

略歴書

2026年01月現在

氏名	藤井 哲志 (ふじい さとし)
生年月日	1957年3月15日生 (68歳)
現住所	(〒134-0086) 東京都江戸川区臨海町5-3-1 (最寄り駅: JR京葉線 葛西臨海公園駅 / 東京メトロ東西線 葛西駅)



年	月	学歴・職務歴・賞罰など
1981年	3月	早稲田大学 商学部 卒業
1981年	4月	富士通株式会社 入社 システム本部流通システム部第一システム課
1991年	1月	株式会社富士通総研 (出向) コンサル事業部
1997年	6月	マーケティング&マーケティング コンサルティング 事業部 事業部長 (シニアマネージメントコンサルタント)
2003年	6月	ビジネスネスコンサルティング 事業部 事業部長 (プリシラ・コンサルタント) 取締役、オンライン英会話スクール立ち上げ
2015年～ 2021年	4月	富士通株式会社(帰任) 流通ビジネス本部) 流通ビジネス推進室(マーケティングコンサルタント) 富士通プレステイジングコンサルタントとして「営業の顧客トップアローチ力育成&ビジネスコンサルタント育成プロジェクト」を7年間実施(2022年6月退社)。(株)日本能率協会コンサルティング (パートナーコンサルタント)、(株)エゴル オンライン英会話11年間無人運営
2026年	1月	(株)エゴル コンサルティング 事業部コンサルタント(代表取締役)、(株)日本能率協会コンサルティング (パートナーコンサルタント)、情報経営イバーション専門職大学 客員教授、AI活用システム設計/コーディング研究(ChatGPT, Geminiなど) ・営業/SE/コンサルタント向けトップアローチ育成コース実施・ビジネス企画コンサルティング実施 ・DXビジネス企画提案の基礎(書籍出版)・激安オンライン英会話エゴル経営戦術(書籍DXビジネス研究会出版)

経験

- ・事業企画～業績拡大コンサルティング、ITC活用事業戦略企画 (22年) ※DX戦略企画含む
- ・コンサルティング 事業部門立上げ～マネジメント (8年)
- ・システム設計/開発プロジェクト管理/パッケージ開発～導入 (15年)
- ・営業/SEのトップアローチ人材育成年間コース実施 (7年)、コンサルタント向け事業企画コンサルタント育成講師実施 (11年)

実績

最新ICTを活用した多種多様な業界業態のビジネス/サービス企画戦略を中心とした各種問題解決型/企画立案型コンサルティングを200件以上実施してきました。また、ビジネスコンサルティング部門の創設からマネジメント、さらには取締役としてコンサル会社の経営にかかわってきました。

また、コンサルタントを育成するためのコンサルタント教育コースの開発や講師、富士通の営業のスキルアップのためのコース作成と講師も実施してきました。

さらに、富士通でSEとして10年間、主にシステム設計、パッケージ開発/拡販/カスタマイズ、海外パッケージの日本語版化、業務分析/業務設計なども実施してきました。また、最新ITやAIについても知識があり、独力でクラウドサービスを活用したビジネス案件なども立上げ/無人運営し、株式会社化(株式会社エゴル)し、AI講師やAIコーディングの可能性を検証しています。

自己PR ※実年齢よりもマイルドも若いこと、様々な年齢の方を支えてきたこともあり、若い幹部の方からも仕事がしやすいと評価されております。

- ・幅広い業種業態に対して、斬新な新規ビジネス/サービスの切り口/モデルを発想することができます
- ・ビジネス戦略企画書を論理的に記述することができます
- ・各種業界における人材育成教育コースを企画/開発/講習/演習を実施することができます
- ・各種企業におけるコンサルティング事業の立上げ、拡大、採用、育成、マネジメントをすることができます
- ・ICTに詳しく、サブ構築、プログラミング、各種クラウドサービスを活用してビジネスの仕組みを独力構築できます

資格・免許・社外活動

1980: 中小企業診断士 (商業1次、大学在学中に取得)

職務経歴書（A）

(1/1)

2026年01月現在

氏名：藤井 哲志

年/月 (勤務期間)	会社名、所属部門、職位	勤務地	職務内容・実績等
1981/4～ 1990/12 (9年8か月)	富士通株式会社 システム本部（流通システム部） 第一システム課	御成門	<p>・ファイル、SE および業務／システム設計を担当</p> <p>・量販店／通販の業務フロー作成と新業務設計</p> <p>・通販パッケージ設計、プロジェクト管理（PMOサブリーダー）、パッケージ販売、カスタマイズ設計／導入</p> <p><u>食品卸向け海外リテールサポートパッケージの日本版構築サブリーダー</u></p> <p>・高い英語能力とパッケージ開発経験を活かして、米国で 3 か月間に渡り、米国開発元とパッケージ仕様、プログラミング詳細のヒアリングを実施。帰国後、日本語版の開発を実施</p>
1991/1～ 1997/3 (6年2か月)	株式会社富士通総研（出向） コンサル事業部 *1995/6 課長 (マネジングコンサルタント)	蒲田	<p><u>富士通総研でのコンサル事業部門立上げに伴い元上司より招聘</u></p> <p>・新規ビジネス／新規マーケティング戦略企画のコンサル案件を実施</p>
1997/4～ 2002/3 (5年0か月)	同 M&Mコンサルティング事業部 事業部長 *1997/6 事業部長 (シニアマネジメントコンサルタント)	幕張	<p><u>M&Mコンサルティング事業部新規創設に伴い招聘</u></p> <p>・最新 IT を活用したマーケティング関連のコンサルに対応する専門部隊の立上げ</p> <p>・1994/2 書籍執筆 書籍名「構造変化に適応する企業システム化ガイド」内の「創造的発想のプロセス」の章を執筆（富士通パックス）</p>
2002/4～ 2005/3 (3年0か月)	同 ビジネスデザインコンサルティング事業部 事業部長 *2003/6 取締役 (プリシップルコンサルタント)	竹芝	<p><u>ビジネス企画／戦略立案など最上流領域のコンサル部門の立上げ</u></p> <p>・従来のマーケティング領域に加えて、顧客の新規ビジネスの企画立案～戦略設計～立上げ支援のコンサルに重点を置いたコンサルの実施＆マネジメント</p>
2005/4～ 2015/3 (10年0か月)	同 第二コンサルティング本部 流通・サービスコンサルティング 取締役 *2009/6 コンサルタントビジネス強化のため、後継者に事業部運営を任せコンサルティング 現場復帰	竹芝	<p><u>上記ビジネスデザインコンサルティング事業部に流通コンサルティング事業部門を統合し、部門運営。メインコンサルタントとして対応したコンサル案件は累計200件以上。業種業態を超えた新規ビジネスの企画コンサルを実施</u></p> <p>・従来の新規ビジネスの企画立案～戦略設計～立上げ支援のコンサルに加えて、流通／サービスという業種軸でのコンサル部門をマネジメント</p> <p>・その他：コンサルタント教育の開発／実施 SE からコンサルタントになるための教育「コンサルビジネス成功の秘訣」の開発と講師（10年間実施）</p> <p>・2009年9月 クラウドサービスを活用したオンライン英会話スクールの立上げ／運営／株式会社化～現在も事業継続（株式会社エイコル）11年間</p>
2015/4～ 2022/6 (7年2か月)	富士通株式会社（帰任） 流通ビジネス本部 流通ビジネス推進室 アレスティッジコンサルタントへ呼称変更	汐留	<p><u>「富士通営業への顧客トップアプローチ力育成プロジェクト」を部門横断で開始</u></p> <p>・顧客の新規ビジネスを企画提案できるスキルを持つ営業を育成するため教育のコース開発～講師実施～個別企画立案～個別以降性指導～顧客トップ提案同行など年間コースを開始（7年間継続）</p> <p>*コース名例：「超上流アプローチ力育成コース」「DXビジネス企画提案コース」「ビジネス企画型コンサルタント育成コース」など</p> <p>・株日本能率協会コンサルティング（パートナーコンサルタント）</p>
2022/7～	（株）エイコル コンサルティング事業部コンサルタント（代表取締役） （株）日本能率協会コンサルティング（パートナーコンサルタント）		<p>・企画型ビジネスコンサルタント育成オンラインコースの実施</p> <p>・ビジネス企画コンサルティング実施</p> <p>・DXビジネス継続、DXビジネス企画提案の基礎（書籍出版）</p> <p>・激安オンライン英会話エイコル経営戦術（書籍 DXビジネス研究会出版）</p>

応募先へお願い——誠に恐縮ですが、本書類は不採用時にはご返却いただければ幸いです。

業務分野 (経験)	職務内容・実績等
1. 問題解決型／企画立案型コンサルティング (20年0か月)	<p>(1) 主なコンサルティング分野 最新ICT活用新ビジネス戦略企画～立ち上げ（システム設計～PMO対応可）、DX戦略やICT活用戦略企画、各種難題解決対応、未来予測と対応施策の策定、営業／SEのトップアプローチができる人材の育成（企画～講師～個別指導）</p> <p>(2) 経験業種／業態（多分野） 製造、小売、卸、物流、サービス、情報産業、金融、不動産、レジャー、官庁 他 業種に関わらず対応</p> <p>(3) コンサルティング保有スキル ビジネス企画スキル、業務フロー記述分析、各種クラウドIT活用スキル（WordPressや各種クラウドサービスを活用したビジネス対応単独構築が可能）</p> <p>(4) コンサルティングの評価 第三者視点、他業界視点からの新しい発想で問題を解決するアドバイス発想から、他社参入障壁構築の戦略戦術を具体的にかつロジカルに記述し、立上げまでを具体的な実務まで支援できるとの評価</p> <p>(5) 公開可能なコンサルティング例）</p> <p>※以下の事例は公開可能な15年以上前（2005年以前）の案件のみ掲載しております</p> <p>1. ビジネス/マーケティング戦略企画立案コンサルティング例</p> <ul style="list-style-type: none"> ●トラック&荷物マッチングビジネス企画～立上げ（物流会社） 求荷求車事業の全国制覇を目指す戦略企画立案。小規模な運送業者が副業として家業的に実施していたものを工業化する企画を立案。開始3年で売上20億から800億へ、全体売上も150億円から1600億円に拡大。東証二部株価400円から5000円台に上昇（現在東証一部上場） ●日本初インターネットオーフィンビジネス企画／立上げ支援（ファインス会社） 日本初の個人向けオーフィンの事業アドバイス提案から立上げ支援までのトータルコンサルティング。インターネットビジネス企画のアドバイス提案から参画。日経第一回マルチメディア準グランプリを受賞 ●引っ越しマッチングビジネス企画～立上げ支援（電力会社） 引っ越しのマッチングだけでなく、電気料金、ガス料金など公共料金の一括変更を請け負うサービスで業界トップ化 ●オフリ端末の企画～システム仕様設計（自動車メーカー） 他社による新車紹介のマーティングシステムが利用されていない現状を改善することを求められてスタート。利用者の車購入心理段階とショールームにおける心理抵抗、競合情報媒体との差別化を徹底分析し、再設計。利用者心理に適合するニューコンテンツの仕掛けと探偵事務所での事件解決というインターフェースパッケージングが成功し、95%の稼働率、後ろに人が並ぶという状況を4年間引き起こした ●インターネット価格比較サイト運営ビジネス企画立案（情報サービス業） 1995年時点において、インターネットショッピングモールの企画立案コンサル依頼からスタートしたもので、当初よりショッピングモールのモチベーション買いに対するスピードの問題、地上小売業との差別化の問題点を指摘し、現時点ではサイトのサブエンジンに類する商品専用のインベックスサーバー型のモールの展開戦略を提案したもの。商品サブエンジンへ独立したテナントを吸引するための戦略的な展開を設計したもの ●中古車自動車、中古機械、中古パソコン販売サイト（リース会社） リースアップ物件を核にした、中古物件の販売サイト企画。通常の販売方式だけでなくリアルとの連動、既存サイトとの連動など、クリック&モルタルの概念を取り入れたモデルの設計。NC旋盤機器での最大の取引市場を設立 ●住環境改善サービスのインターネット活用拡大戦略（製造業） 不快リューションブランドとそれを認知させるためのスマートネットワーキングとのマーケティングミックス戦略立案 ●公共の情報発信戦略&WEB構築（官庁） 情報発信のためのWEB再構築と特集企画の設計と編集など ●不動産会員戦略策定（不動産事業） WEBを活用した企業ブランド認知と開発に資する情報収集のためのフォームを核にしたマーケティングミックス戦略 ●インターネットリーマーケット事業性分析（商社） インターネットにおけるリーマーケットの事業性分析から入り、当分野における強力なビジネスモデル戦略と展開のオーリオを提言したもの ●インターネット物販戦略診断（各業種） インターネットを活用した物販サイトおよびモールの事業性、戦略性を診断したもの

業務分野（経験）	職務内容・実績等
(続き)	<ul style="list-style-type: none"> ●アутソーシング事業戦略立案（メカ） 汎用コンピュータのアутソーシングにおける基本戦略の取り方を提言したもの。下流請負い部分におけるソフトウェアの標準化と上流工程のSIビジネスの制覇が集積の核となることを提言したもの ●テーマパーク向け全自动ビデオ撮影サービス企画立案（情報サービス業） テーマパークサービスとして、発信型カードを利用したテーマパークでの記念ビデオ全自动撮影システムで、別撮影したマスター映像と来場者の映像とを、全自动デジタル編集するもの実現するためのシステムとハードウェアの裏付け調査を行い、退場時に1本のビデオ提供価格が3000円以下に設定可能であるプランを提出。主要テーマパークへの導入可能性調査、一般利用者の価格弹性も同時に調査分析したもの ●分社による新規事業進出戦略コンサルティング（情報サービス） 分社化の法的手続きを含めた推進手順、分社化のコンセプト、進出可能性のある分野での業界競争優位性調査などにより、実際に分社化の実現を支援したもの ●パソコン通信企業コンテツ企画（情報サービス） パソコン通信における特定分野におけるコンテツ企画、設計、画面インターフェースを設計したもの ●その他：各種新規事業・マーケティング戦略診断コンサルティング（複数業種） お客様の考えられた新規事業、マーケティング戦略の評価をするもの。業界や業態は様々で、インターネットビジネス、インターネットショッピングモール、コンテツ提供事業、通信販売、自動車販売、アутソーシング事業、放送事業、百貨店、ロードサイド店舗事業、小売海外展開、海外小売業の日本展開など多数
	<p>2. 他社事業・サービス実態/戦略調査分析例</p> <ul style="list-style-type: none"> ●各種個別企業実態調査 米国先進企業の実態と戦略を公開情報以上のレベルで調査分析するもの。例）デルコンピュータ社実態調査、オーバーハウル社実態調査、ファイアライ社実態調査、CNET社実態調査など多数実績あり ●競合参入実態調査（情報サービス） 大手ベンダーがアутソーシングにどの程度本気で取り組もうとしているかの実態調査。各種調査ネットワークを活用し、ヒアリングを中心に、組織内へのコンセプト浸透度などから分析したもの
	<p>3. 小売業出店調査コンサルティング例</p> <ul style="list-style-type: none"> ●新規出店売上予測モデル構築（ロードサイドチェーン） 小売業における新規店舗出店における売上予測モデルを店舗開発部門と共同で統計手法を利用して構築したもの ●小売業におけるシガポール進出事業性分析（家電小売業） 家電小売業がシガポール進出において事業性があるかを分析したもの。出店先土地物件、商品価格などから総合的に分析したもの
	<p>4. 業務フロー改善コンサルティング例</p> <ul style="list-style-type: none"> ●広告代理店業務改革（広告代理店） 広告代理店における業務分析、組織分析、経理制度分析などから上場基準を満たし、かつ生産性向上が図れる業務フローを提言したもの ●ヒューマンエラー撲滅のための業務改善（情報サービス） アутソーシング業者におけるヒューマンエラーの実態調査を実施し、認知心理学（スリップなど）の観点から5パターンのミスチェック方式によって回避できるレベルごとに問題を分類。コストパフォーマンスに応じた対応ルール／業務手順を設計したもの ●通信販売における業務フロー分析（通信販売業） 大手通信販売の全業務フローを記載し、改善策、およびシステム化要機能を設計したもの。手書き伝票コンピュータ帳票に関して、複写を含めすべての伝票の行き先と処理を詳述することにより実務レベルでの改善策、システム機能を設計したもの ●管理部門における業務フロー分析（量販店） 管理部門における定型、非定型の伝票、帳票の利用目的、フローを分析し、業務手続きの改善／システム化設計を行ったもの

業務分野 (経験)	職務内容・実績等
(続き)	<p>5. 都市戦略構想立案コンサルティング例</p> <p>●マチメデイコンサルティ構想立案 (研究機関) 大都市近郊における分散土地を活用して産業を誘致し、昼間人口増加を狙う都市戦略立案のコンサルティング。マチメデイコンサルティなど企業誘致のための詳細ナレオを展開</p> <p>●新規ビジネス創出都市戦略立案 (公共) 大都市において起業家が集まるメッカを創出するための都市戦略立案のコンサルティング。弊社研究開発部のシリコンアレー実態調査をベースに、日本における展開モデルを提言。該当都市がベンチャーを歓迎する旨の宣言の重要性と、彼らのビジネスを側面支援するさまざまな施策を提案</p> <p>6. プロモーション映像企画制作例</p> <p>●プロモーション映像企画制作 (複数社) 各種展示会ベースで放映するプロモーションビデオのコンセプト企画から撮影、制作まで実施したもの</p>
2. コンサルティングビジネス立上げ～マネジメント (8年0か月)	<p>富士通総研において、コンサルティング部隊の立上げ、採用、育成、マネジメントを実施。 各種企業におけるコンサルティング部門の立上げ、拡大、採用、育成 実績) 富士通総研におけるコンサルティング事業立上げに関与、ITを基盤としたマーケティング企画コンサル部門の立上げ (マチメデイ&マーケティング事業部立上げ) 、新規ビジネス戦略コンサル部門の立上げ (ビジネスデザイコンサルティング事業部の立上げ) 、取締役として富士通総研のコンサルティング事業の拡大</p>
3. システム設計／開発 プロジェクト管理／パッケージ開発～導入 (10年0か月)	<p>主に業務分析～システム要件設計～初期設計～システム開発プロジェクト管理 対象業態) 通販: 全業務&パッケージ開発 (FRENS) 食品卸: リテールサポートパッケージ (FRSS) 米国パッケージの日本語版作成 獲得スキル 業務要件定義、システム機能設計、プログラム機能設計、運用設計、システム開発プロジェクト管理、パッケージ拡販、パッケージ導入</p>
4. 教育開発～講師～商談支援 (6年0か月)	<p>顧客へ新規ビジネス提案ができるようになるための営業向け教育開発と講師の実施 これまでのコンサルタント育成教育開発／講師実施のノウハウをベースに、当社営業部員向けの講習と商談支援を実施 従来型のシステム部門への「システムリリューション提案」だけでなく、顧客経営トップへ「顧客の新規ビジネス」を提案できるようになるための講習と個別企画支援、商談同行を実施 (現在継続中) コース名) 「コンサルビジネス成功の秘訣」「新規ビジネス企画立案の極意」「超上流アプローチの極意」「営業力向上の極意」 講習／指導対象範囲) コンサルタント、SE、営業</p>
5. 流通／サービス業における将来ビジネス提言 (7年0か月)	<p>レポート「アマゾンと流通業とITベンダーの方向性仮説」 Amazonのビジネスモデルを「自社経営資源 (物流、システムなどの経営資源) を世界規模で再販することで、経営資源投資をコストではなく利益化し、その還元により、提供する商品、サービスの価格を下げる経営モデル」と位置付け、それに対応する流通業とITベンダーの4つの方向性を提言したもの レポート「米国視察報告」 今後の業態とITサービスの将来の対応提言をしたもの。店舗運営の省人化／無人化、スルーポス、スーパーのレストラン化、地域住民の品揃え評価／リクエスト反映コミュニケーションネットワークスーパーなど</p>
6. セールスポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 様々な問題／課題の解決策を創出することができます ・ 幅広い業種業態に対して斬新な新規ビジネス／サービスの切り口／モデルを発想することができます ・ ビジカルなビジネス戦略企画書を記述することができます ・ 経営者視点でのマネジメントの考え方を指導することができます ・ 各種業界における人材育成教育コースを企画／開発／講習／演習を実施することができます ・ 各種企業におけるコンサルティング事業／コンサルティング部門の立上げ、拡大、採用、育成、マネジメントをすることができます ・ 大人数の会議をまとめることができます(430世帯マンションの理事長など)