Prime Arc
Consulting

契約前に知っておくべき

コンサル選びの 3つのポイント

CONTENS

01 多くの企業が直面している課題

02 コンサル選びのよくある悩み

03 コンサル選びのポイント

01

多くの企業が直面している課題

多くの企業が直面している課題

こんなお悩みありませんか？

- 社内のDX推進が進まない
- 新規事業企画が進まない
- 経験者を採用できない
- 新プロジェクトPMOが不在
- ESG経営を推進したいができていない

多くの企業で高度な業務を推進できるプロフェッショナルが不足

解決方法

	社内異動	経験者採用	コンサルに依頼
メリット	新たなコストは 発生しない	人材によっては 即戦力となる	経験豊富で 即戦力となる
デメリット	社内で適任人材を 探すことが大変	経験者が少なく、 採用難度が高い	基準がないと 選定に時間がかかる

一番早く成果がでるのはコンサル

でも、コンサルってたくさんありすぎる。。。
どうやって選べばいいんだろう？

次ページからコンサルの選び方について

02

コンサル選びのポイント

コンサル選びのよくある悩み

1

業務範囲

業務内容がイマイチわからず、
何ができて何ができないのかが
わからない。
戦略設計しかやってくれない
イメージがある

2

高額

基本的に**高額なので**、
発注に二の足を踏んでしまう。
稼働時間のバラツキが合っても
金額は固定なので
有効活用できないと損する。

3

自社とのマッチ

実績があり、かつ、
自社の課題にマッチした**人材を**
見つけるのが難しい。

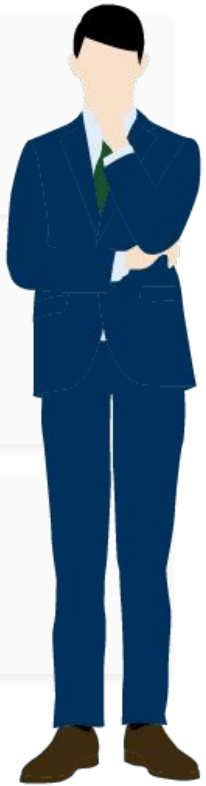
高額なコンサルティング契約はハードルが高い

コンサル選びの3つのポイント

Point 1 **業務の柔軟性** 幅広い業務に対応できるか

Point 2 **料金の透明性** リスクを最小限に抑えているか

Point 3 **実績の豊富さ** 会社及びコンサルタントの実績があるか



1 – 2 – 3

業務の柔軟性

Good

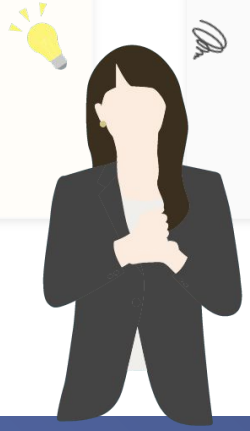
柔軟に幅広い対応をしてくれる

- 柔軟に対応業務を変更できる
- 課題やスコープが明確でなくてもOK
- 細々した業務も依頼が可能

bad

決まった範囲の対応しかできない

- 決まりきった業務しかやらない
- 最初からスコープを
  かっちり決める必要がある
- 急遽依頼したい業務はオプション対応



1 – 2 – 3

料金の透明性

Good

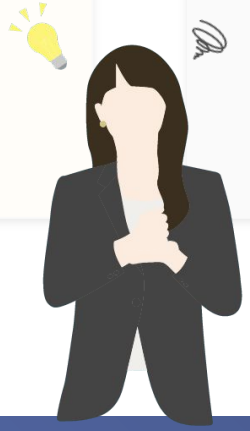
料金がわかりやすく返金もある

- 従量課金で対応してくれる
- 稼働しなかった分には返金等の対応がある
- 「何に」「何時間使ったのか」が可視化できる

bad

料金が不明瞭で追加費用も多い

- 稼働が少ないのに料金が変化しない
- 稼働超過した場合は追加費用
- 「何に」「いくらかかっているのか」が不透明



1 – 2 – 3

実績の豊富さ

Good

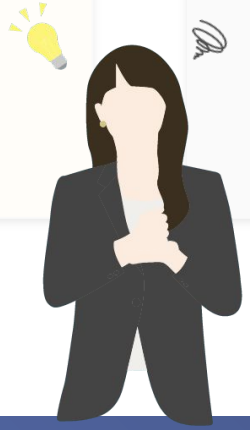
経験が豊富で信頼できる

- 大手ファーム出身者が対応
- 自社に近しい規模、業種等の実績がある

bad

情報が非開示で実績が不明

- アシスタントレベルのコンサルタントのみ
- 自社に近しい事例もなく実績が非公開



03

プロサポとは

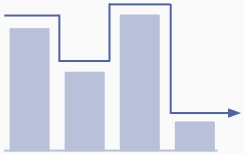
大手ファーム出身者による高品質なプロジェクトが月額固定料金ではなく「チケット制」で利用できるサービス

今まで

月額固定

利用量に関わらず金額が固定

これから



使った分だけ

従量課金制で安心

💡 **大手コンサル出身者がチケット制で使えるのはプロサポだけ**

特徴

1

柔軟な対応

調査や会議出席、議事録作成といった業務だけでなく、論点整理、構造化、資料作成といった難しい仕事もハイクオリティで仕上げます

2

明朗会計

稼働時間に応じた明瞭会計。事前に予算を立ててチケットを購入。使った分だけ消費されるので経済的です。

3

1対1のサポート

フルタイムでの採用が難しい、大手コンサル出身者などの人材を、すぐにアサインが可能。多様な業務の依頼が可能に。

コンサル選びの3つのポイントをバッチリおさえる安心のサービス

利用事例紹介 支援先と支援内容

東証プライム上場	**総合電機メーカー 取締役**	コロナにより急速に変化した事業環境に対応するための事業戦略に関する壁打ち及び同業他社動向調査
東証プライム上場	**海運事業 執行役員**	HRBPの構想策定 次世代基軸事業のPoC支援・PMO
東証プライム上場	**医療・電気機器メーカー 部長**	本社戦略部門のパートナーとして各種リサーチ 事業変革構想のディスカッションパートナー
東証プライム上場	**自動車メーカー 室長**	MaaSに関する新規事業の立ち上げ支援 参入市場の市場規模算出
東証プライム上場	**物流事業 部長**	基幹システム更新PJのPMO支援（SAP）

ご支援のフロー 導入の流れ

1 week

2 week

3 week

STEP 01	STEP 02	STEP 03	STEP 04	STEP 05
お問い合わせ	ヒアリング	プロ人材をご提案	プロ人材とのご面談	PJの開始
当社フォームよりお問い合わせ コンシェルジュよりご連絡	現状や課題感をヒアリング	お客様の課題に最適な候補者を2名ほどご提案	オンライン面談実施 課題解決に向けたディスカッション 候補者を選定	候補者と稼働時間を確定 契約書の締結 キックオフ

手軽な経営サポートが欲しい、
難しい課題にすぐに取り掛かりたい、
ノンコア業務を切り出したいなど…

まずは気軽にお問い合わせください

プロサポのHPで
もっと詳しい情報を見る

https://p-arc.jp/lp/prosupport/

今すぐ相談の
日程調整をする

リンク