



fantasista

明日の事業にワクワクを！

事業成長を加速する、プロジェクトチーム提供サービス



PIVOT CONSULTING .inc



AGENDA

- 会社概要 P2
- サービス概要 P4
- サービス導入事例 P15
- KICK OFFまでの流れ P20
- APPENDIX P26

ABOUT US

人材を流動化し、人件費の
コストパフォーマンスを向上



マーケ・企画スキル教育事業



プロジェクトチーム提供事業



経営コンサルティング事業



会社名 : 株式会社PIVOT CONSULTING
代表取締役 : 東 昌伸
取締役 : 松藤 倫人
本店所在地 : 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号
渋谷道玄坂東急ビル2F-C

AGENDA

- 会社概要 P2
- サービス概要 P4
- サービス導入事例 P15
- KICK OFFまでの流れ P20
- APPENDIX P26

OUR
MISSION

事業責任者・経営者の本来やるべき仕事を徹底サポート
1人分の人件費で、マーケティング活動を丸っとお任せ！

マーケティング業務を部下に任せたいけど、手離れが難しい



マーケティング部署 へ任せづらい

- ※部署のリソースが足りない
- ※依頼するとスピード感が遅い



マーケ人員の 採用予算が取れない

- ※リターンが保証されていない
- ※採用ミスマッチリスク



事業オーナーが 頑張りすぎ問題

- ※残業しながらマーケ実務をこなす
- ※本来やりたい仕事を後回し

マーケティングとデザインはセット。採用コストは合計約1,426万円



デザイナー1人分

- 平均年収 : 400万円
- 社会保険料 : 60万円
- 消費税控除NG : 36万円
- 採用手数料 : 140万円
- **年間コスト合計 : 636万円**



マーケター1人分

- 平均年収 : 500万円
- 社会保険料 : 70万円
- 消費税控除NG : 45万円
- 採用手数料 : 175万円
- **年間コスト合計 : 790万円**

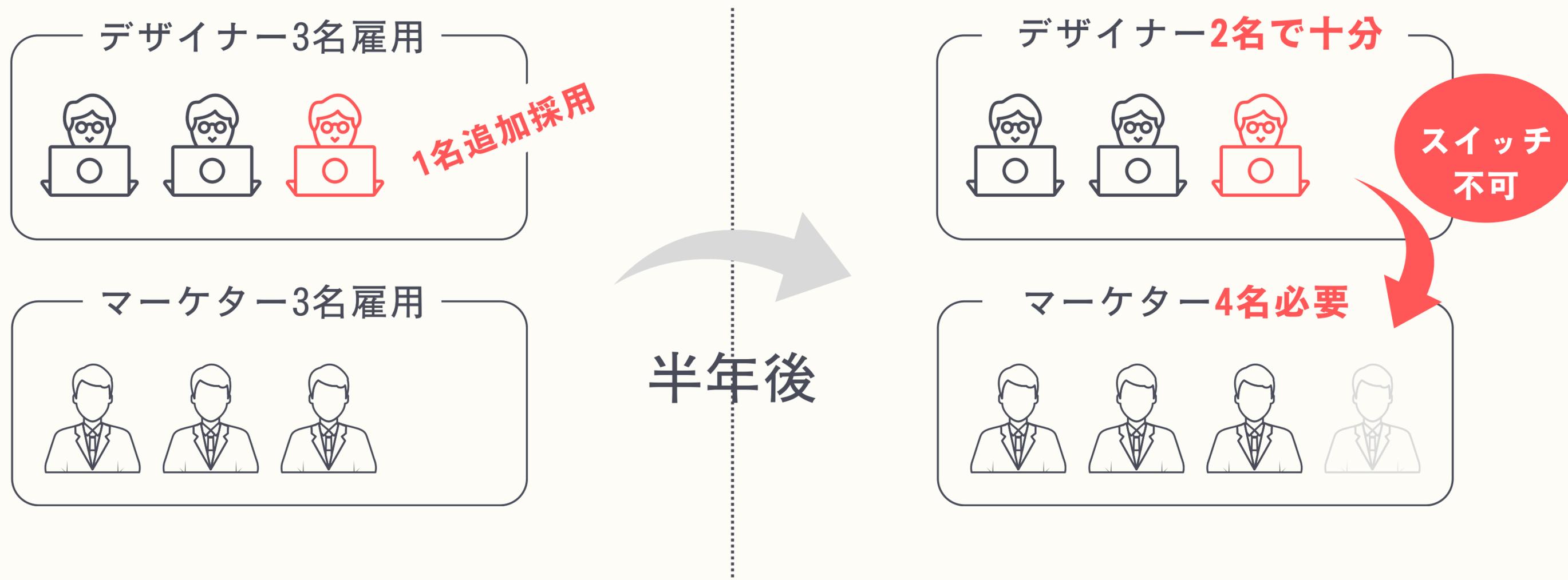


2人分合計

- 平均年収 : 900万円
- 社会保険料 : 130万円
- 消費税控除NG : 81万円
- 採用手数料 : 315万円
- **年間コスト合計 : 1,426万円**

雇用した場合の課題

雇用では、時期やプロジェクトにより変動するリソース量への順応が難しい





事業成長の加速に最適な「プロジェクト」をご提案。

プロフェッショナル人材をアサインし、1人分の人件費で**One team**を提供。



マーケティング・ディレクター

#マーケティング戦略立案
#SEO #メディア構築 #SNS
#広告運用 #セミナー #コンテンツ



デザイン・ディレクター

#ブランディング戦略立案
#ロゴ #サイト構築 #資料デザイン
#動画編集 #写真撮影

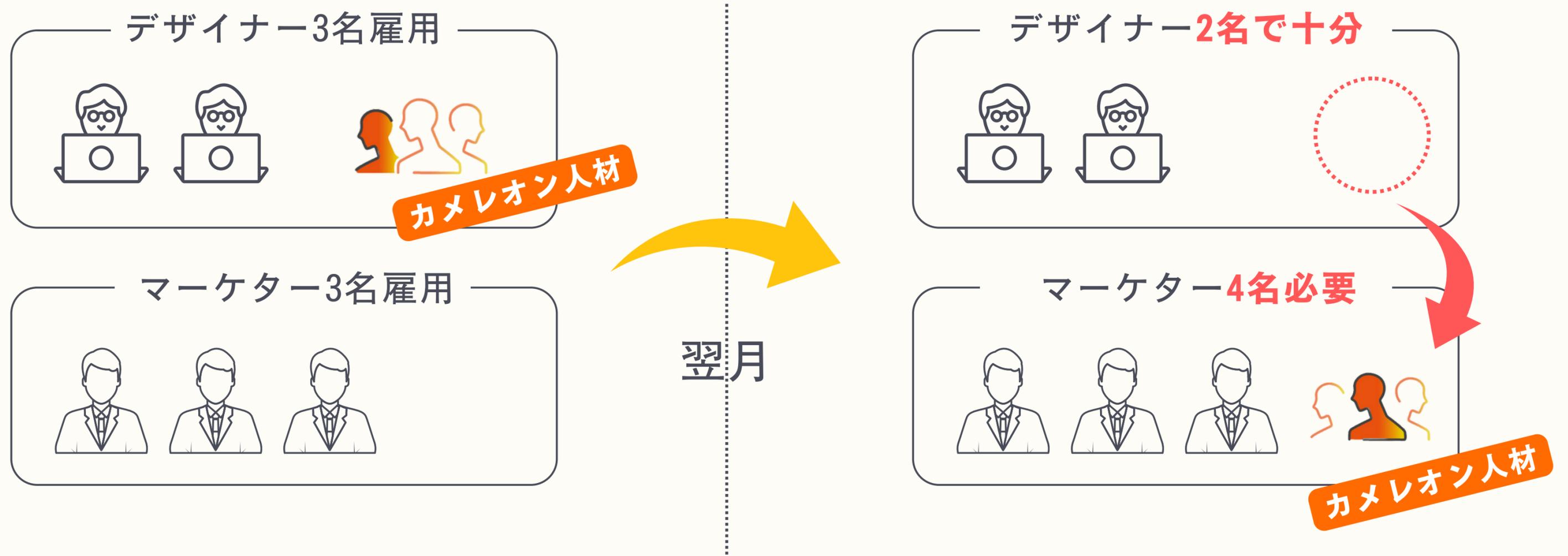


事業企画・BizDev

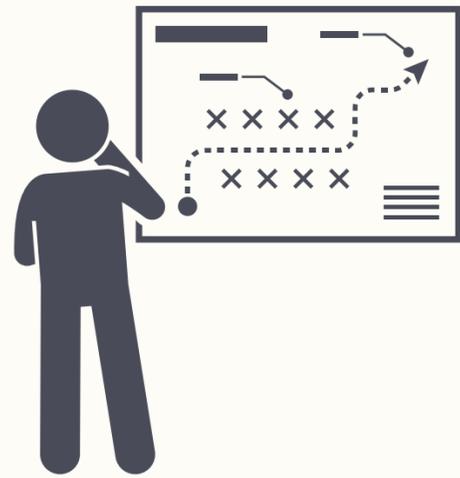
#新規事業開発 #タックスプランニング
#組織マネジメント #事業戦略の立案

サービス利用メリット

必要な職種を、必要なタイミングでスイッチ提供し、人材活用を効率化



マーケティング業務を手離れし、
事業責任者や経営者の本来注力すべき仕事にフォーカスする



事業戦略・経営企画業務



組織マネジメント



新規事業開発

我々の競合は「現状維持」です。

「事業オーナー自身で、今まで通りマーケティング業務を頑張ればいい」「今のマーケティング施策だけで十分」といった変革意識のない企業へ一石を投じるため、我々fantasistaは存在します。

3年後 には、一通りのマーケティング施策を「やり尽くした世界」を目指します



マーケティング戦略の立案 

短期施策の実行



長期施策の実行



ディレクター紹介



代表取締役CEO / Azuma Masanobu

• 経歴（会社員）

税理士法人：税理士業を3年程経験

ITメガベンチャー：SaaSプロダクトの営業→事業戦略

オフィス家具商社：CX事業部の立上げ、アライアンス責任者

プライム上場の人材会社：金融事業の事業責任者

• 経歴（個人事業）

SNSコンサルティング

ビジネス会計オンラインサロンの運営

経営・戦略コンサルティング

マーケティング

×

セールス
アライアンス

×

新規事業開発
事業戦略・改善

ディレクター紹介



取締役CDO / Matsufuji Rinto

fantasista

・ 経歴（フリーランス・経営者）

輸入関連会社：アンティークの買付や店舗ディスプレイ

造園会社：ランドスケープデザインを担当

フリーランス：内装、WEB、パッケージを得意とし、イベント
プランニングなどディレクション、企業の
ブランディングを行う。

8年のフリーランスを経て法人化。

PIVOT CONSULTINGのデザイン統括としてジョイン。

ブランディング

×

コンテンツ
デザイン

×

メディア構築

AGENDA

- 会社概要 P2
- サービス概要 P4
- サービス導入事例 P15
- KICK OFFまでの流れ P20
- APPENDIX P26

導入事例 ①



内装設計のA社

オウンドメディアの開設・運用で、
安定的なリード・成約獲得ルートを開拓



高級住宅メディア



美容クリニック
店舗空間メディア



フレンチレストラン
店舗空間メディア

SEO対策の観点から、開拓の余地がある**ニッチメディア**を複数開設。
マーケティングディレクター・デザインディレクター・ライターをアサインし、
ターゲットキーワードの選定・サイト制作・コンテンツ更新・SEO対策などを実行。

SNS（Instagram・YouTube）運用で、 潜在層の獲得ルートを開拓



人材紹介業のM社

SNSを駆使し、広告やSEOでは実現できない**潜在層アプローチを実現**。
マーケ・デザインディレクター、カメラマン、動画編集者、SNS運用者をアサイン。
アカウント戦略立案・運用環境の整備・コンテンツ作成・フォロワー対応等を実行。



SaaS企業のF社

ナーチャリング（顧客教育）体制の構築で、
リードタイムが長い顧客の成約率を向上



リード発生～クロージングまでの過程に、**ナーチャリングフローを構築**。
マーケ・デザインディレクター、コンテンツ作成者、伴走コンサルタントをアサイン。
コンテンツマーケ戦略立案・コンテンツ作成・セミナー指導・CXコンサルを実行。

その他のプロジェクト事例



広告の見直し・運用

#タイトル・説明文の適正化

#LPの見直し

#広告バナーの見直し

#ターゲットKWの見直し



ブランディング戦略

#ブランディング戦略の立案

#キャッチコピー見直し

#全体コンテンツの見直し

#ブランディング社内浸透の促進



アライアンス戦略

#アライアンス戦略の立案

#代理店開拓支援

#共催セミナーの開催支援

#協業パッケージの作成

AGENDA

- 会社概要 P2
- サービス概要 P4
- サービス導入事例 P15
- KICK OFFまでの流れ P20
- APPENDIX P26

導入までの流れ

ご契約から 「2週間以内」 に稼働スタートを想定



ご契約

業務委託契約
を締結



キックオフ
MTG

貴社状況をヒアリングし
実施すべきPJTを定義



稼働
スタート

プロジェクトメンバー
をアサインし、稼働開始



月1回
定例MTG

進捗などをご報告

料金表

- 事業戦略
新規事業開発
- マーケティング
全体戦略立案
- マーケティング施策
デザインの実行

事業戦略プラン

月額費用：¥1,000,000

お振込み / 最低6ヶ月間

毎月5社のみ

マーケ・デザインプラン

月額費用：¥498,000

お振込み / 最低6ヶ月間

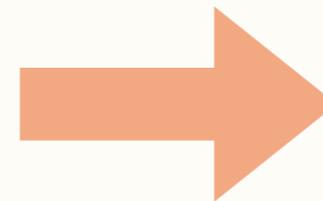
毎月15社のみ

fantasistaなら、人材コストを **平均58%分削減**



デザイナー・マーケター

- 平均年収 : 900万円
- 社会保険料 : 130万円
- 消費税控除NG : 81万円
- 採用手数料 : 315万円
- **年間コスト合計 : 1,426万円**



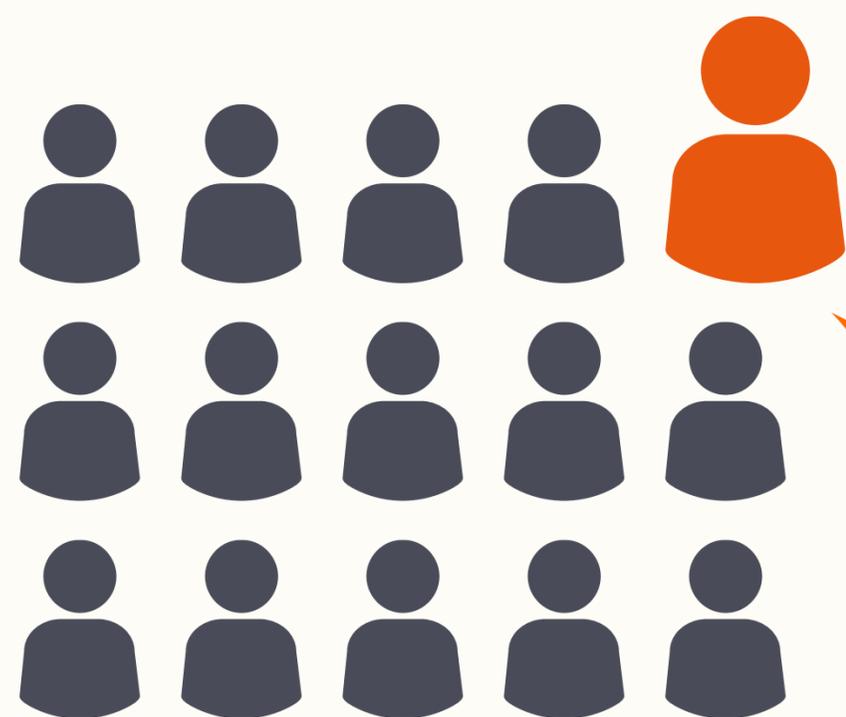
**42%分の人材コスト
でプロジェクトを遂行**



fantasista

- 年間報酬 : 598万円
- 社会保険料 : 0万円
- 消費税控除NG : 0万円
- 採用手数料 : 0万円
- **年間コスト合計 : 598万円**

採用予算や広告予算の一部をPJT予算に充てましょう！



1人分の中途採用コストをPJT



広告予算の一部をPJT



マーケターやデザイナーの確保を「中途採用」で補っていると、膨大な採用コストがかかるだけでなく、採用のミスマッチや離職のリスク、教育工数の増加、職種が固定化されるなどの事業リスクが伴います。同じ1人分の人件費を「弊社のPJTに投資」すれば、上記のような事業リスクを極限まで軽減することができます。

社内稟議の対策や予算獲得から **伴走して徹底サポート**



事前打ち合わせ

※貴社状況をヒアリング



プロジェクト定義

※スケジュール選定など



ROI試算・稟議準備

※定量目標の算定
※社内提案書の作成

AGENDA

- 会社概要 P2
- サービス概要 P4
- サービス導入事例 P15
- KICK OFFまでの流れ P20
- APPENDIX P26

お問い合わせ窓口
info@pivot-consulting.co.jp

・ご請求方法

毎月月末締め、翌月25日お支払い期限の御請求書を送付させていただきます。
お支払方法は口座振り込みとなり、振込手数料は貴社負担となります。

・最低契約期間

契約締結日より6ヶ月間とし、以後自動更新となります。

・担当者やディレクターの変更について

貴社状況をヒアリングし、最適な人材をアサイン致しますが、
万が一相性に問題があると判断した際には、担当メンバーの変更を行っております。

・お断りさせていただく案件

弊社プロジェクトメンバーでは、成果が見込めないと判断せざるを得ない場合。
また、同一メンバーによる競合他社へのサポートについては、アサインをお断りしております。

最も得意な領域

マーケティング予算のボリュームに左右されない **クオリティマーケティング** が得意領域

オークションマーケティング



リスティング広告
SNS広告



CM・メディア掲載

クオリティマーケティング



Instagram・YouTube運用



オウンドメディア運用
SEO対策



アライアンス開拓
アクティベート

※弊社はマーケティングコストを最小限に、
クオリティで勝負をするコンテンツマーケティングのプロフェッショナル集団です。

プロジェクト内製化リスク



主要メンバーの退職



代替メンバーの確保が困難
同等のクオリティが見込めない

プロジェクト外注メリット



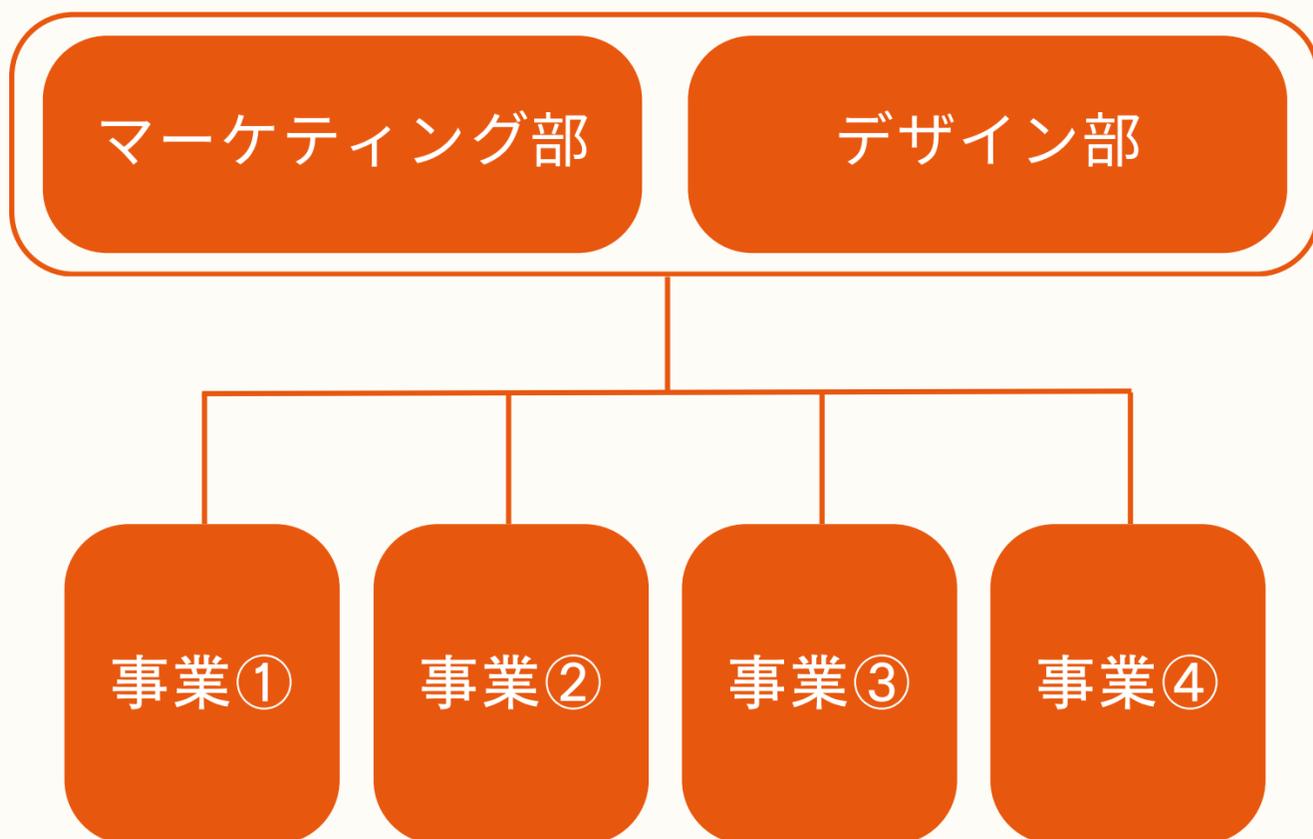
コンテンツマーケ
プロフェッショナル集団

どのメンバーも同等のクオリティ！
内製化よりも、人材の安定性が向上

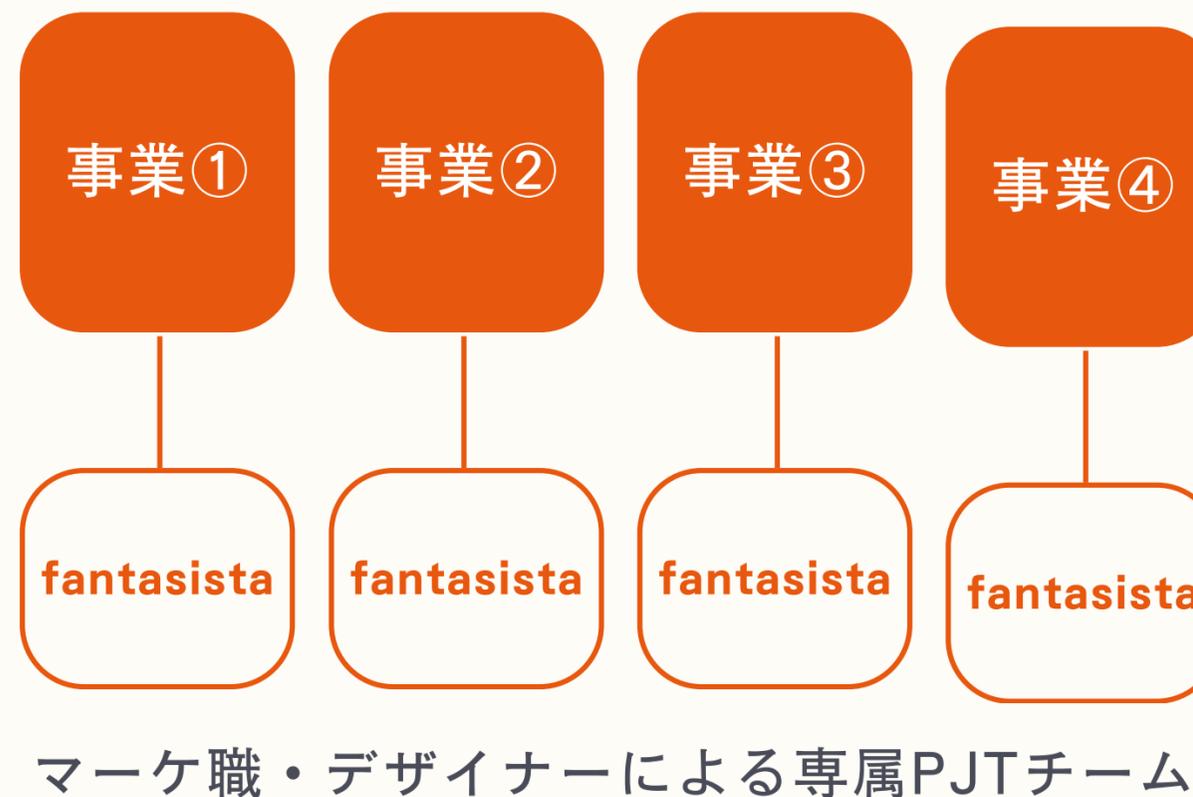
重要な 「チームの距離感」

マーケ・デザインチームを各事業“専属”にすることで、スピード感とリソース量を向上

AS IS / 各事業共同のチーム



TO BE / 事業毎の専属チーム



面倒な発注先のインボイス登録確認は不要



※弊社(株式会社PIVOT CONSULTING)との業務委託契約となりますので、
提携メンバー1人1人のインボイス登録有無は確認不要です。