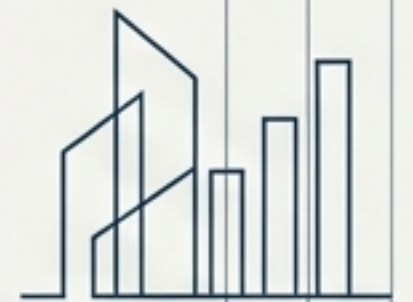


# THE PROJECT INNOVATION

知識社会における「プロジェクト創出」と「経営管理」の青写真

株式会社プロジェクト・イノベーション  
代表取締役CEO / プロジェクト管理会計士  
古谷 幸治 (Koji Furuya)



# 「営業」とは、自らプロジェクトを創り出すことである

従来の受注モデル  
(下請け・入札待ち)

プロジェクト創出モデル  
(D組・C建設の事例)

行動

発注者からの図面と仕様書を待つ。

土地探し、テナント誘致、資金調達を代行し、自ら需要を生む。

価値

言われた通りに作る（価格競争）。

顧客の事業そのものを設計する（価値創造）。

結果

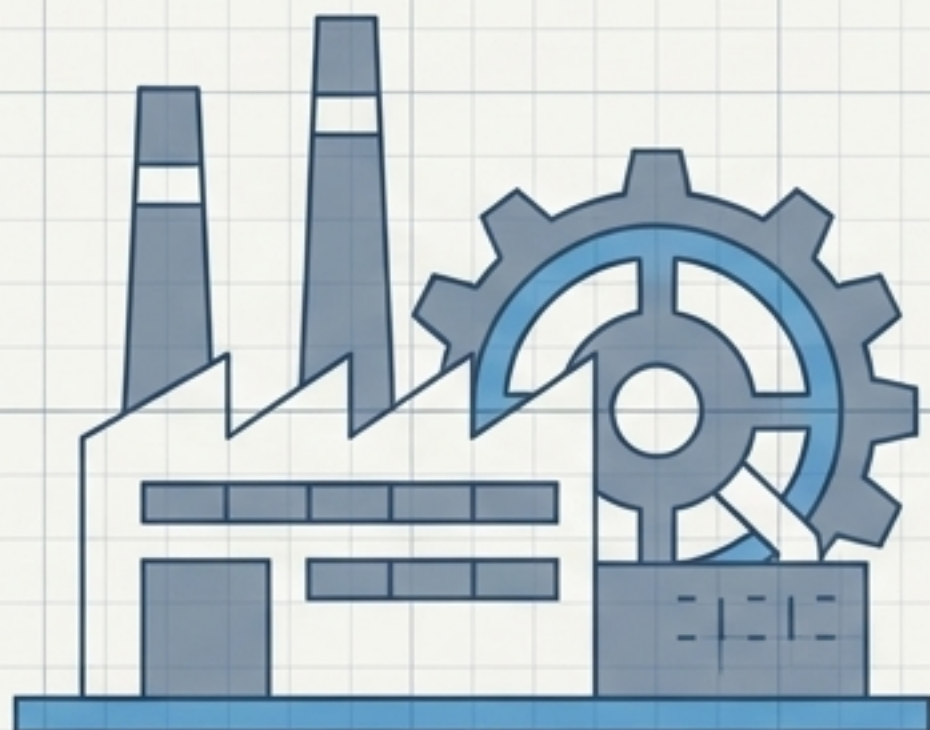
限界利益の低下と労働集約型の疲弊。

圧倒的な信頼と、指名による高収益案件の獲得。

建設業におけるこの「真理」は、現代のあらゆるプロジェクト型ビジネスの成功法則である。

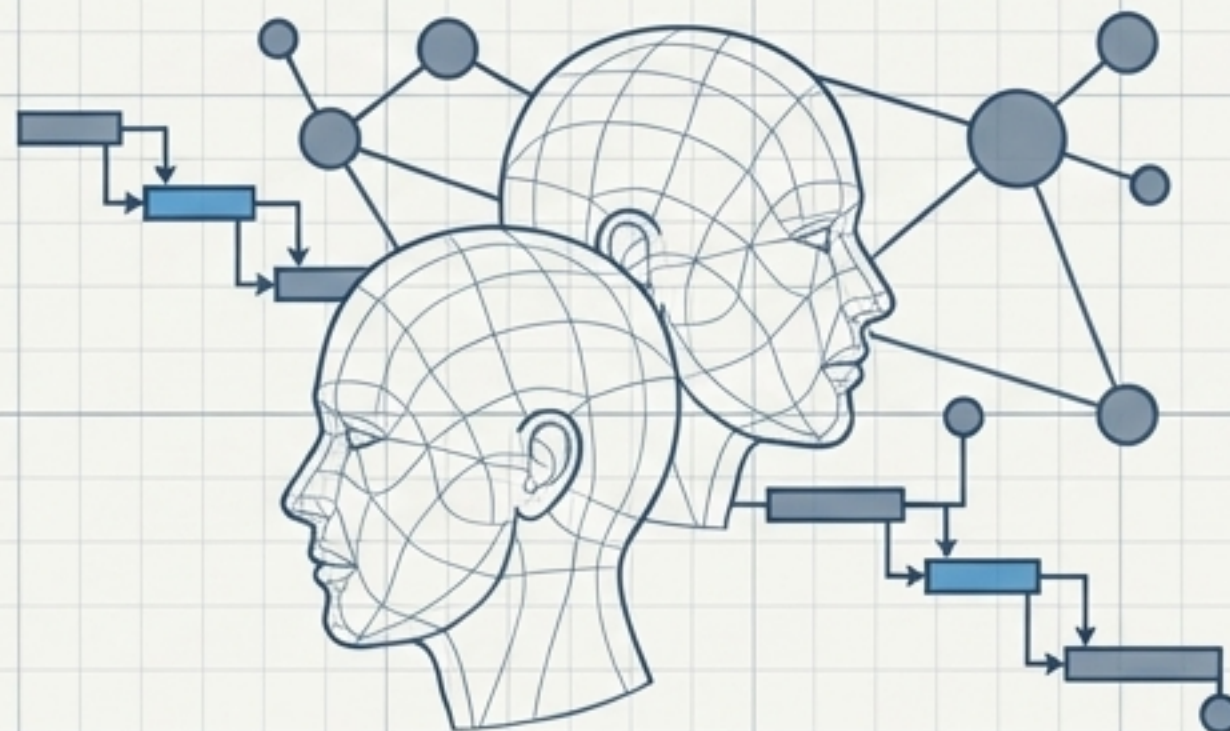
# 工業社会から知識社会へのパラダイムシフト

## 工業社会



対象: 大量生産・均一な労働。  
管理の指標: 「時間」と「量」。

## 知識社会



対象: IT、コンサル、イベント、Web制作  
などの「プロジェクト型ビジネス」。  
管理の指標: 「知識労働者の生産性」と  
「プロジェクトごとの採算」。

「目に見えない知識労働の  
生産性を、私たちはどう測り、  
どう最大化すべきか？」

# プロジェクト管理会計の伝道師



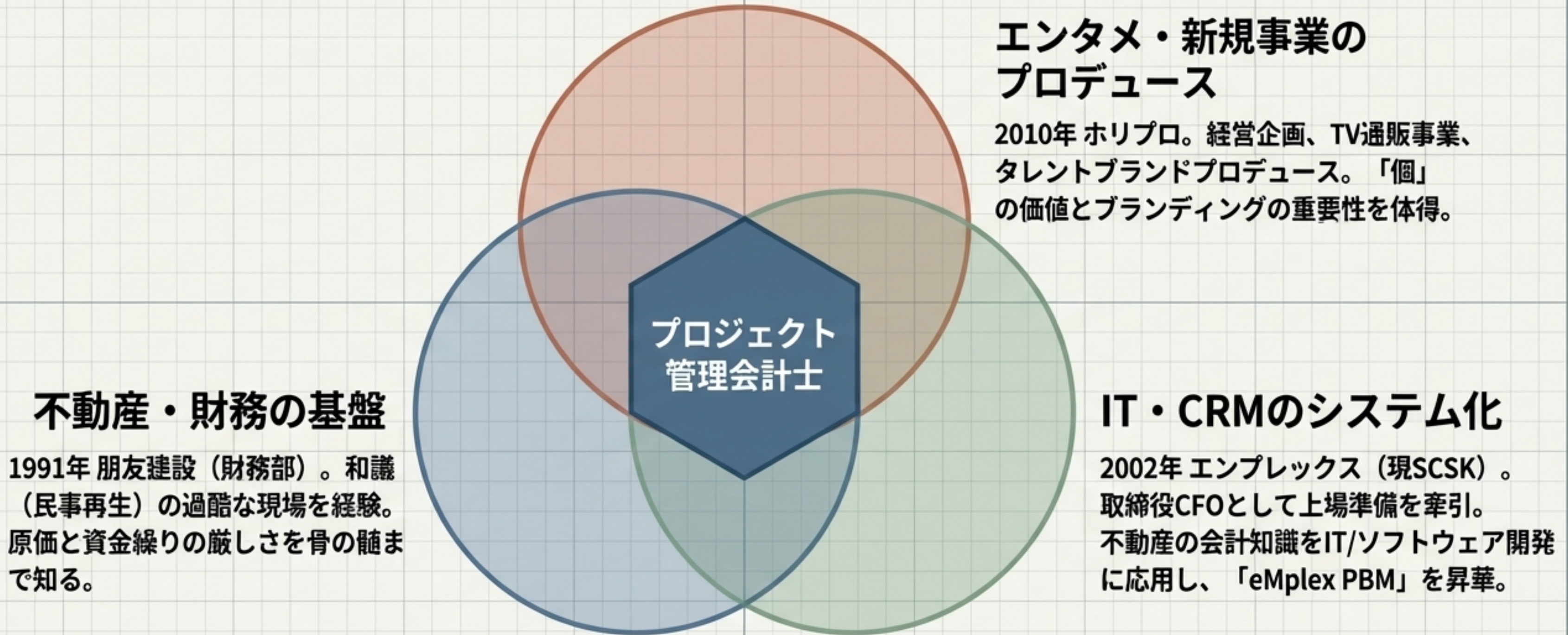
## 古谷 幸治 (Koji Furuya)

代表取締役CEO

- プロジェクト型ビジネスにおける経営管理のプロフェッショナル。
- 「プロジェクト管理会計」の手法を自ら体系化。
- コンサルティング実績200社以上。そのフォーキャストマネジメント手法は圧倒的な支持を獲得。

「プロジェクト型ビジネスとは、知識創造サービスである。その価値を最大化する経営管理の仕組みを創ることが私の使命です。」

# 3つの業界を越境した知見の結晶



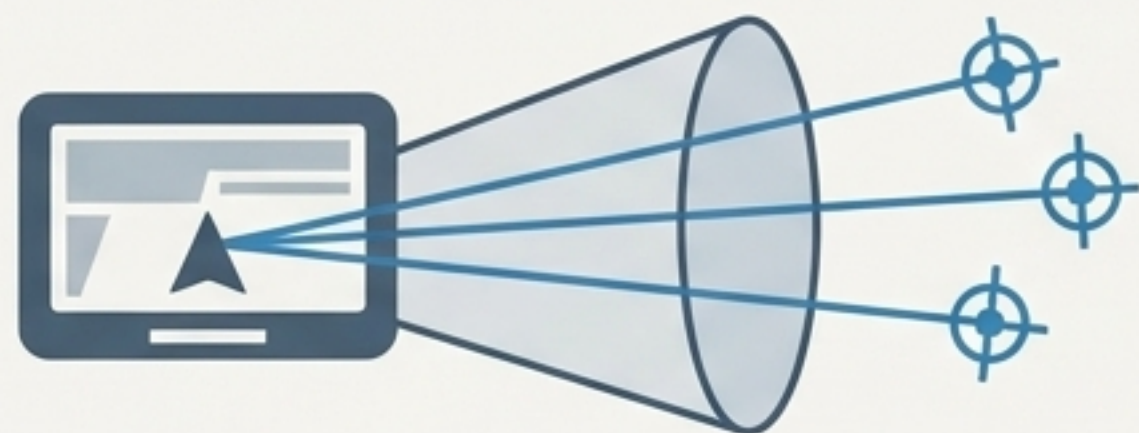
『圧倒的な実務経験に基づく、生きたプロジェクト管理会計』

# コア・コンセプト：「プロジェクト管理会計」とは何か？



## 従来の会計（過去の集計）

終わった結果を記録するだけの「バックミラー型」経営。



## プロジェクト管理会計（未来の予測）

プロジェクトごとの採算をリアルタイムに可視化し、未来の着地を予測（フォーキャスト）する「カーナビゲーション型」経営。



ソフトウェア会計 /  
研究開発の可視化。

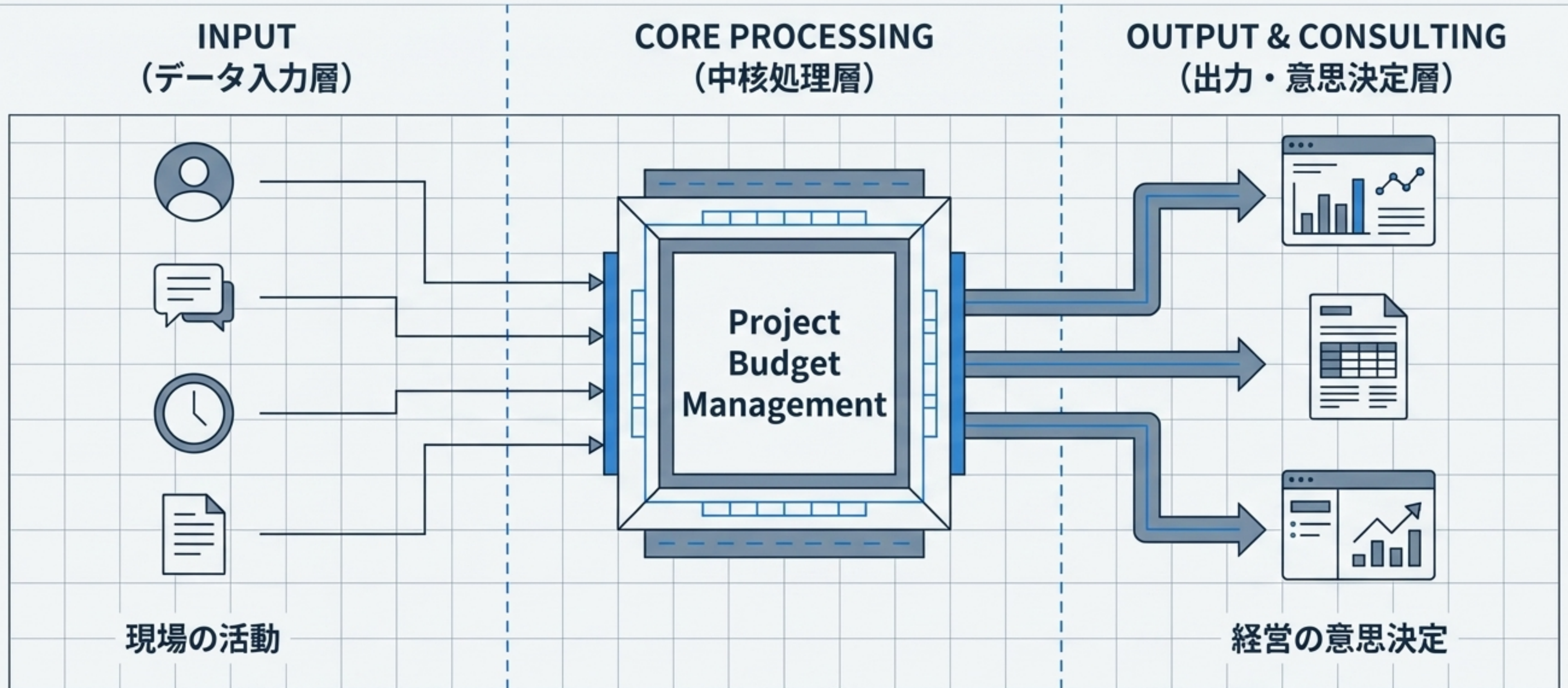


バグ修正・バージョンアップの  
コスト追跡。

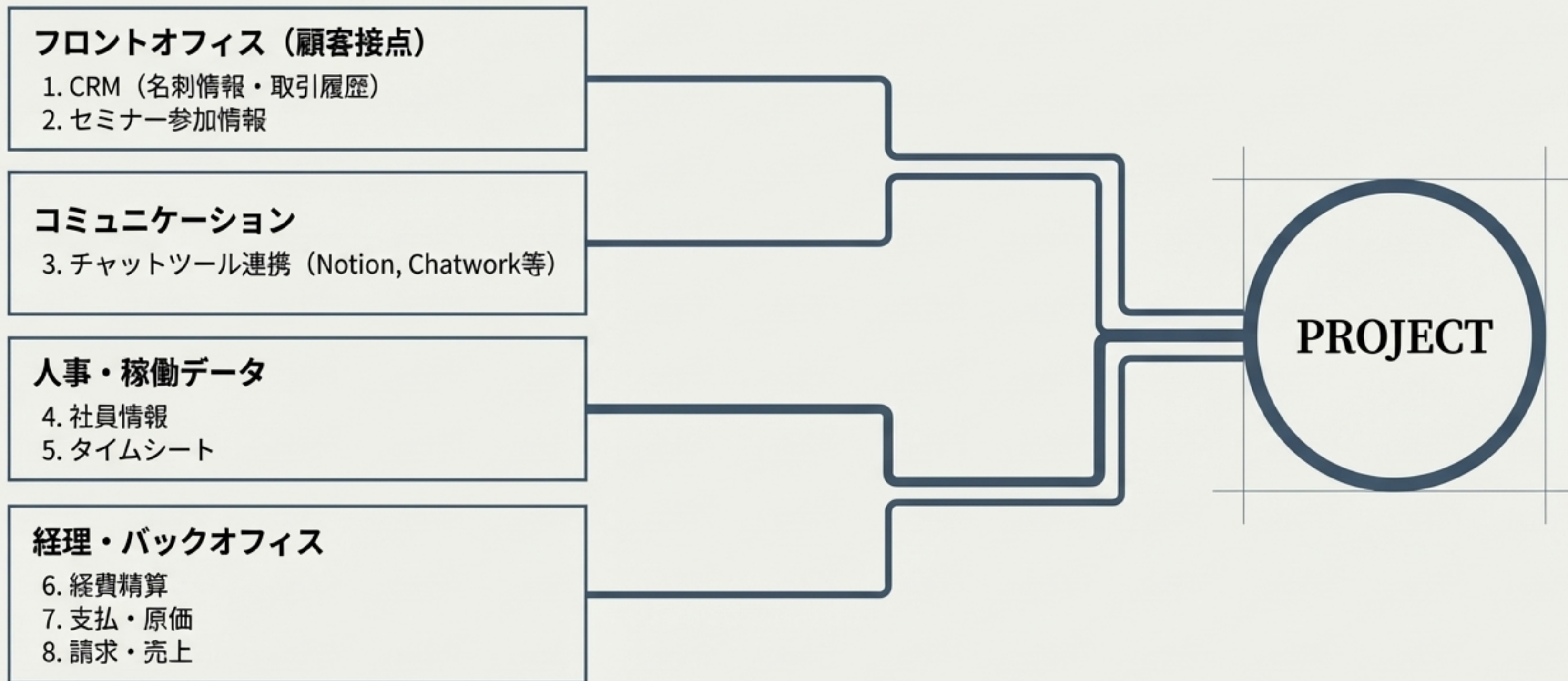


独自のフォーキャストレポート  
による軌道修正。

# 200社以上が支持した経営管理エコシステム

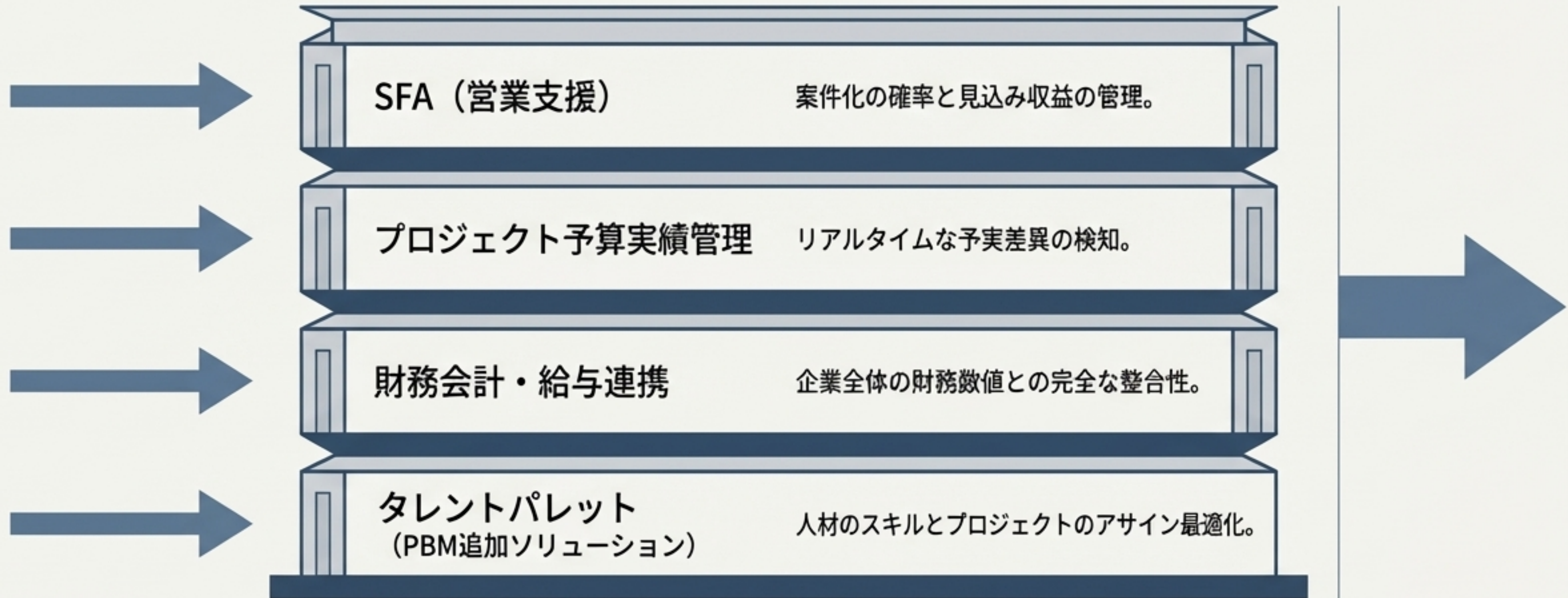


## Data & Tracking: 現場のあらゆる活動をデータ化



散在するツールとデータを「プロジェクト」という共通言語で紐付ける。

# Core Processing: PBM (プロジェクトバジェット・マネジメント)



「入力された点と点のデータを、経営の"線"へと変換する心臓部」

# Consulting Solutions: 経営の意思決定を支える6つの視点



## 1. 事業別採算レポート

事業別の売上・粗利益・粗利益率を精緻に可視化。



## 2. プロジェクト収支実績レポート

案件ごとの真の儲けを特定。



## 3. フォーキャストレポート

未来の着地を見通す、最も強力な武器。



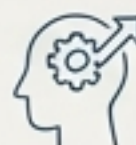
## 4. 稼働分析レポート

エンジニア・コンサルタント・営業の生産性指標。



## 5. 営業支援システム構築

名刺を起点とした再現性のある営業の仕組み化。



## 6. タレントマネジメント

プロジェクトを通じて成長する「人」の管理。

# ダッシュボードによる「予測」の力

## 受注前 / Pre-order

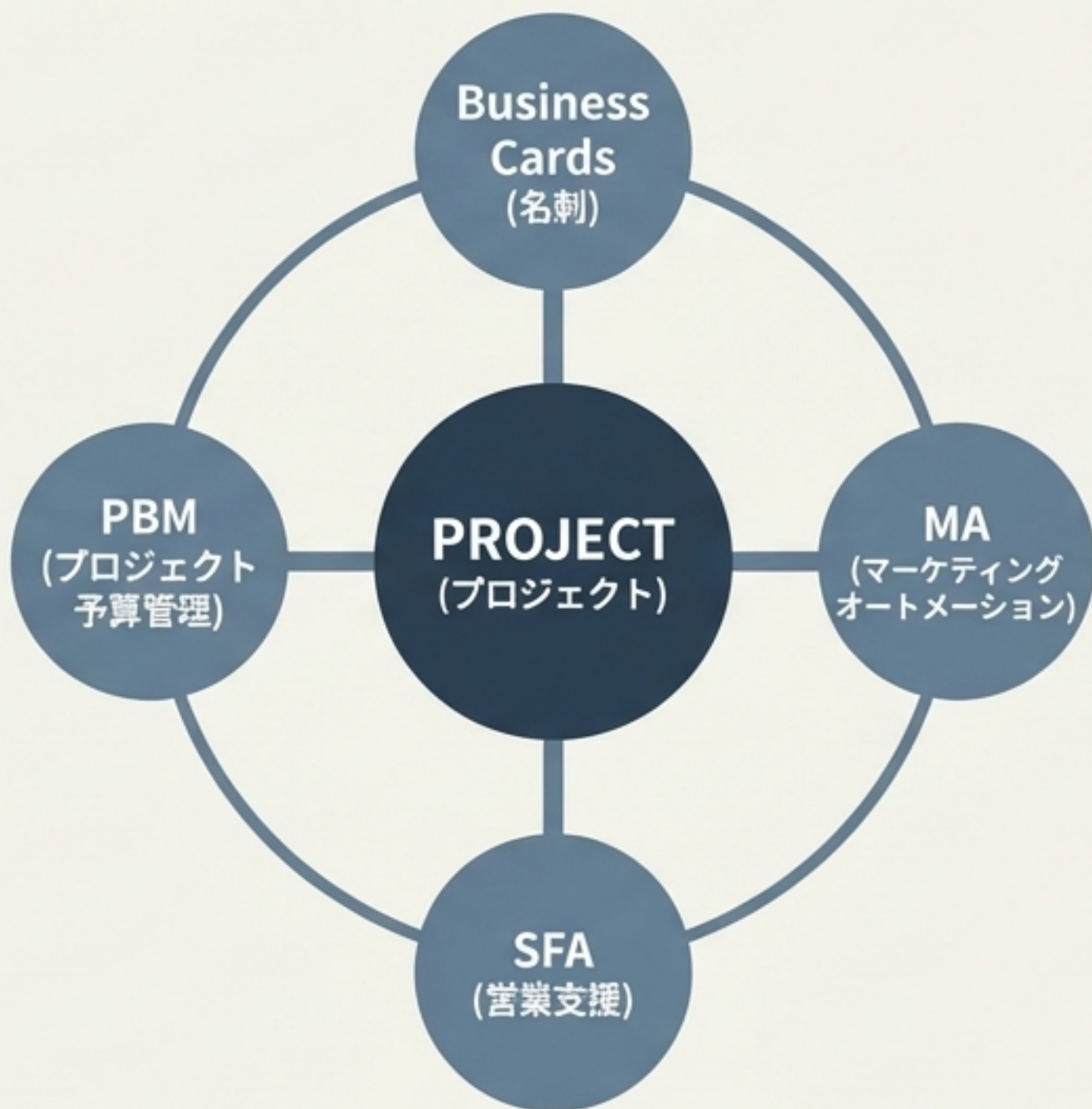
テキスト: 圧倒的なデータと予測モデルを提示することで、顧客の信頼を勝ち取る。  
効果: 「クロージング・プレゼンテーションにおける最強の武器」。



## 受注後 / Post-order

テキスト: プロジェクトの進行状況と予実を透明化し、継続的な価値を提供する。  
効果: 「顧客離れを防ぎ、LTVを最大化するリテンション強化」。

# The Vision 1: 「プロジェクト」を軸としたBtoB CRMの世界観



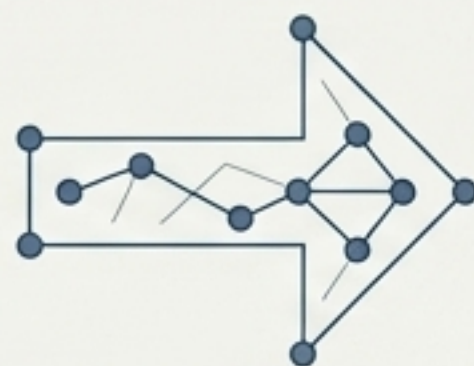
- 点在するシステム（名刺管理、MA、SFA、PBM）を、横断的な一つのエコシステムに統合。
- 「プロジェクト」をハブとしてすべてのデータを串刺しにする、美しくクリエイティブな経営管理の実現。

「趣味を通り越したライフワークとして、カッコ良くクリエイティブな世界観を追求しています。」

# The Vision 2: 企業価値から「個」の価値へのシフト



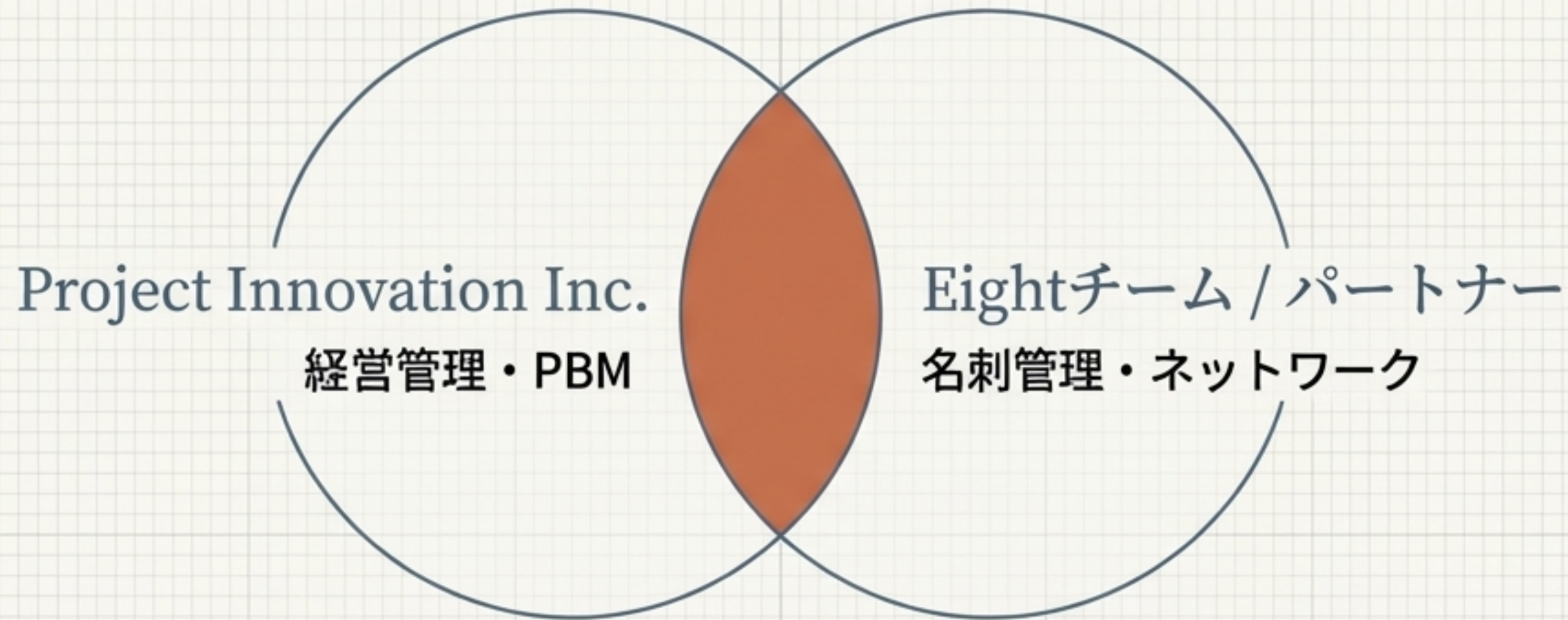
企業ブランディングの限界  
(組織主体の信頼構築)



パーソナルブランディングの台頭  
(「誰」とプロジェクトを創るか)

- 今後のプロジェクト型ビジネスにおいて、個人の活動（ブランディング）の重要性が急増する。
- その「個」の活動をMA（マーケティングオートメーション）で可視化・追跡する流れが加速する。

## Collaboration: 共創の提案



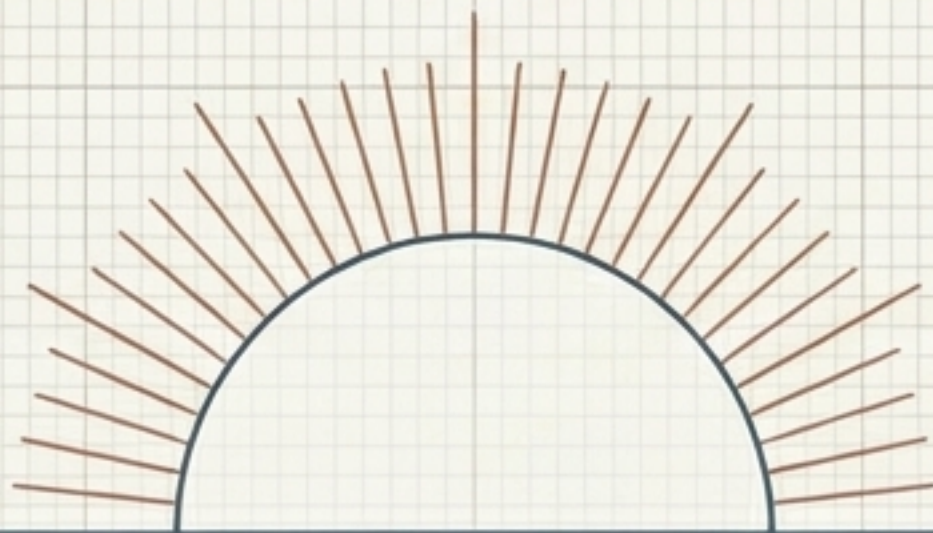
ターゲット: Eightチームをはじめとする、未来志向のパートナー企業様へ。

共創の領域:

- プロジェクト型ビジネスのマーケティング / ブランディング支援。
- 名刺データを起点とした「プロジェクト創出」の仕組み化。
- ダッシュボードを活用した、新しいBtoB営業・リテンションモデルの共同開発。

「積極的にチャレンジされるEightチームの皆様と、新しいエコシステムを構築できることを期待しています。」

# 未来のプロジェクトを、共に創る。



労働集約型の「受注」から、知識創造型の「プロジェクト創出」へ。  
御社と一緒に、ワクワクできる未来を設計する機会を心待ちにしております。

株式会社プロジェクト・イノベーション  
代表取締役CEO 古谷 幸治  
[Website URL / Email Placeholder]