



Wizardz Plus

www.wizardz-plus.jp/

CORPORATE PROFILE

株式会社 ウィザーズプラス

お客様の会社を元気にするための 「成長支援」 コンサルティング

ウィザーズプラスは
クライアント企業の利益成長支援をミッションに
コンサルティング業界初の
「成功報酬型コミットメントサービス」を提供いたします。

ご挨拶

「お客様に喜んでいただくこと」、これこそが私たちの一番の励みであり、弊社サービスの原点です。

企業を取り巻く経営環境が目まぐるしく変化している中、旧来型のビジネススタイルでは、安定した企業成長を実現することは非常に困難です。現在の厳しい経営環境の下で、弊社がお客様にご満足いただくためには、経営の難題を小さなことから一つずつ解決し、お客様の期待する「成果」を着実に出すことが一番の近道だと考えております。

弊社は、お客様企業の利益成長の総合的な支援を目指して、「コスト削減」から「売上拡大」「業務改善」へと成功報酬型のコンサルティング領域を拡充して参りました。成果型のサービスを貫くことは容易ではありませんが、お客様の抱える根源的な問題を十分理解した上で、弊社の得意とする情報収集・分析・交渉力を生かした独自のコンサルティングモデルを練り上げていく所存です。

会社規模の大小を問わず、多くの経営者が目先の売上や急事に忙殺されており、現状維持の経営体質から脱却できずにいます。しかしながら、持続的な企業成長を実現するには、現状に満足することなく、更に「なされるべき姿」に経営のステージを上げなければいけません。そのためには、「経営者」の更なる改善意欲と、経営改革と一緒に進めて頂く「プロジェクトスタッフ」の行動力が不可欠となります。

弊社は、第三者の客観的な立場で、「経営者」と「プロジェクトスタッフ」の意を理解し、厳しさをも共有し、お客様と協力して経営改革プロジェクトを遂行いたします。時として、お取引先企業や株主等のステークホルダーの協力と理解も必要となります。自社の都合のみを経済合理性とすることなく、共存共栄の精神をベースに正しい「利益成長」の在り方を追求して参ります。

「成長意欲のある企業が、より高い目標に向かって成長するために」、我々ウィザーズプラスは、お客様とともに歩み続けます。

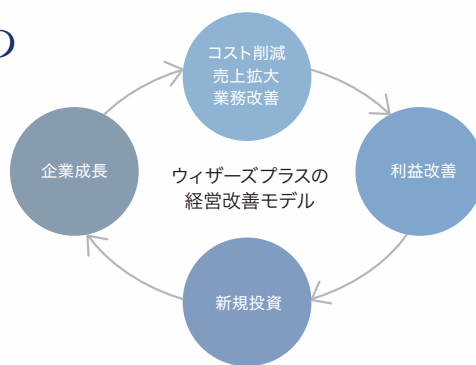


代表取締役社長 西澤 岳志

ウィザーズプラスのビジネス Business

お客様の会社が良くなる(=元気になる)ための「経営改善」の遂行。

「コスト削減」「売上拡大」「業務改善」はあくまで「経営改善」を遂行する上でのKPI(経営指標)に過ぎません



ウィザーズプラスの強み Strength

独自のコストデータベース、情報収集力、調査分析力、交渉力により持続的な利益成長をサポートします。

コストデータベース Cumulative database

500社以上の支援実績における単価データを一元管理ベンチマークとして調査分析に活用

調査分析力 Analytical capability

ITや物流など専門の知見が必要な費用については業界経験の豊富な専門コンサルタントがその知見を用いて対象領域の業務改善に向けた調査分析を実施

業務改善のノウハウ Business Process Reengineering

多くの企業の業務改善への取組みを通じて、効率的な業務遂行のためのベストプラクティスのノウハウを有する

情報収集力 Information gathering

対象費用の業界動向や個別取引先及び競合企業の状況、コストの内訳などをこれまでの知見や豊富なネットワークから情報収集

削減実行力 Reduction execution ability

多くの削減実績に基づき、交渉戦略やストーリーの構築を行いサプライヤーと交渉、或いは電子入札のシステムを活用し、既存も含めたサプライヤー同士の比較検討を行い最適化を実現

ウィザーズプラスのアプローチ Approaches

6つのアプローチを用いコスト削減効果を最大化。最適な供給管理=Optimal Supply Control(OSC)に基づき、各コストに適切なコスト削減手法を用いて削減の最大化を目指します。

6つのアプローチ

価格適正化	相対交渉 アプローチ	①	ベンチマークアプローチ	▶ 市場水準や他社水準等との比較の観点から、過剰コストを検知し、削除余地を発見して交渉・削減を行う
		②	原価推計アプローチ	▶ 委託業務のコスト構造を分析し、労務費や管理費、その他経費を積算し、適正コストへ交渉・削減を行う
		③	専門家アプローチ	▶ 専門性が求められる費用項目について、スペシャリストが商品・サービスの設計や価格の適正性を評価し、交渉・削減を行う
	④	電子入札アプローチ	▶ システムを活用し電子入札を実施し、最安値の業者へ切替を行う	
数量適正化	⑤	ファンダメンタルアプローチ	▶ そのものの必要性の観点や発注プロセスの見直しなどを通じて、過剰コスト(量)を検知して、削減を行う	
	⑥	業務改善アプローチ	▶ 物流、IT、働き方改革などの専門的な分野における業務の効率化・適正化を通じた改善活動による削減を行う	

コミットメント *Commitment*

「成長支援コンサルティングサービス」を実施するにあたっての公約

ウィザーズプラスのコミットメント ～我々が、必ず行うこと～

- ✓ 目標(金額、時期)の明確な提示
- ✓ 成功報酬コンサルティング成果が出た後に、成果に見合ったフィーを頂く

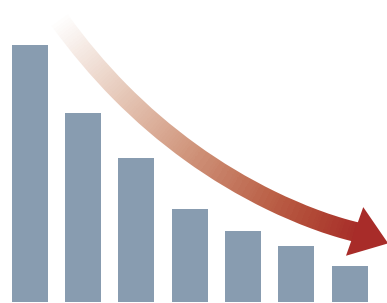
お客様のコミットメント ～お客様に、必ずお願いすること～

- ✓ トップダウンでの業務改革
- ✓ 議場は、「決める人」「やる人」「調整する人」が必ず参加

成功報酬型 コスト削減コンサルティング *Cost Reduction Consulting*

500社以上の大企業、中堅企業への支援実績(業界最大手)

- ✓ Point 1. 販管費全般のコストを対象
- ✓ Point 2. 複数のアプローチを用いてコスト削減
- ✓ Point 3. 貴社の無駄なコストを「無料診断」
- ✓ Point 4. 減額成功時のみ「完全成功報酬」
- ✓ Point 5. グループ内に法律事務所あり。トラブルゼロ



コスト削減コンサルティングは、販売管理費を削減対象の中心としております

主な削減対象項目

対象	項目	削減対象項目	
		項目	削減対象
対象	🏢 事務	社内	コピーカウント料、携帯電話料、固定電話料、タブレット料、事務用品費
		経営	為替手数料、固定資産税、監査報酬
		株主	証券代行業手数料、有報作成費用、ストックオプション管理料
	🏠 施設	保有施設	建物保守料、清掃料、警備料、エレベーター保守費、建物修繕費用
		賃貸施設	賃料、清掃料、警備料、レンタルマット代、有線放送料、店舗開発・施設工事費用、出退店費用
	⚡ エネルギー	事務所・店舗	電気代(低圧)
		工場・大型店舗	電気代(高圧)、ガス代、重油代
	🏪 営業	販売	クレジットカード手数料、口座振替手数料、電子マネー手数料
		社内	営業車両費(車両リース代、ガソリン代、ETC利用料)、出張旅費
		社外	カタログ印刷費用、プロモーション費用、CM広告費用、DM費用
	💻 IT	導入	システム開発費用、ハードウェア費用、ソフトウェア・ライセンス費用
		保守	SE保守費用、ハードウェア・ソフトウェア保守費用、データセンター費用、クラウドサービス費用、回線使用料
	🚚 物流	輸配送	トラック運賃(定期便、路線便、チャーター便)、船便費、航空便費
		保管	賃料・倉庫費用、マテハン機器費、設備メンテナンス費用
		荷役	作業費用、業務委託費用、梱包用資材費
	📦 商品	開発・製造	間接資材費用
		研究開発	弁理士手数料、年金管理手数料、海外代理人手数料
	対象外	人件費・減価償却費	

慢性的な人手不足の中、長時間労働の是正などに向けた「働き方改革」を実現するためには、業務改善案を策定・実行し、生産性を向上させる必要があります。100社以上の業務改善支援における実績、経験を活かし貴社の生産性向上を実現いたします。

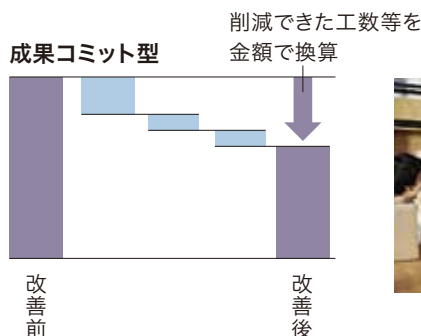
Point

現場実働主義

- ✓ 業務改善は企画力ではなく実行力
- ✓ コンサルタントが貴社の現場に入り込んで実行

成果コミット型

- ✓ 1年以内に投資回収できる報酬体系



実績

物流部門の業務改善

業種/売上規模	支援概要
メーカー: 年商1,000億円	配送拠点の2拠点化、共同配送の導入支援 (年間▲1.5億円削減)
建材商社: 年商300億円	在庫適性化に向けたプロセス改善、作業効率化 (作業工数▲20%)
小売業: 年商200億円	現場作業の改善 (廃止や作業手順の再構築) (作業工数▲15%)
小売業: 年商150億円	現場作業マニュアル再構築 (作業工数▲10%)
メーカー: 年商50億円	配送センター作業スタッフ(30名)の現場作業研修 (離職率、欠勤率の大幅改善)

IT部門の業務改善

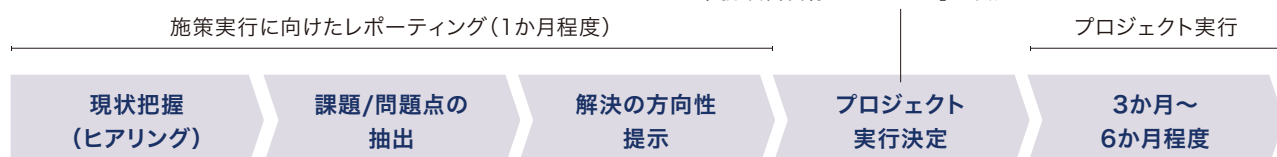
業種/売上規模	支援概要
不動産業: 年商1,000億円	ベンダーマネジメント体制の再構築 (作業工数▲10%)
コールセンター業: 年商200億円	作業マニュアルの再構築 (作業工数▲20%)
メーカー: 年商600億円	情報システム部員(6名)の業務管理シートの再構築 (作業工数▲30%)
商社: 年商100億円	IT機器保守・管理業務のアウトソーシング化 (年間▲2,000万円削減)

働き方改革実現に向けた業務改善

業種/売上規模	支援概要
メーカー: 年商200億円	経理部門の業務最適化 (作業工数▲20%)
サービス業: 年商80億円	ワークフローと経費精算システム導入支援 (作業工数▲50%)
小売業: 年商70億円	業務ルールの制定、マニュアル整備、管理フォーマットの再構築 (作業工数▲30%)
小売業: 年商50億円	総務・人事部門の業務効率化 (作業工数▲15%)
卸売業: 年商50億円	資産管理プロセス再構築、資産管理システム導入支援 (作業工数▲40%)

プロセス

プロジェクト体制・期間を定めるとともに業務改善目標となる「KPI」を決定します



プロジェクト実行に向けて、現状把握(ヒアリング)を行い貴社にレポーティングいたします
このレポーティングをもとにプロジェクトの業務改善目標(KPI)を決定し、プロジェクトをスタートいたします



Wizardz Group ウィザーズグループ

会社概要 *Outline*

Wizardz Plus



社 名 ● 株式会社 ウィザーズプラス
 代 表 者 ● 代表取締役社長 西澤 岳志
 所 在 地 ● 〒102-0073 東京都千代田区九段北1-13-5
 ヒューリック九段ビル5階
 資 本 金 ● 1,000万円
 設 立 ● 2009年8月
 社 員 数 ● 76名(子会社含む 2019年3月末現在)
 電 話 ● 03-3237-3160
 U R L ● www.wizardz-plus.jp/

子会社 *Subsidiaries*

Buying inc.

社 名 ● 株式会社 Buying
 事 業 内 容 ● 中小企業向け事業支援
 U R L ● www.buying.co.jp/

Wizard Mirise

社 名 ● 株式会社 ウィザード・ミライズ
 事 業 内 容 ● 東北エリアの企業成長支援(本社仙台市)
 U R L ● www.wizard-mirise.jp/

Life Station

社 名 ● 株式会社 ライフステーション
 事 業 内 容 ● 生命保険の募集業務、損害保険代理業
 U R L ● www.life-st.co.jp/



社 名 ● エムエーウェルフェア 株式会社
 事 業 内 容 ● 保育特化のM&Aパートナーズ
 U R L ● www.ma-welfare.co.jp/

グループ会社 *Group Companies*

- ・ウィザーズコンサルティング株式会社
 - 事 業 内 容 ● 不動産の収益改善、売買・仲介など
 - U R L ● www.wizardz-consul.jp/
- ・ウィザーズ国際法律事務所
 - 代 表 弁 護 士 ● 尾高 雅美
 - 公 認 会 計 士
- ・ウィザーズ法務司法書士事務所
 - 代 表 司 法 書 士 ● 井主 裕孝