

中堅企業向け サービスのご紹介

PwCコンサルティング合同会社

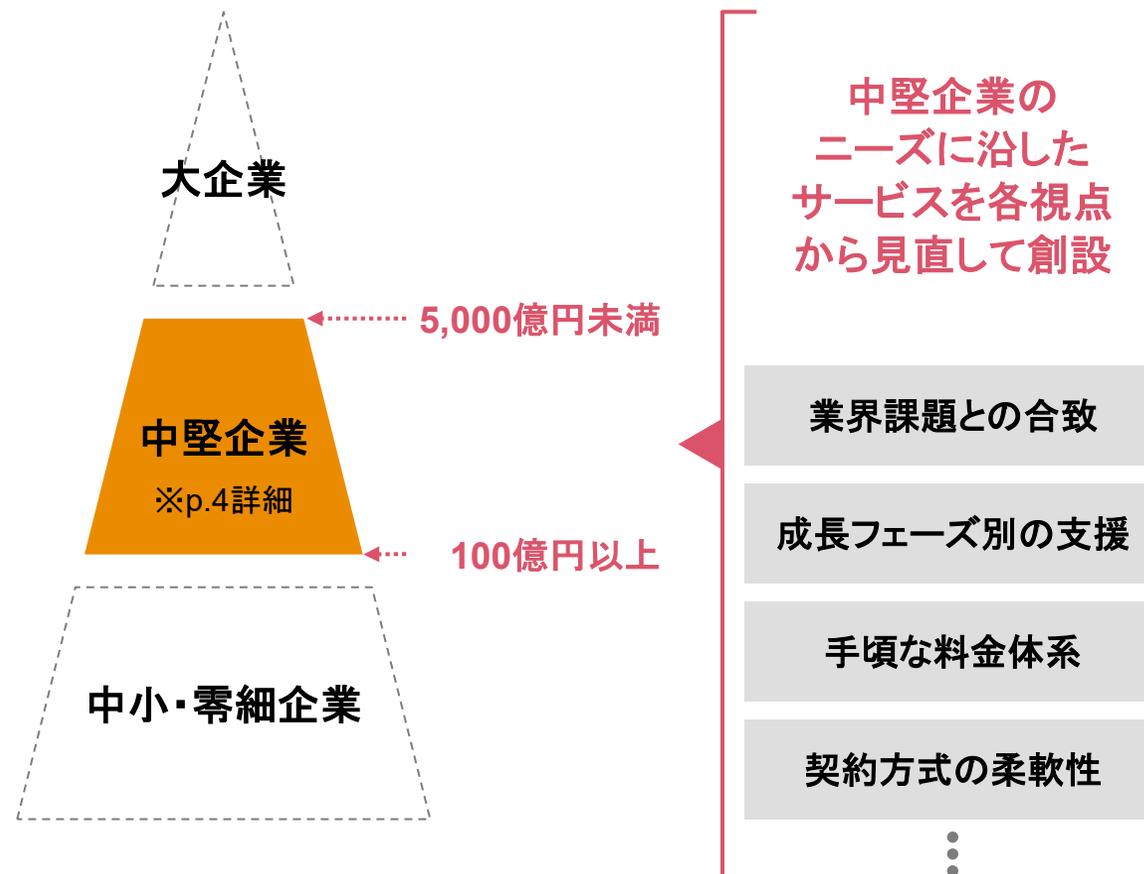


なぜ、今、“中堅企業の成長”が求められているか？

背景・目的

- 昨今、日本経済は長期デフレから脱却し、価格／賃金適正化の兆しが見え始めていますが、**国内での生産性向上、インバウンド需要取り込み、世界市場での競争力強化等**、依然として多岐にわたる経営課題に直面し、迅速な経営判断を求められています
- 既に、政府・経済産業省では、**地域活性化やグローバル展開での高い伸びしろ**への期待から、**中堅企業**(=大手企業と中小企業の中に位置する企業)に対する、**政策を創設**しました ※支援内容の例として、大規模投資支援、M&A税制インセンティブ等
- PwCコンサルティング合同会社(以下、PwCコンサルティング)では、これまでコンサルティングサービスを通じて社会に貢献してきましたが、**日本経済の次なる成長の鍵は、中堅企業にある**と考えています
- しかしながら、**これら中堅企業を支援するコンサルティングサービスは充分とは言えず、中堅企業の皆さまからも、各社の成長段階に応じて利用しやすい料金体系へのご要望を多く頂戴してきたことから、新たなサービスメニューを創設する運びとなりました**
- 今後、当社のConsumer Wellness チームではこれらのサービス提供を通じて、**消費財業界を中心に中堅企業の経営課題解決および日本の産業振興に貢献**していきたいと考えています

本サービスの位置づけ



《参考》中堅企業政策

経済産業省でも中堅企業の成長促進に繋がる各種政策を整備

中堅企業政策として3つの対策

- 中堅企業の国内投資を強力に後押しするとともに、経営力の高い中堅企業による中小企業のグループ化を通じた収益力向上、経営資源の集約、労働移動を進め、産業構造の新陳代謝を加速化する。

中堅企業元年『3つの対策』の創設

① 賃上げ原資確保のための省力化等の大規模成長投資支援の創設

- ▶ 補正予算（経済対策）で3年・3,000億円の大規模投資補助
- ▶ 地域未来投資促進税の「中堅企業枠」創設（税額控除率の引き上げ）

② 賃上げ促進税制の中堅企業枠の創設

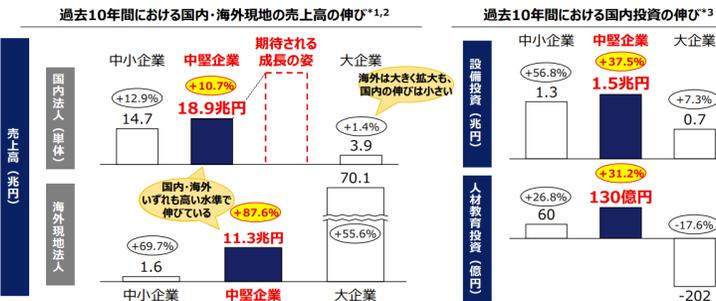
- ▶ 中堅企業の賃上げ環境の整備に向けて、賃上げ促進税制に「中堅企業枠」創設（現行は大企業向けと中小企業向けに二分）

③ 経営力の高い中堅企業等に経営資源を集約し賃上げに繋げるグループ化税制の創設

- ▶ 中堅企業等が事業承継に課題を抱える中小企業を複数回M&A（グループ化）を行う場合に税制面のインセンティブを付与

中堅企業は、国内経済、国際投資等に貢献

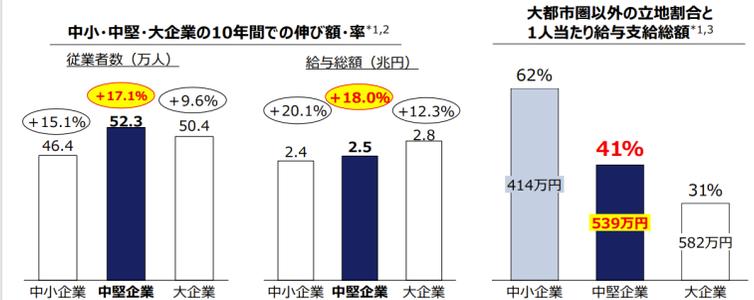
- 中堅企業は、海外拠点の事業を拡大しつつも、国内拠点での事業・投資も着実に拡大し、国内経済の成長に最も大きく貢献。
- 他方、大企業は、この10年間で圧倒的に海外拠点での事業を拡大してきた。今後成長する中堅企業が、国内投資を拡大し続ける成長戦略を掲げるかどうか、日本経済の持続的な成長に決定的に重要。



*1 中小企業：中小企業基本法上の中小企業者、中堅企業：従業員数2,000人以下（中小企業除く）、大企業：従業員数2,000人以上（中小企業除く）
 *2 国内法人（単体）は、2012-2022年度の企業活動基本調査（2011-2021年度実績）及び公開法人企業（従業員50人以上かつ売上3,000万円以上、n=22,948）の9%、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の海外現地法人（子会社）売上高の伸び率。
 *3 2012-2022年度の企業活動基本調査（2011-2021年度実績）及び公開法人企業のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の特別付加価値増進税、経費控除（研究開発費、留學費等）の増減額、設備投資、経費控除（研究開発費）の伸び率（2012-2022年度実績）を算出した。

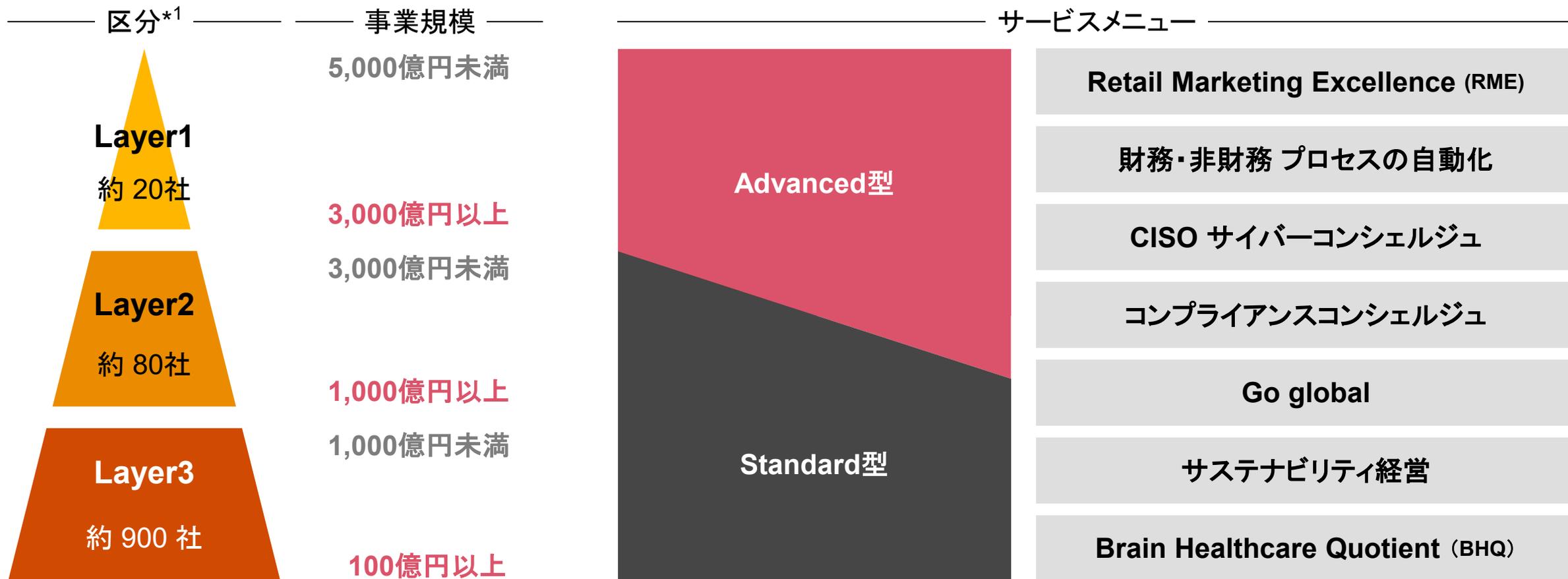
中小企業は、地域での賃金水準の引上げにも寄与

- 日本全体の賃上げを実現するには、従業員数・給与総額の伸び率が中堅企業を上回り、さらに地方に多く立地し、良質な雇用の提供者となっている中堅企業の果たす役割が大きい。
- 中堅企業は一社あたりの従業員数も中小企業より大きく、成長投資等により規模拡大し賃上げすることは、取引先や周辺企業への波及も含め、地域の賃金水準の引き上げに貢献することに加え、良質な雇を生む成長企業への経営資源の集約化など前向きな新陳代謝の受け皿としての役割も期待される。



*1 中小企業：中小企業基本法上の中小企業者、中堅企業：従業員数2,000人以下（中小企業除く）、大企業：従業員数2,000人以上（中小企業除く）
 *2 2012-2022年度の企業活動基本調査及び公開法人企業のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の増減率
 *3 2022年度の企業活動基本調査（2011-2021年度実績）の所在地（大都市圏：東京圏、関西圏、中部圏）及び従業員1人当たり給与支給総額（従業員が就業時間別）
 出所：経済産業省「企業活動基本調査」（2012-2022年度調査）再編加工 ※調査対象：従業員数50人以上かつ売上3,000万円以上、主に経営者所管企業

当社中堅企業向けサービスメニュー



*1: 売上規模ごとの社数の対象カテゴリとして、消費財業界のうち、パーソナルケア(化粧品、トイレタリー等)、食品、飲料、ラグジュアリー・アパレル・アクセサリ業界に属する企業数を集計。
 情報ソースは東洋経済社のデータを前提とする

アジェンダ

1. 消費財業界を取り巻く課題
2. 中堅企業向けサービスの紹介
3. PwCの紹介

1

消費者財業界を取り巻く課題

グローバルメガトレンド

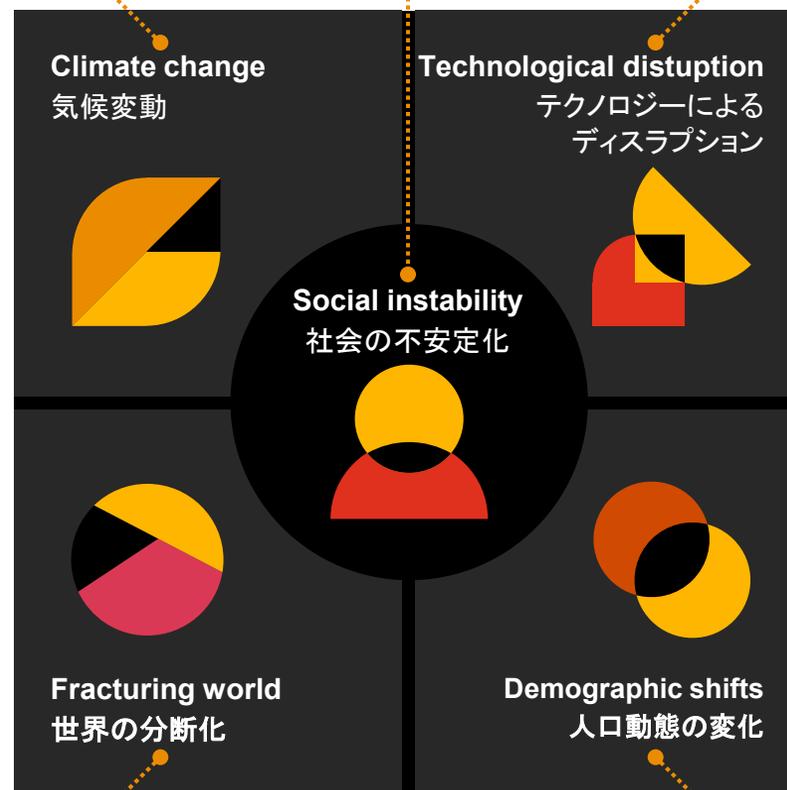
グローバルで認識されるトレンドが、クライアントの経営アジェンダに影響を及ぼす可能性があるとして想定

・ 個人の安全低下による消費行動、
ライフスタイル、価値観の変化

・ 透明性の向上とレピュテーションリスク
の制御を同時に求める圧力への対処

・ 信頼創出への投資の必要性の高まり

- ・ 温暖化により資源や原材料の収量・品質が低下し、調達コストが上昇、原料入手が困難となり、生産能力が低下
- ・ インフレによる商品価格の値上げ、消費者の購買行動への影響
- ・ 法規制も含めたサステナビリティの取り組み強化



- ・ 既存モデルの破壊と、新たな企業構造およびビジネスモデルの創造
- ・ デジタル化に伴う産業の境界線消滅、競争激化
- ・ テクノロジーへの投資拡大
- ・ サイバーセキュリティリスク

- ・ 地政学的懸念の深刻化による既存サプライチェーンの混乱
- ・ 規制やルールが相反する国外でビジネスを行うことの難しさによるグローバル展開の躊躇・妨げ、既存地域からの撤退
- ・ 一極集中の時代の終了

- ・ 国内人口の減少に伴う市場縮小、海外市場へのシフト
- ・ 必要不可欠なサービスの不足や、高度スキル人材の不足
- ・ 大量失業による消費者の安心低下、消費パターンの変化
- ・ 労働力の確保、奪い合い

消費財業界を取り巻くインダストリーアジェンダ

消費財業界での課題を踏まえ、経営アジェンダを見極めることが肝要。
いずれも組織活力や生産性を高める上では至上命題と考えられる

気候変動

世界の分断

社会の不安定化

人口動態の変化

DXディスラプション

グローバルにおけるメガトレンド

消費財業界のアジェンダ

付加価値の創出



産業構造変化を踏まえ**価格適正化**や**生活者の体験価値創出**を通じた収益拡大を図っていくことが肝要

オペレーション深化



競争力確保のため、**業務プロセスの標準化・高度化**への要請は根強い。
先端DXによる効率化が期待

リスクへの備えと対処



各国規制に対する**ガバナンス強化**、**機動的なクライシスマネジメント**による**企業ブランドの維持**が重要

海外での収益確保



世界で**日本製品のブーム**が突発的に起こる中、一部は定着。
今後も**日本製品の文化浸透**は機会

小売り・流通・サービス業界のアジェンダ

業界再編と統合

EC・オムニ (Unified Commerce)

業務DXの推進

従業員エンパワーメント

生活者動向

購買パターンの変化

生産性改善への要請

グローバル展開

持続可能性の追求

経営アジェンダの具体例

直近で関心の高いテーマは多岐にわたる

Non-exhaustive

付加価値の創出

未来視点での体験価値設計
(生活者購買分析、新業態開発等)

顧客と商圈の理解

MD / カテゴリマネジメント

提供価値の見極め
(ブランディング、ポートフォリオ管理等含む)

ダイバーシティ・インクルージョン
(クリエイティブ人材の育成)

⋮

オペレーション深化

付加価値業務への集中

間接業務の自動化

先端技術の利活用

DX人材育成
(DX機運醸成等も含む)

働き方改革 / 健康経営
(サステナビリティ経営も考慮)

⋮

リスクへの備えと対処

セキュリティ強化

クライシスマネジメント

組織ガバナンス

IT基盤による仕組化

リスク管理・モニタリング

⋮

海外での収益確保

Route to Market / 販路拡大

越境ECによる収益拡大

SCM・フットプリントの再考

海外マネージドサービス

海外組織ガバナンス

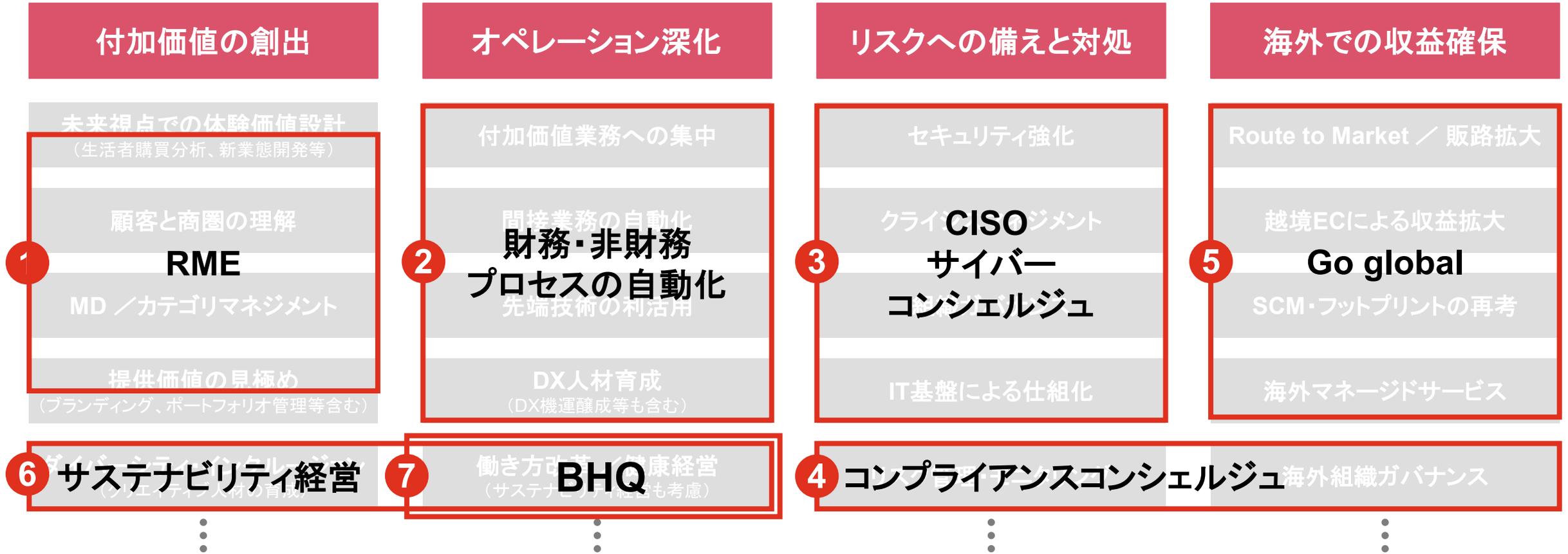
⋮

2

中堅企業向けサービスの紹介

中堅企業向けサービスメニュー ※抜粋

クライアント企業と共創しながら、導出したソリューションをご紹介



1 RME: Retail Marketing Excellence

PwCコンサルティングの保持する営業・マーチャンダイジング活動の理論を具現化した分析ソリューションを提供し、データ分析に基づく生活者理解をベースとした営業活動の定着化をサポート

営業活動の現状

- データを活用することで多様化する生活者のインサイトをよりクリアに理解し、商品・サービスやその売り方・届け方を生活者中心に変革させることが求められている
(物売りから体験価値の提供へ)
- 一方で多様かつ膨大なデータから示唆を得る方法が確立されていない、また分析に必要なデータ・仕組み・スキルが整備されていないのが現状で、日々の営業活動に活かされていない

Retail Marketing Excellence Solution

可視化・
インタ
サイト

生成AI

BIツール

データ分析

商圈生活者分析

- 生活者プロファイリング
- 商圈機会ギャップ

etc.

MD分析

- カテゴリギャップ分析
- 商品DNA

etc.

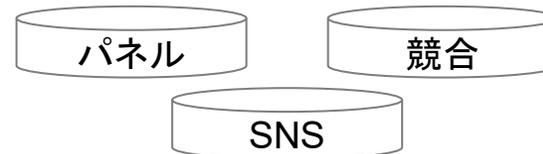
施策分析

- 販促効果分析
※特許取得済
- 最適価格分析

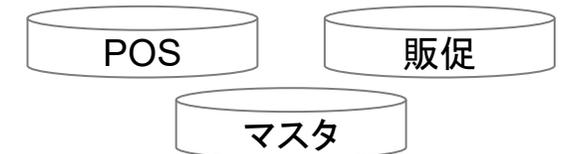
etc.

データ
収集・蓄積

外部データ



社内データ

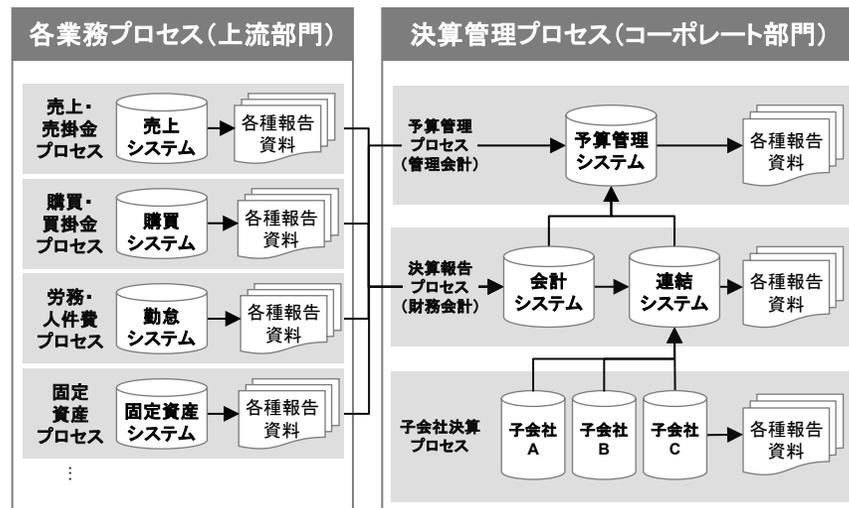


② 財務・非財務プロセスの自動化

デジタルツールを活用し、Small automationを適用することで、短期的かつ柔軟に業務プロセスの改善を進めることが可能

デジタルツール(例)

AI-OCR 紙資料をデジタル化	プロセス・マイニング 業務プロセスを可視化	RPA 業務自動化
ETL 大量データ加工・集計	BIツール ビジュアル分析プラットフォーム	AI AIの導入



経理・財務におけるDX(例)

経営管理資料の自動作成

各種管理資料や予算等の管理情報の作成を自動化し、ダッシュボード上でタイムリーに反映

自動異常値モニタリング

過去の誤謬や不正の原因を分析し、その結果に基づくシナリオに沿って異常値をモニタリング

- 【実務例】**
(単体決算)
- 配賦処理
 - 費用付替処理
 - 債権消込処理
 - 経費不正モニタリング
 - 会計仕訳モニタリング
 - その他各種分析資料作成

経理・財務関連資料の自動作成

現在手作業で実施している作業を自動化し、仕訳データを自動作成

内部統制のデジタル化

データに基づく内部統制運用により、プロセスの可視化や内部統制評価を実施

- (連結決算)
- 仕訳作成(調整仕訳、相殺仕訳)
 - 入力仕訳チェック
 - 各種分析資料作成
 - 注記情報集計
- (報告資料作成)
- 報告資料(日次・週次・月次)
 - 資金繰り表

3 サイバーコンシェルジュ

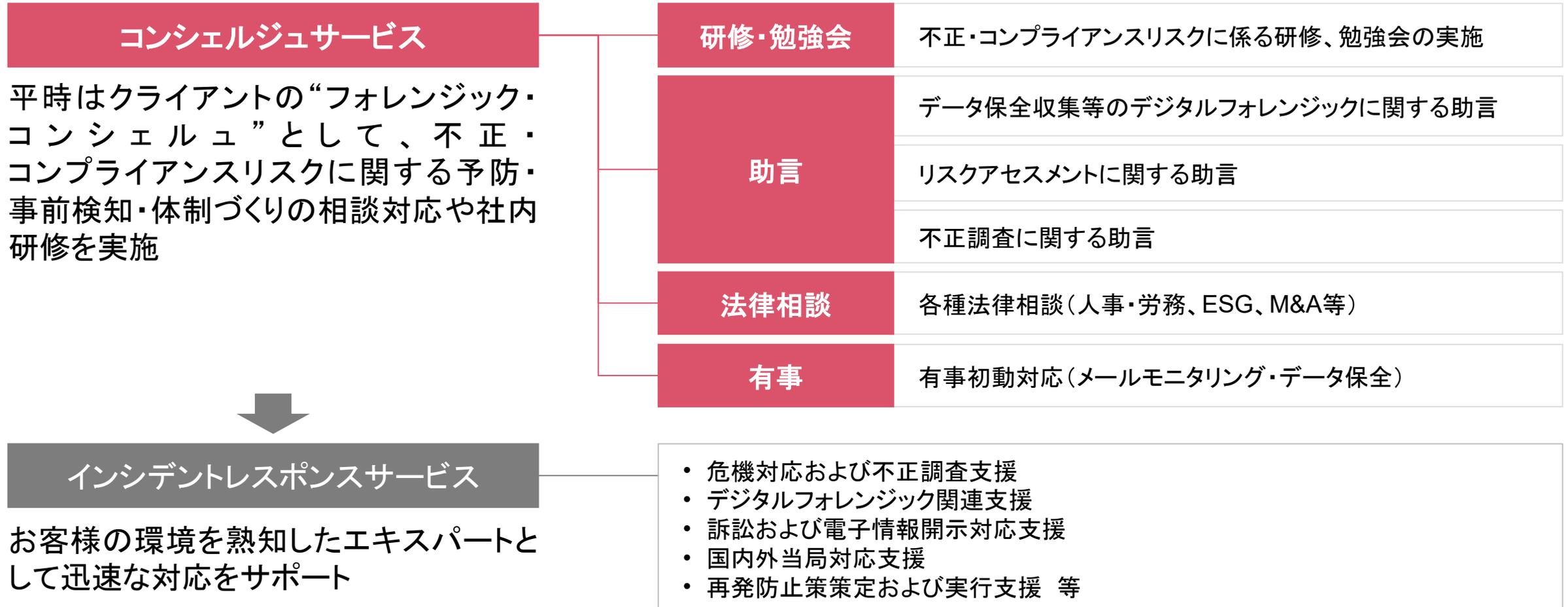
インシデント対応に関する懸念に備えるコンシェルジュサービスを提供

 エグゼクティブ・コンシェルジュ	Inquiry Service	<ul style="list-style-type: none"> サイバーセキュリティ・プライバシーに係る問い合わせに対し、資料・アドバイスを提供
	Meeting	<ul style="list-style-type: none"> PwC専門家とのミーティング実施
 情報提供サービス	PwC Knowledge	<ul style="list-style-type: none"> PwCの研究等で得られた知見の提供
	Global Security Regulation	<ul style="list-style-type: none"> グローバルのセキュリティ・プライバシー関連法規制の情報提供
 脆弱性・インシデント分析	Cyber Incident	<ul style="list-style-type: none"> 国内外のインシデント情報
	Vulnerability Report	<ul style="list-style-type: none"> 製品・ソフトウェア等の脆弱性情報
 レビューサービス	Document Review	<ul style="list-style-type: none"> 1回につき20頁以下のドキュメントを第三者レビュー(社内規定、会議資料等)

規制対応や情報漏洩リスクの増加等、コンプライアンス観点で検討すべき事項は多岐にわたる

4 コンプライアンスコンシェルジュ

平時からコンプライアンスのコンシェルジュサービスを提供することで、有事の際にクイックに対応することが可能



5 Go Global

海外展開を加速度的に高めるため、手軽に開始できるコンシェルジュサービスを提供可能

Non-exhaustive

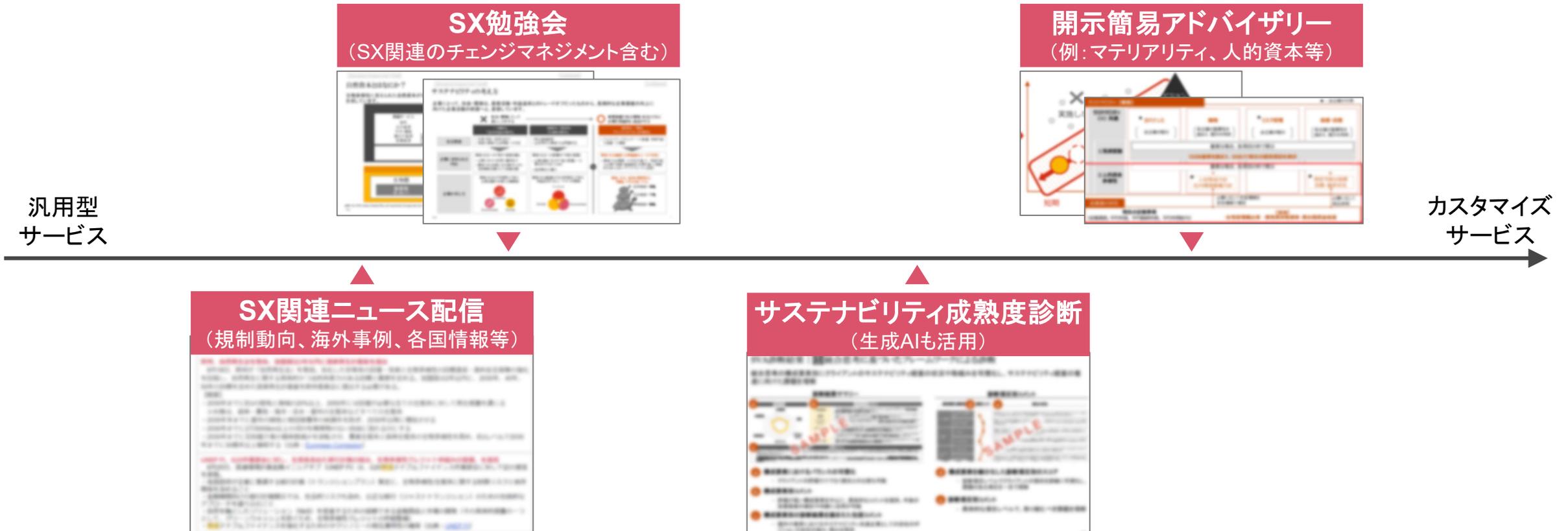


グローバル市場参入・展開を推進するためのノウハウを活用し、クライアントの海外市場開拓をレバレッジ

⑥ サステナビリティ経営支援

企業ごとに異なるサステナビリティの推進状況に応じて、日々更新される規制や各社動向知見を活用しながらさまざまなサービスをEnd to Endで提供可能

Non-exhaustive



世界のサステナビリティコミッティ等で得られた知見を日本企業に利用しやすいサービスとして還元

7 BHQ ～従業員のメンタルケアとWell-being向上を目指して～

職場のメンタル不調やWell-beingを実現する脳科学的アプローチをご提供

脳を健康にするアクションプラン提供

既存の制度を踏まえ脳科学の知見を参考に最適なアクションプランの作成と導入を支援



BHQ Actions*1 ～楽しく無理なく脳を健康にするための18の行動指針～

脳のセルフチェック基盤の提供

従業員のPC端末でBHQ*2をチェック可能週に1回程度は、セルフチェックを推奨毎日セルフチェックすることも有効

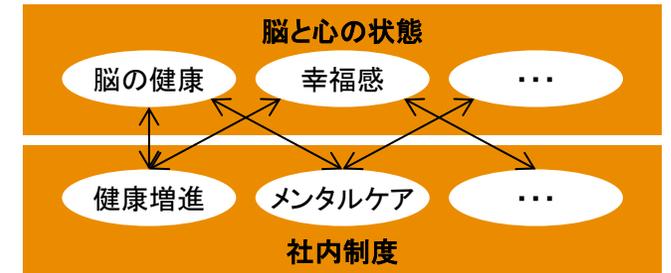


4半期ごとにアクション実施状況と脳のトレンドを報告

ミニマムアプローチ
費用:200万円*3

企業特有の事象分析と改善プラン作成

従業員のメンタルヘルスとWell-beingに対する既存制度の影響を分析した上で、改善プランの作成を支援



社内制度と従業員の脳と心との
関係性分析を報告

標準アプローチ
費用:500万円*3



既存の健康経営関連制度(職場活性化、メンタルケア、健康促進など)に関する実態調査を実施



脳に関連する心理状態のアンケート(好奇心、幸福感、モチベーション、根気など)の設計および実施を支援

*1: BHQ Actions: 神経科学や精神医学、経営学などの専門家が集結し、無理なく楽しく脳を健康にする18つの行動指針として整理したもので、学術研究を通じてストレス低減や生産性との関連も示されている。

*2: BHQ: 国際標準の脳の健康指標であり、モチベーションやワークエンゲージメントとの関係が学術論文で公表されており、BHQ Actionsを通じた改善効果が見られることがさまざまな国で検証されている。

*3: 費用: 表示されている費用は、脳のセルフチェック基盤100人までの値段になります。追加で100人増えるごとに50万円追加となっております。それ以外の費用は人数による変更はありません。

中堅企業向けサービス 料金表

中堅企業の成長段階に応じてリーズナブルな料金体系を整備

①	Retail Marketing Excellence (RME)	年間300万円～
②	財務・非財務 プロセスの自動化	月100万円～
③	CISO サイバーコンシェルジュ	月50万円～
④	コンプライアンスコンシェルジュ	年間100万円～
⑤	Go global	年間300万円～
⑥	サステナビリティ経営	年間150万円～
⑦	Brain Healthcare Quotient (BHQ)	3カ月150万円～、年間300万円～

3

PwCのご紹介

PwCグローバルネットワークについて

PwCは世界最大級のプロフェッショナルサービスネットワーク

PwC*1は、社会における信頼を構築し、重要な課題を解決することをPurpose（存在意義）としています。

私たちは、世界149カ国に及ぶグローバルネットワークに370,000人以上のスタッフを擁し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスを提供しています。詳細はwww.pwc.comをご覧ください。

People*2

370,393人

FY23 - 364,232人

Locations

149カ国

FY23 - 151カ国

Revenues*3

554億米ドル

FY23 - 531億米ドル

*1 PwCとは、プライスウォーターハウスクーパーパス・インターナショナル・リミテッドのメンバーファームによって構成されたネットワークを意味し、各メンバーファームはそれぞれ独立した法人です。

*2 2024年6月30日現在（サポートスタッフ含む）

*3 FY24の収益はPwC全ファームの合計収益で、FY24の為替レートの平均で換算し、米ドルで表示しています。FY23の合計収益はFY23の為替レートの平均で表示しています。収益にはクライアントに請求した経費も含まれます。会計年度は6月30日終了です。

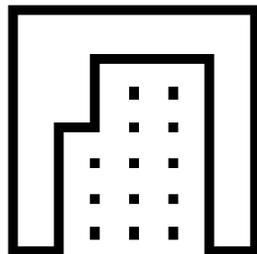
PwC Japanグループについて

PwCの日本におけるネットワーク

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社の総称です。各法人は独立した別法人として事業を行っています。

複雑化・多様化する企業の経営課題に対し、PwC Japanグループでは、監査およびブローダーアシュアランスサービス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、そして法務における卓越した専門性を結集し、それらを有機的に協働させる体制を整えています。また、公認会計士、税理士、弁護士、その他専門スタッフ約12,700人を擁するプロフェッショナル・サービス・ネットワークとして、クライアントニーズにより的確に対応したサービスの提供に努めています。

PwC Japanグループ



PwC Japan有限責任監査法人

PwCビジネスアシュアランス合同会社

PwCコンサルティング合同会社

PwCサステナビリティ合同会社

PwCアドバイザリー合同会社

PwCリスクアドバイザリー合同会社

PwC税理士法人

PwC総合研究所合同会社

PwC弁護士法人

PwCビジネスソリューション合同会社

PwC Japan合同会社

PwC社会保険労務士法人

PwCアウトソーシングサービス合同会社

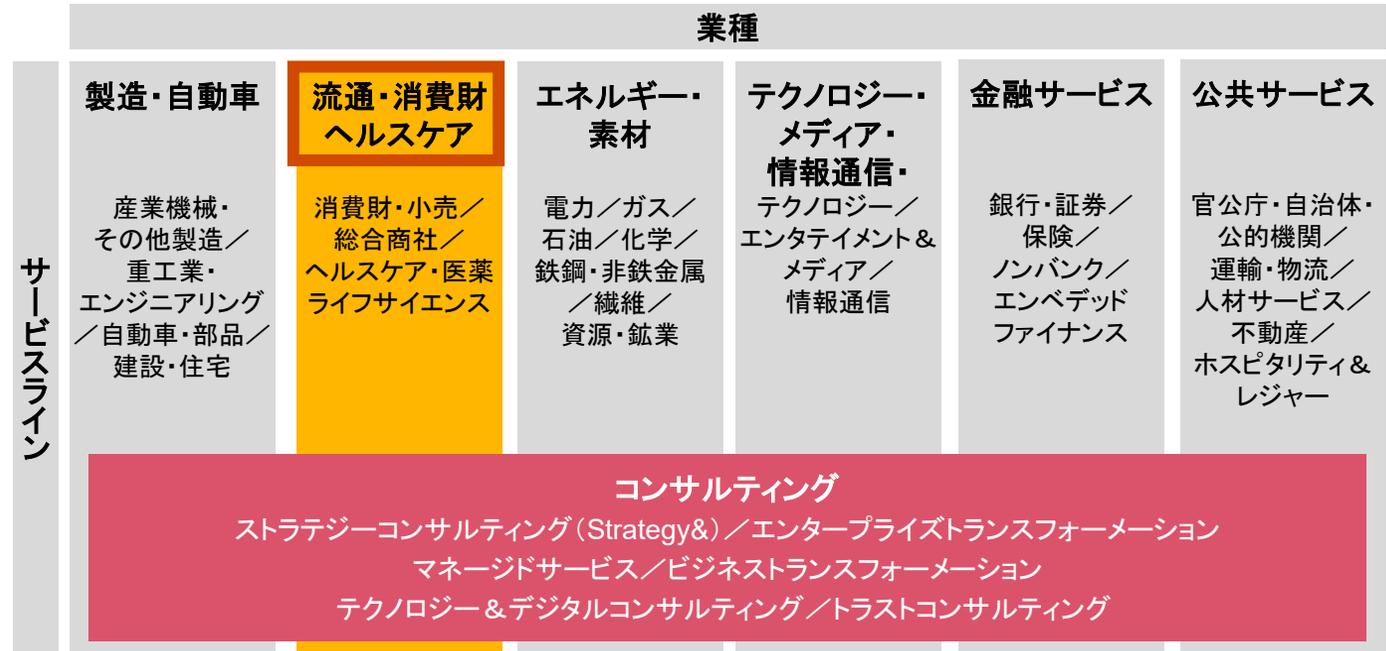
Consumer Wellness チームの位置づけ

当社Consumer Wellness チームは消費財・製薬・ヘルスケア業界で培った知見に基づき、End to Endでご支援

PwCコンサルティング合同会社は、経営戦略の策定から実行まで総合的なコンサルティングサービスを提供しています。PwCグローバルネットワークと連携しながら、クライアントが直面する複雑で困難な経営課題の解決に取り組み、グローバル市場で競争力を高めることを支援します。

PwCコンサルティング合同会社

- 設立
1983年1月31日
(組織変更日 2016年2月29日)
- 代表者
代表執行役CEO
安井 正樹
- 人員
約5,130名
(2024年6月30日現在)
- 所在地
東京、名古屋、大阪、福岡
- ウェブサイト
www.pwc.com/jp/consulting



Consumer Wellness チーム 徴

1. 消費財等の専門知見によるレバレッジ

大手製造業取締役、食品メーカー海外法人社長、消費財メーカーマーケティング部長、大手社外取締役等、消費財・小売り／流通業界の経験値・暗黙知を真に理解したチームを組成。
約200名以上の専任組織を設け、社会変革と生活者の体験価値創造を推進。

2. 500以上のコンサルティング実績

消費財・小売り／流通業界向けに、直近5年間で約500以上のコンサルティング実績を有しており、中計戦略策定、海外進出、新規事業、DX／業務改革、サステナビリティ等、多岐にわたるCXO 이슈に対処。

3. エポックメイキングな知見の社会実装

PwCコンサルティングが保有する生成AI、データアナリティクス、脳科学等の先端技術、未来創造手法を用い、消費財・小売り／流通業界課題を解決するための社会実装を推進。
CXOアジェンダを解決するため、PoCで裏付けられたソリューションを通じて経営の変革を支援。

Consumer Wellness Team Leadership



刊行物 ～消費財業界～

消費財業界で培ったインサイトに基づき、業界におけるリーダーシップを発揮



2024-07-30

社会を変える内なる変化 サステナビリティに関する消費者調査 2023

本調査では、消費者のサステナビリティ課題の理解状況と消費動向を解説し、サステナブル消費の後押しをする3つのトリガーを提示します。さらに、企業がサステナビリティブランディングに取り組むことで得られる「持続プレミアム」について分析します。



2024-07-22

食卓で起きる変革と代替：ネイチャーポジティブとフードバリューチェーン

農業・食料分野においては現在、気候変動と生物多様性への対応が求められています。本稿ではネイチャーポジティブに貢献するフードバリューチェーン関連技術の動向を、PwCの独自ツールを用いて調査・分析し、今後の展望に関する示唆を導出しました。



2024-04-24

消費者市場における世界のM&A動向：2024年の見通し

2024年の消費者市場のM&A活動は急速なコストと製品価格のインフレに影響を受けるでしょう。ただし、中長期的には、完全に回復すると楽観視しています。



2024-02-02

第27回CEO意識調査（日本分析版）

PwCは2023年10月から11月にかけて第27回世界CEO意識調査を実施しました。世界105カ国・地域の4,702名のCEO（うち日本のCEOは179名）から、世界経済の動向や、経営上のリスクとその対策などについての認識を聞いています。



2023-09-07

バリューチェーン強化のカギはESG：2025年を目指して

本レポートでは、大企業に所属する900名の上級経営幹部を対象に行った、過去最大規模のオペレーションにおけるESGに関する調査結果をまとめています。調査対象業界は、自動車、電子機器、産業用製造、プロセス、小売・消費財、メドテック・製薬、金融セクター・サービス業です。



2023-08-28

消費者セクターにおける世界のM&A動向：2023年上半期最新情報

ポートフォリオの見直しとキャパシティ・ビルディング（基礎能力の構築・向上）への注力により、消費者セクターにおいてM&A市場が活性化するでしょう。



2023-06-01

PwC サプライチェーンのデジタルトレンド調査 2023

PwCが300名以上の経営幹部やリーダーを対象に実施した調査の結果から、サプライチェーンにおけるデジタル化の取り組み実態や意識について、2022年調査結果との比較も交えて考察します。



2023-05-02

世界の消費者意識調査2023（2月）— 混乱の時代、消費者はフリクションレスな体験を求めている

25の国と地域で9,180人の消費者を対象に実施した調査を通じ、インフレやCOVID-19の影響、メタバースなどの新たなテクノロジーやそれに伴うセキュリティ・プライバシーの懸念を背景とした、世界と日本の消費者意識の現状を明らかにします。



2023-04-14

デジタルファクトリー化に関する調査—デジタルバックボーン、ユースケースとテクノロジー、組織体制、戦略とロードマップ、投資の対象について

グローバル企業700社から得た回答に基づいて、スマートファクトリー化の現状、テクノロジーやユースケースの優先順位、一般的なアプローチについて検証しました。



2022-12-08

強靱かつ俊敏な製造業サプライチェーン実現のための7つのステップ

2022年にPwCが実施した調査では、米国の製造業者の3分の2以上がサプライヤーが業務上の問題に直面していると回答しました。「強靱かつ俊敏な製造業サプライチェーン実現のための7つのステップ」を解説します。



2022-10-26

「アフターコロナ/ウィズコロナ時代のSCMのあり方」第9回 これからの時代における調達

グローバルでのサステナビリティ意識の高まりと、ロシアのウクライナ侵襲といった地政学リスクの顕在化は、COVID-19の流行と同様、またはそれ以上のインパクトを企業にもたらしています。今回はサプライチェーン全体の中でも、特に調達領域に焦点を当てています。



2022-07-01

シリーズ：生物多様性とネイチャーポジティブ 第5回：食品・飲料業界の自然関連リスクと機会

自然への影響や生物多様性に関する機会・リスクの他、生物多様性に対応している事例を業界別に紹介します。今回は、食品・飲料業界に焦点を当てています。

メンバー紹介



藤井 大地 (Fujii Daichi)

PwCコンサルティング合同会社
消費財・小売インダストリー
Partner

主な経歴

20年以上にわたり、消費財メーカーを中心として戦略から業務、IT領域まで幅広くコンサルティングサービスを提供してきた。現在は日系大手消費財メーカーのグローバル責任者として、M&A後のグローバル統合をリードするとともに、PwCコンサルティングの消費財チーム責任者として、数多くの消費財メーカー向けコンサルティング支援を統括している。

Experience

- 消費財：営業領域におけるターンアラウンド推進支援
- 消費財：マーケティングプラットフォーム調査支援
- 消費財：CX起点のプロダクトデザイン検討支援
- 消費財：IoT/CRM Big Data Enhancement支援
- 消費財：3rd Party Platform活用によるビジネスモデル検証支援
- 消費財：XRを活用した顧客向け新規サービス検証支援
- 消費財：販売店における新規サービスPoC検証支援
- 消費財：R&D領域における新製品評価スキーム構築支援
- 消費財：生成AI活用のPoC検証支援
- 消費財：DX人材評価、育成支援
- 消費財：東アジアにおける地政学リスク評価支援
- 消費財：グローバルPMI (Post Merger Integration) 支援
- 消費財：グローバルSCM戦略策定支援
- 消費財：中国におけるマーケティングツール導入支援
- 消費財：人的資本開示支援



加藤 光裕 (Kato Mitsuhiro)

PwCコンサルティング合同会社
消費財・小売インダストリー
Director

主な経歴

15年以上にわたり、業務改革とその実現方法としてのシステム化計画、営業提案強化に係る構想策定・実行支援などのコンサルティングサービスに従事。

近年では消費財・小売のクライアントに対してサービスを提供しており、特に独自の分析モデルに基づく販促効果分析をはじめとしたデータ活用と改善インサイトの導出、実利用に向けたチェンジマネジメントなどの領域において支援を行っている。

Experience

- 食品：グループ基幹システム更改の構想策定
- 食品：S&OPプロセス・販売費管理プロセスの構想策定／要件定義支援
- 飲料：アカウント別／SKU別PL分析および販促効果分析に係る新規プロセス設計・データプラットフォーム構築
- リージョナルスーパーマーケット：販促効果分析・価格弾性分析のプラットフォーム構築と分析結果からの改善機会の特定・改善アクション策定および施策パイロット実行支援
- 食品卸：販促効果分析に基づく販促企画最適化支援
- 小売業：新規ECビジネスの立ち上げ、およびシステム構築の構想策定・RFP作成／ベンダ選定・要件定義

Thank you

www.pwc.com/jp

© 2024 PwC Consulting LLC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.