



- <社名> 株式会社シザコンサルティング
- <事業内容> コンサルティング業
- <設立> 2012年10月17日
- <代表者> 代表取締役 川原 拓馬

## 経営理念

### 1. 社会に対して

私たちは、個性あふれる企業が躍進するお手伝いをし、「豊かで多様な地域、日本の発展」に貢献する。

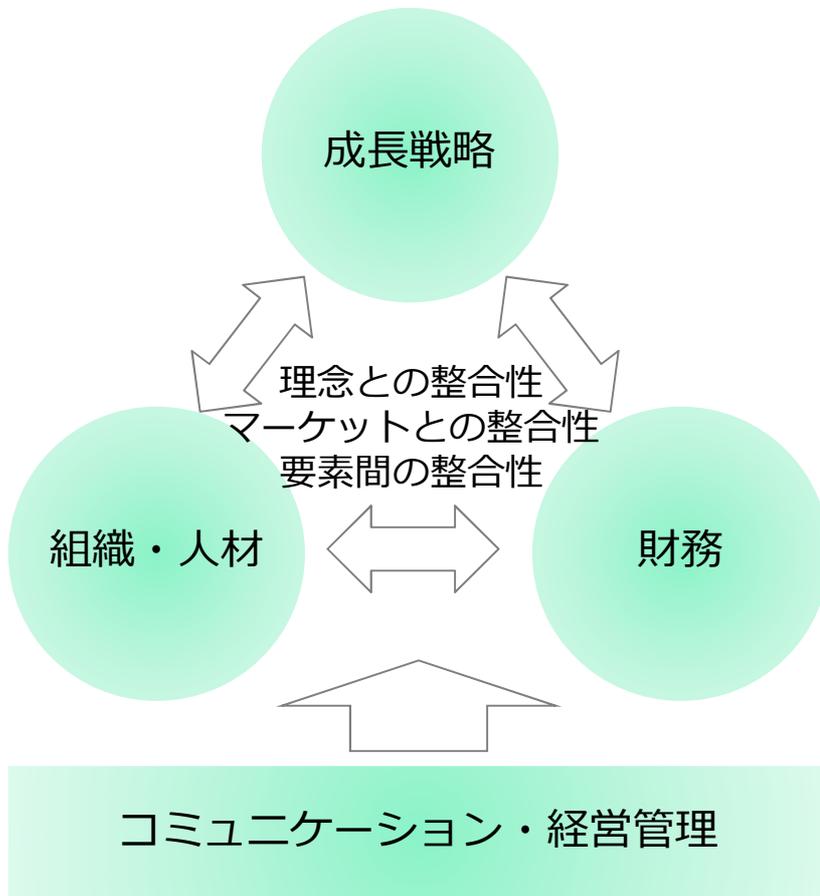
### 2. お客様に対して

私たちは、プロフェッショナルとして、環境変化やクライアントの状況を見極め、企業のを「大幅な業績向上」につなげる。

### 3. 従業員に対して

私たちは、メンバーが「持てる能力を最大限に発揮し、生き生きと活躍できる会社」を作る

一年間で「確かな業績改善と組織強化」を実現するお手伝いをします。



## ● 成長戦略

やみくもに頑張るには限界があります。どこを伸ばしていくのか、どこで利益をあげていくのか、を明確にし、経営資源の配分を考えます。

## ● 財務

事業存続上のリスクを把握して手を打ったり、成長戦略を支える資金の手当てを行ったりします。

## ● 組織・人材

組織のパフォーマンスを最大化できるように、組織体制を効率的に変えたり、人材の育成を行ったりします。

## ● コミュニケーション・経営管理

事業経営では常に想定外のことが起こります。柔軟・迅速に対応していくためには、従業員間のコミュニケーション、PDCAをまわすための経営管理の仕組みが重要となります。

## 具体的な成果とお客様の声

- 高い成果が出ています。（「5年以上1億円以上の赤字計上から、1年で黒字化」「5期連続減収から一転、前年比25%の増収」、「5年振りの経常黒字回復」、など）
- 業績向上、経営管理のレベルアップにより金融機関の評価が高まります。（実績：返済緩和による支援、DDSなど）
- 幹部の意識と行動が変わります
  - 「取り組むべきことが見えてきた」
  - 「自社の今のレベルが分かるようになった」
  - 「そもそも考えるべきことが違っていた」

## なぜ成果が出せるのか？

- 東証一部上場企業を中心とした企業変革支援の実績を裏付けとする方法論があります。
- バックグラウンドの異なるメンバーの高い専門性を組み合わせることで質の高いご提案ができます。
- メンバー全員が金融機関での勤務経験、あるいは金融機関との交渉経験を持ち、改革時にボトルネックになることも多い財務面・資金面でのサポートも行います。
- クライアントは、東証一部上場企業から売上高5千万円未満の中小企業まで多彩です。業界知識もちろん重要ですが、規模の異なる企業、業界の異なる企業で得られた知見も新たな視点を与えてくれます。

## <成長戦略>

- 戦略微修正による業績改善
    - 事例：婦人服チェーン（売上高30億円）における事業構造改革推進
      - 需要低迷、ヒット商品の不足、価格競争などから、大幅赤字、債務超過。
      - そこで、組織の再編（非効率的な多階層組織）、仕入先の集約、ブランドの集約、商品管理の精緻化などを行った。
      - 黒字回復、棚卸資産回転率は約10倍に改善。
- POINT：企業体力などに注意しながら、経済的に成り立つよう（＝利益確保できるよう）打ち手を変えていきます。

## <財務>

- 資金繰り改善・資金調達・リスク・対金融機関交渉支援
    - 小売業・卸売業・サービス業等、実績多数
    - 資金繰りの見極め、事業計画・資金計画等、金融機関提出資料作成、金融機関交渉プランの立案、交渉への同席など
- POINT：銀行員として審査する側、コンサルとして金融機関に交渉する側の双方の経験を活かします。社長さまに本業に集中していただけるよう、資料作成等の作業は極力引き受けます。

## <組織・人材>

- 経営方針策定・経営幹部のマネジメント力強化
    - 事例：セメント・建材メーカー（売上高20億円）における経営幹部のマネジメント力強化
      - 企業規模は拡大しているものの、社長（70歳）は、後継者を含めた経営幹部がプレイヤー化しており、目の前のことしか見えていないに危機感を抱いていた。
      - そこで、月次での試算表を用いた経営幹部会の開催・テーマを絞った戦略立案と実行（重点強化商品の拡販）などから始め、テーマを徐々に広げている。
      - 経営幹部の意識が変わり、業績改善中。（数年間ほぼ横ばいから、ご支援後1年目25%増収、2年目、さらに10%増収）
- POINT：一部上場企業の経営管理制度を構築してきた知見を活かし、成果の出るマネジメントを導入します。幹部の方自らが合理的に考え、動けるようになります。

代表取締役 川原 拓馬



## ○略歴

神戸大学経営学部卒。

新卒で商工中金に入庫。約100社を担当し、ほとんどが業況の厳しい中小規模の企業。30社以上の改善計画策定支援、資金繰り改善支援に関わる。

(株)アットストリームに入社し、大企業・中堅企業を中心に、事業計画策定、事業再生、経営管理改革など各種プロジェクトに参画。メガバンクの営業力強化プログラム、東証一部上場企業の経営管理改革・原価管理改革など手掛ける。

中堅、中小企業の業績改善に集中したいと考え、2012年に(株)シザコンサルティングを設立。金融機関と連携した資金繰り改善支援、戦略の微修正による赤字企業の立て直し、毎月の経営幹部会の運営による経営陣のマネジメント力強化などを手掛ける。

並行してコンサルティングファームの外部パートナーを兼務し、大企業向け経営管理改革プロジェクトなどを担当。

## ○主な実績

- 経営管理制度構築
  - ✓ 東証一部上場通販会社、飲食メーカーにおける経営管理制度構築
  - ✓ 東証一部上場組立系メーカーにおける原価管理制度構築
- 本部機能強化
  - ✓ 中堅アパレルショップにおけるMD機能、SV機能強化
  - ✓ 中堅ベーカリーショップにおける販売力強化のためのSV機能強化
- 幹部教育、営業マン教育
  - ✓ 中堅メーカーにおける幹部マネジメント力強化
  - ✓ メガバンクにおける営業マンの企業実態把握力及び提案力強化
  - ✓ 中堅アパレル企業における事業計画策定

## ○著書・セミナー

- 「金融機関のための取引先企業の実態把握強化法」(共著) 金融財政事情研究会
- 「小売業の収益構造を見極め、“儲かる”企業に改革するための着眼点」(共著) 金融財政事情研究会
- 講師：各所商工会議所セミナー、甲南大学非常勤講師「経営コンサルティング論」、同業種経営者勉強会の講師、新人研修(東証一部上場企業・中堅企業)など。
- 役職等：大阪商工会議所エキスパートバンク登録専門員、ミラサポ登録専門員(姫路商工会議所推薦)、兵庫県中小企業団体中央会ビジネスコーディネーター

海外支援リーダー 神棒 信彦  
米国公認会計士



## ○略歴

日本生命、PwCアドバイザリー、コンサルティングファームなどを経て、2013年独立するとともに(株)シザコンサルティングにも参画。

ケンブリッジ大学ジャッジビジネススクールにてMBA修了(PwCによるスポンサー)。MIT スロースクールにてExecutive Certificate in Strategy and Innovation修了。大阪大学経済学部卒(中谷巖教授ゼミ)

米国公認会計士(ワシントン州)、シンガポール公認会計士協会Associate Member。日本証券アナリスト協会検定会員

## ○主な実績

- 関西(事務所所在地:芦屋市)に根をおろした海外進出支援。海外出張100回以上、訪問国38か国
- ビジネス、ファイナンス、財務、会計、税務、現地言語等の知識集約でシンプルかつ全体最適解決策の提示、実行に特徴

### 主な海外関連プロジェクト実績

- ✓ 大阪所在中堅商社のスリランカ事業(自動車関連)の助言、運営支援
  - ✓ 米系大手投資ファンドのメーカー買収に関わるM&Aアドバイザリー入札対応
  - ✓ 大阪所在機械メーカーの米国事業マーケティングの構築、実施
  - ✓ 大阪所在部品メーカーの欧州事業マーケティングの構築、実施
  - ✓ 神戸所在機器メーカーのアジア事業アライアンス交渉
  - ✓ イギリス所在銀行の中国マーケット参入計画策定
  - ✓ 米投資銀行の日本の大手マンションディベロッパー買収におけるリードアドバイザ
  - ✓ 米投資ファンドの日本の大手ホテルチェーン会社買収における調査市場分析
- 他多数
- ## ○その他
- 「ODA予算による途上国支援と中小企業等の海外展開 中小企業 × コンサルタント」説明・マッチング会」エキスパートとして参加(JICA 大阪商工会議所主催)
  - 企業研修講師、講演など多数

流通・小売領域リーダー 加納由紀子



## ○略歴

船井総合研究所、アーサーアンダーセンビジネスコンサルティング、トーマツコンサルティング(現:デロイト)、アットストリームを経て、株式会社リテイルプラスを設立し、(株)シザコンサルティングにも参画。

## ○主な実績

- 事業DD(業種)
  - ✓ アパレル小売、食品スーパー、外食産業 等
- 事業計画策定
  - ✓ 外食産業:中期計画策定
  - ✓ 中堅サービス業:フランチャイズ店舗展開に向けた事業計画策定
  - ✓ アパレル:収益強化に向けた事業計画策定支援
  - ✓ 大手ホームセンター:事業黒字化に向けた事業戦略策定支援 等
- 事業計画実行支援
  - ✓ 外食産業:計画策定支援
  - ✓ 外食産業:出店基準策定支援 外食産業の中期計画レビュー
  - ✓ 中堅サービス業:フランチャイズ店舗展開に向けた事業計画策定
  - ✓ アパレル:収益強化に向けた事業計画策定支援→業務プロセス改革
  - ✓ ボランタリーチェーン本部:新業態のストアコンセプト設計ならびに基本フォーマット作成支援
  - ✓ 全国雑貨チェーン:システム化計画を前提とした店舗オペレーション体制整備
  - ✓ ベーカリーショップ:SV機能強化 等

## ○著書

- 「店舗自己診断システム入門」(1994年, 実業之日本社)
- 「DMがお客様を連れてくる」(1996年, 実業之日本社)
- 「販売力がぐんぐん身につく48の鉄則」(1994年, 実業之日本社)
- 「売れる売り場はこうつくる」(1998年, こう書房)
- 「ストアコンサルティング入門」(2001年, こう書房)
- 「なぜこの店のまわりに人が集まるのか」(2003年, PHP出版)
- 「金融機関のための取引先企業の実態把握強化法(2009年、金融財政事情研究会)
- 「小売業の収益構造を見極め、“儲かる”企業に改革するための着眼点」(2010年、金融財政事情研究会) 他

財務領域リーダー 松村諭  
公認会計士・税理士



## ○略歴

2004年に神戸大学経営学部を卒業し、大手繊維化学品メーカーに営業職として入社。

その後、公認会計士の資格を取得し、2008年有限責任あずさ監査法人に入所。主に上場企業（メーカー、商社等）の法定監査及び財務DD等の業務に従事。

2013年松村公認会計士事務所設立し、(株)シザコンサルティングにも参画。

## ○主な実績

### ● 財務DD

- ✓ 東証一部上場メーカーによるM&A案件における財務DD
- ✓ 中堅企業によるM&A案件における財務DD及びバリュエーション

### ● 法定監査

- ✓ 東証一部上場板紙メーカーにおける法定監査
- ✓ 東証一部上場専門商社における法定監査
- ✓ 東証一部上場その他のメーカーおよび商社の法定監査

### ● 内部統制・内部管理構築コンサル

- ✓ 中堅薬局チェーン企業における内部統制および内部管理構築のアドバイス

### ● 事業計画策定（金融機関交渉含む）

- ✓ 中小アパレル企業における事業計画策定
- ✓ 中小外食チェーン企業における事業計画策定

## ○その他

- 学校教育現場（中学校・高校）において、「お金」に関する教育プロジェクトとして研修を実施