

株式会社ジャパン・ストラテジー・コンサルタンツ（JSC） および代表のご紹介

株式会社ジャパン・ストラテジー・コンサルタンツ

contact@japan-strategy.co.jp

03-5403-3505

JSCとは：クライアントインパクトの実現を追求するとともに、クライアントから「共に働いて良かった」と言っていただけるエクスペリエンス提供にも妥協しない戦略コンサルティング会社です

- 我々はプロフェッショナルファームとして、クライアントに阿る事なく、真にクライアントの為を考え提言をいたします。**インパクト（効果）を実現することに妥協しません**
- しかし、同時に良きパートナーとして、クライアントの皆様に「JSCと働いて良かった」と言っていただけるようなエクスペリエンスの提供にも力を尽くします。どのような良き提言も、気持ちの良い働き手からのものでないと受け取っていただけないと理解しているからです
- 我々は、**事業推進や事業改革にお悩みのクライアントのために、大きなインパクトと良きエクスペリエンスの両立に妥協せず取り組み続けます**

主要なサービス：戦略コンサルティングサービス、実行支援、プロジェクトマネジメントサービスを主にご提供

戦略コンサルティング

- 大企業の経営層の戦略課題解決をご支援。外部調査、社内議論のファシリテーション、計画への落とし込みまで一貫通貫でご対応します
 - 中期経営計画立案
 - 事業計画立案など

実行支援

- 立案された戦略の実行をご支援。貴社メンバーに伴奏し、共に袖をまくりあげて描いた戦略の実現に尽力いたします

プロジェクトマネジメント

- 経験豊富な戦略コンサル出身のプロジェクトマネージャーが貴社のプロジェクトをマネジメント。貴社メンバーに伴走しプロジェクトの推進を加速します
 - 新規事業、新規サービス、社内改革プログラムなど
 - 構想から実行、拡大まで

弊社の強み：クライアント様が実感できる効果の追求と、現場への寄り添い、そして異なる立場の橋渡しに強み

弊社の強み

インパクトの追求

概要

- マネジメントレベル視点での、経営として効果のある方針や施策の立案を徹底
- 目的や論点、あるべき姿に向けて、妥協せず考え議論し実現に向けて進めていく

トップマネジメント視点と現場視点の両立

- トップマネジメント視点を保った検討や意思決定の支援
- 同日に、現場の実情を理解し、絵に描いた餅とならない施策を提案

深いITの理解

- 現代ビジネスで不可欠なITに対する深い理解（IT業界バックグラウンド、豊富なIT関係プロジェクト経験、自社でのAIサービス開発経験 等）
- 新技術を基にしたビジネス開発や、コミュニケーションギャップが起こりやすいビジネスとITの橋渡しを円滑に実施

顧客の声（例）



大企業A社
クライアント

新規事業部にて、複数ある新規事業開発プロジェクトをリードしてもらいました。チームメンバーである弊社社員を育成しながら事業創造に伴走していただき、とても助かりました。**大企業の実情を理解した上で細やかな対応をいただき、とても満足しています。**



大企業B社
クライアント

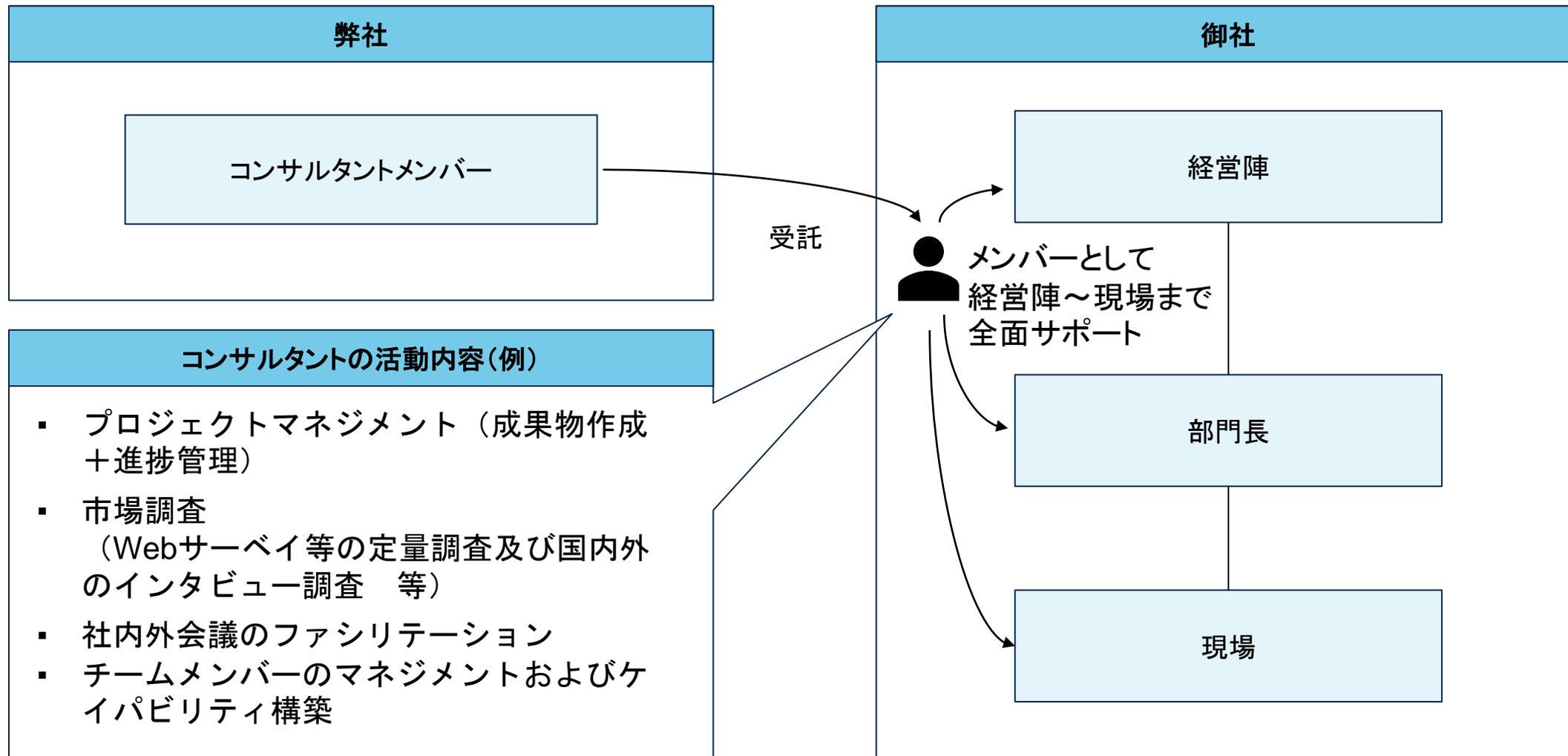
社内のDX推進をしていくに当たり、最新のITのこともDXのこともよく分からず、多数の取り組みだけが先行して始まっており、混沌とした状況でした。**プログラム全体のマネジメントをサポートしていただいたお蔭で全体が整流化され、DX推進に道筋が付きました。**



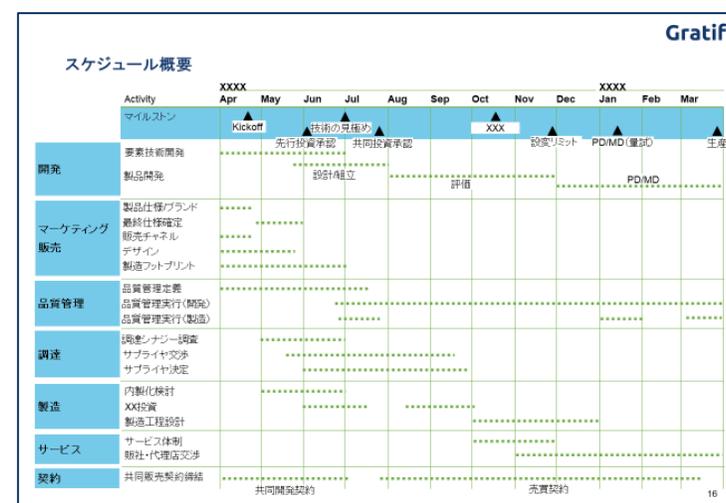
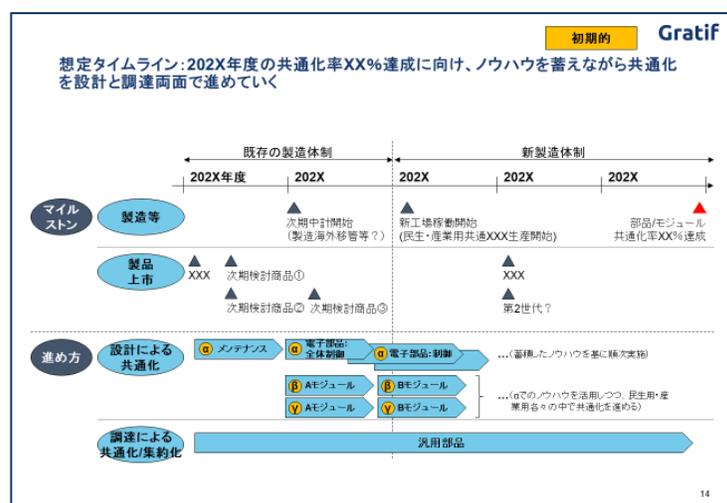
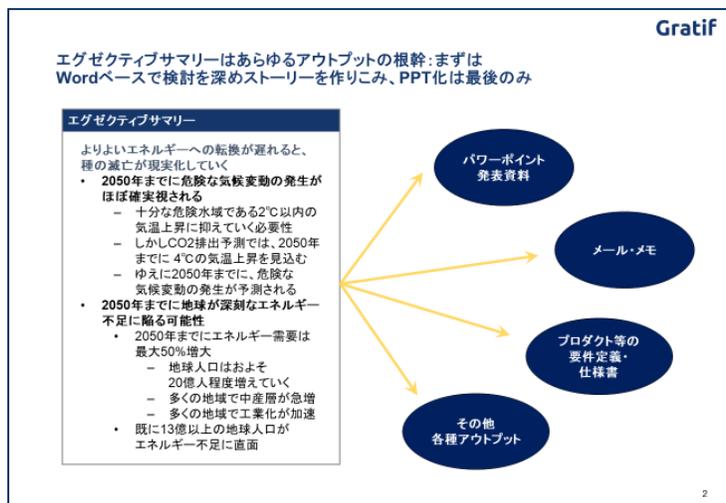
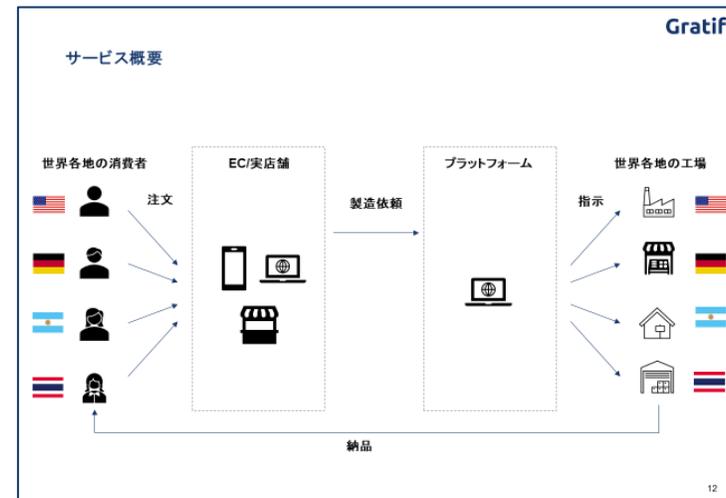
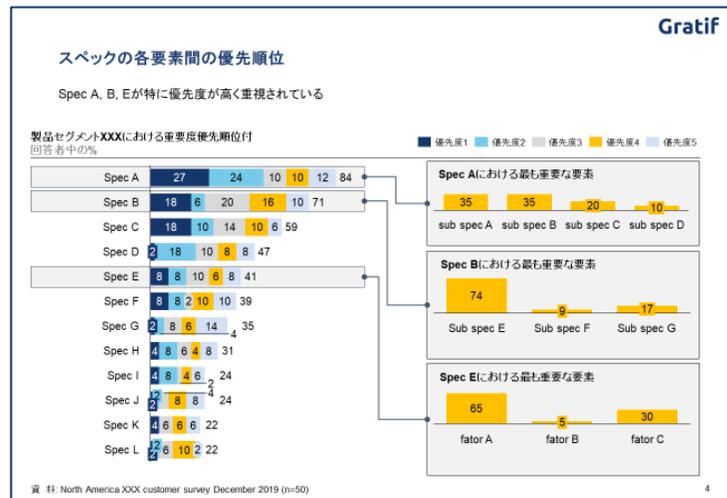
スタートアップC社
クライアント

これまでの人手に頼った事業から、**ITプロダクトを活用したサービスに事業拡張していくに当たって全面的支援**をもらいました。**新規サービスの構想から要件への落とし込み、プロダクト開発のマネジメントからリリースまで一貫して対応**してもらい、社内に知見が無い中、頼れる存在として多方面で助けられました。

PJ体制イメージ：弊社メンバーが御社のメンバーとして経営陣～現場レベルまで全面サポート致します

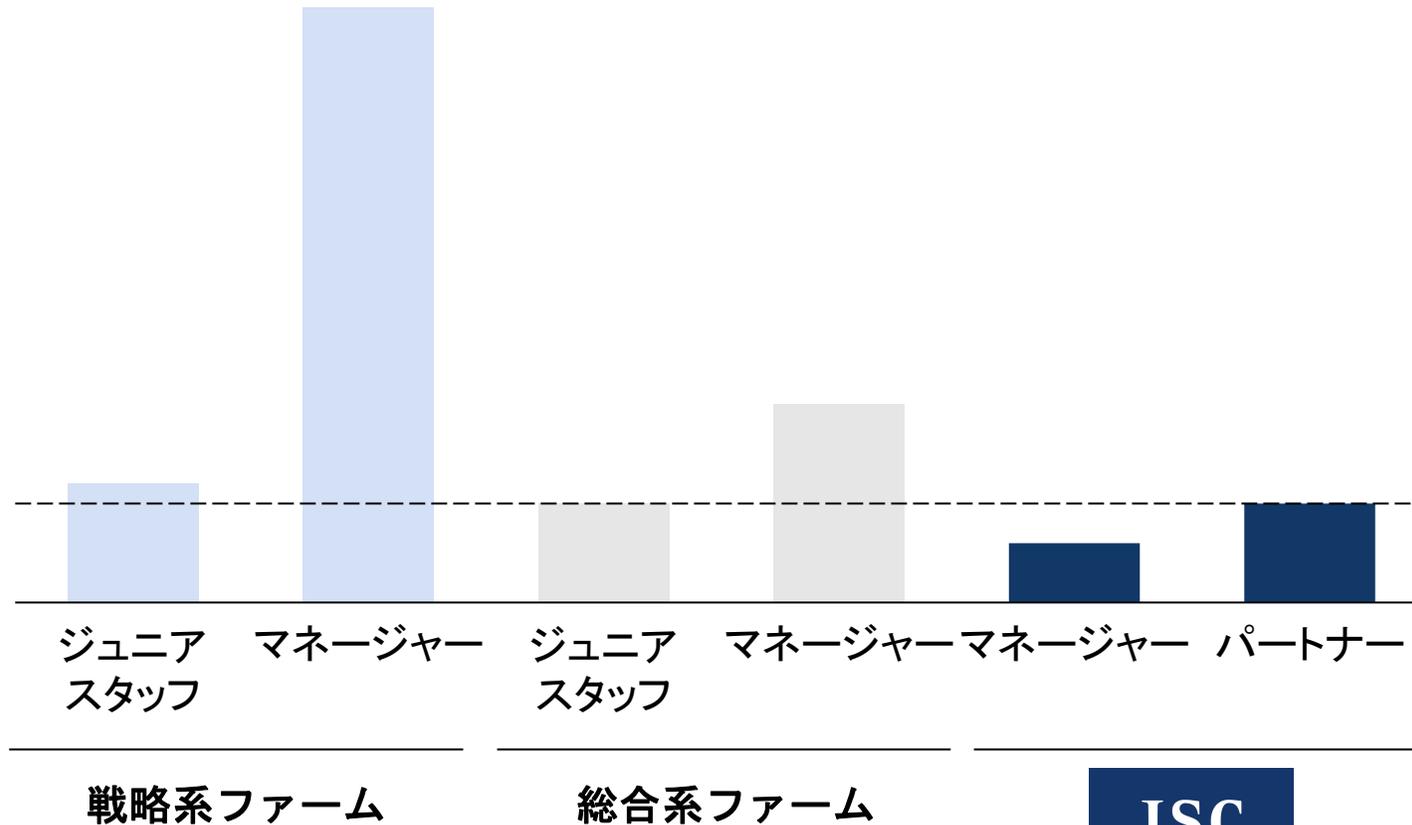


アウトプット例：抽象的なコンセプト立案から、定量的な分析や緻密なプロジェクト管理まで幅広くご対応



費用イメージ：トップ戦略系コンサル会社出身者が、
大手コンサル会社のジュニアメンバーと同水準のフィーでお力添えします

費用イメージ(1人月)



当社は戦略系コンサル会社出身のマネージャークラスが直接ご支援するが、費用感は戦略系や総合系ファームのジュニアスタッフクラスと同水準

代表紹介：経営×ITに強み



久保田 嘉臣（クボタ ヨシオミ）
2007年東京大学工学部卒

IT

2007～2011年 日立製作所

IT事業グループにて金融機関を顧客としたシステム営業を担当

HITACHI
Inspire the Next

戦略コンサル

2011～2012年 ローランド・ベルガー

欧州系戦略コンサルティングファームにてコンサルタントとして大企業向けの経営コンサルティングに従事

Roland
Berger

2012～2017年 マッキンゼー・アンド・カンパニー

東京オフィスにてプロジェクトマネージャーとして、情報・通信、ハイテク分野を中心に国内外グローバル企業向けの戦略コンサルティング業務に従事

McKinsey
& Company

VC

2017～2019年 グローバル・ブレイン

国内独立系ベンチャーキャピタルの最大手の1つにて、ベンチャー投資やファンドレイズを実行

global
brain

戦略コンサル/
AI

2019年～ 株式会社ジャパン・ストラテジー・コンサルタンツ

自身が経営するコンサルティング会社にて、主に大企業（一部、スタートアップも）向けに事業変革や新規事業構築に関するコンサルティングサービスを提供。自社でAIサービスの開発も手掛ける

JSC
Japan Strategy Consultants

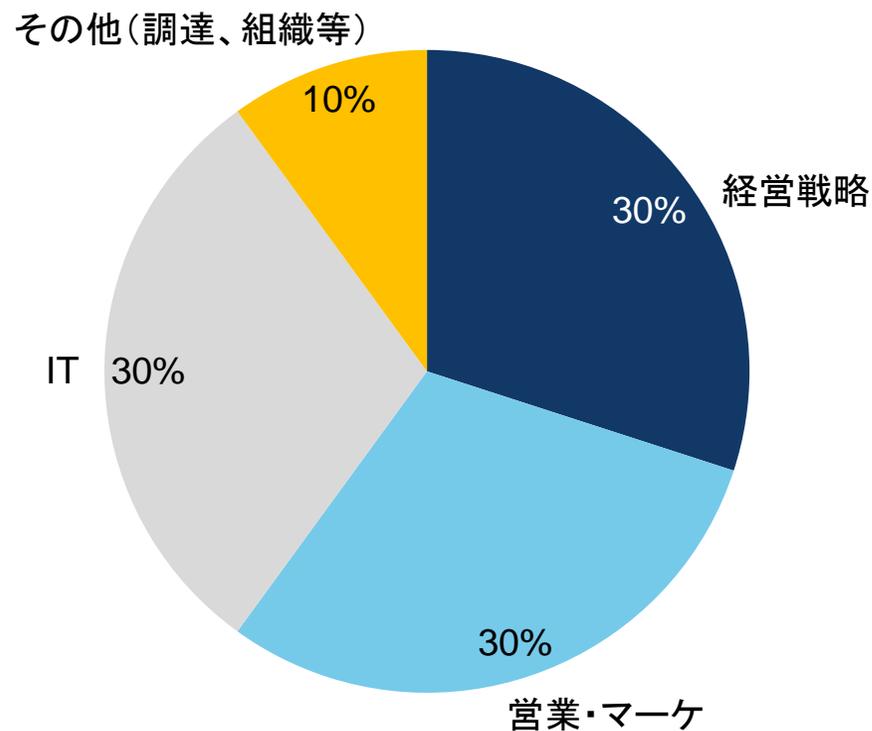
是非お気軽にご相談ください

- 現在の業務の中でお困りごとがあれば、どんなことでもお気軽にお尋ねください
- 本資料でご紹介したご支援以外でも、ご要望に合わせたサポートが可能です
- ご連絡先 : contact@japan-strategy.co.jp

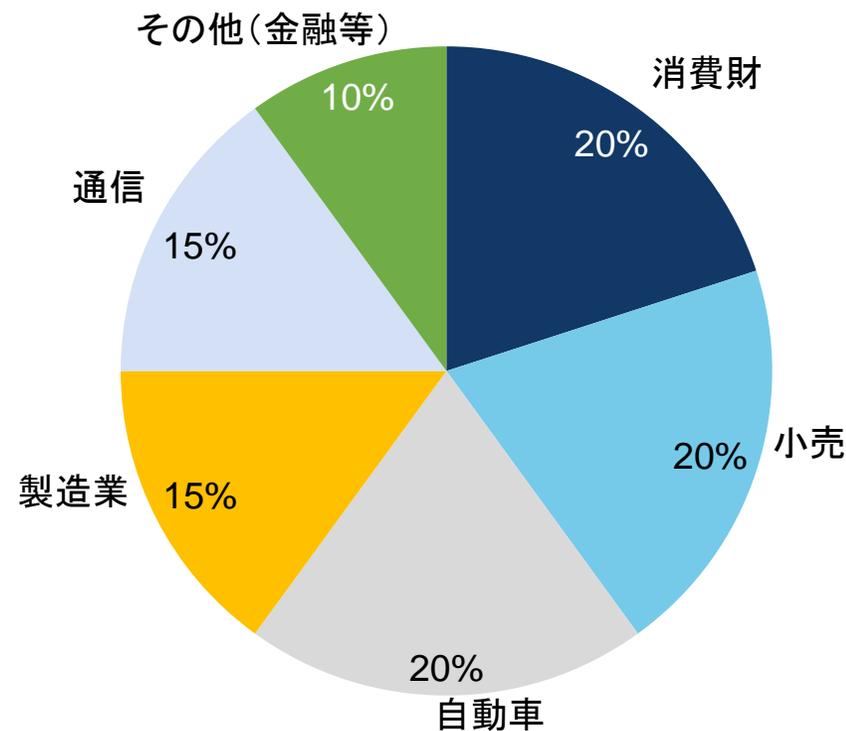
参考資料

(ご参考)代表の経営コンサルティング実績：戦略コンサルティング業界の経験が長く、事業戦略策定、業務構想等の領域が得意。また、IT知見も深く、ビジネスとITの橋渡しに強み

テーマ実績



業界実績



(ご参考)代表の主な経営コンサルティング案件実績

- 日系メーカーの中期経営戦略立案
- 通信会社の新規事業戦略立案
- 日系メーカーの海外グローバル事業統括会社の成長戦略立案
- 小売企業のビッグデータマーケティングのサービス構想立案、システム要件定義
- 保険会社における新デジタル営業ツール開発プロジェクトの立て直しおよび展開計画構築
- 消費財企業の戦略立案、物流改善
- スタートアップ企業の新規事業向けシステム開発マネジメント（要件定義からシステムローンチまで）
など

現場の皆様向けの研修実績（例） - 集団座学形式から、実務を通じて伴走しながら学んでいくスタイルまで、幅広くビジネスのハードスキルの伝授が可能
（人数、形式、費用は柔軟にご相談にお応えします）

プロジェクトマネジメント研修

- プロジェクトマネジメントにおける基本と実践を、実際の経験知を交えながら学ぶ
 - プロジェクトとは
 - プロジェクトマネジメントの要素
 - チーム組成の肝
 - 陥りがちな落とし穴 など

問題解決演習/実習

- 課題解決のスタンダードな手法を理解する
 - 課題の定義
 - 課題を解くステップ
 - 課題の分解
 - アプローチの種別
 - 実務での応用

ロジカルシンキング講習

- ロジカルシンキングの基礎を座学と例題を通じて学ぶ
 - 構造化、MECEとは
 - エレベーターピッチ
 - 文書構成の作り方
 - メッセージ、ファクトの取り扱い など

ファシリテーション講習

- 会議のファシリテーターとしての有用な振る舞い・スキルを身につける
 - ファシリテーションの基本理念
 - よくある場面への対処法
 - 有用なTips

スライドライティング講習

- 論理的なPowerPointスライドの作成方法を学ぶ
 - メッセージとファクト
 - 構造化の仕方
 - 有用なスタイル など

Excel作成講習

- ミスが少なく、他の人からも理解してもらいやすいExcelを作る方法を学ぶ
 - 構成を考える
 - 誤りを減らすための手法を理解
 - 理解を促しミスを減らすフォーマットの取得

JSC

Japan Strategy Consultants