

# 職務経歴書

氏名：O.Y

## ■ ハイライト

- New: 大手物流企業【ゼロコスト新規事業】立上げ成功、初月から黒字化達成
- New: 大手製造業（素材）中期経営計画策定支援、ならびに、DX 戦略構築・実装支援
- New: 大手地方銀行中期経営計画（全社戦略含む）策定、ならびに新規事業策定支援
- 1年で二桁の海外大型インフラ開発案件（総事業費合計1兆円以上）を、日本企業各社、現地企業各社、現地連邦政府・地方自治体、日本政府を巻きみつつ、ゼロから開拓に成功
- 20年の経営・ITコンサルティング経験、および、10年の事業会社での経営・企画実務経験。
- B2B/ B2C 領域での、官民の枠を超えた、事業戦略スキーム構築・実行で成功体験を蓄積
- 東京五輪組織委、スポンサー企業、関連省庁、その他関連企業を巻き込み、スポーツテクノロジーが発展する道筋を視覚化、リード
- 既存ビジネスのターンアラウンドを全方位で指揮・実行
- 海外の事業・連携スキーム立上げ、現地ネットワーク構築に強み。（過去実績：シリコンバレー、ブラジル、イスラエル）
- 現在は大手企業の新規事業戦略策定～立上げ伴走、GX/DX 戦略～実装・定着、並びに、人材戦略策定～育成支援を中心に活躍中

## ■ 職務経歴

- 2001年4月 A株式会社入社
- 2002年7月 BIソリューションズ コンサルタントに昇格
- 2004年8月 B株式会社にコンサルタントとして入社
- 2006年3月 株式会社Cにシニアアソシエイトとして入社
- 2007年8月 株式会社Dに社長室プロジェクトリーダーとして入社  
（ヘッドハント）
- 2008年10月 専門家ビジネス戦略推進本部バイスプレジデントに昇格
- 2009年10月 経営コンサルタントとして独立
- 2010年5月 E株式会社 コンサルティング本部長 兼 経営企画部長
- 2012年3月 シリコンバレー（Los Altos）でベンチャー企業立上げ支援 Co-Founder
- 2013年2月 F株式会社 入社  
エナジー・インフラセクター マネージャー 就任
- 2015年1月 G株式会社 入社（ヘッドハント）  
東京オリンピック・パラリンピック企画推進室 室長 就任
- 2016年5月 H合同会社設立 代表 就任
- 2017年9月 I株式会社製造・流通本部 シニアマネージャー 兼任
- 2019年5月 J株式会社設立 代表取締役 CEO 就任

## ■ J株式会社

事業内容：経営コンサルティング、社会的課題解決型人材育成プラットフォーム運営

期間	業務内容	役割および規模
2023年12月   現在	<b>国内大手地方銀行中期経営計画策定</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 2025年度から5年間の新中期経営計画策定を支援</li><li>・ 関西の地方自治体で中心的な役割を担ってきたが、加速する労働人口流出・高齢化に直面する市場において、サステイナブルに成長できる組織・事業へと大きく変革する、新しい中期経営計画を、ゼロベースで策定中</li><li>・ 従来の銀行が得意とする事業領域にとらわれない、自由な発想での新規事業立案への期待と、過去の実績を評価されて依頼を受ける</li><li>・ ファクトベースでの仮説検証アプローチを取り、デスクトップサーチだけでなく、現場の覆面調査、ヒアリングも交えて、実情に即し</li></ul>	現状分析 中期経営計画策定 ロードマップ策定 推進計画作成 重要施策策定 新規事業計画策定 人的資本経営移行計画策定 組織デザイン 人材育成計画策定

	<p>た足元の改善と、成長ポテンシャルの発掘を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトオーナーの副頭取、経営企画部メンバー10名と、外部コンサル4名のPMとして、プロジェクトをリード</li> </ul>	PM
2022年10月   2024年3月	<p><b>国内大手セメントメーカー中期経営計画策定・DX推進支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2023年度からの新中期経営計画策定を支援</li> <li>並行して、急務となっていたDX戦略策定を、事業統合後、IT部長以外は『DXとは何か?』が分からない状態から、着任から3か月間で完遂</li> <li>経済産業省（IPA）のDX認定取得リード</li> <li>2023年4月からは、DX支援コンサルタントの体制を、1名→5名に拡大（クロスセル）する事に成功、関連売上を6倍にした</li> <li>DXで遅れを取る業界の為、国内の異業種先進企業（鉄鋼業他）や、海外セメント大手（欧州、南米、他）を徹底的に調査・分析、同社のベンチマークとして、競合企業に先んじてデジタル変革を実現し続ける企業への改革プランを、多くの社内ステークホルダーとの議論をか重ね、合意を取りながら策定、公開した中期経営計画に盛り込んだ</li> <li>2050年カーボンニュートラル達成に向けたデジタル側の対策立案</li> <li>社内でのデジタル人材育成に向け、50社以上の外部トレーニングベンダーを調査・検討、数度のヒアリングと提案を経て、2社採用にまで絞り込み、顧客ニーズに応えた</li> <li>現在は次年度以降のDXプロジェクト開始に向けて、ユースケース開発・データドリブンマーケティング戦略策定を中心に支援中</li> </ul>	<p>現状分析 中期経営計画策定（DXパート） DXロードマップ策定 推進計画作成 組織デザイン ユースケース量産フレームワーク開発（独自） 人材育成計画策定・実装PM</p>
2022年11月   2023年11月	<p><b>国内大手物流企業・新規事業立上げ支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ウクライナ戦争・コロナ禍以前に策定した新規事業戦略を、全面的に分析し直し、新たな戦略を策定</li> <li>過去に策定した重要領域（水素、地方創生、他）に加えて、同社と市場を独自に分析した結果、「データセンター」「BEVリース」等、社内からは出てこなかった新しい事業案を提示、現在、それぞれのプロジェクト化に向けて調整中</li> <li>一方で足元の業績低迷から、投資を伴う新規事業の全面凍結という方針変換に適応し、【ゼロコストで立ち上げられる新規事業】の計画を複数立案、1つが採用され即事業化、単月黒字化を実現</li> <li>新規事業を担当する部門に対して、事業計画策定をProject based learningで伴走、新規事業立上げに必要なスキルだけでなく、メンタルタフネスを身につけていただくプログラムが実施</li> </ul>	<p>全体構想策定 事業計画作成 人材育成 PM</p>
2019年5月   現在	<p><b>高度IT人材育成・供給事業</b> 市場で枯渇している特定スキルを持つ人材を育成・供給する事業</p>	<p>代表取締役 教育部門責任者</p> <p>顧客企業数 10社</p>
2022年4月   2022年8月	<p><b>国内大手食品メーカーDX推進支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>社内リソースを活用しつつ、従来の問屋／大手流通／大手食品メーカー向けビジネスとは異なる、D2C型事業の調査・ビジネスモデル検討・事業計画作成を支援</li> <li>Project based learningで社内メンバーに必要なスキルを身につけながら、POC準備まで支援</li> </ul>	<p>全体構想策定 事業計画作成 人材育成 PM</p>
2021年8月   2022年3月	<p><b>国内大手ゼネコン向けDX構想策定・POC支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>多階層に渡る下請け事業者のデジタル化／DXが一向に進まない課題に対して、ゼネコン側が事態を打開するソリューションを当社が提案、採用された</li> <li>下請け企業のデジタル化をゼネコンが中心になって推進すると共に、当社が得意とする人材育成を組み合わせる内容でPOC準備中</li> </ul>	<p>全体構想策定 PM</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>具体的な課題オリエンテッドな案件組成も複数実施。ビジネスモデル組成、業界をまたがる企業／組織によるチーム編成などをリード。</li> <li>総務省「2020年に向けた社会全体のICT化推進に関する懇談会・スポーツ×ICTワーキンググループ」の構成員を努め、中心メンバーとして活躍。</li> </ul>	
2015年1月   2016年4月 (1年4ヶ月)	<b>複数の国内大手企業とのアライアンス構築・推進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>国内事業拡大の為に、各業界大手と提携に向けた対話チャンネル構築、提携後のビジネスモデル組成、具体案件への共同提案実施。電機、SI、チケット、コンサル大手など。</li> </ul>	BD/ PM  提携先企業数 5社

■ E 株式会社（コンサル/アドバイザー）

事業内容：経営コンサルティング

従業員数：約 500 名

資本金：4 億 5000 万円

売上高：非公開

株主：

期間	プロジェクト名および業務内容	役割および規模
2013年2月   2013年6月 (5ヶ月)	<b>大手自動車メーカー国際税務業務プロセス設計</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>日米でのERPビッグバン導入の為に、両国税務業務の標準化を目指す業務プロセス設計を担当。</li> <li>海外出張および現地と日次・週次のテレビ・電話会議を活用、国内クライアント、米国法人、米国内PJメンバーと連携して、5ヶ月という短時間で同社全体の国際税務プロセス全体を標準化、再構成することに成功。</li> </ul>	PL  プロジェクト参画者 400名
2013年7月   2014年12月 (1年6ヶ月)	<b>新興国における大型インフラ開発案件組成</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外での業容拡大に苦戦している日本企業を、従来は商社が果たしてきたプロジェクト組成機能を代替する形でサポート。</li> <li>現地中央政府、地方自治体からのニーズ掘り起しから始まり、現地パートナー企業の開拓、日本企業コンソーシアム組成、ビジネスモデル策定、現地でのPMO業務、日本政府系機関（経産省、JICA、ほか）との連携など。</li> <li>1年で開拓したプロジェクトの総事業費合計1兆円以上。</li> </ul>	PM  参画企業・組織数 130名

転職理由：東京五輪のスポンサーシップ（最上位）を活かした事業開発を強化したい

G 株式会社 社長（当時）からヘッドハント、E 株式会社から支援される形で移籍。

■ 経営コンサルティング実績（個人受託）

期間	プロジェクト名および業務内容	役割および規模
2009年9月   2010年3月 (6ヶ月)	<b>ウェブメディア資金調達</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>国内最大のロードレース情報サイトの第三者割当増資を実現。</li> <li>同社の国内外における競争優位性、成長性、出資元との協業による事業拡大のシナリオについて、調査・分析。</li> <li>台湾大手財閥から数億円の出資の獲得に成功。</li> </ul>	PM  プロジェクト参画者 10名
2010年4月   2011年9月 (1年6ヶ月)	<b>大手自動車メーカー向け WEB サービス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>クライアント企業が抱える、顧客満足度向上に資するWEBサービスについて提案。</li> <li>市場調査、競合調査、ユーザーヒアリング、WEB サービス検証、事</li> </ul>	PM  プロジェクト参画者 30名

	<p>業スキーム構築ほか。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約規模は複数年で 10 億円未満。</li> <li>・ 2011 年 4 月よりプロジェクト開始。</li> </ul>	
<p>2010 年 6 月   2011 年 9 月 (1 年 4 ヶ月)</p>	<p><b>オフショア開発標準策定</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大手自動車メーカー向けに、中国で構築する大規模なオフショア開発体制の中で使用する、ガイドライン、開発標準、品質管理標準の提案・作成業務。</li> <li>・ 中国メンバーとクライアント日本人メンバーとの調整を中心に、全般をサポート。</li> </ul>	<p>リーダー  プロジェクト参画者 20 名</p>
<p>2010 年 12 月   2012 年 3 月 (1 年 4 ヶ月)</p>	<p><b>大手不動産管理会社向け WEB サービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 住民向けのタブレット PC を活用した付加価値サービスに関する、事業デューデリを実施。</li> <li>・ クライアント想定に対して、他業種企業の参入障壁を活用した、より継続的な事業モデルを作成、提案。</li> <li>・ 2011 年中の実証試験開始に向けてベンダー選定。</li> </ul>	<p>PM  プロジェクト参画者 30 名</p>
<p>2012 年 3 月   2012 年 12 月 (9 ヶ月)</p>	<p><b>米国市場向け WEB サービス立上げ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ オンラインショッピングにおける消費者・ショップ間に存在する、希望価格ギャップを埋める、新しいオンラインカタログサイトを開始。</li> <li>・ 市場調査、設計、デザイン、運営の他、主体会社の米国における立上げ、ビザ取得、現地ネットワーク開拓を担当。</li> <li>・ 事業見直しの為、2012 年末をもって撤退。</li> </ul>	<p>Co-founder  プロジェクト参画者 8 名</p>

#### ■ 株式会社 D

事業内容：総合生活情報サイト運営

従業員数：約 250 名

資本金：11 億 6050 万円

売上高：約 50 億円

株主：

期間	プロジェクト名および業務内容	役割および規模
<p>2007 年 8 月   2009 年 9 月 (2 年 2 ヶ月)</p>	<p><b>経営企画業務全般</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中期・長期事業計画の策定、売上・利益目標の設定</li> <li>・ 各事業部門への予算・目標配分</li> <li>・ 組織体制の企画、人員配置</li> <li>・ 売上データ収集、管理、分析</li> <li>・ 取締役会、執行役員会向け資料の作成（売上推移や業界動向など）</li> <li>・ 新規事業戦略立案、情報提供</li> <li>・ 各事業部門の B P R プロジェクト統括</li> </ul>	<p>リーダー  プロジェクト参画者 18 名</p>
<p>2007 年 8 月   2009 年 9 月 (2 年 2 ヶ月)</p>	<p><b>新規事業立上げ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自身が考案した持ち込み案件の事業計画作成、および実行业務。</li> <li>・ 市場調査、競合分析、事業計画書作成、予算獲得、パートナー企業との提携交渉、チーム組成・運営計画、他。 2010 年春にサービス開始。</li> </ul>	<p>リーダー  プロジェクト参画者 40 名</p>
<p>2007 年 9 月   2009 年 9 月 (2 年 1 ヶ月)</p>	<p><b>M&amp;A / アライアンス担当</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外部から持ち込まれる新規の M&amp;A 案件、事業提携提案について、プロジェクト管理を担当するとともに、想定される新規取組みのデューデリジェンスを担当。他社との共同事業スキームを作成、対応する事業ラインとの取りまとめを実施。</li> <li>・ 外資金融 J V への投資 DD、および、経営コンサルティングを担当。</li> </ul>	<p>リーダー  プロジェクト参画者 CEO, CFO, 各事業部長, VC, 関係者多数</p>

転職理由：企業全体のターンアラウンドに成功。入社時に自身が提案した新規事業も、

無事に実現の目途が立った一方、外部企業からコンサルティングの依頼を多数頂き、自身の可能性を試すべく、独立。

## ■ 株式会社 C

事業内容：不動産投資ファンド組成・運用

従業員数：約 250 名

資本金：43 億 3400 万円

売上高：約 250 億円

株主：

期間	プロジェクト名および業務内容	役割および規模
2006 年 3 月   2007 年 8 月 (1 年 6 ヶ月)	<b>経営企画業務全般</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>中期・長期事業計画の策定、売上・利益目標の設定</li> <li>グループ各事業部門への予算・目標配分</li> <li>組織体制の企画、人員配置</li> <li>売上データ収集、管理、分析</li> <li>取締役会、執行役員会向け資料の作成（売上推移や競合情報など）</li> <li>海外戦略立案、情報提供</li> </ul>	リーダー  プロジェクト参画者 15 名
2006 年 3 月   2006 年 7 月 (4 ヶ月)	<b>海外/国内不動産投資市場分析</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>私募不動産投資ファンド業界の市場予測を実施。</li> <li>30 年分の海外（英・米・豪・シンガポール・他）の不動産投資信託市場データの収集、分析を通じて、今後の国内不動産投資市場のマーケット予測を実施。</li> </ul>	リーダー  プロジェクト参画者 6 名
2006 年 4 月   2006 年 5 月 (1 ヶ月)	<b>内部統制システム構築の基本方針策定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2006 年 5 月に施行された会社法に対応し、内部統制システム構築の基本方針を社内で作成。</li> <li>1 ヶ月という短期間で、草案作成から取締役会での内部統制に関するレクチャー（4 月定例）、取締役会での決議（5 月定例）を成功させた。</li> </ul>	リーダー  プロジェクト参画者 10 名
2006 年 4 月   2007 年 8 月 (1 年 4 ヶ月)	<b>新情報基盤整備プロジェクト（JSOX プロジェクト）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>急激な組織・業績拡大に追いつかず、成長の足かせとなっていた情報インフラと、その原因になっていた業務プロセスの複雑化・非効率化を、全社 BPR とシステム刷新を通じて解消する事を目的としたプロジェクト。</li> <li>企画・立案・予算編成・プロジェクトマネジメントを担当。</li> <li>2006 年 8 月の情報システム責任者着任に伴い、IT 部分を切り離し、業務分析と JSOX 部分を集中的に実施。</li> <li>JSOX で必要とされる文書化を 2007 年 4 月に開始。2007 年 7 月に完了。</li> </ul>	リーダー  プロジェクト参画者 20 名

転職理由：株式会社 D CFO に自身が作成した新規事業プラン（日本初のクラウドソーシングサービス）を評価され、同社にヘッドハントされた為。

## ■ B 株式会社

事業内容：経営コンサルティング（戦略・会計・事業再生）

従業員数：約 200 名

資本金：2 億円

売上高：非公開

株主：

期間	プロジェクト名および業務内容	役割および規模
2004 年 8 月	<b>中堅商社 連結決算早期化 PJ</b>	メンバー

2004年10月   3ヶ月)	決算早期化を目指した会計プロセス見直しで、課題分析、施策立案を担当。	プロジェクト要員 3名
2004年10月   2005年1月 4ヶ月)	<b>大手官庁 新設機関会計プロセス策定</b> 株式会社移行に際した会計プロセスの再構築を実施。 利用中の会計業務プロセス分析、移行後の会計プロセス開発、提案を担当。	メンバー プロジェクト要員 6名
2005年1月   2005年3月 3ヶ月)	<b>大手自動車メーカー 中国子会社 BPR</b> 在庫過剰の中国・瀋陽にある製造子会社の業務プロセス分析を担当。	メンバー プロジェクト要員 6名
2005年3月   2005年12月 10ヶ月)	<b>大手外資系自動車 会計年度変更 PJ</b> 外資グループ組入れに伴う、国内グループ企業全社の会計年度変更プロジェクト推進に、ドイツチーム、パートナー企業と共同で参画。 主に顧客の課題分析/管理、各部門間の調整を担当。 PMOにて、英語/日本語での会議資料・課題管理・進捗管理資料作成・会議対運営、および、プロジェクト全体のスケジュール調整を実施。	メンバー プロジェクト要員 20名

転職理由：複数業界でのコンサルタントとして積んだ経験を活かしつつ、未経験分野の事業会社で、経営（企画）の経験を積む為。

#### ■ A 株式会社

事業内容：企業向け基幹システムソフト開発・導入

従業員数：約 1,400 名      資本金：36 億円

売上高：非公開      株主：

期間	プロジェクト名および業務内容	開発環境	役割および規模
2001年10月   2002年2月 3ヶ月)	<b>国内大手アルミホイールメーカー/情報系統合 PJ</b> グループ会社の製販財データ収集、分析システム構築 【担当】 要件定義、基本設計、詳細設計	SAP BW	メンバー プロジェクト要員 10名
2002年2月   2002年5月 4ヶ月)	<b>大手外資系フィルムメーカー/ CRM/SFA PJ</b> CRM システムとレガシーシステムが収集する販売データを統合、経営判断に必要な情報を経営陣に提供すると共に、日時で営業担当者にレポートを配信するシステムを構築。 【担当】 営業支援レポートシステム作成を担当 要件定義、基本設計、詳細設計、開発、全ドキュメント類の作成	SAP CRM SAP BW	メンバー プロジェクト要員 40名
2002年7月   2002年10月 5ヶ月)	<b>国内最大手化学系企業/合併に伴う経営統合 PJ</b> 業界トップ同士の合併による経営統合に基幹システムを対応させる、非常に大規模なプロジェクト。 【担当】 経営支援情報(週次の財務諸表)分析システムの構築を担当。 要件定義、基本設計、詳細設計、開発、テストサポート、パートナー教育	SAP R/3 SAP BW	メンバー 【担当】 工数見積 進捗管理 人員管理 (社員1名 協力会社10名) プロジェクト要員 500名
2002年10月 	<b>国内大手化学系企業/経営者向け財務諸表システム構築</b> 各極(日米欧)の経営者に公開する、連結財務諸表の構築。	SAP R/3 SAP BW	リーダー 顧客担当者2名

2002年11月	要件定義の段階から積極的な参画。 着手後1ヶ月で稼働させる事に成功。 【担当】 経営者向け財務諸表システム構築を担当。 要件定義、基本設計、詳細設計、導入、サポート		プロジェクト要員 20名
2002年11月   2003年3月 (一次)  2003年7月   2002年11月 (二次)	<b>国内大手航空会社／合併の伴う基幹システム統合PJ</b> 巨大合併による経営統合に基幹システムを対応させる、 非常に大規模なプロジェクト。 PMOに技術顧問として参画。 【担当】 連結会計レポートシステム作成を担当 要件定義、基本設計、詳細設計、開発、テスト ドイツとの技術サポート窓口	SAP R/3 SAP BW	リーダー 【担当】 工数見積 進捗管理 人員管理 (社員3名 協力会社10名)  プロジェクト要員 300名
2003年5月   2003年6月	<b>国内大手商社／連結会計PJ</b> 合併による経営統合に基幹システムを対応させる大規模な プロジェクト 【担当】 連結財務諸表(日次)分析システムの構築 基本設計、詳細設計、開発、テスト	SAP R/3 SAP BW	メンバー (c/o 前補佐要員)  プロジェクト要員 100名
2003年10月   2004年7月	<b>国内大手広告代理店／総合予算PJ</b> 国内大手広告代理店による全社予算策定業務を支援する大 規模システムの刷新プロジェクト 【担当】 各種財務諸表作成システムの構築 要件定義、基本設計、詳細設計、開発、テスト ドイツ／インドとの技術サポート窓口	SAP R/3 SAP BW SAP SEM	チームリーダー  プロジェクト要員 60名

転職理由：ITコンサルタントから、経営コンサルタントへのキャリアアップの為。

#### 【派遣社員】(大学在学中の勤務実績)

1997年4月 - 1998年3月：テクニカルサポートチーム

1998年4月 - 1999年12月：テクニカルサポート 最優秀賞3回 BPR プロジェクトリーダー

2000年10月 - 2001年3月：カスタマーサポート

インターネット接続・利用関連質問の、コールトラッキング分析、ナレッジベース構築を実施。  
問合せ対応の効率を約8%向上させる事に成功。

#### ■ 得意分野

- ・ 分かりにくい【カタカナ・ローマ字】をほぼ使わない説明が好評
- ・ 独自のデザインコンサルティング手法を用い、業界・組織を超えて余剰リソースを組合せ、新しい価値を産み出す事に強み
- ・ 利害関係が複雑に絡むステークホルダーの間に立つての交通整理、イノベーション推進
- ・ 新規事業企画・立上げ・推進、PMO組成・運営、事業提携、BPR、経営企画全般
- ・ プロジェクトマネジメント
- ・ B2C/B2Bサービス、不動産投資、プロセス産業、ITサービス産業の業務推進
- ・ クロスボーダー案件
- ・ 業務プロセスの分析・設計・開発