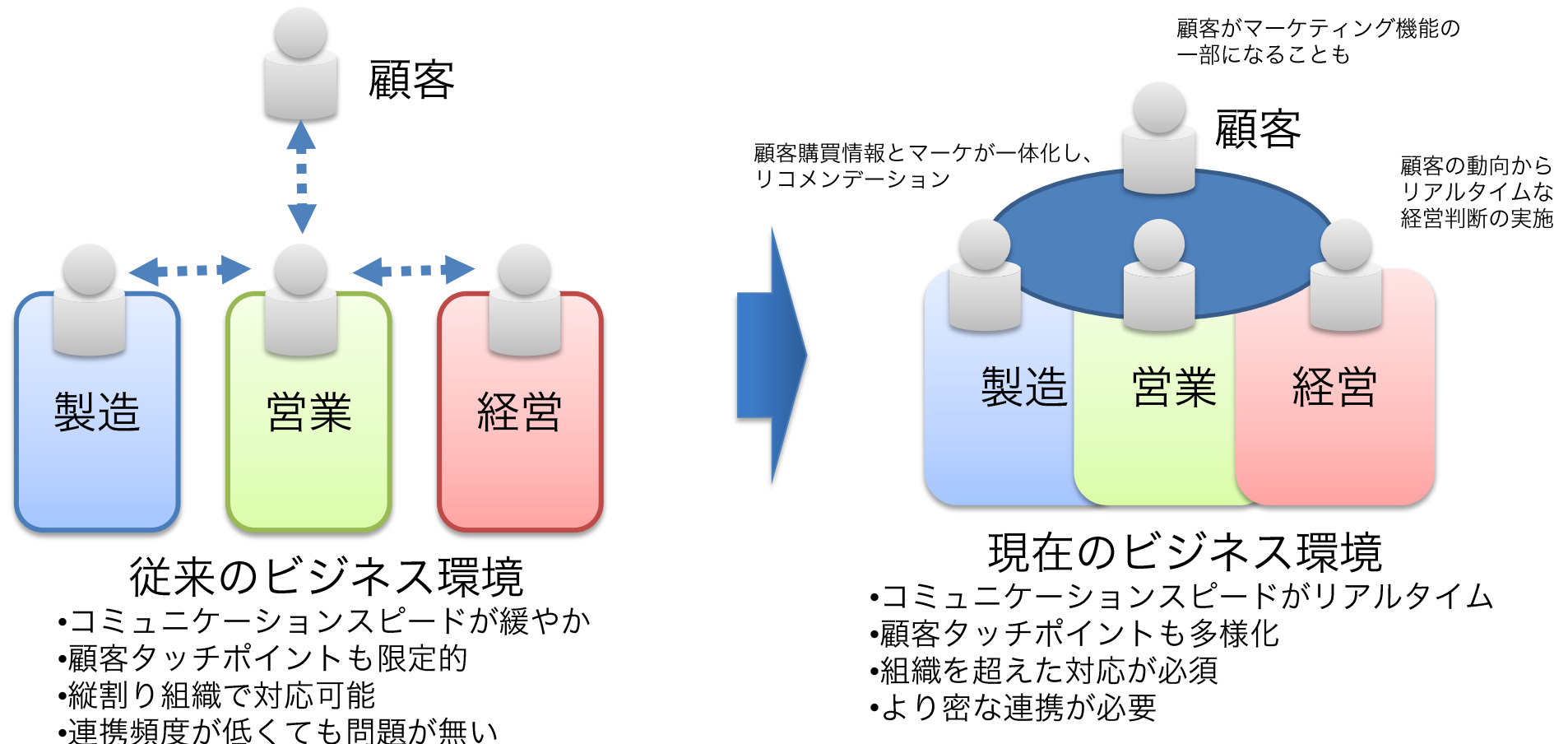
こんなことでお困りではありませんか？

- DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進したいのだが・・・
- 何か問題があると感じるのだが、現場ヒアリングしても全体像がつかめない。
- ITの活用が必須と感じるが、何から手を付けるべきか？
- 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。
- 急に成長したせいか、組織運営がうまくいかない。人材育成にも課題がある・・・



なぜ問題解決が困難なのか？

インターネットの出現がすべてを徐々に変えている…



- 全体から俯瞰しなければ、問題解決にならない。
- 1分野にのみ長けたコンサルタント・顧問では到底解決できない。

ビジネスITストラテジストの必要性

解決にはビジネス×ITすべての知見が必要

エムズスタイルの「ビジネスITストラテジスト」とは

- IT（情報処理技術）に関する深い知見
 - アーキテクトとしての能力
- 情報処理能力
 - 人間系をも含めた情報処理。業務処理、業務フローも社内の情報処理。
 - システムは人間系をも含めて初めて効果をだす。
 - 全体を俯瞰できる能力。抽象化能力
- データ分析能力
 - データ・マネージャ、データ・サイエンティストとしての能力
 - データ管理、データ処理、データ分析すべて
- 経営に関する深い知見
 - 経営の実践経験

弊社代表はこれらすべて兼ね備えております。

前田 稔 プロフィール

- 100を超える数多くの新規事業・サービスを立ち上げてきた金融、事業、IT、マーケティングのハイパー・ジェネラリスト
 - 野村総合研究所 時代
 - 金融数学→金融系統計分析、データアナリスト、モデル構築、リスク分析
 - 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、新概念に基づくトレーディングシステム設計など新たな仕組みの構築
 - 大手金融機関向けITコンサルティング→証券、都銀、信託銀行、運用会社他
 - » 資産管理型営業支援、FXシステム統合、マスタートラスト、トレーディングプロセス改善など新時代のための事業支援
 - 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 などの数社に渡る経営実務経験
 - 日本初アカウント・アグリゲーション（マネールック）ビジネス事業立ち上げ
 - 各社向けCIO支援。40社を超えるグループ全体に対するCIO提言（新体制立案）
 - 出資先企業支援、コンサルテーション
 - 資格など
 - （公益社団法人）日本証券アナリスト検定会員
 - AFP（日本FP協会認定）
 - 日経BP未来研究所編「テクノロジーロードマップ2017」フィンテック総論、デジタルマーケティング執筆
 - 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
 - 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
 - 全く新しい概念の構築能力。新規分野への柔軟な対応力
 - 各種データ分析能力、問題点の抽出能力、解決能力
 - IT関連知識とその応用力
 - 組織運営、人材育成

ご提案内容

- 5つの視点からご支援します

- 過去の業務対応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できることに特長があります。

経営層への
アプローチ

USPの明確化作業、
組織変革、組織運
営

事業化支援

各種事業企画、設
立経験をもとに支
援

IT技術支援

IT技術の評価、その
応用について支援

マーケティン
グ支援

人の認知能力、心理
まで考慮したマーケ
ティング支援

人材育成

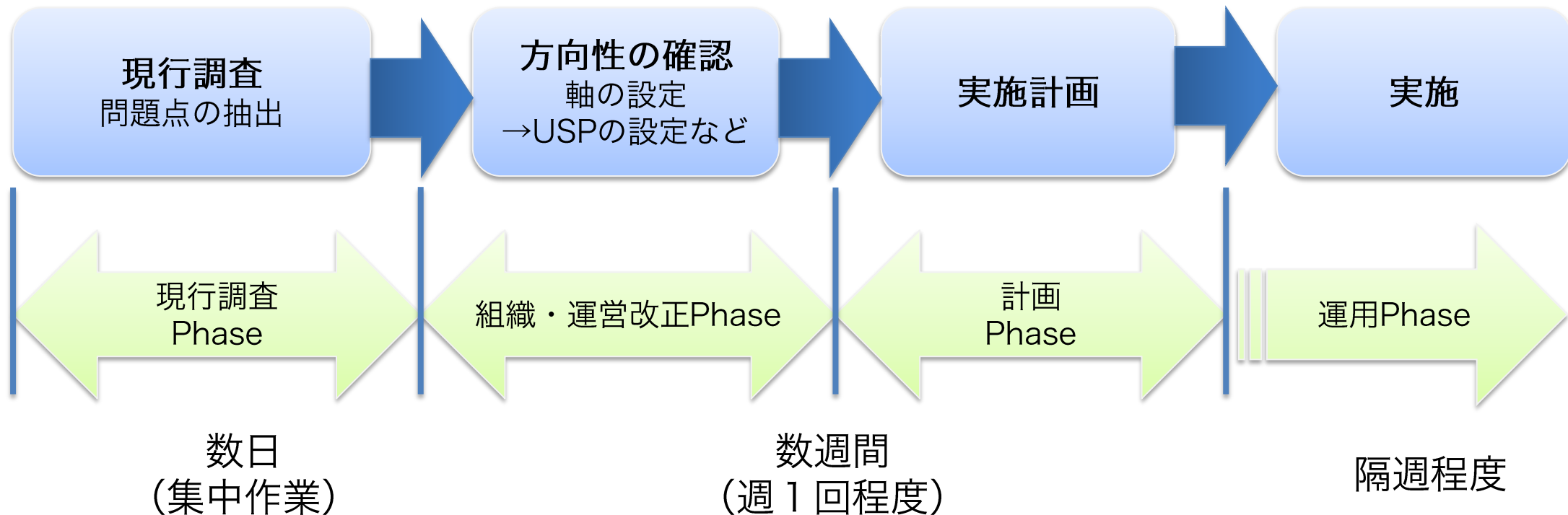
問題発見、解決能力
向上
ビジネスアーキテク
ト育成



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。

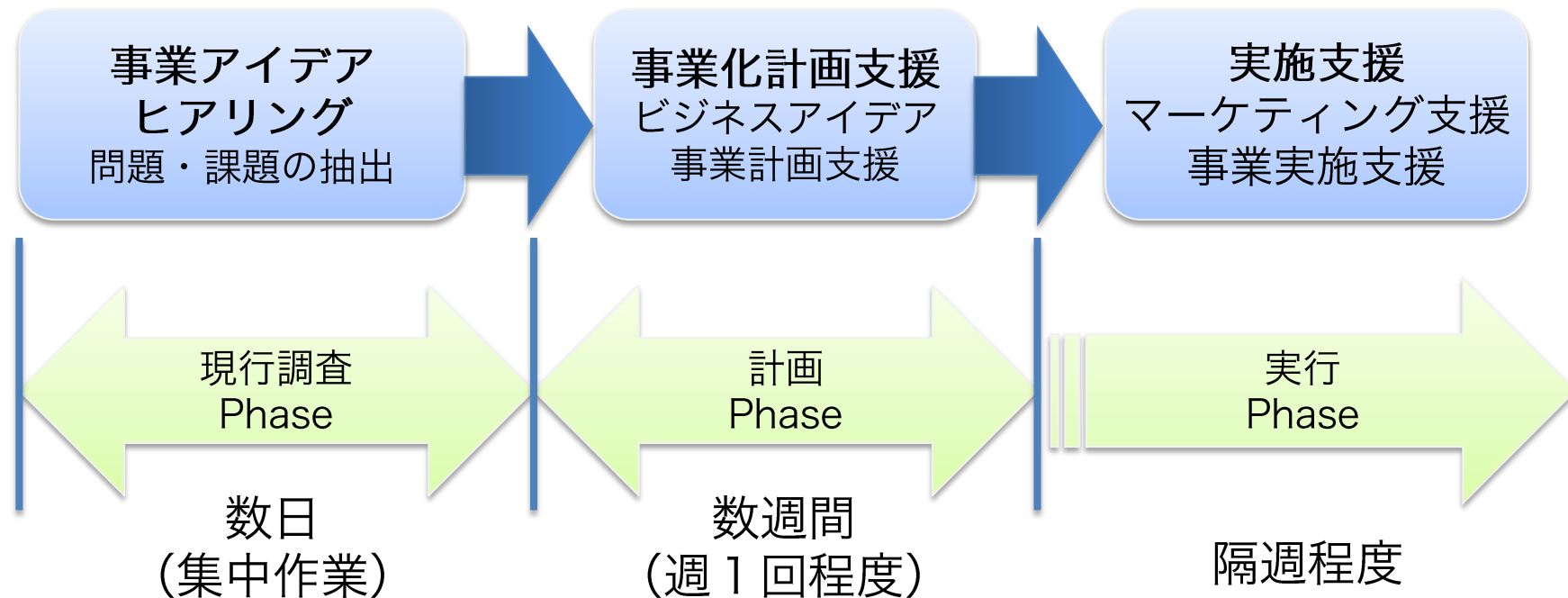
支援プロセスの例 その1

- 人材育成、組織改革などのBPR案件の例となります。



支援プロセスの例 その2

- 新規事業計画などの例となります。



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
 - 2時間のヒアリングで本質的問題点を抽出いたします。
 - 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。この表面上の事象にとらわれず、短期間で真の問題点を抽出いたします。
 - 様々な観点から問題解決を行います。
 - ビジネス知識、IT知識、マーケティング知識に加え、行動心理など幅広い独創的な視点からアイデア提示をします。



ご提案内容例

● ベーシック・プラン

1. メールによる問い合わせ対応
2. 電話相談
Zoomなど利用

※定期的な打ち合わせは設けません。
必要なときに気軽に相談できる顧問契約です。
訪問することも可能です。

● アドバイザー・フィー(例)

月額5万円～(対応内容により要ご相談)
(消費税、交通費別)

特にテーマを決めない方式です。
気軽に専門家の意見を求めるには最適の方法です。



● スタンダード・プラン

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
Zoomなど利用
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、交通費別)

定期的に相談、アドバイス支援を行うケースです。

まずは1時間ほどお時間をください。問題点の抽出を無料でいたします。
お気軽にお申し付けください。

ご提案内容例

● プレミアム・プラン

1. 定期での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

- － Slack、DropBoxなどを活用し情報を常に共有
- － 持ち帰りによる作業、調査

3. 適宜電話会議

- － Zoom利用

● アドバイザー・フィー(例)

月額35万円～

(金融系40万円～)

対応内容により要ご相談

(消費税、交通費別)

大手コンサルと
同等以上のサービスを
安価に受けることができます。



まずは1時間ほどお時間をください。問題点の抽出を無料でいたします。
お気軽にお申し付けください。

実績例

● ITセキュリティ企業 A社

【課題】

- 新規事業を考えているが、技術的視点から事業、営業企画ができていない。
- 新システムを自社開発を始めたが、進捗が思わしくない。
- 既存の営業・マーケティング手法が思わしくない。

【対応内容ープレミアム・プラン】

- 新規事業支援
 - － 新規事業内容の技術的分析、営業戦略構築、組織化支援
- システム開発支援
 - － 基本設計再作成、各種問題・課題解決
 - － 人材育成支援
- 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
- 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

【課題】

- 今後のビジネス展開を考えると、IT力の強化が不可欠。IT部門の再構築および人材育成が必須。

【対応内容ープレミアム・プラン】

- IT部門組織改革支援
- 業務プロセスの見直し
- 各種問題解決支援
- 人材育成
 - － 問題抽出スキル、解決スキルの向上

実績例 続き

● オンライン証券会社 C社

【課題】

- 人材が不足。採用も難しくなっている。
- 事業方向性

【対応内容】

- 開発者モチベーションを高めるための新規事業のご提案
- 人材採用、育成手法の支援。

● EC系企業 D社

【課題】

- 利益率の低下。システム対応の悪化

【対応内容ープレミアムプラン】

- 問題点の明確化支援
- ビジネスアーキテクトとしての支援
- 組織改革、人材育成支援

● IT系ベンチャー企業 E社

【課題】

- アイデアはあるが事業計画が立てられない。

【対応内容ーベーシック・プラン+エクイティ】

- サービス内容の見直し。事業戦略策定支援

● 大手流通業者 F社

【課題】

- O2O、オムニチャネルが課題だが、具体的施策に落ちていない。

【対応内容ープレミアムプラン】

- 事業戦略上の問題点の明確化支援
- 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（含む組織改正案）

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。

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。
まずは2時間無料のヒアリングどうぞ。
問題の本質を見極めご提案致します。



- 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://emz-style.com/>