弊社サービス事例のご紹介
(抜粋版)

リポタ株式会社

REPOTA

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

弊社のサービスメニュー

弊社代表のアクセンチュアでの29年間の経験に基づいて、コンサルタントスキルの育成研修や経営コンサルタントとしてクライアントに提供してきた経営管理ノウハウなどをご紹介させていただきます。

コンサルスキル研修

1. 効率的な議事録の書き方
2. 使えるディスカッションペーパーの作り方
3. コミュニケーションスキルの磨き方
4. 心に響くプレゼンテーション方法
5. プロジェクト管理(基礎)
6. プロジェクト管理(中級)
7. プログラム管理(上級)
8. コンサルタントの思考法
9. システム開発の落とし穴
10. CxOリレーションの築き方

など

経営管理ノウハウ

11. 営業案件管理方法
12. プロジェクト管理会計
13. コンサルティング会社の管理会計
14. コンサルティング会社のKPI
15. アカウントプランの作り方
16. 本当のDXとは
17. DX人材の育て方
18. 成果を出せる組織設計
19. クロスセル・アップセルの実践方法
20. プロダクトポートフォリオ管理

など

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

リポタ株式会社　代表取締役　中野豊明



ダイヤモンドオンラインにて個人連載
「さらば！コンサル」執筆中



Background

- 1966年生　神奈川県出身
- 1991年　早稲田大学卒業後、アクセンチュア入社。
- サプライチェーンマネジメント、物流改革等に関する業務改革とグローバルシステム構築などのコンサルティングプロジェクトを多数経験
- 2006年マネジング・ディレクター就任し、大規模ITアウトソーシングプロジェクトの見積もり、サービス移行、サービス品質向上、ITコスト削減など統括責任者として数多くの経験を有する。
- アクセンチュアで国内初の包括的巻き取り型案件を受託
- ITアウトソーシングの付加価値向上のため保守運用の業務提供に加えて、IT戦略立案、組織改革ならびに機能強化、IT要員のスキル強化、コスト削減、サービス内製化などのプロジェクトに顧客側の立場からも従事。
- 2011年-2018年製造流通本部営業統括を担当
- 2020年アクセンチュアを退職し、リポタ株式会社を設立
  https://repota.co.jp

Key Engagements

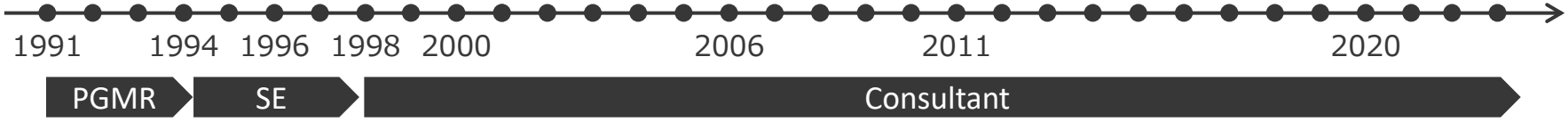
- 主なプロジェクト実績
- 大手部品製造業：グローバルSCMシステム設計・開発(開発リード)
- 大手ハイテク業：SCM業務改革（統括責任者）
- 大手製造業：設計/開発、生産部門業務改革支援（統括責任者）
- 大手OAメーカー：物流業務/システム開発支援、子会社機能再編（統括責任者）
- 大手ハイテク業：グローバルSCM設計、業務改革、システム構築（統括責任者）
- 大手ハイテク業：国内SCM再編、業務改革、システム構築（営業・統括責任者）
- 大手ハイテク業：IT中計立案支援（営業・統括責任者）
- 大手ハイテク業：ITアウトソーシング企画、設計、実行支援、出向モデル検討
- （営業・統括責任者）
- 大手ハイテク業：ITアウトソーシング企画、設計、実行支援（営業・統括責任者）
- 大手OAメーカー：ITアウトソーシング企画、設計、実行支援（営業・統括責任者）
- 大手サービス業： ITアウトソーシング企画、設計、実行支援（営業・統括責任者）
- 大手運輸業：ITアウトソーシング企画、設計、実行支援（営業・統括責任者）
- 大手部品製造業： ITアウトソーシング企画、設計、実行支援IT部門スキル強化（営業・統括責任者）
- 大手間接材製造販売業： ITアウトソーシング企画、設計、実行支援IT部門スキル強化（営業・統括責任者）
- 大手テレビ局　通信系基盤システム刷新　グランドデザイン　チーフコンサルタント

その他、多数のプロジェクトに統括責任者として参画

Copyright ©2021 Repota Inc. All rights reserved.

私自身のスキルと経験の歩み

最初に私のスキル蓄積の歴史についてご紹介させていただきます。私は前職のコンサル会社に入社後6年間はプログラマー、SEとしてスキルを蓄積し、その後コンサルキャリアを積みました。



- コーディング
- 単体テスト

- システム要件定義
- 仕様書作成
- PGMレビュー
- システムテスト(計画/実行)

•業務要件定義

- ビジネス課題定義
- 課題解決策提示
- ERP導入
- BPR
- IT中計立案
- ITガバナンス
- IT化グランドデザイン

- ITコスト削減
- オフショア活用

•IT戦略立案

- アウトソーシング
- IT部門スキル強化
- ベストオブブリード

- デジタル化
- DX
- AI/VR
- メタバース

•ビジネス戦略立案

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

コンサルタントとは？

コンサルは業界や業種に特化した会社や大手総合コンサルのように何でも対応することができる総合コンサルなどの種別があります。

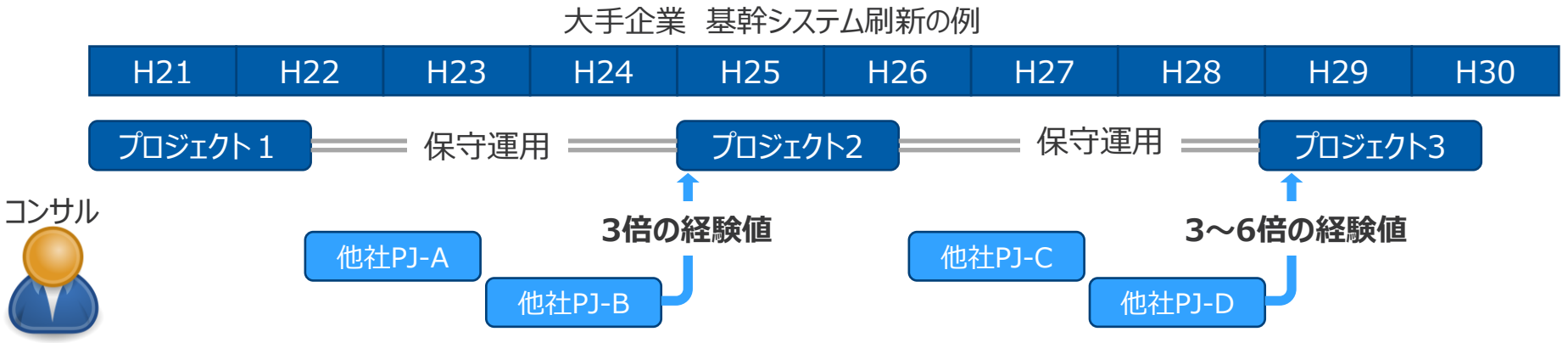
業界コンサル	職種コンサル	総合コンサル
行政	戦略	戦略
不動産	営業	業務
医療・ヘルスケア	会計	システム
物流	人事	⋮
⋮	⋮	

その多くは、特に免許や認可を必要としないため、「自称コンサル」でも仕事をすることができます。

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

コンサルタントがプロジェクト実行能力を高められる理由

コンサルタントが能力を高めることができるのは、短期間に経験(場数)を積むからです。



- 一般的に事業会社での基幹システム刷新プロジェクトは５～10年に1回
- コンサルは似たようなプロジェクトを様々な会社で常に実施し経験を積む
- 同じ会社が次にプロジェクトを行う時にコンサルの経験値は3倍になっている

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

コンサルタントの真実

結局、経験こそがコンサルの資質を高めるのです。

- **経験値が乏しいコンサル会社／コンサルには価値がない**
- **現場が若手だけで構成されているコンサルチームは能力が低い、もしくは、対応スピードが遅い（上司の知見を聞かないと進められない）**

逆に言えば、、、

「経験を積めば誰でもコンサルになれる」下地はできる

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

コンサルの限界？　影響を受けた顧客からの一言

コンサルスキルのベースが経験にあることに加えて、コンサルの成果物の質を決める重要な要素があります。

「コンサルの成果物は、顧客の資質の範囲を超えない」

これは、顧客の役員が自社の従業員に対して述べた言葉で、裏には「だから自分たちも賢くなければならない」という意図があります。

しかし、コンサルに要望を伝え、レビューをし、成果物の検収をするのは顧客ですから、真実でもあります。

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

コンサルは顧客の資質の範囲でしか動けないのか？

本当にコンサルは顧客の資質の範囲でしか動けないのでしょうか。

- 次のシチュエーションのような時、あなたは「A」と「B」どちらの回答をしますか？

	A	B
工数見積もりをしたら顧客の予算枠を超えてしまった時	予算に収まりそうにありません	優先度の低いXX機能の開発は見送りましょう
会計システムの開発を依頼された時	要件やスケジュール、予算感を教えてください	システム開発よりも先にバラバラな勘定科目を整理しましょう
セキュリティシステムの見直しを依頼された時	まずは現状のセキュリティシステムを調査させてください	システムだけではなくセキュリティポリシーも見直しましょう

- コンサルは「B」程度の回答をすることは可能です。

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

レビットのドリルの穴理論

古典的なマーケティング理論であるレビットのドリルの穴理論は、現代のITサービス業にも重要な示唆を提示しています。

「ドリルを買いにきた人が欲しいのは
ドリルではなく『穴』である」
(「マーケティング発想法」 1968年 レビット)



我々の「売りもの」と顧客上流にとっての「穴」

＜サービス/ソリューション/プロダクト＞
・システム開発
・ソリューション/プロダクト提供
・ライセンス
・デバイス(端末/センサー/カメラ)　など

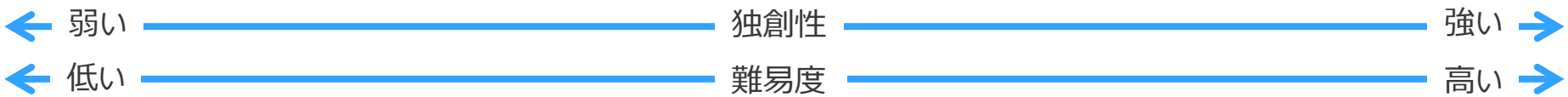
＜技術＞
・ローカル5G
・量子コンピューティング
・ブロックチェーン　など

顧客の金と人/組織にどのように貢献するのか？
「それ、顧客様は何がうれしいの？」

Copyright©2022 REPOTA, All right reserved

コンサルタントが主に使用する思考法

コンサルタントがよく活用する３つの思考法についてお話しします。



ロジカルシンキング

- 帰納法/演繹法
- MECE(重複と漏れの排除)
- So what/Why so
- ロジックツリー(要素分解/原因究明/イシュー)
- フェルミ推定

  「日本に電信柱は何本あるのか？」

デザインシンキング

- ５ステップ

  ①ターゲットの観察と共感

  ②本質的な課題の発見と定義

  ③アイディア出し

  ④プロトタイプ

  ⑤テストとフィードバック

アートシンキング

- 熟考の結果による慣習の否定
- 破壊的創造
- ネットワーク型発想

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

本当のデジタルトランスフォーメーションとは

私の考えるDXの定義です。

デジタル化
情報(データ)を活用したマネタイズ

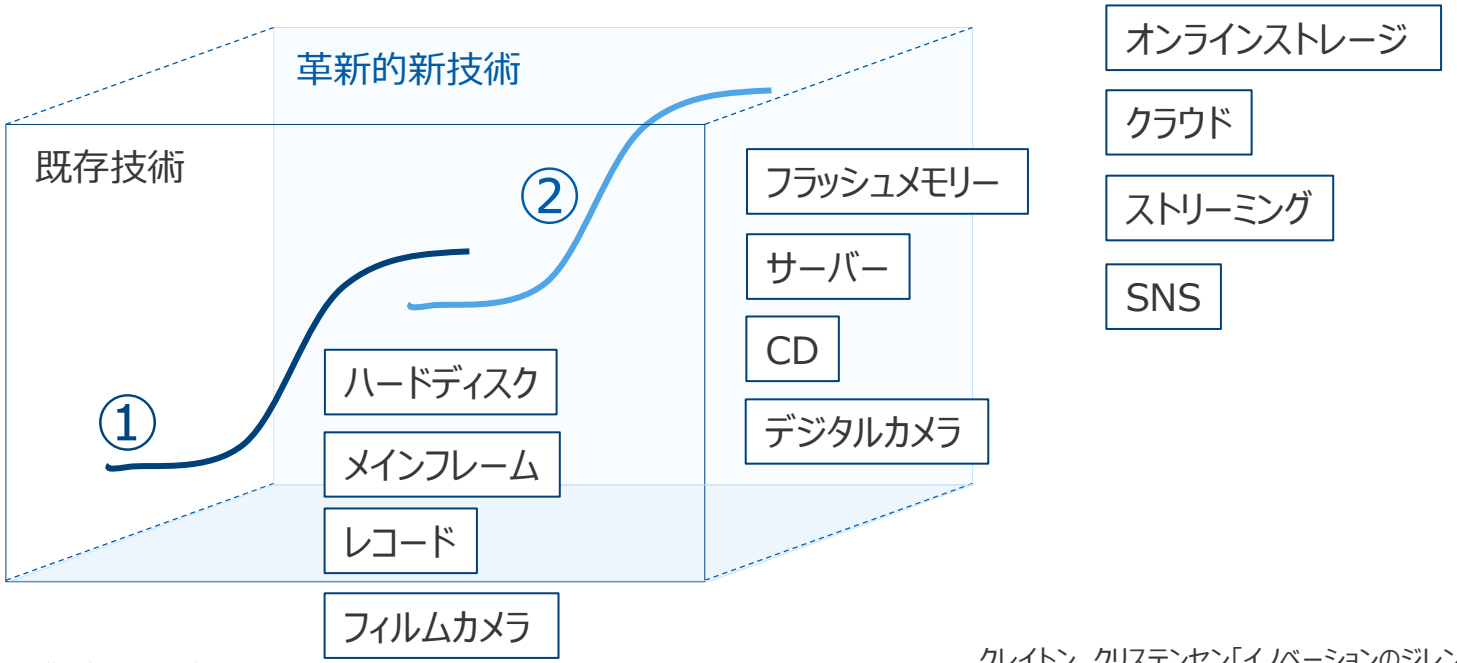
DX
デジタル化によって**新しいビジネスを創出**すること

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved

つまるところトランスフォーメーションとは何か

技術のSカーブによる破壊的発展は、ビジネストランスフォーメーションの原動力であり、
グローバルIT巨大企業のビジネスの原点でもある。

破壊的技術のSカーブ(イノベーションのジレンマ)



クレイトン　クリステンセン「イノベーションのジレンマ」を参照

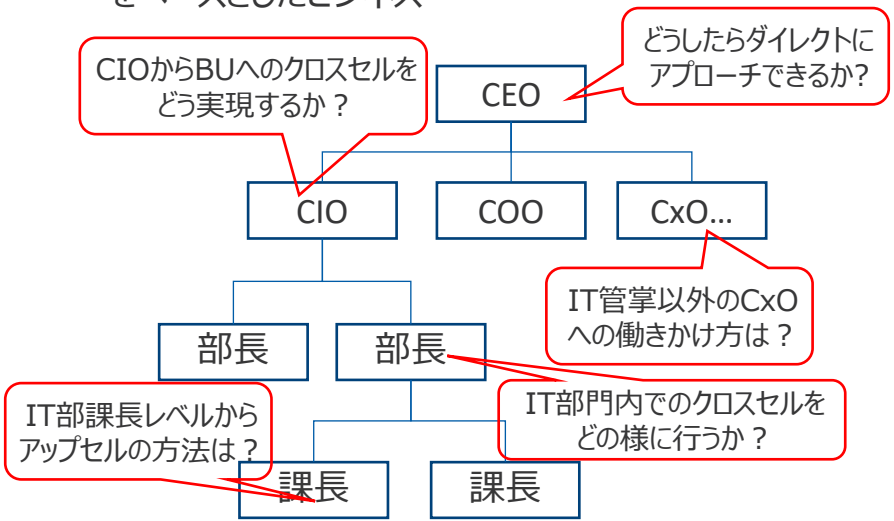
Copyright©2022 REPOTA, All right reserved

アカウントベースのクロスセル・アプローチ

アカウントベースの活動とは、顧客との関係を点や線ではなく、「面」という広がりをもったものに変革していくことに他ならない。

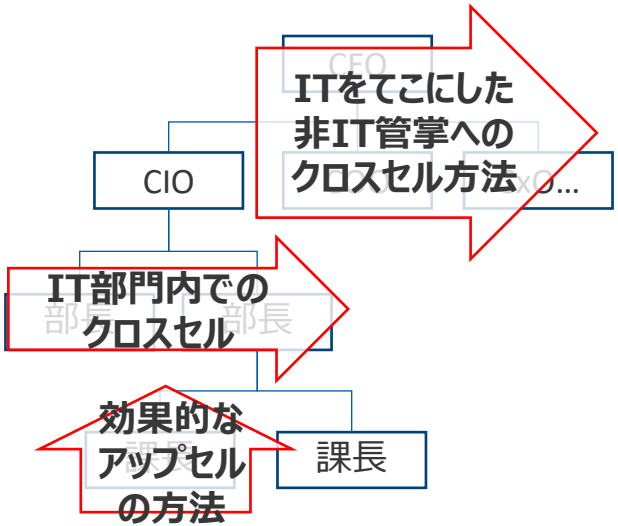
現在の課題の仮説(As-is)

情報システム部門内での担当者レベルでの会話やRFPへの待ち受け型対応になりがちな顧客リレーションをベースとしたビジネス



強化すべきポイント(To-be)

適切な顧客コミュニケーション手法の習得による積極的なアップセル/クロスセルの実行による顧客にとっての真のITパートナーへの発展



Copyright©2022 REPOTA, All right reserved

営業案件の組織的管理方法

営業案件の進捗度を3段階(ステージ)に設定し、段階ごとの厳密な管理を組織的に行うことで、事業の着地見込みを正確に予測する。



ステージ１エントリー　　ステージ2エグジット　　ステージ3エグジット

- **ステージ１エントリーは、今後の成長シナリオを確認した上で案件推進の執行を問う段階**
- **ステージ２エグジットは、案件の提案を行うことを承認する段階**
- **案件が提案時から大きな変更が無く、財務と契約ガイドラインを満たすことを確認し、契約締結を承認**

①

顧客名	案件名	win%	Stage	金額 Gross	金額 weighted
A	AAA	30%	1	3	0.9
B	BBB	60%	2	5	3
C	CCC	60%	2	2	1.2
D	DDD	30%	1	3	0.9
E	EEE	20%	1	5	1
F	FFF	80%	3	3	2.4
			TTL	21	9.4
			1	11	2.8
			2	7	4.2
			3	3	2.4

②

③

①顧客別、案件別に勝ち見込み(win%)、現在の案件進捗(Stage)、金額を定量的に見た上で、案件の進め方などを確認する

②常にベスト、アベレージ、ワーストを考慮してマネジメントするため、案件金額は総額ではなく、勝ち見込みを考慮した金額(weighted)を現実的な金額として売上見込みを立てる

③進捗はStageで区分し、“Stage1”は半年以内、“２”は3か月以内、“３”は次月中に契約締結するものとして管理する(イメージ)

感覚値が入り込む余地がなく、全て定量的なKPI管理

Copyright©2022 REPOTA, All right reserved



ご興味のあるトピックがございましたら

ご連絡をください

Copyright©2023 REPOTA, All right reserved