



専門コンサルの提案を比べて厳選

コンサル選定支援サービス

コンサルファーム **500社** 以上が登録

悩みに合わせたベストな提案を集める業界初の新サービス



サービスご紹介資料



武藤 慶子

Project Designer

Deloitte. »  Co-nnect Inc.

- **2011年 デロイトトーマツコンサルティング入社**
大企業のCXOアジェンダ（全社方針戦略検討、ビジョン策定、サステナビリティ関連など）に関するプロジェクトを中心に参画し、現場リーダーとして支援。
- **2017年 合同会社Co-nnect Inc.入社**
創業メンバーとしてサービスの価値づくりからシステム開発、オペレーション設計まで幅広く手掛けてきた。
現在は「コンサル選定アドバイザー」として、企業のコンサル選定・活用を全面的に支援。
これまで約1000件の相談を受けてきた実績を持つ。

“

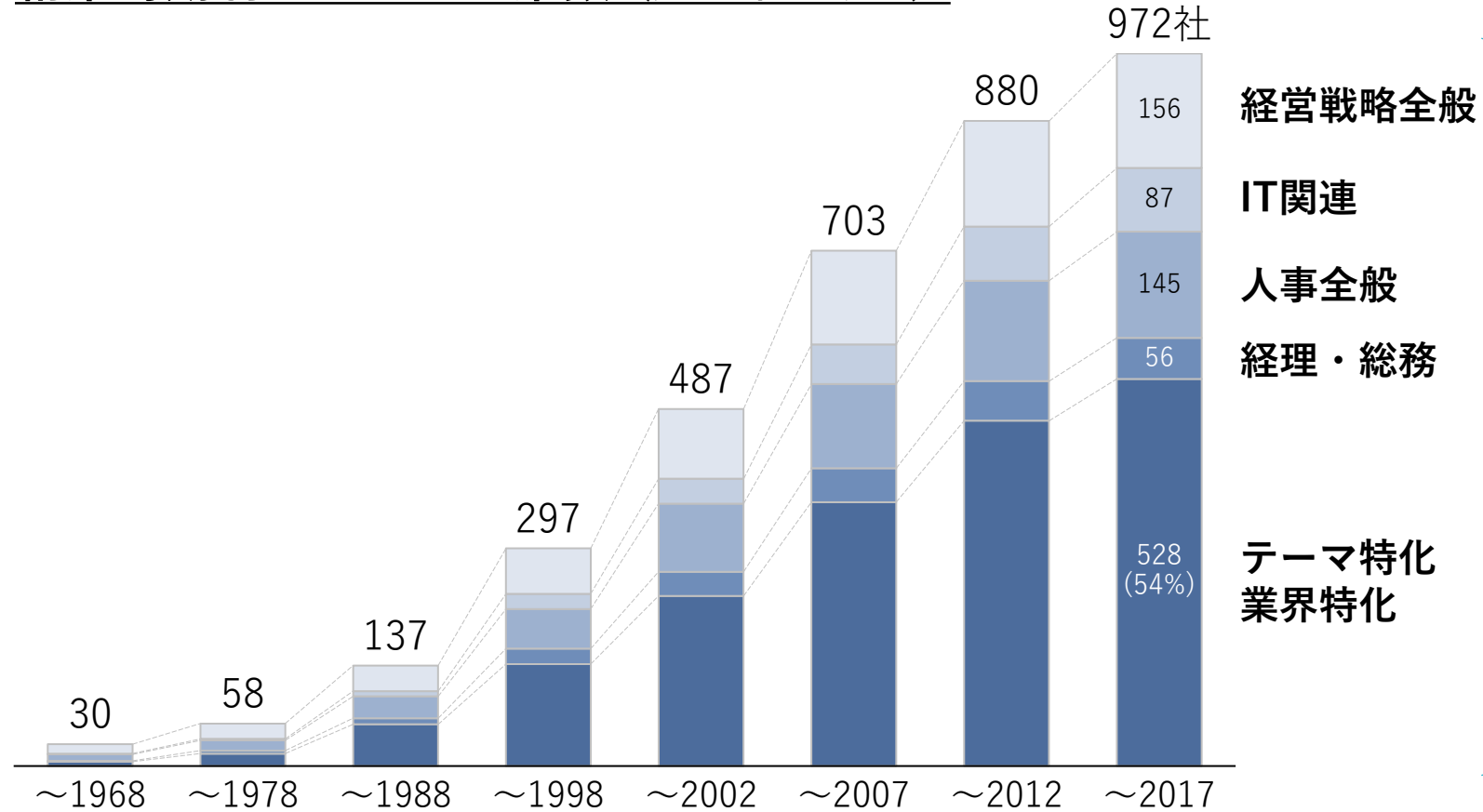
「コンサル選びのコンサル」
として多くの企業のコンサル
活用をサポートしてきました。

投資対効果に徹底的にこだわり、
失敗しない専門チームの活用策
についてアドバイスします。

”

コンサル選定相談を専任で担当する「プロジェクトデザイナー」です

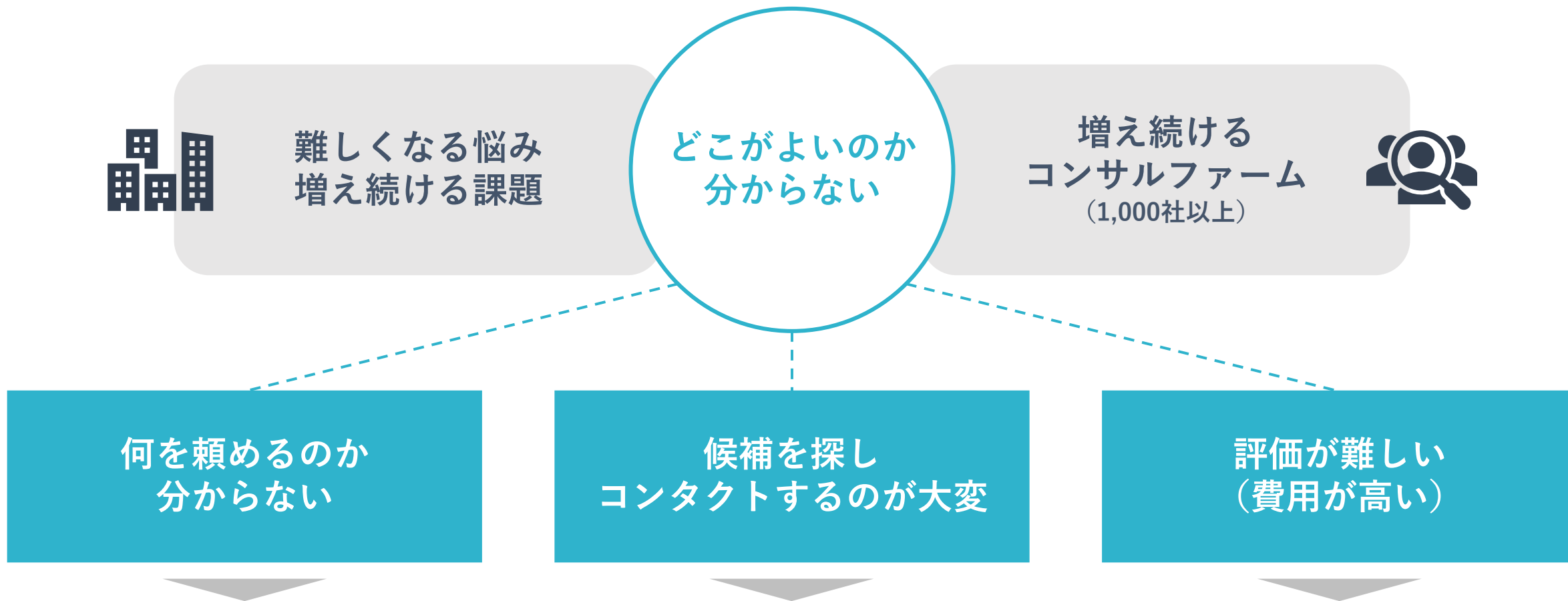
創業時期別コンサル企業数（売上1億円以上）



コンサルの
専門分化が加速

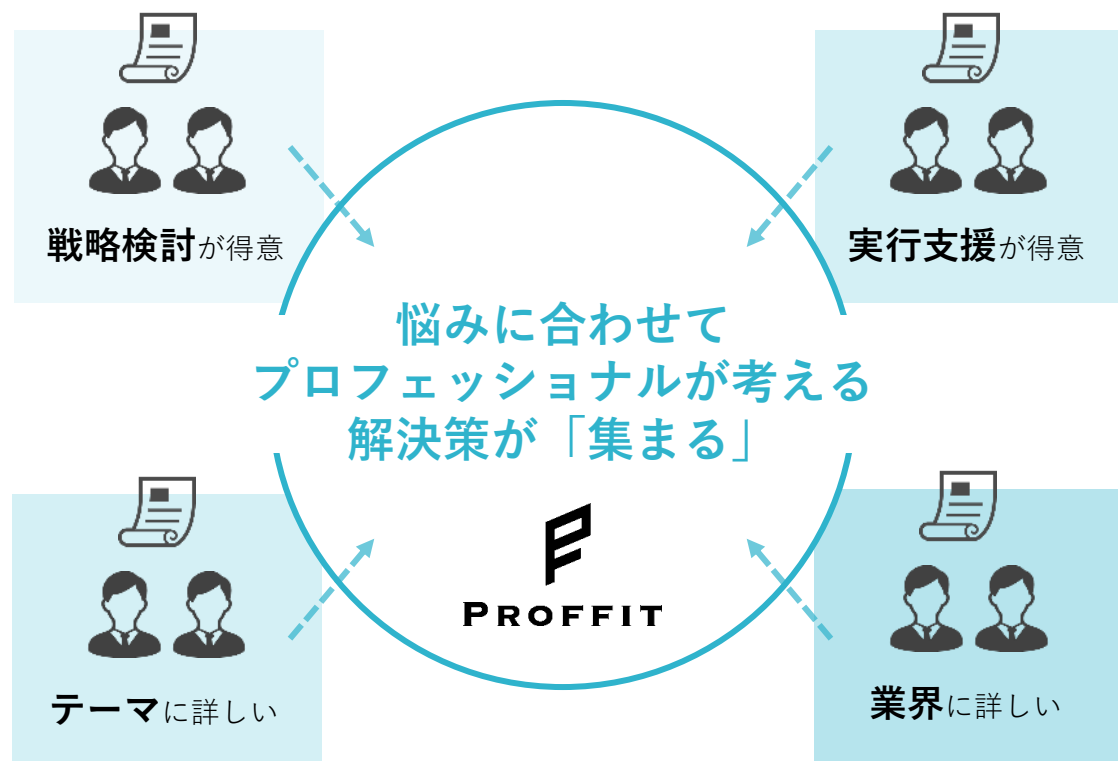
コンサル会社の創業が加速し、コンサル活用の選択肢は増えているものの…

社内だけでは課題解決が難しいとき、社外の解決策（コンサル）を探す大変さがある



結局、相談相手が見つからず、“孤独”な中で課題に取り組むしかない…

解決策（コンサル）を「探す」のではなく、「集めて選ぶ」時代へ



どんな解決方法があるのか分かる

条件（予算・期間など）にあった
コンサルが見つかる

（声掛けの時間がかからない分）
考える/選ぶことに集中できる

「ベスト」な解決策（コンサル）が見つかるから、課題解決が早まります

ご支援内容のご紹介

まとまった業務
を頼みたい時

“しっかり公募”
PROFFIT選定サービス

1.5週間で提案書を集め、比較検討



>> <https://proffit.jp/>

悩みに合わせて解決策（コンサル）が集まる 企業とコンサルファームのベストマッチング支援

費用

余計な
依頼を減らす

成果

求めている
成果を出す

STEP 1.

徹底的に頼むことを絞る
(依頼事項整理)

STEP 2.

効率的に提案を集める
(提案募集)

STEP 3.

自社にあった候補を選ぶ
(面談・選定)

特徴①：コンサル経験者が依頼事項をドラフトいたします

悩みヒアリングセッション

依頼概要書 (RFP*) の作成

- コンサルファーム出身者が悩みをヒアリング (30~60分のオンライン会議)

- ご状況・条件にあわせて依頼事項を絞り込んでいきます (営業日1日以内にコンサルへのRFPを作成)



事前の準備
がなくても
相談可能

5W (Why Who What Where When) + 1G (Goal) を明確にすることがポイント

| | | | |
|----------------|---|------|------------------------|
| プロジェクト | コーポレートビジョン策定に向けた 中長期シナリオプランニング | 予算水準 | XXXX 万円 (あくまで目安。経費等含む) |
| 概要 | <ul style="list-style-type: none"> 約10年前に策定したビジョンがあるが、社会・事業環境変化が早まる中、次の10年を見据えて中長期的にどのような姿を目指すべきか (注力領域、強み・戦い方、業績水準等) を改めて描き直す必要がある その検討に当たっては、既存事業ベースではなく、“未来のValue Proposition”ベースで考えていきたいと考えており、まずは、全社が抱かれた事業環境、社会の将来の変化、それが当社にもたらす影響をしっかりと把握していきたいと考えている 本検討の結果を社長を含めた経営陣にぶつけ、全社として中長期の環境に対する共通認識をつくっていくことがスタート | | |
| 対象事業 | 全社 | 対象部門 | 経営企画、開発部門、関与 |
| 対象エリア | グローバル全体 | | |
| 直面する課題 | <ul style="list-style-type: none"> これまでは事業のポートフォリオの最適化に注力しており、各事業の環境については一定程度整理がされてきた (例えば2030~50年というスパン) の視点での有望なビジネス領域やビジネスの仕方、あり方については、検討 社内外からは、次の柱づくりに対する期待が高まっており、この期待に応えていくビジョン発信、実際の成果を出す (ただし、現実の忙しさもあり、こうしたことに対する危機感自体を醸成しきれてない) そのため、これまで全社のビジョン策定の取組みの振り返り (失敗につながってしまった原因や構造的な課題分析)、希、その影響についての共通認識を作っていくことが必要 (現状はそのような認識が共有されていない) 過去、外部の有識者を招き、セミナー兼勉強会のような形で討議を進めたことがあったが、自社の話と盛り込み切れな回の検討では、トレンド分析から導き出される「自社」にどうの示唆をしっかりと出していきたい | | |
| これまでの取組 | 過去の中計、新ビジョン策定時には、事業起点を中心とした検討に留まっていた | | |
| チャレンジ (本案件の意義) | <ol style="list-style-type: none"> 社会・産業変化の動向分析に基づいた中長期の事業環境のシナリオ整理 (客観的、かつ、リアリティ・迫力あるシナリオ策定) 上記の変化が当社に与えるリスクの明確化 (それに対する経営陣・次世代キーマンの危機感醸成) 次フェーズ (10年ビジョン策定) の検討に向けた将来の有望領域の候補出し (ビジョン初期案の検討) | | |

社内での
すり合わせも
スムーズ

*RFP : Request For Proposal (コンサルへの提案オーダーシート)

課題を明確にする

経営戦略検討でよくある課題—それが皆さんの課題に近いですか？

| 環境・課題分析 | 目標設定・戦略検討 | 施策検討 |
|--|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 経営環境変化を捉え切れていない (経営環境、市場環境、社会環境など) 市場動向変化を把握していない (成長性、収益構造の変化など) 自社の課題が明確になっていない (ビジョン・強み分析、競合分析など) 今後の機会・脅威が分からない (事業ポートフォリオ分析など) | <ol style="list-style-type: none"> 目指すビジョンがあいまい (数値、トレンド、期間帯など) 各事業の位置づけが不明 (事業ポートフォリオ分析など) 中期目標の妥当性が不明 (目標の引き上げ余地の検討など) 勝てると思える戦略がない (強みを活かす方向性など) | <ol style="list-style-type: none"> 施策に具体性・実行性がない (具体的、実行可能) 何に投資すべきか不明 (事業ポートフォリオ分析など) R&Dの開発方針 (開発領域、技術テーマなど) 投資の止め時が不明 (ROIの見込み、回収期間など) |

事業戦略検討でよくある課題—それが皆さんの課題に近いですか？

| 環境分析 | 目標設定 | 戦略策定 | モニタリング |
|--|---|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 市場動向をつかみきれない (成長ドライバー、付加価値分析など) 競争環境が把握できていない (競合の強み、コア競争優位性など) 顧客のニーズ変化がわからない (顧客の属性、購買行動など) 機会・脅威がわからない (インパクト、蓋然性など) | <ol style="list-style-type: none"> 事業ビジョンがあいまい (中心的価値、コア顧客など) 適切な目標を立てられない (数値・期間・中長期など) 展開ストーリーを描けない (強みや弱み、顧客層など) 成功要因がわからない (品質、コスト、納期、サービスなど) | <ol style="list-style-type: none"> 差別的要素がわからない (技術力、顧客基盤、ブランドなど) 売れ続ける仕組みがない (顧客の価値、コア競争優位性など) 顧客の利益が分らない (コスト構造分析、業務効率化など) 勝ち続ける仕組みを作れない (製品開発、販売・販売設計など) | <ol style="list-style-type: none"> 非適切なKPIが設定できない (顧客、チャーンレートの、LTVなど) PDCAサイクルが回らない (現状把握、改善のサイクルなど) 投資先が分散している (顧客タイプ、対象業種、サービスなど) 専任担当の仕組みがない (シナリオ分析、レポート・報告頻度など) |

① リソースを確保できない (資本調達、専門的技術を持つ従業員、技術開発など)
 ② 事業リスクが把握できない (グローバルでのコンプライアンスリスク、従業員確保、組織内の孤立など)
 ③ マネジメントスキルが不足している (事業管理の適切なスキル、経営陣とのコミュニケーションなど)
 ④ 将来的なマクロ環境の変化を捉えられない (技術変化、規制緩和、生活者の消費行動の変化など)

| | | | | | |
|-----------------|---|----|---------------|----|-------|
| 依頼テーマ | XXXビジネスの市場性に関する調査・分析支援 | 期間 | 20XX年XX月末～X月末 | 予算 | ～XXXX |
| 依頼背景 | <p>現状 当社は、XXX市場の成長に着目し、XXX領域での事業参入に向けた検討を進めているが、新規市場であるため、過去の市場規模や今後の成長性に関する情報が不足している。</p> <p>目的 そのために、本調査を通じて、XXX市場の現状と今後の成長性に関する情報を整理することで、中期末に予定している経営会議に向けて、根拠のある事業計画・目標を準備し、秘統的な快討の承認を得たい。</p> <p>何の意思決定に活かしたいか／どのような状態を実現したいか</p> | | | | |
| 検討依頼事項 (成果物) | <p>課題 社内でも、XXX市場に関する情報は把握しているが、具体的な市場規模や成長性に関する情報は把握しきれない。また、XXX領域に関する技術の整理も進んでいない。</p> <p>依頼事項 そこで、本調査を通じて、以下の事項を調査・整理してほしい。</p> <ul style="list-style-type: none">①XXX市場の現状と今後の成長性に関する情報の整理②XXX領域に関する技術の整理 <p>・各技術の今後の開発動向調査、各技術が市場・事業に与える影響シナリオの整理</p> <p>すでにわかっていること／難しさを感じていることは何か</p> <p>具体的に実施してほしい内容は何か</p> <p>実力の見極めに必要な「問い」</p> <p>相談点 技術ニールに関する情報は把握しているが、具体的な市場規模や成長性に関する情報は把握しきれない。また、XXX領域に関する技術の整理も進んでいない。そのため、立</p> <p>この情報は把握しきれない。悩んでいる。ほしい。</p> | | | | |

特徴②：コンサルタントの強みデータベースに基づき、限定して告知します

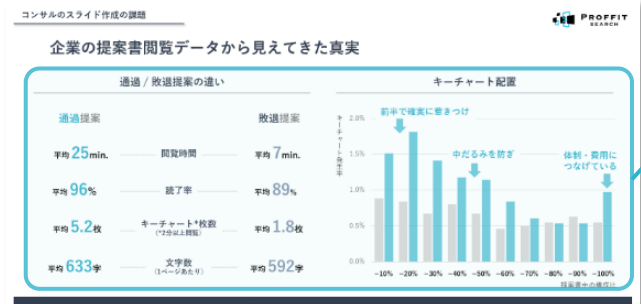
| 業界 | 調査 | 事業戦略 | 経営戦略 | M&A | 海外展開 | 人事・組織 | 新事業検討 | 業務改革 |
|-----------------|------|------|------|------|------|-------|-------|------|
| エネルギー（電力・ガス） | 3241 | 3576 | 2642 | 1344 | 1155 | 1388 | 2841 | 301 |
| エンターテインメント | 2383 | 2641 | 1873 | 992 | 807 | 1124 | 2271 | 209 |
| サービス業 | 3455 | 3914 | 2786 | 1470 | 1167 | 1775 | 3144 | 332 |
| ネットサービス | 2924 | 3276 | 2305 | 1215 | | | | |
| パブリックセクター | 2557 | 2741 | 2006 | 1008 | | | | |
| メディア・広告 | 2737 | 2988 | 2057 | 1021 | | | | |
| 医療・介護 | 2073 | 2278 | 1723 | 957 | | | | |
| 医療機器 | 2557 | 2748 | 2155 | 1122 | | | | |
| 飲食・外食 | 2354 | 2641 | 1888 | 1122 | | | | |
| 化学・素材 | 2712 | 3047 | 2391 | 1258 | | | | |
| 機械・ハイテク | 3410 | 3796 | 2838 | 1493 | | | | |
| 教育 | 1865 | 2129 | 1521 | 773 | | | | |
| 銀行・証券 | | 2002 | 2099 | 1068 | | | | |
| 建設 | | | 1805 | 1015 | | | | |
| 自動車 | | | 2706 | 1298 | | | | |
| 自動車部品 | | | 2449 | 1323 | | | | |
| 重工系製造 | | 2505 | 1874 | 976 | | | | |
| 小売 | 3790 | 4248 | 2904 | 1551 | | | | |
| 消費財（アパレル） | 2234 | 2495 | 1741 | 965 | | | | |
| 消費財（トイレタリー・日用品） | 2681 | 2911 | 2133 | 1099 | | | | |
| 消費財（化粧品） | 2543 | 2765 | 1965 | 1008 | | | | |
| 情報通信 | 4448 | 4925 | 3455 | 1693 | | | | |
| 食品・飲料 | 3991 | 4357 | 3149 | 1642 | | | | |
| 製薬 | 3149 | 3425 | 2501 | 1208 | | | | |
| 専門商社 | 1688 | 1963 | 1465 | 911 | | | | |
| 総合商社 | 2981 | 3344 | 2542 | 1500 | | | | |
| 不動産 | 2168 | 2397 | 1692 | 912 | 667 | 1035 | 1973 | 200 |
| 物流・ロジスティクス | 2631 | 2996 | 2159 | 1196 | 964 | 1301 | 2184 | 281 |
| 保険 | 2230 | 2505 | 1715 | 844 | 705 | 1110 | 2095 | 230 |

| 調査 | 得意 | 特に得意 | 割合 |
|---------|-------|------|-----|
| 市場動向分析 | 2,175 | 500 | 23% |
| 競合分析 | 2,035 | 354 | 17% |
| 顧客ニーズ分析 | 1,826 | 342 | 19% |
| 事業課題分析 | 1,815 | 391 | 22% |
| 未来予測 | 1,248 | 174 | 14% |

業界
ビジネス

特徴④：集まった提案に対してコンサル出身者がアドバイス

コンサル出身のアドバイザーが全て提案書をチェック

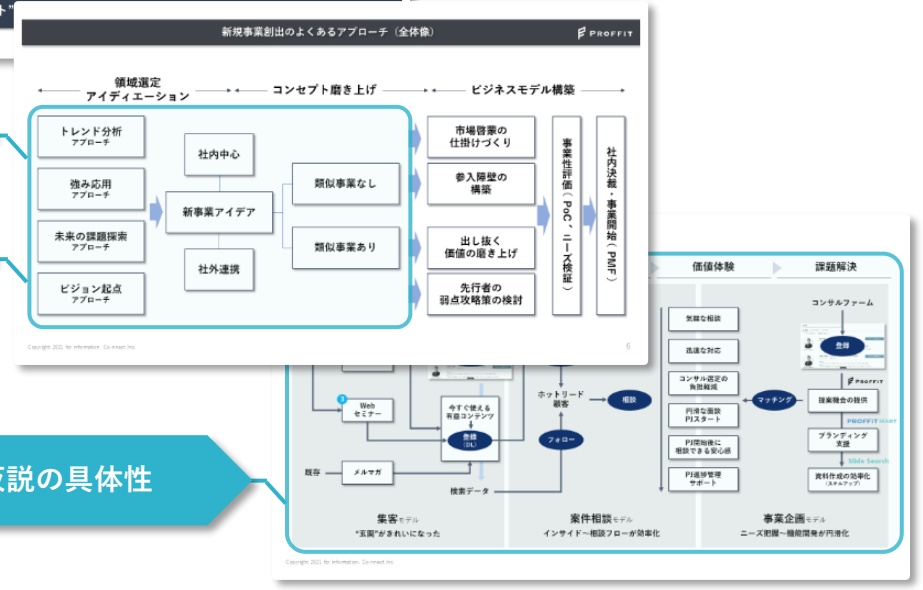


知見の豊富さ

進め方の適切さ

費用/工数の適切さ

仮説の具体性

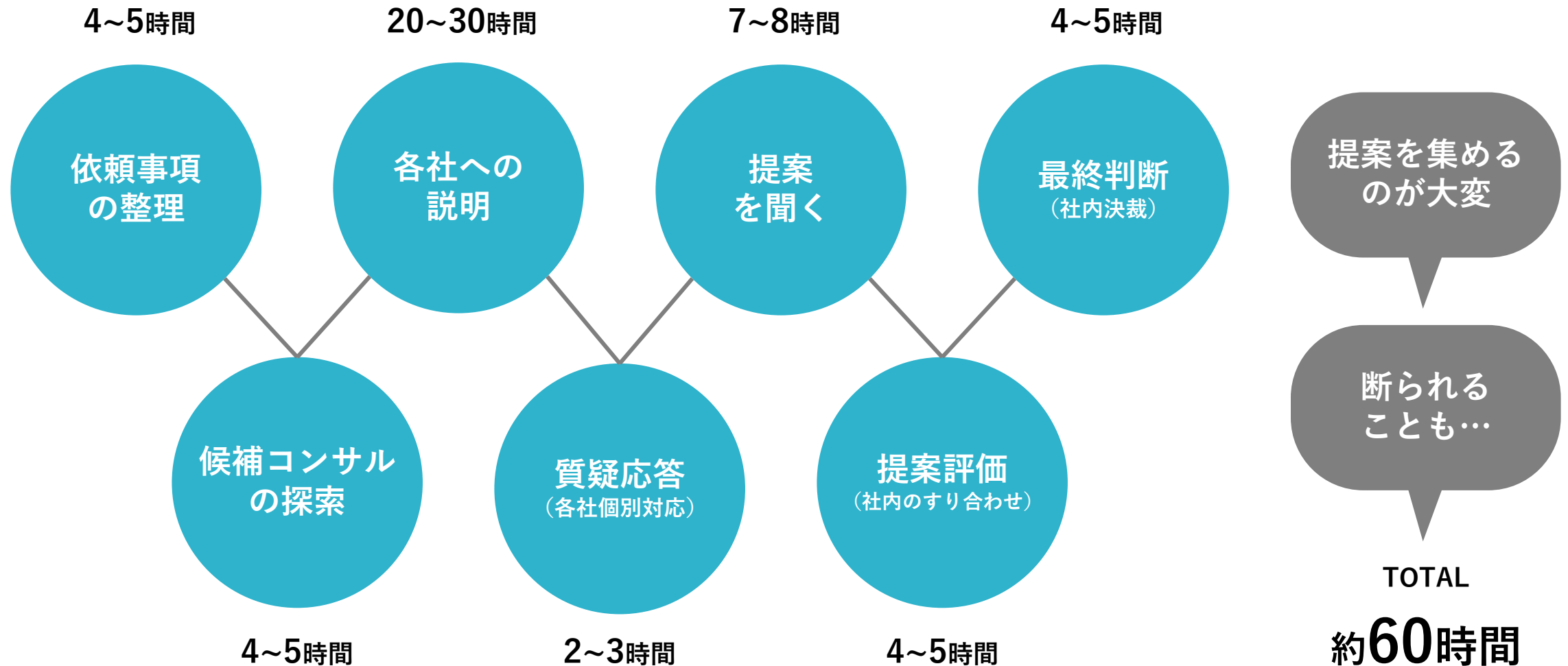


評価の観点

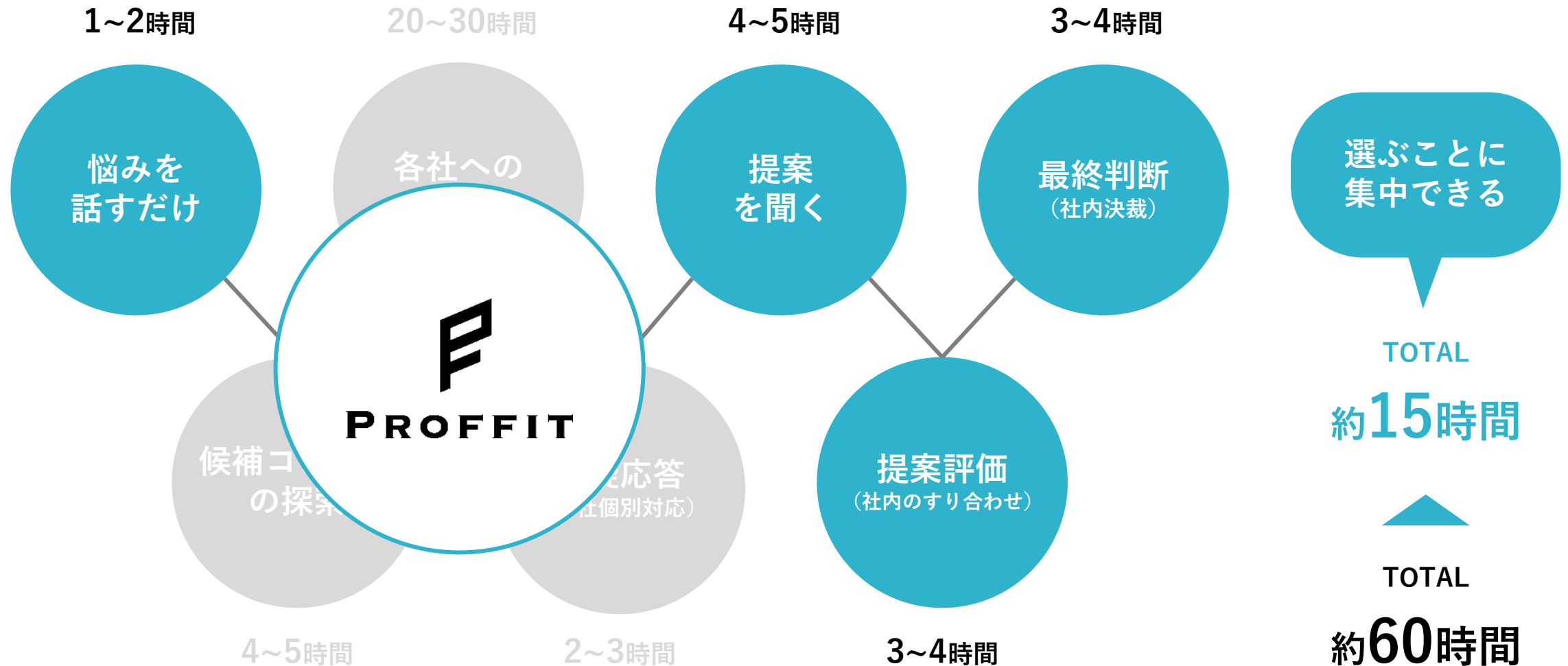
有望な提案書を絞込み

面談時の注意

通常のコンサル探索・提案依頼は手間がかかるが…

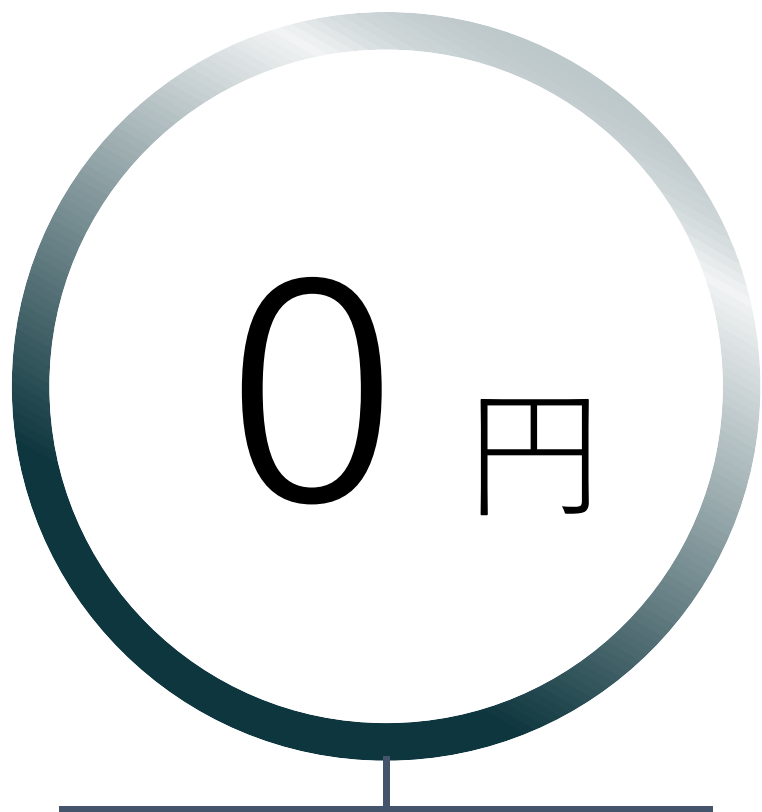


PROFFITを使えば、提案募集から発注先の確定までの工数を約1/5に短縮可能



ご利用料金

企業の皆さまのコンサル選定費用は「完全無料」です



企業の皆さまは
ご相談から発注確定まで全て無料
でご利用いただけます

Point①

PROFFITはコンサルティングファームからの提案費用で運営されています*

Point②

募集した提案内容に納得が出来ない場合は、全てお断り頂いても構いません

※提案費用は提案時にプロジェクト予算の2%をお支払いいただくか、プロジェクト受注時に10%の成果報酬をお支払いいただくかの2つのオプションから各コンサルタントの皆様に選択頂いております。

なお、少額案件や急ぎ発注案件などの場合において、提案費用を成果報酬のみに設定しお支払い頂く場合がございます

コンサル活用の検討状況にあわせて情報収集 or 提案募集をサポート

RFI

情報収集 したい方向け

発注確度：まだわからない

予算水準：予算獲得できていない

依頼事項：イメージ出来ていない

⋮

- 対応可能なコンサルファームリスト
- 類似のプロジェクト支援実績
- 候補コンサルタントの知見・経験

or

RFP

提案募集 したい方向け

発注確度：可能性は高い

予算水準：予算あり（獲得できそう）

依頼事項：ある程度は具体的

⋮

- プロジェクトの進め方・成果物
- チーム体制・支援期間
- 具体的な見積もり金額

コンサル選定アドバイザーが最適な募集の進め方についてご提案します。

情報セキュリティについて

重要な案件情報を守るための「規約」「機能」が備わっています。



守秘義務 契約

- 利用規約で、コンサルタントはPROFFITで掲載される**全ての情報に守秘義務を負う**



匿名募集

- M&Aや新領域参入など秘匿性の高いテーマでは**企業名を開示せず匿名で募集可能**



個社別 非開示

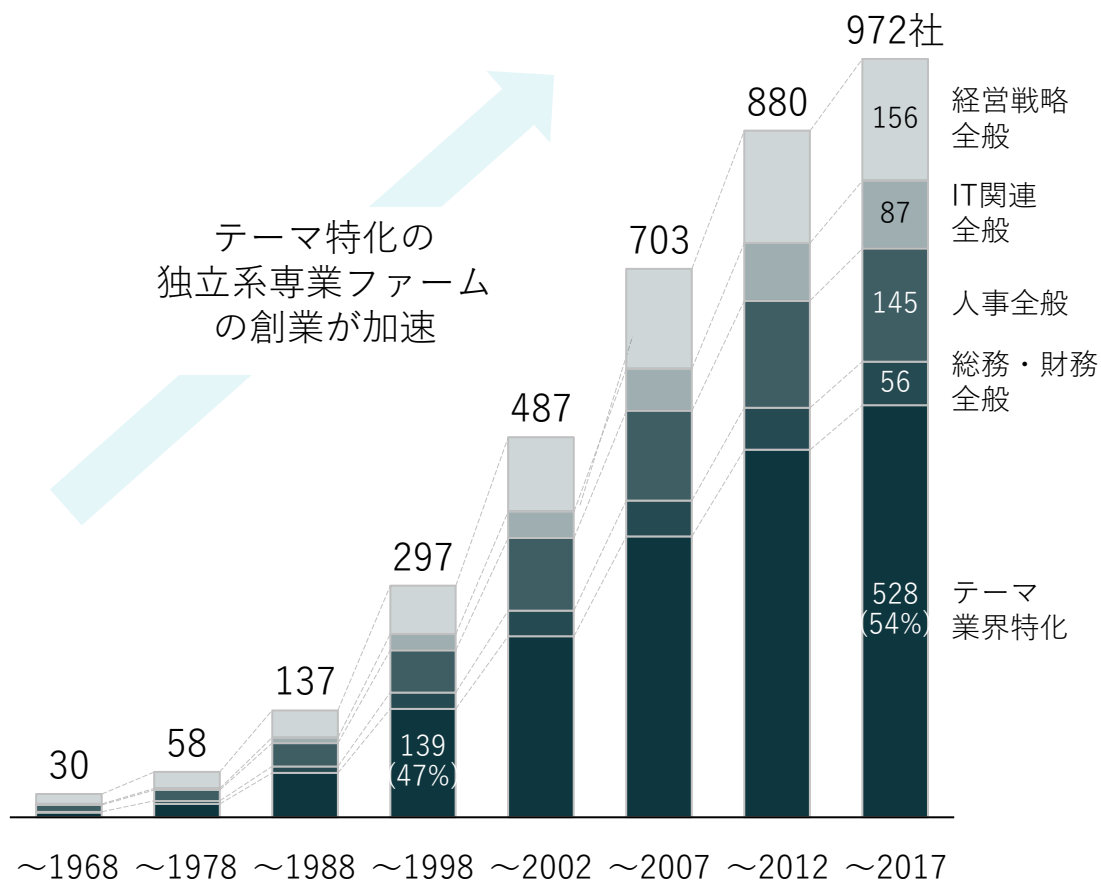
- **特定のファームにプロジェクトの情報を開示しない設定を行うことが可能**

情報の秘匿性の高さに合わせて最適な募集方法をご提案いたします。

ご利用実績

コンサル会社の創業が増え続ける中、500社以上のコンサルファームがご利用中

創業時期別コンサルファーム数



条件に該当する
コンサル会社を厳選



PROFFIT

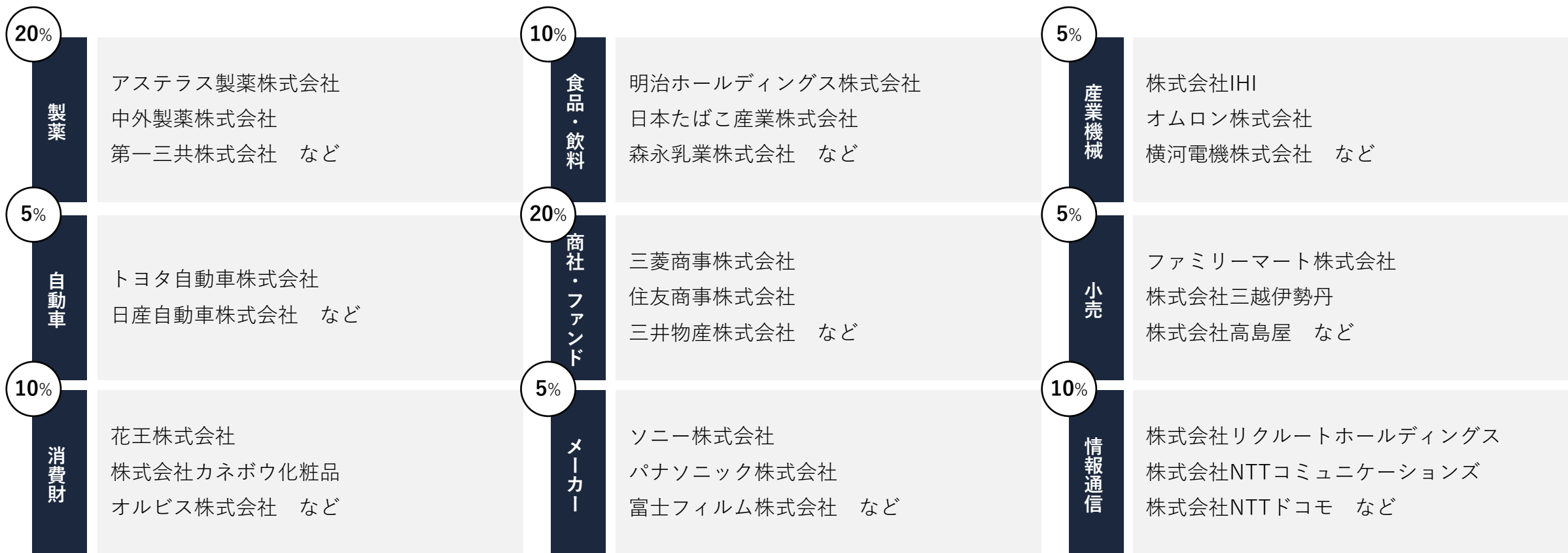
大手企業との取引実績

テーマに対する専門性

大手ファーム出身

ご登録ファーム **500**社以上
(外資戦略～総合大手～ブティックファーム)

幅広い企業の皆さまにご利用頂いています（ご利用企業名は一部抜粋。割合は直近1年の実績）



10% 他、地方中堅企業やIPO前後のスタートアップ企業20社 など

【ご利用部門】

経営企画部、新事業推進部、営業企画部、事業企画部、研究開発部、人事部、情報システム部 等

提案募集案件の例

| | | | | | |
|----------------------|--|-------------------------------|---|--------------------------|---|
| <p>市場調査</p> | <ul style="list-style-type: none"> • XX事業のXXエリア市場調査 • 規制動向調査 • 有識者へのインタビューを通じた将来動向把握 • XX分野の技術動向調査 • 競合企業の動向調査・影響分析 等 | <p>マーケティング 営業・</p> | <ul style="list-style-type: none"> • マーケティング組織の検討支援 • XX事業の営業強化策検討支援 • 商材のマーケティング戦略・施策立案支援 • KPI・PDCAサイクルなどの仕組み構築支援 • 新商品拡販に向けた訴求策検討支援 等 | <p>収益改善・業務改革</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 間接費の削減支援 • デジタル活用による業務効率向上支援 • 業務効率化の余地算定・業務改革策の検討支援 • XX部門の業務課題分析 • システム導入に見据えた業務の再設計 等 |
| <p>経営戦略全般</p> | <ul style="list-style-type: none"> • ビジョン策定に向けたシナリオプランニング • 既存事業領域の将来事業構想支援 • 全社中計策定支援 • グローバル全体の各機能強化・体制再構築 等 | <p>M & A</p> | <ul style="list-style-type: none"> • M&Aによる成長戦略立案 • XXX分野の買収候補先選定支援 • ビジネスデューデリジェンス検討支援 • 再編・統合による事業拡大策検討 • PMI実行支援 等 | <p>広報・IR・ブランド</p> | <ul style="list-style-type: none"> • コーポレートブランド刷新支援 • インナーブランディング活動の施策検討 • 商品ブランド強化戦略策定 • 広報活動の業務改革支援 • XX対策に向けたIR対策検討支援 等 |
| <p>事業戦略</p> | <ul style="list-style-type: none"> • XX事業の中計策定 • 事業戦略の課題分析・収益改善施策の検討 • 既存事業のビジネスモデル刷新戦略検討 • ターゲットエリア・顧客の評価・選定支援 • 顧客の購買決定要因の特定検討 等 | <p>人事・組織</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 次世代型の組織デザイン検討 • デジタル型組織への変革プランの検討 • コンプライアンス対応力強化に向けた施策検討 • エンゲージメント強化に向けた施策検討 • 各種人事制度設計支援 等 | <p>IT関連</p> | <ul style="list-style-type: none"> • グローバル業務システム導入におけるPMO支援 • XX部門再編に伴うIT再構築設計 • サイト刷新案企画検討支援 • 自社ECサイトの立ち上げ支援 等 |
| <p>新規事業策定</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 新商品・新事業のビジネス評価支援 • 既存保有技術を活用した新規事業創出支援 • 新事業立ち上げに向けた提携戦略検討 • 新規領域の市場・事業魅力度評価 • 新規成長アイデア出しセッション 等 | <p>生産・SCM</p> | <ul style="list-style-type: none"> • グローバル生産体制の最適化支援 • 調達体制の強化支援 • 製造拠点の生産性向上施策の検討 • 開発～試作品製造～量産のガイドラインの策定支援 • 各種調達ガイドライン・ポリシー策定支援 等 | <p>海外展開</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 海外展開のターゲット国選定支援 • 海外展開に向けたビジネスモデル刷新検討支援 • XXエリアの参入戦略支援 • XXエリアの競争環境分析 • XXエリア現地の販売機能の強化支援 等 |

ご相談・お問合せはこちら（コンサルファーム出身メンバーが対応いたします）

お気軽にご相談ください

サービス・活用事例
に関するご紹介

実際のデモ画面で
ご説明いたします

コンサル活用
に関する無料相談

お困りごとに関するご相談
コンサル活用についてのアドバイス

コンサル費用
に関するお問い合わせ

依頼内容に応じて
費用水準の情報をお伝えします

お打ち合わせのご予約

<https://meetings.hubspot.com/kmuto/soudan>

メールでの返信をご希望の方はこちら

<https://proffit.jp/contact>

社名

- 合同会社 Co-nnect Inc.

Address

- 東京都中央区日本橋富沢町10-13
WORK EDITION NIHONBASHI 5F
- 03-3537-7720 (代表)
- <https://proffit.jp>

代表

- 関根 有

設立

- 2017年1月創業

お問い合わせ

- support@proffit.jp