



PRODUCE | 変革プロデュース

待つ営業から、仕掛ける営業へ。

B to B企業のための営業戦略支援サービス

株式会社エーシースタジオ

目次

01 会社概要

02 EXECUTIVE SUMMARY（概要）

03 GOAL

04 MODEL（仕組み）

05 WHY ACStudio（特徴）

06 SERVICE（サービス全体像）

07 SERVICE DETAILS（個別サービスの説明）

08 HOW IT WORKS（支援の流れ）

09 PRICE（価格）

株式会社エーシースタジオ AC Studio Inc.

vision **時代を創る**
(Age Creators)

mission **企業が変革に踏み出せる
状態をつくる**

代表経歴

石田 進 (ISHIDA Susumu)

横浜国立大学院卒
一級建築士



1996-2023 株式会社LIXIL

構造体,サッシ事業の製造,開発,設計を経験
技術部門や戦略部門にて新規事業の企画～立上げ
世界初「地中熱冷暖房エアコンシステム」など
戦略企画部長としてバックキャストによる中長期ビジョン
および戦略企画などを担当
東京大爆高齢社会総合研究機構（産官学コンソ）への参画

2023-2025 株式会社ノムラアークス（乃村工芸社G）

経営企画統括部長として経営戦略,人事,一級建築士事務所を所管
中期経営計画および事業戦略,組織,人材戦略策定と推進

2025 株式会社エーシースタジオ設立

変革プロデュース事業（本内容）
地域企業と地域プロ人材をつなぐOS「LIFTO」

サービス概要

◆ STEP 1 — 顧客の未来を「見える」「考えられる」ようになる

01

業界未来地図



特定業界の中長期変化（構造・トレンド・注目論点）を整理。業界全体の構造理解を深めます。

顧客と共通言語で話せるようになる

02

未来論点



5～10年先に効く変化を顧客や競合より先に捉える「変化の兆しレポート」。

新たな可能性を話せるようになる

03

未来論点＋打ち手仮説



変化を自社の機会・脅威と打ち手に変える「機会と脅威のレポート」。

顧客の課題を提案できるようになる



◆ STEP 2 — 見えた未来を「決める・つくる」

04 変革ロードマップ策定支援



01-04をベースに、中長期の変革ビジョンと戦略を共に描く企画提案・相談。進むべき方向が定まる。

自社の強み等とともに目標を決め実行計画に落とす

05 新規事業テーマ化支援



見つけた機会を新規事業として立ち上げる企画提案・相談。次の収益の柱を育てる。

新たなチャンスを掴むための事業を企画し進める

「待つ営業」から「仕掛ける営業」へ。

既存顧客から要件をもらうのではなく、既存顧客の事業発展に向けた案件をつくる — その仕組みをご提案します。



課題

顧客基盤はあるが、案件が出てからしか動けず、最後は価格・機能比較に巻き込まれる。



打ち手

AC Studioを外部企画機能とする事で、能動的に案件創出をする仕組みをつくる。



価値

顧客の事業成長に寄り添う対等の関係を構築できるので、価格勝負にならない。

◆ 目標

請負の関係から、顧客の将来を共に考える関係性をつくる



目指すのは、顧客との関係性を変えること

現状



御用聞きから案件がうまれる

顧客から声がかかるのを待つ受動的な営業から抜け出せない。



案件がコスト勝負になる

案件が、いつも競合との比較・価格競争に入っている。



次の案件につながらない

単発で終わり、継続的な案件ループに発展しない。

目指す姿

競争になる前から顧客に関わる

顧客すら気づいていない課題を提案するところから関わる

コスト比較不要な案件決定プロセス

課題の検討から関わっているので、指名での案件獲得となりやすい

継続的に顧客とつながる関係になる

顧客の成長に向けて常に寄り添う関係性になる

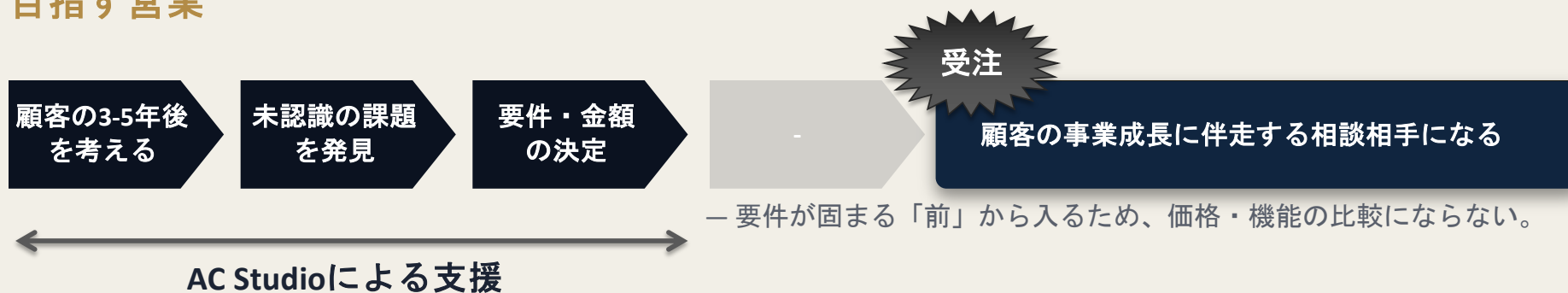


要件が出てから動く限り、最後は価格・機能比較になる。

現在の営業



目指す営業



必要なのは、要件が決まる前に「課題」を提案すること。

参入するタイミングが、価格競争か相談相手かを分ける。



現状分析だけでは、AIや他社と同じ答えにしかない。

現状分析：状況を理解する

他社・AIと同じ答えに到達

※ 差別化が難しいが必要不可欠

様々なトレンド、未来予測から厳選された独自データベース



変化を先取りする

まだ誰も見ていない論点を掴む

一歩先へ

変化の兆しニュースの日々蓄積による独自の変化の兆しデータベース



その先の将来を創る

独自の打ち手・新しい事業

差別化の源泉

過去の経験・知見をもとにした重みづけや考察

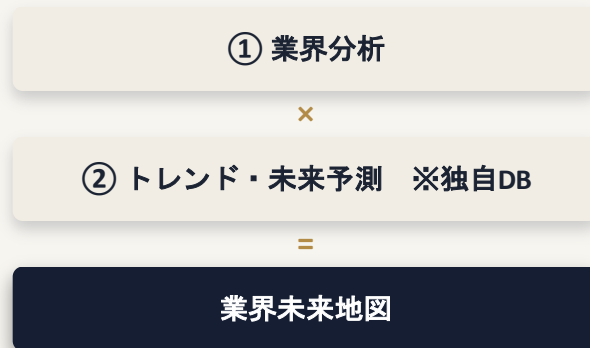
私たちは、変化の先にある将来を創る。

そして、まだ誰も気づいていない新たな課題を見つける。

業界未来地図レポート

業界分析とトレンドを掛け合わせ、業界の全体像（地図）を1枚に。

◆ つくり方



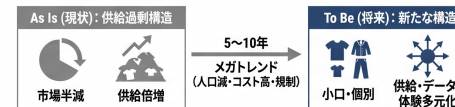
◆ 主な内容（事例）

- 市場・業界構造
- 将来予測
- 競争構造
- 構造変化

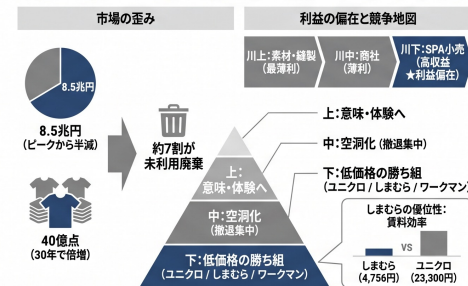
サマリー（1枚）

■ アパレル業界構造分析：現状の固定と中長期のパラダイムシフト

01. EXECUTIVE SUMMARY | 構造転換の核心



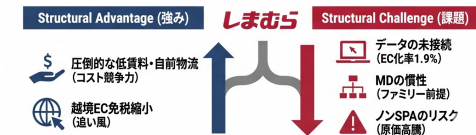
02. STRUCTURAL OVERVIEW: AS IS | 現状の構造図(事実の固定)



03. STRUCTURAL SHIFT (5-10 YEARS) | 中長期の構造転換(5つの軸)

	Current (現状)	Future (5-10年後)
① 需要	「数量」で稼ぐ	「小口・個別」へ
② 競争	価格競争	軸が多多元化 (体験・データ)
③ コスト	粗利モデル	「販管費の低減=供給力」へ
④ チャンネル	二項対立	店舗核の「データ接続」
⑤ 規制	廃棄放置・免税有利	「作りすぎ」課金・免税縮小

04. STRATEGIC IMPLICATION FOR SHIMAMURA | しまむらの立ち位置



詳細報告書（10-15枚程度）

特定企業向け 未来論点レポート

変化の兆しと、その先に見える未来像から、貴社が向き合うべき論点を提示。

◆ つくり方

② トレンド・未来予測 ※独自DB

×

③ 変化の兆し ※独自DB

=

未来論点

◆ 主な内容

- 特定企業向け未来地図（業界・地域特性などの分析）
- 重要なトレンドと変化の兆し
- その先に見える未来像
- 貴社が議論すべき優先論点

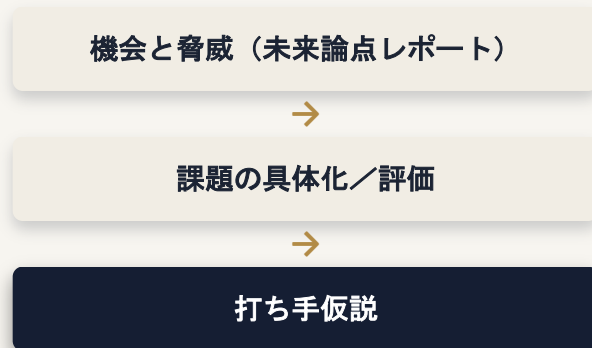


+ 詳細報告書（10枚程度）

特定企業向け 未来論点＋打ち手仮説レポート

変化の先の機会と脅威を御社に当てはめ、打ち手仮説まで落とし込む。

◆ つくり方



◆ 主な内容

- 機会・脅威
- 現実とのギャップ
- 優先順位の高い打ち手・価値筋

③ しまむら | 未来機会・脅威

1枚サマリー：機会と脅威は同じ変化の裏表。《変化×自社の対応力》で勝者と敗者が分かれる

01 読み方：機会と脅威は裏表

変化そのものではなく、対応力が結果を決める。

変化

×

自社の対応力

→

機会／脅威

同じ変化	機会になる条件	脅威になる条件
コスト・人件費上昇	低コストで対応する外部パートナー	高コストで対応する自社
AIが定型業務を担う	業務AI化でコスト・時間を減らす	「置き」一歩が置きされる側へ
購買人口がAI化	商品・価格をAIに近づけてもらう	競合とデータを奪い取られる
システム規制	多品種多量で「置き」しない強みで対応	固定・標準化された業務が自動化

見方「良い／悪い」ではなく、機会化／脅威化の観点とのギャップで読む。

02 迫る主な危機（脅威）

競合の「下」を奪う。SHEIN 8445人 / 7mha 3,200万人

- ① 競合EC
- ② リユース
- ③ 客層縮小・価値高

AI置換 × 市場縮小

×

コスト削減

→

淘汰圧

最重要リスク「置き」の脅威を「置き」に置き換える領域から、AIに代わって業務を奪われる。

03 握りうる主な機会

強いつながりも、データ・AI・店舗で起こす。

20年データ×AI

×

低コスト供給力 × 2,200店

新需要・制度追い風・ショック耐性

① データ資産

② 店舗の残存余地

③ 店舗オペレーション

④ 制度変化の受け皿

読み解く「置き」の強みを「置き」に置き換えて、強みだけでなく弱み・機会・データで読む。

04 Challenge：部品化を避ける

取る結果も、実行エンジン・拠点・価値へ変換できる。

放置すると

→

起こすこと

次に設計すべきものの変換

変換すべきもの	変換先
① 20年データ	AI置き換え・配分・実行エンジン
② 2,200店	OMO・定数・商品・店舗・再販の拠点
③ ノンSPA	定数品だけ自動的に置き換える
④ 宝珠・結果	「置き」から「置き」の置き換え
⑤ 商品・在庫情報	AI/PPから置き換える外部関係性確保

結果：最大の共通価値は「データを置き換える置き換えの置き換え」にすること。

＋詳細報告書（10枚程度）

変革ロードマップ策定支援

03の機会・脅威をもとに、自社の強み・アセットを考慮し、変革ビジョン・戦略を実行計画へ。

◆ つくり方



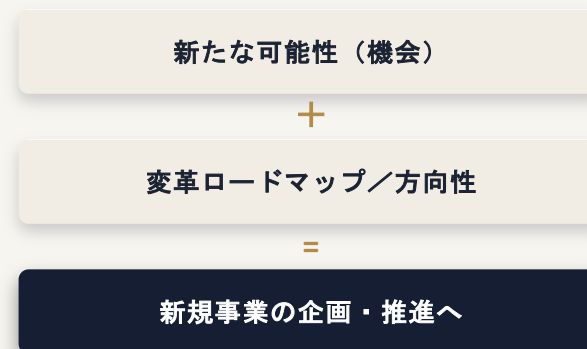
◆ 主な内容

- 変革ビジョンの言語化
- 中長期の戦略
- 実行計画（ロードマップ）

新規事業テーマ化支援

新たな可能性を、単なるアイデア出しでなく、将来のコア事業になる新規事業として企画化。

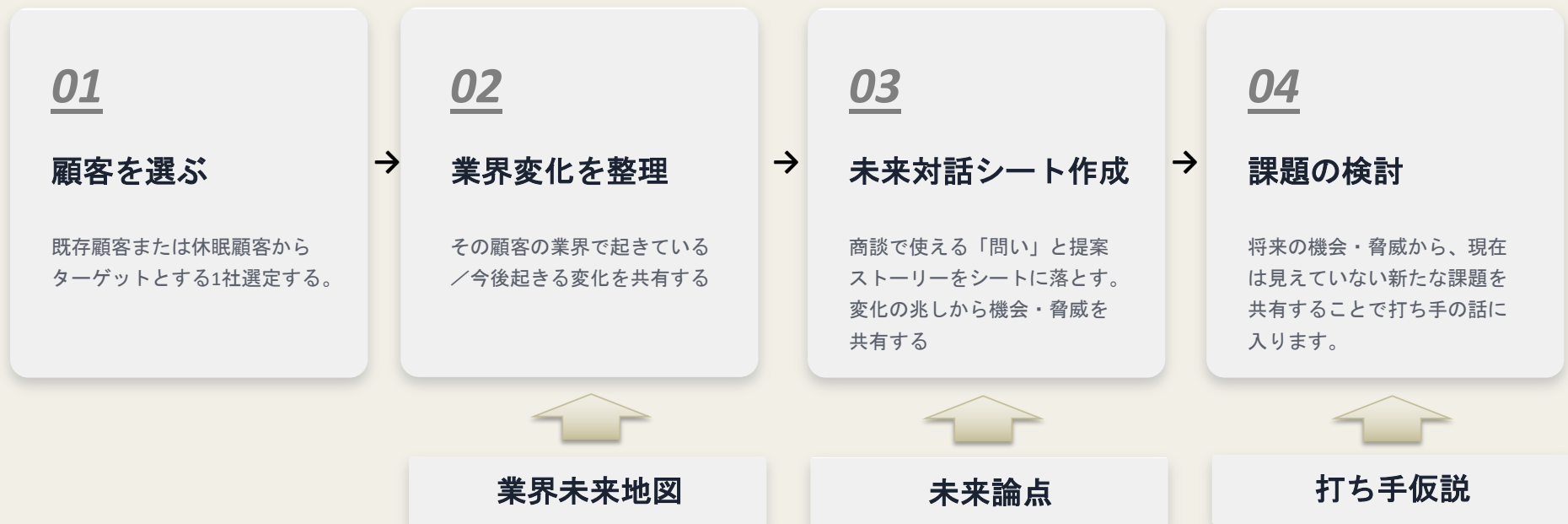
◆ つくり方



◆ 主な内容

- 事業アイデアの構造化
- 新規事業テーマの設定
- 事業化のストーリー、初期検証の方向性

ご支援の流れ：既存顧客様との新たな関係性構築を支援します。



料金

5万円＝業界を知る ／ 15万円＝自社に関係づける ／ 25万円＝打ち手まで考える。

01

5万円

業界未来地図

特定業界の中長期変化（構造・トレンド・注目論点）を整理。

◆ 定期レポート

5万円／業界・3ヶ月毎

年契約 15万円

— 変化を継続的に追う。

02

15万円

未来論点

業界変化を貴社に接続し、議論すべき重要論点を整理。

03

25万円

未来論点＋打ち手仮説

論点に加え、提案テーマ・事業テーマ・初期アクションまで。

「本気の変革」を、共に。

株式会社エーシースタジオ

