

# オーケストラ型 コンサルティングサービスのご紹介



コンサルティング

**4.0**

v1.0.1



# 会社概要



## 会社プロフィール

会社名	コロニー株式会社
設立	2018年1月
代表取締役	清水 勇樹
事業内容	事業開発経験者や起業経験者のオープンネットワークを活用したコンサルティング事業
所在地	東京都千代田区有楽町2-7-1 有楽町イトシア12階
社員数	内部 30名 外部 約500名
URL	<a href="https://qolony.co.jp/">https://qolony.co.jp/</a>
電話番号	03-6860-4848
メールアドレス	info@qolony.co.jp

## ビジョン

### 「日本の成長支援」 ～『あたりまえ』の基準を上げる～

日本の人口減少は加速していくため、イン・アウトバウンド対策として、自分の力で事業を作る『方法』と『人材』が必要になります。この2つを軸に、弊社は日本の成長支援を推進いたします

## 代表者経歴

- アメリカの大学を卒業後、新卒で株式会社NTTデータに入社。システムインフラエンジニアとして勤務
- その後、デロイトトーマツコンサルティング株式会社へ入社。主に、日系大手企業向けに、様々な新規事業開発案件を手掛ける
- 楽天株式会社へ入社。複数サービスの新規事業をリード・推進した後に独立。
- リディッシュ株式会社を取締役COOとして設立。
- コロニー株式会社を設立。様々な会社の新規事業開発の推進を全面的にサポート。



# オーケストラ型コンサルティングとは



お客様の課題感・フェーズ感に合わせ、当社社員が外部人材を活用しながら、戦略立案から実行支援までを一括して実施する新しいコンサルティングサービスです。



口コミを元に集った**500**名超を活用し、  
事業開発・起業経験者のみのチームを構成



# オーケストラ型コンサルティングの特長



当社メンバーをお客様のコミュニティに結び付け、従来のコンサル会社の次のような課題を解決します。

## 既存コンサルの課題

## コロニーの特徴

事業経験が  
少なく、  
アジャイルが苦手



特徴 1  
事業経験が豊富かつ、  
NPS評価の高い  
プロフェッショナル

様々な企業・業界の知見を有した国内外の優秀な事業開発経験者・起業経験者のみを500名以上抱えています。多種多様な案件の戦略立案からシステム開発、外部アライアンスの推進までをご依頼いただけます。また、メンバーはお客様のNPS評価に基づきアサインしております。

自社ノウハウ  
を提供しない



特徴 2  
案件推進と並行して  
社員教育・採用が可能

ご要望に応じて、案件をリードしながらも、当社のノウハウを提供してお客様の社員の教育・採用を支援します。そのため、将来的にはコンサル会社を不要とする組織を目指すことも可能です。

最低3名からで  
高額



特徴 3  
1ヶ月単位の  
柔軟な稼働調整

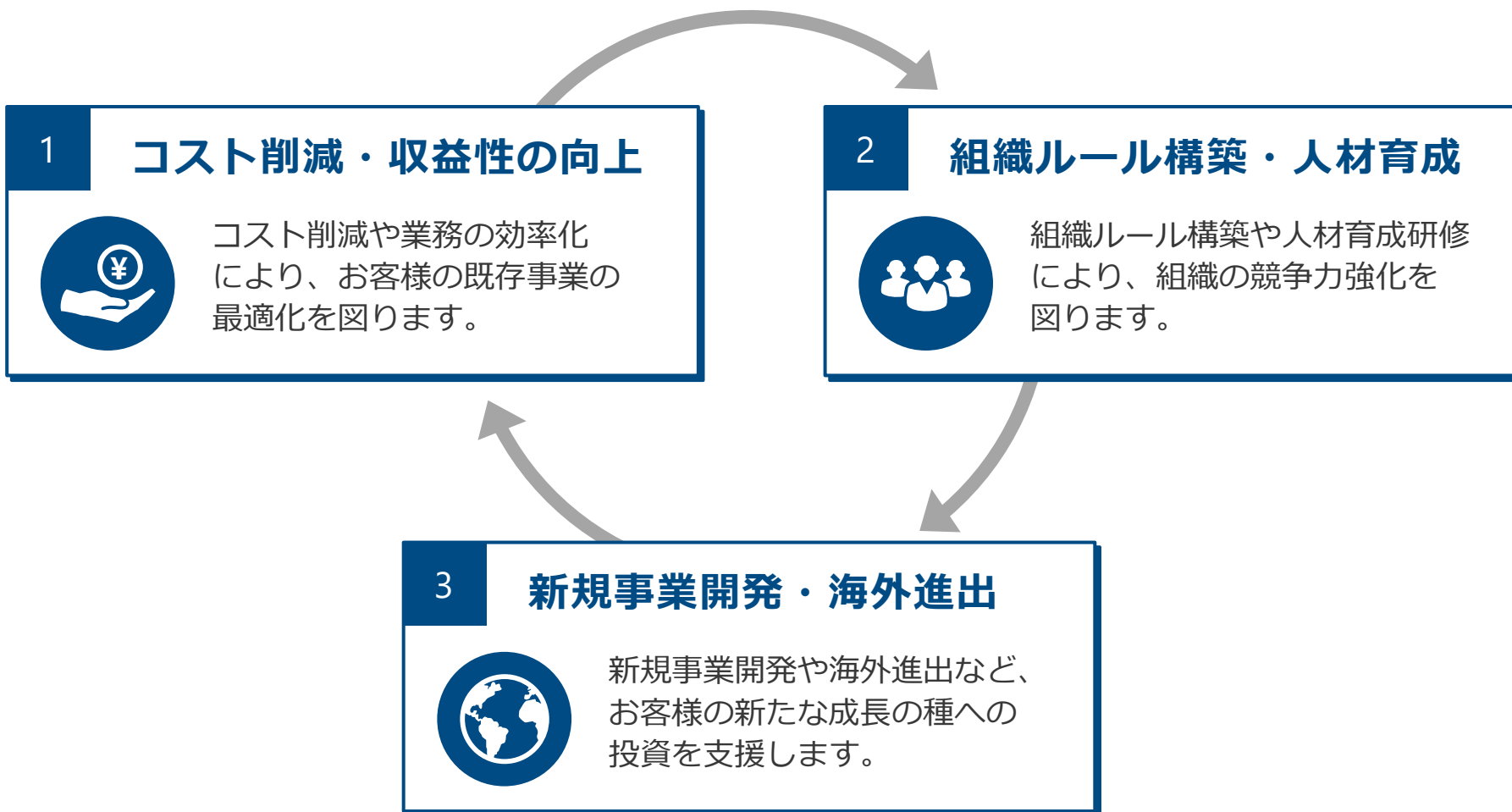
従来のコンサル会社とは異なり、1ヶ月単位で最低1名から稼働を調整します。試験導入したり、既存コンサルのコスト削減を図ったりすることが可能です。



# ご支援内容



既存事業の最適化から新規事業開発まで、企業の成長サイクルを一気通貫で支援します。





# ご支援内容



## 1 コスト削減・ 収益性の向上

BPR／組織自動化

- BPR／組織自動化と社員稼働削減

RPA／AI

- RPA導入／人員転換・削減

プロセスマイニング

- プロセスマイニング導入

BPO

- BPO導入

コストカット

- ROIを明確化した業務プロセス変更

## 2 組織ルール構築 ・人材育成

研修・教育・採用

- フューチャリングプログラム実施

人事制度設計

- 事業開発に向けた人事制度設計

アジャイル組織構築支援

- アジャイル組織構築支援

SFDC

- Salesforce導入・構築／レポートサイクル構築

## 3 新規事業開発 ・海外進出

企画・商品構築

- 企画／新カテゴリー構築／ブランディング支援

営業強化

- 営業戦略・業務モデル構築

広告強化（Webマーケ含む）

- 広告戦略・業務モデル構築

アライアンス・JV

- 外部アライアンス・JV構築

CVC

- オープンイノベーション実行支援

M&A

- M&A推進

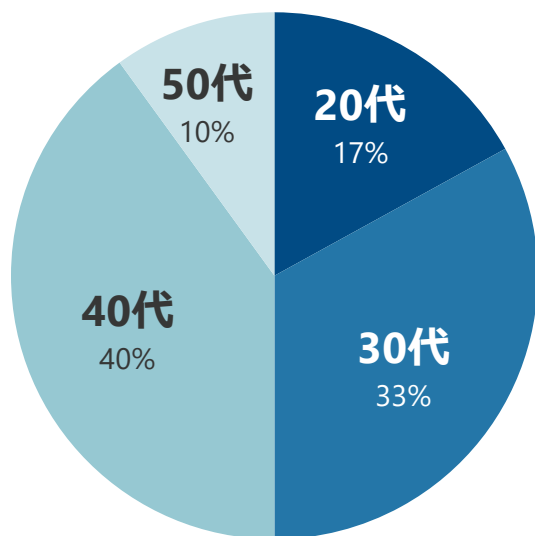


# メンバー構成／案件構成

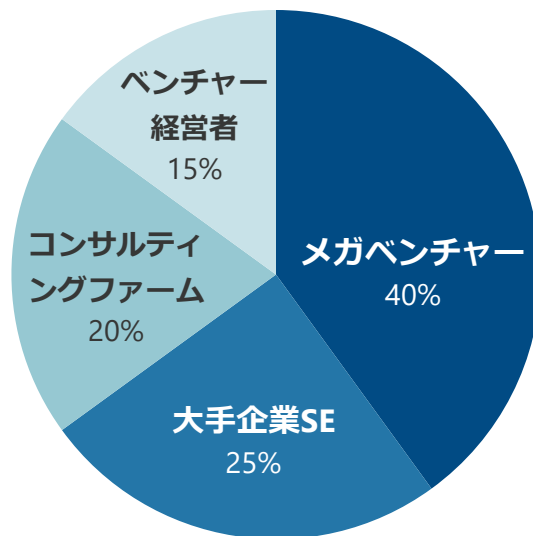


大手企業やベンチャー、コンサルティングファームで事業開発・起業経験を積んだ30代～40代を中心に、メンバーを構成しています。

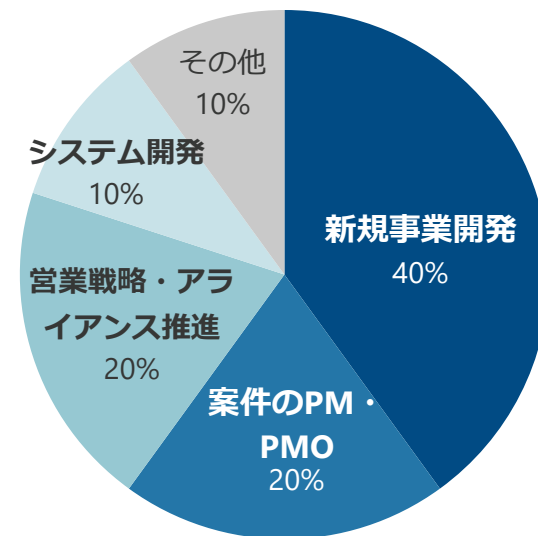
メンバー年齢層



メンバー経験職種・業種



取組案件内訳





# メンバーの元所属企業・団体（一部抜粋）



様々な業界からプロフェッショナルを集め、ネットワーク化しています。

## 金融

- JP Morgan
- メルリンチ日本証券
- 日本政策投資銀行
- みずほ銀行

## 商社

- 伊藤忠商事
- 三菱商事
- 双日
- 住友商事

## 化学・製薬

- 三井化学
- 日立化成
- バイエル薬品
- グラクソ・スミスクライン
- ノバルティスファーマ
- 第一三共
- 中外製薬
- 花王

## 食品

- ヤクルト
- 日清食品

## 電機

- 日立製作所
- 三菱電機
- NEC
- 富士通
- Apple
- 日本GE
- パナソニック

## 空運

- ANA
- JAL

## 情報・通信

- NHK
- NTT

## IT・広告

- 日本IBM
- NTTデータ
- 野村総研
- 電通
- DeNA
- 楽天
- リクルート
- ヤフー

## コンサル・ シンクタンク

- McKinsey & Company
- Bain & Company
- Boston Consulting Group
- PWC
- Deloitte
- アクセンチュア
- 三菱総合研究所

## 官公庁・大学

- 総務省
- 農林水産省
- 経産省
- 東京大学





# コンサルティングプラン



ご希望の稼働量やニーズに応じて、3つのプランを用意しています。

	スポットコンサルティング	チームコンサルティング	社員代替コンサルティング
支援方法	数回のヒアリングと、週1～月1回程度のアドバイザリー	お客様の課題に合わせた最適なチームが週2～5日程度稼働	コンサルタントが週5日常駐し、既存社員と同様の社内外調整業務などの業務を推進
対象ニーズ	<ul style="list-style-type: none"><li>■ お試しで利用したい</li><li>■ 壁打ちなどを手伝ってほしい</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 外部エキスパートのサポートや調査を希望している</li><li>■ 戦略・開発案件を推進したい</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ プロジェクトが佳境で、工数が不足している</li><li>■ 採用も検討している</li></ul>
業務内容	企画・調査	企画・調査～戦略立案、既存サービス改善	業務推進（PM・PMO）、システム開発
契約方法	1. 案件内容に応じた月単位の契約 2. 期間で契約	1. 案件内容に応じた月単位の契約 2. 期間で契約	案件内容に応じた月単位の契約
費用感※	1. 案件内容に応じてコンサルタント1人／月の費用を都度見積 2. パッケージ費用も可 3ヶ月：400万円 6ヶ月：600万円 12ヶ月：900万円	1. 案件内容に応じてコンサルタント1人／月の費用を都度見積 2. パッケージ費用も可 3ヶ月：400万円 6ヶ月：600万円 12ヶ月：900万円	案件内容に応じてコンサルタント1人／月の費用を都度見積



# 課題解決に向けたヒアリング



以下の項目についてヒアリングを行い、具体的な提案内容を検討させていただきます。

## ヒアリング項目

## 案件実例

<b>1</b> 依頼概要	美装品（ストッキング、タイツ）事業の成長戦略の構築。
<b>2</b> コンサルタント利用 経験の有無	当部署で過去に2年間の利用経験有り（会社全体でのコンサルタント利用期間としては5年目）。
<b>3</b> 現状	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 商品：ストッキング・タイツ</li><li>■ 市場：マーケットは成熟し、横ばい傾向</li><li>■ 競合：大手3社（アツギ、グンゼ、福助）の量販店、衣料品店を中心に年間100億円展開</li><li>■ クライアント： xxxx（株）から現在は福助に事業譲渡し、福助から商品を購入。売上は25億円規模で、成長は鈍化。インバウンド比率は10%程度（自然発生のクチコミあり）。自社生産ではないため原価が高い。宣伝・販促費は年間15百万円程度と売場ハンガー配付。商品の品質は良く、化粧品イメージがアパレル各社との差別化に繋がる。複数回購入者も多く、需要は安定。</li><li>■ 流通：化粧品販路のドラッグで80%以上を構成し、存在感あり。大きな宣伝はないが需要はある。但し、掛率が競合より10%近く高く、利益率が低い。</li></ul>
<b>4</b> 課題	宣伝対策もなく、インバウンド需要も落ち着き成長戦略が描けない状態が続く。福助から購入しているため、原価が高く収益構造的にも厳しい。
<b>5</b> 依頼事項	事業の存在意義と収益が確保できる成長戦略のシナリオと手法の案を作成。G全体から既存品育成レベルまで幅を持たせマーケット統括と範囲を絞り込む。絞り込まれた2案程度を社長提案し、戦略を確定。予算は1人300~500万円/月
<b>6</b> 今後のスケジュール と決裁者	xx月xx日 提案の範囲を絞り込む（正式発注） xx月上旬 絞り込んだ2案程度を社長（決裁者）提案 xx月下旬 社長（決裁者）提案後の修正し戦略確定

# 參考資料



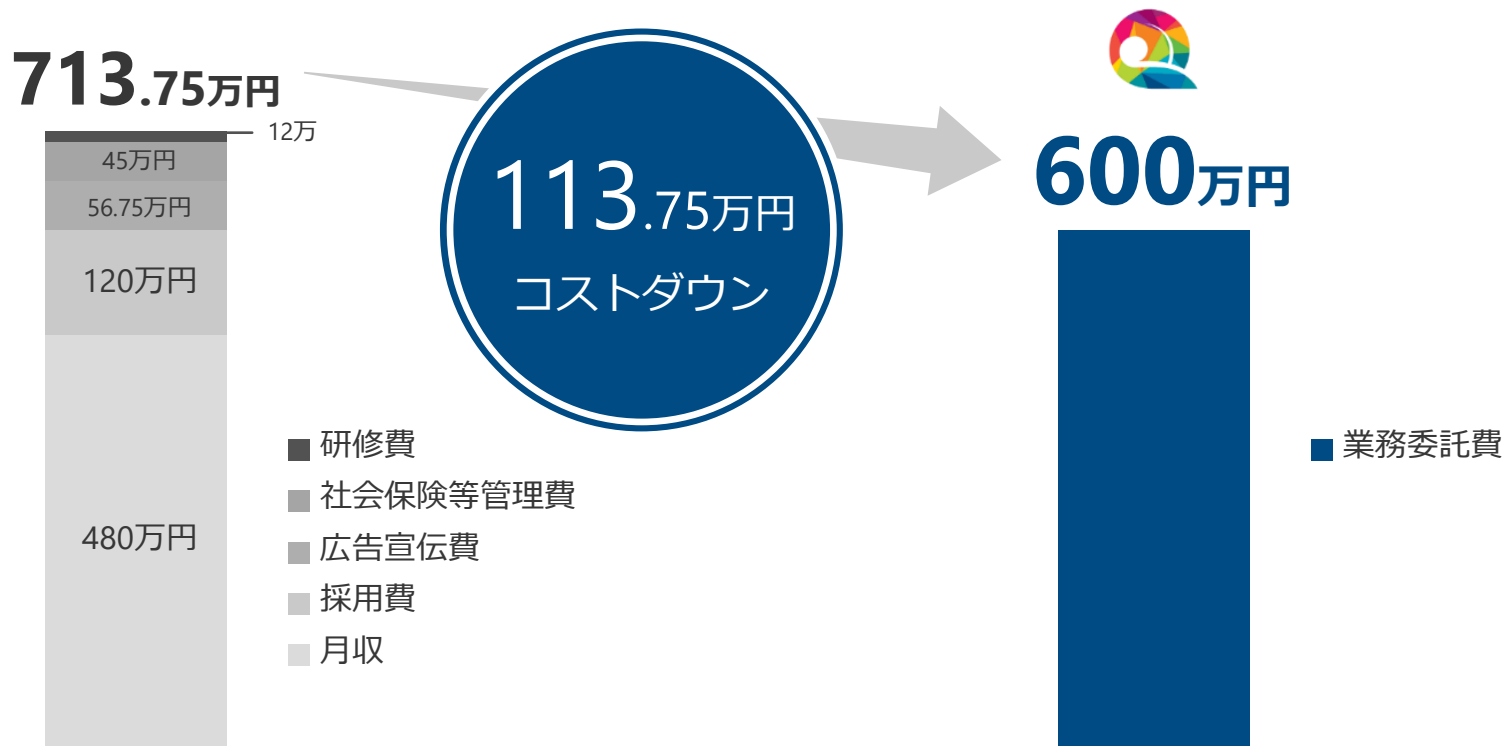


# 費用比較例



当社にご依頼いただいた場合、お客様が3ヶ月間で3名の社員※を採用・教育する際にかかる費用よりも、約110万円抑えることができます。

——— お客様で社員を採用・教育する場合 ———      ——— 当社にご依頼いただいた場合 ———



※ 社員3名の月収は、それぞれ80万円・50万円・30万円を想定



# コンサルティング業界の変遷



分析・戦略立案の繰り返しだけでは、なかなか実行まで踏み込めません。当社は時代のスピード感にマッチした新たなコンサルティング方法を提供しています。


1890 ~	コンサルティング 1.0	グレイヘア コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の退職者が経験値に基づいて助言</li> <li>人に依存</li> </ul>	元CXO
1926 ~	コンサルティング 2.0	ファクトベースド コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>ある程度誰でもできるように分析（事実）を元に助言</li> <li>過去の振り返りには限界有</li> </ul>	戦略 コンサルティング ファーム
1991 ~	コンサルティング 3.0	デザイン コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>右脳・デザインも加味した助言</li> <li>人に依存</li> </ul>	デザイン コンサルティング ファーム
2017 ~	コンサルティング 4.0	<b>オーケストラ型 コンサルティング</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社が案件をリードすることで品質を担保</li> <li>社内外の様々な専門性を持つメンバーを保有</li> <li>プロの事業化集団をお客様に合わせてチーム化</li> </ul>	aolony



# 大手コンサルティングファームとの違い



柔軟性の高いコンサルティングサービスを提供することで、お客様より高い評価をいただいております。

	大手戦略 コンサルティングファーム	 aolony
事業会社での新規事業開発経験・起業経験者のみ	×	○
戦略立案から実装（システム開発）までを一気通貫で支援	△	○
大学・ベンチャー・大手企業とのアライアンスの推進	×	○
自社ノウハウを活用した社員教育・採用	×	○
1ヶ月単位で1名から対応	×	○
ライセンスフィーがコンサルティング費用に含まれない	×	○
ブランド力	○	×