

貴社のバリューを最大限引き出す コンサルティングサービスのご紹介

～PMOから戦略整理・新規事業構築支援までフルサポート

Rally Growth株式会社



Rally Growth



- **会社概要**
- **企業理念・ミッション**
- **経営陣のご紹介**
- **サービスサマリー**
- **クライアント企業が抱える課題**
- **Rally Growthの3つの強み**
- **事例紹介**
- **お問合せ先**



ミドルマーケットを中心としたDX化/新規事業構築支援を行うビジネスコンサルティングファーム

弊社メンバー



オフィス



会社名	Rally Growth株式会社
代表	代表取締役社長 園田真之介
事業内容	ビジネスコンサルティングサービス
設立	2021年7月
拠点	東京都千代田区
従業員数	5名
Webサイト	https://rallygrowth.co.jp/



Vision

価値ある企業が環境変化を 楽しめる世界に

急激に変化し続けるビジネス環境を
事業者が楽しみながら乗り越え、
本当に良いモノやサービスが生まれ続ける
豊かな社会の実現に貢献する

Mission

クライアント企業における価値の再定義と 新たな価値に向けた変革を成す

楽しみながら変化を乗り越えられるように、
我々はクライアント企業が本来持つ価値の源泉を引き出し、
変化した環境に適応させることで、
価値の再定義と変革による新たな成功を導く



経営陣のご紹介



代表取締役 園田真之介

1984年東京生まれ静岡育ち。大学卒業後、株式会社FrameworkxでSEとしてキャリアを形成後、株式会社BayCurrent Consultingにフィールドを移す。フリーコンサルタントとして独立後、2021年7月にRally Growth株式会社を創業。

専門は物流・ロジスティクス×IT領域。経営イシューの解決や多種多様なプロジェクトマネジメントに強みを持つ。趣味はトライアスロン。2021年グロービス経営大学院卒（MBA）



取締役 安孫子悠介

1983年神奈川県生まれ。株式会社大広など総合広告代理店で大企業向けアカウント営業を経験後、学校法人(事業側)でマーケティングを実践。株式会社ビービットでSaaSのBtoB営業を経験後、2021年7月にRally Growth株式会社を創業。

専門はBtoB営業とマーケティング。KPI設計を含めた営業戦略・営業現場改善や、コンテンツマーケ、CRM、サイトUX改善などデジタルに強み。2021年グロービス経営大学院卒（MBA）

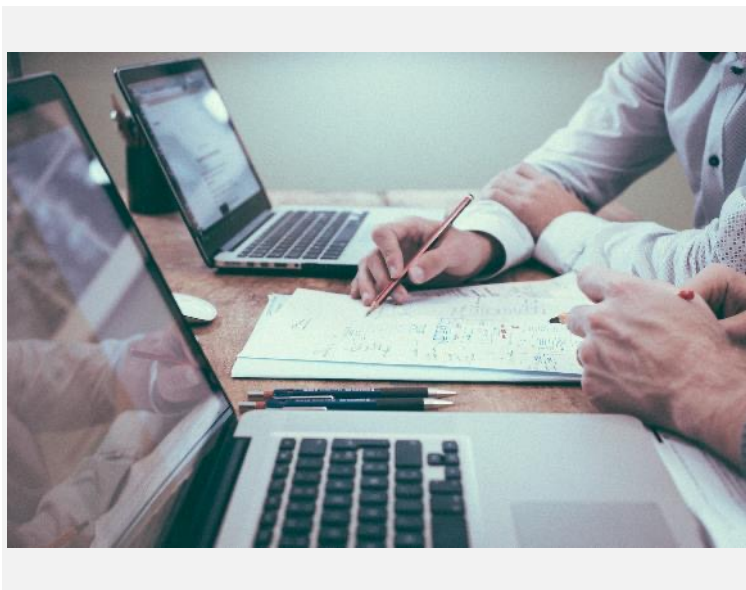


サービスサマリー

Strategy

戦略整理

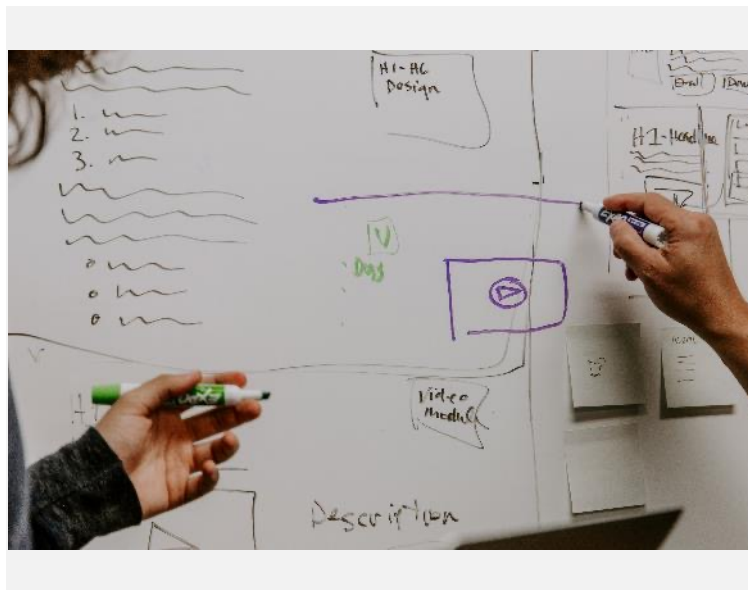
- クライアントが属する業界やターゲットとする市場の環境分析
- クライアントが考える戦略の根拠付



Planning

プロジェクト企画

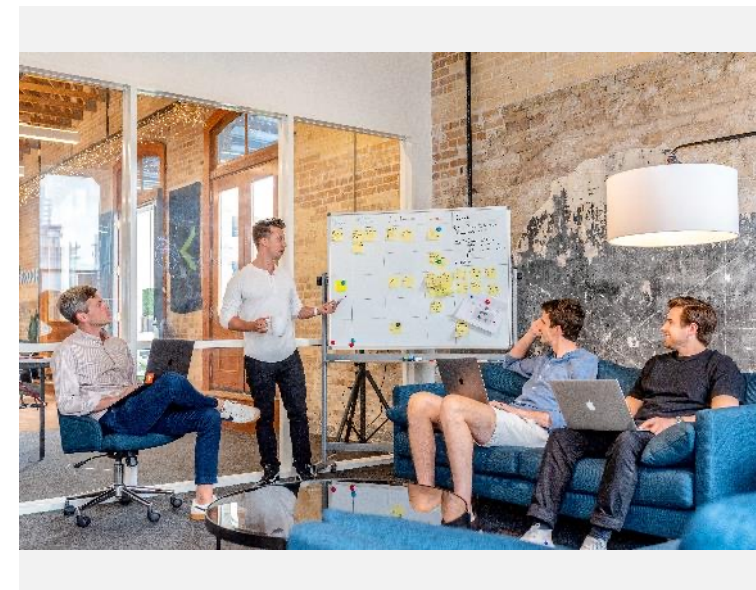
- 業界特性を可視化し、対象業界における最適な進め方を整理
- プロジェクト計画の策定



Management

プロジェクトマネジメント

- 戦略/企画を理解した上での、マネジメント支援
- ビジネスとIT間の橋渡し





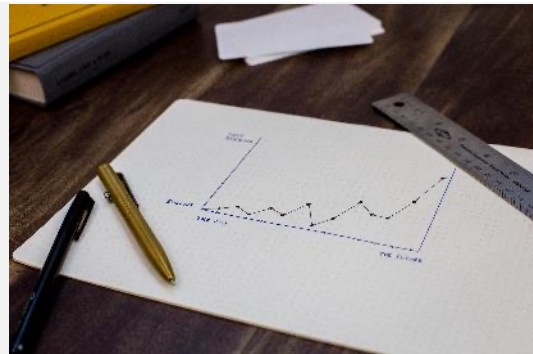
クライアント企業が抱える課題

課題

中小・中堅企業の経営層と、
従業員間の知識格差



スタートアップ企業における中堅メンバーの
リソース不足



PJ企画/実行フェーズにおけるメンバーの
ITリテラシー不足



事象

経営層が戦略に基づく、具体的な企画を
考える余裕がなく、実現できるメンバーも
いない

▶ **成長戦略を実現する為の、
企画が練れない**

事業成長する為の機会があるが、活かし
切れない

▶ **成長機会の損失**

多くのステークホルダーがいる中で進める
プロジェクトが思ったように進まない

▶ **想定していた成果に繋がらず、
プロジェクトも頓挫してしまう**

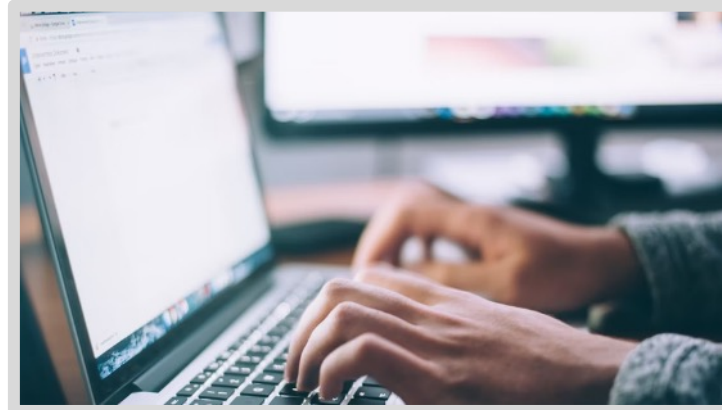


経験・スピード・理解力をもって、クライアント企業が抱える よくある課題を、精度高く解決していきます



① 経営層と従業員間の橋渡しをしながら 企画を立案する経験の豊富さ

経営層の持つビジネス課題に寄り添いつつ、現場が抱える悩みやジレンマも吸い上げ課題を統合・整理することや、課題をもとに成長戦略の企画立案をしてきた経験が豊富



② スピード感をもって期待に応える 高い機動力と柔軟性

分析や資料作成、会議進行、ステークホルダーとの情報連携など、現場のリソースがとられがちなタスクに、スピード感を持ちつつ相手の意図を汲みながら柔軟に対応



③ 高いビジネス理解力と、押しつけではなく 貴社の価値を引き出すスタイル

過去数多くのプロジェクトにおいて、解決手法を一方向的に提案するのではなく、ビジネスやステークホルダーの皆様が置かれた状況を解像度高く理解し、成功に導いてきた実績あり



事例紹介

	課題	支援内容	結果
教育中小企業 新規デジタル教材	経営層と従業員間の 知識格差	<ul style="list-style-type: none">経営メンバーヒアリング環境分析を行い、クライアントが考える戦略を整理戦略に基づくプロジェクトを企画し、ベンダーを選定開発工程のベンダーマネジメント	<ul style="list-style-type: none">PJ計画書を作成し、予算承認を得てPJが発足ビジネスサイドのPMOとして参画し、経営向けの定期レポートも実施1年の開発期間を経てリリース
AIスタートアップ 物流産業活性化	中堅メンバーのリソース 不足	<ul style="list-style-type: none">物流業界に向けたサービスの強みを可視化セールスリストや提案資料の作成受注後の実装に向けたプロジェクトマネジメント	<ul style="list-style-type: none">営業チームの新規開拓先の明確化新規案件を受注具体的な案件として動き、現在、プロジェクト推進中
小売中堅企業 業務システム刷新	プロジェクトメンバーの ITリテラシー不足	<ul style="list-style-type: none">ビジネスサイドのPMOとして参画し、業務設計を実施複数社のベンダーマネジメントを行い、システム課題を整理ビジネスメンバーがファシリテーションを行うMTGのサポート	<ul style="list-style-type: none">PJ課題となっている複雑な課題を紐解き、状態を精緻化課題に対応する体制/運用を構築し、PJを推進スケジュールのリカバリープランを作成し、実行



「支援の内容や金額感について知りたい」、「そもそも抱えている悩みや課題を相談するのが適切か聞いてみたい」という方は、ぜひお気軽にご相談ください

メールでのお問い合わせ

info@rallygrowth.co.jp

会社名・お名前・メールアドレス・電話番号
ご相談内容の概要をご記入の上、お問い合わせください。
オンラインmtgで無料のご相談も承ります。

※土日祝にお問い合わせ頂いた場合、ご返信が翌営業日以降になります。
あらかじめご了承ください。

<https://rallygrowth.co.jp/contact>

当社のホームページからもお問い合わせが可能です。



Rally Growth