



本気で悩む企業と実力あるコンサルファームをつなぐ 提案機会提供サービス

登録は無料（審査制）提案時の利用料/成果報酬を選択可能
戦略・大手ファームを含め、300社以上が利用

<https://proffit.jp/>

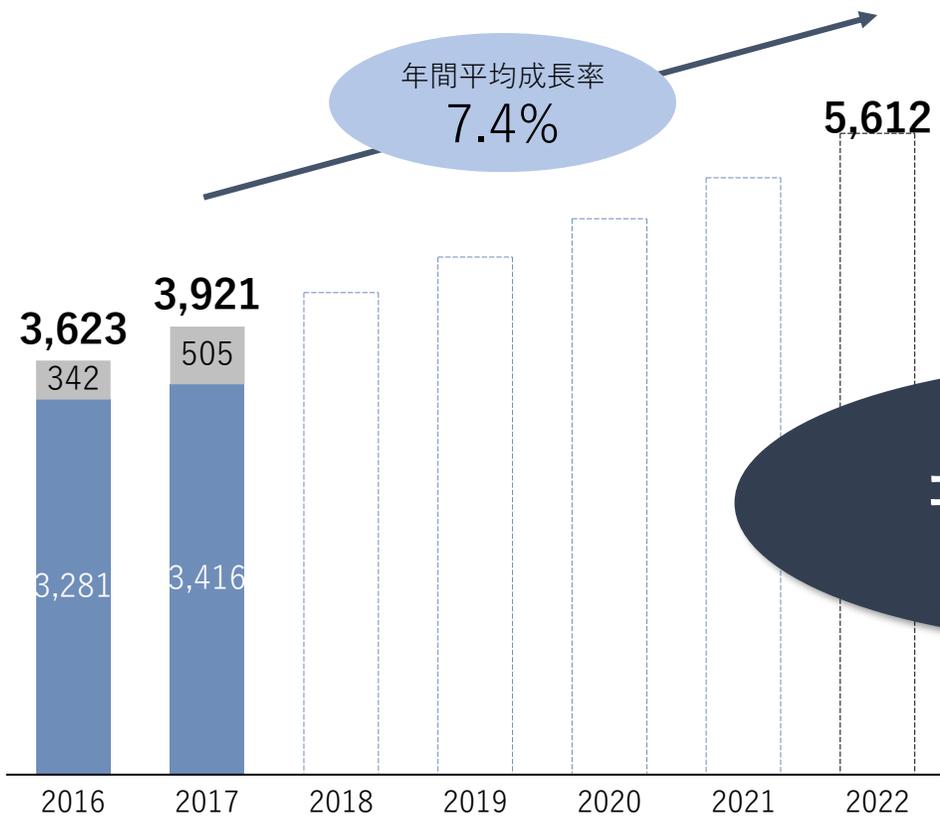


企業の案件開拓に
時間がかかってしまっていないか？

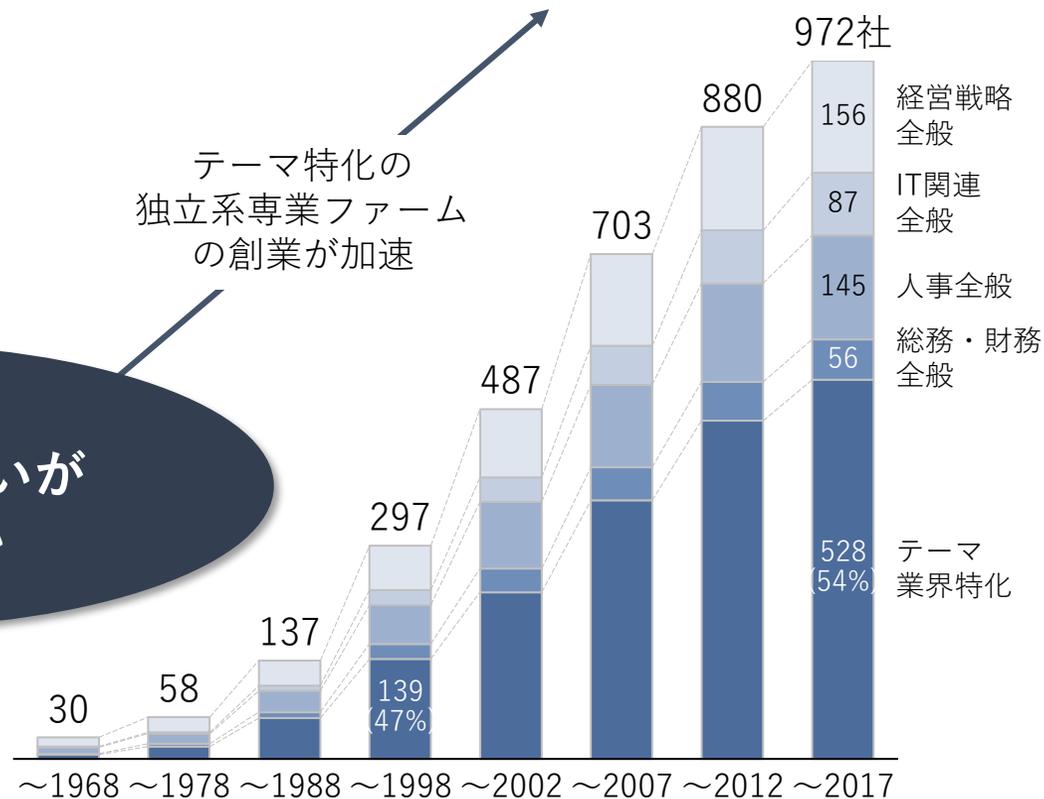
ファーム創業が増え続ける中、コンサル業界での差別化競争が激化している

ビジネスコンサル市場（億円）

（ITコンサル市場は除く）



コンサルファーム数



出所：IDC Japan 株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測 2018年～2022年」2018/3

提案・デリバリー活動にもっと集中したい方向け
大企業に直接提案できる“**案件開拓サービス**”のご紹介

好きな時に好きなテーマで提案できる

コンサルファーム向け案件開拓プラットフォーム

業界初

コンサルファーム
300社以上が登録

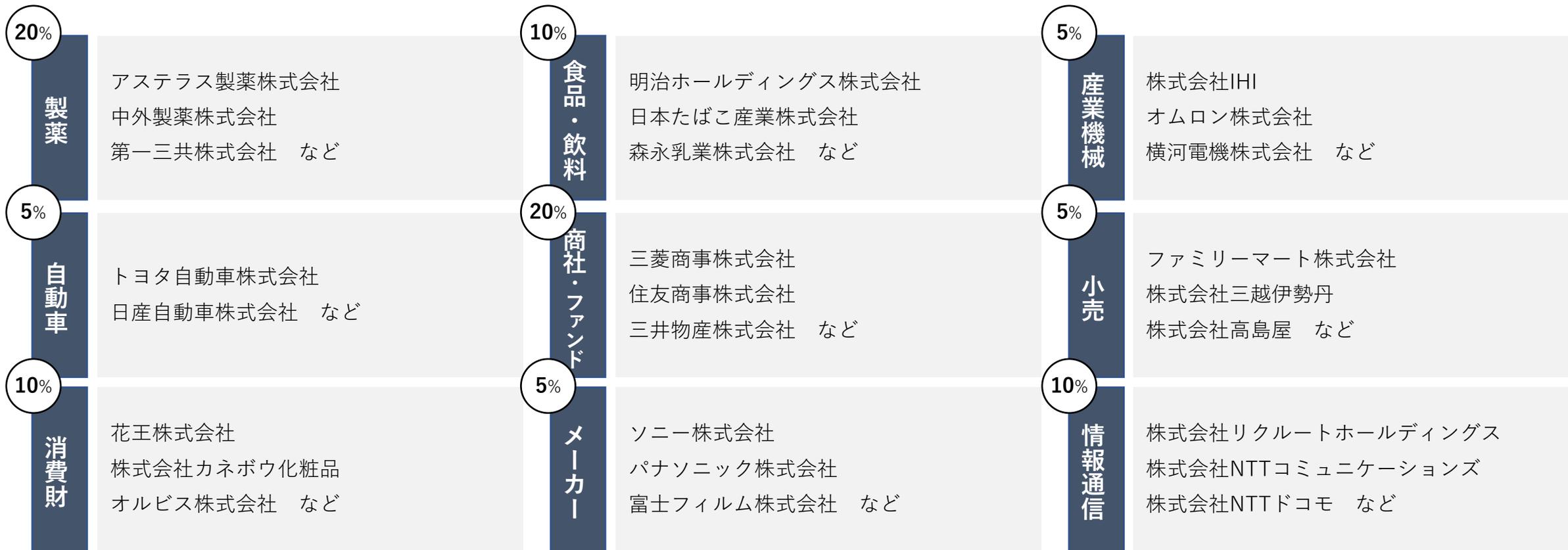
企業のご相談
無料



PROFFIT

本気で悩む企業と実力あるコンサルファームをベストマッチング

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

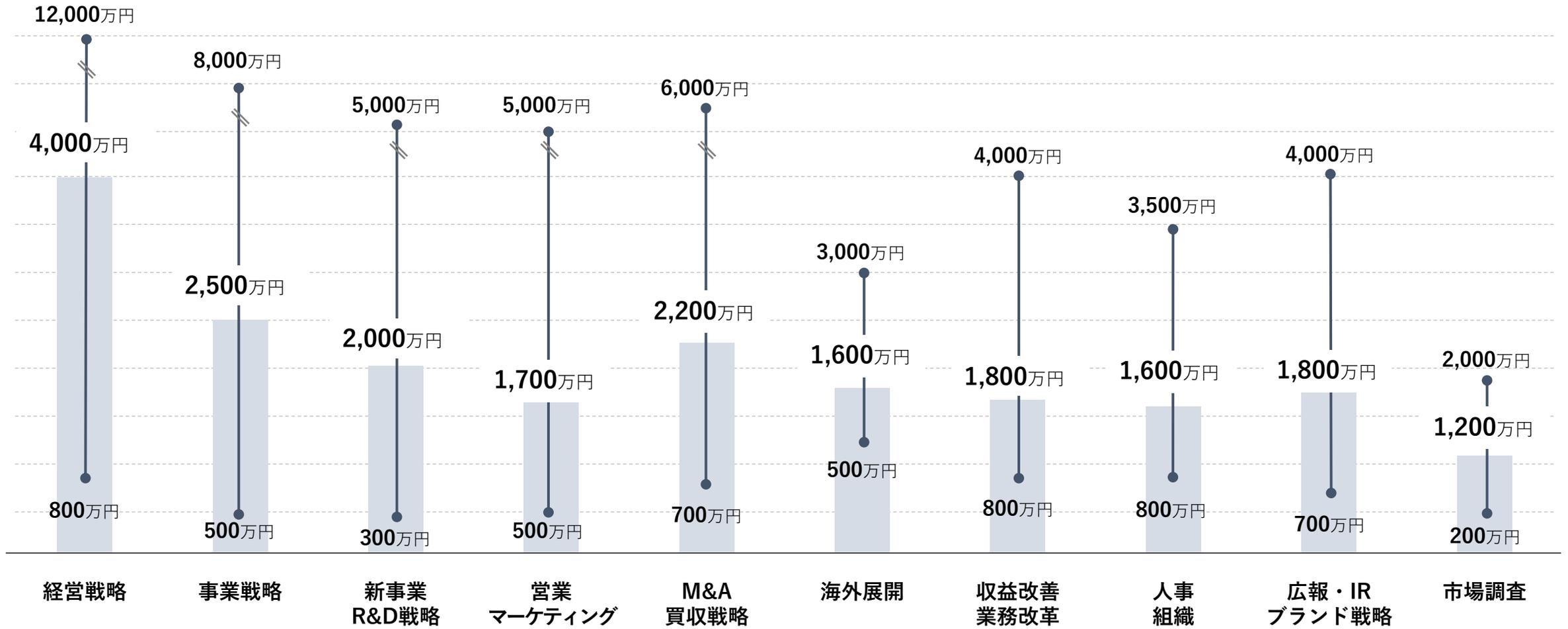
【ご利用部門】

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

市場調査から戦略検討・実行支援まで多様なテーマの案件をご紹介します

<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

単価向上の余地探索－テーマごとに予算感・コンサルの提案金額は相違－



出所：2018年2月～2020年8月までにPROFFITにご相談頂いた案件（合計約60億円分）の実績データより集計

PROFFITの使い方

経験登録～案件告知～直接提案

審査を経てプロフィール・実績を登録を頂くと、テーマにあった案件が告知

プロフィールのご入力



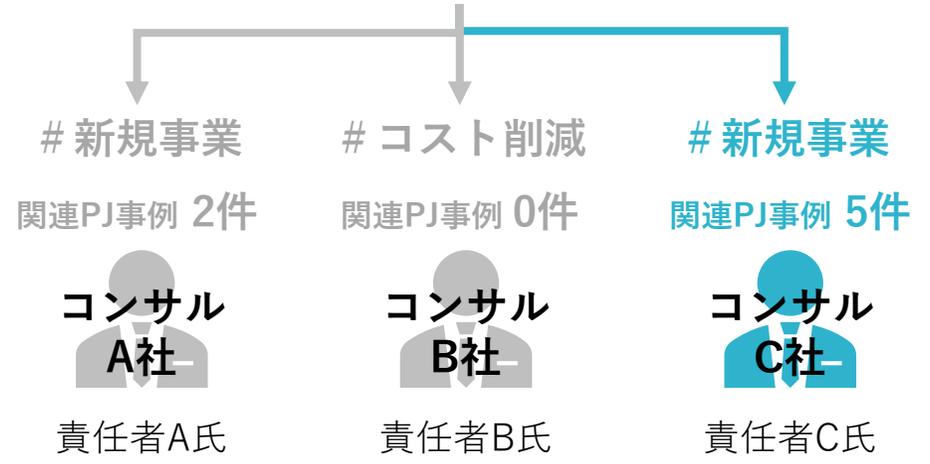
告知方法

案件情報



例：新規事業のアイデア出し

「得意なテーマ」 + 「実績・実例」
を考慮して告知先を選定



依頼事項を整理したRFPをご覧ください、提案可否をご検討頂きます

The screenshot shows the PROFFIT web application interface. At the top, there is a navigation bar with the PROFFIT logo, a search bar, and various utility icons. Below the navigation bar, there is a breadcrumb trail: "マイページ / 募集中のプロジェクト / 【限定公開】". The main content area is divided into several sections:

- 提案意向の登録** (Proposal Intent Registration): A card showing the deadline for registration is 2023年6月26日 23:59. It includes a "提案を検討中" (Considering proposal) button.
- 案件の質問** (Case Questions): A card showing the deadline for questions is 2023年6月26日 23:59. It includes a "質問する" (Ask question) button.
- 希望条件の相談** (Consultation on Desired Conditions): A card showing that users can consult on desired conditions. It includes a "相談する" (Consult) button.
- 提案を提出** (Submit Proposal): A card showing the deadline for submission is 2023年6月29日 23:59. It includes a "提案内容を入力する" (Enter proposal content) button.

Below these cards, there is a section for "案件内容を確認する" (Check case content) and "条件に関して相談する" (Consult on conditions). The "案件内容を確認する" section includes fields for "業界" (Industry), "企業名" (Company name), and "予算水準" (Budget level). It also shows the "提案期限" (Proposal deadline) as 2023年6月29日 23:59 and the "PJ開始時期" (Project start date) as 2023年07月17日. There is a "RFPの内容を見る" (View RFP content) button and a note that "その他の添付資料" (Other attachments) are not present.

On the right side, there is a "案件情報を共有する" (Share case information) section with a "メンバーを追加" (Add member) button. Below that, there is a "ご提案にあたっての注意点" (Notes for proposal) section with three bullet points:

- 詳細閲覧申請が承認されると、案件に関わる全ての情報が閲覧できるようになります。
- 案件の情報について、クライアント企業に直接問い合わせることは出来ません。
- PROFFIT利用料金（ご提案において選択された料金体系や成果報酬比率に関する情報）は秘密情報に該当するため、ご提案書（お見積りの項目等）への記載を避けて頂くようお願いいたします。

At the bottom, there is a "ご提案に関するお支払いについて" (About payment for proposal) section with two options: "ご提案時に予算上限金額の2%" (2% of budget limit at proposal time) and "発注時に発注金額の10%" (10% of invoice amount at invoice time). There is also an "企業からのコメント" (Comments from company) section.

The screenshot shows the details of a specific RFP. At the top, it says "【1. 提案依頼内容】 本案件のポイント" (1. Proposal Request Content: Key points of this case). Below this, there is a table with the following columns: "プロジェクト" (Project), "対象事業/部門" (Target business/department), "期間/エリア" (Period/Area), and "予算" (Budget). The "プロジェクト" column contains the text "【急募】".

Below the table, there is a section for "依頼概要 (背景)" (Request Summary (Background)) with a list of bullet points. Below that, there is a section for "依頼事項 (成果物)" (Request Items (Deliverables)) with a list of bullet points.

At the bottom, there is a section for "2. 面談以降でのご提案内容について (7月3日週を予定)" (About proposal content after the interview (planned for the week of July 3)). It includes a list of bullet points:

- プロジェクト全体で取り組む主要論点・進め方・スケジュール・成果物のイメージについてご教示ください。

At the very bottom, there is a blue box with the following text:

■ 本件は急募につき、まずは対応可否に関してご回答頂き、その後面談に進む場合は詳細についてすり合わせたいと考えています。

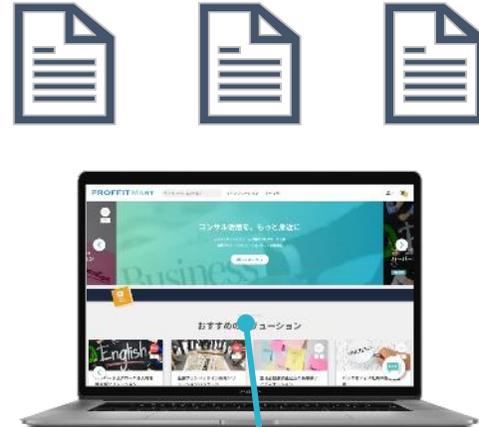
依頼事項に対する「提案書」を提出いただき、面談に進んでいただきます

RFPを確認して
提案案件を選択

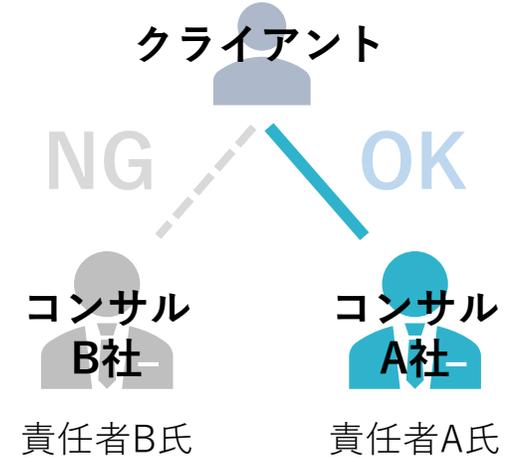


約
1.5週間

オンラインで
提案を提出



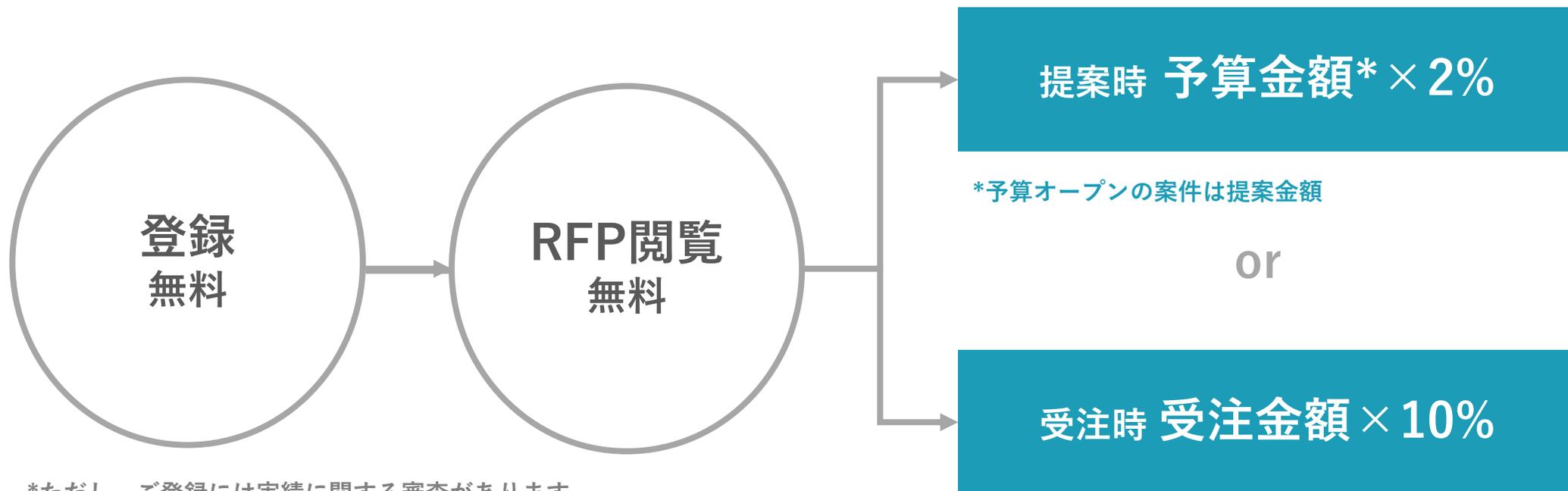
企業との
面談を経て受注



課題の理解力、仮説の具体性、検証論点の納得感、過去の経験・知見の豊富さなどについて企業が提案書を評価し、面談先を決定

案件紹介サービス（PROFFIT）のご利用料金について

ご利用料金



*ただし、ご登録には実績に関する審査があります

*予算オープンの案件は提案金額

*RFPの内容から変更があった場合にも受注案件が対象となります
*RFPの記載内容についてフェーズを分けた発注となった場合
記載範囲に関するフェーズに対して成果報酬の対象となります

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