

# ハンズオン型コンサルティングサービス 『sapiens』の紹介

sapiens

2025年8月21日

# 目次

1. サービスの目的
2. 市場課題
3. アプローチ
4. サービス提供プロセス

# 1. サービスの目的

## 1. 事業目的

# 市場の巨大な課題に対する企業の新規事業開発及び組織変革を支援する、ハンズオン型コンサルティングサービス

### 市場機会

日本企業の新規事業・DXの失敗率は9割を超え、この「変革の失敗」という巨大な市場課題が存在する

### 独自性

戦略コンサル（論理）とスタートアップ経営（実践）の両極を経験した創業者による、唯一無二の「当事者型」支援

### 事業内容

企業の新規事業開発及び組織変革を支援する、ハンズオン型コンサルティングサービス

## 2.市場課題

## 日本企業が直面する、数兆円規模の経営課題、「変革の失敗」

### 事業目的

データ① 驚異的な失敗率: 日本における新規事業  
・DXプロジェクトの成功率は10%未満。実に9割以上が失敗している

[出所: ダイヤモンド・オンライン, DX総研]

### 初年度目標

主な失敗要因は3つであり、計画（論理）と実行（物語）の断絶が、企業の構造的問題であることを示している

- ・ビジョン欠如
- ・戦略の形骸化
- ・組織文化

[出所: 日本能率協会]

市場には、計画を実行し、成果に繋げることができないという、  
明確かつ巨大な需要が存在

# 失敗リスクを最小化する、論理と物語の両極経験

## 事業成功の再現性を担保する3つのコア能力

### 1. 徹底した論理構築能力

事業計画、財務モデリングといった、事業の骨格となる「論理」を精密に組み上げるスキルを実践

### 2. 高速な事業推進能力

事業責任者として、資金調達から顧客獲得まで、事業をゼロから立ち上げる「実践」を統括

### 3. 巨大組織の変革実現能力

複雑な力学が渦巻く大企業で、多様なステークホルダーを巻き込み、実際に新規事業を成功させた「当事者」としての経験

3つの経験(戦略コンサル・スタートアップ・大手事業会社)が、  
「失敗リスクを最小化する」独自メソッドを構成

## 3.アプローチ

### 3. アプローチ

# 分断された企業を、「生存し続ける」フューチャー・サピエンスへと進化をデザインする

## 私たちの提供価値

### ネアンデルタール型経営

完璧な「論理」はあるが、人を動かす「物語」がない。結果、計画は実行されない

### 武器なきサピエンス型経営

「物語」はあるが、持続可能な「論理」がない。結果、事業は継続しない

独自の変革プロセス「サピエンス・モデル」を実装により、  
クライアントは「論理」と「物語」が融合した、『フューチャー・サピエンス型経営』へと進化

### フューチャー・サピエンス型経営

クライアントの組織そのものが、環境の変化に適応し、自律的に進化し続ける能力を獲得

### 3. アプローチ

## 企業の進化ステージに合わせた、3つの具体的なソリューションを提供

私たちのモデルの主要プロセス

#### 現状把握

「論理と物語のバランス」を診断し、本質的な課題を特定。具体的な変革ロードマップを提示。（事業進化診断プログラム）

#### 月額顧問契約

策定したロードマップに基づき、事業の進化を「当事者」として伴走支援

#### 成果測定と自走化支援

変革の成果を定量的・定性的に測定し、私たちがいなくても組織が自律的に進化し続ける状態を目指す

『フューチャー・サピエンス型経営』へと進化プロセスをパッケージ化したプログラムを用意  
クライアントに対して適合性を高めるカスタマイズ

### 3. アプローチ

競合が一過性の「プロジェクト成果」を成果物とするのに対し、私たちは永続的な「自己変革能力」の実装を目指す

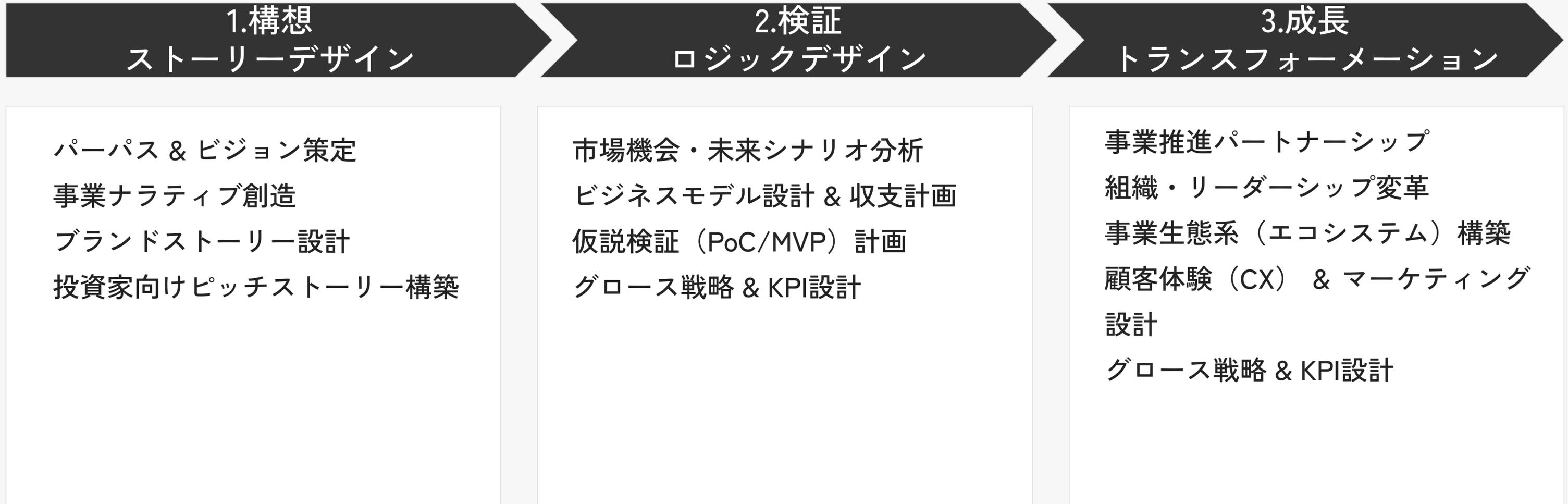
#### 競合との比較表

比較項目	一般的なコンサル/エージェンシー	フューチャーサピエンス (sapiens)
関係性	客観的な「外部専門家」	運命を共にする「 <b>当事者</b> 」
思考の起点	洗練された「フレームワーク」	代表自身の「 <b>生身の経験</b> 」
提供物	「報告書」や「アイデア」（外部の答え）	<b>クライアント自身の「気づき」と「変化」</b>
最終成果物	一過性の「プロジェクト成果」	<b>永続的な「自己変革能力」</b>

## 4. サービス提供プロセス

# 企業の「進化」そのものを実装する、唯一無二の事業変革OSの提供

## 3ステップのサービスフローチャート



## 「時間」ではなく「進化」への投資。透明性の高いパートナーシップ契約

### 契約形態と料金哲学

#### 契約形態

法的整理としては準委任契約を基本とし、外部のプロフェッショナルとして、クライアントの自走化を支援する役割を担う

#### 料金哲学

私たちの報酬は、労働時間（時間単価）ではなく、クライアントの「進化の大きさ」に基づく

#### プロジェクト契約

課題の診断とロードマップ策定という、明確な価値に対して

#### 月額顧問契約

事業の成功にコミットする「当事者」としてのパートナーシップに対して

# Arming Your STORY with SCIENCE.

人を動かす「物語」に、  
事業を成功に導く「科学」という武器を。

**お問い合わせ**

<https://openinnovation.jp/sapiens/contact/>

sapiens