

Unite Partners

カルチャーデック2026

『コンサル業界を、変革せよ』

Unite Partners株式会社

2026年4月

世界一誠実なコンサルファームを目指し、業界の新たなスタンダードを創ろうとするスタートアップです

創業の背景：「大手ファームへの違和感」



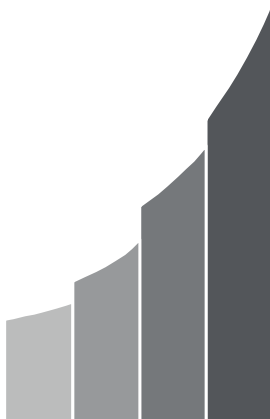
- 代表の小林は、瀧本哲史さんの薫陶を受けてコンサルへ
- しかし、大手ファームの現状が理想のプロフェッショナル像と異なり、UPを創業した

目指す姿：ベйкаレントの次のモデルを作る



- 実行の先の「実装」まで行って結果を出すことを重要視している
- 少数精鋭×AI×常駐でAI時代でも高い価値を発揮するコンサルティングモデルを創っている

成長の軌跡：年率400%で急成長中



- 2030年に売上100億、及び上場（IPO）を目指して急拡大中

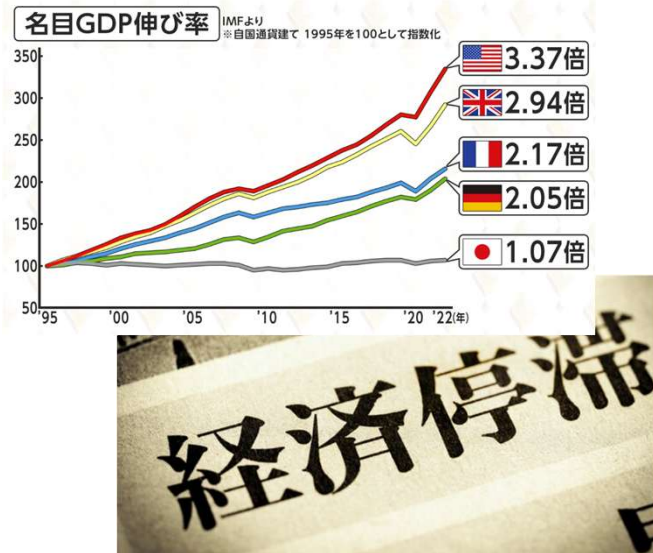
成長環境：密度高く成長したい人に最高の舞台を



- 巨大プロジェクトの歯車として働くのではなく
- 急成長するファーム創りのメンバーとして参画して欲しい

Unite Partnersは、「これでいいのか」という違和感から始まりました

失われた30年



コンサル大量採用時代



恩師との別れ



これでいいのか
日本社会

これでいいのか
コンサル業界

これでいいのか
自分

代表の小林は、恩師である瀧本哲史さんから学んだ「プロフェッショナル像」を継承し、徹底的にクライアントを支援できる企業を目指すべくUnite Partnersを創業しました

原点：
恩師・瀧本さんからの学び

葛藤：
大手ファームでの違和感

決意：
創業への覚悟



代表の小林は、大学で瀧本哲史さんと投資と企業を研究するゼミを立ち上げた



理想
プロとして
クライアントに貢献

現実



収益偏重

常に景色の良い場所にいなさい。自ら武器を持って挑みなさい



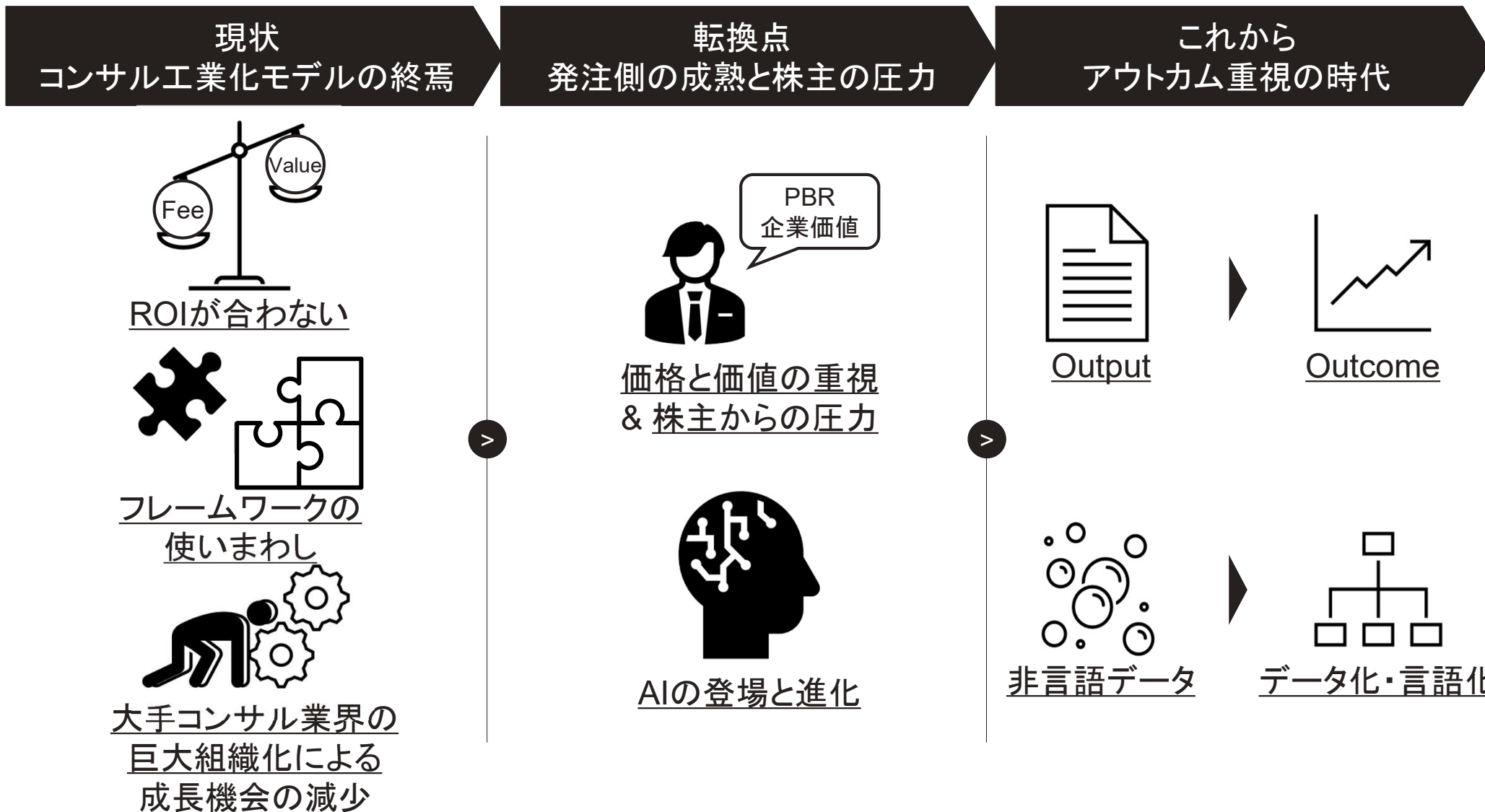
2019年8月に急逝する直前まで二人三脚で企業へのコンサルティングを行っていた

瀧本さんと出会い
情熱を持ってコンサル業界へ

現実と理想のギャップに
プロフェッショナルリズムの
危機を痛感

恩師の言葉を胸に
Unite Partnersを創業

企業変革を成し遂げるためにコンサルタントは必要な存在ですが、
発注側であるクライアントがコンサル起用におけるROIを強く意識し始めています



世界一誠実なコンサルティングファームを創り、世界に誇れる日本企業を共に増やす
誠実な仲間を求めています

Purpose — なぜやるのか

- カッコイイ日本企業を、共に創る
- 世界中の誰もが「すごい」と憧れる日本企業をクライアントと一緒に増やしたい

Vision — どう在りたいか

- 世界一誠実なコンサルティングファームを創る
- 戦略・実行だけでなく実装までを完遂して成果を出していく

Core Value — 何を大切にしているか

- 顧客にも、自分にも、ウソをつかない
- 誠実さを、品質・行動・成果で証明する

これからのコンサルティングで求められるのは、戦略から実行まで、ではなく戦略から「実装」までを行い結果を出すことにあると考えています

“これまで”のコンサル



- 会議の開催
- 資料の納品
- 綺麗な提案書

成果単位の再定義

“これから”のコンサル



- 意思決定が進む
- 組織が動く
- 数字が変わる



1. ワークモデルの設計
組織が自走するための
仕組みづくりをする

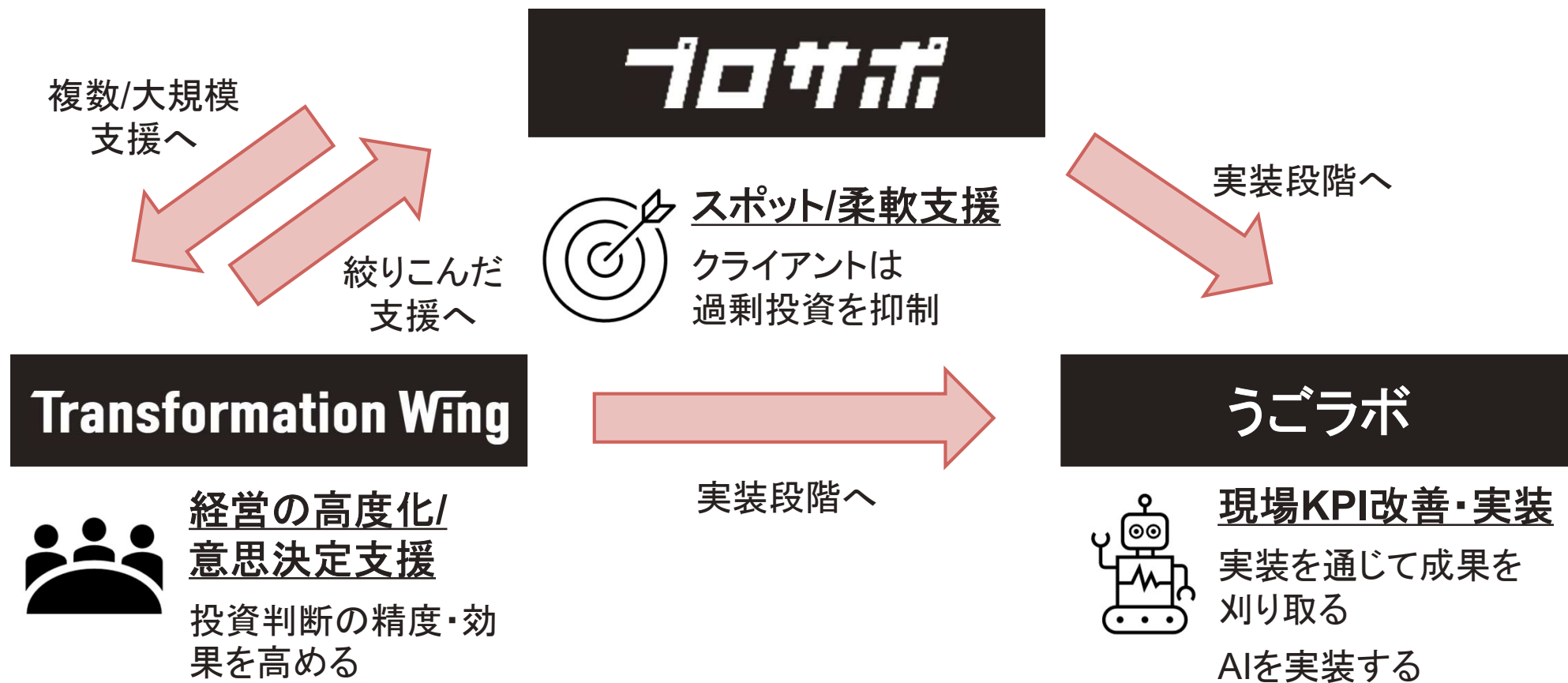


2. 現場・常駐主義
外野ではなく、
チームの一員として働く



3. AIの活用・実装
現場が変わるための
意思決定及び実装をAIで

Unite Partnersは、コンサル起用のROIを最大化できる“かしこいコンサル活用”を実践するための3つのサービスを提供し、クライアントのニーズに応じています



大手ファームが入り込めない企業に対してもコンサルティングを展開している

東証プライム上場の平田機工様では、プロサポを通じて、会社の変革にコミットする姿勢を認めていただき、3年間の長期にわたって全社変革をご支援しました

STEP1

プロサポ

サステナビリティ推進PJに
小さく関与

- 運営設計のみの関与であったが、信頼を構築



STEP2

サステナビリティ推進PJ
全般を伴走支援

- サステナビリティ推進支援への関与を拡大
- 計画策定・実行まで伴走支援
- 9つのWGを立てて、全社的な議論を主導

STEP3

全社を巻き込んだ
新中期経営計画策定支援

- サステナビリティ推進支援での働きを認められて、社内外から重要視されていた新中計の策定も伴走支援
- 経営企画部に留まらず、現場も巻き込んで策定

概要

クライアントの声

型にはまらない柔軟なコンサルティングで、
当社の状況やレベルに応じた
親身なご対応を頂きました。

経営企画部
西元桃子様



スキル面以上にマインドセットの面で良い方が
多く、会社がどれだけ変われるかというところ
までコミットしてもらえると感じました。
広くビジネスパートナーとして関係を
築いていきたいと思えました。

経営企画部
中村謙太様



イオンファンタジーでは、現中期経営計画の第三者レビューから始め、現在は新中期経営計画策定に向けた支援を経営層の皆様とおこなっています

STEP1

Transformation Wing
現中期経営計画の
第三者レビュー

STEP2

新中期経営計画策定方針
及び検討グループ(WG)組成

STEP3

新中期経営計画の
WG別議論の実施

お困りごと

作った中期経営計画
が果たして筋が良い
のか分からない...

新中計策定に向けて
“議論をし尽くす”に
はどうすればよいか

企業価値を高めるた
めにどのような戦略
を打ち出せばよいか

主な支援内容
成果

- 東証が上場企業に要請する開示の観点に基づく中計レビュー
- 他社の中計好事例の解説及びギャップ分析を踏まえたあるべき中計像の提示

現中計の弱点が明確になった

- 新中計の策定にあたり検討すべき論点の全体像を整理
- 各論点における初期仮説の提示とWG別の検討体制の整理

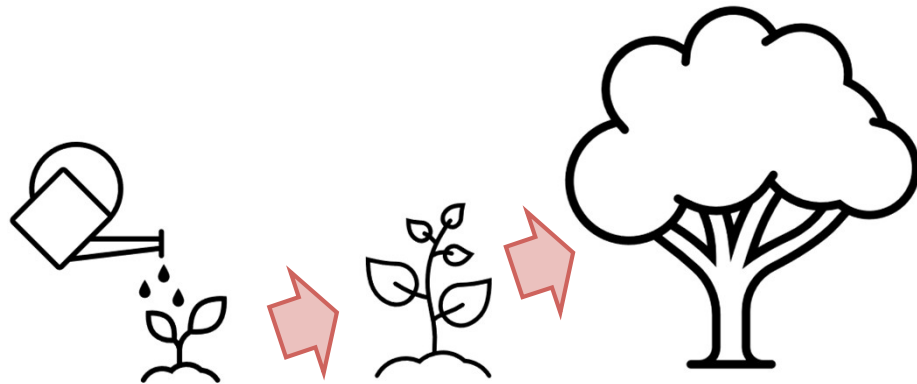
新中計策定方針 & 体制が
決まった

- 国内事業(新規・既存)及び海外事業の戦略策定
- 事業ポートフォリオの検討
- 組織・人事、財務・IR、などの機能戦略の策定

企業価値経営に基づく
次期経営戦略が立てられた

日本企業にとって最良の変革のパートナーとなるため、
“小さく始めて大きく育てる”戦略を採っています

Unite Partners
“小さく始めて、大きく育てる”

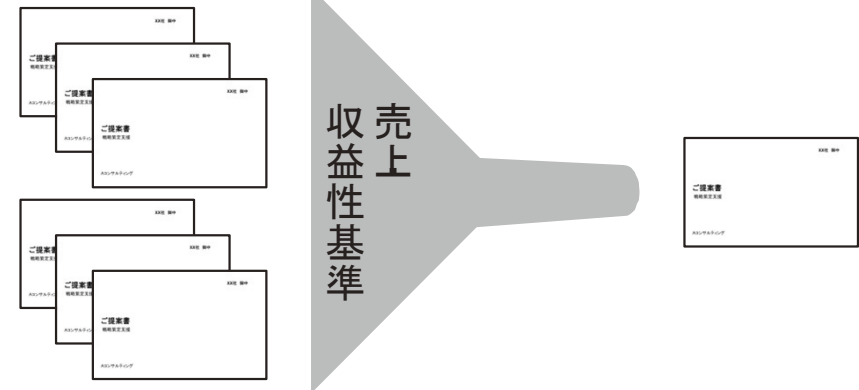


- 1 特定の 이슈に絞リ、少額から支援開始
- 2 課題の特定・信頼獲得で追加支援の提案
- 3 より大規模で、重要な経営課題解決を支援

大手ファーム
初めから大きく入らざるを得ない

潜在的な案件機会

基準に合う案件



- 1 売上・収益性の閾値が高く設定されている
- 2 大型案件のみ提案が可能な状態
- 3 中小規模のプロジェクト獲得ができない

国内大手物流会社では、1名体制から始めて15名体制まで成長しました



国内大手物流会社 様

倉庫保管・輸送の他に物流業務委託である3PLで業界トップクラス。グローバルにも多数の拠点を展開

販売代理店向け在庫管理・受発注システム導入

期間 : 約2年半

現体制 : 約15名が各部署ごとに個別支援

内容 : 全社業務改革戦略の実行支援

お試し期間(1名体制)



- 経理部門の業務改善アドバイザーから“お試し”でスタート
- 必要な課題をピンポイントで解決できたことが受けて追加発注

他部署・拠点展開(3-4名体制)



- 部門毎の状況に応じた適材適所のコンサルアサインが評判となり、支援部門・拠点が拡大

全社業務改革(15名前後体制)



- 計画実行中、想定外で生じた課題にも対応できたことで、UPコンサル同士で連携しながら全社業務改革の実行支援へと結実

その他、コンサルを一切使わないことで知られた国内時価総額トップクラスの素材メーカーにも、「人事・評価制度・プロセス改善のための調査と新制度設計」をテーマに案件化することに成功しています

創業から4年間で上場企業中心に顧客数は100社、経験プロジェクトは1000を超えるなど、急速な成長を遂げるとともに、お客様からの実績と信頼を積み上げてきました

主要支援先企業(一例)

メーカー

化学、製薬



建設

エネルギー

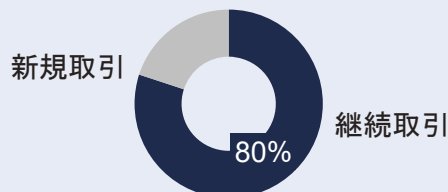
エンタメ

物流

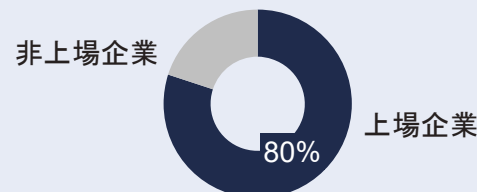
その他



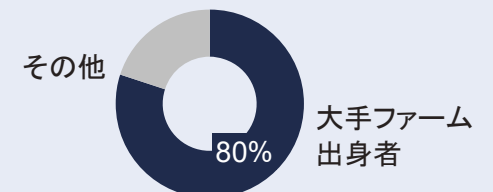
継続取引が80%



上場企業が80%



大手ファーム出身者が80%



売上と正社員数は順調に増加しており、組織をさらに拡大させるフェーズにいます

創業

4年目



成長率

400%



月商

1億円



直接取引社数

100社以上

80%が上場企業



正社員数

30名



拠点

2カ所

東京、大阪



小さな総合ファームを掲げ、少数精鋭のコンサルタントが社内外のリソースをレバレッジさせることで対応できるプロジェクトの幅を広げています



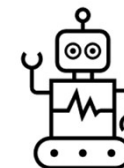
外部パートナー

プロジェクト遂行に必要なとなる知見やネットワークを供与



営業専任チーム

クライアントとの関係構築・信頼獲得をサポート



AI開発チーム

コンサルティングプロセスの高度化・効率化を推進

少数精鋭のコンサルタントをバックアップ



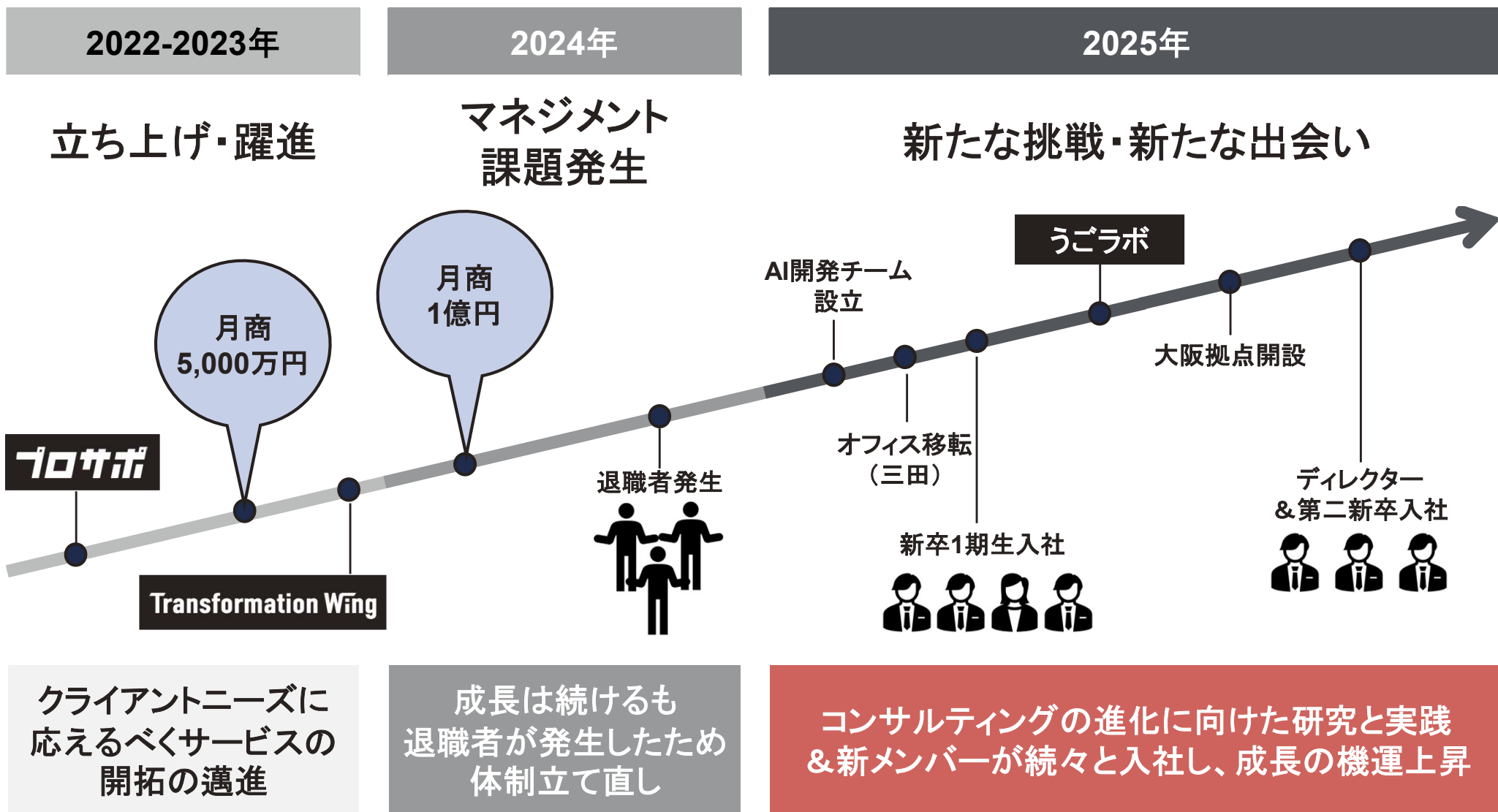
UP

クライアントのニーズへの
対応力担保

プロジェクトワークに
集中できる環境

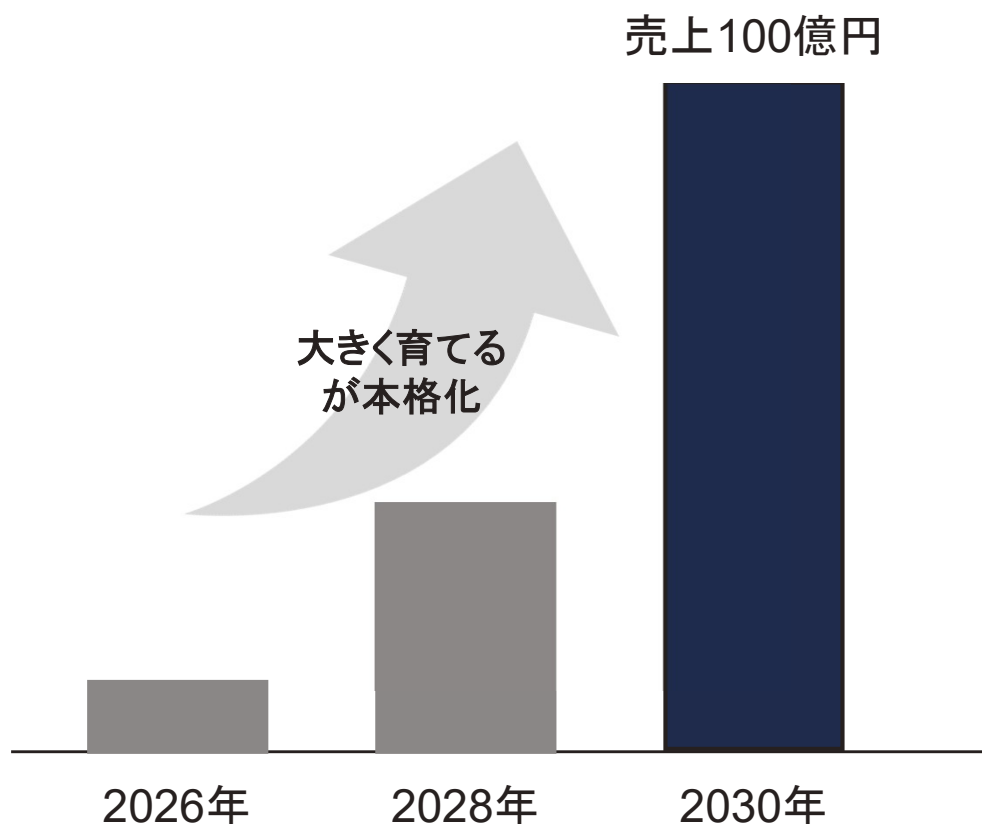
コンサルタントの
生産性向上

でも、ここまでの道も平坦なものではありませんでした



大手ファームへの本格的な挑戦が始まります

上場も視野に入れた大きな成長を目指す



成長志向の会社の全社変革を推進



- ✓ 中堅企業に絞る
- ✓ 長期・1社に集中する



- ✓ 企業価値経営を志向する

AIのコンサルティングプロセスへの本格実装

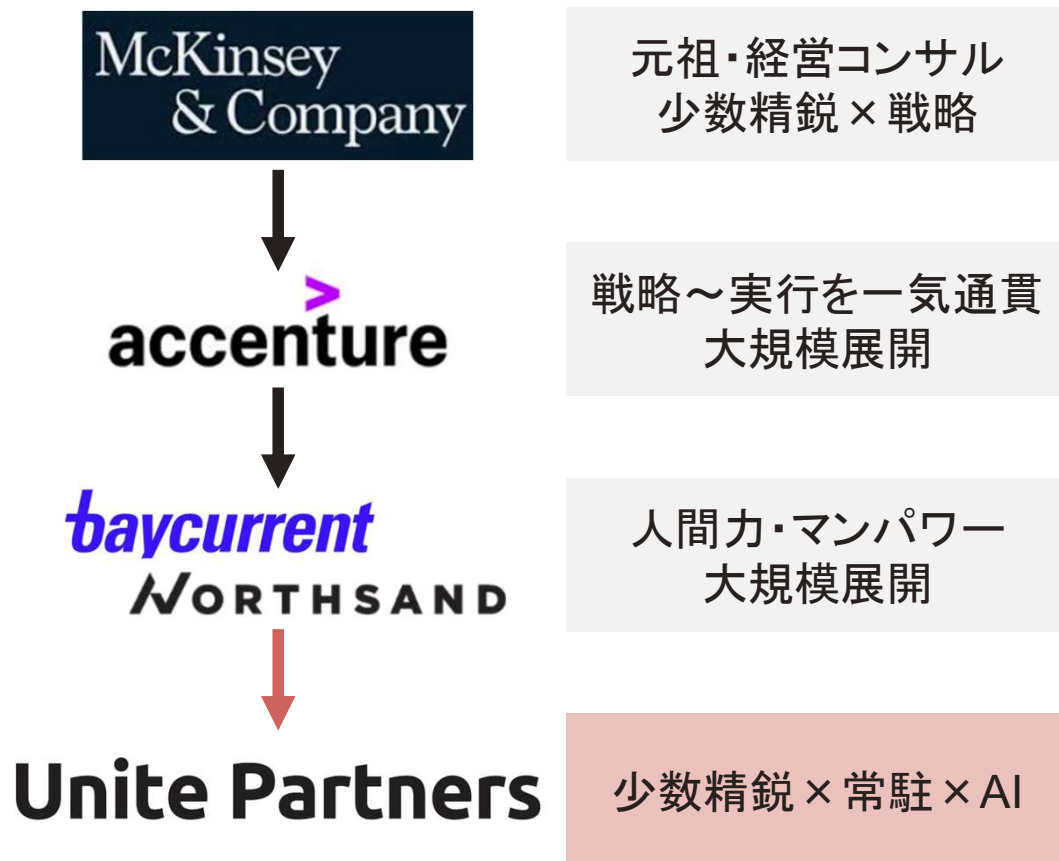


- “Consulting with UP”
- 生産性10X
 - コンサルティングをAIで再定義

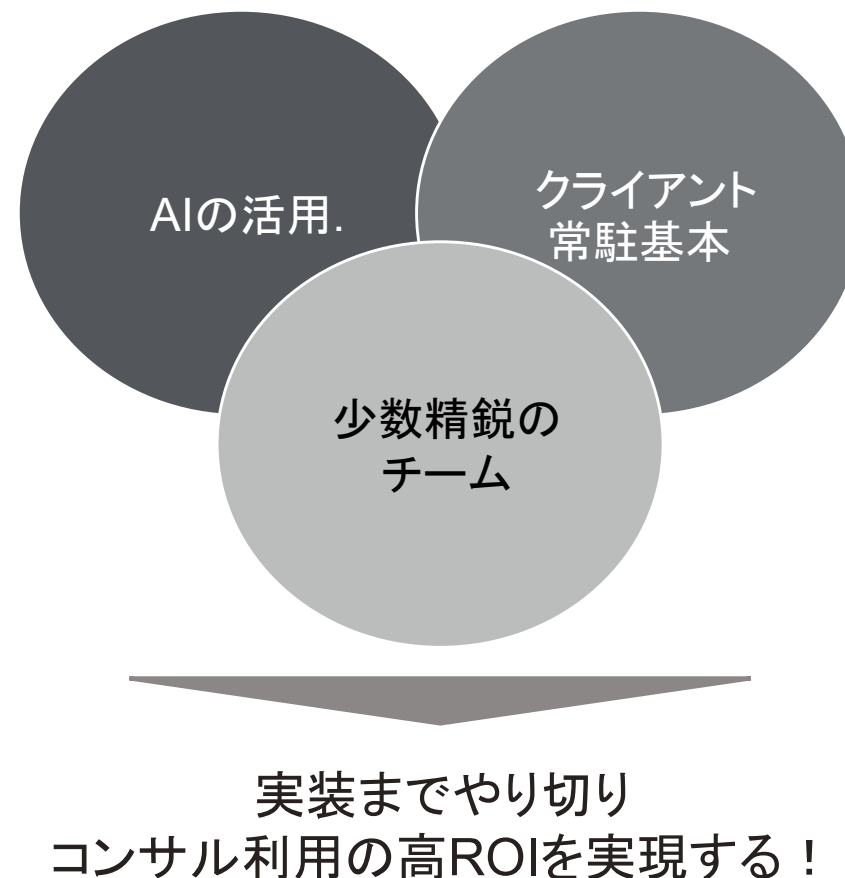
0→1を成し遂げ、1→10を目指す“一番面白い”フェーズです

Unite Partnersは、ベйкаレントの「次の」経営コンサルモデルを目指します

経営コンサルモデルにおけるUPの位置づけ



次の経営コンサルモデルの主要な要素



組織

令和の時代にふさわしい“面白い会社”を皆で創ろうとしています

Philosophy : 面白い会社を、みんなで創る

- ベンチャーは面白くないと意味がない
- 一人でも働ける時代だからこそ、チーム・組織で働く価値のある会社を創る

Culture : “狂気”と“叡智”

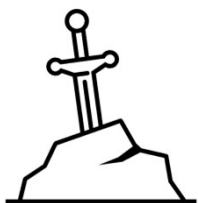
- 常識を疑い、不可能に見えるテーマに手を挙げる胆力を持つ
- 業界・顧客・商売の理を深く理解した上で、賢く戦う

UPでは、専門性よりも、成長性を重視した採用を行っています

人材に求める要素

成長力を優先した採用

具体的には...



少数精鋭かつ急成長の
スタートアップに挑む**勇気**

豊富な成長機会に飛び込み、活かせる

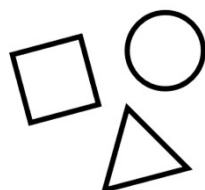
- 少数精鋭なのでポジションは、がら空き
- 足踏みせずに、飛び込めるかが最初の関門



自ら学んで、成長することができる
勤勉さ

気づきと学びで駆動する

- 自ら成長できることが重要
- 現場・PJからのインプットで学び続けて欲しい



フィードバックを真摯に受け止め
凡事徹底できる**素直さ**

凡事徹底ができる

- 当たり前のことを確実にやりきることが大切
- ルールを守り、基本を積み上げられる人

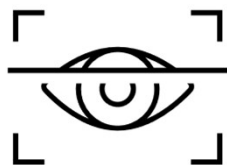
いわゆる“高級文房具”ではなく、
変化を起こせるプロフェッショナルの育成を行っています

変化を起こせるプロフェッショナルの育成(高級文房具ではなく...)

現場主義



AIを“使いこなす”



現場を見て



現場を聞いて



現場で動ける



コンサル基礎スキル



AI活用スキル

クライアントの理解力を上げる

AIを使って成果の出し方を学ぶ

社長自らも現場に出て
率先垂範

AI開発チームの知見で常に最新情報を
アップデート

UPはスタートアップながら、プロ育成のための環境があります

仕組み



ワンプール・
ワンチーム制

専門性を超えた協働。多種多様な視点でプロジェクトを推進



ディレクター制

経験豊富なマネージャーが個別の成長を指導

研修



AI研修

最新AI知見の習得。業務効率化とイノベーションの創出



株式研修

企業価値と市場の理解。経営視点を養う

その他



書籍購入無償

自己研鑽を支援。必要な専門書やビジネス書を提供



経営陣の
率先行動

トップが自ら模範を示す。現場主義でリーダーシップを体現

過去のスキルや知見にこだわるより、眼前のリアルに必死な人の方が成長すると考えており、結果として質の高いコンサルティングが提供できるという実感があります

過去のスキルや知見より、現場で必死な人が伸びる

“現場の現実を見て、ゼロベースで考える素人集団の方が強いです。なぜなら、変化が激しい時代なので、過去の知識や経験に頼るだけだと、クライアントからの期待とズレてきます。色んな知識・経験を有機的につなげて考え、行動することが大切です”

クライアントのことをどれだけ理解するかで質が変わる

“現場常駐していた時は、パートナーよりも信頼されていたと自負しています。現場を良く知っていたからです。AIの時代は、現場から良質なインプットを得て、クライアントが言語化できていないことを理解しにくいことでしか、高い価値が発揮できないでしょう”



当時の苦労話を語る代表・小林

大手電機機器メーカーでは、うごラボの支援により、顧客選定からアプローチ開始までのリードタイムを1か月から1分へと短縮しました



大手電機機器メーカー

コンサル1名・AIエンジニア1名が2週間で課題を特定・ミニアプリを作成
→リードタイム含めて1か月ほどかかっていた調査・営業資料の作成が、最短1分に短縮

コンサルワーク

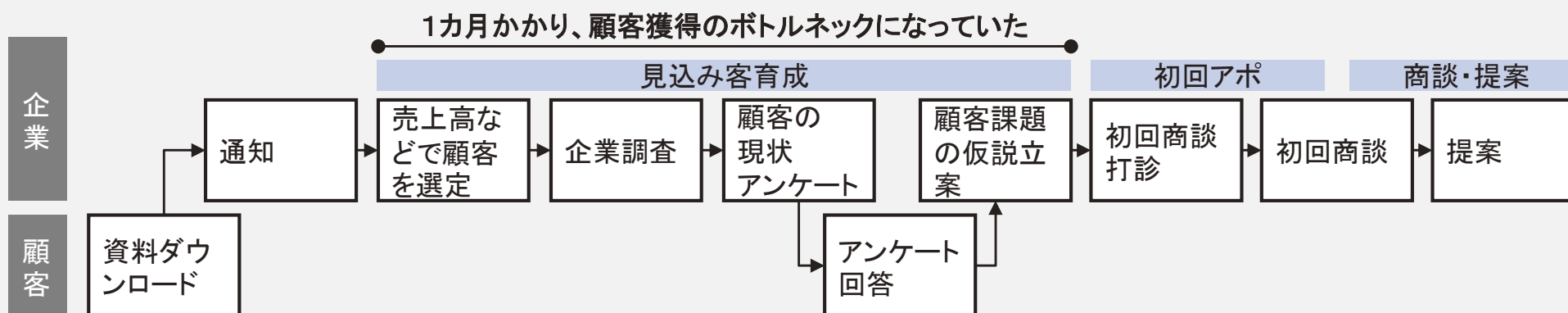
- ヒアリングを通じて、営業プロセスのボトルネックを特定
- 各プロセスを明文化して、AIによる再現可能な状態とする

AIミニアプリ開発

- 一連の営業プロセスを自動化するミニアプリのPoCおよび全社への展開
 - 短期間でAIミニアプリを開発した後に、社員が実際に動かしながら改善を重ねる

伴走・保守

- AIミニアプリ導入後も、社員のFBを踏まえてプロンプトやシステムをアップデート
 - 現場の商談感覚に即して機能拡張

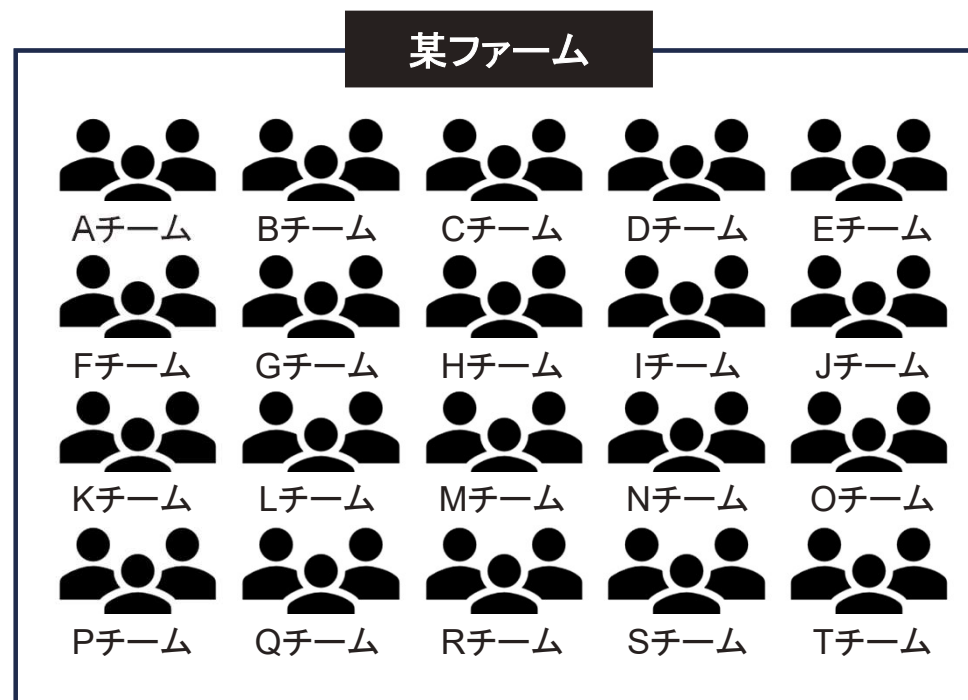


個人商店ではなく、組織として強いチーム作りをしています

UP: メンバーが一体となって戦う



大手ファーム: チーム毎に個人商店化



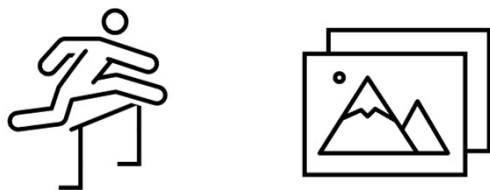
各々が自分の持ち場を守り役割を果たしながら、共通のゴールに向かって協力し合う

チーム単位で成果を出すことが求められており、チーム間コラボの機会は限定的

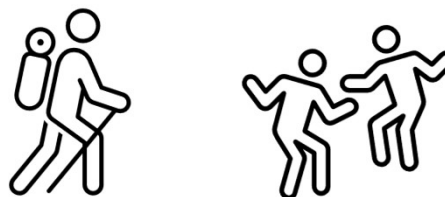
Work Hard, Play Hard！公私ともに「全力」な人を応援しています

Philosophy: “面白い会社を、みんなで創る”

- ◆ ベンチャーは面白くないと意味がない



- ◆ 令和の時代にふさわしい会社を創る



- ◆ 1人でも働ける時代だからこそ、チームで、組織として働く価値のある会社を創る



狂気と叡智で挑戦するカルチャー

- ✓ 挑戦を尊ぶ
- ✓ 考え、振り返り、学びにする

「全力」重視の働き方

- ✓ 人生は短距離走ではなく、長距離走
- ✓ 公私ともに全力で楽しむ

チームワーク重視の組織

- ✓ 気持ちの良いコミュニケーションを重視
- ✓ 風通しがよく、上下なく議論し、話し、そして楽しむ

2025年11月に実施された全社会議(UP World)の様子です。
他にも、社員の遊びを全力で支援するための仕組みを作っています

UPで働く人たち



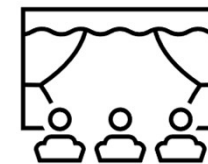
UP Worldでは
部署を超えた交流で結束力UP



懇親会でリフレッシュ！
全力で楽しむ！

遊びの全力支援制度

押し活手当



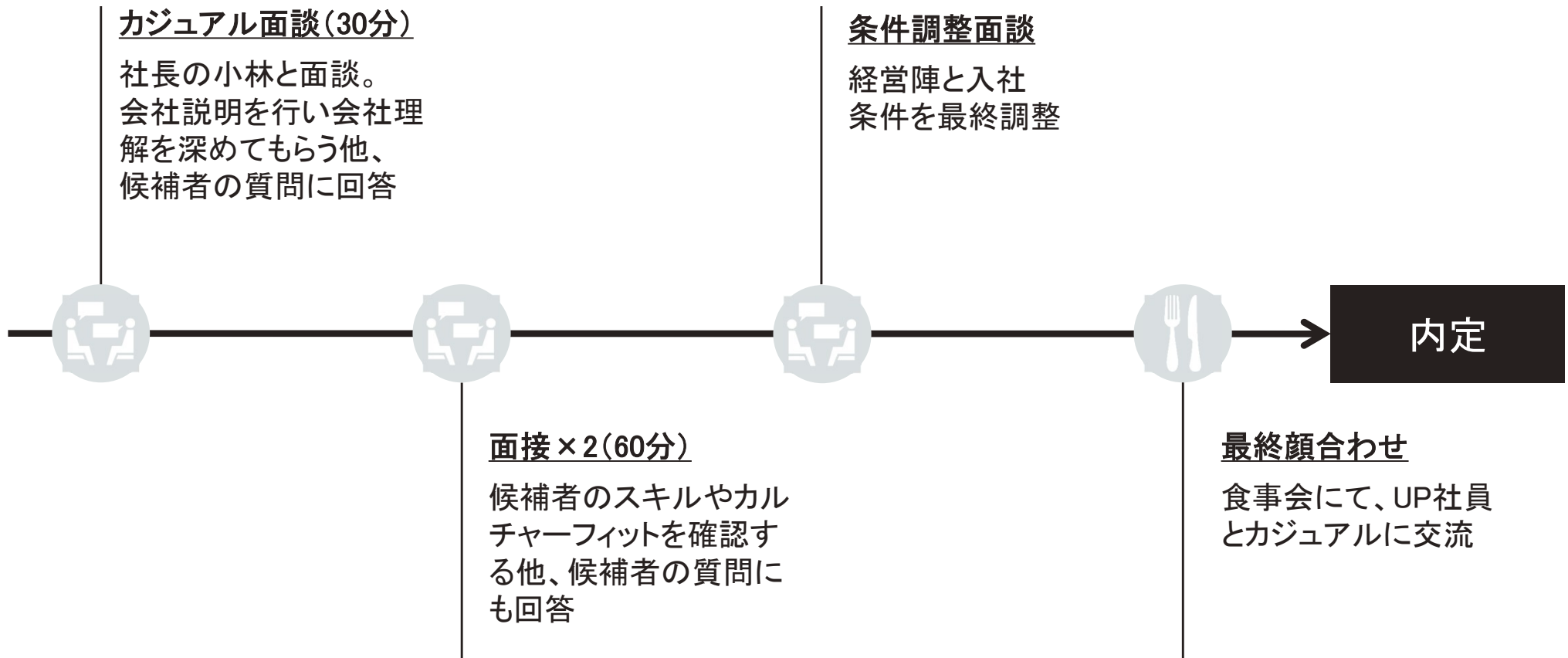
UPERちゃん誕生



旅行手当(新卒)



面談・面接2回を経てオファー実施。条件調整面談、最終顔合わせを経て内定します



※上記は標準的な採用プロセスであり、変更が生じる場合もございます

経験よりも、ポテンシャルとカルチャーフィットを重視します

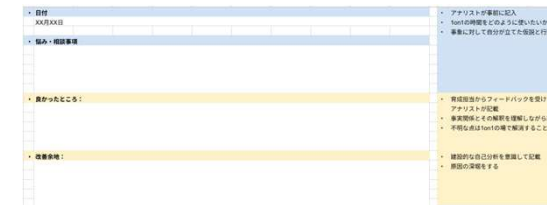
オンボーディングからプロジェクトアサイン、デリバリーに至るまでの各段階で入社メンバーの立ち上がりと活躍を支援しています



3日間～2週間のプログラムで立ち上がりをサポート

個人の希望や成長ニーズに合った案件をアサイン

プロジェクトの課題・不安の解消に向けて上長がサポート



スキル・マインドセットの評価マップを見ながら、中長期的な成長を支援

1on1シートを使い、週次で課題を相談しながらプロジェクトの難所を一緒に乗り越えていきます

リモート勤務とフレックスタイム制を活用し、メリハリのある働き方をしています



平日は複数PJを抱えているため仕事に全力で取り組んでいますが、休日は一転、仕事から離れて趣味に没頭しています。働く時間と場所を自身でコントロールしながら、生産性を高めています

Y.K. / シニアコンサルタント

休日の過ごし方



平日のスケジュール

Mon.	Tue.	Wed.	Thu.	Fri.
			マネジメント会議	
人材面談	TP	MTG B社	人材面談	実装
Lunch	Lunch		Lunch	Lunch
	実装	Lunch		実装
MTG A社		C社資料作成	MTG 社内	
データの検証	B社資料作成		MTG C社	社内飲み会
実装				

常駐勤務ではクライアント同様の規則正しい働き方をしています



I.O. / アナリスト

常駐勤務なので、クライアントと膝を突き合わせてスピード感のある議論をしています。クライアントの終業時間が早いため、ジムや地の物を楽しむ時間が持っています。移動時間も読書や作業に使って充実しています

休日の過ごし方



時には贅沢な食事



短期間の旅でリフレッシュ

平日のスケジュール

Mon.	Tue.	Wed.	Thu.	Fri.
客先へ移動				
Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch
MTG	MTG	MTG	MTG	MTG
資料作成	資料作成	議事録	議事録	議事録
ジム	TP	1on1	TP	MTG
		ジム		東京へ移動

よくある質問への回答をまとめています

Q. 案件の割合は？

戦略案件とシステム案件が1:1の割合です。

Q. クライアントの種類は？

製造業が多いですが、最近はエンタメ系企業も増えています。IPの活用や海外展開戦略、資本市場改革、企業価値経営に注力しています

Q. 福利厚生は？

社会保険完備、完全週休2日制(年末年始・慶弔・サバティカル休暇)に加え、書籍購入費の全額補助など、スキルアップを支援する環境が整えられています。

Q. 残業時間は？

みなし残業として40時間を想定しています。時期による繁忙はありますが、概ねこの時間内に収まっています

Q. アサイン方法は？

ディレクターが稼働状況や本人の希望、育成方針などを鑑みてアサイン先を決定しています。ワンプール制のため所属チームによる縛りはありません。

Q. 出社要件は？

ランクに応じて出社日数を設定しています。

Q. 副業は？

クライアントワークを最優先にして欲しいですが、現業に影響が無いと判断できる範囲であれば認めます

Q. 出張・常駐は？

現場重視のため積極的に行くことを推奨しています。出張・常駐には日当がつきます。常駐先の様子については、コンサルタントの日常ページを参照ください

誠実さにフォーカスを当てた唯一のコンサルティング会社

Unite Partnersは、“顧客にも自分にもウソをつかない”ことを一番に考えている会社であり、同時に日々のプロジェクトで実装まで責任を持ち、成果で信頼を積み上げる会社です。

伸びたい会社のグロースパートナー

伸びたい会社と伸びたい人に、誠実に向き合う会社です。そのためにできることは惜しみなく提供したいと考えています。

“実装型”コンサルティング会社

中堅～準大手の企業に、意思決定支援(Wing)×柔軟支援(プロサポ)×現場KPI実装(うごらボ)で、変革を実装して成果を出す会社です。コンサルの価値を、実装で最大化します。

End of File
