



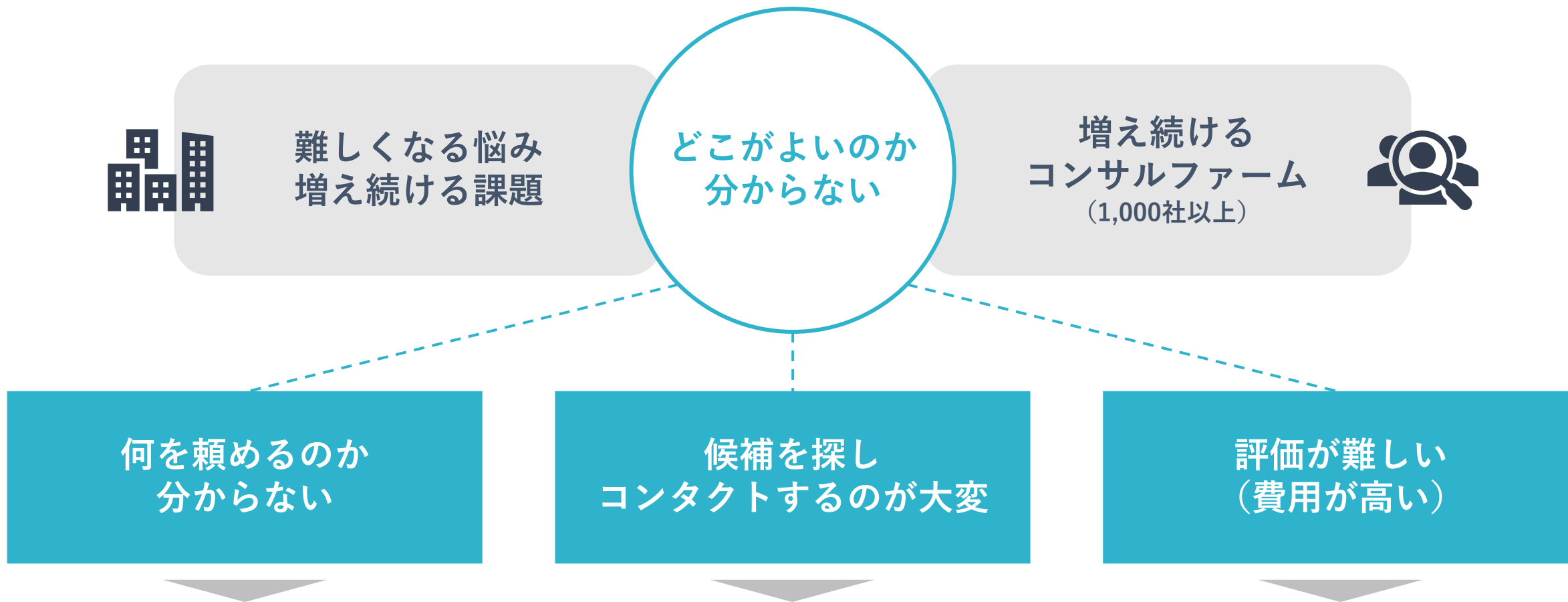
# 提案を集めて、選ぶ コンサル選定支援サービス

コンサルファーム **500社** 以上が登録  
悩みに合わせた最適な提案を集める業界初の新サービス

<https://proffit.jp/>

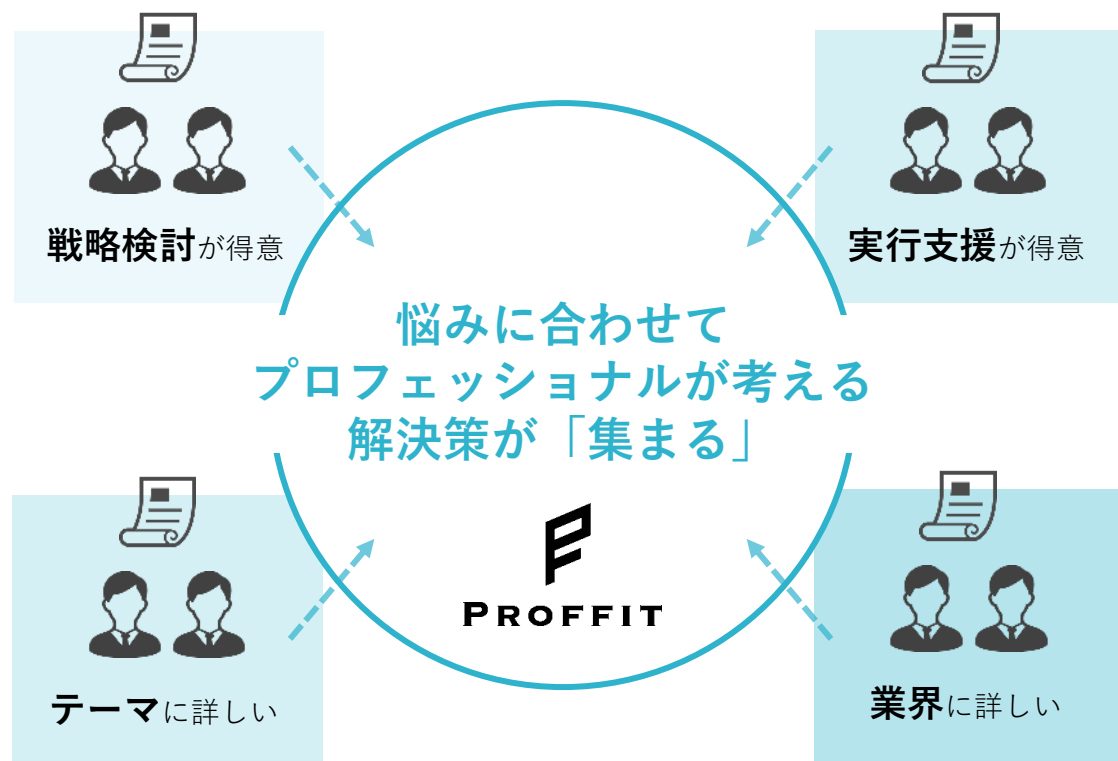


## 社内だけで課題の解決が難しいとき、社外の解決策（コンサル）を探すことは大変



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

# 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)

## 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

+

お急ぎの状況にあわせて提案募集～評価選定の進め方をご提案します。

# ご支援内容のご紹介

# 「徹底的」「効率的」「中立的」にコンサル選定をご支援していきます

## STEP 1. (依頼事項整理)

## STEP 2. (提案募集)

## STEP 3. (面談・評価・選定)



# STEP 1.

徹底的に「頼むこと」を絞り込む



# 悩みと検討したいことをお話いただくだけで「依頼事項」がまとまります

## 悩みヒアリングセッション

- 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)



事前の準備  
がなくても  
相談可能

## 提案オーダーシート (RFP\*) の作成

- 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オーダーシート案を作成)

**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"> <li>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)を改めて書き直す必要がある</li> <li>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</li> <li>本検討の結果を社長を含めた経営陣に届け、全社として中長期的環境に対する共通認識をつくっていくことがスタート</li> </ul>		
対象事業	全社	対象部門	経営企画、開発部門、開発
対象エリア	グローバル全体		
直面する課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>これまで事業のポートフォリオの最適化に注力してきており、各事業の環境については一定程度整理がされた時期(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、検討し、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、実際の成果を出し(ただし、現実の仕しもあり、こうしたことに対する危機感自体を醸成できていない)</li> <li>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)、各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)</li> <li>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、自社の話に落とし込み切れないの検討では、トレンド分析から導き出される「自社」によっての示唆をしっかりと出していきたい</li> </ul>		
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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 社会・産業変化の動向分析に基づいた中長期的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)</li> <li>② 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)</li> <li>③ 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)</li> </ul>		

社内での  
すり合わせも  
スムーズ

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

① 経営環境変化を捉え切れていない (経済性、市場環境、社会環境など)  
② 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)  
③ 自社の課題が明確になっていない (コアコンピタンスの強み、競合との差別化など)  
④ 今後の機会・脅威が分からない (将来のシナリオ分析など)

⑤ 目指すビジョンがあいまい (事業、ロードマップ、競争優位など)  
⑥ 各事業の位置づけが不明 (事業ポートフォリオ分析など)  
⑦ 中長期目標の妥当性が不明 (目標設定プロセスの透明化など)  
⑧ 誰でやるか、何をやるか、いつまでに (責任と役割の明確化など)

⑨ 施策に具体性・目 (実行計画、ロードマップなど)  
⑩ 何に投資すべきか (事業ポートフォリオ分析など)  
⑪ R&Dの優先方針 (コアコンピタンスの強み、競合との差別化など)  
⑫ 投資の止め時がない (ROIの算出、定期的な見直しなど)

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

⑬ 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)  
⑭ 競争環境が把握できていない (事業環境、競合の動向など)  
⑮ 顧客のニーズ変化がわからない (顧客体験、顧客への関与など)  
⑯ 機会・脅威がわからない (トレンド分析、市場環境など)

⑰ 事業ビジョンがあいまい (成長ドライバー、付加価値分析など)  
⑱ 適切な目標を立てられない (短期・中期・長期目標など)  
⑲ 展開ストーリーを描けない (顧客体験、顧客への関与など)  
⑳ 成功要因がわからない (強み、コアコンピタンスなど)

⑳ 差別的要素がわからない (技術力、顧客基盤、ブランドなど)  
㉑ 売れ続ける仕組みがない (顧客体験、顧客への関与など)  
㉒ 常態的な利益が出ない (コスト構造分析、業務効率化など)  
㉓ 競争に勝てる仕組みを作れない (強み、コアコンピタンスなど)

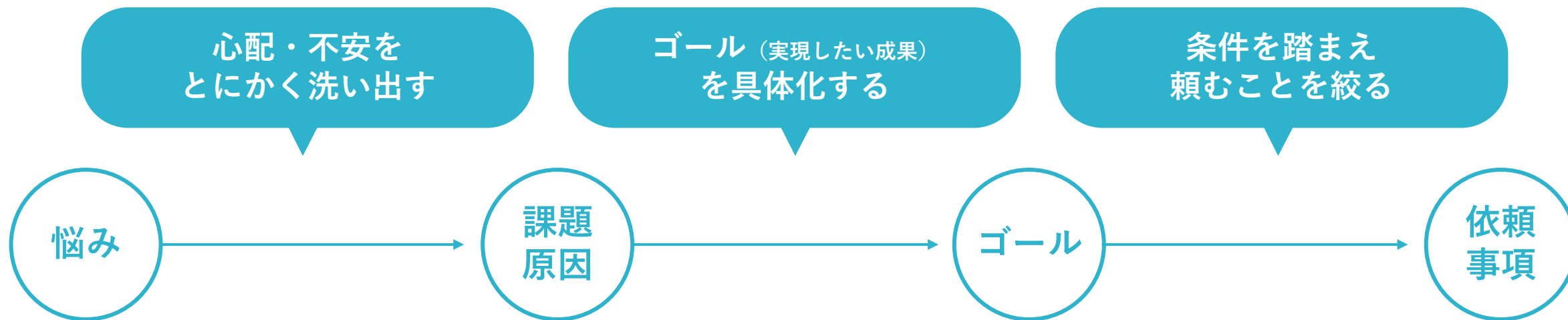
㉔ 適切なKPIが設定できない (顧客基盤、チャーンレート、LTVなど)  
㉕ POCAサイクルがない・遅い (顧客体験、顧客への関与など)  
㉖ 投資先が分散している (顧客体験、顧客への関与など)  
㉗ 方針転換の仕組みがない (シナリオ分析、ピボット・転換計画など)

㉘ リソースを確保できない (資金調達、専門技術を持つ従業員、技術開発など)  
㉙ 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、従業員の離職、競合の存在など)  
㉚ マネジメントスキルが不足している (事業管理の経験的なスキル、経営陣とのコミュニケーションなど)  
㉛ 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)

Copyright 2019 for information, Co-nnect Inc.

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

## PROFFITの「ヒアリングセッション」の進め方



質問例：

これまで社内で取組まれてきたことは？  
その中での一番の苦労は？  
経営陣・部門のそれぞれの期待は？  
今、一番心配なことは？ …

質問例：

どのKPIをいつまでにどれだけ高めたいか？  
どのような部門を巻き込んでいきたいか？  
この検討を踏まえ、何を決めたいか？  
経営陣に何を報告し、どんな合意を取りたいか？

質問例：

既に社内で集めている情報・検討結果は？  
社内で絶対に検討が難しいことは？  
いつまでに結果をまとめる必要があるか？  
予算を重視するか、内容を重視するか？ …

# STEP 2.

効率的に提案を集め「比較」する

# コンサルからの質疑もサイト上で完結。10日で平均4~5件の提案が集まります

## コンサルからの質問対応（オンラインで完結）

- 質問・回答は、提案検討中の全てのコンサルに公開（複数のコンサルに何度も説明頂く手間がかかりません）



## 提案書の確認・面談先の決定

- 10日以内に提案書が集まり、サイト上で横比較ができます（面談されないコンサルにはPROFFITから辞退の結果を連絡）



## PROFFITの「提案比較」アプローチ

### ① 「提案の差」が出る質問をデータ集から選定

- 提案での差が出やすい「質問データ集」からテーマに合った「重要質問」をPROFFITが選定（皆さまと討議の上、提案依頼書に追記します）



例) XXXの課題の原因として考えられることは？



一般的には①XXX、②XXX、③XXXが原因となることが多く…



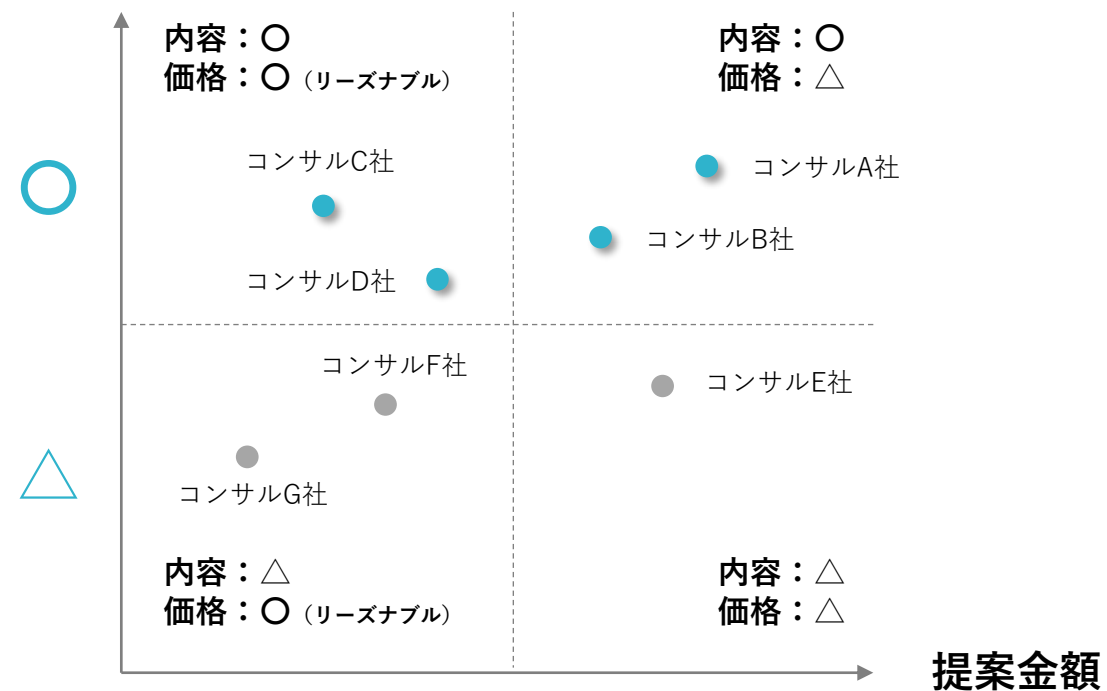
特に〇〇業種の場合は、XXX、XXXが原因となるケースが多く…

↑  
「差」が分かりやすい  
↓  
各社の考え方

### ② 提案内容と提案金額の両面で「面談先」を評価

#### 内容評価

● 面談実施先



# STEP 3.

面談を通じて「ベスト」が見極める

# PROFFITが考える「ベスト」なコンサル（課題解決のプロフェッショナル）とは

## 1 課題を特定する力があるか？

クライアント企業の状況を正確かつ迅速に理解、想像でき、現場実態～異業種の動向などの観点から、課題を明確に特定できる

課題の影響・原因を定量・定性の両面で分析ができ、「解くべき課題」を絞ることができる（+説得材料・ストーリーを練ることができる）

## 2 解決策を検討する力があるか？

課題の根本原因を踏まえ、どうすれば解決できるのかを専門的な知見・幅広い視点で発想できる

自社にあった最も効果的・効率的な解決策を絞り、取り組んでいくべき理由を明確に説明できる

## 3 実行を推進（成果を実現）する力があるか？

社内を巻き込み、実行に移していくため、「わかりやすく」「やってみたい」と思えるアクションに落とし込める

現場の実態を踏まえ、一步を踏み出し、小さな成功体験を創りながら、成果が実現するまでの継続的な仕組みづくり・支援ができる

## 4 本音を話したくなるか？（信頼できるか？）

検討の中では不安が生じる事ばかり。その都度、その不安や悩みを話せる信頼関係を築けるか相手かどうかが重要

クライアント企業の不安を察し、適切な雰囲気づくりと的確な質問によって、悩みと本音を引き出すことができる

## 5 リードしてもらえるか？（頼れるか？）

必ずしもクライアントに迎合せず、変わるべきことは明確に変わるべきと根拠をもって指摘・主張できる

正論（べき論）だけの主張だけでなく、社内を説得していけるストーリー、巻き込みまで考慮し、社内の取組みをリードできる

## 6 取組む意欲を高めてくれるか？

新しいことに対して、やってみようという気持ちを起こさせ、担当者のオーナーシップを高められる

自ら手本を見せる、心を動かす、手厚いサポートをするなど、やり方は様々だが、クライアントが最後まで取り組む機運を高められる



## 面談での確認事項や面談の進め方についてもサポートします

### 📄 提案書の評価（提案内容・スキル）

#### ■ 提案書を評価する観点をアドバイスいたします

- 1 指摘されている課題に納得感があるか？
- 2 具体的な解決策を考えていけそうか？
- 3 成果のイメージはあっているか？

### 📄 面談での評価（ノウハウ・コミュニケーション）

#### ■ 面談で評価する観点をアドバイスいたします

- 4 本音を話したくなるか？（信頼できるか？）
- 5 リードしてもらえるか？（頼れるか？）
- 6 取組む意欲を高めてくれるか？



－アドバイス内容例－

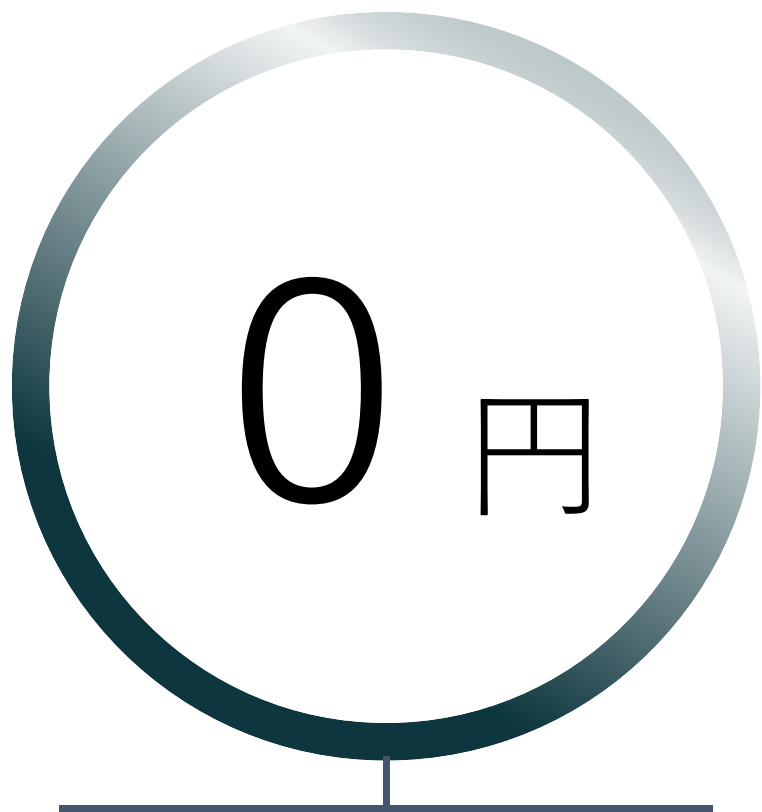
他社が評価している観点  
依頼テーマごとのつまづきポイント  
依頼内容とのずれの有無 など





# ご利用料金・実績

## 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

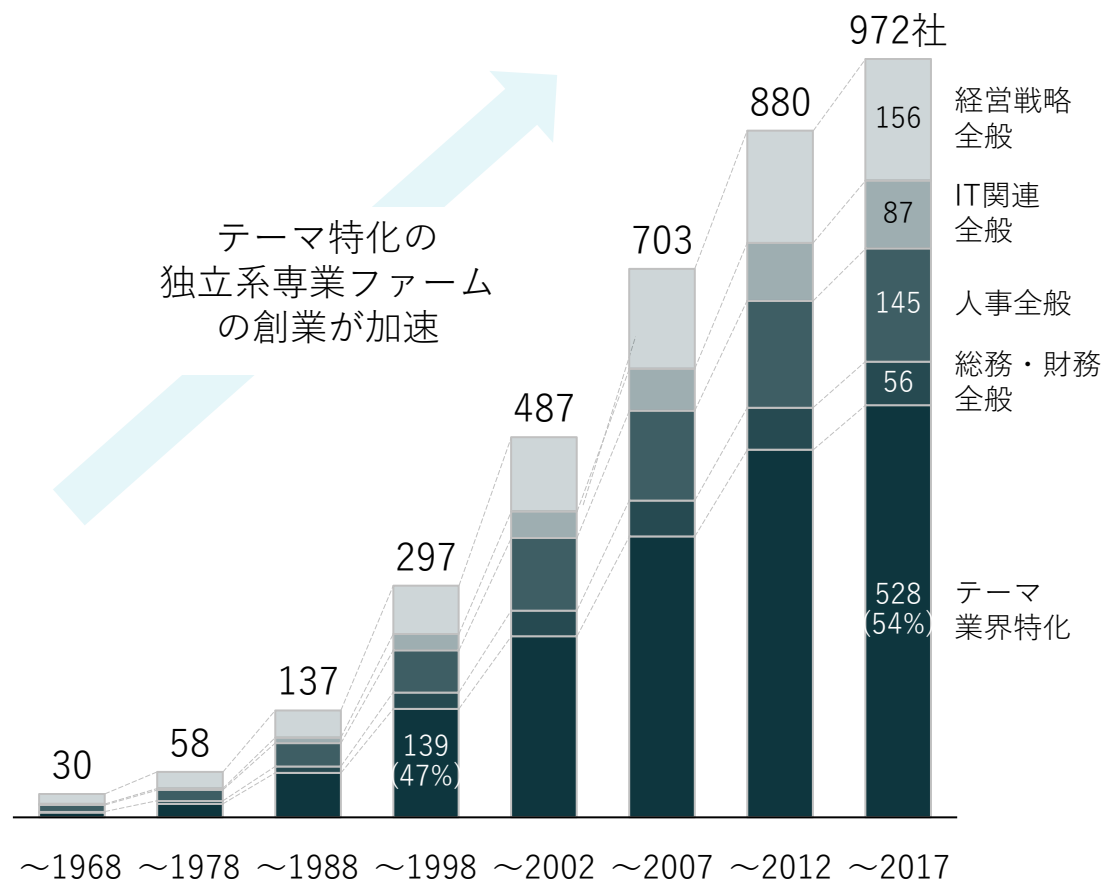
募集した提案内容に納得が出来ない場合は、全てお断り頂いても構いません

※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

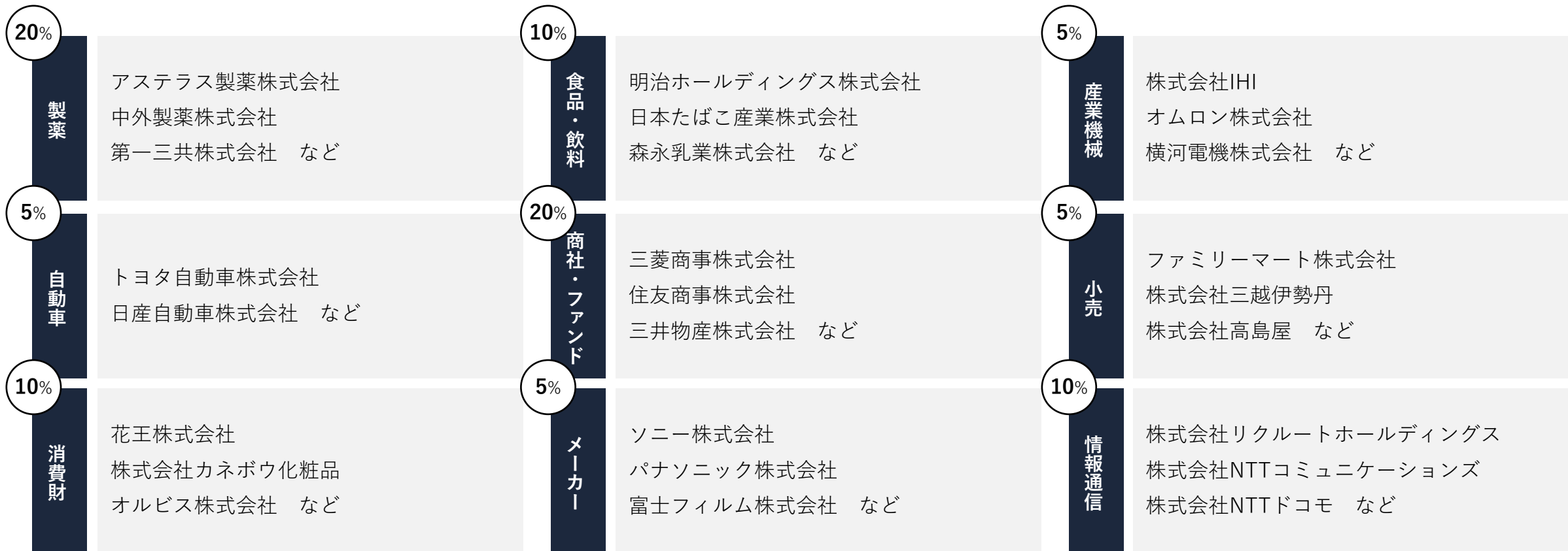
大手企業との取引実績

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

# お役立ち機能・コンテンツ

# コラム/資料集：「コンサル探し・選び」に関するノウハウを公開中

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP3-提案 | ④コンサルとの面談に向けた準備の方法

🕒 2021.09.28

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP2-コンサル探索 | ④社内でコンサルチームを紹介してもら...

🕒 2021.09.17

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP2-コンサル探索 | ②コンサルテイングファームを切り替える...

🕒 2021.09.16

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP3-提案 | ④面談を通じた比較評価のポイント

🕒 2021.12.10

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP3-提案 | ③コンサルから良い提案を引き出すRFPの書き方

🕒 2021.11.15

ダウンロード資料

最適なコンサル選びのための  
**RFPテンプレート**  
(提案依頼書雛形)



コンサル選定ノウハウ

PPT 提案依頼書 (RFP) テンプレート

🕒 2021.11.12

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP2-コンサル探索 | ③コンサルテイングファームの知見・実績...

🕒 2021.09.14

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP2-コンサル探索 | ①コンサルテイングファームの探し方

🕒 2021.09.09

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP1-外部活用 | 外部リソースの選択肢・選び方

🕒 2021.09.08

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP3-提案 | ②コンサルテイングファームに提案を依頼する方法

🕒 2021.11.12

コラム



コンサル選定ノウハウ

STEP3-提案 | ①コンサルを選定するまでの全体の流れ

🕒 2021.11.12

コラム



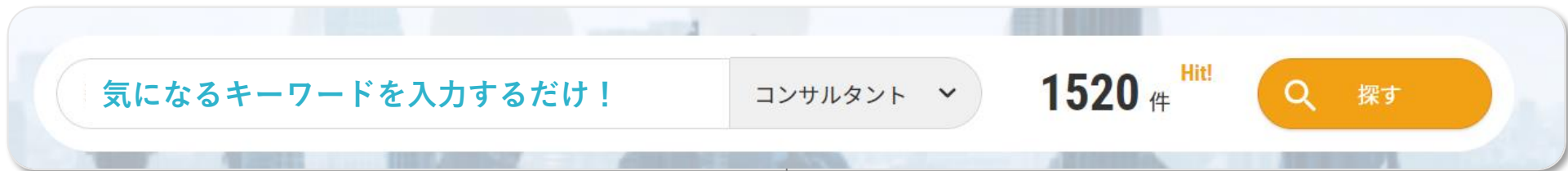
コンサル選定ノウハウ

STEP2-コンサル探索 | ⑤社内でコンサル活用の承認を得るには？


🕒 2021.09.30

詳しくはこちら <https://proffit.jp/column?theme=9>


# 検索機能：セミナー・事例・コンサルを1クリックで「横断検索」できます



 **専門コンサルタント**  
(約2,000名)

 **コンサル主催セミナー**  
(100~150件/月)

 **検討事例**  
(約300件)

 **コンサル作成資料\***  
(約10万ページ)



まずは情報収集されたい方にお勧めです



## 検索機能（使い方）：登録後、マイページから検索することができます

### STEP1. ログイン/ユーザー登録



ログイン

メールアドレス

パスワード [パスワードを忘れた場合](#)


**ログインする**

[新規会員登録はこちら](#)

Copyright (c) Co-nnect inc.

<https://proffit.jp/login>

### STEP2. マイページから検索



PROFFIT

コンサルタント ▼ 新規市場、市場調査、など

Search 相談フォーム 募集の状況 コラム・資料 セミナー

コンサルタント  
セミナー・事例を探す

コンサルタントから  
提案を募集する

提案募集状況を  
確認する

コラム・資料を探す

コンサルタント ・ セミナー ・ 事例 を探す

新規市場、市場調査、など

コンサルタント ▼ 1523件 <sup>Hit</sup> 探す

テーマ別対応コンサルタント数

調査 576人	新事業検討 511人	経営戦略 546人	M&A 349人	事業戦略立案 563人	営業戦略立案 441人
マーケティング戦略 431人	コスト削減 297人	業務改革 497人	ITシステム 355人	人事・組織 354人	海外展開 312人

スライド検索

ヘルプ

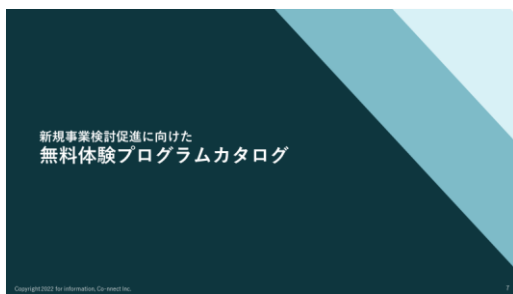
<https://proffit.jp/mypage>

# ワークショップ体験プログラム：コンサルが実施する無料ワークショップをご案内

このような方  
にお勧め

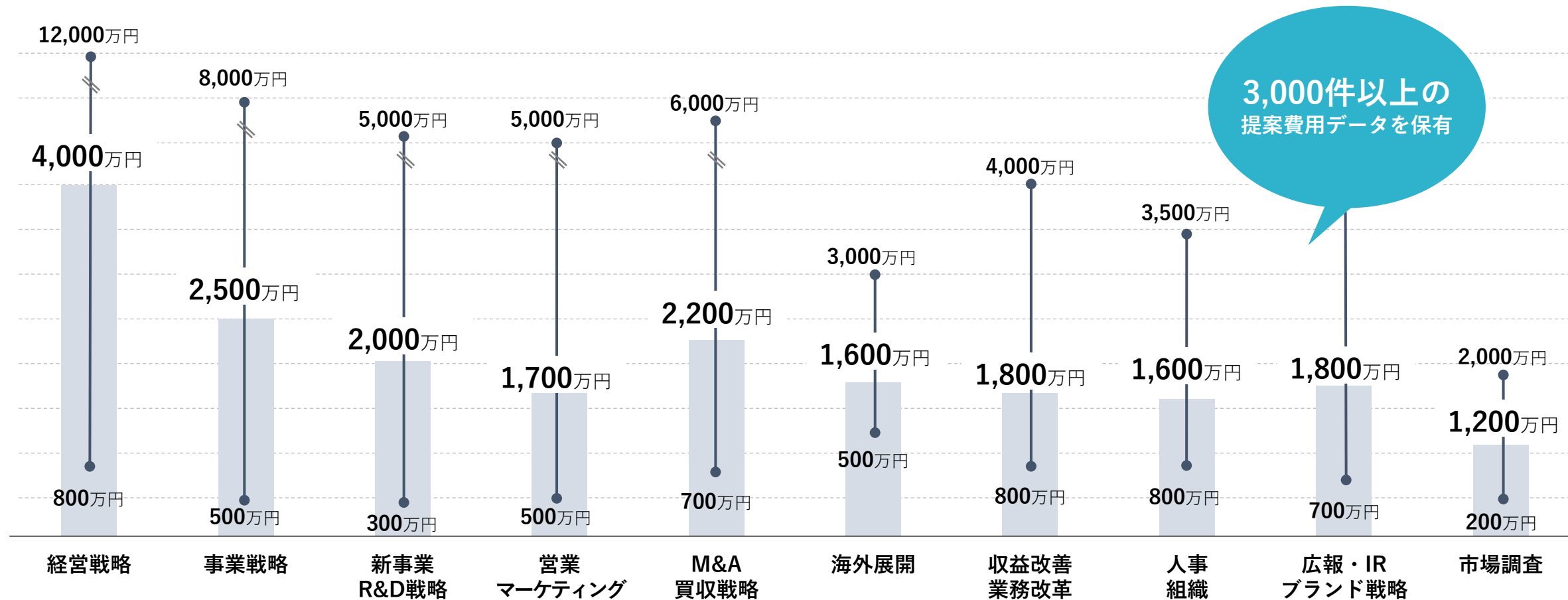
コンサルにどのようなことを頼めるのか体験してみたい方  
まずは、初めの一步を踏み出してみたい方

例：新規事業に取り組む方向けの体験プログラム



最新版のカタログ (約50件) はこちら <https://proffit.jp/column/1/5kRs6wSt>

## 費用水準照会サービス：依頼内容・依頼事項によって費用は大きく相違



依頼内容に応じた費用水準に関する情報提供も可能です（ご相談無料）

## 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>

ご相談フォームからのお問い合わせ

<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](mailto:support@proffit.jp)