



代表取締役
佐谷 進氏

ITの発達により、数値の計測や分析が容易にできるようになった。今、あらゆるものにおいて、成果が重要視されています。例えば、広告手段においても、万人に向けたテレビCMは衰退し、特定の人々に情報をお届け、かつ、数値による効果測定ができるネット広告を利用する傾向が強まっています。効果がわからないものは淘汰され、明確な成果を提示できるものが求められる時代と

なったのです。成果を測れないものには納得しない。このシビアナ時代の到来は、業界内でいち早く成果報酬型のコンサルティング・ビジネスをスタートした我々にとって、まさに追い風と言えます。これまで成果を数値化しやすいくコスト削減や売り上げ向上におけるコンサルティングを中心としてきましたが、今後、IoTやAIなどの技術がさらに発展すれば、顧客満

足度などの効果測定が難しくなった多様な分野への対応も可能になるでしょう。効果測定の指標が増えれば、成果報酬型のコンサルティングの需要はさらに高まります。その一方、我々のビジネスモデルを後追いする形で、競合が増えることも十分に予想されるのです。そのため、私たちはキャッシュイン先行型ではなく、あらゆる面で投資によるキャッシュアウトを先に



完全成果報酬でコンサルティングを手掛ける国内唯一の経営コンサルティングファーム。ターンアラウンド、ローコスト戦略、AI×BPR LABなどのサービスを提供。2018年7月、東証マザーズ市場に上場

い、他社の追従を許さないビジネスモデルで差別化を図っていきます。現時点でも報酬を受ける以前に、各プロジェクトにコンサルタントを投入していますが、今後はシステムなどを無料で提供するなどの先行投資も行い、究極のインベストメント型コンサルティングを実現していきます。他社には真似できない一手を打ち、業界でも類を見ないビジネスを確立する。いわば、「経営不戦略」の手法。競合と戦うのではなく、「かに」「自分たちにはできないこと」をやるのが大事だと考えています。

な商品が安く買いかかれ、赤字に苦しむ企業がある一方、株の売買のように簡単に数億円を儲けられる仕組みもある。価値が正当に評価されない世の中に憤りを感じますし、こうした状況を無くさない限りは、社会における格差も無くならないと思っています。そこで自分たちがやるべきは、「対価」に見合った良い「価値」を提供し続けることです。今後は成果報酬型のサービスをさらに多角化し、より多くの企業の成長を支えていきます。すでに、BtoBだけでなく、BtoCのマーケティングなど、効果測定における難易度の高い分野で成果報酬型のメニューをスタートしました。さらに、人材はもちろん、投入できるシステムや資金の充実化を図るため、2018年に株式上場を果たし、資金調達準備も整えました。

また、組織づくりにおいては、企業理念は掲げず、ビジョンのみとしています。と言つのも、人々の価値観が多様化している今、ビジネスパーソンが持つ企業へのロイヤリティ（忠誠度）が少しずつ薄れているように感じています。その中で、なぜ人が会社に所属するのか。それは企業理念への共感ではなく、「この場所が好き」「このチームが好き」という環境面での要因が強くなっていると考えています。私たちはそんな環境を

世の中においては、「価値」と「対価」イコールでないものが多くあります。100の価値を提供するよう

優秀なチームを作り
突き抜けた存在を目指す

大量消費のビジネスモデルが頭打ちになり、個人も企業も多様性が認められるようになったことから、「ここだけは譲れない」という確固たる信念を持つ者が生き延びると考えています。社員と共にビジネスのエッジを尖がらせ、突き抜けた存在として走り続けていきます。



経営不戦略の手法を追求し 先行投資型コンサルティングを極める

さたに・すすむ/東京芸術大学美術学部卒業後、ジェミニ・コンサルティング、ブーズ・アンド・カンパニー(現ブライズウォーターハウス・コーポレーション・ストラテジー株式会社)において、大手プラント工業のリエンジニアリング、大手都銀の営業戦略の策定、経済産業省依頼のリサーチなどを担当。その後、ジャパン・リート・アドバイザーズにて不動産運用(REIT)に携わる。2009年プロレド・パートナーズ創業。著書『体温の伝わる交渉』ほか、講演・雑誌への寄稿等も行う