

【コンサルティング事例の抜粋】

医療情報系 ITベンチャーの経営代行（上席顧問・経営管理本部長）

- 医療情報総合研究所は、調剤薬局の処方情報を収集・加工・分析し、クライアントである製薬企業にサービスを提供。
- 経営陣の一新に伴い上席顧問として社員約 10 名、売上規模約 3 億円の経営管理本部長を 18 カ月間代行。
- 経営管理、経理・人事・総務、及び新製品開発までを担当掌握し、業務の効率化と新規サービスの開発・市場投入を推進。
- 特に新規サービスは、クラウド環境でクライアントが自由に分析を行える環境を提供。

フランス食品企業の日本市場参入戦略立案

- 医療用食品で日本市場に参入するために、市場・競合分析と参入戦略策定を実施。
- プロジェクト・マネジャーとして 3 名のチームを 6 ヶ月間リード。

外資系医療機器メーカーの戦略立案支援

- 循環器系医療機器の売上拡大のために、裏付けとなる疫学的データの確立（大学研究機関による研究・分析）をコーディネートし、得られたデータを基に製品拡販及びコミュニケーション戦略策定を実行
- プロジェクト・マネジャーとして医師 2 名を含む 4 名のチームを 18 カ月間リード。

IT アウトソーシング・サービスのリエンジニアリング

- 大規模なクライアントとのサービス契約の顧客満足率と収益性を改善するために、サービス提供チームと共同でサービス内容や提供形態の見直しを行い、クライアントに再提案していく業務を遂行。
- 日本を含む、アジア・パシフィック地域で 30 を超える契約に対してサービスを提供してその多くで新しい条件での再契約を締結
- アジア・パシフィック地域のプログラム・ディレクターとして、アメリカ、ヨーロッパ、オーストラリア、インド、韓国、日本のコンサルタント 8 名を統括して、18 か月のプログラムを統括管理して推進。

大手事務機メーカーA 社の営業改革

- 代理店販売から直接販売へ軸足を移すための営業改革の戦略と施策策定を実施。営業とサービスを融合させていく新しい営業の仕組みを提案し採択。
- コ・プロジェクト・マネジャーとして 5 名のチームを 6 ヶ月間リード。

大手事務機メーカーB 社のダイレクト・セールス（コールセンター）戦略策定

- 営業人員の効率的活用と販売機会損失を減らすためにコールセンターを活用したダイレクト・セールスを採用した新しい営業形態を検討し提案・採用。

- プロジェクト・マネジャーとして 5 名のチームを 4 カ月間リード。

外資系製薬メーカーの IT プロジェクト・マネジメント・ツール導入

- 大手外資系製薬メーカーにてグローバル統一の IT プロジェクト・マネジメント・ツールを導入する際の日本側プロジェクト・マネジャーを担当。日本サイドで必要となるカスタマイズ、業務プロセスの変更などを本社と協議（アメリカ出張含む）し、新しい業務プロセスの策定、教育を実行し導入を成功。
- プロジェクト・マネジャーとして 2 名のチームを 6 カ月間リード。

製薬メーカーでの他のプロジェクト

- 創薬領域の業務改革および研究情報統合の推進
- CMC 領域（治験薬の準備プロセスと業務）の改革

自動車メーカーの品質改革

- 自動車の品質管理プロセスを徹底的に分析し、完成車の品質を向上させる業務戦略及び情報戦略を策定・提案。
- プロジェクト・マネジャーとして 5 名のチームを 6 ヶ月間リード。

大手金属加工機械メーカーの経営改革

- マーケティング戦略・プロセス、管理会計・原価システム、市場分析、中期経営計画の策定と 2 年を超える期間に渡り継続的に常駐し、改革の道筋の確立に貢献。
- プロジェクト・マネジャーをして期間により異なるが 1-2 名のメンバーをリードして、クライアントと一体化して 26 カ月に渡りプロジェクトをリード。

その他のコンサルティング事例

- 大手電子部品メーカーにおけるマーケティング・プロセスの改革（1 年間）
- 機能部品メーカーにおける開発プロセスの改革（9 か月）
- 大手事務機メーカーにおける IT 戦略策定（6 カ月）
- 大手電機メーカーにおける営業プロセス改革（9 か月）
- 中堅 IT 企業の事業戦略・中期経営計画策定（6 カ月）
- 事業運営全般に関する顧問業務
- 医療系サービス企業の営業改革