

## 論理・戦略による根本策と、日報による当面策で伴走する コンサルタント

東京都文京区出身。大学院卒業後、電子部品メーカーのニチコン(株)に入社。長野県に勤務。新製品の設計開発業務に携わり、開発完了後は新製品の生産拡大のため、福井県に転勤し、生産性改善や品質改善の活動を行う。0から開発した製品は年商60億円に至る。

その後、パナソニック(株)からのヘッドハンティングで転職。山口県に勤務。新製品において設計開発、マーケティング、管理会計を担当。量産化、生産拡大に携わり、年商100億円に至る。実践で鍛えた、論理やデータ分析による経営課題の解決力を武器に独立し、経営コンサルティングやデータ分析の事業を展開。しかしながら、一般的なコンサルティングでは提案で終わり、クライアント自身の実践まで結びつかずに成果が出ず、限界を感じる。

そのようなとき、日報ステーションの日報によって実践までしっかりと寄り添っていく伴走型のコンサルティングに出会う。本当に経営者の方にお役立ちしていくには『これしかない』という感銘を受けて現在、日報コンサルタントとして従事している。

### 【専門領域】

IT企業へのデータ分析を活用したWebプロモーション改善、顧客分析による営業強化、求人広告代理店への新サービスの企画及び構築(企業間マッチングサービス)、建設業への原価管理の仕組み提案、酒販店への商品リスト、顧客リスト分析によるターゲット明確化、コンサルティング会社へのWebプロモーション改善、マーケティング分析、戦略ツール構築 等

