

課題解決 パートナーを 隣に

知識・経験・実績を兼ね備え
現役で活躍するエグゼクティブパートナーの集団が
本質の課題を抽出し、
企業成長の最短のPathを提供します。

ソリューション（課題解決）サービスのご提案

株式会社SIMPLE ソリューション事業本部

SiMPL**E**



Dreams as goals. Goals as reality.

ご挨拶

SIMPLEは企業様のビジネスの成功と人の幸せを支援するために存在しています。

私たちの使命は、ビジネスの成長と繁栄を促進し、企業と組織だけでは無く、そこで働く人に対しても持続可能な価値、チャレンジを諦めない世界を創造することです。

企業様と人のビジョンと目標に共感し、実現のための適切な戦略とソリューションを提供します。

会社概要

社名：株式会社SIMPLE

設立：2022年 12月 15日

代表者：代表取締役社長 佐藤 亮

本 社：東京都渋谷区神宮前6-23-4 桑野ビル2階

Mission/Vision/Value

Mission

『“企業”と“人”の「成功と幸せな未来」を創出』

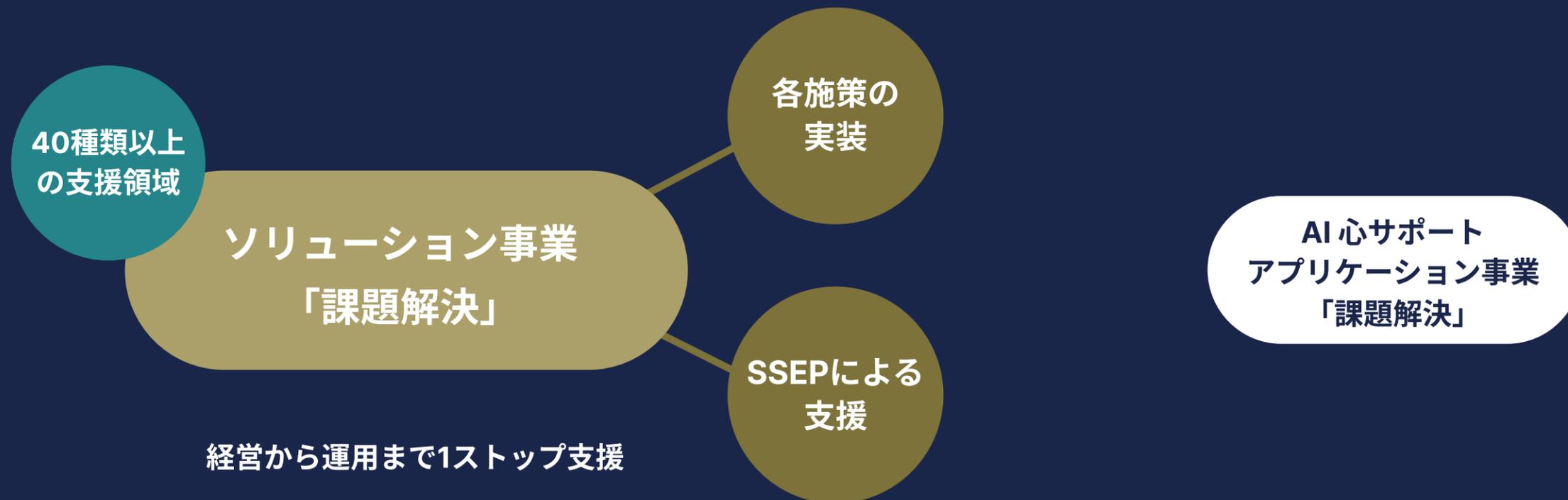
Vision

『シンプルアルゴリズムで望む未来をクリエイトする会社』

Value

『課題解決のための最短のPathを提供し、チャレンジを恐れないモチベーションを形成することで、夢を目標にし、実現可能な世界を提供する。』

事業紹介



月額固定の“一律料金”で 全ての領域、何人でもコンサルタントを起用可能！

SIMPLEは会社組織の全機能（部署）の『40領域』に対して
ソリューションを1ストップで提供できる日本唯一のソリューション会社です。

3分の1以下のコストで “最強の経営企画担当者”が手に入ります！

経営に必要不可欠な「優秀な経営企画担当者を採用」すると
1,500万～2,000万以上 / 年の報酬が発生します。

しかも会社機能全てに精通している人材は存在しないと言っても過言ではありません。

SIMPLEは経験と実績を出してきた“最強のコンサルタント”が全領域で支援します。

SiMPLEが提供するサービスの3つのポイント

SiMPLEは、経営課題に直結する3つの価値提供をお約束致します。

1. 効率的なコスト設計で、最大の効果をご提供
2. 課題解決のための最短のPathをご提供
3. 企業成長に必要な価値ある人脈をご提供

貴社の中長期視点での経営戦略を基に、課題解決策をご提示。
伴走型でご支援することで、貴社の企業成長をお約束いたします。

1. 効率的なコスト設計で、最大の効果をご提供



貴社のビジネスに最適なソリューションを提供し、効率的なコスト設計で支出を抑えます。
課題解決のための最短のPath(道筋)を見つけ出し経営目標を超える最大の成果を実現します。

2. 課題解決のための最短のPathをご提供



様々な分野のスペシャリストの集団：ソリューション・エグゼクティブ・パートナー = コンサルタント

経験と実績に裏付けられた深い知見を1ストップで得られることで、課題解決のスピードアップが図れます。

更にSIMPLE独自の課題解決の最短のPath(手段)で目標の具体的なマイルストーンが明確になります。

3. 企業成長に必要な価値ある人脈のご提供



現役の企業トップとの人脈形成は新たなビジネスの創出や成長に繋がります。

また継続的なサポートを得れるチャンスがあります。

これらは、貴社にとって高い価値ある人脈形成となります。

SiMPLEがカバーする圧倒的な課題解決領域

SiMPLEは会社組織の全機能（部署）の40領域に対してのソリューションを1ストップで提供できる**日本唯一のソリューション会社**です。

経営課題

- 01経営支援領域
- 02企業ブランディング領域
- 03経営戦略策定領域
- 04M&A領域
- 05スタートアップ支援領域
- 06資金調達領域
- 07人脈支援領域
- 08IPO支援領域

部門課題

- 09経理・財務・会計領域
- 10事業戦略、事業計画書策定領域
- 11Product開発領域
- 12新規事業開発領域
- 13EC立上げ支援領域
- 14営業先リスト領域
- 15デジタルマーケティング領域
- 16マスマーケティング領域
- 17マーケティング戦略構築領域
- 18TPS活用物流OP構築領域
- 19物流作業領域
- 20広報PR領域
- 21営業強化支援領域
- 22営業販促Planning領域
- 23造作物・購買・調搜索物
- 24WEBマーケティング領域
- 25カスタマーサービス領域
- 26リサーチ・検証領域
- 27サプライチェーン管理領域
- 28ESG/SDGs事業開発領域
- 29プロジェクト管理領域

人材課題

- 30人材開発・人材戦略領域
- 31人材育成（社員研修）領域
- 32人材派遣領域

デジタル/システム課題

- 33WEBサイト、LP制作領域
- 34データサイエンティスト領域
- 35システム企画・開発領域
- 36技術・情報システム領域
- 37UI/UXデザイン領域
- 38ビッグデータ活用領域
- 39システム保守・サポート領域
- 40AI / DX最先端テクノロジー領域

ソリューション・エグゼクティブ・パートナーの一部紹介



元：Amazon
現：株式会社SIMPLE 代表取締役

佐藤 亮

1988年:ブリティッシュアメリカンタバコジャパン入社2011年:リネットジャパングループ株式会社 入社2021年:アマゾンジャパン入社リネットジャパングループにて、グループ本代表取締役専務執行役員 COO 兼 子会社代表取締役社長を歴任。2016年12月に経営としてIPOを果たす



元：株式会社リクルート
現：株式会社アントレ 代表取締役

上田 隆志

1976年7月1日生まれ。1999年4月:凸版印刷株式会社入社。2005年:10月株式会社リクルートエイブリック(現株式会社リクルート)入社。2014年4月:アントレ事業部門の責任者に着任。4年間を通じて売上・利益を大きく伸長。2020年7月:株式会社アントレの代表取締役に就任。



現：大手D社 子会社 代表取締役社長

生田目 知之

1994年～2002年、CGクリエイターとして様々なTV-CMやイベント映像の制作を手がける。2002年から株式会社ウェブマネーでサイトや企画制作部門の責任者などを経験。2008年、株式会社D・N・A入社、のち株式会社モバオクへ出向。PMとして多数の新規機能ローンチ。企多く企業とのアライアンスを実現。マーケ部門やCM部門責任者を経験、2019年に代表取締役社長に就任。



元：ヤフー株式会社
現：Funfair株式会社 代表取締役

韓 勇大

1975年6月26日生まれ。明治大学卒業後、1998年4月NTT株式会社に入社。2002年、アパレル会社のEC事業立ち上げに参加。新規サイトの開発及び、運用を任される。2005年、Yahoo!JAPANでEC事業及び新規事業開発のProduct Manager 2013年よりeBay JapanのEngineering部門責任者。2017年よりFunfair株式会社の取締役に就任。

ソリューション・エグゼクティブ・パートナーの一部紹介



元：日本マイクロソフト株式会社
現：ビジネスマネジメント株式会社 代表取締役

松本 雅紀

1996年：日本マイクロソフト入社、技術営業としてサーバー製品を中心に担当。その後、開発者向けマーケティングへ異動、日本独自の企業向けライセンスモデルを企画。
2013年、株式会社オウケイウェイヴに入社、WebサービスのB2B事業の製品戦略の立案からコンサルティング営業までを責任者として統括。
2018年に独立し、ビジネスマネジメント株式会社を設立。



元：大日本印刷株式会社
現：株式会社F.P.Oエージェント

武藤 晃泰

1977年2月19日生まれ
1999年4月大日本印刷株式会社入社。
情報コミュニケーション領域の営業として23年勤務（管理職5年含む）印刷物の制作・製造から脱却し、潜在課題の抽出～企画実行・検証までをワンストップで手掛ける。
2023年4月より、株式会社F.P.Oエージェント 代表取締役就任



元：シェアリングテクノロジー株式会社
現：株式会社SIMPLE 取締役 CCO
兼 株式会社HACK 代表取締役

早田 亮

- ・シェアリングテクノロジー株式会社 <制作チーム責任者>
- ・株式会社エイチームブライズ <マーケティング責任者>
- ・Qiita株式会社 <キータチーム事業責任者>
- ・株式会社HACK <代表取締役就任>



元：シェアリングテクノロジー株式会社
現：株式会社SIMPLE 取締役 CCO
兼 株式会社HACK 代表取締役

柴山 和哉

1988年生まれ 愛知県出身
大学卒業後、通販向け商品企画会社に入社。3年間で約30商品のリリースを実現。11の美容ブランドの立ち上げと運営を実施。その後シェアリングテクノロジー株式会社にて、M&AやPMI業務へ従事。併せてフランチャイズ比較メディアの事業責任者を経験。
2021年に株式会社ASNOVAに入社し、新規事業の立ち上げに従事。2022年8月に株式会社HACKを創業。

SiMPLEの圧倒的な領域カバー力とコスト設計

	役員/社員採用	コンサルティング会社A	顧問紹介会社K	株式会社SiMPLE
複数部門の課題対応	<p>✕</p> <p>専門の課題領域しか対応できない。</p>	<p>▲</p> <p>可能だが個別に契約が必要</p>	<p>▲</p> <p>可能だが別顧問との契約が必要</p>	<p>◎</p> <p>1契約で40領域の全てに対応!</p>
主体性を持った課題解決	<p>○</p> <p>専門の課題領域しか対応できない。</p>	<p>▲</p> <p>指導/教授型で成果に責任を持たない事が多い</p>	<p>✕</p> <p>指導/助言のみ</p>	<p>◎</p> <p>課題解決までサポート/具体的で実施可能なソリューションを提供。</p>
人脈の提供	<p>✕</p> <p>個人でできる範囲内</p>	<p>✕</p> <p>契約外のサポートはしない</p>	<p>○</p> <p>顧問による人脈の紹介あり</p>	<p>◎</p> <p>全コンサルタントによる惜しみない人脈の提供</p>
費用/月	<p>一人当たり 100~180万円/月</p>	<p>1件当たり 50~100万円/月</p>	<p>1人当たり 40~100万円/月</p>	<p>月額固定金額 48万円/月</p>

40種類の領域から、どの領域でも、
何人のソリューション・エグゼクティブ・パートナー
(コンサルタント) を起用しても追加費用一切なし

エグゼクティブパートナー何人でも何回でも

月額 / **480,000**円

※ご契約は3ヶ月以上からとさせていただきます。

スタートアップキャンペーン

今だけ
お得

今なら**100社様限定**で3ヶ月間の月額費用を
380,000円でお試し可能です

キャンペーン期間：2023年9月30日まで