

トレンドバックを活用した
新事業アイデアエーション

【経営・人事向け】
キャリア自律推進セミナー

【経営・人事向け】
キャリア自律推進セミナー

新規事業推進度
評価法/設定

ハーバード系グローバル
人材育成支援

「ワクワクする未来妄想書」
作成ワークショップ

マーケティング組織機能
の課題診断

営業体制・人件費の
方針の策定



【課題の特定】顧客失注要因調査
(B2C/B2B)

行動観察調査起点の
インサイト発見ワーク

新規事業部門へのアドバイザー支援につなぐ

リード提供サービス

JAFCO/PROFFITの顧客基盤から悩みに合わせて直接紹介
イベント・ワークショップを通じたリード提供



<https://proffit.jp/>

コンサルビジネスの安定化に向けたリード獲得を強化しませんか？

案件獲得

大手企業の

- ✓ 予算確保済みの案件を
- ✓ RFPとして閲覧でき
- ✓ 好きな時に好きな案件で提案できます



リード獲得

大手企業が集まる機会を創り

- ✓ 悩みに合わせた直接紹介
- ✓ ワークショップを通じた直接接点提供
- ✓ イベント・メディア登壇機会の提供



PROFFITでご提案頂いているファームの方限定でご案内

JAFCO・PROFFITの連携プログラムを通じ、悩める企業を直接ご紹介

事業創りを加速させる伴走型新規事業創出プログラム

OFFROAD LEAP

A 課題を 絞りこむ

イノベーションカルテ



B とともに学び 実践する

実践型共学カリキュラム



C 外部連携で 飛躍する

協業パートナーシップ構築支援



1

悩みに合わせた直接紹介

カルテを通じて各企業の新規事業検討の課題を収集・蓄積

（注釈） A：順調 B：経過観察 C：要対策 数値：診断企業の中での偏差値

起業マインド

（定義）経営陣が新規事業創りの必要性を強く感じ、本気で創る意志を持ち、挑戦に対する後ろ盾ができている状態

A 57

ビジョン構想力

（定義）新規事業を創る領域・目指したい姿・目指す意義を定め、社内のステークホルダーに浸透させられる力

B 52

仕組み構築力

（定義）新規事業の検討、評価、事業化の活動が仕組み化され、再現性高く、新規事業の検討を進めていける力

C 45

アイデア発想力

（定義）様々な発想方法を駆使し、アイデアを出すとともに、有望なアイデアがしっかり評価できる力

A 57

アイデア検証力

（定義）顧客の課題、提供価値を検証する方法が確立され、各メンバーが適切、かつ、効率的に事業案を評価できる力

C 45

事業化力

（定義）類似サービスとの違い、強みを活かし、ビジネスモデルを描くとともに、事業を拡大していく道筋を立てられる力

B 52

推進体制

（定義）新規事業の検討メンバーが一定人数以上確保でき、経験を積みながら、スキルを伸ばしていける力

B 52

突破力

（定義）検討が行き詰った時にも、挑戦していく意欲を持ち、相談しながら解決し、社内の意思決定を獲得していける力

B 53

外部連携力

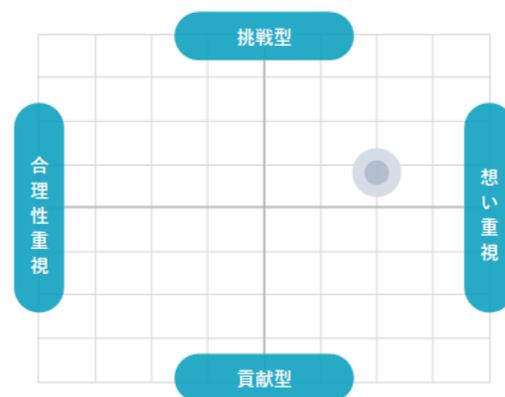
（定義）他社、スタートアップ、専門家等との接点を多く持ち、効果的に連携しながら、事業創りの成果につなげていける力

C 45

考え方や検討の進め方の特徴・傾向が分かります

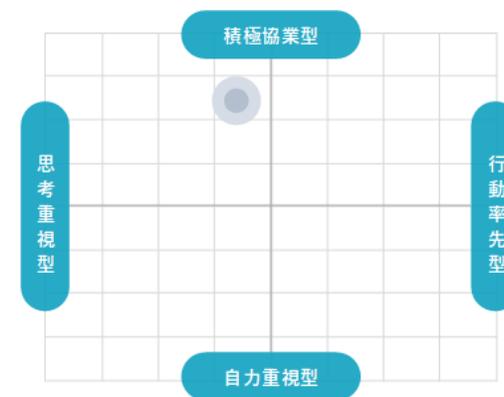
（法人としての）思考タイプ

楽しむこと、面白さを重視し
困難に立ち向かっていくタイプ



（法人としての）検討タイプ

周囲を巻き込み、動く中で
ヒントや解決策を見出すタイプ



自らチャレンジングな目標を掲げ、新しいことに挑む姿勢が強く、熱量が維持できる点は大きな強みです。一方、自分たちの想いが先行しすぎて、独りよがりのアイデアになってしまうこともあるため、時に冷静に「顧客」の立場になってどういう状況が理想なのかを振り返る機会を定期的を持つことが大事になるかもしれません。

また、周りを巻き込むことも多く、やるが増えてしまうため、リソースが分散し、肝心の事業化が進んでいないという事態にならないよう注意が必要です。

タイプごとによくある起こる課題や「注意点」も分かります

課題に合わせて各分野のスペシャリストを企業に個別にご紹介

情報収集・分析

— Research —

1

リサーチ スペシャリスト

情報収集・分析から
示唆を出す



2

ニーズ検証 スペシャリスト

ニーズ・行動分析から
チャンスを見出す



3

データ分析 スペシャリスト

定量分析・技術活用で
示唆を出す



検討・発想

— Think —

4

モデル構想 スペシャリスト

価値を最大化する
ベストな形を設計する



5

価値磨き スペシャリスト

多様な視点から
価値を可能性を上げきる



6

発想支援 スペシャリスト

具体化・抽象化から
アイデアを拡大する



検証・実行

— Action —

7

プロマネ スペシャリスト

効率的な検証をリードし
事業創りを統括



8

プロト制作 スペシャリスト

サービスを魅力的な
形に仕上げる



9

営業販促 スペシャリスト

顧客開拓から
導入実現まで支援



2

ワークショップを通じたリード獲得支援

企業担当者が互いに学び、つながる

実践型共学カリキュラム

1

アイデア
発想力強化

2

アイデア
価値磨き

3

ニーズ検証
プロセス習得

4

インタビュー
実践トレーニング

5

ビジネス
モデル検討

6

決裁獲得力
強化

7

PMF推進
マネジメント

8

事業拡大
販促強化

企画テーマに合わせて「専門性」を持つ方に登壇頂き、リード化

OFFROAD LEAP実践型共学カリキュラム

1 アイデア発想力強化

デザイン思考だけで発想できていますか？

アイデアを量産する コンサル流実践テクニック

定員20名

アジェンダ/日程

- 短時間で発想するコツとは
- コンサル流発想実演（ワークショップ）
- 明日から使えるフレームワーク活用法

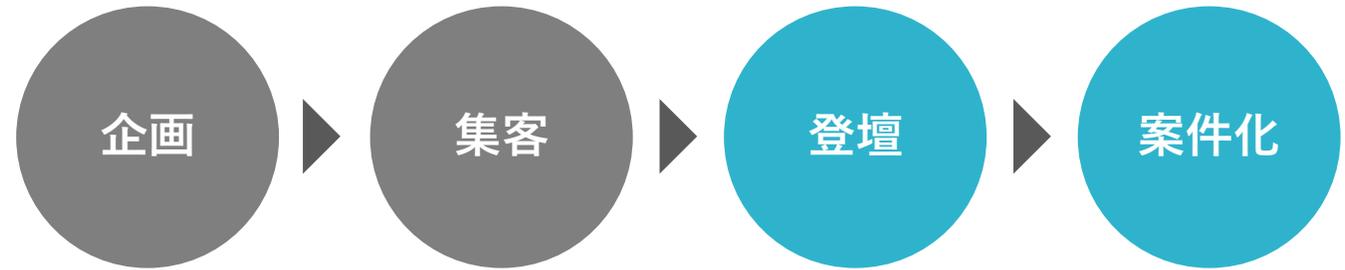
●月●日（木）16:00~18:00 開催場所 **wework**

登壇者

 **PROFFIT**
関根 有氏

起業経験者 戦略ファーム出身 実務支援重視

・A.T.カーニー、デロイト・トーマツコンサルティングで組織設計支援をリード。17年に創業し、業界初のコンサル実務支援サービスPROFFITを創設。
・コンサル的な思考だけでなく、実際の事業でのリアルな価値の提案方法の両面から、実践的なアプローチを伝えることにより学びを持つ。



 **PROFFIT**

企業の悩みを踏まえ
企画テーマを立案

 **PROFFIT**

大企業を中心に集客

**コンサル
会社**

テーマに応じた
ワークショップを開催

**コンサル
会社**

個別フォローを通じ
相談につなげて頂く

OFFROAD LEAP実践型共学カリキュラム

1 アイデア発想力強化

発想力はインプットで変わる！

発想を拡げるための コンサル流インプット術

定員20名

アジェンダ/日程

- インプットが変わるとどう変わるのか？
- アイデア発想のためのリサーチ手法
- 実際の調査の進め方と注意点は

●月●日（木）16:00~18:00 開催場所 **wework**

登壇者

 **PROFFIT**
関根 有氏

起業経験者 戦略ファーム出身 実務支援重視

・A.T.カーニー、デロイト・トーマツコンサルティングで組織設計支援をリード。17年に創業し、業界初のコンサル実務支援サービスPROFFITを創設。
・コンサル的な思考だけでなく、実際の事業でのリアルな価値の提案方法の両面から、実践的なアプローチを伝えることにより学びを持つ。

登壇内容を企業ユーザー限定コラムとして公開し、更なるリード獲得へ

「ユーザー限定公開」バージョン

解説コラム | 「真の収益性」を見極めるABC分析アプローチ

2021.06.21 | 調査・分析 | 業務改善・コスト削減

マイページに保存する

目次

- その製品の利益率は、本当に黒字ですか？
- 「真の収益性」を把握するためのABC分析3つのステップ
 - SKU別の損益分布を把握し製品ポートフォリオを最適化することがゴール
 - 第1ステップ：SKU別収益を分析する（製造原価）
 - 第2ステップ：顧客別収益を分析する（営業コスト、物流コストなど）
 - 第3ステップ：施策事例を起点としてコスト改善策を検討する方法
- 統計を通じて実報する成果
- 「真の収益性」を把握するためのABC分析に外部リソースを活用したい方は
 - 外部コンサルを活用するメリット

もう一つは部門横断での意思決定の難しさで、部門によってコストに対する意識が低かったり、特定の部門の意見が通りやすかったりする場合、コスト削減に対する共通認識が生まれにくいという問題が起きます。

状況や体質（例）	よく起こっている現象（例）
営業部門にコスト意識がない	<ul style="list-style-type: none">トップライン維持・向上のために提案営業、結果、小ロットだが高付加価値な商品などのSKUが増えていくこれらは改廃も激しく倉庫廃棄などが頻出、少量でも原価の高い商品である

このコンテンツは会員限定（無料）です。会員登録いただけますと続きをご覧いただけます。

[会員登録（無料）](#) [ログイン](#)

リード獲得

続き：「真の収益性」を把握するためのABC分析3つのステップ

目次・概要で魅了し登録（リード獲得）へ誘導

「内容開示・資料DL」バージョン

セミナー解説コラム | 「経営陣が納得する」業績回復プランの立て方 (XXXXXコンサルティング)

2021.07.20 | 業務改善・コスト削減

課題の納得感、施策の投資対効果、実効性の高さがカギ

事業の業績が市場の成長スピードや競合他社と比較して伸び悩んでいると感じたとき、最初に取り掛かるべきテーマは「課題分析」です。本質的な課題を見極めることが出来なければ、投資対効果の高い施策を検討することが出来ず、思い付きで取り組みやすい手走りになってしまうかねません。

課題分析を進める際のポイントです。この二時間がかりすぎずし

さらに、社内でスムーズ構成も重要なポイントが、経営層の目標

▶▶業務標準化とは？進め方や事例、失敗しないコツを徹底解説

業務標準化とは？進め方や事例、失敗しないコツを徹底解説

資料ダウンロード

コンサル活用事例集—業務改善テーマのプロジェクト7選

資料ダウンロード

ご所属部署 山田 太郎

メールアドレス Co-nect@co-nect.co.jp

このメールは、あなたが登録したメールアドレスに送信されています。もし、このメールが届かない場合は、ご登録のメールアドレスを確認してください。

お名前 山田 太郎

所属部署 営業部

メールアドレス Co-nect@co-nect.co.jp

このメールは、あなたが登録したメールアドレスに送信されています。もし、このメールが届かない場合は、ご登録のメールアドレスを確認してください。

リード獲得

内容で魅了し資料DLでリード獲得へ

3

イベント登壇によるリード獲得支援

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス

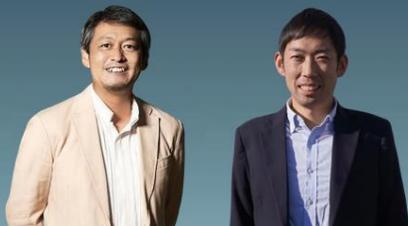
OFFROAD

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス
OFFROAD

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス
OFFROAD

Session 1 新規事業の組織立ち上げの乗り越え方
「社内の味方は”ゼロ”からスタートする」

株式会社博報堂
堂上 研 氏



株式会社ビオストック
井上 翔吾 氏

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス
OFFROAD

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス
OFFROAD

Session 2 事業アイデア発想の乗り越え方
「魅力が”ない”事業こそ追求すべき」

株式会社アトラエ
岡 利幸 氏



株式会社LIFULL
浜岡 宏樹 氏

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス
OFFROAD

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス
OFFROAD

Session 4 ニーズをつかむための工夫と向き合い方
「ユーザーは答えを知らない、語らない」

株式会社テレビ東京
工藤 里紗 氏



ビジョナル・インキュベーション
株式会社
大森 厚志 氏

JAFECO PROFFIT wework

JAFCO・PROFFITの新規事業カンファレンスを通じたリード提供支援

コンサル発注経験/予算がある
大企業にフォーカス

1

参加企業の
発注ポテンシャル高

×

新規事業に取り組んでいる
ホットなタイミングを狙う

2

検討意欲の高い
ユーザー率高

×

セミナー終了後も
継続的にリード獲得の機会に

3

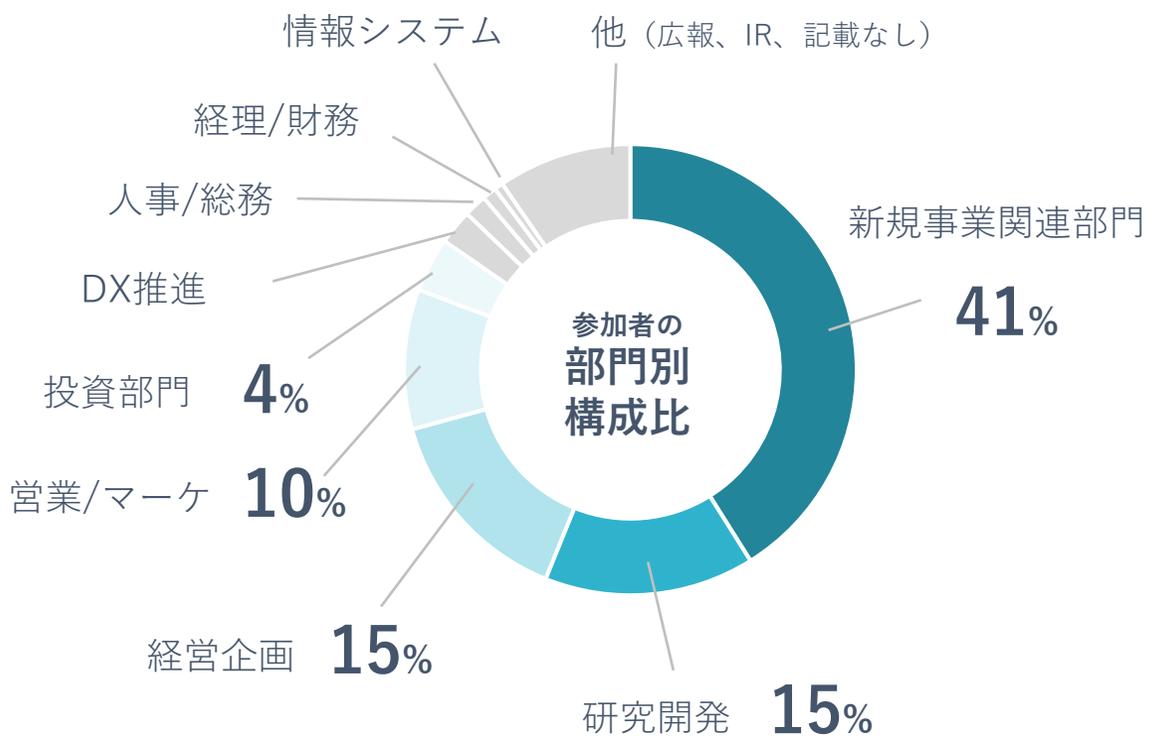
参加者への
メルマガ送付
獲得率UP



申込者：1,500~2,000名（過去3回実績）

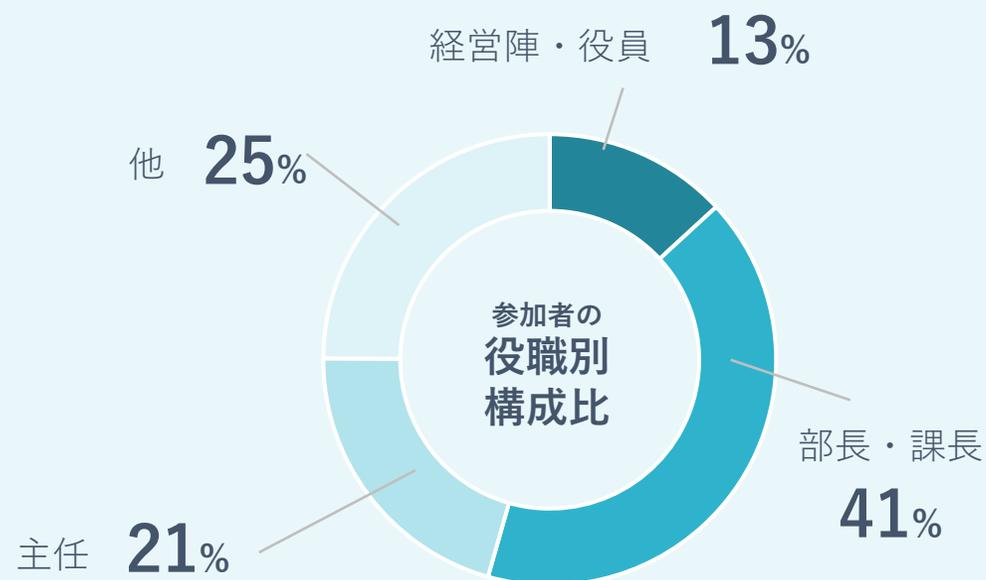
新規事業を検討している意思決定権を持つ参加者に訴求可能

参加者
部門別構成比



2022/7月実施時 参加者 1,450名

参加者
役職別構成比



2022/7月実施時 参加者 1,450名

参加企業の50%以上が上場企業。業種を問わず、多様な企業が参加。

A blurred table containing a list of company names and their associated details, likely representing the participants in the event.

A blurred table containing a list of company names and their associated details, likely representing the participants in the event.

A blurred table containing a list of company names and their associated details, likely representing the participants in the event.

A blurred table containing a list of company names and their associated details, likely representing the participants in the event.

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