

TRAIL INC.

OPEN MANAGEMENT®

企業変革のための経営オペレーション・サービス

私たちは、経営者（あなた）とともに、会社経営を担います。

- ① **スタートアップ**
経営者が見つからない
- ② **事業再建・変革**
事業を立て直す体制が整わない
- ③ **経営承継／PMI**
経営力ある後継が育っていない
- ④ **経営企画**
戦略・経営管理機能が弱い

TRAIL INC.

OPEN MANAGEMENT®

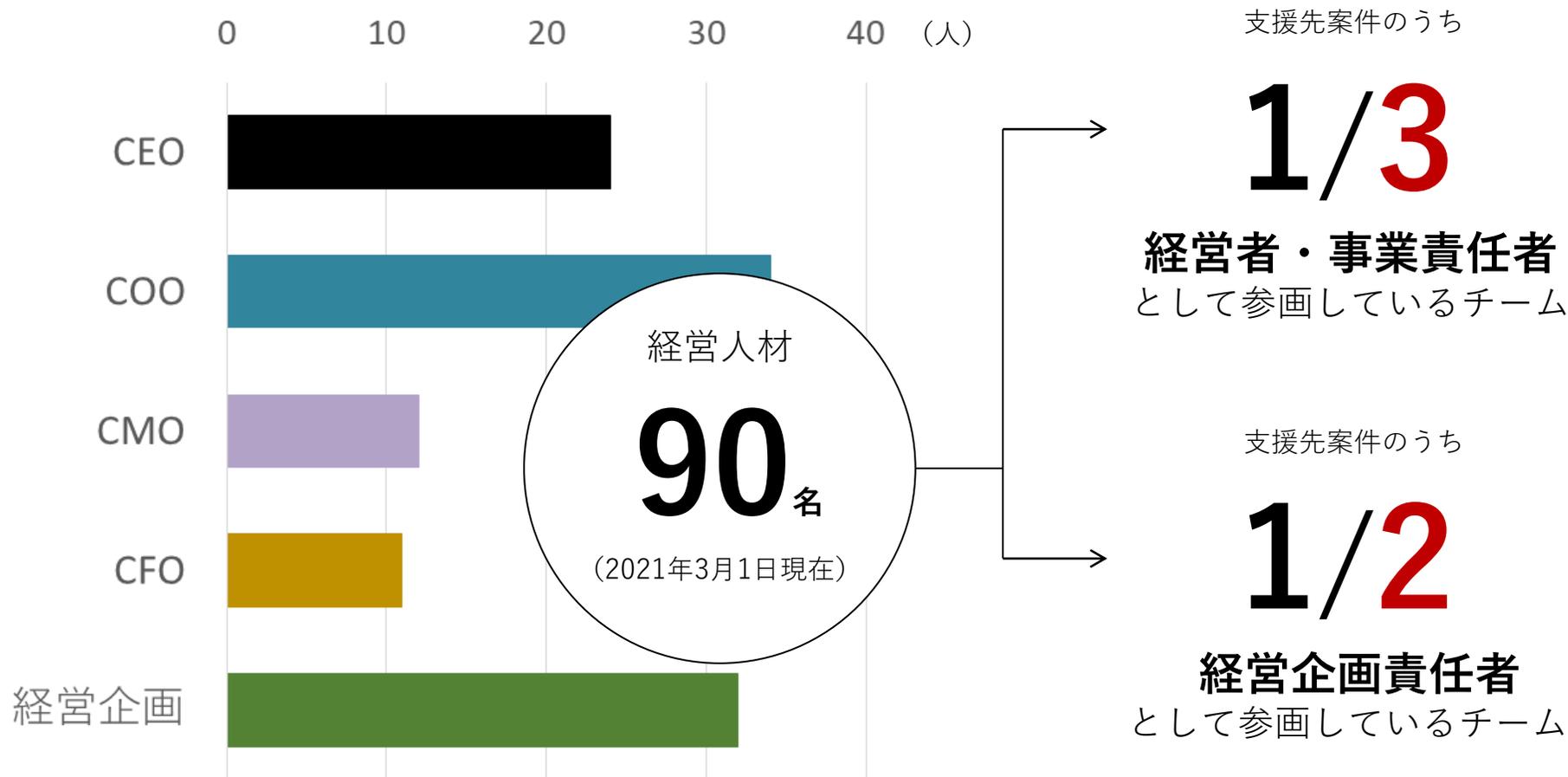
経営者・事業責任者

経営企画責任者

専門家／有識者

変革を求める経営者に寄り添い
実務を担い、現場の経営能力を
当事者の一員として高めます

優れた実務経験者が会社経営を担い、 当事者として企業変革の最前線に従事します。



※TRAIL/OPEN MANEGEMENT参画に合意頂いているプロフェッショナル・ネットワーク人数の合計です
※グラフ表記の職能別人数はのべ人数となります

経営オペレーション（マネジメント）に特化し、
利益相反のない協業型のご支援を提供します。



企業個々の経営ニーズに応じた業務モデルを設計します。

(平均期間・更新時期の目安)

a 専属赴任	<ul style="list-style-type: none">・ CEO/COO 赴任 (専従)・ 経営企画室長支援・ 週次業務	12カ月～
b 経営伴走	<ul style="list-style-type: none">・ 経営者・組織自走支援・ 協働稼働 & 人材育成・ 週次業務	6カ月～
c 集中参画	<ul style="list-style-type: none">・ 特定プロジェクト・ 協働稼働・ 週次業務	3カ月～
d 経営諮問	<ul style="list-style-type: none">・ 経営判断助言、PMO支援・ 経営会議、個別諮問対応・ 隔週／月次業務	個別ご要望に応じて組み立て

※内容に応じて体制、参画メンバーを
組成・ご提案いたします

OPEN MANAGEMENT®

実績・事例 ご紹介

企業再建 実績・事例

クライアント	プロジェクト	メンバー構成/役割
 <p>小売流通業 A社</p> <p>東証一部上場企業</p>	<p>事業構造改革による経営再建 ⇒ 資金調達・提携</p> <p>【低収益店舗の増加や固定費率の上昇が続き戦略が不明確】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 店舗政策、マーケティング等の投資・検証メカニズム導入 ➤ 蓋然性の高い成長計画及び確実な進捗を通じ資金調達を実現 	<ul style="list-style-type: none"> □ COO/改革執行 □ 経営企画 □ 小売業種 有識者
 <p>服飾製造業 B社</p> <p>PEファンド 投資先</p>	<p>営業戦略建て直しによる収支安定 ⇒ バイアウト</p> <p>【連年の売上減少で赤字転落、推進力も低迷し債務超過間近に】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 営業戦略・遂行体制を再構築、管理を仕組化し執行を高速化 ➤ 底堅い営業進捗によって企業価値を確保、バイアウト実現 	<ul style="list-style-type: none"> □ COO/改革執行 □ 経営企画
 <p>ITサービス C社</p> <p>ベンチャー企業</p>	<p>BtoCからBtoBへの業態変革 ⇒ 上場企業が買収</p> <p>【創業当初のBtoCモデルの成長が低迷し、投資回収不能の状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 保有技術を成長性の高いBtoB市場に転用して業態構造を変革 ➤ 事業資産と実績が評価され、上場大手ITグループにより買収 	<ul style="list-style-type: none"> □ COO/改革執行 □ 経営企画

経営承継実績・事例

クライアント

プロジェクト

メンバー構成/役割

 <p>部品加工業 D社</p> <p>PEファンド 投資先</p>	<p>投資後PMI体制の即時安定化 ⇒ 円滑な経営承継</p> <p>【高収益のモデルを有する業歴50年超の企業をファンドが買収】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 伸びしろ具現化と管理体制強化を推進・実現 ➤ 社長着任後6か月間で、前オーナー経営者からの承継を完了 	<ul style="list-style-type: none"> □ 社長／執行統括 □ 経営企画 □ COO／営業伴走 □ CFO／管理強靱化
 <p>小売製造業 E社</p> <p>業歴40年超 オーナー</p>	<p>再建と事業承継の一体推進 ⇒ チーム経営へ移行</p> <p>【過去の投資失敗が積み重なり、承継時期ながら推進力が低下】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 金融機関合意に基づいて承継体制を構築、構造改革を実行 ➤ 改革を経て6期振りの黒字化、次期幹部陣の主体推進を実現 	<ul style="list-style-type: none"> □ 代表／経営伴走 ※兼：経営企画 □ CFO／財務戦略

事業投資実績・事例

クライアント

プロジェクト

メンバー構成/役割

 エンジニアリング F社 一部上場グループ	<p>成長領域への事業投資アプローチ・指針を導入</p> <p>【新規事業探索／投資で、自社に適した独自手法の構築を模索】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 対象事業の本業との距離感、リスク係数に応じた指針を検討 ➢ 四半期の監査対応／減損時を見据えた経営管理・基準を導入 	<ul style="list-style-type: none"> □ CIO／投資戦略 □ CFO／経営管理 □ 経営企画
 装置製造業 G社 東証一部上場企業	<p>新規事業 評価基準を整備 ⇒ 事業棚卸し運用開始</p> <p>【新規事業の投資金額が膨らむ中、明確な評価基準が存在せず】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 可能性追求の動きを殺さずに、健全な牽制・管理基準を構築 ➢ 新規事業特有のモニタリング・分岐対応ルールを運用開始 	<ul style="list-style-type: none"> □ CFO／財務戦略 □ 経営企画
 保育園事業 H社 PEファンド 投資先	<p>買収後の管理体制構築 ⇒ 対象会社で自律推進</p> <p>【事業拡大する中、属人的な管理部門業務による質・量の限界】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 効率化・精度向上のための業務の見える化・定型化を実施 ➢ 月次決算早期化(半月前倒し)／課題解決の自律推進体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> □ CFO／経営管理 □ 経営企画

新規事業開発&スタートアップ実績・事例

クライアント

プロジェクト

メンバー構成/役割

クライアント	プロジェクト	メンバー構成/役割
 <p>新素材開発 I社</p> <p>大学発ベンチャー</p>	<p>経営計画の再構築 ⇒ 大手との資本提携交渉</p> <p>【事業計画・予算と市場環境や研究開発状況とに大きな乖離】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ビジョン、経営の重心、ソリューションフォーカスを明確化 ▶ 業界最大手との業務提携の実現、資本提携の足掛かりを構築 	<ul style="list-style-type: none"> □ CEO/交渉戦略 □ CFO/資本政策 □ 経営企画
 <p>新素材開発 J社</p> <p>大学発ベンチャー</p>	<p>成長領域・方針の明確化 ⇒ VC 追加資金調達</p> <p>【最有力の顧客案件が破談し、経営方向性の再構築が急務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 技術の競争力及び実現可能性を棚卸し、フォーカスを明確化 ▶ 成長領域の取組みを具体化し、リードVCの追加調達を実現 	<ul style="list-style-type: none"> □ COO/成長戦略 □ 経営企画
 <p>ITサービス K社</p> <p>ベンチャー企業</p>	<p>経営管理体制の診断と組織・業務の再構築</p> <p>【経営の期待と管理部門と経営企画部門各成果とのアンマッチ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 経営目線の成果把握とオペレーション整理 ▶ 経営管理業務の統合とCOO采配、コントロールラインの回復 	<ul style="list-style-type: none"> □ CFO/経営管理 ⇒ JV会社 監査役

マーケティング&ブランディング実績・事例

クライアント

プロジェクト

メンバー構成/役割

 <p>ITサービス L社</p> <p>一部上場グループ</p>	<p>グループ再編に伴い、経営理念・価値基準刷新</p> <p>【再編を見据えるも大企業病の弊害が増加、事業推進力が低下】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 企業の存在意義及び固有の未来像の検討を100人規模で推進 ▶ 経営理念及び価値基準を刷新 → 行動につながる浸透へ展開 	<ul style="list-style-type: none"> □ CEO／コーチング □ 経営企画 □ 経営企画
 <p>食品製造業 M社</p> <p>東証一部上場企業</p>	<p>グローバルを見据えた企業ブランディング戦略</p> <p>【スローガン設定を契機とするコーポレート・ブランディング】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ブランド価値の再定義、社内外への浸透施策の具現化を推進 ▶ 岩盤であった組織変革にも踏み込んだ骨太の施策群を展開 	<ul style="list-style-type: none"> □ CMO／浸透戦略 □ ブランド有識者 □ マーケティング有識者 □ 経営企画

海外事業マネジメント 実績・事例

クライアント

プロジェクト

メンバー構成/役割

 製造業 N社 東証一部上場企業	不採算の海外子会社における事業撤退・清算 【買収後の事業成績不振に伴う海外子会社の清算実施を検討】 <ul style="list-style-type: none">➤ 清算まで事業運営に支障をきたさない組織・財務方策を構築➤ 子会社経営陣の協力体制構築、自律的な運営対応に移行	<ul style="list-style-type: none">□ CFO／子会社管理□ CEO／海外事業□ 経営企画
	子会社の事業資産吸収と清算コスト最小化 【ノンコア事業を営む子会社の清算コスト最小化を検討】 <ul style="list-style-type: none">➤ 価値ある事業資産を吸収し、清算に至る組織再編を設計➤ Good/Badの会社分割を経て一部事業の売却に成功	<ul style="list-style-type: none">□ CFO／財務戦略□ 経営企画

TRAIL INC.

<https://trail-inc.jp/>

ご支援事例もご紹介いたします。
お気軽にお問い合わせください。