

ビジョン実現に向けた ビジネスモデルの方向性

2025年2月
みらいコンサルティング株式会社
代表取締役 久保 光雄
代表取締役 岡田 烈司

昨今デジタル技術の革新によって、企業規模・業界業種にとらわれない加速度的な変革が求められるようになりました。当社および当社のお客さまにおいても、既存概念での経営戦略立案や事業運営が通用しなくなっており、ビジネスモデルそのものの変革が求められています。

◆プラットフォーム事業によるビジネスモデルの変革

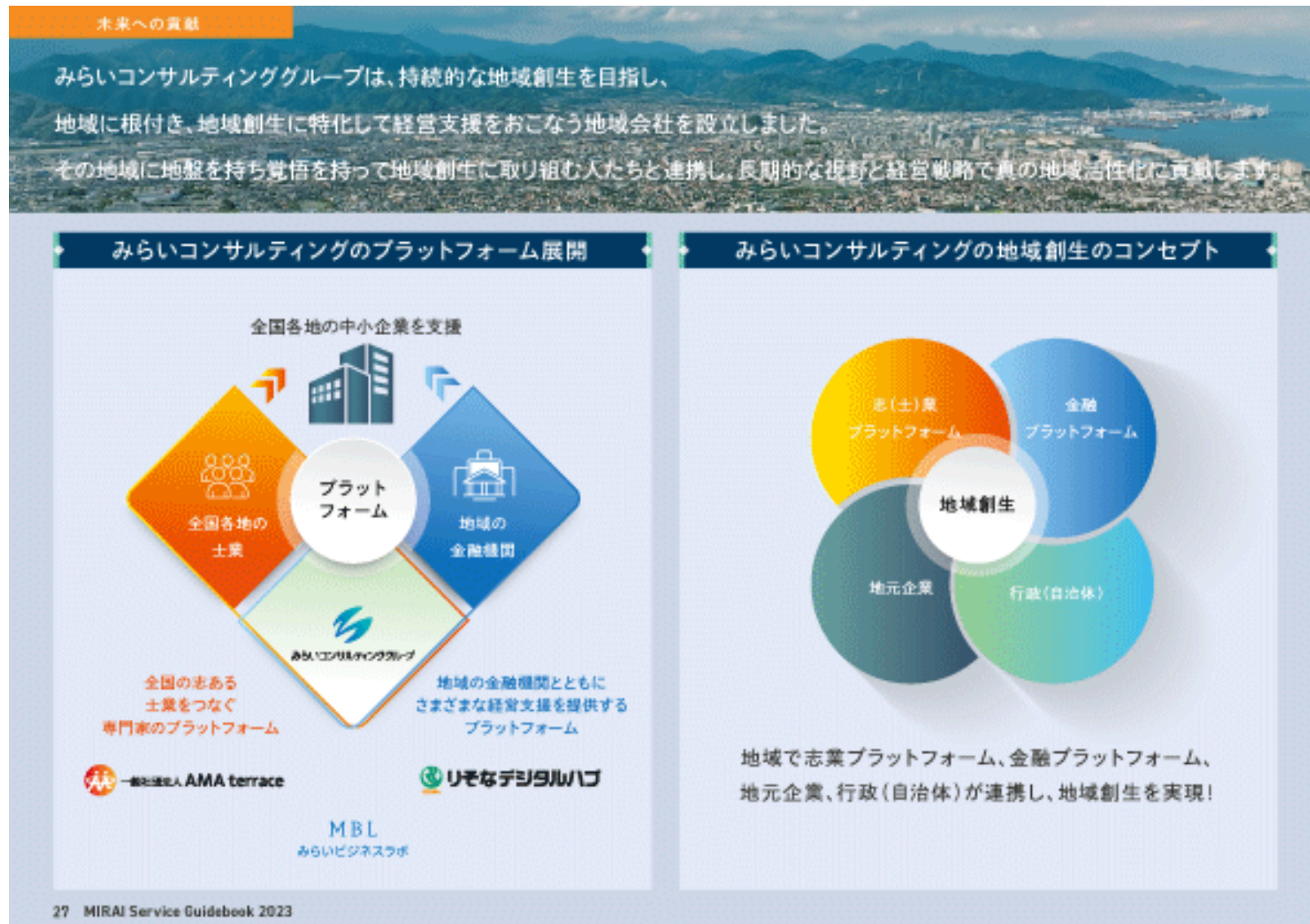
当社は、日本の中堅・中小企業に対して長期的な発展に向けた支援をするにあたり、地域で活躍する専門士業や金融機関の皆さまと協力してのコンサルティング共創プラットフォーム事業に取り組んでいます。

この事業の目的は、プラットフォームで形成されるビッグデータを活用する「コンサルティングテック（以降、コンサルテック）」を確立することです。我々の“コンサルテック”とは、ビッグデータやAIなどのデジタル技術を用いてコンサルティングの自動化を行うサービスであり、コンサルティング業界の新たなビジネスモデルとしての構築を目指します。

プラットフォームにシステムを掛け合わせることで、連携する外部パートナーの皆さまは当社ノウハウが活用でき、当社だけでは対応できなかったお客さまへの支援が実現します。支援できるお客さまの拡大は、新たなノウハウの標準化に繋がります。この循環により、一般的なコンサルティングの生産性を上げ、不確かな時代で成長し続けるための高度なサービス提供が可能になります。

コンサルテック確立は労働集約型コンサルティングからの脱却を促し、外部パートナー協力のもとで高品質かつ低価格なサービスを日本全国へ提供することを可能にします。“どこでも” “誰でも” “迅速に” コンサルティングを受けられる世界を創り上げ、全国津々浦々の中堅・中小企業を元気にします。

みらいコンサルティングの プラットフォーム展開による地域創生



ビジョン・ビジネスモデルを実現する戦略①

当社は、当社および当社が支援する中堅・中小企業のDXを推進するため、デジタル技術を戦略的に活用してビジネスモデルの変革を行ってまいります。

◆「コンサルテック確立」に向けた戦略

当社は、プラットフォームにシステムを掛け合わせることで、コンサルティング業界における新たなビジネスモデルであるコンサルテックの確立を目指します。

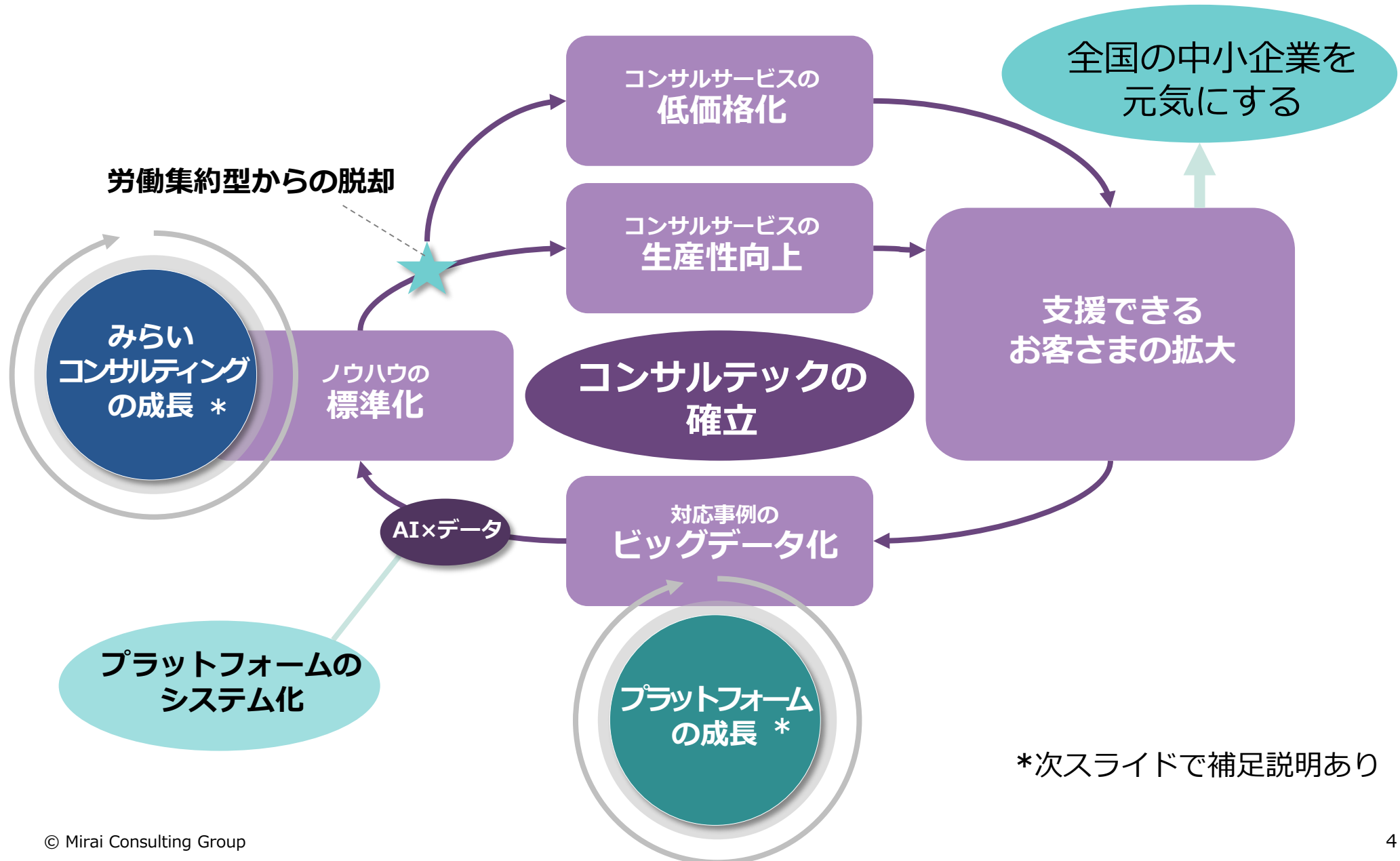
ビジネスモデル実現への第一歩は、当社のパーパスに共感する志の高い仲間を増やすことです。仲間内での切磋琢磨やお客さまを思い考え続ける姿勢が、当社独自のサービス開発やノウハウの標準化を促進します。こうして構築されたノウハウは、当社の良質なサービス提供としてお客さまの成長へと繋がり、お客さまの成長が新たなニーズを生み、そのニーズが新たなノウハウへと還元され、当社の成長は地域拠点の拡大という成果で現れます。

また、プラットフォーム事業においても、志の高い外部パートナーを増やしていきます。地域土業や金融機関の皆さまの元へ赴き、共感し合いながら“リアルプラットフォーム”を形成します。リアルプラットフォームにシステムを掛け合わせることで、外部パートナーの活躍による事例がビッグデータ化されます。

そのデータを当社ノウハウの構築に活かすことで、当社とプラットフォーム事業、二軸の成長による相乗効果が生まれ、コンサルテックの確立が実現します。

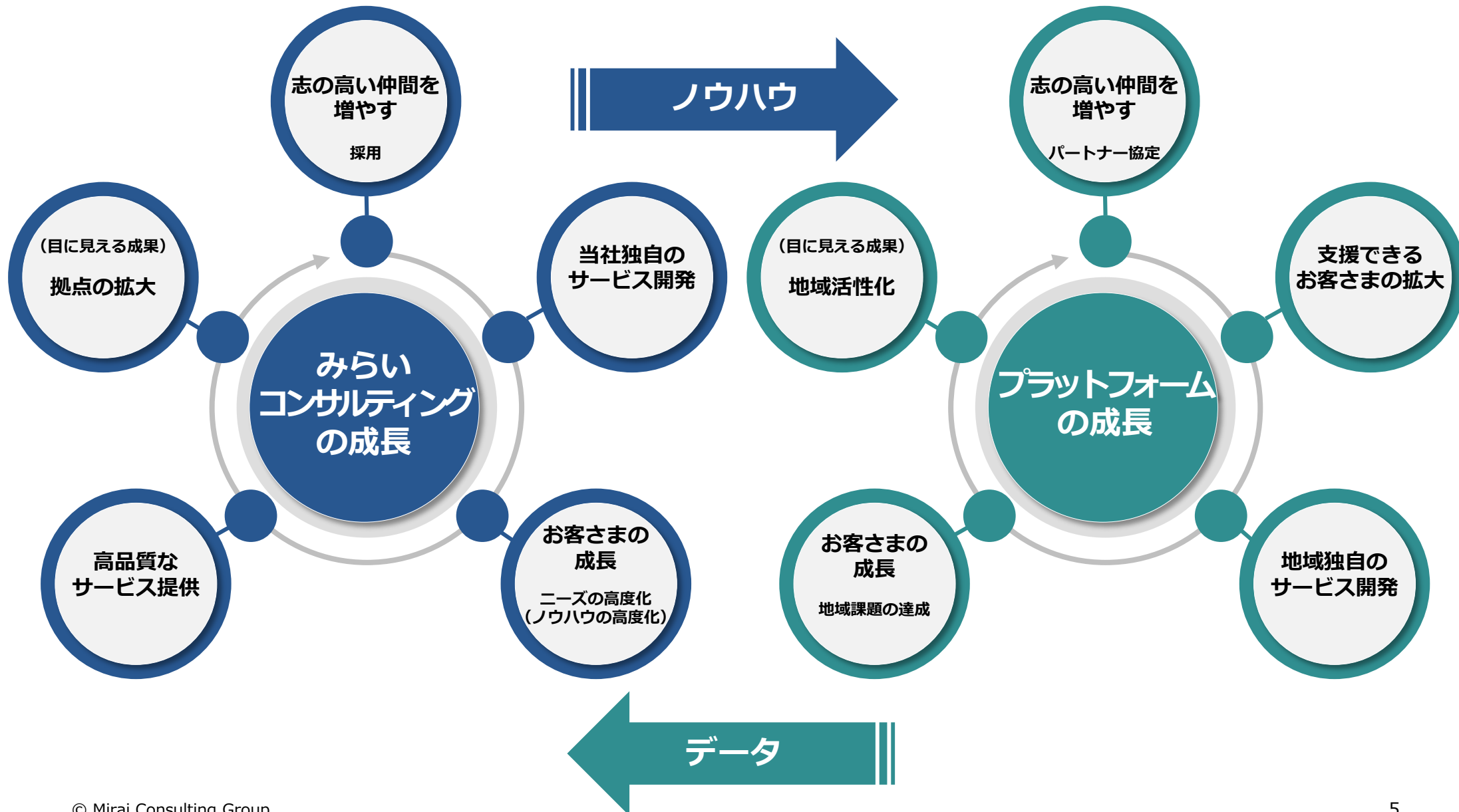
プラットフォーム事業へ取り組むことが、当社における“デジタル・トランスフォーメーション”となります。

プラットフォーム事業による ビジネスモデル変革の弾み車



*次スライドで補足説明あり

みらいコンサルティングとプラットフォームの 成長による相乗効果



ビジョン・ビジネスモデルを実現する戦略②

◆「お客さまへのDX支援」に向けた戦略

当社はお客さまへのDX支援も積極的に行っています。

当社は、お客さまのDXを単なる“デジタル化”で終わらせず、“変革（トランスフォーメーション）”へと繋げるために「DXセッション」を実施しています。

DXが“デジタル化”で終わってしまう大きな要因は、“アナログをデジタルに置き換えること”を目的にしてしまうことにあります。当社はDXセッションを通じて、お客さまの考える最高に素晴らしい将来像「ありたい姿」を明確にし、それを実現するための手段として“デジタル化”を活用した戦略を打ち立てます。当社におけるDX支援のゴールは“デジタル化”ではなく、“デジタル化”を手段としてお客さまの「ありたい姿」を実現することです。

また、多くの中堅・中小企業にとって、この不確かな時代で「ありたい姿」を実現するためにはビジネスモデルの変革が必須になります。しかし、ビジネスモデルを変革するには、デジタル導入後の運用・定着・活用に至るまで、長期間に渡る働きかけが求められます。当社では、お客さまが「どのような競争優位性を確保したいのか」「どのような価値提供を行いたいのか」、しっかりと解像度を上げた上で、未来志向で実現可能な戦略を提案します。そして、その実行に際しても伴走支援を行うことで、お客さまがDXによって「ありたい姿」を確実に実現できるよう、ともに歩んでまいります。



戦略推進する体制・組織及び人材育成・確保

当社は、戦略を推進するため、以下を体制・組織及び人材の育成・確保として推進しています。

◆「お客さまへのDX支援」に対する方策

当社は、ビジネスとデジタルの双方に精通し、お客さまへ専門領域とデジタルを掛け合わせた助言ができる「DX人材」を育成するために、社内体制・制度を整備します。

- ・ビジネスについては、当社の持つ経営・人材・オペレーション戦略の包括的な実践ノウハウから、お客さまの事業に最適な戦略を立案でき、IT/非ITの領域で思考できる人材を育成します。
- ・デジタルについては、SaaS・ERP等横断的に俯瞰し、業務範囲/プロセスの規模・工数などをイメージすることができ、お客さまの「ありたい姿」を実現するために有効かつ最適なデジタルツールを提案できる人材を育成します。

また、外部パートナーへの出資によって最新SaaSツールの情報を獲得し、勉強会を通じて社内共有することでお客さま支援へ繋げていきます。

さらに、社内ITリテラシーを向上させるため、ITスキル研修受講や資格取得を支援する制度を設けています。

今後、当社サービスを提供する上で、各専門領域に適したITスキルを身につけたコンサルタントが揃う、ITリテラシーの高いコンサルティング会社を目指します。

みらいコンサルティングが考えるコンサルタントに 求められるITリテラシー

当社では、コンサルタントに求められるITリテラシーを「専門領域にデジタルで変革（トランスフォーメーション）を起こす助言ができること」と定義し、以下のITスキル取得を推奨しています。

DX ビジネス

データ×デジタル技術×ビジネスで、トップ
ラインを上げるビジネスモデルを描き実現する力

DX マーケティング

どのようなデータを、どのように活用し、
どのような価値を、どう提供するかを描き実行する力

DX バックオフィス

企業に最適なシステムモデルを描き実現する力

DX データ

蓄積したデータを分類整理し、
用途に合わせて分析、活用する力

DX システム

企業にあったシステム設計を考え、
機能部品の設計方法を示す力



戦略推進する体制・組織及び人材育成・確保

◆「自社のDX推進」に対する方策

当社では、自社内のDXを推進するために以下4点の方策を行っています。

- ・ 経営直下でデジタルチームを常設し、全体最適なDX推進をしています。
- ・ お客さまのDX支援を行うチームがノウハウ蓄積に向けたツールの定着・活用を推進しています。
- ・ 社内システム管理チームがユーザーである従業員とこまめに情報共有を行っています。
- ・ 経営トップが社内システム管理チームと情報交換を行い、PDCAを回すことで、さらなる業務効率化へ向けての改善を重ねています。



ITシステム・デジタル技術活用環境整備

当社は、最新のデジタル技術を社内外で活用するために、以下を環境整備として推進しています。

◆ 提供サービスのデジタル化

- ・ WEBセミナーツールの活用
- ・ オンデマンド型動画配信システムの活用

◆ 新たなビジネスモデルの構築

- ・ クラウドサービスの活用（コンサルティング事例の知見・ノウハウの蓄積）
- ・ 蓄積したノウハウを活用したサービス品質の向上

◆ 社内業務の効率化

- ・ クラウドサービスの活用（生産性・作業効率の向上）
- ・ 端末貸与による在宅ワーク環境の整備（生産性・作業効率の向上）
- ・ WEBミーティングツールの活用（コミュニケーションの迅速化と活発化）
- ・ お客さまに合せた各種グループウェアの導入（コミュニケーション・ファイル共有の円滑化）
- ・ 電子契約の活用（生産性・作業効率の向上）
- ・ 社内生成AIシステムの活用（生産性・作業効率の向上）

戦略の達成度を測る指標

当社は、戦略の達成度を測る指標を以下のとおり定めます。

(水準達成の目標期日：2026年6月末)

指標		目的	目標水準
DX人材の育成	ITパスポート取得率	社内のITリテラシー向上意欲醸成	80%
	生成AI月間アクティブユーザー率		70%
	AI・デジタル勉強会開催数		月1回
	生成AIアシスタント構築数		10%増 (2024年対比)
	コミュニケーション能力養成研修 社内実施回数	お客さまへのDX支援推進	年2回
	DXセッションスキル保有者数		10%
お客さまへのDX支援	デジタル案件の経験者数		10%増 (2024年対比)
	コンサル養成講座（DX）開催数		年4回
	DXセッション実施数		100%増 (2024年対比)



戦略推進状況等に関する情報発信

当社は、以下4点を戦略の推進状況として管理項目に設定し、定期的に発信して参ります。

- ・ 外部パートナーとの協業によるDXセッションの開催回数
- ・ 最新SaaSトレンドを把握するためのベンダーによる社内勉強会の開催回数
- ・ 経営者の課題形成を助けるためのコミュニケーション力養成社内研修開催回数
- ・ ITリテラシー向上応援制度利用者数