

職務経歴書

【職歴要約】

SAP領域を中心としたERP構想策定・提案活動・PMO支援を担当。
主にサステナビリティ領域およびクラウドERP導入（GROW領域）において、構想整理、論点設計、経営層向け提案資料作成、RFP対応を推進し、構想フェーズから実行準備フェーズまでを支援。
ERP導入における業務・IT双方の課題整理、To-Be設計支援、関係者合意形成を通じて、上流工程での推進力を発揮。
また、EC・会員基盤統合刷新プロジェクトにおいても全体アーキテクチャ方針策定を担当し、基幹領域と顧客接点領域を横断したデータ統合構想を推進。
ERPを中心とした基幹システム領域における構想設計・上流支援を強みとする。

【活かせる経験・知識・技術】

＜プロジェクトマネジメント＞

外資系企業の経営支援プロジェクトにおいて、部門横断の体制構築と会議体運営を推進。要件整理からPoC計画、進捗・課題管理までを一貫してリード。

＜業務改善と課題解決＞

生成AI研修やSaaS導入支援を通じて、クライアントの業務を可視化・効率化。営業・CS領域での業務プロセス改善により、リードタイム短縮やアクション自動化を実現。

＜顧客折衝と信頼構築＞

営業・CS・IT導入支援の現場にて、顧客ニーズを深く把握し、業務特性に合った改善提案を実施。ステークホルダーとの信頼関係を築きながら、引継ぎや体制変更にも柔軟に対応。特にサステナビリティ/SCM領域において、顧客との合意形成を重ねながら実行計画の策定・推進を支援。

【職務経歴】

2025年11月～現在 ストラテジーコンサルタント株式会社 （業務委託）

事業内容：EC・会員管理基盤刷新プロジェクト構想支援

【職務要約】

BtoC事業におけるデジタルチャネル強化を目的とし、老朽化したEC基盤と分散していた会員管理基盤を統合刷新。顧客IDの統合、購買データの一元管理、CRM連携強化を通じて、売上拡大および顧客体験向上を実現する全社横断プロジェクト。
E基盤および会員管理基盤の統合刷新プロジェクトにおいて、事業部門・IT部門・外部ベンダー間のハブとして要件整理から設計推進、ベンダーコントロールまでを担当。
売上向上とデータ活用高度化を両立する全体アーキテクチャ設計を推進。

【主な業務内容】

- ・現状業務/システム調査・課題整理
- ・To-Be業務設計（EC×会員統合観点）
- ・会員ID統合方針策定
- ・ECパッケージ/SaaS選定支援
- ・データモデル設計
- ・API/外部システム連携設計（CRM/MA/在庫/決済等）
- ・データ移行計画策定（商品/会員/購買履歴）
- ・ベンダーコントロール
- ・進捗/課題/品質管理
- ・ステークホルダー調整

【実績】

- ・EC基盤と会員管理基盤の統合構想を策定し、顧客データの一元管理体制を確立
- ・分散していた会員IDの統合方針を整理し、データ活用前提の基盤設計を推進
- ・EC・CRM・外部システム連携を見据えたアーキテクチャ設計を主導
- ・事業部門・IT部門・外部ベンダー間の調整を担い、合意形成を推進
- ・要件整理～設計推進～進捗管理まで一貫対応

・データ活用高度化を前提とした基盤整備により、マーケティング活用の土台を構築

2024年6月～11月 アクセンチュア株式会社 (業務委託)

事業内容：SAPソリューションを軸とした構想策定・提案活動・実行準備を推進。
主にサステナビリティ領域およびクラウドERP (GROW領域) における案件創出・プロジェクト立ち上げ支援を担当。

【職務要約】

PMO補佐およびセールス支援ポジションとして、構想整理・提案資料作成・進捗管理・関係者調整を担当。経営層向け提案資料作成やRFP対応支援を通じて、構想フェーズから実行準備フェーズまでを一貫して支援。

【主な業務内容】

・PMO補佐

- 全体進捗管理／課題管理の運営
- 会議体設計およびファシリテーション支援
- リスク整理および対応方針検討
- ステークホルダー間の調整 (事業部門／IT部門／コンサル)
- 意思決定資料作成

・セールス活動支援

- 提案ストーリー構築
- 提案資料作成 (経営層向け含む)
- RFP対応支援
- ソリューション整理および競合比較
- クライアントヒアリング同席

【対象領域】

- SAPサステナビリティ情報管理・ESG対応構想
- GROW with SAP によるクラウドERP導入構想 (Fit to Standard前提の導入モデル検討)

【実績】

- SAPサステナビリティ／GROW領域における提案活動を支援
- 経営層向け構想資料作成を担当し、合意形成を支援
- PMO補佐としてプロジェクト推進基盤を整備
- 構想整理から実行準備フェーズ移行までをサポート

【ポイント】

- 構想フェーズにおける抽象度の高い論点整理力
- 経営視点での資料構成力
- PMO運営および横断調整力
- セールス視点とIT理解を両立

2022年7月～2024年12月 株式会社モノフル～株式会社ハコベル (業務委託)

事業内容：物流向けソリューション開発・運用

【職務要約】

物流業界向けのソリューション開発・運用に携わり、データ分析やカスタマーサクセスにおいて、顧客接点の改善や業務効率化の提案に注力。カスタマーサクセスチームを組成し、顧客の課題解決に基づいたシステム改良提案や組織改革を推進しました。事業承継に伴う体制整備も行い、業務プロセスの可視化と最適化に貢献しました。

【主な業務内容】

- プロジェクト計画および進行管理、タスク分解と優先順位付け
- データ分析に基づく業務効率化の推進
- 顧客課題の把握と解決に向けたシステム改良提案
- 顧客との長期的な関係構築とサポート
- カスタマーサクセス (CS) チームの組成と運営

【実績】

顧客接点の改善：新規と既存顧客の接点強化に向けて、サポート体制の再編と効率化を図り、顧客満足度向上。

データ分析を活用した業務効率化：データに基づき、システム導入プロセスを分析し、業務効率化の効果を可視化。

組織改革：CSチームの組成により顧客対応の一貫性を確保し、社内の連携強化と顧客満足度向上を実現。

【ポイント】

- ・顧客の要望を丁寧にヒアリングし、システムの機能追加や改善を提案。
- ・分析結果を基にした具体的な改善施策の提示により、業務効率化とコスト削減に貢献。
- ・事業承継に伴う組織体制の変更にも対応し、業務の円滑な引き継ぎを推進。

2022年4月～2024年3月 株式会社Algoage (業務委託)

事業内容：AIソリューションの提供

【職務要約】

生成AIを活用した業務効率化・BPR支援、および企業向け研修事業を立ち上げ。研修の企画設計からコンテンツ制作・登壇までを一貫して担当。

【主な業務内容】

- 生成AI研修の提供：企業ニーズに基づいた研修内容の企画立案・講師業務
- AIソリューションの提案・改良：顧客企業の課題に応じたカスタマイズと受託開発
- 新規事業立ち上げ：プロジェクト推進、ウェビナーの企画・運営から営業活動、研修提供までを担当
- 業務連携の強化：製品や業界特性に合わせた深い業務連携を実現
- 組織改革と新規組織立ち上げ：事業拡大を目的とした組織体制の再構築
- パワーポイント資料・動画教材の制作、ウェビナー運営
- DX推進における課題抽出・改善提案

【実績】

- 研修事業をゼロから立ち上げ
- 満足度アンケートで90%以上の高評価を継続的に獲得
- 業種・業界ごと（製造、物流、小売/EC、SaaS、人材、教育など）に合わせて研修コンテンツをカスタマイズ
- さらに企業ごとの課題・人材層（新入社員～管理職）に応じたオーダーメイド研修を設計

【ポイント】

顧客課題起点のアプローチ：課題解決型のAIソリューション提供と継続的な改良により、顧客価値を最大化

組織スケールアップへの貢献：新規事業や研修事業の立ち上げを通じて、事業の拡大と組織改革を推進
多岐にわたる対応力：営業、研修講師、組織改革を一貫して遂行し、高い成果を創出

2021年4月～2022年7月 エッグフォワード株式会社 (業務委託)

事業内容：人材開発・育成、組織コンサルティングなど

【職務要約】

キャリア形成・人材開発をテーマに、企業向け研修コンテンツの企画・制作・運営を担当。eラーニングを中心に提供しつつ、対象者のニーズや習熟段階に応じてワークショップも実施。

【主な業務内容】

- キャリア形成研修プログラムの企画・設計
- パワーポイント資料作成・eラーニング教材制作
- 顧客人事部門との調整、課題ヒアリング、施策提案
- 受講者層（新入社員～管理職）に応じたカリキュラム構築
- ワークショップやグループディスカッションの企画・運営

【実績】

- 製造・サービス・IT企業など多業種向けにキャリア研修を提供
- eラーニング研修をベースに、階層別・ニーズ別にワークショップを組み合わせるハイブリッド型プログラムを設計
- キャリア意識醸成プログラムで受講満足度90%以上を継続的に達成
- 人事部門と連携し、研修を単発で終わらせず、組織課題解決施策へ展開

【ポイント】

顧客課題に応じたプロジェクトを企画・提案し、事業拡大に伴う組織改革や新規組織の立ち上げも担当。
現場からのフィードバックを重視し、社長のビジョンを言語化して実務へつなげる役割を担う。

2021年5月～2023年7月 株式会社stathack (業務委託)
事業内容：AIソリューションの提供
<p>【職務要約】 営業およびカスタマーサクセスの経験を通じて、創業1年目の黒字化、創業2期目の売上5倍増を実現。ISからFSまで一貫して担当し、顧客企業の課題に合わせたAIソリューションの改良と提供に尽力。事業拡大に向けた組織改革や新規組織立ち上げを主導し、M&Aを可能とする規模への成長を達成。</p> <p>【主な業務内容】 IS（インサイドセールス）からFS（フィールドセールス）までの全工程を担当。 顧客企業のニーズに応じたAIソリューションの提案・改良。 製品や出荷事情に応じた受託開発による深い業務連携。 事業拡大に向けた組織改革と新規組織の立ち上げ。</p> <p>【実績】 創業1年目の黒字化：営業およびCS活動の推進により、創業直後の黒字化を実現。 売上5倍増：創業2期目で売上5倍以上の成長に貢献。 M&Aの達成：事業規模を拡大し、カミナシの子会社化を実現。 顧客対応：顧客ごとの製品・出荷事情を考慮したソフトウェアの提供により、深い業務理解と価値提供を達成。</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客課題を起点に、AIソリューションを継続的にアップデート。 組織全体のスケールアップを目的とした改革を推進。 M&Aを視野に入れた事業拡大を実現。

2020年3月～2023年12月 株式会社ユーティル (業務委託)
事業内容：企業と最適な制作業者をマッチングするプラットフォームの開発・販売
<p>【職務要約】 インサイドセールス（SDR）として、顧客課題に寄り添った営業活動により、目標達成率120%、案件化率50～60%を実現。アウトバウンドチームの立ち上げに携わり、効率的な働き方の仕組みを構築。大型案件の獲得と1月のMVP受賞などの成果を通じて、売上向上に大きく貢献。</p> <p>【主な業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> 見込み顧客へのアプローチを通じた商談機会の創出。 アウトバウンドセールスのチーム立ち上げおよび運営。 顧客ヒアリングによる課題の特定と適切なソリューション提案。 <p>【実績】 大型案件の獲得：受注平均単価20～30万円の中、150万円および500万円の大型案件を受注。 目標達成：目標達成率120%を継続。 高案件化率：平均30%の案件化率を上回る50～60%を達成。 MVP受賞：商談設置数および受注金額で1月のMVPを獲得。</p> <p>【ポイント】</p> <p>チーム立ち上げ：主婦が多い環境で、稼働時間の最適化を通じて効率的な働き方を実現。 顧客課題解決：課題に寄り添い、顧客に価値を与えるヒアリングを徹底。</p>

2019年4月～2022年2月 株式会社アイドマ・ホールディングス
事業内容：コンサルティング・アウトソーシング
<p>【職務要約】 コンサルティングおよびアウトソーシングにおけるソリューション営業を担当。ISやマーケティング部門の立ち上げおよび運営、効率的なチーム体制構築を通じて、成果を上げました。獲得コストの抑制や組織規模の拡大を実現し、1ヶ月で1000件の商談を創出する体制を構築しました。</p> <p>【主な業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業支援サービスの提供（コンサル＋アウトソーシング）。 インサイドセールス（IS）の組成・運営、リード精査およびスクリプトの改善。 顧客先のマーケティング部門の拡大支援および組織体制構築。 <p>。研修資料の作成、人材採用と育成、社内マーケティング部隊の構築。</p> <p>【実績】</p>

マーケティング部隊の拡大支援：顧客先のマーケティング部門のオンライン拡張により、30名から1000名規模の体制を構築。

商談獲得コスト削減：1商談あたり15,000円の獲得コストで運用可能な状態を確立。

インサイドセールス部の育成：リード精査とスクリプト改善により、1ヶ月で1000件の商談を創出できる体制を整備し、100名規模の組織を立ち上げ。

【ポイント】

組織のスケールアップ：マーケティング部隊の規模拡大とコスト効率化に注力。

顧客の課題解決に貢献：ソリューション営業として、顧客のマーケティング部門を効率的に支援。

ISの組成：スクリプトやリード管理の最適化で、商談効率を大幅に向上。

2017年4月～2019年3月 株式会社クリエ 入社

事業内容：WEB制作会社

【職務要約】

WEB制作会社で営業・WEBディレクターを兼務し、クライアント獲得から企画・提案、制作ディレクションまで一貫して担当。SEO対策を活かしたWEB戦略を展開し、競争の激しい美容医療業界で成果を上げました。

【主な業務内容】

- ・クライアントの獲得と提案、WEB制作における営業責任者として案件全体のディレクションを担当。
- ・クライアントと緊密な連携を図り、企画提案から制作進行、チームマネジメントまで幅広く担当。

【実績】

美容業界のオウンドメディア立ち上げ：企画からローンチまでをリードし、美容医療業界に特化したオウンドメディアをゼロから構築。

チームディレクション：ライターを含む40名規模のチームを統括し、円滑な制作進行を実現。

【ポイント】

SEO対策による上位表示：高い競争率の美容医療業界で、SEO対策を駆使し継続的に上位表示を獲得。

効率的なコンテンツ更新：1日5件の記事をアップロードする体制を構築し、メディアの成長を促進。

効果的なコミュニケーション：初のディレクション業務において、コミュニケーションを重視しチーム全体の連携を強化。

2014年4月～2017年3月 株式会社エーライツ 入社

事業内容：ビデオ各種映像の企画製作。芸能プロダクションの経営。

【職務要約】

地域創生の一環として広報・PR活動に積極的に関わり、プロバスケットボールチーム「大阪エベッサ」のイメージガールとして、インタビューやPRのスキルを発揮しました。また、タレント活動として多様な映像媒体に出演し、地域活性化に貢献しました。

【業務内容】

- ・タレントとしてCM・ドラマ・映画出演に従事し、広報・PR活動を担当
- ・プロスポーツチームのイベントに参加し、観客への情報発信やインタビューを担当

【実績】

・CM出演：ソフトバンク AQUOS TV-CMに出演し、ブランドイメージ向上に貢献

・ドラマ出演：「セルおつ」（関西放送）に出演し、役者としての経験を積む

・イメージガール：プロバスケットボールチーム「大阪エベッサ」のイメージガールとして、試合やイベントでのPR活動を担当し、チームの地域での認知度向上に寄与

【ポイント】

インタビューの質向上：試合前後の選手インタビューでは、事前に選手情報を徹底的に調査し、試合中もメモを取るなどして観客の関心に応える質問を実施。限られた時間の中で、選手の魅力を引き出すことを心がけました

臨機応変な対応力：CMや映像作品での急なセリフ変更や現場対応にも柔軟に適応し、監督やスタッフの意図に合わせた演技やパフォーマンスを提供

観客視点を意識したPR活動：観客のニーズを踏まえた情報発信を行い、イベントや試合の魅力を多面的に伝え、チームやイベントのブランディングを強化

■活かせる経験・知識・技術

- ・要件定義・PoC設計・会議体運営
- ・サステナビリティ領域におけるソリューション設計（SAP SFM/SCT）
- ・チーム立ち上げ・組織改革のハンズオン実行力