

株式会社船井総合研究所

経営コンサルティング事業

明日のグレートカンパニーを創る

「è"ÄšĩÇ"=lfU
7ôwÄwžžÓw OpK"qq'Q
©ìÔw-è"ÄšĩÇ"»Ñ"~\q>è!`±b

" y t

- ・成長実行支援の質的充実・量的拡大の加速
- ・HRDコンサルティング事業の強化
(採用・定着支援の強化)
- ・経営研究会の伸長とコンテンツのデジタル化推進

事業の特徴と強み

yppxz °wα-'À>αútzÀ,,~À Jqt>
= `h~ĩ±çÄÿĩ~>2%`oM±b{«ã žiÄ
wRÖîæš ~ P%CS ~A<²íš >qÔt
μ£`oæM±b{—æⓂEP~Æ^Ⓜ©•~pç~
ñ±ⓂœÀτCQzÜâxⓂ P±"ĩμⓂ-----
©úv~sw~ĩ±çÄÿĩ~w'A<ô±loS"z\
•±p loVhαÄ,,w•óQ>ÆT'oz'βĩçÄ
¿Ó"tçαÄ ~Ä"Úp°j>è!b"t£>â{`
oM±b{

f~ĩ±ç»iÄU 8\$t«ã žiÄ>Zðb"•ð
ÿ w 月次支援コンサルティング
„&æ ~&æðæ%œUB±"zÄwžžÓw^S>ð
Š" 経営研究会
...° w8 zαÄ,,qÄ"Út^èb"~ĩ±ç»iÄ
U½"Üqs"zÐ*üsT'&æ"twqŠziæD
ós"[±p° `o¹æá"³ãĩ™b" プロジェ
クト型コンサルティング
y\•mw 6p«ã žiÄw&æ>ì¿«ž¿Ó
Mh`±b{

今後の取り組み

y áSxz"°Úk`Xs"α-'Àw PÆ
t0 b"hšz)3%~ĩ±çÄÿĩ~ÄÄæów~\$
>æM±h{^'tz&æZ€qwí\$~"\$!G>
\$"zRÖ>è!b'ÀtqloÁXoxs'sMA<
wK"±"ĩμU™pV"Oz^S>ðŠo±M"
±b{*5wx s 2t"zĩ'ÉμPÄçUTmo
sMμÐ"Áp!μb"αz•ê—š=tA|ÇX"t

\$sÄ'»ç=š >* {x!€ Ä'»ç~Úá
Ç-"³ãĩÄ"çw™~Z€qq>•;w&æØC
wÄ"»™>xaŠq'hz~ĩ±çÄÿĩ~±"ĩ
μw!F>è!`±b{A<²íš tSMoxz
."~ÄÄ•'~ĩ±çÄÿĩ~w!G•Ⓜ&æ¼í
...Ž¼w%CS'|2%)*`o±M"±b{

会社概要

代表取締役社長・piyHí
設 立・ á D Ó
çNÄy á D Ó£
資 本 金・ !ª

GU
Šp

GUçα àz¿
5&-• çE~£
! "9• çE~£

f~
Šp

f~N•E>à 0#º ÖŠ\È 0#º0,0š Š
5&-• çE~£
! "9• çE~£

²N0@çpžyoLOtoPoh³ GUçα àz¿ E 0,0š ø Š
²S>ovççh³ f~N¼'áb'S>
²çpžyoLOtoPoh³ f~NÓàó çofowçç,0š

船井（上海）商務信息咨询有限公司

経営コンサルティング事業（中国）

上海から未来をプロデュース

船井総研の経営ノウハウを輸出し、成長著しい中国の飲食企業を対象に、経営研究会を軸としたコンサルティングを展開しています



戦 略

- 経営研究会をコンサルティング事業の中核に設定し、経営者のための情報共有・交流プラットフォームとして、中国コンサルティング市場における圧倒的差別化を追求する
- 経営研究会の会員基盤を拡大させ、日本の船井総研と連携した個別企業支援を展開

事業の特徴と強み

船井上海は創業7年目を迎え、創業期から成長期への力強い一歩を踏み出しました。そして2年目を迎えた飲食経営研究会は、参加会員数200社を超え、単一研究会としては船井総研グループ最大規模にまで急成長しています。この飲食経営研究会こそが事業成長の大きな原動力となっています。

経営研究会では、①船井上海コンサルタントによる調査事例報告と即時業績アップ手法のご提案②日本の飲食専門

門コンサルタントによるマーケティング・マネジメント手法講座③会員企業の成功事例のご紹介とゲスト講演④会員企業全員での情報交換会など、他社にはない経営者向けの豊富なコンテンツを提供しています。参加した会員企業からは、研究会で勉強したことを確実に実践するための個別契約（成長実行支援）の相談も増加しつつあり、中国市場で躍進する中国の飲食企業を中心に、会員基盤の拡大が進んでいます。

今後の取り組み

●2017年度の概況

会員基盤の拡大を最優先戦略として取り組む中、年初90名に満たなかった会員数が、年末には200名を超えるところまで伸長。会員数の増加とともに、飲食チェーン向けのホール、オペレーションの効率化、QSC（クオリティ、サービス、クリンネス）の改善、競争環境を勝ち抜くための業態転換戦略、即時業績向上につながるマーケティングテーマなど個別コンサルティング契約も増加しました。

●2018年度の取り組み

昨年に引き続き会員基盤の拡大と、その強化に努めます。経営者向けの研究会ビジネスも3年目を迎える本年は、会員数の増加（量的拡大）だけでなく質的進化を図るために、会員企業各社へのアフター・フォローも充実させていきます。コンサルタントが全国行脚（個別訪問）を行うことにより、研究会で発信したこと、会員企業間で情報交換したことを、確実に各社が実践できるビジネスモデルへとさらに進化させていきたいと考えています。そして、中国におけるポテンシャル・マーケットが今の10倍はあると言われる事業環境の中、真の競争力に磨きをかけ、日中グループでシナジー効果が発揮できるよう、人財戦略（新規人材の獲得と早期戦力化）含めてグループ各社、日本との連携をさらに深め、成長を確実にものにしていきます。

会社概要

総 経 理：中野 好純
設 立：2012年1月13日
出 資 金：50百万円

本社

上海市長寧区江蘇路369号兆豐世貿大廈18H
TEL：+86 (21) 5240-1398 (代表)
FAX：+86 (21) 6091-7867 (代表)

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

グループ会社営業サポート

コーポレート・リレーションズ =企業と企業のつながりを創る活動

コンサルティングビジネスのワンストップサポートを通じてコーポレート・リレーションシップを創造します

戦 略

- 船井総研を中心としたグループ各社の営業サポート強化
- 船井総研グループのお客様に向けた、営業サービスの外販開始
- 女性活躍・生産性の向上による働き方改革の推進



事業の特徴と強み

当社の事業の強みは、船井総研グループのフィールドで培ってきた営業サポート力にあります。

(主たるサービス)

1. 新規案件の創出
受注型セミナーやインサイドセールスなどを通じて、確率の高い営業見込案件を継続提供します。
2. 既存顧客との関係性強化
既存顧客向けのセミナーや勉強会の運営を通じて、顧客との関係性強化をサポートします。
3. 顧客データベースの構築とメンテナンス
見込客リストの提供を通じた新規顧客の開拓支援、既存顧客との取引履歴管理を通じたCRM及びクロスセルの推進。

今後の取り組み

2018年度は、従来のグループ各社に向けた営業サポートに加えて、「船井総研グループのお客様に向けたサービス提供」を本格スタートさせます。業種・業界別に特化した専門コンサルタントとの連携を密にする当社の専門スタッフだからこそ提供できるきめの細かい営業サポートやバックオフィス体制を、船井総研グループ内

外に提供してまいります。お客様が本来のコア事業に集中できる環境を整え、“なるほど、そこまでやってもらえるのか”と深く実感していただける価値をご提供します。

当社は女性比率が高く、活躍する会社です。リモートワークやフレックスタイム制などを本年度より導入し、働き方改革を今後もさらに推進しています。

会社概要

代表取締役社長：柳楽 仁史
設 立：2013年11月28日
資 本 金：50百万円

本社

大阪市中央区伏見町4-4-10
新伏見町ビル6階
TEL：06-6125-7116 (代表)
FAX：06-6232-0207 (代表)

芝 オフィス

東京都港区芝3-4-11
芝シティビル6階
TEL：03-6436-3883 (代表)
FAX：03-3452-3601 (代表)

【淀屋橋オフィス】

大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

【丸の内オフィス】

東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

船井総研ロジ株式会社

ロジスティクス事業

ロジスティクスを一貫して創り上げる

コンサルティングから物流業務受託
物流トレーディングまで
一貫したロジスティクスサービスを提供します



戦略

- ・物流コンサルティング、物流オペレーション、物流トレーディング業務に加え、プラットフォーム機能を構築し、物流総合エンジニアリング企業を目指す

事業の特徴と強み

当社は物流に特化したコンサルティングサービスを事業の中核において活動しております。製造業、卸売業、小売業、通信販売様のロジスティクスに関する実態把握および高度化のための具体策の提供です。

当社が提供するロジスティクスの強化のための実行サービスは下記の3つです。

- ①コンサルティングサービス=お客様のロジスティクスを客観的にとらえ、現場に強いコンサルタントが最も効果的な解決策を策定、実行支援します。
- ②3PLMサービス=製造業、卸売業、小売業、通信販売様の物流部として、ロジスティクス管理機能を受託し、

コンサルティングで策定した具体策を実行致します。物流部門を保有しない企業様に業務をお任せいただくことで、即効性のあるサービスを提供しています。

- ③共同購買サービス=共同購買による調達力強化サービスを提供します。複数企業の購買をまとめて調達コントロールすることで、企業単独では成しえない原価強化を可能にします。

営業利益率向上、サービス向上、在庫削減、リードタイム短縮を実現することで、お客様の経営効率向上に貢献します。

今後の取り組み

物流業界におけるドライバー不足、倉庫での作業員不足は『物流を委託する企業と受託する企業』のパワーバランスを逆転させました。製造業・卸売業・小売業・通信販売業は国内物流事情に合わせた物流サービス及び体制の見直しが急務となっています。

更に今年度から船井総合研究所の物流企業支援グループと連携し、物流を受託する側と委託する側の双方の情報を融合することで、更に実行力の高いサービスを計画しております。

『コンサルティングサービス』では、企業様の目指す方向性及び今後の物流事情に加え、物流業務の受託者である『物流企業の見直し』を反映した物流体制の構築を策定することで、

より実効性の高いコンサルティングを提供してまいります。

『3PLサービス』では、経営研究会会員様との連携を進め、全国のロジスティクスネットワーク網をさらに重厚にします。当社にロジスティクスのご相談をいただく企業様にとっては、より選択肢が増えることで、競争力を維持したロジスティクス体制づくりを提供します。

『共同購買サービス』では上記の荷主及び物流企業のネットワーク拡大に合わせて、共同購買のボリュームが拡大することで更なる調達力の強化が期待できます。

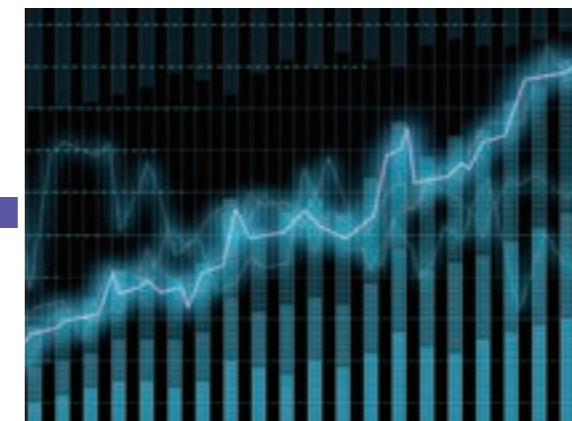
物流変革期における企業様のニーズは急拡大しています。当社もグループの強みである情報を集約することで、業界で類を見ないサービスを展開してまいります。

株式会社船井総研ITソリューションズ

IT関連事業

IT活用で業績向上を 考え続けるパートナー

デジタル (IT) の力で、営業力を強化し、
お客様の業績向上に向けた最適なソリューションを提供します



戦略

- ・IT業界・製造業界の中堅・中小企業をターゲットに、IT化戦略・IT化計画策定コンサルティング
- ・営業受注向上に繋がるデジタル化コンサルティング
- ・クラウド導入サポートと遠隔コンサルティング

事業の特徴と強み

当社は船井総研グループにおけるITに特化したコンサルティング会社であり、IT業や製造業を中心に、企業のIT化戦略及びIT化計画の策定、構築から運用に至るまで多くのコンサルティング実績を有しています。「お客様の業績向上」というコンセプトのもと、グループ会社と連携し、お客様に最適なソリューションを提供しています。

当社と他のITコンサルティング会社との大きな違いは、他社は「仕組みづくり」を主なサービスとしている一方で、当社は「仕組みづくり」と「マーケティング・コンサルティング」の双方のサービスをバランス良く提供するスタンスをとっており、特に「マーケティング・コンサルティング」ができることを強みとしております。

業績向上を目指す企業に必要な仕組みを調査・分析し、必要に応じてデジタル (IT) の力を使い、集客～顧客育成～商談～受注に至るまでの、具体的成果の出るマーケティングシナリオの策定と、その仕組みづくりをサポートしています。

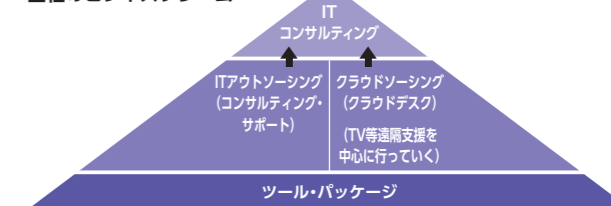
当社は単にデジタルマーケティングツールを導入するだけの提案はいたしません。ツールありきではなく、まずは、お客様の現状を把握し、目的達成・成果向上のために必要な戦略・戦術を策定し、その上で、必要に応じたツールの導入・運用支援をいたします。当社のITコンサルティングは、お客様のビジネスモデルの根幹部まで踏み込んだ最適なIT化支援を行うことに特徴があります。

今後の取り組み

当社のコンセプトは、デジタル (IT) の力で、お客様の業績向上に寄与することです。例えば、BtoB企業において受注数を上げるためには、インターネットやSNS、webなどを駆使して反響率を高めるようなマーケティング・ミックスを行っていくことが必要不可欠です。ただし、デジタルマーケティングといえども、ときにはアナログ (リアル) のマーケティング施策も必要であり、デジタルとアナログの融合も考慮しながら、お客様の業績向上にこだわったコンサルティングを行ってまいります。従来型のITコンサルティングを継続・強化しつつ、中小・中堅企業が費用面・品質面ともに最適なIT経営を実践で

きるよう、クラウド化を推進し、お客様の営業利益向上に貢献できる為のツールの導入と運用支援及びクラウドソーシング・サービス (遠隔コンサルティングを通じた導入後の運用サポート) の定着に向け、取り組んでまいります。

当社のビジネスフレーム



会社概要	代表取締役社長：菅 重宏 設立：2000年5月10日 資本金：98百万円	大阪本社	大阪市中央区北浜4-4-10 TEL:06-7711-5562 (代表) FAX:06-7711-5563 (代表)	東京本社	東京都品川区西五反田6-12-1 TEL:03-5745-0781 (代表) FAX:03-5745-0782 (代表)
	会社概要		代表取締役社長：西山 直生 設立：2000年2月1日 資本金：60百万円		本社

株式会社プロシード

コンタクトセンターコンサルティング事業

カスタマーエクスペリエンスからエンゲージメントの時代へ

ビジネス成功の鍵は、顧客とのつながり（顧客接点）の強化
業界No.1の魅力ある顧客サービスが提供できる会社へと導きます



戦 略

- ・コンタクトセンター強化による顧客満足度向上、売上への貢献、コスト改善、品質等のパフォーマンス改善支援の拡充
- ・電話やメール・WEBチャット・モバイルアプリと多様化する顧客接点に応じたコンサルティングメニューの充実

事業の特徴と強み

当社は、企業や組織のマネジメントを強化するための、コンタクトセンター改善に特化したコンサルティング、研修、診断サービスを提供しています。国内で唯一COPC®規格^(※)を有し、グローバル基準の実践的かつ最新指標を活用した各種診断やパフォーマンス向上に向けた改善支援を20年以上（診断・改善コンサルティング400組織以上、研修提供10,000人以上）実施。豊富な実践経験と体系的な手法を有する専門コンサルタントが数多くの企業をサポートし続けています。保有するコンタクトセンター事例は、日本に限らず、70ヶ国・2,000ヵ所以上に及び、世界基準のCOPC規格を使用しています。世界最新のコンタクトセンターの事例にいち早くアクセスし、その優れた実績と体系的な手法、ベンチマークデータ等を活用することで、お客様への最適な提案および業界No.1の魅力ある顧客サービス実現支援を可能としています。

◆コンタクトセンター強化コンサルティング

各種診断により明らかとなった問題に対し、オーダーメイドでの「研修」「コンサルティング」で解決に導きます。



※COPC®規格とは
1996年設立のコンタクトセンター業界に特化して策定された国際標準のパフォーマンスマネジメントシステム。米国国家経営品質賞(マルコム・ボルトリッジ国家品質賞)のフレームワーク等のマネジメント品質規格を参考にしている。70ヶ国・2,000ヵ所を超えるコンタクトセンターでの監査事例やアセスメント実績がデータベース化され参考にしている。COPC®規格の導入により、顧客満足度向上、組織力の強化、売上の貢献、コスト削減という成果が報告されている。COPC®規格はユーザーとして同規格を理解したグローバルなリーダーによる国際的な規格委員会が改定をしている。

今後の取り組み

2017年は、主力サービスであるCOPCの認証や研修受注が順調に増加し、COPC認証取得（組織）数が過去最高の28組織となりました。特に、銀行や証券会社、保険会社におけるコールセンター活用が広がりを見せており、2018年も引き続き顧客窓口の改善ニーズが高い金融業界を中心に、コンサルティングサービスを展開していきます。

また、近年、企業と顧客の接点が、従来の電話中心のものから、チャットやモバイルなどのオムニチャネル化する

中、2017年下期からはコールセンター以外にも活用可能な新商品「カスタマージャーニー研修（顧客の行動と心情変化を体系化したもの）」を新たなコンサルティングメニューに加えました。「COPC CX規格（世界標準のコールセンター運営手法）」も新規にリリースしたことで、より広範な企業ニーズへの対応を可能とし、質の高いコンサルティングサービスの提供と受注拡大に取り組みます。

会社概要	代表取締役社長：根本 直樹 設立：1991年6月24日 資本金：100百万円	本社	東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル22階 TEL:03-6212-2107 (代表) FAX:03-6212-2104 (代表)
-------------	--	-----------	--

株式会社HR Force

ダイレクトリクルーティング事業

最新のテクノロジーを活用し、労働力不足解決ソリューションをオーダーメイドで提案・提供



戦 略

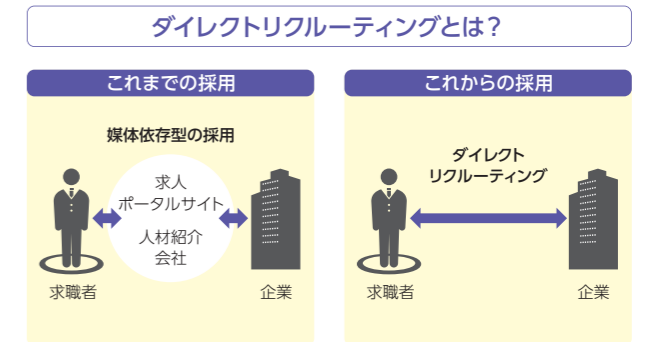
- ・「ダイレクトリクルーティング」手法による採用サポート実績、国内No.1
- ・ビッグデータの分析による更なる採用プロセスの向上
- ・船井総研のグループメリットを活かした、船井総合研究所HRDコンサルティング部門との連携

事業の特徴と強み

国内市場において労働人口が大幅に減少する中、船井総合研究所ではかねてより人材採用をはじめとする人材開発コンサルティングを強化してまいりました。6,000社を超えるクライアントを抱える船井総合研究所において、私どもは2,500社以上の企業様に「ダイレクトリクルーティング」による採用サポートを実施。今後ますます高まる採用ニーズに応えるべく、今般株式会社HR Forceを設立しました。

「ダイレクトリクルーティング」とは、企業と求職者を直接つなげる人材採用のことです。これまでのように、求人ポータルサイトや人材紹介会社を介するのではなく、企業が直接求職者へアプローチする新しい採用手法です（図参照）。私どもがご提案する、Indeedやcareerjet等の求

人特化型の検索エンジンを活用した「ダイレクトリクルーティング」手法を導入した企業様は、平均1/3程度の一人あたりの採用コスト削減を実現しています。



今後の取り組み

株式会社HR Forceのミッションは「日本の労働力を高める」。人手不足 イコール 労働力減少ではありません。今後は、これまでの「募集」に加え、その後の「応募者の管理」、「面接日程の調整」、「内定の連絡」、「入社」までの一連のプロセスをRPA (Robotic Process Automation) を活用し、自動化していきます。採用活動に存在する負をテクノロジーで解決します。

	高山 奨史 Shoji Takayama (1982年7月12日生) 神奈川県出身
略 歴 2005年4月 株式会社船井総合研究所へ入社。 2017年1月 Webマーケティング事業室部長 2018年2月 社内起業により、株式会社HR Forceを設立、代表取締役社長に就任。	

会社概要	代表取締役社長：高山 奨史 設立：2018年2月1日 資本金：64百万円	本社	東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 TEL: 03-3201-2750 (代表)
-------------	--	-----------	--