



Factbook 2025

Company profile and latest information

 Funai Soken Holdings





船井総研グループは、日本最大級の 「中堅・中小企業向け総合経営コンサルティンググループ」



Funai Soken

1970年 創業

1988年 株式上場（大阪新二部）

2005年 東証一部上場

2014年 ホールディングス化

2022年 東証プライムへ移行

会社名	株式会社船井総研ホールディングス
資本金	3,125百万円
設立	1970年3月6日
所在地	(東京本社) 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 (大阪本社) 大阪府中央区北浜四丁目4番10号
グループ従業員数	1,535名（2024年12月末時点）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9757）



会社紹介

ビジネスモデル

中計・成長戦略

24年決算概況

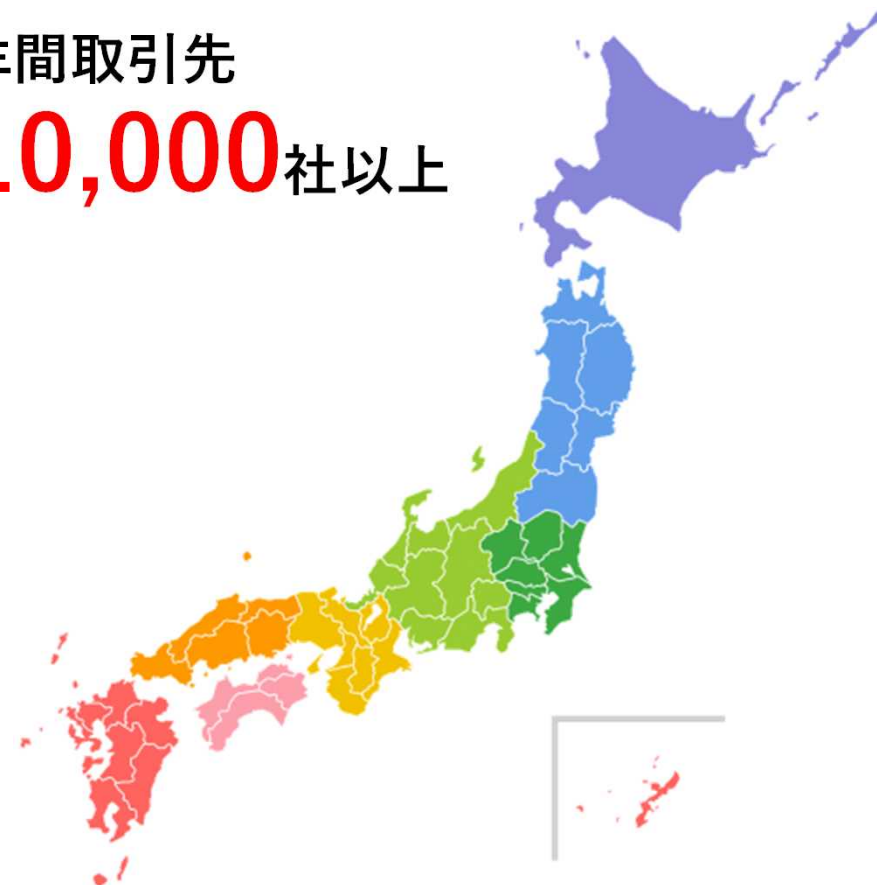
株主還元

その他

船井総研グループは、日本最大級の 「中堅・中小企業向け総合経営コンサルティンググループ」



年間取引先
10,000社以上





船井幸雄（1933年～2014年）が船井総合研究所を創業 日本の中小企業コンサルタントの草分け



創業者 船井幸雄



東京本社 ファウンダールームに展示している
創業者の著書（一部）



中核の船井総合研究所を中心に、 グループ8社が企業の経営課題の解決をサポート

経営コンサルティング事業

 **Funai Soken**
中堅中小企業のDX・総合コンサル

 **Funai Soken**
船井(上海)商务信息咨询有限公司
中国・経営コンサル

 **PROSEED**
CORPORATION
コールセンターコンサル

 **Funai Soken**
Agata FAS
フィナンシャルアドバイザー事業

 **ALMACREATION**
マーケティング事業

デジタルソリューション事業

 **HRForce**
採用広告運用代行

 **ApparelWeb**
デジタルマーケティング

ロジスティクス事業

 **Funai Soken**
Logistics
ロジスティクスコンサル・BPO

経営コンサルティングとは、企業の経営状態をより良くするための助言や具体的なビジネスモデルの提案を行う仕事



月次支援のコンサルティングの様子（介護施設事業者）

企業が抱える経営課題

- ・ 売上アップ
- ・ 利益アップ
- ・ 人材採用・育成
- ・ DX
- ・ 新規事業
- ・ M&A、事業承継、IPO
- ・ 財務、資金調達
- ・ . . .

【撮影協力】 社会福祉法人 永寿荘「扇の森」

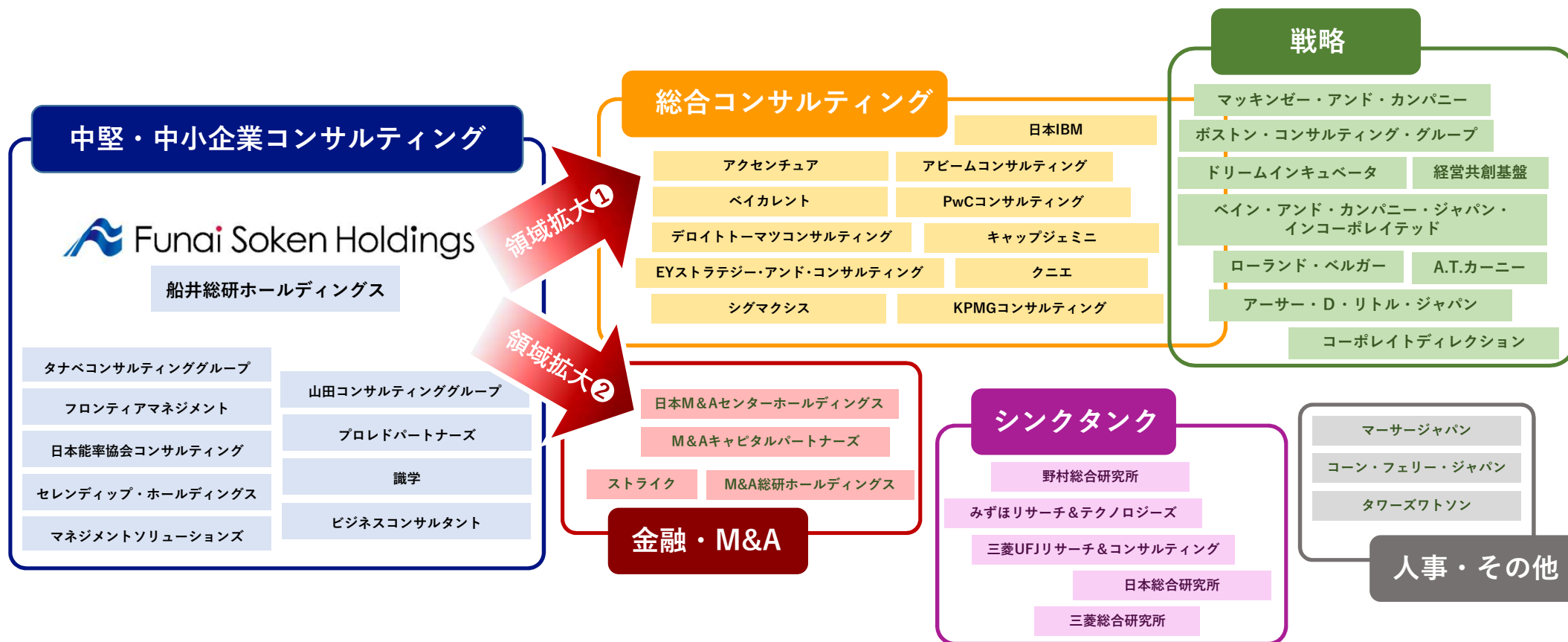


創業から54年、業績を拡大し続け、成長をさらに加速 中堅・中小コンサルティング市場では国内最大規模の実績





中堅・中小企業領域はもちろん、今後は「総合コンサルティング」領域への拡大を目指す





他のコンサルティング会社との違い

①ターゲット ②拠点 ③体制

・ 一般的なコンサルティング会社

 Funai Soken Holdings

①

ターゲット

大手企業中心

中堅・中小企業

②

拠点

多拠点性

営業拠点を東京に集中

③

体制

営業とコンサルの分業

コンサルによる一気通貫体制

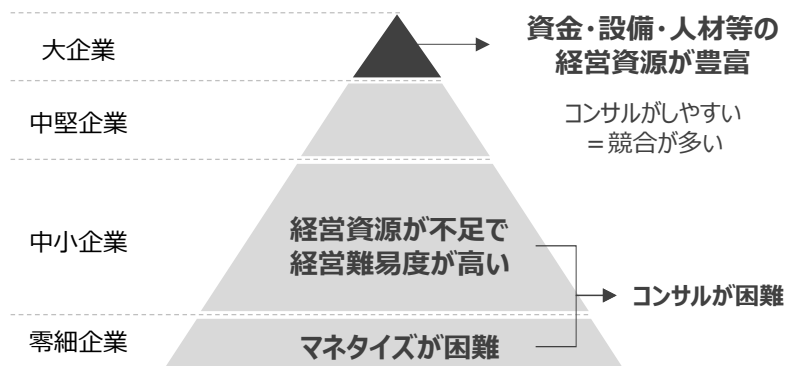


他のコンサルティング会社との違い①

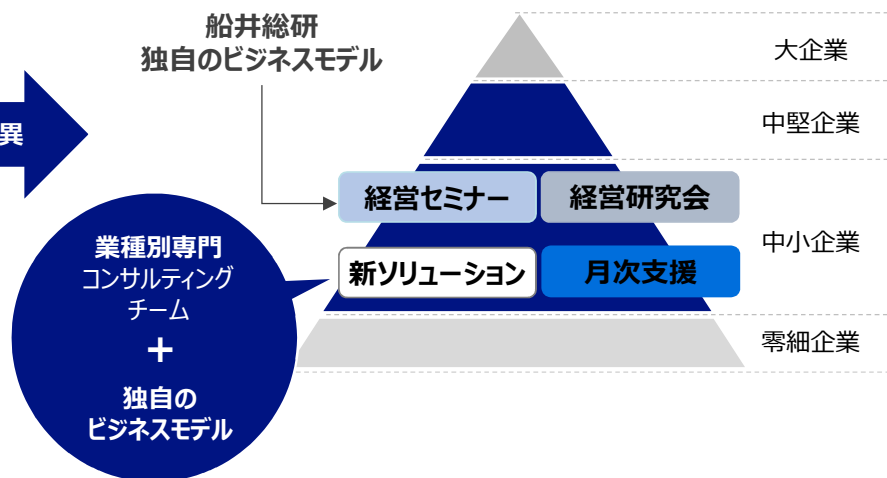
中堅・中小企業を重点顧客としたビジネスモデルを確立

一般的なコンサルティング会社

大手企業を中心に展開



中堅・中小企業を強力に支援





他のコンサルティング会社との違い②

営業拠点を東京・大阪に集中、高効率＆高収益性の経営を実現

一般的なコンサルティング会社

営業拠点拡大によって顧客接点を持つ

拠点コストや営業コストがかかり、
またコンサルタント間の
ノウハウの共有や品質の維持が難しい

各拠点
エリアごとに
顧客へ営業
(Push型)



差異



営業拠点を東京・大阪に集中 専門性によって、全国から顧客が集まる

拠点コストや営業コストを抑え、
またコンサルタント間の
ノウハウの共有や品質の維持にも貢献

各業種の
経営者から
専門コンサルティング
チームに相談
(Pull型)





会社紹介

ビジネスモデル

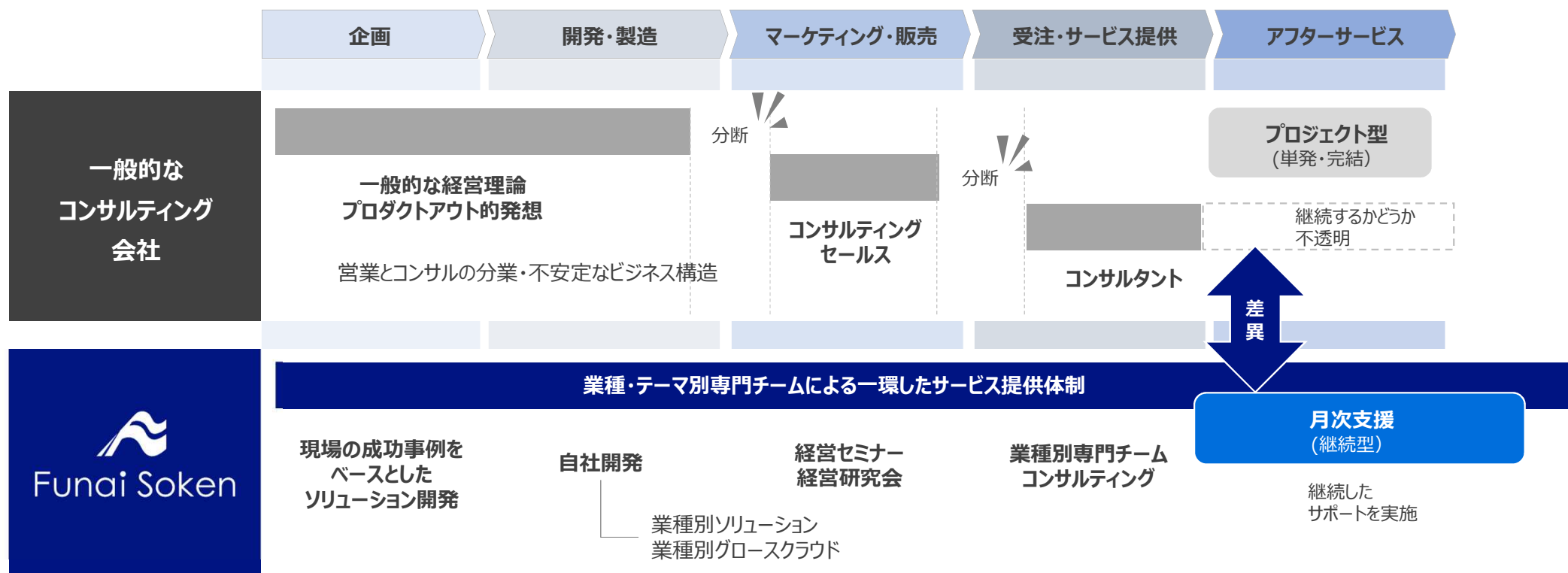
中計・成長戦略

24年決算概況

株主還元

その他

他のコンサルティング会社との違い③ コンサルティング業界のSPAにより高い収益性を維持

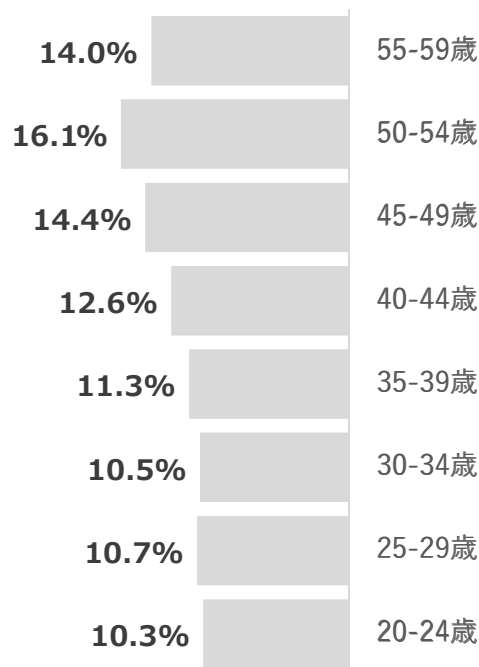




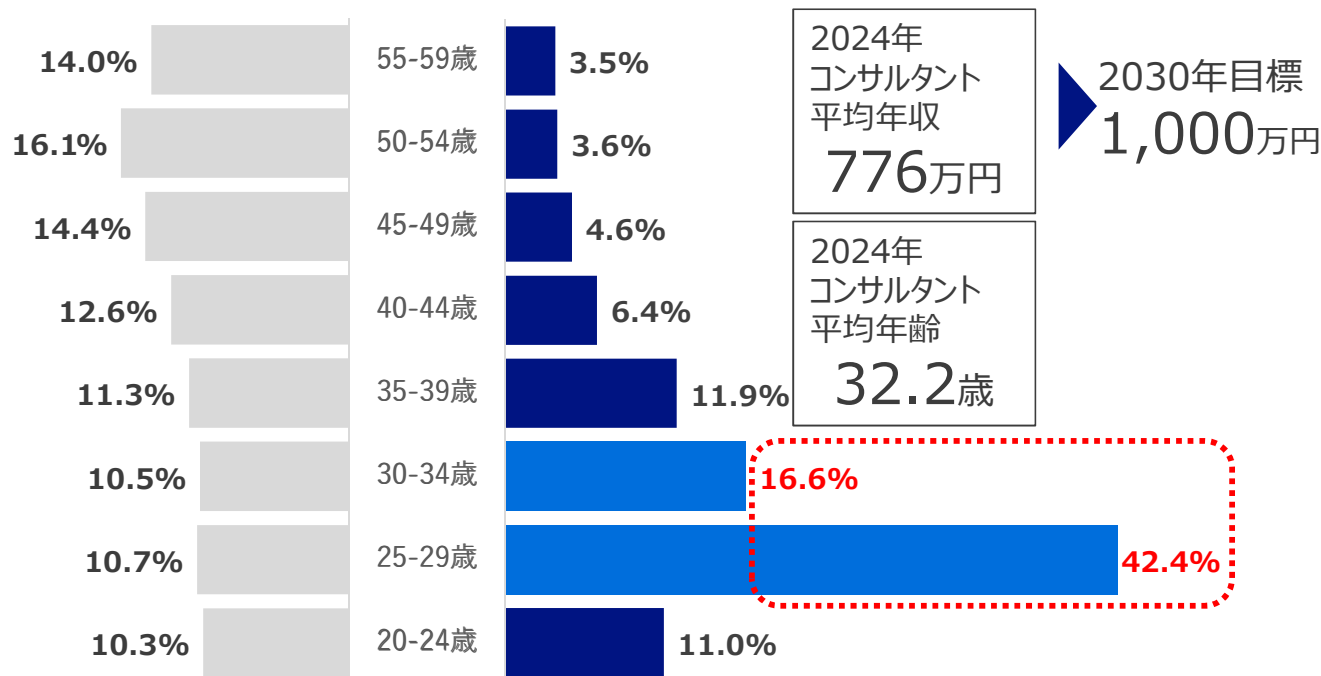
他のコンサルティング会社との違い④

新卒中心・家業人財の採用・育成強化による人的資本経営を推進

日本人口の年齢分布 ※1



当社コンサルタントの年齢分布 ※2



※1 (出所) 総務省統計局2024年10月1日年齢別人口統計

※2 船井総合研究所コンサルタント職の年齢別分布 (2024年12月31日現在)
上記数値のそれぞれ20～59歳の総人数を100%として各年齢構成比の割合を算出

グループコンサルタント採用人数

	新卒 採用人数	キャリア 採用人数	計
2021	144 (82.8%)※3	30	174
2022	140 (76.5%)	43	183
2023	152 (67.6%)	73	225
2024	170 (83.3%)	34	204

※3 括弧内の数値は、採用人数に占める新卒者の割合

新卒コンサルタントの「家業人財」比率 ※4

中小企業経営の理解が深い「家業人財」の採用を強化

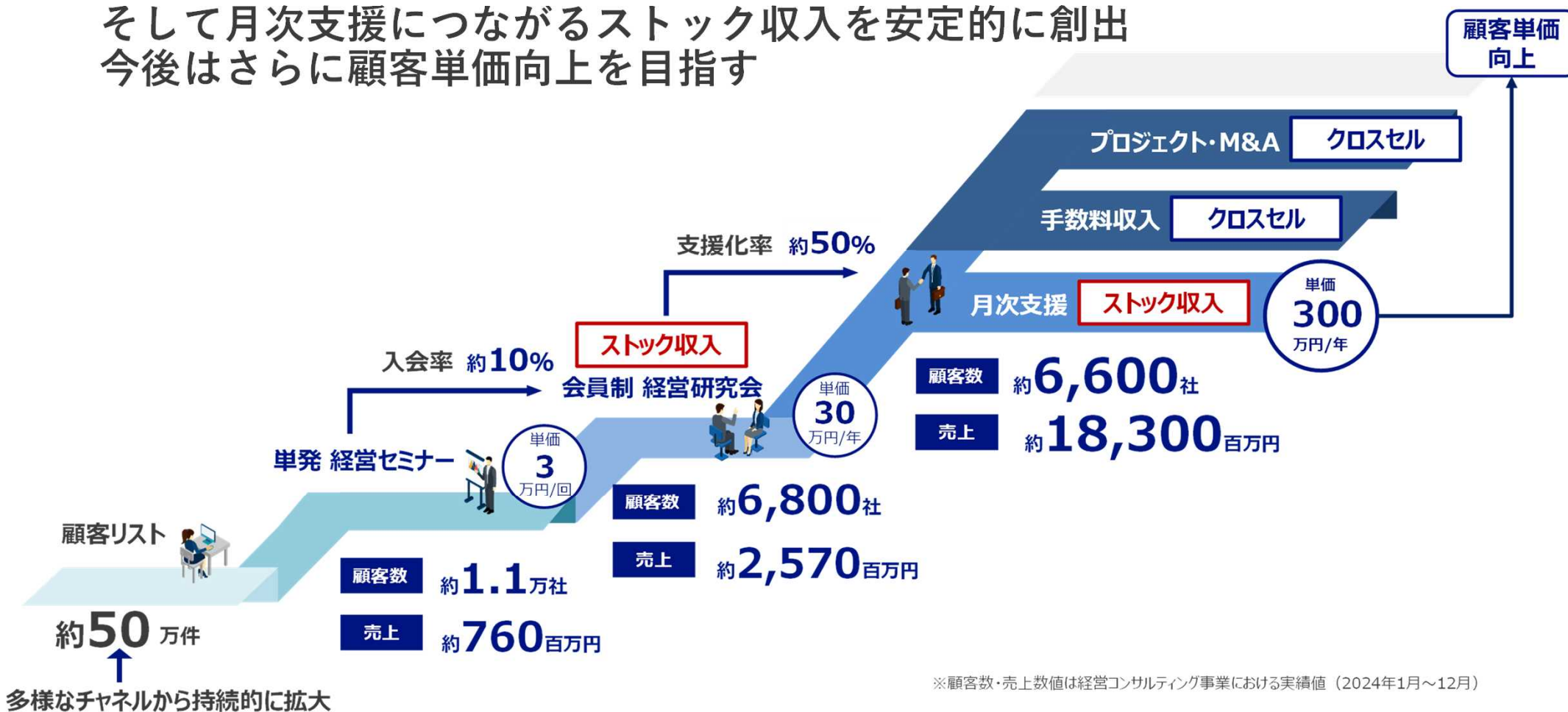
2023年入社	2024年入社	2025年入社
40.0%	35.6%	37.5%

※4 船井総合研究所新卒コンサルタント職採用のうち、実家に家業を持つ
(企業経営者のご子息・ご息女) 割合



<ビジネスモデル>

経営セミナーから顧客基盤のベースとなる経営研究会
そして月次支援につながるストック収入を安定的に創出
今後はさらに顧客単価向上を目指す





経営セミナーを起点とする循環型サイクルで 新規顧客獲得と安定継続受注

当社グループの創業来の強み

||

「経営者」との直接接点から生み出される価値

経営セミナー

経営研究会

約10,000名の
経営者ネットワーク

新ソリューション

月次支援

集客を担うセミナー

➡ 開催件数：1,516本
参加者数：27,521名

過去最高の開催件数・参加者数を達成

顧客基盤となる研究会

➡ 研究会数：213
会員数：7,512名

過去最高の会員数を更新

(2024年末実績)



＜経営研究会＞

同業種の経営者の情報交換 「師と友づくり」の場



中堅・中小企業経営者のための 「業種・テーマ別経営者塾」

- ・コンサルタントからの最新情報
- ・全国の成功事例の共有
- ・経営者同士の情報交換

＜月次支援＞

業種別専門コンサルティングチームが 具体的な実行支援まで伴走



中堅・中小企業経営者のための 「業種・テーマ別家庭教師」

- ・顧問契約型コンサルティング
- ・全国の成功事例に基づいた実践的な成長実行支援



月次支援コンサルティング

担当コンサルタントが経営現場に寄り添いながら、実行支援する顧問契約型のコンサルティングサービス
時に、企業成長に応じて、チームとなり、連携しながら顧客企業の成長を推進

月次支援の一日



お客様の会社にご訪問

部門責任者・現場担当者と ミーティング

一日の始まりは経営者とのミーティングから。現在の課題のヒアリング、今後の戦略などについて話し合います。お客様の参考になる業界の最新情報などもお伝えします。



現状分析、商圏・ターゲットの検討、販促計画、営業マニュアル整備、担当者のロープレ、数値管理を行い、現場でPDCA循環の仕組みの構築に取り組み会社の戦略を現場に落とし込みます。



昼食

午前から訪問する日はお客様と食事を頂くこともあります。経営者や経営幹部、従業員の方々とコミュニケーションが深まる時間です。



経営者・経営幹部と ミーティング

一日の最後に今回のコンサルティング支援の振り返り、今後の進め方について打合せを行います。現場コンサルティングで気づいた課題や従業員の声などもお伝えし、課題の早期解決につなげます。



※内容・時間はコンサルティングメニューにより異なります。



経営研究会

業種別・テーマ別に各分野に精通したコンサルタントが主宰する、経営者のための勉強会コミュニティ
参加者が自らの体験や事例を語り、お互いを高めあう「師と友づくり」の場

経営研究会の一日

🕒 ゲスト講師の講座

第1講座は、業界トップランナーの経営者の方をゲストにお招きしてご講演頂きます。また、最新のソリューション、サービスを提供する会社から、業界での導入事例をご紹介頂くこともあります。



🕒 昼食

参加者と講師がいっしょにお弁当を頂きます。和気藹々会話がはずみます。



🕒 船井総研講師の講座

第2講座は、船井総研講師から、業界の最新動向、コンサルティングの現場で創り出した成功事例の共有、業績アップのためのノウハウ等をお伝えします。



🕒 情報交換会

グループごとに、参加者がテーマに沿った自社の取り組みを発表します。振り返りシートには、他社の好事例を自社に落とし込んで課題解決につなげるために、次回までに取り組むことを記入。PDCAを回しています。



年1回の特別企画

会社企業表彰



モデル企業視察ツアー

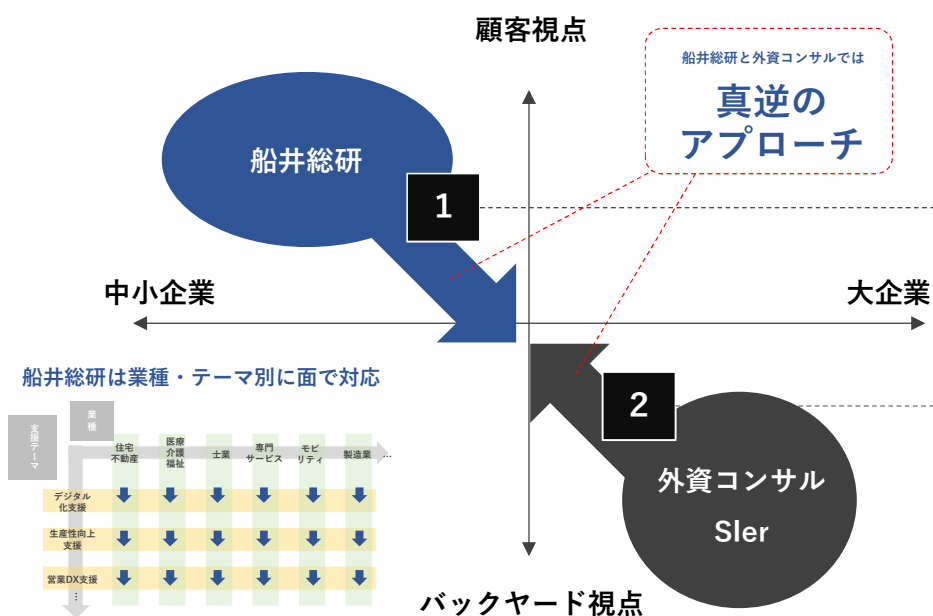


※内容・時間は経営研究会によって多少異なります。



【船井総研のDX支援の特徴】 逆張りのアプローチを強みとしながら、顧客のDXを進める

一般的なアプローチとは真逆のDX推進



具体 まずは「マーケティングDX」から最適化

1 現行施策予算の置き換え（中小広告代理店等から）

企業が現時点で実施している具体施策

- ・ 集客のデジタル化（Webコンサル等）
- ・ 販促のデジタル化（リスティング等）
- ・ 採用のデジタル化（DR等）

2 一定の予算確保が必要なリプレイス

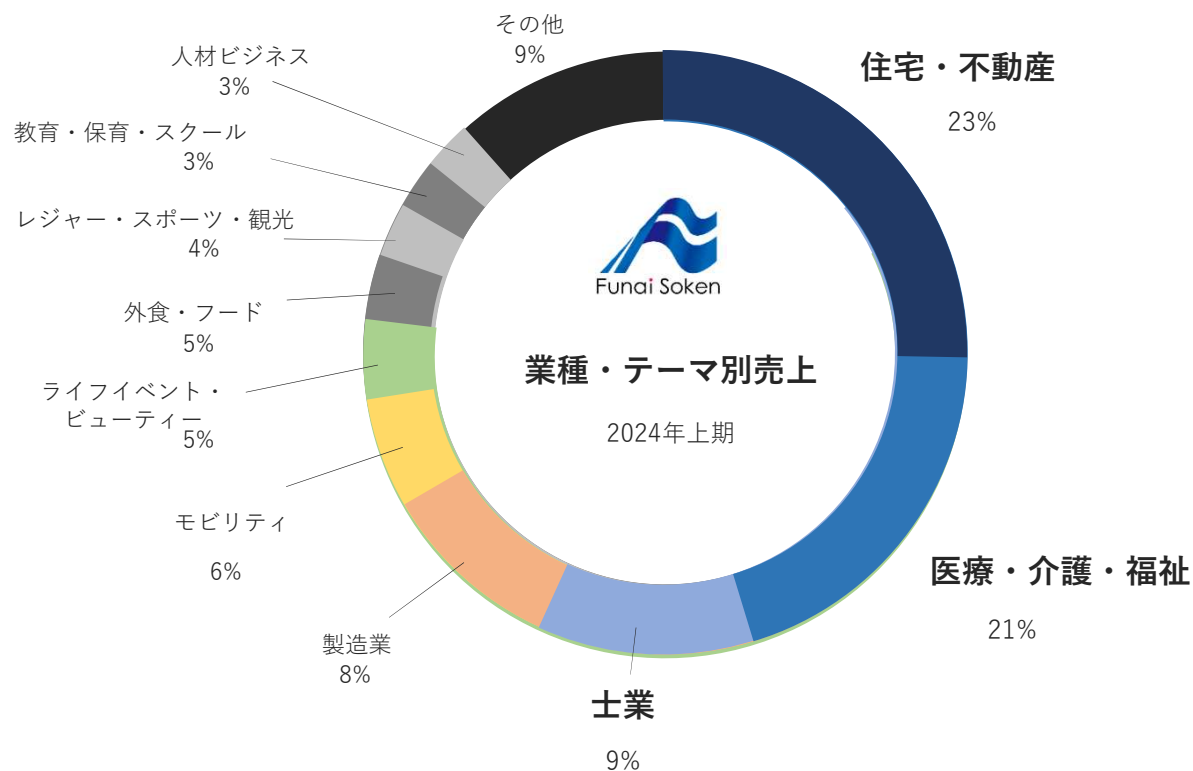
MAやSFA、CRMの業種モジュール

- ・ 既存の業種特化型ソフトの見直し
- ・ 既存の会計パッケージソフトの見直し

広義の
DX
コンサル
領域注力中の
DX
コンサル
領域



経営コンサルティング事業の主力4業種は 住宅・不動産、医療・介護・福祉、土業、製造業



特徴（１）

「住宅・不動産」と「医療・介護・福祉」の
2業種で売上全体の**44** %を占める

特徴（２）

最も売上が伸長している業種は**製造業**

[会社紹介](#)[ビジネスモデル](#)[中計・成長戦略](#)[24年決算概況](#)[株主還元](#)[その他](#)

M&A・事業承継



船井総研あがたFAS

経営コンサルティンググループだからこそできる、成長のためのM&A・事業承継

M&Aアドバイザー



決してM&Aありきではなく、経営全般の選択肢を見据えて、また、各業界の専門家の知見を踏まえて、最適な今後の経営の在り方を共に考えます。例えば、譲渡側であれば「本当に譲渡するのが最善の選択肢なのか」、譲受側であれば「M&Aがベストの選択肢なのかどうか」を含めて伴走します。

事業承継アドバイザー



事業承継の方法には、親族内承継、従業員承継、株式上場（IPO）、第三者承継（M&A）と、様々な選択肢があります。そして、事業承継は、第二創業、第三創業のチャンスでもあります。多様な選択肢を総合的に支援しています。



船井総研あがたFAS 多くM&Aを成立させている業界の実績紹介

物流・倉庫業／不動産賃貸管理・不動産仲介／工務店・リフォーム・工事業／建設工事業／自動車販売・整備業／製造業／医療・介護／パチンコ／葬祭業／整骨院／飲食／店舗／屋外ゴルフ練習場／土業／食品製造・食品卸／IT・ウェブ・ソフトウェア／電気・ガス・エネルギー／人材ビジネス

[会社紹介](#)[ビジネスモデル](#)[中計・成長戦略](#)[24年決算概況](#)[株主還元](#)[その他](#)

補助金活用コンサルティング

新規事業や設備投資計画のための補助金活用をコンサルティング

平均採択率  **84.4%**

平均獲得金額  **4,943**万円

創業以来の採択数  **538**件

80%超の高い採択率

補助金申請の専門家が申請者を徹底的にサポート。難易度の高い案件を含めて80%以上の高い採択率を実現しています。そのすべてをデータ化し、社内のノウハウを蓄積しています。

高難度で高額な補助金の 採択実績も多数

事業再構築補助金、ものづくり補助金、大規模成長投資補助金、躍進的な事業推進のための設備投資支援事業等、様々な補助事業において、お客様が希望される補助対象費用に対して上限金額での採択実績が多数あります。1億円の採択事例も珍しくありません。

新規事業や設備投資の 計画から伴走

お客様の想いを実現するために、活用できる補助金を探してご提案することも可能です。事業を成功に導く新規事業計画・設備投資計画から伴走し、単なる補助金獲得ではなく、補助金獲得後の未来のコンサルティングを行います。

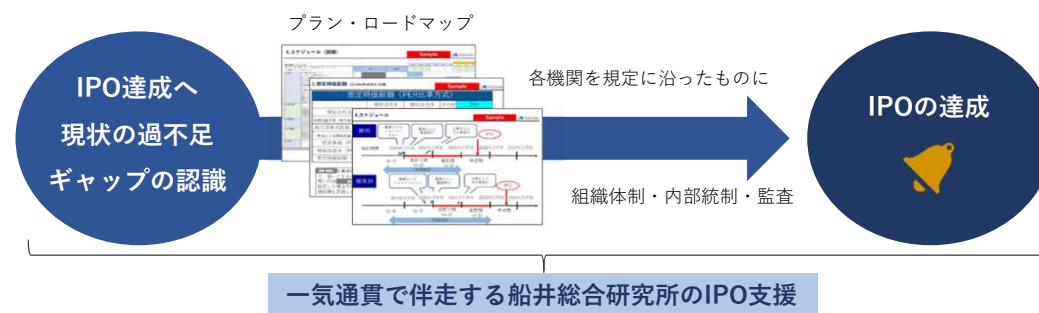


IPOコンサルティング

IPO（新規上場）を目指すクライアント企業の様々なニーズに応じて、包括的にワンストップでサポート

船井総合研究所のIPO支援サービス

IPO（新規上場）のために、できていることでできていないことを具体的に整理します。その上で、3年以内に上場企業に近い水準の体制を整え、5年以内にIPO（新規上場）を目指すためのスケジュール及び実行プランを作成、サポートします。



更にJ-Adviser、F-Adviser資格を取得

J-Adviser、F-Adviserの資格取得により、TOKYO PRO Market（東京プロマーケット）、Fukuoka PRO Market（福岡プロマーケット）への上場を希望する顧客企業の上場適格性を評価（調査・確認）するとともに、上場までの過程において助言・指導を行い、さらに上場後も規則遵守や情報開示をサポートします。

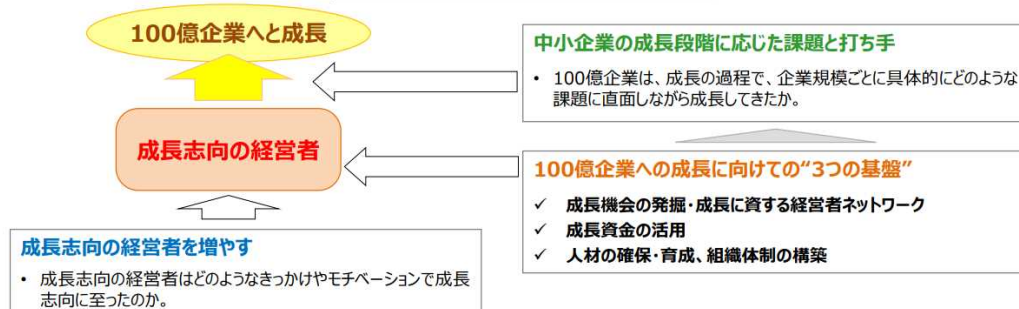


100億企業化[®]コンサルティングが年間100社を突破

今年の議論：100億企業創出の加速に向けた論点

- 中小企業の飛躍的成長には事業戦略を構想・実行する経営者が最重要であり、まずはこうした**成長志向の経営者を増やしていく必要がある**。一方で、成長のポテンシャルはあるものの、踏み出せていない経営者も多い。100億企業の創出に向けては、**経営者の成長のきっかけや動機付けの後押しするような環境を作っていくこと**が必要であり、本研究会では、経営者が成長志向に至ったきっかけやモチベーションから検討を行った。
- その上で、100億企業への成長に向けては、**経営者が成長段階（売上高規模）に応じた課題を理解して打ち手を講じるとともに、成長段階に応じた支援を展開し**、100億企業を目指す経営者を応援する政策体系を構築することが必要である。本研究会では、成長志向の企業が、企業規模ごとに**具体的にどのような課題に直面しながらステップアップし、100億企業へと成長していくかを分析し、整理**を図った。
- また、経営者が成長機会を発見し、成長段階に応じて効果的に打ち手を講じていくための基盤として、**成長機会の発掘・成長に資する経営者ネットワーク、成長資金の調達、人材の確保・育成と組織体制の構築**について重点的に検討を行った。

100億企業創出の加速に向けた論点



※中小企業庁「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書」（2024年6月）P4より引用

100億企業化PROJECT

経済産業省の政策に先駆けて展開している中小企業から地域の中核企業へと成長を加速させるために必要な100億企業化ロードマップ策定コンサルティングが年間100社を突破

株式会社ミールケア様（長野・食品製造業）/ 濱坂電機株式会社様（東京・設備工事業）/ 株式会社ホンダベルノ栃木中様（栃木・モビリティ）/ 医療法人せいわ会様（福岡・総合病院）/ カンサプ株式会社様（石川・飲食業）/ 株式会社フクダ様（島根／建設工事業）等 全国各地の成長意欲の高い企業を多数ご支援



会社紹介

ビジネスモデル

中計・成長戦略

24年決算概況

株主還元

その他

2030年に向けたグループ中期ビジョン

当社グループの歴史は、業態進化の歴史

流通業の
リサーチ＆マーケティング
コンサルティング会社

流通業中心期

1980年代

国内中小企業の
マーケティング
コンサルティング会社

業種総合化期

2000年代

中堅・中小企業を中心とした

デジタル(DX・AI) × 総合

経営コンサルティンググループ

デジタル拡大期

2020年代

1970年代
創業期

創業者の個人
コンサルティング会社

1990年代
サービス業拡大期

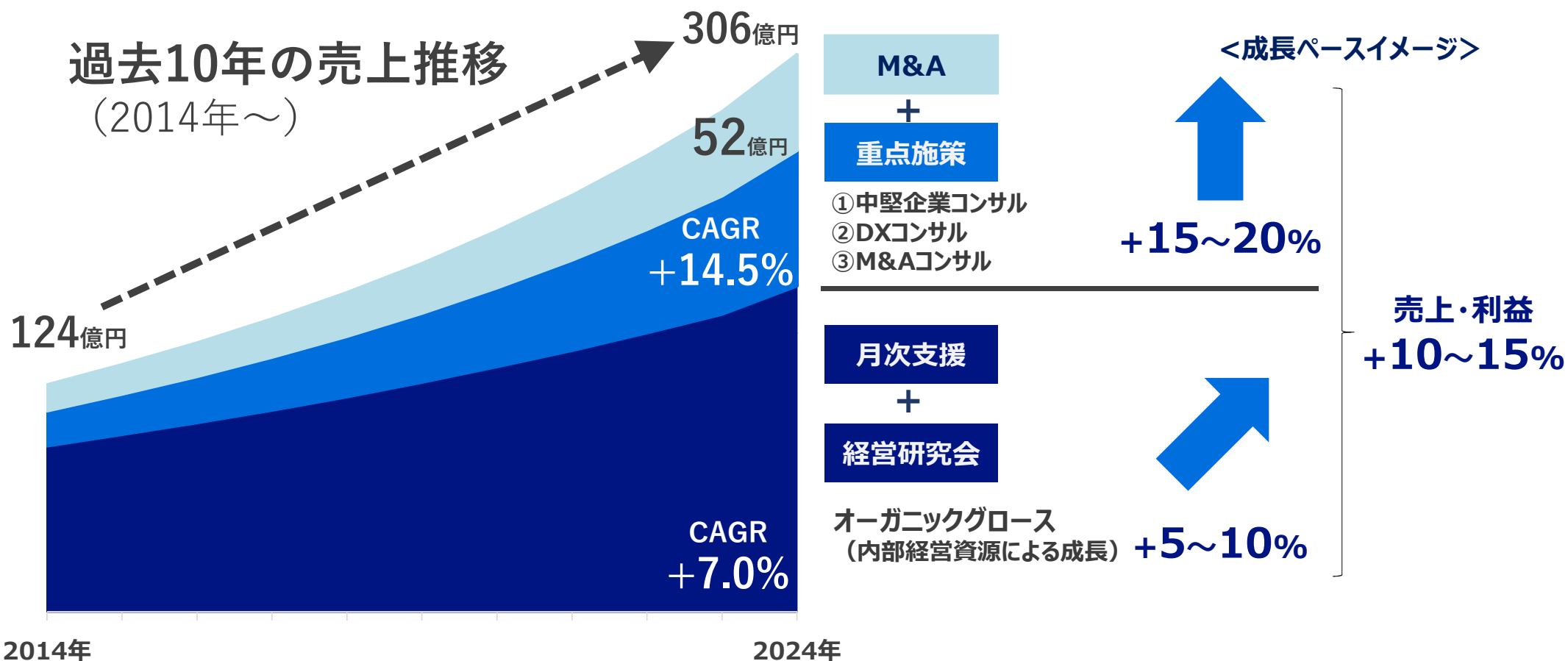
流通業＆サービス業の
マーケティング
コンサルティング会社

2010年代
テーマ総合化期

中小・中堅企業の
総合経営
コンサルティンググループ



オーガニックグロース＋重点施策＋M&Aで 今後も持続的に2桁成長を目指す





会社紹介

ビジネスモデル

中計・成長戦略

24年決算概況

株主還元

その他

海外の有力グローバルパートナーとの業務提携を進め、 日本の中堅・中小企業のDXを推進



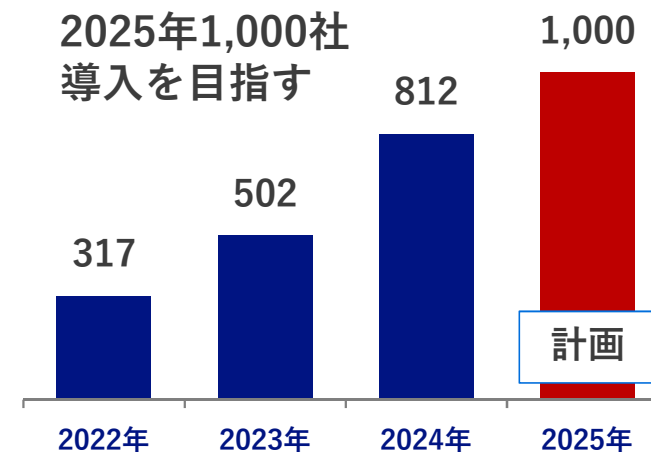
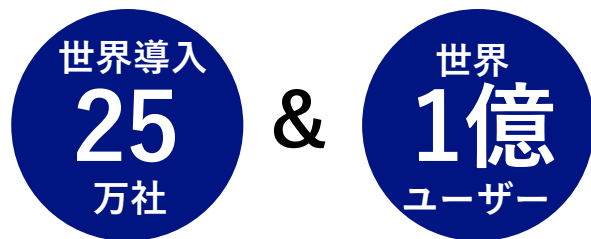
世界で1億人以上が利用している
クラウド型ビジネス
アプリケーション・サービス



船井総研は最上位の
Zoho認定
プレミアムパートナー



船井総研の業種別コンサル
ノウハウを組み合わせ、
企業へ導入支援を拡大





ESGインデックスへの組み入れ・外部評価等

S & P／JPXカーボン・エフィシエント指数

環境情報の開示状況や炭素効率性（売上高当たり炭素排出量）の水準に着目して構成銘柄のウェイトを決定する指数

MSCI日本株女性活躍指数（WIN）

MSCI社によるESG指数の1つで、時価総額上位700銘柄を対象に、性別多様性に関する開示情報をもとに優れた企業を選定

Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数 （除くREIT）（愛称「GenDi J」）

30歳年収が高い「近畿地方のトップ500社ランキング」32位

東洋経済オンライン2023年12月30日

JPX日経中小型株指数

JPX総研及び株式会社日本経済新聞社が算出する株価指数の構成銘柄に2022年より2年連続で選定

えるぼし

女性の活躍に関する取り組みの実施状況が優良な企業を認定

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス（ESG）の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映する指数

「10年で女性管理職比率が増加したトップ100社」1位

東洋経済オンライン2023年8月28日



会社紹介

ビジネスモデル

中計・成長戦略

24年決算概況

株主還元

その他

最近の主な出版実績・レポート発行実績



プレジデント社 (2025/03)
プロシード (著)



技術評論社 (2024/08)
船井総合研究所 (著)



同文館出版 (2024/08)
船井総合研究所 (著)



同文館出版 (2024/03)
船井総研ロジ (著)



医歯薬出版 (2023/10)
船井総合研究所 (著)

各分野の詳細レポートや資料は QRコード からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
<https://www.funaisoken.co.jp/>





会社紹介

ビジネスモデル

中計・成長戦略

24年決算概況

株主還元

その他

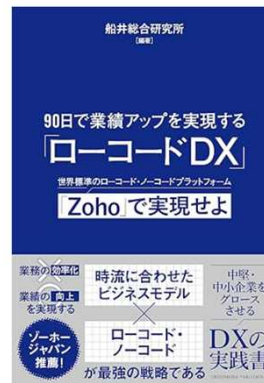
最近の主な出版実績・レポート発行実績



あさ出版 (2023/09)
船井総合研究所 (著)



同文館出版 (2023/08)
船井総合研究所 (著)



クロスメディア・パブリッシング
(2023/07)
船井総合研究所 (著)



日本能率協会マネジメントセンター
(2022/12)
船井総合研究所 (著)



自由国民社 (2022/05)
船井総合研究所 (著)

各分野の詳細レポートや資料は QRコード からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
<https://www.funaisoken.co.jp/>





会社紹介

ビジネスモデル

中計・成長戦略

24年決算概況

株主還元

その他

最近の主な出版実績・レポート発行実績



クロスメディア・パブリッシング
(2022/04)
船井総合研究所 (著)



同文館出版(2021/09)
船井総合研究所 (著)



日本実業出版社(2021/08)
船井総合研究所 (著)



医歯薬出版 (2021/07)
船井総合研究所 (著)



中央経済社 (2021/03)
船井総研ロジ (著)

各分野の詳細レポートや資料は QRコード からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
<https://www.funaisoken.co.jp/>





業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
住宅・建設・不動産	住宅 - 住宅会社の商品企画、マーケティング、営業支援 - デザイン住宅事業の新規立ち上げ支援 - ローコスト住宅事業の新規立ち上げ支援
	分譲住宅 - 分譲住宅会社の商品企画、マーケティング、営業支援 - 注文住宅会社の分譲事業の新規立ち上げ支援
	住宅リフォーム - リフォーム会社の商品企画、マーケティング、営業支援 - リノベーション事業の新規立ち上げ支援 - 福祉リフォーム事業の新規立ち上げ支援
	住宅塗装 - 住宅塗装会社の商品企画、マーケティング、営業支援 - 塗装事業の新規立ち上げ支援 - 外装事業の新規立ち上げ支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
住宅・建設・不動産	不動産 - 不動産買取力の向上支援 - 不動産売買事業の新規立ち上げ支援 - 不動産事業のDX化による生産性向上支援
	中古流通 - 中古流通×リフォームビジネスモデルの新規立ち上げ支援 - 中古住宅・空き家買取による中古再販モデルの新規立ち上げ支援
	不動産賃貸 - 賃貸仲介・賃貸管理会社のマーケティング、営業支援 - 賃貸仲介・賃貸管理会社のDX化による生産性向上支援 - マンスリー事業、民泊・旅館事業の新規立ち上げ支援
	建設 - 建設業のDX化による生産性向上、収益性向上支援 - 倉庫建設事業の新規立ち上げ支援 - 障がい者グループホーム等土地活用ビジネスの新規立ち上げ支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
小売・流通	モビリティ - 中古車販売業のビジネスモデル開発、マーケティング、営業支援 - 新車販売業のWebマーケティング、営業支援 - 自動車整備業のビジネスモデル開発、マーケティング、営業支援
	小売・商業施設 - 小売チェーンの業態フォーマット開発、マーケティング、店舗運営支援 - 商業施設のテナントミックス構築、売り場改善、収支改善支援 - 小売業のDX化、EC立ち上げ、拡大支援
	EC - ECサイトにおけるセッション数およびCVRの向上による業績アップ支援 - 会員獲得およびLTVの向上によるデジタルマーケティング支援 - ECと実店舗とカスタマーセンターを融合させたオムニチャネル化支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
医療・介護・福祉・教育	医療 - 内科・整形外科・眼科・皮膚科・耳鼻科・歯科等クリニックのマーケティング、増患支援 - 訪問看護ステーション等、在宅医療の立ち上げ支援 - 動物病院、動物医療センターの開設、運営支援
	介護 - 介護事業会社の事業計画策定、運営、収支改善支援 - サービス付き高齢者住宅、ナーシングホームの新規立ち上げ支援 - デイサービス事業所、小規模多機能等、在宅介護の運営、収支改善支援
	障がい福祉 - 放課後等デイサービスの事業計画、新規開設支援 - 就労支援事業（A型、B型）の事業計画、新規開設支援 - 飲食×障がい者雇用、農業×障がい者雇用等の事業計画、運営支援
	教育・保育 - 初等部・中等部・高等部・専修学校のブランド化、生徒獲得支援 - 大学、専門学校の新学科設置支援 - 企業主導型保育園開設、事業化支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績	
金融	金融・保険	- 生保代理店、損保代理店のビジネスモデル開発、マーケティング支援 - 保険会社の法人営業戦略策定、セールス研修 - 信用金庫の支店長研修、セールス研修
士業	士業	- 大規模士業事務所の事業計画、マーケティング支援 - 弁護士事務所・会計事務所の相続事業のビジネスモデル開発、マーケティング支援 - 士業事務所の組織開発、資格者の人事制度構築支援
製造業	製造業	- 部品加工業の新規販路開拓、デジタルマーケティング、営業支援 - セットメーカーの新規販路開拓、デジタルマーケティング、営業支援 - 自動車関連製造業の新規販路開拓、マーケティング、営業支援

[会社紹介](#)[ビジネスモデル](#)[中計・成長戦略](#)[24年決算概況](#)[株主還元](#)[その他](#)

業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
フードビジネス	食品（製造業） - 酒・味噌・醤油等の地方名産品の新規販路開拓、営業支援 - 洋菓子・和菓子等、菓子メーカーの新規販路開拓、営業支援 - 食品メーカーの新規販路開拓支援、直営店出店支援
	食品（小売） - 食パン専門店等、ベーカリー業態の新規開発支援 - プリン専門店・チョコレート専門店等、スイーツ専門店の新規開発支援 - 農産物、畜産物の直売所の開設、収支改善支援
	飲食・中食 - レストランチェーンの新規業態開発、出店支援 - 駅ビルの新規業態開発支援 - 飲食企業のテイクアウト業態等、コロナ禍の対応業態の開発支援

[会社紹介](#)[ビジネスモデル](#)[中計・成長戦略](#)[24年決算概況](#)[株主還元](#)[その他](#)

業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績	
エネルギー	エネルギー	- 産業用太陽光事業の立ち上げ、マーケティング、仕入れ支援 - 蓄電池事業の立ち上げ、マーケティング、仕入れコスト削減支援 - 電気工事会社の省エネ事業の立ち上げ支援
人材ビジネス	人材ビジネス	- 人材派遣業のビジネスモデル開発、マーケティング、営業支援 - 人材派遣会社の人材紹介ビジネスの新規立ち上げ支援 - 人材ビジネス会社の募集効率化、コスト削減支援
官公庁・自治体	官公庁・自治体	- 地域産品のブランディング支援 - 道の駅の開発、活性化支援 - シティプロモーション、地域おこしイベントの開催・運営支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
サービス	ホテル・旅館 - ホテルの新規開業の事業計画策定、開業支援 - ホテル・旅館の稼働率向上支援 - グランピング事業の新規立ち上げ支援
	美容・エステ - 美容室チェーンのマーケティング、収支改善支援 - エステサロンの立ち上げ、マーケティング、会員増加支援 - 皮膚科・美容皮膚科のマーケティング、増患支援
	スポーツ・フィットネス - フィットネスのマーケティング、会員増、リピート率向上支援 - ゴルフ場・ゴルフ練習場のマーケティング、会員増、リピート率向上支援 - スポーツチームのスポンサー拡大、ビジネスモデル開発支援
	アミューズメント - フィットネスのマーケティング、会員増、リピート率向上支援 - ゴルフ場・ゴルフ練習場のマーケティング、会員増、リピート率向上支援 - スポーツチームのスポンサー拡大、ビジネスモデル開発支援
	冠婚葬祭・ライイベント - 葬儀業のビジネスモデル開発、マーケティング、営業支援 - 葬儀場チェーンのCRMシステム構築、運用支援 - ウェディング事業のビジネスモデル開発、マーケティング、営業支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種

主なコンサルティング実績

人材・組織

- ・ 全社人事戦略の策定、人事部機能の再構築支援
- ・ 新卒・中途を含む採用戦略構築、実行支援
- ・ 幹部人材育成プログラム構築、プログラム運営支援

M&A

- ・ 戦略的M&Aによる事業拡大支援
- ・ 事業ポートフォリオの見直しとM&A支援
- ・ 後継者不在の企業における事業承継型M&A支援

IPO・IR

- ・ IPO戦略及び財務戦略の構築、実行支援
- ・ IPOのための財務会計、税務会計、管理会計体制の構築支援
- ・ 株式公開後のIR支援



業種・テーマ別コンサルティング実績

業種	主なコンサルティング実績
新規事業	- 事業アイデア出しから、計画立案、実行までの伴走支援 - 新規事業案に関する調査、フィージビリティスタディ支援 - 社内新規事業開発プログラムの策定、実行支援 - FC本部化/本部強化支援、次世代経営者育成サポート支援
DX	- MA・CRM・SFAの導入による販路拡大支援 - 業務システム導入による従業員の生産性向上支援 - 製造現場へのロボット、AI導入による生産性向上支援
財務	- 財務分析・投資判断サポート・キャッシュフローの最適化など財務支援 - 経営者のビジョンや財務体質を踏まえた資金調達支援 - クラウド会計システム導入支援
脱炭素	- 製造業の工場におけるCO2排出量の調査、削減設計支援 - 物流におけるCO2排出量の調査、削減設計支援



Sustainable Growth for More Companies

サステナブルグロースカンパニーをもっと。

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、
社会の生産性をも上げられる
そんな未来を私たちがリードしよう

本資料は作成時点の情報となっております。
記事掲載やご取材の際は、以下の問い合わせ先まで内容のご確認をお願いいたします。

本資料に関するお問い合わせ先
株式会社船井総研ホールディングス コーポレートストラテジー部 広報チーム
E-Mail : pub@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総研ホールディングス

東京本社：

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
TEL 03-4235-2710（代表）

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

大阪本社：

〒541-0041 大阪市中央区北浜四丁目4番10号
TEL 06-6232-0010（代表）

2025年6月版