AtZ Business Partners株式会社
会社説明資料　～圧倒的、CxO伴走集団として～

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.
Confidential

All Right Reserved, © AtZ Business Partners Co., Ltd.

変化の時代を、共に最後まで歩むパートナー

AtZ

➢ 「独立系のプロフェッショナル集団」として、クライアントの課題解決に最後まで(AtZ)コミットします。

会社概要 (2025年11月1日現在)

社名	AtZ Business Partners株式会社
本社	東京都渋谷区宇田川町1-12 パークコート渋谷ザ・タワー1405
代表者	臼井 浩洋
設立	2022年
資本金	1,000万円
事業内容	各種コンサルティングサービス 各種システムエンジニアリングサービス プロフェッショナルマッチングサービス『Project Master』
従業員数	25名

企業理念・ビジョン

AtZ

➢ 計画立案から実行まで一貫して支え、経営者のそばで動く。このやりぬく姿勢こそがAtZの価値、品格です。

Vision

経営者に最も近い”戦略実行パートナー”であり続ける

Mission

成果創出に責任を持つ「独立系伴走チーム」として経営変革を推進する

Value

中立：ベンダー利益に左右されない提案

実行：口だけで終わらない実働型支援

共創：クライアントと一体となった変革推進

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

コアコンセプト

AtZ

➢ 幅広い支援経験を活かした、CxO伴走支援サービス「Executive Squad」を提供しています。

Executive Squad
CxO伴走支援サービス

— 圧倒的、CxO伴走集団

Consultant
戦略／業務 コンサルタント

大手コンサルティングファーム
出身者が多数所属

Engineer
AI／ソフトウェア エンジニア

固定メンバーにエンジニアもおり、実
装まで支援が可能。

Talent Pool
プロフェッショナルマッチング

登録者数3,000人超。
プロフェッショナルマッチングサービス
「プロジェクトマスター」を運営

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

きれいな資料より、泥臭い成果を

AtZ

CxO視点での課題分析

✓ 経営者と同じ目線で事業全体を俯瞰し、真の課題を構造化します。表面的な問題ではなく、根本原因にアプローチします。

経営単位で動く支援体制

✓ プロジェクト単位の部分最適ではなく、経営全体を見据えた全体最適を実現します。

✓ 戦略・業務・システム・組織を最新テクノロジーを駆使しながら横断的に支援します。

成果と変化を生む実働型

✓ 提案書を作って終わりではありません。

✓ 実行フェーズに深く入り込み、現場と共に汗をかき、確実に成果を出すまで伴走します。

独立系ならではの中立性

✓ 特定ベンダーやシステムへの忖度は一切ありません。

✓ クライアントの利益を最優先し、最適なソリューションを提案します。

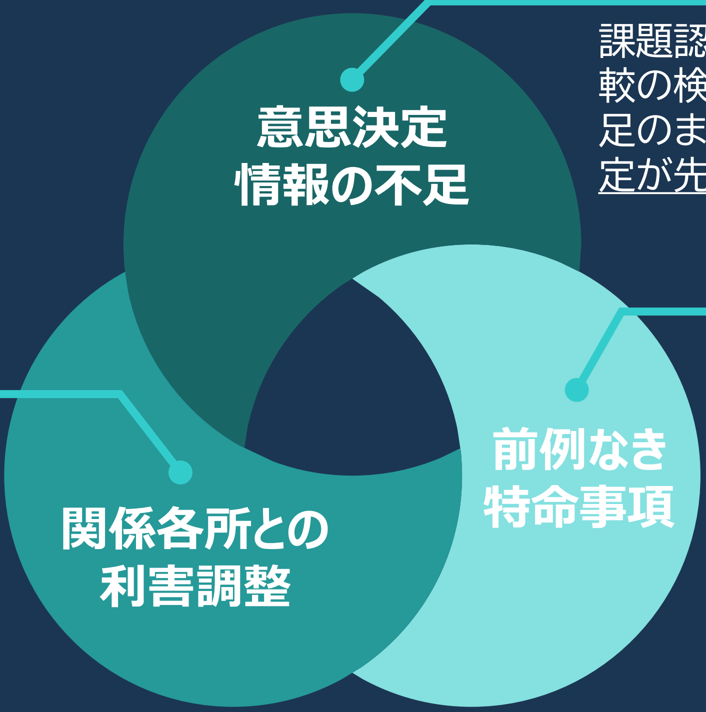
© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

経営のアジェンダを停滞させる「宙に浮いた仕事」

AtZ

- 経営インパクトは大きいにもかかわらず、既存組織の管掌範囲に収まらない「宙に浮いた仕事」が、各社で経営スピードの鈍化を招いています。

———重要だが、実行者不在。



課題認識／施策比較の検討材料が不足のまま、意思決定が先延ばし。

アイデアはあるが、いつまでも手が動かない。ロケットスタートにならない。

専門性、ガバナンスを理由に押し付け合いとなり、誰も火中の栗を拾わない。

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

「軍師」ではなく「同志」として。貴社だけのワンチームを組成。

AtZ

- 貴社だけの専任チームを組成。従来型のコンサルティングのようなメリハリのない伴走支援ではなく、スタックしがちなポイントにチームでコミットすることで、成果創出を最大化いたします。

1. 構想・企画探索
2. 企画立案
3. 計画策定
4. 実装
5. 提供開始
6. 定着・安定運用
7. 価値最大化

例：

戦略人材	現場とCxOの橋渡し役となり、課題・打ち手の解像度を高める
AI人材	最新のAI知見に精通し、成果創出のリードタイムを圧倒的に短縮する
業務支援人材	現場に入り込んで施策をドライブさせる

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

主な提供サービスライン

AtZ

- 各領域で明確な成果指標を設定し、定量的な価値創出を実現します。

領域	主な支援内容	成果指標例
経営戦略	中期計画策定、事業ポートフォリオ最適化、M&A戦略、新規事業開発	営業利益率改善、ROIC向上、売上成長率
業務改革	BPR、業務標準化、生産性向上、オペレーション最適化	工数削減率、リードタイム短縮、コスト削減
DX推進	システム選定、データ活用設計、デジタル基盤構築、PMO支援	業務効率化率、意思決定スピード向上
AI活用	生成AI導入、業務自動化、AI戦略策定、PoC支援	自動化率、新規価値創出額
組織改革	CxO育成、次世代人材開発、組織設計、ガバナンス強化	エンゲージメント向上、離職率改善

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

支援実績

- 多様な業界・規模の企業様に対し、確実な成果を創出してきました。

大手製造業

テーマ：帳票ペーパーレス化・DX推進

成果：業務工数**▲40%削減**、データ活用基盤構築により意思決定スピード向上

サービス業

テーマ：事業再構築補助金対応・新規事業立ち上げ支援

成果：補助金採択、新規事業による売上**3億円創出**

金融関連

テーマ：経営管理BPR・グループ経営モデル構築

成果：管理業務リードタイム**50%短縮**、グループガバナンス強化

地方企業

テーマ：後継者承継戦略策定

成果：円滑な事業承継の実現、次世代経営体制の確立

※詳細な企業名・数値は守秘義務により非公開としております。個別事例のご紹介をご希望の場合は、お問い合わせください。

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

導入ステップと進め方

- 契約は3ヶ月～。フェーズごとのチームサイズ変更も柔軟に対応可能です。

Week 1-2

Phase 0: Diagnosis

課題の可視化

CxOヒアリングと現状資料のレビューを実施。「宙に浮いた仕事リスト」を作成し、優先順位を合意します。

Month 1

Phase 1: Setup & Quick Win

チーム組成・初期成果

最適なスキルセットのチームを組成。緊急度の高い課題（役員会資料等）に着手し、即座に成果を出します。

Month 2 onwards

Phase 2: Standard Operation

定常運用・型化

週次サイクルでのタスク消化に加え、業務プロセスの標準化・型化を進め、組織資産として残します。

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.

まずは「宙に浮いた仕事」の棚卸しから

- 貴社の課題が、我々の支援スコープに合致するか。
まずは対話を通じて確認させてください。

Free Consultation

1時間のディスカッションで、貴社の「宙に浮いた仕事」をリスト化し、解決へのロードマップ（ドラフト）をその場でご提示します。

© 2025 AtZ Business Partners Co., Ltd.