

# 職務経歴書

U. A

## 【職務経歴概要】

新卒で株式会社 N に入社。官公庁営業の部署に配属。主に法務省の顧客営業を担当。法務省民事局の不動産登記システム（地図情報システム）に係る機器調達や機能開発の提案、入札対応、受注後のプロジェクトモニタまでの一連の業務を実施。その他に、農林水産省への青果卸売業界の変革提案、インドネシア政府への不動産登記システムの提案活動、次期総務省政府共通プラットフォームの提案活動等を実施。

入社 6 年目に製造流通業を中心としたコンサルティングサービスを提供する部署に移動。大手流通業のグローバルテンプレートシステムのヨーロッパ導入支援、大手ユーティリティ業へのデジタル組織・人材戦略立案、タイ大手リテールへのコンサル提案、自動車会社向けデジタルストアの開発・提案、電力会社 G にて電力データを活用したビジネス創出支援を担当

2020 年 8 月に退職し、HEC Paris MBA に留学。在学中のインターンシップにて、戦略コンサルティングファーム B 東京オフィスにて M&A のためのビジネスデューデリジェンスを担当

帰国後 2022 年 4 月から 2023 年 12 月まで L コンサルティング 東京オフィスにて主にヘルスケア業界向けの企業戦略策定に係るプロジェクトに従事

2024 年 1 月から現在までフリーコンサルタントとして経営戦略及び DX 領域の案件に従事

## 【職務経歴詳細】

### 2011 年 6 月～2016 年 3 月 株式会社 N (A 事業本部)

中央省庁向けのシステム提案を担当している営業部に配属。主に司法法務ドメインのお客様営業を担当。

### 2016 年 4 月～2020 年 8 月 株式会社 N (B 事業部)

製造流通業を中心としたコンサルティングサービスを提供する部署に移動。大手流通業、ユーティリティ業等を担当。

### 2021 年 6 月～2021 年 8 月 コンサルティングファーム B 東京オフィス

顧客である IT 企業様向けに、コーポレート M&A のためのネットワーク事業会社のビジネスデューデリジェンスを担当。

### 2022 年 9 月～現在 L コンサルティング 東京オフィス

## 2011年6月～2013年1月 法務省民事局地図情報システムお客様営業プロジェクトモニタ（メンバー）

【プロジェクトの背景】 政府調達案件におけるプロジェクトモニタの中で、以下の2点の課題解決を実施。

- ① 当社受注案件の毎年の予算要求に必要となる応・スケジュールが不明確な為、遅延が頻発していた。
- ② 約450のお客様拠点、総数約7,000台の機器管理が煩雑なため、お客様・当社双方の稼働がひっ迫していた。また、移設費用が高額なため、お客様予算の不足が頻発した。

### 【成果】

- ・ 予算要求に必要となるお客様決裁の促進を実現した。
- ・ 機器の所在及び移設情報の管理の簡略化を実現。また、移設費用の低減を実現した。

### 【自身の役割と貢献】

- ・ 予算要求に必要となる諸対応のスケジュールを随時お客様と共有し、資料作成・打合せの前倒しを図り、スケジュール遅延を防止した。また、予算要求に係る財務省ヒアリングにおいては、想定問答を作成しお客様決裁の促進を図った。
- ・ 約450のお客様拠点、総数約7,000台の機器所在及び移設情報の管理ツールをエクセルにて作成。お客様、当社共に管理稼働の削減が実現し、双方から高い評価を得た。また、移設スキームの見直しにより、移設費用の低減及び移設費用の定額化を実現し、お客様から高い評価を得た。

## 2013年2月～2014年3月 農水省への青果卸売市場の変革提案（案件リーダー）

【プロジェクトの背景】 長期的かつ大規模な受注が見込める新規案件の創出活動を実施した。青果卸売市場は近年、出荷者と小売りとのパワーバランスの変化や、相対取引の出現等により、利益が圧迫されていた。その構造変革を目的とする需給マッチング及び物流効率化のソリューション検討及び提案を実施した。

【成果】 検討したソリューションを農水省へ提案し、合意を得た。本提案実現の為の実証実験の予算要求を実施した。

【自身の役割と貢献】 コンサルティングファームのメンバーと協働して、青果卸売市場を取り巻く環境分析、市場調査を実施し、青果卸売市場が抱える課題の仮説を構築。卸売市場・農業法人・JA等に対して、仮説検証のためのヒアリングを実施した。検証結果を基に卸売業者、農業法人等の関係団体及び社内部署を巻き込みソリューションを検討し、農水省への提案を実施した。

## 2014年4月～2014年12月 インドネシア政府への不動産登記システムの提案（メンバー）

【プロジェクトの背景】 不動産登記システムが未整備のインドネシア政府へ日本の不動

産登記システムを提案

**【成果】** 当社の不動産登記システム及びインドネシアへの適応案の説明について高い評価を得た。

**【自身の役割と貢献】** 自社インドネシア拠点との連携及び調整、インドネシアの不動産登記を取り巻く状況の調査及びインドネシア政府への提案資料作成（英語）

### 2013年4月～2015年12月 法務省民事局地図情報システムに係る次期機器等の提案（案件リーダー）

**【プロジェクトの背景】** 世界最先端 IT 国家創造宣言に基づく、政府情報システム改革ロードマップにより、政府情報システムの運用経費 3 割削減が目標に掲げられた。本案件の次期システムについても、運用経費 3 割削減が目標となり、その実現スキームの提案を求められた。

**【成果】** 新スキームによるシステム提案により、お客様の依頼である政府情報システムの維持費用 3 割削減を実現。当社受注額としては、次期センター機器約 90 億円を受注。次期クライアント機器約 21 億円を受注予定。

**【自身の役割と貢献】** 次期システムの機器案件に係る提案から受注まで主担当として業務を実施。

将来の業務量予測を基に次期センター機器のサイジング及び費用削減効果資料を作成し、お客様説明を実施。高い費用削減効果と明快な資料に対してお客様から高い評価を受けた。

### 2015年12月～2016年3月 次期総務省共通プラットフォームに係る提案支援（案件リーダー）

総務省担当の提案支援を実施。次期政府共通プラットフォームに係るお客様提案を担当。

**【プロジェクトの背景】** 政府共通プラットフォームの職員認証システムのバックアップセンターは未設置であり、災害等が発生した場合に業務継続が困難という課題があった。

**【成果】** 当該システムの業務特性を考慮した提案を実施し、お客様の納得を得ることができ、5年総額約 15 億円の予算要求に成功した。

**【自身の役割と貢献】** 社内関係部署を巻き込み、当該システムの業務特性を踏まえバックアップセンターの要件検討を実施した。バックアップセンターの目的、目的を実現するための要件及び実現スケジュールを資料化し、お客様説明を実施した。

### 2016年4月～2017年11月 大手流通業 グローバルテンプレートシステムのヨーロッパ展開支援（PMO）

大手流通業のグローバルテンプレートシステム（POS、会計、商品勘定、在庫管理）のヨーロッパへの展開支援を PMO として担当。

**【プロジェクトの背景】** 全社業務の効率化のため、海外子会社を含めた社内システムの

標準化が課題となっていた。USA, カナダに導入済みのグローバルテンプレートシステムをヨーロッパ（6カ国）へ導入したいという要望があった。

【成果】 調査、要件定義、設計開発、総合テストのシステムリリースまでの全工程をマネジメントし、期日通りのシステムリリースに成功した。

【自身の役割と貢献】 全工程のマネジメント、海外販社とのシステム要件の調整、4社のシステムベンダのハンドリング、総合テストの各フェーズでのお客様への報告、課題共有、課題解決のための方針提案等の多岐に渡る業務をお客様と一丸となって推進した。

### **2017年12月～2018年5月 大手ユーティリティ業のデジタル組織・人材戦略の支援/提案**

大手ユーティリティ業のデジタル組織・人材戦略立案にかかる支援を実施。並行してデジタル組織・人材戦略コンサルサービスの提案を複数社に実施。

【プロジェクトの背景】 デジタル領域でのサービス創出に課題感を持っており、IT子会社の組織・人材のデジタル化にかかる戦略立案の相談を受けた。自社の海外子会社のデジタルトランスフォーメーションのコンサルソリューションを軸に、デジタル成熟度アセスメントを切り口とした組織・人材戦略検討を提案した。

【成果】 お客様組織のデジタル成熟度を明確にし、デジタル育成施策の策定、人材のケイパビリティ定義を実施し、顧客から高い評価を得た。

【自身の役割と貢献】 ジュニアメンバーをマネジメントしながら成果物作成、顧客コミュニケーションをリードした

### **2018年6月～2019年3月 タイ 某財閥へのデジタルコンサル・ソリューション提案/デリバリ**

タイ財閥の主に7-11をターゲットとしたデジタルコンサル・ソリューション（主にAI・Blockchain・デジタルマーケティング・RPA）、ジョイントベンチャーの提案・デリバリを実施。その他並行して、タイリテールへのデジタルコンサル・ソリューション提案も実施。

【プロジェクトの背景】 本社副社長のオーダーを受け、タイ現地企業の新規開拓に取り組んだ。中でも資本関係のある某企業を中心としてタイ流通・小売に広くサービスを提案した。

【成果】 タイ流通・小売への自社ケイパビリティの訴求に成功。案件に繋がる良好なリレーションの構築に大きく貢献した。また、BlockchainのPOCを実施した。

【自身の役割と貢献】 タイ現地スタッフ含むチームの営業戦略の立案・マネジメントを遂行。BlockchainPOCのデリバリをチームリーダーとして推進。

### **2019年4月～2020年3月 APAC顧客へのDigital Store solution 提案**

自社 China の自動車業界向けデジタルストアソリューションの日本・東南アジア展開を推進。

【プロジェクトの背景】 中国子会社で、自動車ショールームにてAIカメラで顧客行動・関心データを取得し、マーケティングに活用するというソリューションを提供しており、日本及び東南アジアでのオポチュニティを探った。

【成果】 日系自動車会社様との POC 実施、東南アジア各国の自動車会社のニーズ把握・リレーション構築。

【自身の役割と貢献】 日系自動車会社様向けの POC を推進。カスタマエクスペリエンスの検討及び店舗でのサービスデザイン、ソリューション開発のマネジメントを担当。

### **2020年4月～8月 電力会社Gにおける新規ビジネス創発**

電力会社Gにおけるスマートメーターのデータを活用した新規ビジネス創出支援

【プロジェクトの背景】 東電、中電、関電、自社で共同出資・運営しているG有限責任事業組合にて社会課題の解決や新たなビジネス価値を創出すべく、電力データと異業種データを掛け合わせ、さまざまなユースケースを検討、有用性を検証

【成果】 担当ユースケースに関して、机上調査・分析フェーズを経て、ビジネス実現に向けた投資実行の合意を得た。

【自身の役割と貢献】 3つのユースケースを担当し、各ビジネスモデルの実現性・ニーズ等調査・議論を推進した。

### **2021年6月～8月 コーポレートM&Aのためのビジネスデューデリジェンス**

顧客であるIT企業様が、興味を持たれていたネットワーク事業会社のビジネスデューデリジェンスを実施

【プロジェクトの背景】 顧客が自社ビジネス領域拡大のため、ネットワーク事業会社のM&Aを検討しており、そのターゲット会社の一つのビジネスポテンシャルを精査した

【成果】 短期間で顧客が論点としていた領域の全てを明確にし、非常に高いクオリティのデリバリを実施できた

【自身の役割と貢献】 いくつかの論点を担当し、仮説構築、机上調査・インタビューでの情報収集、資料への落とし込みを実施した

### **2021年6月～8月 コーポレートM&Aのためのビジネスデューデリジェンス**

顧客であるIT企業様が、興味を持たれていたネットワーク事業会社のビジネスデューデリジェンスを実施

【プロジェクトの背景】 顧客が自社ビジネス領域拡大のため、ネットワーク事業会社のM&Aを検討しており、そのターゲット会社の一つのビジネスポテンシャルを精査した

【成果】 短期間で顧客が論点としていた領域の全てを明確にし、非常に高いクオリティ

のデリバリを実施できた

**【自身の役割と貢献】** いくつかの論点を担当し、仮説構築、机上調査・インタビューでの情報収集、資料への落とし込みを実施した

## **2022年4月～2023年12月 Lコンサルティング 東京オフィス**

主にヘルスケア業界向けの企業戦略策定や、PE 業界向けのビジネスデューデリジェンスに係るプロジェクトを担当

- 日系大手 MedTech 企業の海外展開のための、マーケットアセスメント（米国、台湾、マレーシア、シンガポール）及び市場参入戦略策定
- 外資製薬企業向けの薬価に関する政府へのロビー活動の戦略立案
- 米国 Inflation Reduction Act に関する将来の製薬業界及び顧客企業への影響調査
- 外資製薬企業向けのがん治療薬の国内マーケットアセスメント
- 日系大手 PE ファンド向けの投資候補先（宿泊業界）のバリューアップ戦略策定
- 外資製薬企業向けのワクチンに関する国内マーケットアセスメント及び市場参入戦略策定
- コーポレート M&A のための IT 企業の BDD

**【成果】** プロジェクトの成果に対して高い顧客満足を得ることができ、全ての顧客から後続案件を受注することができた

**【自身の役割と貢献】** リサーチ、モデル構築、スライド作成など、成果物のコアとなる部分に関する方針を決め、ジュニアメンバーをマネジメントしながらプロジェクトの成功に導いた

## **2024年1月～現在 フリーコンサルタント**

フリーのストラテジーコンサルタントとして経営戦略、DX の領域の案件に従事

- PE 投資先製造業界企業の PMI（バックオフィス業務の効率化・デジタル化支援）

**【成果】** 40%の業務削減効果を実現する組織及び業務オペレーション改革案を立案。短期での部分的な改革として3つの業務の稼働5割減を実現させた

**【自身の役割と貢献】** マネージャーとしてプロジェクトの成果物作成、クライアントとのコミュニケーションをリードした

- 大手通信事業者の strategy department new business launch division における成長戦略策定支援

**【成果】** 現在支援中

**【自身の役割と貢献】** マネージャーとして Executive への新規ビジネス、中長期戦略提案

- 外資グローバル製薬企業の糖尿病領域の新規ビジネス検討支援

**【成果】** 現在支援中

**【自身の役割と貢献】** マネージャーとしてホリスティックケアサービスローンチ検討のための成果物作成、クライアントとのコミュニケーションをリード

**【その他】**

- 簿記2級
- 基本情報技術者
- PMP
- ビジネスレベルの英語力 (TOEIC910)
- USCPA (取得予定)