

# ANNUAL REPORT 2016

Funai Soken Holdings



## CONTENTS

グループ理念	01
経営成績、経営指標等の推移(連結)	02
財政状態、キャッシュ・フロー等の推移(連結)	04
トップメッセージ	06
<重点計画Ⅰ>ストック型コンサルティングの強化	10
<重点計画Ⅱ>ストック型コンサルティングから 総合コンサルティングへ	14
<重点計画Ⅲ>船井総研グループの人材開発	16

## グループ会社紹介

グループ会社紹介	20
株式会社船井総合研究所	22
船井総研ロジ株式会社	23
株式会社船井総研ITソリューションズ	24
株式会社プロシード	25
船井(上海)商務信息咨询有限公司	26
株式会社船井総研コーポレトリレーションズ	27

## 経営コンサルティング事業のビジネスモデル

ビジネスモデル	30
コンテンツサービス	31
経営研究会	32
経営セミナー	34
月次支援	36
プロジェクト	37
ズバリソリューション	38

## 事業分野紹介

経営コンサルティング事業責任者メッセージ	42
船井総合研究所のコンサルタント像	44
船井総合研究所が目指すコンサルティング	45
M&Aコンサルティング部門	46
人財開発コンサルティング部門	48
WEBマーケティング部門	50
住宅・不動産分野	52
レジャー・アミューズメント分野	53
士業分野	54
医療・介護・福祉・教育分野	55
フードサービス分野	56
自動車関連ビジネス分野	57
産業財・情報・人材ビジネス分野	58
専門サービス分野	59
経営改善・改革分野	60
ロジスティクス分野	61

## 企業情報

沿革	64
創業からの業績推移	65
会社概要	66
グループネットワーク	67
株式情報・株主還元	68
リスクマネジメント	70
役員一覧	72
グレートカンパニーアワードを通じた社会貢献	74

## Group Philosophy

### 人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

## Group Vision

### 仕事を通じて、人と企業を幸せにする 常に社会に必要とされるグループ経営を目指す

私たちの目指すグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

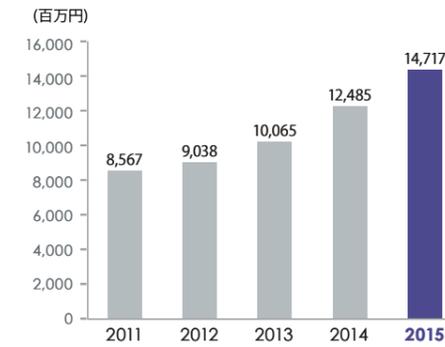


# 経営成績、経営指標等の推移(連結)

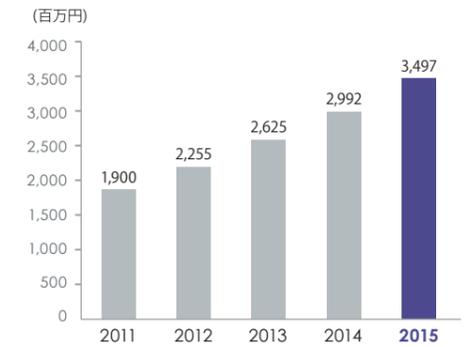
	2011	2012	2013	2014	2015
売上高	8,567	9,038	10,065	12,485	14,717
売上原価	5,556	5,748	6,434	8,144	9,625
売上総利益	3,010	3,290	3,630	4,340	5,092
販売費及び一般管理費	1,110	1,035	1,004	1,348	1,595
営業利益	1,900	2,255	2,625	2,992	3,497
営業外収益	42	66	90	95	263
営業外費用	37	107	23	60	68
経常利益	1,905	2,214	2,692	3,028	3,691
特別利益	69	5	140	0	0
特別損失	327	0	59	47	75
税金等調整前当期純利益	1,647	2,219	2,773	2,981	3,616
法人税等合計	456	893	789	1,214	1,190
少数株主損益調整前当期純利益	1,190	1,325	1,984	1,766	2,426
少数株主損失(△)	△6	△0	-	-	-
当期純利益	1,196	1,325	1,984	1,766	2,426
包括利益	1,127	1,370	2,098	1,744	2,512
親会社株主に係る包括利益	1,133	1,371	2,098	1,744	2,512
少数株主に係る包括利益	△6	△0	-	-	-
1株当たり当期純利益(EPS)(円) <sup>(※)</sup>	35.45	39.27	58.70	52.15	71.75
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	8.9	9.4	13.1	10.9	14.0
総資産経常利益率(%)	11.8	13.1	15.0	15.5	17.3
売上高営業利益率(%)	22.2	24.9	26.1	24.0	23.8
期末株価(円) <sup>(※)</sup>	451	447	701	824	1,728
株価収益率(PER)(倍)	12.7	11.4	11.9	15.8	24.1
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.1	1.0	1.5	1.7	2.7

(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し遡って調整した数値を記載しております。

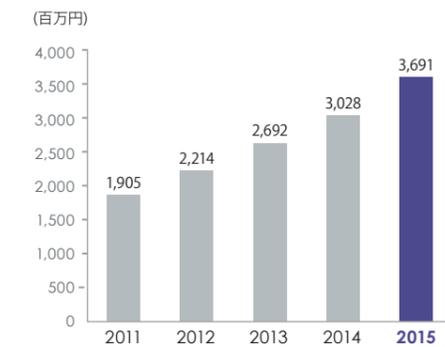
## 売上高



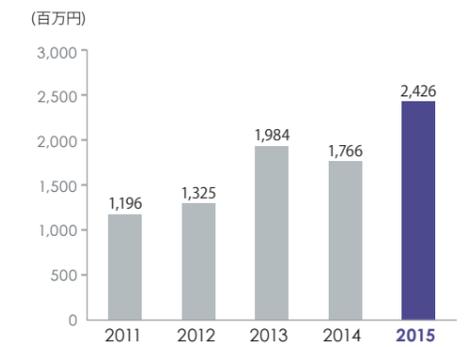
## 営業利益



## 経常利益

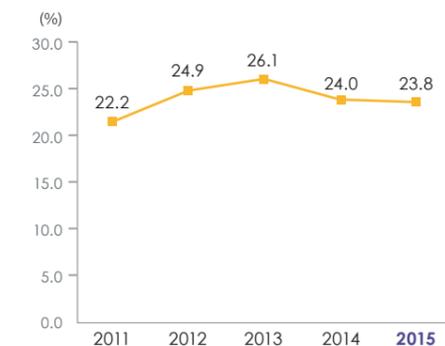


## 当期純利益

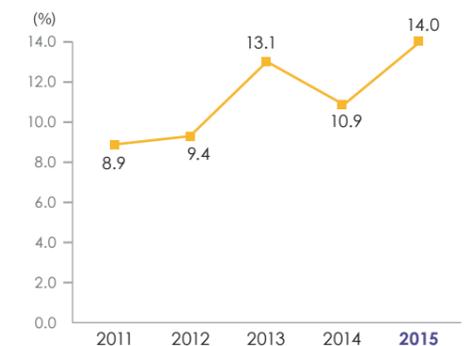


2015年12月期の当社グループの連結経営成績は、過去最高の売上高及び利益を達成いたしました。売上高の85%を占める主力事業の経営コンサルティング事業におきまして、住宅・不動産業界向けコンサルティング部門をはじめとして、レジャー・アミューズメント業界、土業界、医療・介護業界向けコンサルティング部門の主力4部門が好調を維持し、業種・テーマ別に開催している経営研究会においても会員数が順調に増加し、コンサルティング契約件数が増加いたしました。また、ロジスティクス事業におきましても、顧客の積極的な営業活動にも後押しされ、計画以上の受注高となりました。この結果、売上高は14,717百万円(前連結会計年度比17.9%増)、営業利益は3,497百万円(同16.9%増)、経常利益は3,691百万円(同21.9%増)、当期純利益は2,426百万円(同37.3%増)となりました。

## 売上高営業利益率



## 自己資本当期純利益率(ROE)



当社グループは、経営基盤の充実を図るために、営業利益率の改善・向上を目指し、今後はコンサルティングサービスを充実させるための事業開拓やグループ経営を推進してまいります。

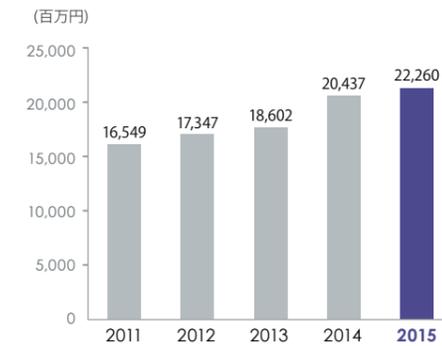
当社グループは、安定した利益を確保し、必要最適資本とそれに基づく株主還元政策等も踏まえ、毎年10%以上のROEを維持しながら、資本効率の向上に努めていくことを方針としております。

# 財政状態、キャッシュ・フロー等の推移(連結)

	2011	2012	2013	2014	2015
(百万円)					
<b>資産の部</b>					
流動資産	6,874	7,394	8,265	9,521	11,213
固定資産	9,675	9,953	10,337	10,915	11,046
資産合計	<b>16,549</b>	<b>17,347</b>	<b>18,602</b>	<b>20,437</b>	<b>22,260</b>
<b>負債の部</b>					
流動負債	1,759	2,033	1,712	3,364	3,246
固定負債	1,019	857	977	419	796
負債合計	<b>2,779</b>	<b>2,891</b>	<b>2,689</b>	<b>3,783</b>	<b>4,042</b>
<b>純資産の部</b>					
株主資本	13,767	14,417	15,721	16,580	18,032
その他包括利益累計額	△22	23	137	△11	74
新株予約権	-	15	53	85	110
少数株主持分	25	-	-	-	-
純資産合計	<b>13,770</b>	<b>14,456</b>	<b>15,912</b>	<b>16,653</b>	<b>18,217</b>
自己資本比率(%)	83.1	83.2	85.3	81.1	81.3
1株当たり純資産(BPS)(円)(※)	407.14	427.76	468.61	487.88	534.08
1株当たり年間配当金(円)(※)	20.0	21.6	24.1	26.6	30.0
配当金総額(百万円)	675	731	817	904	1,015
配当性向(%)	56.4	55.2	41.2	51.1	41.8
純資産配当率(DOE)(%)	5.0	5.2	5.4	5.6	5.9
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,240	1,753	1,975	2,889	2,008
投資活動によるキャッシュ・フロー	△317	△1,631	△1,136	△142	671
財務活動によるキャッシュ・フロー	△736	△690	△698	△1,058	△1,181
現金及び現金同等物の期末残高	4,357	3,790	3,936	5,626	7,125

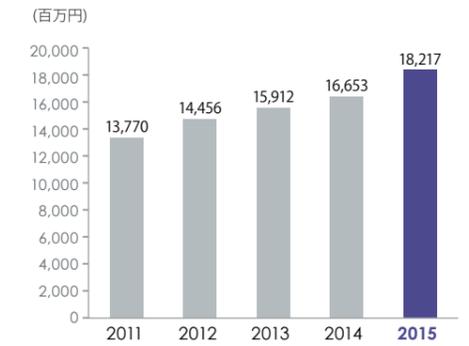
(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し調整した数値を記載しております。

## 総資産



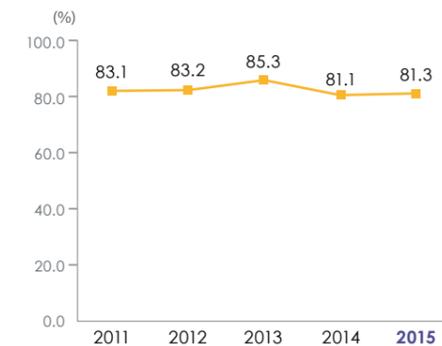
当社グループは、2014年に船井総研ロジ株式会社を連結子会社とし、2015年に株式会社プロシードを連結子会社とし、現在、当社を含め7社で構成されております。なお、中核会社である株式会社船井総合研究所の総資産は、10,929百万円となり、当社グループの総資産の約半分を占めております。

## 純資産



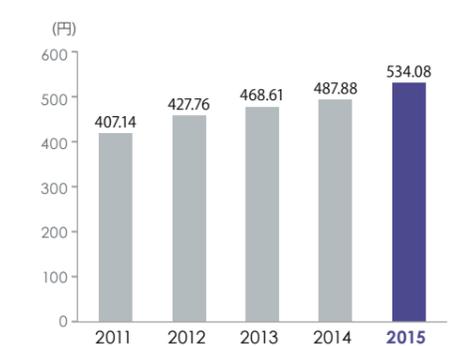
2015年における純資産の主な変動として、配当金の支払、自己株式の取得による減少があったものの、当期純利益の繰越による利益剰余金が大きく増加したことにより、前連結会計年度と比べて**1,563百万円増加し、18,217百万円**となりました。

## 自己資本比率



2015年における自己資本の主な変動として、配当金の支払、自己株式の取得による減少があったものの、当期純利益の繰越による利益剰余金が大きく増加したことにより、自己資本比率は0.2ポイント上昇し、81.3%となり、**引き続き高い財務基盤を維持**しており、健全な状態にあります。

## 1株当たり純資産(BPS)(※)



当社グループは、着実に純資産を積み上げることにより、財務体質と経営基盤の充実を図っております。

(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し調整した数値を記載しております。

# お客様である 経営者・経営幹部に寄り添い ともに成長を続けていくために

株式会社船井総研ホールディングス  
代表取締役社長 グループCEO  
高嶋 栄



## 船井総研グループが実現したいこと

総合コンサルティンググループを目指して

私たち、船井総研グループが目指すのは、常にお客様である経営者や経営幹部に寄り添い、経営層が抱える様々な悩み、経営課題を解決するコンサルティングを提供し続けていくことです。経営者や経営幹部の唯一無二のパートナーとして、ともに経営課題に挑戦し、一緒に乗り越え、成長していく。そのような存在であり続けたいと願っています。

経営者と寄り添い成長を続けていくためには、企業の成長ステージに合わせたコンサルティング商品を用意していく必要があります。船井総研グループの中核企業である船井総合研究所が伝統的に強みとしてきた集客・マーケティング分野だけでなく、今後は人材採用や評価、

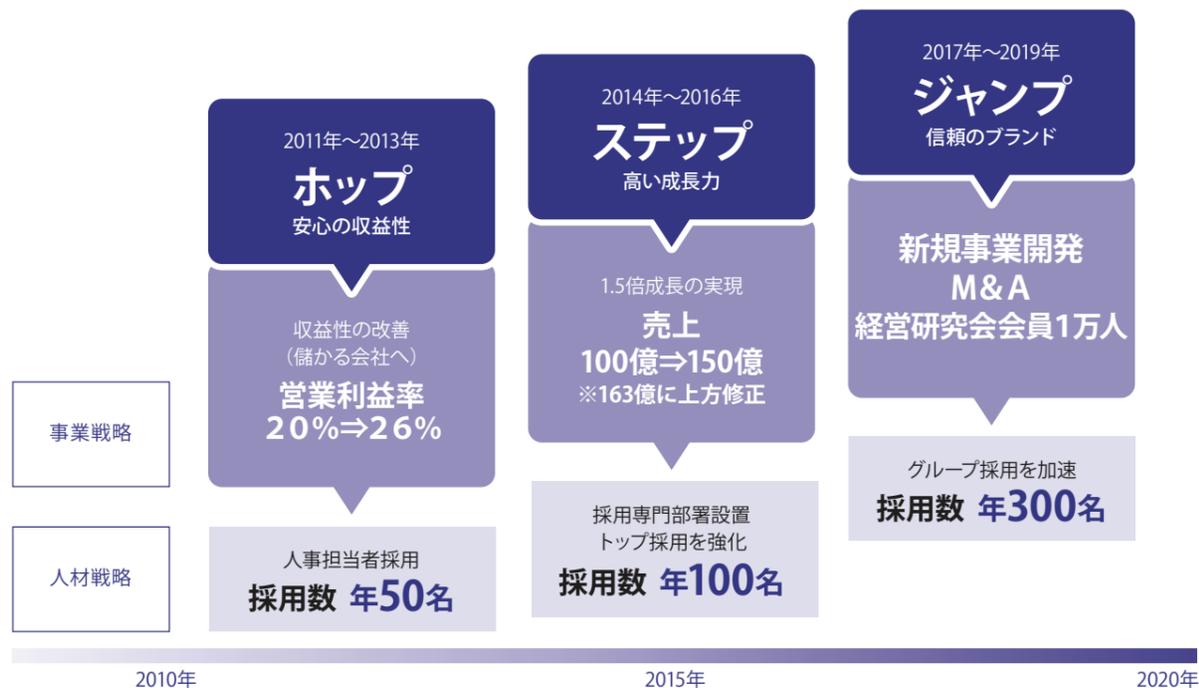
事業承継、財務分野のコンサルティングなどの商品メニューも揃え、強化していきます。その際、業務提携やM&Aの実施などを通じ、経営者の様々なコンサルティングニーズに、より高いレベルで対応できる体制を構築していきます。2015年に実施したみらいコンサルティング株式会社との業務提携や、M&Aによる株式会社プロシードの子会社化はそうした取り組みの一環です。

1970年の創業以来、積み重ねてきた顧客との信頼関係をベースに、外部企業の力も借りながら、総合コンサルティンググループへと飛躍していきたいと考えています。

中期経営計画を前倒して進行中

私は2010年に船井総合研究所の代表取締役社長に就任した際、2011年から2019年までの9年間で3つのフェーズに分けた計画を立てました。最初の3年間では「ホップ」「ステップ」「ジャンプ」の「ホップ」にあたる3年間で、本業の強化と不採算の子会社を整理しました。

- 2011年～2013年は、収益性の改善に注力した3年
- 2014年～2016年は、1.5倍の企業成長に注力する3年
- 2017年～2019年は、「信頼のブランド構築」を目指す



本業ではスターコンサルタントに依存する体制からチームコンサルティング体制へと組織を変革していき、経営研究会と呼ばれる会員組織を中心としたストック型コンサルティング(※P10～P13に詳細)が広がりを見せ始め、収益基盤を固めることができました。次の2014年から始まる「ステップ」の3年では、広がりを見せていたストック型コンサルティングを各業種別コンサルティングで本格的に導入強化を図りました。そして次の「ジャンプ」のフェーズを見据えたグループ経営への挑戦のためのホールディングス(以下HD)体制への移行を行いました。HD体制への移行も順調に進み業績も好調に推移した結果、2015年度には売上高147億円、営業利益34億9千万円に達しました。当初の2014年～2016年の中期経営計画では、2016年度に売上高150億円、営業利益34億円を計画しておりましたので、当初の中期経営計画と比較すると、1年前倒して営業利益は達成し、売上高もほぼ達成しました。現在は2016年度に売上高163億円、営業利益39億円へと中期経営計画を上方修正しております。

<2014年度～2016年度 中期経営計画>

売上1.5倍(100億円→150億円)を実現

※当初計画値は2014年1月30日開示「中期経営計画 2014年～2016年度数値目標」より



お客様よりも早く進化し続けることが我々の使命

2014年にHD体制へと移行し、グループ経営体制が整ってきた現在、次の一手として重要なテーマは以下の3点です。

- ①既存事業におけるストック型コンサルティングの深耕(※P10～P13に詳細)
- ②総合コンサルティンググループ実現に向けたグループ経営の推進(※P14～P15に詳細)
- ③成長を支える人材の採用と育成(※P16～P17に詳細)

これからも環境の変化や、お客様である経営者や企業の変化以上のスピードで私たち自身が変化し続け、お客様や社会にとってなくてはならない存在であり続けたいと願っています。



クライアントとの長期的お付き合いを目指す

## ストック型コンサルティングの強化

### 業績の先行指標としての経営研究会会員数

近年、船井総研グループの業績は、経営研究会という会員制定期勉強会の会員数の伸びと連動するように成長しています。経営研究会とは、業種やテーマごとに定期的に開催する勉強会です。一般的なコンサルティング会社は、顧客の課題に応じて3ヶ月～半年程度の短期間に結果を出していくプロジェクト型のコンサルティングが主流ですが、経営研究会は数年～10年以上の長いお付き合いが前提のコンサルティングサービスです。プロジェクト型コンサルティングが1案件ごとに完了していくフロー型のコンサルティングとすれば、経営研究会は一度入会すれば長期間にわたって契約を続け、顧客が蓄積されていくストック型のコンサルティングといえます。この経営研究会に参加されるお客様から、定期訪問型のコンサルティングや、プロジェクト型のコンサルティング、採用や評価制度構築などテーマ型コンサルティングの受注が生まれやすいため、近年は会員数の増加を追いかけるように業績が伸びています。

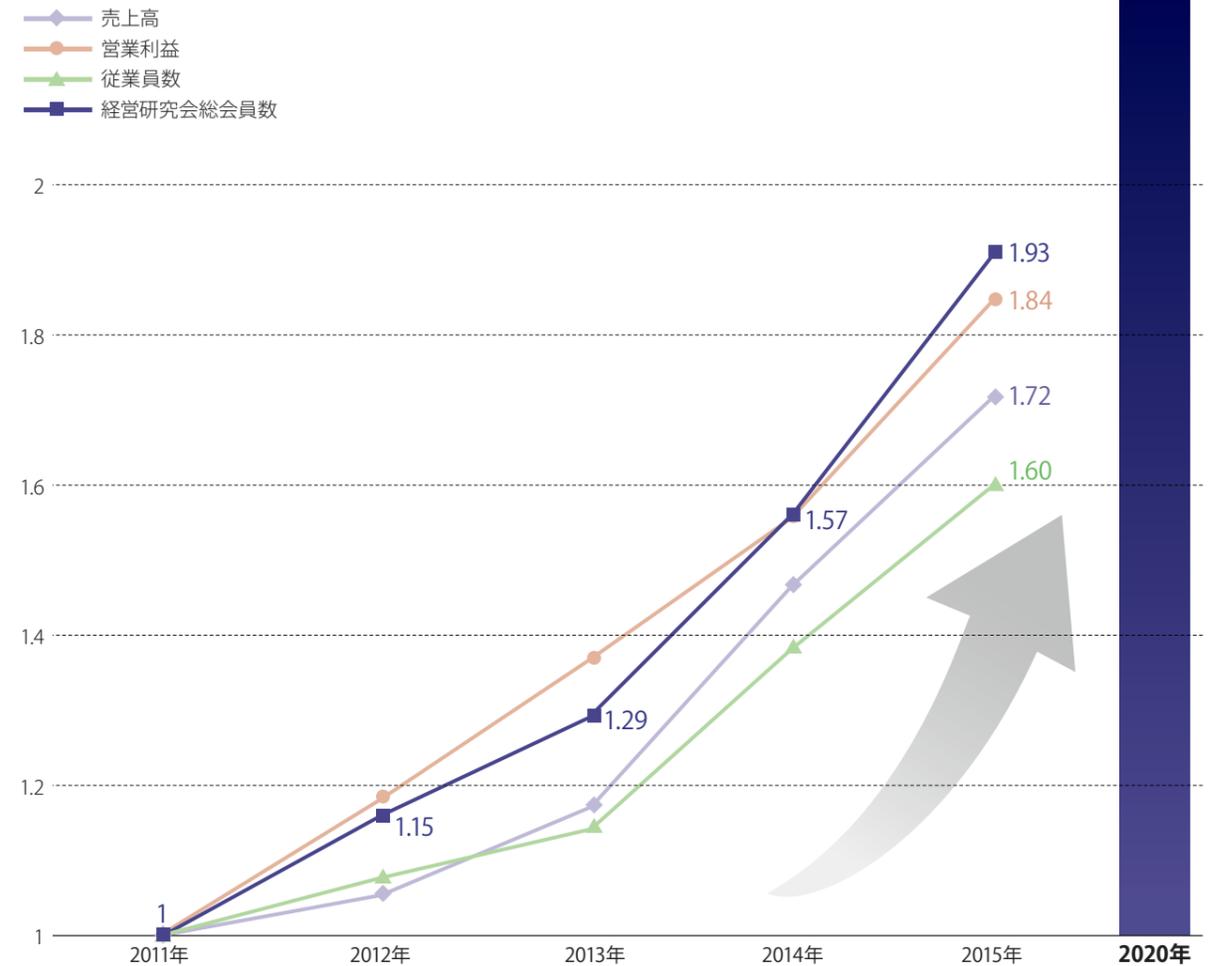
現在は、グループ全体の売上の85%を占める船井総合研究所の業績が、特に経営研究会に強い影響を受けておりますが、今後は各経営研究会の会員向けにグループ各社のコンサルティングサービスを販売していくことで、グループ全体で相乗効果が生まれ、業績にさらに影響を与えていくと想定されます。また、右図のように会員数が伸びた過去5年間、従業員数の伸びは売上や利益の伸びと比べ抑えられており、効率的に当社グループが成長していることが示されています。会員数の伸びは、言わば当社グループの業績の先行指標となっています。

### 2020年には10,000人会員

経営研究会の会員数は2015年末の時点で、5,181人（前年比22.9%増）と目標としている2020年10,000人会員の実現に向けて、順調に推移しています。今後も、経営研究会会員数の拡大に注力してまいります。



売上・利益の成長を経営研究会会員数が牽引 経営研究会総会員数 **10,000人**(目標)



	2011年	2012年 ※11年比	2013年 ※11年比	2014年 ※11年比	2015年 ※11年比
売上高(百万円)	8,567	9,038 1.06	10,065 1.17	12,485 1.46	14,717 1.72
営業利益(百万円)	1,900	2,255 1.19	2,625 1.38	2,992 1.57	3,497 1.84
従業員数(人)	489	526 1.08	565 1.16	682 1.39	783 1.60
経営研究会総会員数	2,680	3,074 1.15	3,467 1.29	4,213 1.57	5,181 1.93

※2011年の数値を1としたときの数値

顧客が「ふえる」「よめる」「つづく」仕組みで持続的成長を狙う

## ストック型コンサルティングの強化

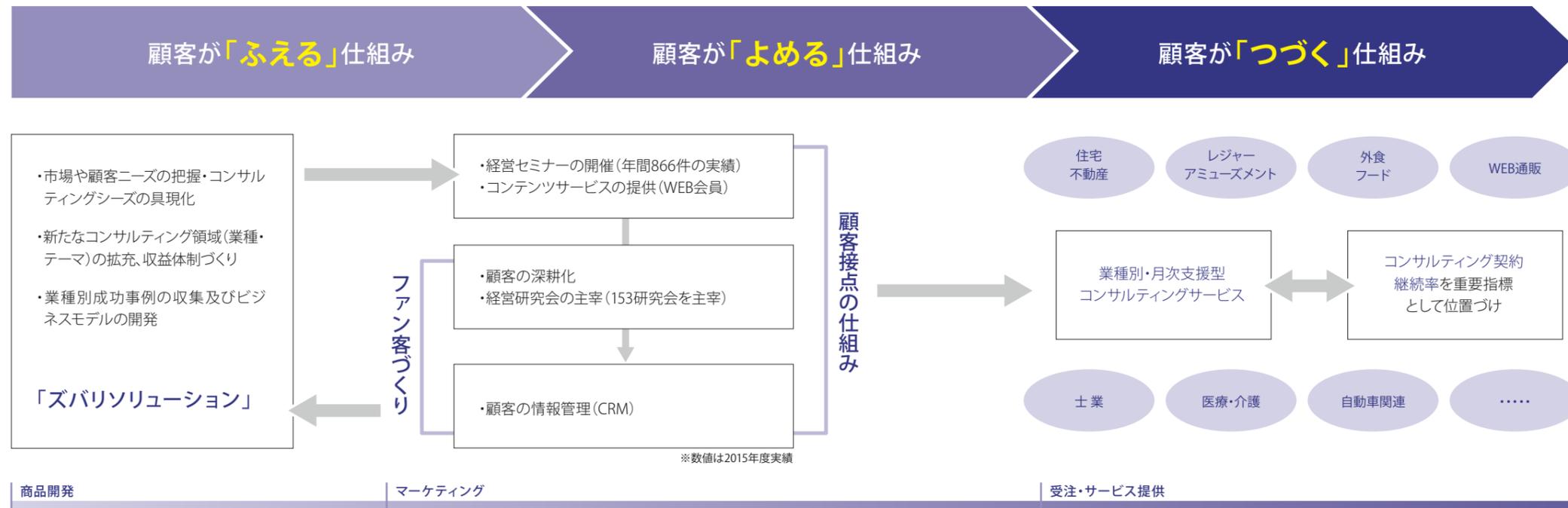
ストック型コンサルティング拡大の鍵はソリューション開発

船井総研グループの業績と密接に関係する経営研究会=ストック型コンサルティングの拡大には、業種やテーマごとのソリューションの開発と、その磨き込みが欠かせません。

以下の図はストック型コンサルティングの全体イメージです。

経営研究会は重要な顧客接点の場

経営研究会はその後の個別のコンサルティング契約を結ぶ上で重要な場になります。コンサルティング契約に踏み切れない顧客にとって、経営研究会はコンサルティング契約を結んでいる同業他社の状況を確認できる場となり、契約後の姿をイメージできる場になるからです。ソリューションの情報収集を事前に行い、確信を持ってから契約をしたいという経営者にとっても有効な場となっています。経営研究会はこうした次のコンサルティング契約の顧客が「よめる」仕組みとしても機能しているのです。



### 経営研究会で磨かれるソリューション

上図のようにストック型コンサルティングは、まず顧客のニーズやシーズを満たすようなコンサルティング商品やビジネスモデルの開発といった、ソリューションのつくり込みから始まります。このソリューションの精度が高いほど、セミナーなどの集客活動が成功し、顧客からのコンサルティング依頼が増えます。このソリューションの精度を高めるためには、幅広く深い成功事例情報の収集が必要です。また時流の変化に合わせて、ソリューションをバージョンアップしていく必要もあります。こうしたソリューションの磨き込みの場として機能しているのが経営研究会です。業種ごとに開催され、同じビジネスモデルを展開する全国の経営者が集まり、成功事例の情報交換を定期的に行っています。経営研究会で磨かれたソリューションが、さらに経営セミナーや経営研究会へと顧客を集めることになり、成長の善循環が生まれ、これが顧客が「ふえる」仕組みとなっています。

### 個別コンサルティング契約が終了しても「つづく」仕組み

経営研究会から個別のコンサルティングへと発展すると、多くの場合、月次支援型コンサルティングサービスの提供が始まります。この月次支援型のコンサルティングでは、業種ごとに磨き込んだソリューションの顧客企業への導入だけでなく、様々な経営者の悩みの相談に対して、最適な提案をしていきます。顧客である経営者や経営幹部と信頼関係が深く結ばれると、数十年を超える契約へと発展するケースも珍しくありません。また、残念ながらコンサルティング契約が更新されなかった場合でも、経営研究会には継続して参加をいただけることが多くあります。その場合、顧客接点が変わらず、次のコンサルティングニーズが顧客に発生した段階で、再度、契約を結ぶことができるようになります。こうした顧客が「つづく」仕組みがあることもストック型コンサルティングの特長です。今後もストック型コンサルティングに注力し、顧客が「ふえる」「よめる」「つづく」仕組みを発展させていきます。

顧客基盤を活かし潜在的なコンサルティングニーズへ対応

## ストック型コンサルティングから 総合コンサルティングへ

経営研究会を活用してテーマ型コンサルティングを受注

船井総研グループが力を入れている経営研究会＝ストック型コンサルティングは、優良な顧客との継続的な接点があるため、各業界別に磨き込んだソリューションだけでなく、ソリューションに付随するテーマ型コンサルティング商品の受注の場としても機能しています。例えば経営研究会で提案しているビジネスモデルに沿った人材の採用や評価制度といった人材関連のコンサルティングや、事業承継やM&Aといった別テーマのコンサルティングサービスなども、ゼロから新規顧客を開拓するよりも、経営研究会で提案することで、効率的に受注することができるのです。

### 業種別マーケティング

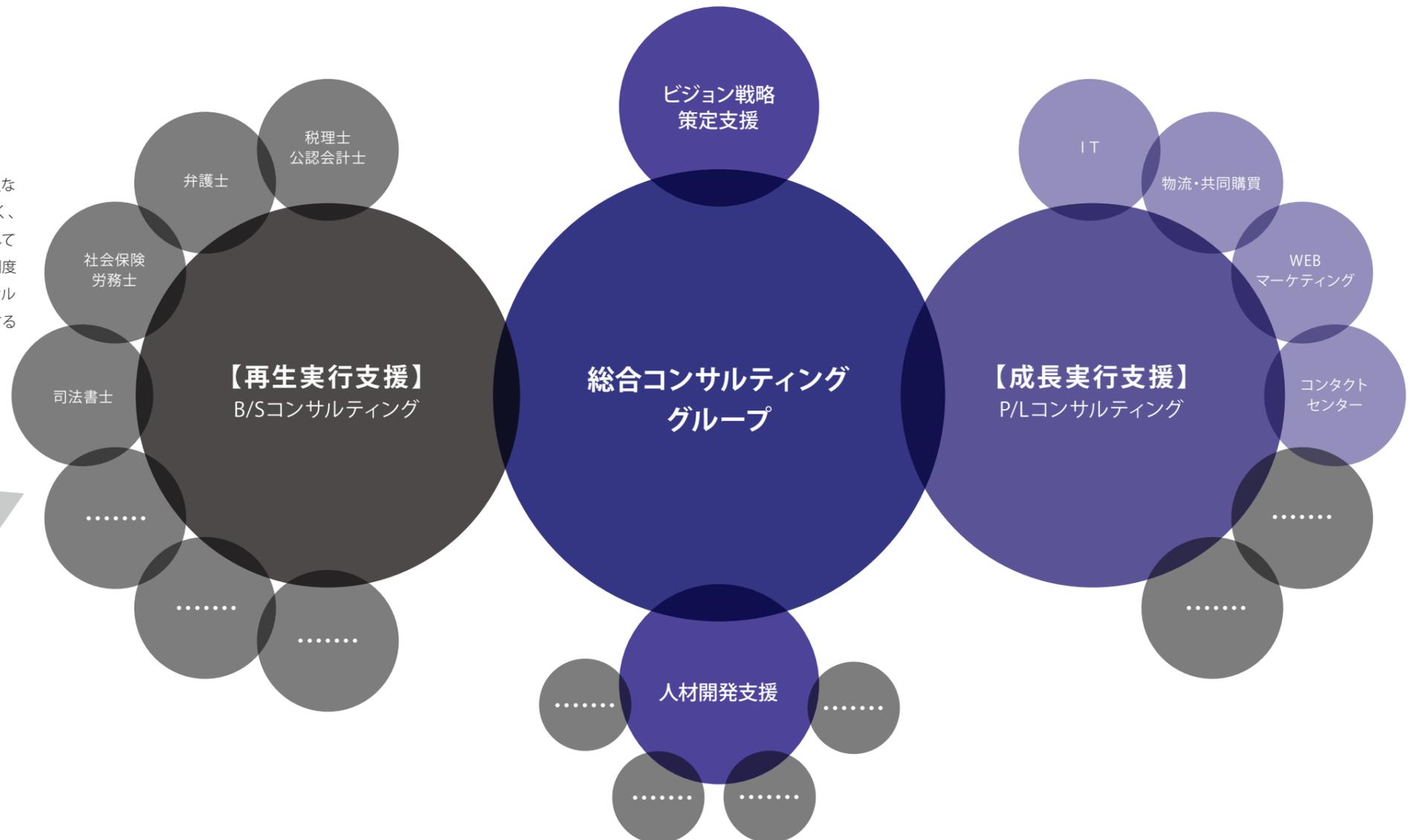
#### 【成長実行支援】

- ・業種別マーケティング・リサーチ
- ・経営企画・営業戦略
- ・ビジネスモデル開発
- ・業務オペレーション等

### 業種別マーケティングから総合コンサルティングへ

当社グループの中核企業、船井総合研究所は創業以来、業種別のマーケティングに強みがありました。今後は、経営研究会という顧客基盤を足がかりに、人材開発支援やM&A、財務分野のコンサルティングといった再生実行支援分野のコンサルティングにも注力していきます。

### 企業経営に関する総合コンサルティング



### 外部の力も活用し総合コンサルティンググループへ

経営研究会という顧客基盤に対し、まずは採用や評価制度構築といった人材開発支援等のサービスを充実させながら、グループ各社のコンサルティング商品の提案も進めている途中です。今後は、業務提携やM&Aなどを通じてより高いレベルで顧客のコンサルティングニーズに応えていきたいと考えております。みらいコンサルティング株式会社との業務提携は、総合コンサルティングへの挑戦の第一歩であり、まずはM&Aコンサルティング分野や事業承継コンサルティング分野において同社との連携が進んでいます。総合コンサルティンググループ実現に向け、外部の力の活用についても視野に入れながらコンサルティング商品の品揃えを強化してまいります。

人材の早期育成が可能になった

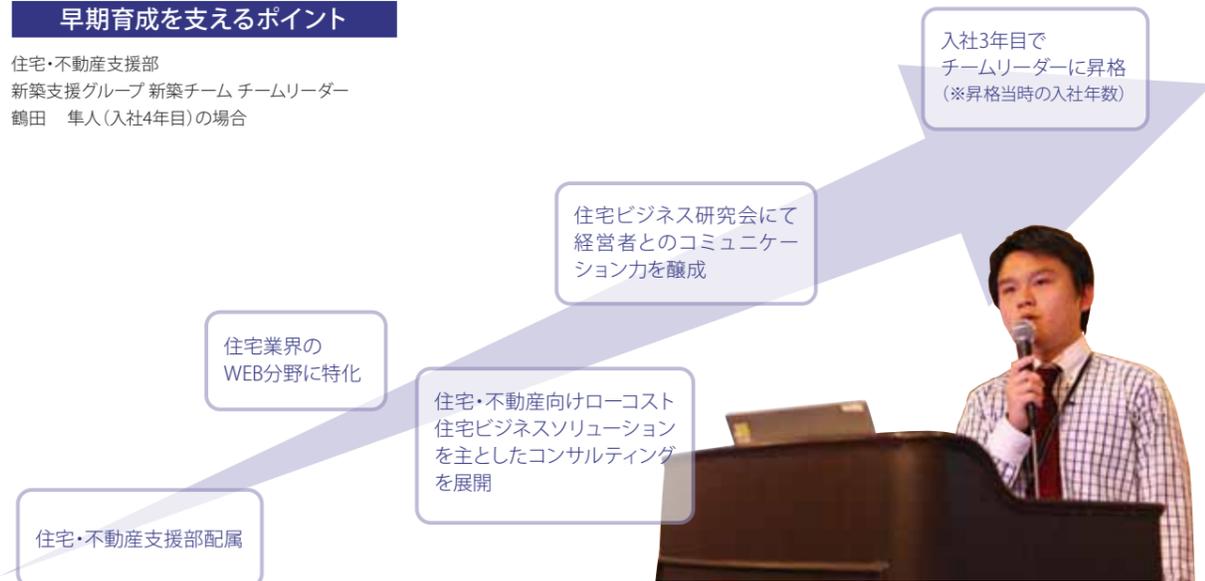
# 船井総研グループの人材開発

従来の半分近い期間でコンサルタントを育成

コンサルティング会社はキャリアを積んだ人材を採用することが一般的でした。様々な経営者のニーズに応えるためには、経験がものを言う場面が多いからです。当社グループはコンサルティング業界の中では比較的早期から新卒採用に取り組んできましたが、コンサルタントの育成には5年~10年近い年月が必要でした。しかし近年、その半分近い期間で成果を出すコンサルタントを育成することに成功しています。

## 早期育成を支えるポイント

住宅・不動産支援部  
新築支援グループ 新築チーム チームリーダー  
鶴田 隼人(入社4年目)の場合



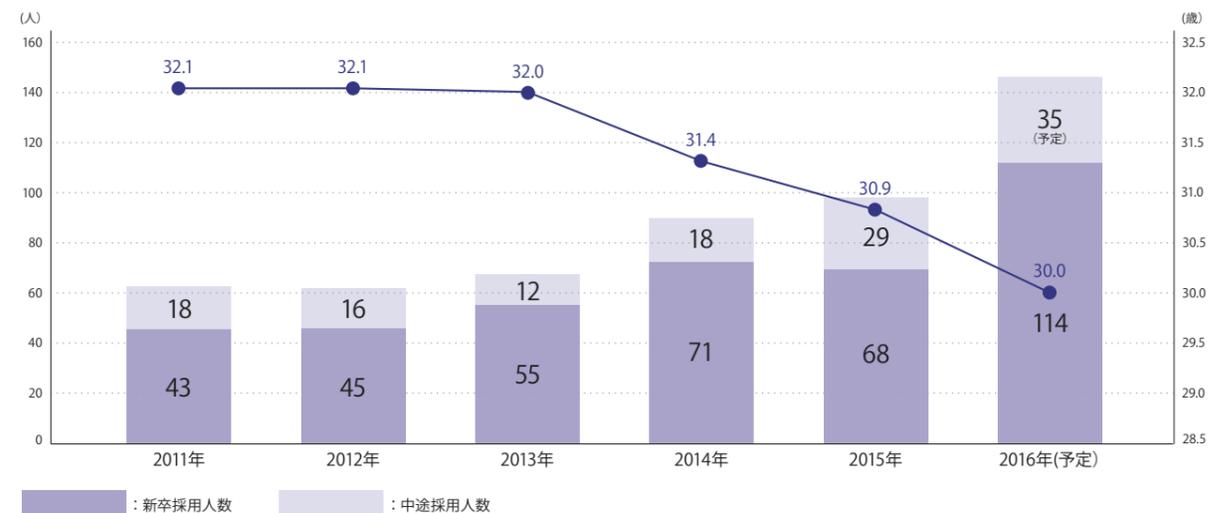
## 早期人材育成の鍵はソリューション特化と経営研究会

早期育成が可能になった理由もストック型コンサルティング=経営研究会です。もともと船井総合研究所のコンサルティングは集客やマーケティングといったテーマに絞ったものを提供していました。さらにコンサルタントは業種ごとに担当を持つため、「特定の業界」の「特定のテーマ」のみに絞って経験を積むことで、新卒社員でも一人前のコンサルタントとして活躍できる土壌がありました。

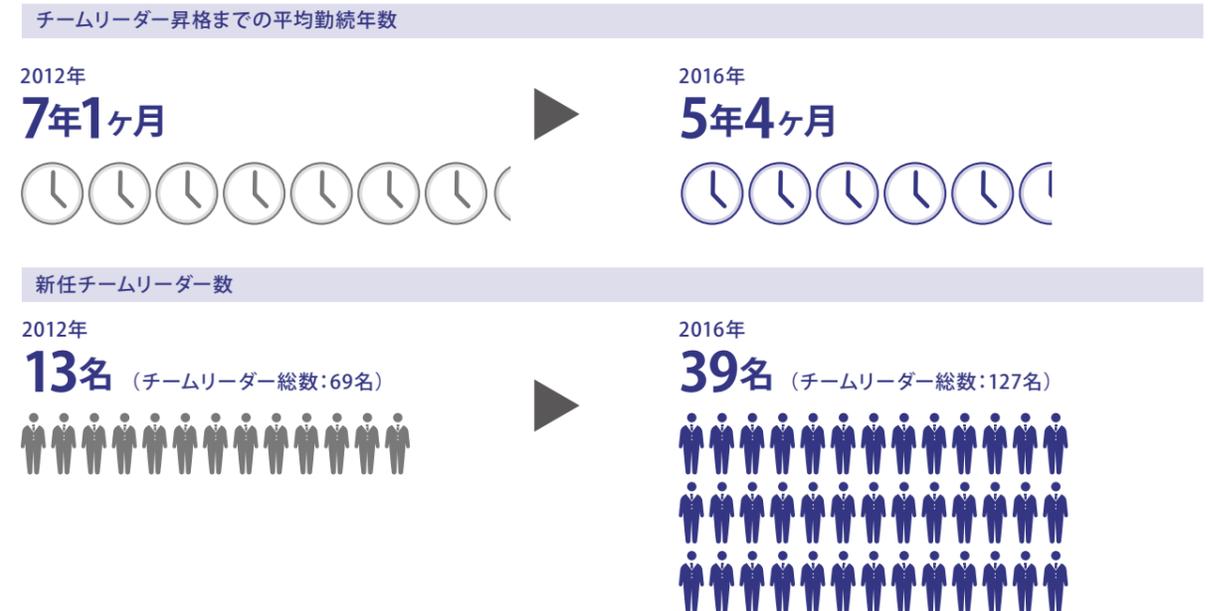
そうした土壌の上に、さらに最近では提案するビジネスモデル=ビジネスソリューションを絞り込むことで若手コンサルタントでも提案の精度が上がっています。また経営研究会を中心にして、チームで顧客に対応するチームコンサルティングを展開することで、入社後数年でコンサルタントとして活躍できるようになりました。

経営研究会を通じて、成功事例の共有が図られ、また、若手にとって貴重な経営者とのコミュニケーションの場として機能しています。結果、若手コンサルタントの早期育成及び早期受注につながっています。

<コンサルタント職の採用人数と平均年齢の推移>



<コンサルタント職の早期育成実績>

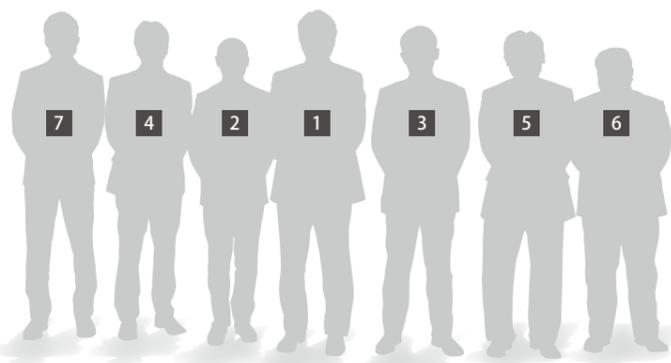


## 採用・育成の計画と業績が連動

経営研究会が若手コンサルタントの早期育成と受注の場をつくっていますので、会員数の伸びに合わせて若手が活躍できるようになっております。若手の新任リーダーはこの4年間で13名から39名と、3倍生まれるようになり、チームリーダーに昇格するまでの平均勤務年数も2年近く短くなりました。

近年、当社グループが採用数を拡大しているのは、このコンサルタントの早期育成が可能になったことが背景にあります。経営研究会の会員数の増加に合わせて採用数を増やし早期育成を図っていくことで、社員の平均年齢を下げながらも、業績を計画的に拡大していくことが可能になっています。これからも優秀な人材の採用とコンサルタントの育成に力を注いでまいります。





**1** 高嶋 栄  
Sakae Takashima  
株式会社船井総研ホールディングス  
代表取締役社長 グループCEO

**2** 中谷 貴之  
Takayuki Nakatani  
株式会社船井総合研究所  
代表取締役社長

**3** 菅 重宏  
Shigehiro Kan  
船井総研ロジ株式会社  
代表取締役社長

**4** 西山 直生  
Naoki Nishiyama  
株式会社船井総研ITソリューションズ  
代表取締役社長

**5** 西野 弘  
Hiroshi Nishino  
株式会社プロシード  
代表取締役社長

**6** 中野 好純  
Yoshizumi Nakano  
船井(上海)商務信息咨询有限公司  
総経理

**7** 柳楽 仁史  
Hitoshi Nagira  
株式会社船井総研コーポレート  
リレーションズ  
代表取締役社長

株式会社船井総合研究所  
経営コンサルティング事業

船井総研ロジ株式会社  
ロジスティクス事業

株式会社船井総研ITソリューションズ  
IT関連事業

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

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(主に中国)

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



## 株式会社船井総合研究所

経営コンサルティング事業



### グループ各社とのシナジー性

グループ経営の成長戦略である経営研究会を入りに、グループ全体の顧客基盤の拡充に貢献します。これにより、グループ各社の専門分野におけるコンサルティングサービス提供の機会を創造し、総合コンサルティングの促進を目指します。

### 事業内容

#### ◆経営コンサルティング事業

各業界・業種・テーマに創業以来培ってきた独自のマーケティング手法の活用を通じて、時流に適應させたソリューションを提供し、クライアントの経営をバックアップします。

#### 【経営コンサルティング事業形態】

1. 月次支援 …… 経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるため、定期的にクライアントを訪問する現場主義を主軸とした顧問契約型のコンサルティングです。
2. プロジェクト …… 一定の期間で、各業界とテーマに精通するコンサルタントがチームとなり、調査分析・経営戦略構築を通じて、戦略から実行可能な戦術までの一貫したソリューションを提供するコンサルティングです。

### 概況と展望

これまで当社では、業界・業種別コンサルティングを中心に注力してまいりました。今年から業界・業種特化型のコンサルティングに、人材採用や、事業承継・M&A、WEBマーケティング、経営戦略の構築などの業種を横断した経営課題へのコンサルティングを主軸にしたテーマ別コンサルティング事業体制を強化してまいります。時代の変化が著しい中で、即時業績アップに限らず、あらゆる経営者の課題に寄り添うコンサルティング体制を一層強化し、コンサルティング領域の拡大を目指します。

### 会社概要

代表取締役社長：中谷 貴之  
設立：2013年11月28日  
(創業 1970年3月6日)  
資本金：3,000百万円

#### 所在地

大阪 本社	大阪市中央区北浜4-4-10 TEL:06-6232-0271(代表) FAX:06-6232-0040(代表)	東京 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:03-6212-2921(代表) FAX:03-6212-2940(代表)
	【淀屋橋セミナープレイス】 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階		【五反田オフィス】 東京都品川区西五反田6-12-1 TEL:03-6212-4010(代表) FAX:03-5436-1135(代表)
	【芝セミナープレイス】 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル		

## 船井総研ロジ株式会社

ロジスティクス事業



### グループ各社とのシナジー性

グループ各社が描いた戦略・方向性を、ロジスティクス面から実現するための一貫した支援をいたします。私たちは、自社を『ロジスティクスのエンジニアリング会社』と位置づけ、調達から構築、運用に至るまで、ロジスティクスの実務的な支援を通じ、お客様の競争力強化にグループ各社とともに貢献してまいります。

### 事業内容

#### ◆物流コンサルティングサービス

クライアントを競争優位に導くため、物流戦略の構築から現場導入まで一貫してサポートいたします。

#### ◆物流オペレーション・マネジメントサービス

クライアントの物流業務を代行し、物流倉庫の確保から作業・輸配送までを一貫して対応いたします。

#### ◆共同購買サービス

燃料や各業界で利用量の高い商材を共同購買することで、お客様の調達コスト削減に貢献いたします。

#### ◆有料職業紹介サービス

物流業界における管理者、物流企画・業務責任者に特化した人材紹介サービスを提供いたします。

### 概況と展望

昨今のロジスティクスの世界では、人材不足が顕著になり物流コストの高騰を招いています。そのため、当社の直接のお客様である荷主企業様では、物流コストの削減に向けて多様なニーズをお持ちです。当社では、お客様のニーズに応えるため、物流戦略の企画から、倉庫・倉庫作業・運輸、人材紹介までワンストップで対応できる点に強みを有しています。今後は、そうした当社の独自の強みを活かしてお客様の業績向上に貢献するとともに、そうした強みをさらに伸ばすべく、アイデアを事業化・収益化できる社内人材の育成や、グループ各社との連携にも継続的にチャレンジし続けてまいります。

### 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

#### 所在地

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)
----------	--	----------	--

## 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

IT業界で圧倒的に経営改善(財務貢献)にこだわった  
ITコンサルティング&ITソリューション会社を目指す

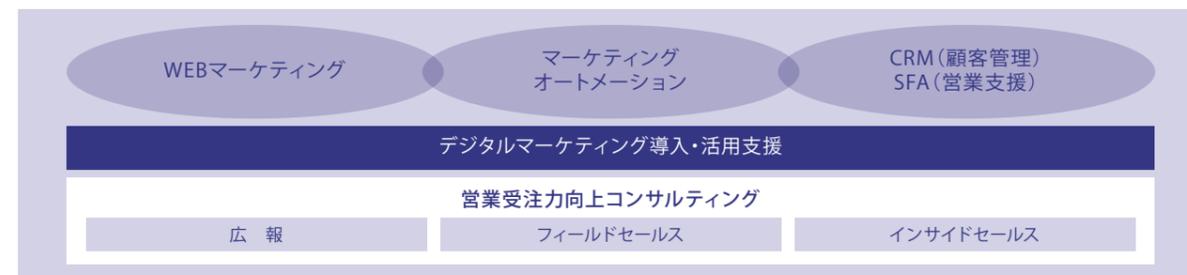
### グループ各社とのシナジー性

当社は、グループ企業の中で唯一ITに特化し、構築から運用に至るまで多くの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に、グループ各社と連携し、システム導入にとどまらず、ITを活用したお客様に最適なソリューションを提供いたします。

### 事業内容

- ・デジタルマーケティングサービス …… デジタルの仕組みを活用した営業力アップの支援をいたします。
- ・ITコンサルティングサービス …… ITの現状診断から最適な構築までIT環境を最適化する支援をいたします。
- ・アウトソーシングサービス …… お客様の情報システム関連部署に対してITの専門家を派遣いたします。

#### <デジタルマーケティングサービス>



### 概況と展望

当社は、これまでは、ITコンサルティング事業とアウトソーシング事業の2つの事業を中心に事業展開を進めてまいりました。2016年度は、ITコンサルティング事業に関してはシステム化戦略などの大型案件も決まり順調に推移しています。2016年度は、営業スタイルの変化などの「時流」を踏まえ、デジタルマーケティング事業を新設し、お客様の受注率を向上させるための「仕組み」を構築すべくデジタルマーケティングソリューションに重点を置いております。今後は、デジタルマーケティング事業中心にさらなる飛躍を目指します。

会社概要	代表取締役社長：西山 直生	所在地
	設立：2000年2月1日	本社 東京都品川区西五反田6-12-1
	資本金：60百万円	TEL：03-5745-4433(代表) FAX：03-5745-4434(代表)

## 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



国際基準のマネジメントを日本にも

企業の進化を可能にするマネジメントコンサルティング集団

### グループ各社とのシナジー性

当社が得意とする国際基準のコンタクトセンターマネジメントサービスを船井総研グループの主力客層である中小企業様向けにカスタマイズした新商品を開発し、グループ各社のサービスの拡充に貢献してまいります。

### 事業内容

- ◆コンタクトセンター国際認証(COPC®)取得支援  
コンタクトセンター運営がグローバルな品質規格に認められるための改善支援及び審査を行います。
- ◆顧客対応品質診断・改善コンサルティング  
企業と顧客の間でなされる対応の品質を、豊富な実績を活かして短期間で向上させる支援をいたします。
- ◆マネジメント診断・強化コンサルティング  
国内外企業の組織強化を支えてきたフレームワークやベンチマークを活用し、適切な業績指標・活動指標による可視化などを実現します。
- ◆マネジメント人材育成  
国内外で実績のあるマネジメントフレームワークを用いた実践的な人材強化研修を行います。

### 概況と展望

当社は、顧客サービスマネジメント業務の改善に特化した、国内唯一のコンサルティングサービスを20年以上にわたり提供しています(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)。「成果」はもちろんのこと、「組織や人材の成長と喜び」を実現するコンサルティング会社として数多くの企業をサポートし続けています。今後は、大手企業様向けに実施するセンター診断業務をCOPC認証に結びつけ、認証企業数増を目指すとともに、コールセンターの品質診断(ミステリーコール)についてもさらなる事業拡大を図ります。

#### ※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基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カ国・2,000ヶ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で改定をしている。

会社概要	代表取締役社長：西野 弘	所在地
	設立：1991年6月24日	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
	資本金：100百万円	TEL：03-6212-2107(代表) FAX：03-6212-2104(代表)

## 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(主に中国)

### 上海から未来をプロデュース

日本で培ったマーケティングノウハウ、マネジメントノウハウをアレンジし、現場に強い独自のコンサルティングでお客様の未来に貢献していきます

#### グループ各社とのシナジー性

現在の当社の中心テーマは、中国ローカルの飲食チェーン向けのマーケティングやマネジメント、オペレーション効率化のコンサルティングです。日本在籍のコンサルタントと上海在籍のコンサルタントが連携し、プロジェクトチームを結成して、グループ間シナジーを活かし独自の経営ノウハウを武器に多くの中国企業をご支援させていただいております。

#### 事業内容

中国ローカル飲食チェーン向けの主力コンサルティングテーマは、①利益向上のための商品、メニュー改善コンサルティング ②厨房効率化、セントラルキッチン関連コンサルティング ③日本への成功事例視察などです。今年度より、本格的に中国ローカル飲食チェーンの経営者向けに飲食業経営研究会も立ち上げります。



#### 概況と展望

昨年よりコンサルティングの軸を日系企業から飲食業を中心とした中国ローカル企業に移しました。現在、中国を代表する大手飲食チェーンのコンサルティング案件の受注が増加し、船井上海だけでなく、日本のメンバーにも新しいノウハウが積み上がってきています。今後は飲食コンサルティング事業をテーマ型プロジェクト、月次支援、経営研究会、日本視察コンサルティングの4つのパターンで拡大させていく戦略をとっていきます。

会社概要	総 経 理：中野 好純	所在地
	設 立：2012年1月13日	本社 上海市長寧区江蘇路369号
	出 資 金：30百万円	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

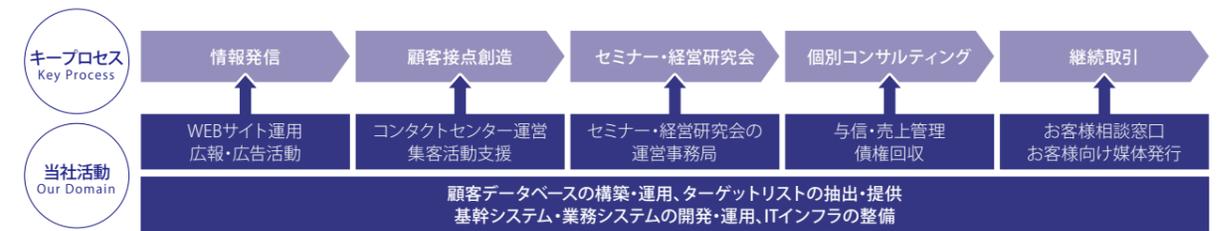
#### グループ各社とのシナジー性

当社は、見込み顧客との接点づくり、既存顧客との関係性強化、それに必要な営業情報の整備活用などを、コンサルティングビジネスの分野において行っております。こうした一連のマーケティング活動により、グループ各社がコア業務に集中する環境を整え、グループ企業間の成長とシナジー創出に貢献してまいります。

#### 事業内容

当社グループの特徴であるストック型コンサルティングには、顧客の発掘段階から継続取引に至るまでのキープロセス(Key Process)がいくつか存在します。当社は、すべてのキープロセスが円滑に再現性をもって運用されるための諸活動を、専門スタッフが綿密に連携して行っております。

#### <ストック型コンサルティングのキープロセスと当社の主活動>



#### 概況と展望

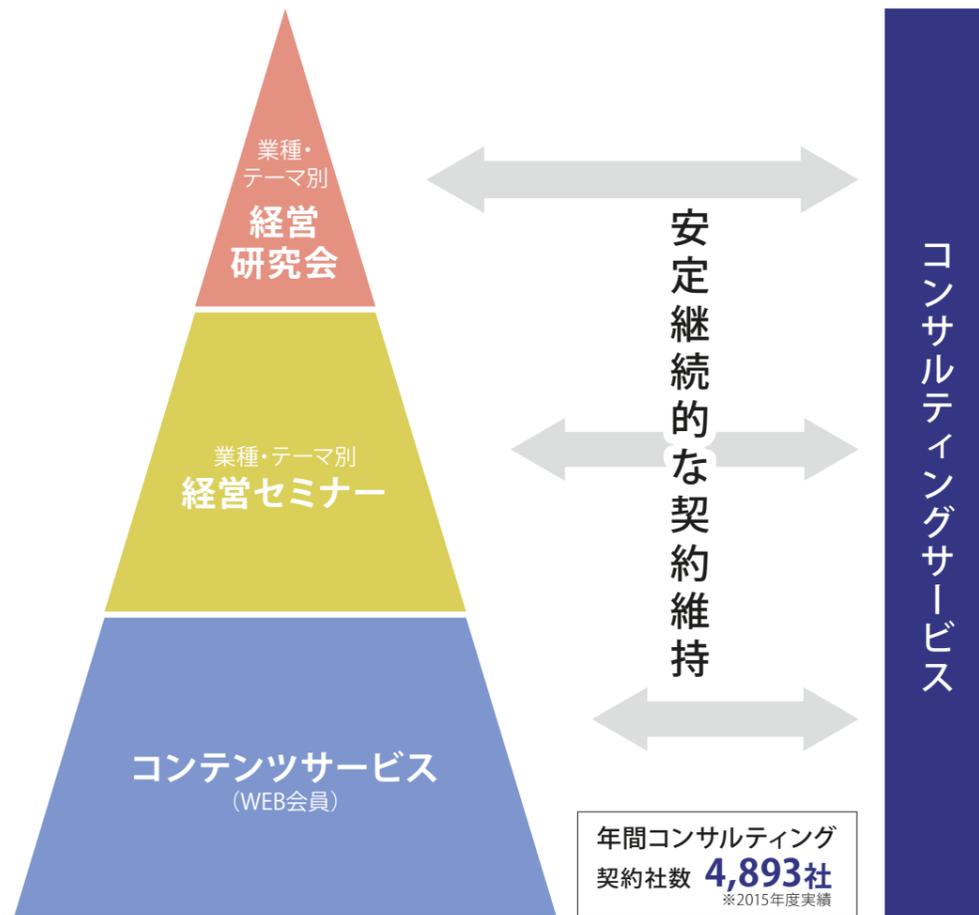
一般的なコンサルティングビジネスでは、そのノウハウや顧客との関係性が属人化しがちですが、それを再現性のあるビジネスモデルとして仕組み化し、その仕組みを高いレベルで継続運用することが当社には求められています。国内随一のコンサルティンググループである船井総研グループの成長を支えるサブエンジンとして、体制の整備とサービスの品質向上に努めてまいります。

会社概要	代表取締役社長：柳 楽 仁史	所在地
	設 立：2013年11月28日	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)
	資 本 金：50百万円	【淀屋橋オフィス】 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10
		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)
		【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



# ビジネスモデル

当社グループの中核企業である、船井総合研究所は数多くのセミナーの開催や業種・テーマ別の経営研究会の主宰、さらにはその裾野として、各種コンテンツサービスによる経営情報の提供の仕組みを構築しており、顧客との接点を密にとっております。結果、コンサルティングサービスにおいてお客様との安定継続的な契約関係の維持につながっております。



業種・テーマ別 経営研究会	業種・テーマ別 経営セミナー	コンテンツサービス (WEB会員)
グループ形式の経営勉強会やモデル企業・店舗の視察ツアーを主宰	中小企業の経営者を対象とした当社経営ノウハウの提供の場	WEB情報サービスやCD・DVD商品などを提供
<ul style="list-style-type: none"> <li>・主宰研究会数…… <b>153研究会</b></li> <li>・経営研究会会員数… <b>5,181名</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年間開催セミナー数…… <b>866件</b></li> <li>・年間セミナー参加者数… <b>22,868名</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会員企業…… <b>79,674名</b> (個人含む)</li> </ul>
※数値は2015年12月末実績 (2014年12月末: 148研究会、4,213名)	※数値は2015年度実績 (2014年度実績: 863件、21,476名)	※数値は2015年12月末実績 (2014年12月末: 63,367名)

# コンテンツサービス

## FUNAIメンバーズ

無料会員様にはメールマガジンや動画を、有料会員(月額税抜3,000円)はWEB・FAX・冊子・CDを提供しております。経営情報のご提供と優遇サービスで多方面から会員をサポートいたします。

### ■ 提供サービス一覧

<b>NEWS LETTER</b> 毎週木曜日にコンサルタントのコラムを配信しています。 	<b>BOOKLET</b> 奇数月に郵送しています。成功事例、モデル企業ルポ、コラムなどを紹介しています。 	<b>CD</b> 偶数月に郵送しています。コンサルタントのコラムや対談などを紹介しています。 
<b>動画</b> 船井総合研究所で開催する年間約1,000本のセミナーの一部を動画で公開しています。 	<b>セミナー割引</b> 船井総合研究所主催セミナーの参加料金を会員様価格でご利用いただけます。	<b>CD・DVD・マニュアル商品割引</b> CD・DVD・マニュアルを通常価格より20%OFFでお求めいただけます。

## 月刊メールマガジン

約8万人に配信しているメールマガジンでは、コンサルタントのコラムや無料小冊子の案内、オフィシャルサイトのランキング、商品情報、セミナー動画コンテンツ等を紹介しています。



## 商品 (CD・DVD・マニュアル)

経営ノウハウや業績アップの手法を収録したCD・DVD商品や、現場で使えるツール、マニュアル等を販売します。2015年度は1,967社の方に商品を購入していただきました。



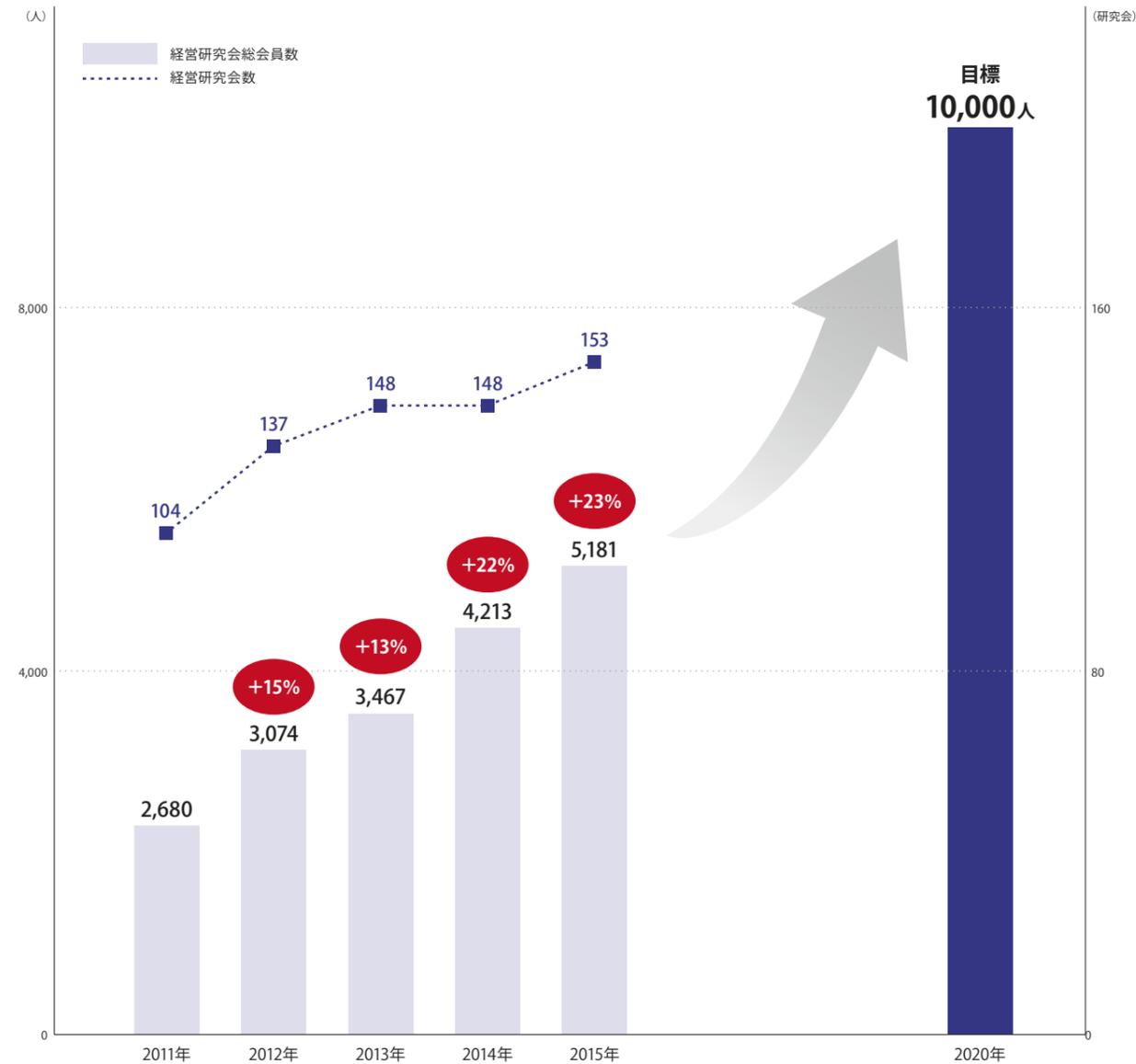
# 経営研究会

## 業種・業界の同志が集う経営研究会

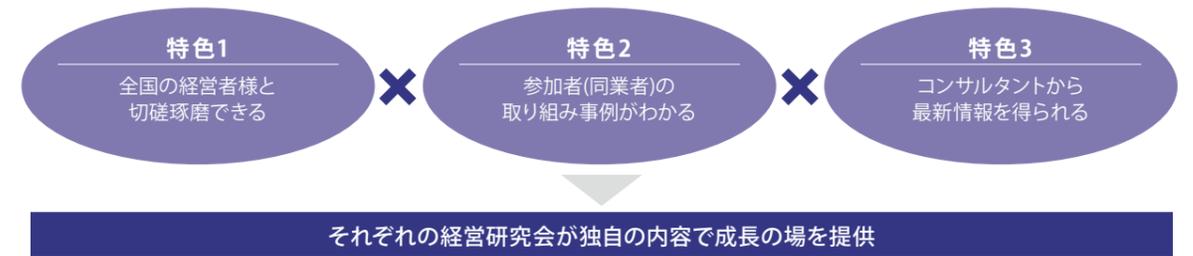
船井総研グループのビジネスモデルの1つとして「経営研究会」の展開が挙げられます。会員同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行うなど、現在153の経営研究会が主宰され、合計5,181名に入会いただいています。同じ業種の経営者が相互に成功事例を出し合い、それによる業績アップの情報のプラットフォーム化が進み、同時に「仲間」(好敵手)をつくっていただける場にもつながっています。

会員数の拡大と継続率アップは経営全体を牽引するものとして位置づけています。今後は2020年10,000人会員の実現を目指し、さらなる経営研究会の充実、発展に取り組みます。

### <経営研究会数と会員数の推移>



## 経営研究会の3つの特色



## 経営研究会 実施内容

### 定期例会

定期例会は、同業者である経営研究会会員様が定期的に集う例会です。当社グループのコンサルタントや、業界で成功を収めている経営者をゲスト講師として招き、業界の最新事例を踏まえた講座も実施します。講座形式のほかにも、会員同士の事例共有や1つの課題に対するワークなども実施しています。定期例会を通じてお互いに切磋琢磨しながら自社で活かせるものを取り入れ、日々の経営環境の改善に貢献します。



### モデル企業視察

業界のモデルとなる企業を直接訪問するモデル企業視察を実施しています。業界の最新事例を机上ではなく、実際の現場を視察することで、そこでしか得られない貴重な情報を収集する機会として会員様に最大限に活用していただいています。普段見ることのできない企業の裏側を視察することで、大きな刺激になります。また、経営者だけではなく、幹部の育成にも最適です。



### 総会

1年間を通じて得てきたことを振り返る場として、経営研究会ごとに総会を開催しています。それと同時に、今後の時流を踏まえた上で、業界内で成長していくために翌年に取り組むべき施策についてコンサルタントから提言をさせていただきます。総会では、講演のみならず、表彰式や懇親会も行います。



### <経営研究会>

スマートエネルギー研究会/シニアホームケアビジネス研究会/FAST-Reform研究会/賃貸管理ビジネス研究会エリアサークル/住宅ビジネス研究会/賃貸管理ビジネス研究会/住宅リフォーム集客倶楽部/中古+リフォームビジネス研究会/高齢者・障害者住宅土地活用研究会/住宅ビジネス研究会-WEB集客/住宅・不動産らくらく集客アカデミー/グレートビルダー経営研究会/設計事務所経営研究会/携帯ショップビジネス研究会/住宅購入相談所研究会/スマートハウス研究会/塗装ビジネス研究会/分譲住宅ビジネス研究会/北欧モダン住宅ビジネス研究会/異業種に学ぶベンチマークアカデミー/住宅番房倶楽部/電気・通信・設備工事事業経営研究会/シェアハウス研究会/住宅不動産人財アカデミー/住宅ビジネス研究会エリアサークル/パチンコホール繁盛店研究会/パチンコ経営トップマネジメントクラブ/広告会社のためのパチンコ販促研究会/一般景品研究会/法律事務所経営研究会/次世代会計人経営者フォーラム/NEW MEGA プログラム/司法書士事務所エリアサークル/司法書士事務所経営研究会/社労士事務所経営研究会/障害年金分科会/船井会計ネットワークフォーラム/保険・FP事務所成功事例研究会/バックオフィスクラウド化研究会/整骨院経営イノベーション実践会/Funai Dental Innovation/クリニック経営研究会/介護サービス経営研究会/新時代保育園・幼稚園経営研究会/老人ホーム紹介ビジネス経営研究会/スクール経営サポート倶楽部(スクールビジネスアカデミー)/調剤薬局経営研究会 船井調剤マーケティングフォーラム/次世代型学習塾経営研究会/障がい福祉サービス経営研究会/バットビジネス繁盛倶楽部/船井流ベーシック経営研究会/菓子倶楽部/船井フードビジネス経営研究会/酒販店研究会/宅配・ケータリング研究会/次世代給食経営研究会/直販倶楽部/蔵倶楽部/業務用食品販路開拓クラブ/菓子店経営研究会/養鶏経営研究会/食品ビジネス経営研究会/農業ビジネス経営研究会/オートビジネス経営研究会/オートビジネス経営研究会エリアサークル/軽々々払い専門店研究会/オートビジネス軽39.8万円研究会/オートビジネス経営研究会専門店サークル/シューズ&フットケア研究会/ITビジネス経営研究会/ファクトリービジネス研究会/高付加価値型アウトソーシング研究会/ロジスティクスビジネス経営研究会/環境ビジネス経営研究会/環境ビジネス経営研究会メーカー分科会/ロジスティクスビジネス経営研究会エリアサークル/印刷会社経営研究会/環境ビジネス経営研究会 省エネビジネス分科会/交通ビジネス経営研究会/人材ビジネス経営研究会/広告会社経営研究会/次世代SES経営研究会/高付加価値型アウトソーシング研究会エリアサークル大阪/人材ビジネス経営研究会介護人材ビジネス部会/EC・通販経営研究会/葬祭業向け経営塾「2世会」/温浴施設経営研究会/美容室経営クラブ「ビジョナライズ」/写真館船井流経営塾/和装ビジネス研究会/リユース・リサイクルビジネス研究会/REビジネス経営研究会/仏事ビジネス研究会/おもろい!旅館研究会/家事代行ビジネス経営研究会/トップマーケティング研究会/メガネ店経営研究会/ブライダルビジネス研究会/旅行会社経営研究会/広告代理店向け販促イベント研究会/旅館経営研究会/情熱経営実践研究会/生活雑貨店繁盛倶楽部/わくわく経営実践倶楽部/お客様研究会/国内視察勉強会(ミウラ・クリニック)/365ブランド化実践会

(2016年2月現在)

# 経営セミナー

## 事例を知り、次の一手を見つける経営セミナー

船井総合研究所では、経営者及びマネジメント層を中心に、時流に適した旬のビジネス情報を発信するセミナーを数多く実施しております。各業種やテーマを専門とするコンサルタントが、具体的な経営ノウハウについて最新の事例を交えながら、セミナータイトルに即した情報をお伝えすることが特長です。年間866件(※2015年実績)のセミナーを開催し、新規顧客との接点を数多く設けることでより幅広い顧客層の獲得を目指しています。また、セミナー開催後の月次支援やプロジェクト、経営研究会への誘導といったセミナー参加者からの受注体制を仕組み化し、さらなる受注拡大に注力しています。

### <経営セミナーからの受注体制>



### ■ 開催セミナー一例



## 経営戦略セミナー(研究会全国大会)

経営戦略セミナーは、全経営研究会の会員様が年一度、一堂に会する大型セミナー(研究会全国大会)となります。3日間の会期中に延べ3,944名(2015年度開催実績)の経営者が参加される、当社グループが最も注力しているセミナーです。

「より良い未来に向けた経営戦略」「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場として、中小企業経営の将来のあり方を伝える場としています。当社コンサルタントのみならず、時代に即した外部の経営者や業種・業界に精通する講師による講演を実施しています。また、本セミナーでは講座形式の講演にとどまらず、当社グループのCSR活動の1つである、「グレートカンパニーアワード」の開催や、参加者と地域の優良企業と取引をしているパートナー企業とのマッチングの場とする「ビジネスパートナーフェア」も同時に開催しています。全国の中小企業経営者に有効にご活用していただくイベントとして今後もさらなる発展を遂げていきます。

### ■ メインセミナー



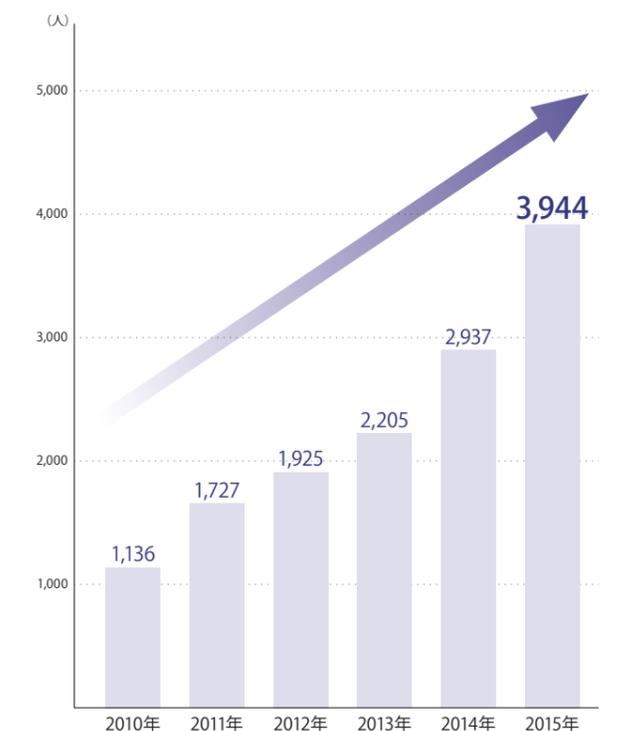
### ■ グレートカンパニーアワード



### ■ ビジネスパートナーフェア



<経営戦略セミナー参加者推移(2008年~2015年)>  
(※延べ参加者数)



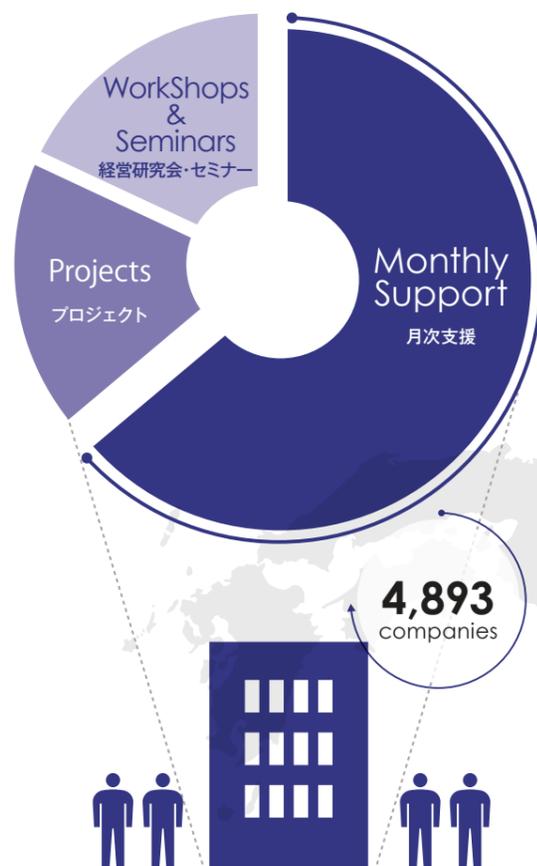
## 月次支援

### クライアントに定期的に訪問し企業全体の経営環境を改善するためのコンサルティングサービス

企業が目指すビジョンや目標数値の達成は、経営者によって大きく左右されると我々は考えております。月次支援は、経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるための、現場主義を主軸とした顧問契約型の実行支援コンサルティングサービスです。定期的に施策内容の進捗状況についても確認し、施策が着実に実行できるように経営者のサポートを行います。他方で、経営者が考える構想や想いを現場の社員に浸透させ、企業全体の経営環境の最適化も図ります。業界や企業の体質に合わせたソリューションの提供だけにとどまらない、確実に成果につなげるためのコンサルティングサービスは、当社ならではの長特長であり、強みとしています。

#### 月次支援のご契約形態・サービス体制

毎月、クライアントで実施される経営会議や営業現場などのサポート、ホットラインの開設を通じたご契約先のフォローを行っています。



## プロジェクト

### 戦略から戦術までクライアントが実行可能なソリューションを業界×テーマでシナリオ設計

各業界とテーマに精通するコンサルタントが、必要に応じて部署をまたいでプロジェクトチームを組み、経営の戦略から戦術までクライアントの業界業種に最適なソリューションを提供します。戦略だけでなく、戦術までの一貫したソリューションが当社グループのプロジェクトの大きな長特長です。会社の明暗を左右する重要な判断や、経営陣と従業員の間にあるギャップなどの問題に対して今後の方向性や会社全体の一体化を目指します。依頼していただいた問題に対して、徹底した調査を実施し、クライアントが実行可能なシナリオに導くことを信条としています。

#### プロジェクトのご契約形態・サービス体制

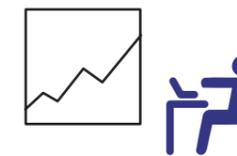
目指す戦略の弊害となる課題についてヒアリングを実施します。社内、外部環境分析を通じて、現場の実行性に伴ったソリューションを提供し、クライアントの経営戦略策定に携わります。

#### 1. 調査・分析・企業評価



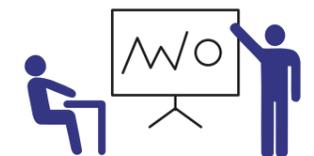
市場・自社・競合の視点から、クライアントの事業環境を調査し、各種調査で、戦略を実現させるための経営課題・改善仮説を抽出します。

#### 2. 経営戦略構築



各種調査で得られた分析結果や経営者が掲げるビジョン、過去のコンサルティング事例などを集約し、最適な経営戦略を構築します。戦略から戦術、戦術までの実行方針を提案することで、現場も実行できる戦略を提案します。

#### 3. 常駐型 コンサルティング



ミッション(例えば経営計画立案、新規事業立ち上げ、SCMの見直し、等)に対して、クライアントと一緒にプロジェクトチームを立ち上げます。高頻度なミーティングを通じて、早期に目的を達成する高密度なコンサルティングを実施いたします。

# ズバリソリューション

船井総合研究所が提唱する 新ビジネスモデル

## ズバリソリューション

【ずばりそりゅうしょん】 /Zubari-Solutions/

【名詞：船井総合研究所オリジナル】

- 1.いま、実践すれば、飛躍的な業績向上を狙える、その業界における旬のビジネスモデル。
- 2.市場の成熟や縮小という環境においても、短期間で成長が描けるビジネスモデル。市場の潜在的なニーズを取り込むことで顧客からは支持されるソリューション。洗練されたビジネスモデルであり、商圏ごとに横展開が可能である。

業界の慣習にとらわれず、時流に合わせたビジネスモデルのことを、船井総合研究所では「ズバリソリューション」と名づけております。この特定の業種（またはその周辺業種）に導入することで 短期間で飛躍的に業績を向上させる「旬のビジネスモデル」ともいえます。まるで時流という波に乗るかのごとく、旬のタイミングで導入することで効率的に成長するさまを、船井総合研究所では「的確に物事を言い当てる、核心を

### 各業界の最新ビジネスモデル

<b>住宅・不動産</b>			
中古物件仲介時のリフォーム客単価300万円 対象 不動産仲介業/住宅会社 リフォーム会社/マンション販売会社	1店舗2.4億円 多店舗型 FAST Reform ビジネス 対象 メーカー/工務店/住宅リフォーム業 不動産仲介業	完全ゼロ賃貸住宅モデル 対象 不動産仲介・管理会社	90日で満室になる高齢者住宅モデル 対象 住宅会社/不動産仲介・管理会社
最短6ヶ月で超低コスト住宅を成功させる方法 対象 住宅建築業/リフォーム業/不動産業		<b>レジャー・アミューズメント</b>	
1円パチンコ専門店で営業利益1億円 対象 パチンコホール/パチンコ関連企業		エリア最大スロット店でエリア最高収益モデル 対象 パチンコホール/パチンコ関連企業	
<b>士業</b>			
交通事故後遺障害認定を含めたワンストップサービス 対象 弁護士		顧問料低下への切り札！経理代行サービス導入で高単価顧問を実現 対象 会計士	
<b>医療・介護・福祉・教育</b>			
初年度で60社の顧問獲得に繋がる新設法人マーケティング 対象 会計士		協議・交渉領域への積極関与で受任率が高まる離婚モデル 対象 弁護士	
皮膚科診療所の「美容・アンチエイジング医療」参入 対象 診療所		真の患者救済のための自賠責特化型治療院 対象 治療院	
預かり型デイサービスから歩行リハビリ特化型への転換 対象 介護		社会性&収益性を追及する、障害児専門の学童保育 対象 障がい/介護/スクール	
高齢者の住まい探しをサポートする、老人ホーム紹介ビジネス 対象 全業種		待機児童80万人時代に、成長する次世代型保育施設 対象 保育/幼児教室/スクール	

突く」という意味を持つ「ズバリ」という言葉で、いつしか表現するようになりました。

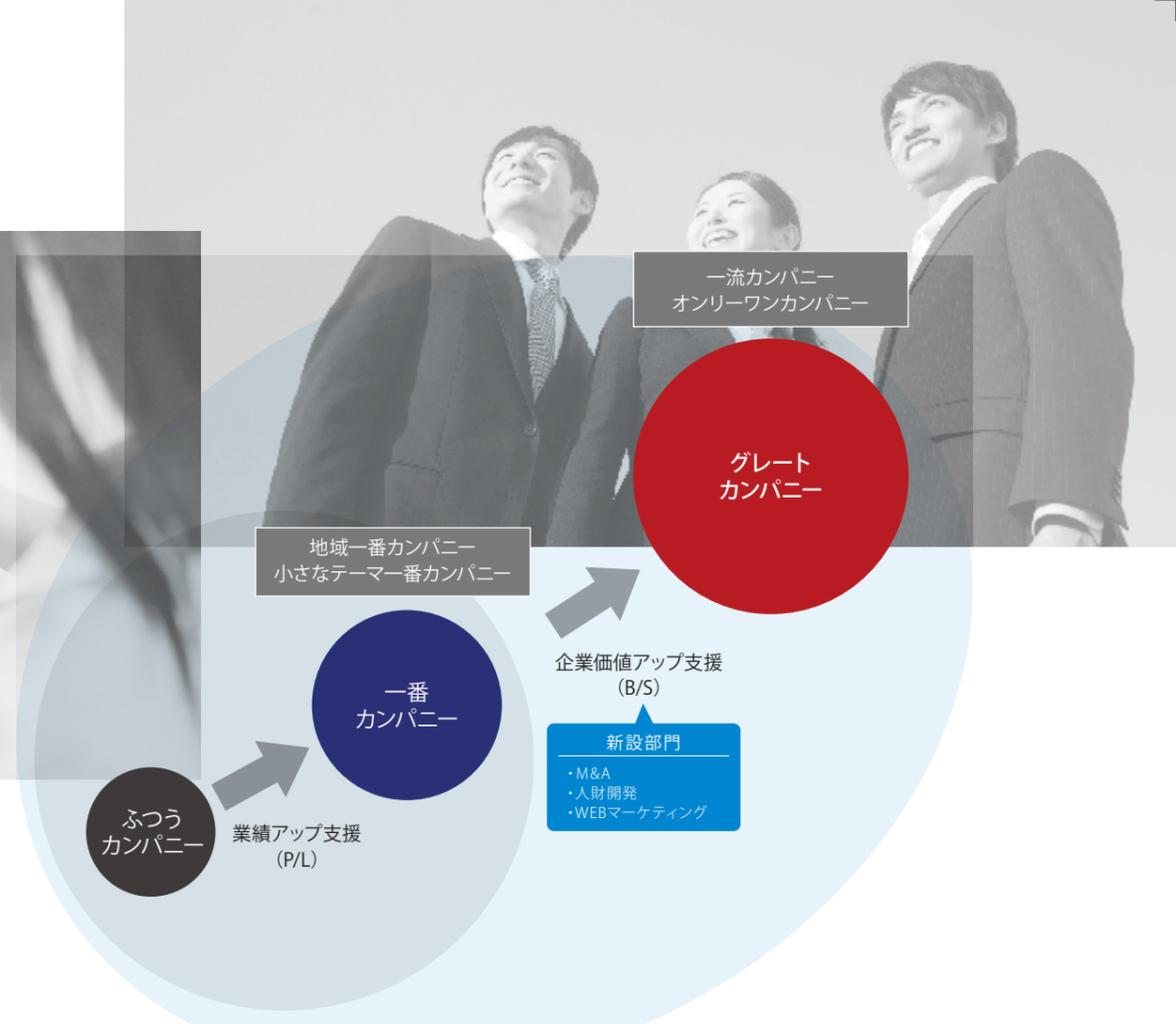
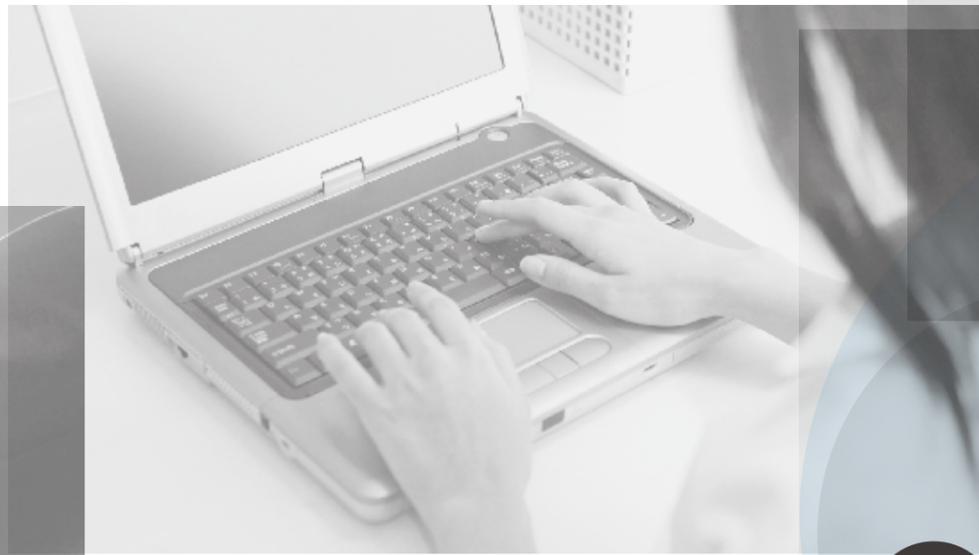
例えば、フードサービス分野で多くの導入実績があるズバリソリューションは「肉バル」ビジネス。時流に沿った集客力の高い業態で、大手チェーンとの差別化が可能なモデルです。しかも駅前立地なら25坪で実施可能で、投資回収が早いいため、資本に限りがある中小企業でも展開可能です。

### ズバリソリューションの強み

ほとんどの業種で成長が鈍化する中でも、よく見ると「この商品だけは」「この価格帯だけは」というように局地的に伸びているものが存在することに船井総合研究所は着目しました。そこで、わざわざ別の業種に参入するのではなく、すでに展開している業種や周辺業種の中でも、確実に伸ばせる新業態に集中的にエネルギーを投下することで、高い成長率や収益性の向上をもたらすことができると考えたのです。「ズバリソリューション」は、机上の空論になりがちな「あるべき論」ではなく、「具体的に何をすればいいのかが明確で、高度な専門知識の習得もいらず、ただ実行するだけで業績を伸ばせるといった非常にシンプルで効果を得やすいソリューションです。すでにこれらを導入し、業績を伸ばしたクライアントが数多くあります。

<b>フードサービス</b>			
【駅前立地25坪】高い集客力と高い人材採用力を両立する高収益「肉バル」ビジネス 対象 飲食業/精肉卸業/異業種参入	【商圏人口10万人で可能】年商1億円を実現する高単価弁当宅配ビジネス 対象 飲食業/惣菜業/宿泊業	地域社会に貢献し、高収益も実現できるシニア向け給食参入 対象 給食業	【年商10億以下食品メーカー向け】直売売上比率30%を達成する持続的成長可能な食品メーカー直売ビジネス 対象 食品製造業
<b>自動車関連ビジネス</b>		<b>産業財・情報・人材ビジネス</b>	
低価格軽自動車に特化！軽39.8万円専門店 対象 自動車整備業/自動車販売業		整備工場の販売参入！軽新車月々払い専門店 対象 自動車整備業/自動車販売業	
地域の中小企業をサイバー攻撃の被害から守る！サイバーセキュリティ対策ビジネス 対象 IT関連企業/OA関連企業		地域密着型BtoB省エネソリューションビジネス 対象 給排水衛生/空調設備/電気設備/機械器具設置 エンジニアリング工務会社/建設会社	
<b>専門サービス</b>			
販促/バスポートメディアビジネス 対象 広告会社/印刷会社		介護特化人材ビジネス・ハイブリッド化モデル 対象 人材派遣/紹介会社	
たった200坪でもできる新しい形のお風呂屋さん 対象 温浴事業者			
5坪買取専門店+ネット通販モデル 対象 全業種対応/異業種参入		初期投資100万円以下、店舗不要の中古品宅配買取モデル 対象 全業種対応/異業種参入	
中古工具専門店 対象 全業種対応/異業種参入		投資回収1年、来店客数500人生涯顧客単価向上を実現するアフターサロンの付加モデル 対象 葬祭業	





## 経営課題にワンストップで 対応できる体制を目指す

業種別コンサルティング×テーマ別コンサルティングの融合



株式会社船井総合研究所  
代表取締役社長  
中谷 貴之  
Takayuki Nakatani

### 持続的成長を可能にする企業づくりに対応した組織体制

当社の強みは、独自のマーケティング手法を駆使し、業種ごとに特化させた業績アップコンサルティング(P/L型コンサルティング)です。主なクライアントは、地方の中小企業を中心とした地域で一番を目指す企業です。その中でも、独自固有の長所を伸ばし、高い成長性を目指しながら、同時に高い社会性の実現を目指すクライアントが近年増加しています。それに伴い、企業価値アップコンサルティング(B/S型コンサルティング)へのニーズも高まっています。我々は、そのようなクライアントニーズに組織的に対応するため、企業価値アップコンサルティングサービス拡大を目指します。その第一歩として、既存の業種別コンサルティング事業部に加え、テーマ別コンサルティング事業部を新設し、マトリクス組織体制化を進めます。具体的には、①M&Aコンサルティング事業部②人財

開発コンサルティング事業部③WEBマーケティング事業部を新たに立ち上げました。

このマトリクス事業部体制の狙いとしては、業績アップにとどまらないマネジメント分野や事業承継など、あらゆる経営課題に対して、ワンストップで対応を可能にする体制づくりです。これまで業種ごとに対応していた人材採用やWEB広告、そして、事業承継を含めた持続可能な成長を目指すためのM&Aコンサルティングを事業部化することで、コンサルティングノウハウの集約化を図り、サービスの品質向上につなげます。同時に、これまでの業種別に特化した専門コンサルタントとのノウハウを融合させることで、業種とテーマの両面からのサービス強化を図り、さらなるサービス領域の拡大にもつなげていきます。

		住宅 不動産	アミューズ メント	士業	医療・介護 教育・福祉	フード	オート	産業財 情報・人材	専門 サービス	...
船井総合研究所	経営改革									
	M&A									
	人財開発									
	WEBマーケティング									
グループ会社	船井総研ロジ									
	船井総研ITソリューションズ									
	プロシード									
	船井上海									

### 総合コンサルティングに向けたジャンルトップを目指す

当社の得意領域に対して、リソースを集中して投下させることで、各業界におけるコンサルティング市場においてトップポジションを目指します。具体的には、当社の経営コンサルティング事業の売上のうち、約20%を占める住宅・不動産支援部では、住宅メーカーから賃貸住宅・売買仲介などあらゆる業種に対して、ビジネスモデルにまで踏み込み、業種の中でも細分化された特定分野のNo.1を実現

させています。このような業界、業種、ビジネスモデル、テーマ別ごとに得意領域である分野の開拓を進めながら、ジャンルトップ化を図ります。今回新設したテーマ別コンサルティング事業部も同様に、M&A・人材・WEBというテーマ別分野におけるコンサルティング領域や事例数において日本一レベルを目指し、持続的な成長をサポートする総合コンサルティング会社に向けて邁進していきます。

船井総合研究所のコンサルタント像

## オーナー経営者の心をつかむスタンス



株式会社船井総合研究所  
取締役専務執行役員  
第一経営支援本部 本部長  
唐土 新市郎  
Shinichiro Karatsuchi

### 戦略だけでは業績は上がらない

当社のクライアントの特徴として、中小企業のオーナー経営者が多いことが挙げられます。その多くは即時業績向上を期待して、当社へコンサルティングを依頼されます。そして、人材に限られる中小企業では、経営者自らが現場で実務の指揮を執ることも多いという実情があります。その段階で抽象的な戦略を提示しただけでは、その実行まで落とし込めません。つまり、どれほど素晴らしい戦略であっても売上に直結するとは限らないのです。数あるコンサルティング会社から船井総合研究所を選んでいただく理由として、業界特性を知った上で具体的なマーケティングの実行支援ができること、経営者の右腕として寄り添うように支援するスタイルが評価されていると感じております。



### クライアントが望んでいること

企業経営の根幹に入り込む業務ゆえに、信頼関係があつてこそ継続的なお付き合いが成り立ちます。コンサルタントにはマーケティングの知識だけでなく、経営者の考えを察し、要望に応じていく柔軟なコミュニケーション力が求められます。当社はコンサルティング会社としては珍しく、新卒採用を積極的に行っておりますが、新卒の若い社員には当社の理念や哲学の浸透、お客様との向き合い方など、当社のスタイルを定着させやすく、そのことは会社として提供するサービスに一定の品質を保たせることにもつながっています。



### 成長を実感できる環境が魅力

当社が今、力を入れているチーム体制で行われる支援や経営研究会では、若手でも活躍できる場が用意され、入社間もないうちから経営者と接する機会が豊富にあります。社会人としての基礎を身につける段階から、経営者と接するため成長も早いのです。20代では業界に特化したマーケティング支援、またはWEB・採用など絞り込んだテーマで専門性を発揮し、経験と年齢を重ねることで、担当するステージを上げていくという道筋ができております。自己の成長が実感できる環境が働くコンサルタントにとっても魅力となっています。

船井総合研究所が目指すコンサルティング

## グレートカンパニーを輩出する コンサルティング会社



株式会社船井総合研究所  
取締役執行役員  
第二経営支援本部 本部長  
住友 勝  
Masaru Sumitomo

### 企業の成長に合わせたソリューション

初めて当社とお付き合いいただくときの課題は、業績アップがほとんどです。ここ数年は、即時業績向上のビジネスモデル『ズバリソリューション』の開発が各業界で進み、これを導入したクライアントがその業界で地域一番企業になるというケースが増えています。同時に、業績が上がると優秀な人材が多く必要となります。特に現在は採用難の時代ですので、定期的な新卒採用や評価制度づくりのニーズが急増しています。そして、マーケティングと人材開発の両輪が回りだすと、世間からも注目される存在になります。近年、ホームページ等を通じて消費者が「この商品・サービスを提供している会社は、どのような人たちがどのようなミッションのもと、経営しているのか」というこれまで見えなかったものが見えるようになってきました。社会性が問われるようになったのです。一番化の先には、社会的価値の高いミッションのもと、社員と顧客が誇りを持ち、持続的成長を続ける会社づくりのお手伝いが求められます。それが「グレートカンパニー化」です。

### 自社もグレートカンパニーを目指す

当社では創業以来、お付き合い先からモデルにしていただけのような会社でありたいと意識しておりました。自分たちが実践して成果を出したことはクライアントへも提案できますし、相手からも教えてほしいとご相談いただけます。2010年に『明日のグレートカンパニーを創る』というコーポレートスローガンを掲げたことで、自社の中でもさらに上のステージを意識して挑戦し続けなければいけないという機運が高まり、結果的に一体化が進んでいます。社員が一体となってグレートカンパニーへの航路を先導する役割を担えるようになるため、まだまだ遠い道のりですが、磨きをかけている最中です。

### チームコンサルティングで日本一を目指す

当社はこれまで個々がコンサルタントとして業界の一番を目指し、切磋琢磨を続けてきました。しかし、現在は同じ業種、テーマを扱うメンバーとチームで日本一を目指す、チームコンサルティングスタイルへとシフトさせております。当社の強みである業界に特化したマーケティング知識に加え、近年ニーズの高いWEBマーケティングと人材開発に関して、専門的な知識を持つ担当者が育ってきております。業界×WEBまたは人材開発等のテーマの組み合わせで、よりスピーディーで高品質なサービスを提供することを目指しています。



2015年7月新設部門

# M&Aコンサルティング部門



経営者にとって一生に一度あるかないかのM&Aや事業承継は不安がつきもの。コンサルティングをベースとしたM&Aや事業承継支援にこだわり、企業の永續と、経営者・後継者・従業員の満足を生み出すべく、船井総合研究所のM&Aコンサルティング部門が誕生しました。

船井総合研究所  
M&Aコンサルティング事業部 部長  
宇都宮 勉  
Tsutomu Utsunomiya



## ■ M&Aや事業承継を取り巻く環境

「M&Aは大企業だけの話」という時代はもう終わり

M&Aの件数は、ここ7年、増加の一途をたどっています。具体的には大型案件のみを見ても、2008年には年間約1,700件だったものが、2015年には年間約2,400件と約1.4倍に増加しています。表には出ていない中小企業のM&Aまで含めると相当数になります。増加傾向にある理由は、中堅・中小企業のM&Aが増えているためです。なぜ中堅・中小企業のM&Aが増加しているのでしょうか？現場に数多く関わっていると、「買う側」と「売る側」それぞれに理由があることがわかります。まず「買う側」のM&A増加の理由の1つとして、一般的なM&Aにおける法人や営業権の買収以上に、昨今の人材難からくる専門人材の確保という意味合いを持つM&Aが急速に増加しています。次に「売る側」の背景には、団塊の世代の高齢化などにより、事業承継案件が増加していることがあります。先代が築きあげてきた事業を引き継ぎ、従業員が幸せに暮らしていくための選択肢としてのM&Aです。MBO（経営陣による株式の買い取り）などを活用した第三者承継も注目されています。事業承継やM&Aをする経営者の年齢は早期化しており、いずれを選択するにせよ早めの検討や対策がポイントとなってきます。

## ■ M&A・事業承継支援における当社のスタンス

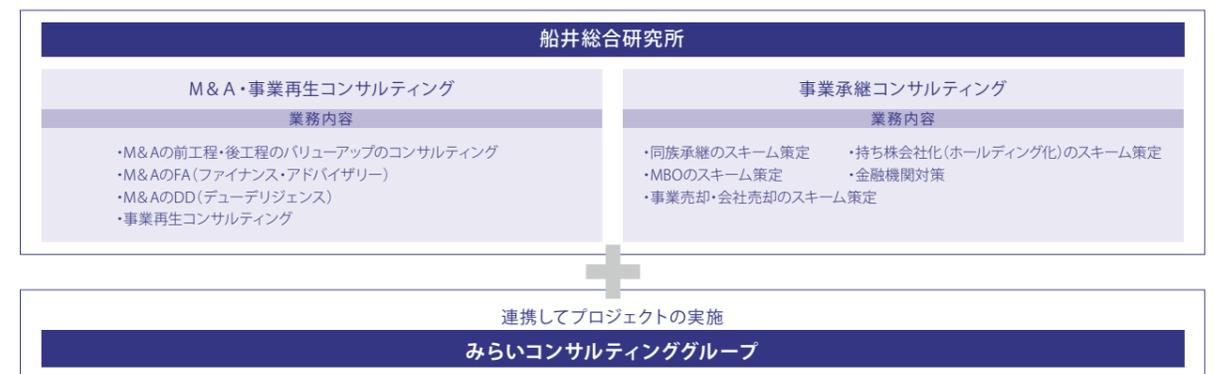
M&Aありきの支援ではなくコンサルティングを通して  
永續企業づくりの支援ができるのが私たちの強み

M&Aのサポートをする企業も増加していますが、税金対策や手続きのみの専門家も多く、事業の永續的な成長という視点でのサポートができる企業は限られています。船井総合研究所では、毎年何千社という中堅・中小企業の業績向上をサポートしているという実績があります。いかに高く売るか、いかに安く買うか、という観点だけではなく、M&Aや承継後の長期的なビジョンに基づいたサポートを行っています。経営統合や事業承継がスムーズに進むために必要な視点を網羅した、前工程と後工程のコンサルティングが、船井総合研究所のM&Aサポートならではの長特です。

## ■ M&Aコンサルティング事業部のサービス

「事業そのもの」と「財産・資本」の承継いずれも満足していただくための支援メニューと体制を用意

コンサルティングをベースにしなが、企業の特長や状況に対応できるよう、M&A、事業承継それぞれにおいて充実したコンサルティングメニューをご用意しています。また、みらいコンサルティンググループとの業務提携により、「事業」「財産」「資本」すべての承継がよりスムーズに進められる体制を構築しております。これらの充実したサービスを軸に、船井総合研究所ならではのM&A、事業承継サポートのスタイルを確立していくことが、私たちの中期的なビジョンです。



2016年1月新設部門

# 人財開発コンサルティング部門



いまや企業の最重要課題ともいえるのが「人財」の課題。船井総合研究所では2016年1月より、人財開発コンサルティング部門を発足させ、採用から定着・育成といった一貫したプログラムで解決する体制を強化しています。

船井総合研究所  
人財開発コンサルティング事業部 部長  
小池 彰誉  
Akiyo Koike



## ■ 人材開発市場を取り巻く環境

「仕事はあるけど人がいない」— 企業戦略以前に人財戦略が重要に

15歳以上65歳未満の人口は、1995年には8,700万人だったのが、2020年には7,300万人と、大幅に減少することが予想されます。このままのペースで推移すると、2050年には5,000万人まで落ち込むという推計が出されています。特に、中堅企業・中小企業の人材採用に関しては、生産年齢の減少幅以上に厳しい状況であり、今後も続いていくものと予想されます。「いくら求人広告を出しても、媒体費用がかさむ一方で、まったく人が採れない」という状況が続いているのもこのためです。さらに、わが国は2020年に東京オリンピックを控えていることなどを考えると、企業にとっては「仕事はあるけど、人がいない」という状況が加速していくものと考えられます。

企業にとっての「人財戦略」の考え方も、シフトしていかなくてはなりません。これまでは、「企業戦略」の一環として「人財戦略」が位置づけられていました。しかし中堅企業や中小企業にとっては「人財戦略」なくして「企業戦略」の実行が不可能な時代になったともいえます。

## ■ 人材開発市場における当社のスタンス

「事業戦略」と「人財戦略」の両輪でコンサルティングを展開する

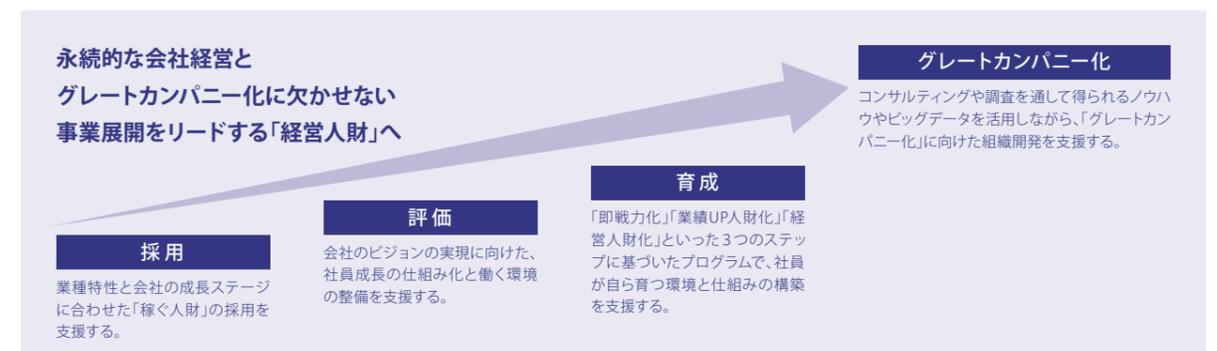
人材採用の代理店、研修育成を専門とする企業など、世の中には人材開発に関するサービスが数多く存在します。船井総合研究所の経営コンサルティングの特長は？と聞かれたら「即時業績アップ」です。その業績アップは「事業戦略」と「人財戦略」を両輪で展開することが実現の必要十分条件となります。そして「人財戦略」は、「先手の採用で『人の開発と事業展開』をリードする」支援と、「評価・教育体系をもとに『人の成長と仕組み化』を推進する」支援の、主に2つのポイントに集約されるといっても過言ではありません。

## ■ 人財開発コンサルティング事業部のサービス

持続的で計画性のある一貫した「経営人財」づくりをサポート

①業種ごとのマーケティングコンサルタント（＝事業戦略に基づく成長力アップ支援）と、②テーマごとのマネジメントコンサルタント（＝人財・組織戦略に基づく企業価値アップ支援）が、お客様に併走しながらお手伝いをさせていただいています。

船井総合研究所の人財開発コンサルティングは、「クライアントの成長に合わせた持続的で計画性のある一貫した『経営人財』づくり」を最大の特長としています。「採用（業種特性と会社の成長ステージに合わせた稼ぐ人財の採用）」「評価・給与制度（会社ビジョンの具現化に向けた社員成長の仕組み化と働く環境の整備）」「教育・育成プログラム（新人の即戦力化から経営人財化へ）」「グレートカンパニー化」の4つの切り口でのコンサルティングメニューをご用意しています。



2016年1月新設部門

# WEBマーケティング部門



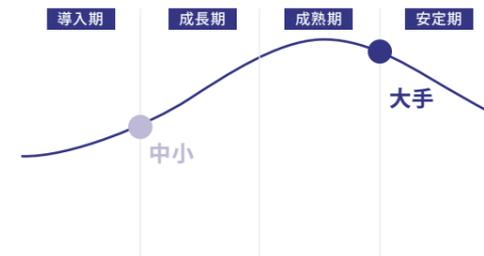
マーケティングの中心は「デジタル」に急速にシフトしています。中小企業に最新のWEBコンサルティングを提供すべく、WEBマーケティング事業部が発足しました。

船井総合研究所  
WEBマーケティング事業部 部長  
高山 奨史  
Syoji Takayama



## WEBマーケティングを取り巻く環境

WEBマーケティングは中小企業にとってこそ強力な武器になる



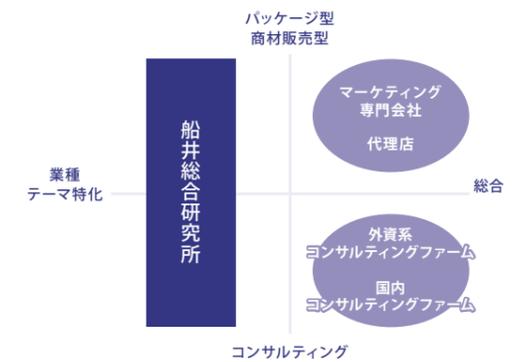
変化が激しいWEBマーケティング業界では、中小企業は「導入期」をいかに抜け出せるかが鍵となる。

インターネットやスマートフォンの普及によって、マーケティングのスタンダードは劇的に変化しています。しかし、多くの中小企業ではその変化に対応しきれず、旧来型のマーケティングを続けています。その原因の1つに、中小企業向けに適切にWEBマーケティングを提供できる会社が少ないという現状があります。WEBマーケティングに関するサービスのほとんどは大企業向けにつくられており、中小企業ではなかなか活用しきれないのが実情です。WEBマーケティングは、中小企業にとってこそ、強力な武器になります。うまく活用できれば劇的に業績が伸びることも珍しくありません。

## WEBコンサルティングにおける当社のスタンス

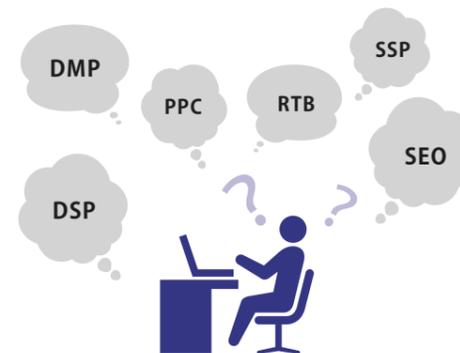
クライアントの「業績向上」に徹底して焦点を当てる

船井総合研究所では、最新のマーケティング手法を中小企業向けにカスタマイズして提供しています。業種業界ごとに成果の出るWEBマーケティングを研究し、「船井流経営法」をベースとした経営戦略をWEB施策にまで落とし込み、さらには、最先端のWEBテクノロジーを融合させることによって、クライアントの業績アップを実現しております。中小企業向けのWEBコンサルティング市場はまだまだ導入期であり、伸びしろも大きいといえるでしょう。WEBコンサルティングとひと言でいっても、その内容は、サイト制作、広告運用、SNS活用、コンテンツ制作、データ検証など多岐にわたりますが、船井総合研究所では包括的にサービスを提供します。一般的なWEBのコンサルティング会社は、「デザイン性」「アクセス数の向上」「ユーザビリティの改善」などに焦点を当てていますが、船井総合研究所では徹底して「業績向上」に焦点を当てます。



## WEBマーケティング事業部のサービス

日本一のWEBコンサルティングサービスを目指す



WEBマーケティング事業部は2016年1月に発足したものではありませんが、船井総合研究所ではこれまでも多くの業種業界でWEBコンサルティングを展開してきました。これからはその動きにさらに磨きをかけ、各業種業界において、中小企業向けのWEBコンサルティングで日本一を目指します。

🏠 Housing and Real estate Consulting

# 住宅・不動産分野

リフォーム、スマートエネルギー、新築、不動産、賃貸・土地活用

船井総合研究所  
住宅・不動産支援部 部長  
杉浦 昇  
Noboru Sugiura



住宅・不動産市場は2015年9月以降、回復基調にあり、消費税の駆け込み需要でクライアント（当部門主宰の経営研究会会員を含む）の4割を超える企業が業績の2ケタ成長を達成しています。特に、住まいのコモディティ化が進んでいるという背景もあり、『ファストリフォーム（コモディティなリフォーム）』『ローコスト住宅』『中古住宅専門店』『0円賃貸（敷金・礼金0円、仲介手数料0円）』等のビジネスモデル導入コンサルティングがクライアントの即時業績向上に寄与しております。その結果、2015年には、クライアント数が前年対比約120%増、200社を超える新規のお取引が始まりました。また、2016年4月からスタートした新電力小売ビジネスのコンサルティングも推進しておりますが、このテーマのみで2015年末時点で130社を超えるクライアントを獲得しております。

今期は、次の消費税増税後の新築市場の冷え込みを想定して、戸建て市場に『パッシブ・リノベーションモデル』、賃貸オーナー市場に『資産管理モデル』のビジネスモデルを投入して、さらにコンサルティング分野を広げたいと考えています。2017年には、当部門主宰の各種経営研究会の総会員数1,500社、コンサルティング収入30億円を視野に入れていきます。今後、人口減少、増税後の冷え込みと市場のマイナス面はありますが、ビジネスモデルの創出とその進化、拡充によって、業績向上にこだわり、住宅・不動産業界に貢献していきたいと思っております。

## TOPICS 2016

< 住宅・不動産分野 注目のズバリソリューション >



不動産店舗にモデルルームを併設、中古住宅仲介時のリフォーム客単価300万円を実現

対象業種 中古住宅専門店（不動産）

若年層の低所得化、住まいのコモディティ化にフォーカスし、中古住宅の仲介からリフォームを受注するワンストップモデル。不動産店舗にリフォームのモデルルームを併設して、相談会イベントを実施することにより、物件案内だけの集客の2倍、仲介での粗利は通常の不動産店舗と比較し1.5倍以上を見込めます。売上1億円未満だった不動産会社が3年で10億円に成長した例も出てきています。

🎵 Leisure and Amusement Industry Consulting

# レジャー・アミューズメント分野

パチンコ、パチンコ付帯飲食、遊技機メーカー、そのほかパチンコ関連業

船井総合研究所  
アミューズメント支援部 部長  
田邊 鉄憲  
Tetsunori Tanabe



パチンコ業界は、伸び悩む遊技人口と大手企業の寡占化、ホールの大型化などの理由から、大手と中小の二極化がさらに進んでいます。そのような中、当部門では、中小企業をサポートするために以下、3つのコンサルティングテーマを推進してまいります。

1つ目は、遊技人口を増やししながら、既存業態と棲み分けできる新業態開発を実現するために専門性を追求したマーケティングコンサルティングです。特にスロットと販促に関しては専門チームを新設し、スロットでは大型スロット専門店の企画から日々の運営まで、販促では集客ピークづくりからWEB販促の運営まで、具体的なソリューションに落とし込んで提案します。

2つ目は、人財開発コンサルティングです。採用から教育・評価制度まで、会社全体が活力にあふれるグレートカンパニー創りをサポートするものです。採用はアルバイトから新卒採用まで幅広く対応し、中小企業にとって難しいとされる人材に関する課題を解決します。

そして、3つ目は経営研究会です。経営者中心の経営研究会では、様々な企業・経営者の生の声を共有する場とし、業界のオープンイノベーションを実現します。業界の未来を明るくしていく、そのような先導役となる経営研究会の体制を強固なものにしていきます。

## TOPICS 2016

< レジャー・アミューズメント分野 注目のズバリソリューション >



『20円スロット』絞り込みと、“地域最大台数”を目玉にすることで業績を180度改善する『大型スロット専門店』

対象業種 スロット専門店

嗜好性の多様化で余暇の過ごし方に選択肢が増え、中型・小型ホールの集客力はさらに低迷しています。そのような中、『20円スロット』に絞り込み、大型店にも劣らない集客力と圧倒的な収益性を実現する『大型スロット専門店』の開発コンサルティングです。立地調査から運営まで、あらゆるマーケティングサービスで、どのような競合状況でもそれらと棲み分けできる業態開発コンサルティングです。

Certified Professional Services Consulting

# 士業分野

弁護士、会計士、税理士、司法書士、  
社会保険労務士、保険代理店、信用金庫

船井総合研究所 執行役員  
士業支援部 部長

真貝 大介  
Daisuke Shingai



士業向けコンサルティングが立ち上がって10年が経過しました。当部門主宰の経営研究会会員も700名を超え、士業にとって経営やマーケティングという概念を導入する牽引役を果たしてまいりましたが、次の10年はまさに「生き残り」をかけることをテーマとしたコンサルティングが増えてくると感じています。すでに競争激化により、業界再編や二極化の兆しは顕在化しており、これから先の競合は「同業他社」ではなく、「異業種」や「テクノロジー」になると考えています。

FinTech(金融+テクノロジー※)の影響が直撃すると言われている会計士・税理士業界はもちろん、HRTech(人材ビジネス+テクノロジー※)が社労士分野を、LegalTech(法律+テクノロジー※)が弁護士・司法書士分野に何らかの影響を及ぼすことが想定されるため、積極的にデジタル化を推進するご支援を展開していこうと考えております。その皮切りとして、会計事務所向けに『バックオフィスクラウド化研究会』を立ち上げます。これは中小企業のバックオフィスをデジタル化することにより、人材不足・生産性向上の解決に寄与するというモデルであり、その結果、会計事務所側は付加価値と専門性の高い業務に移行できるという狙いがあります。

我々のもう1つの役割は「専門性の開発」です。専門家の中でも、さらに強みを発揮できるような専門性が差別化には必要です。往々にしてそのノウハウは士業界の外側にあるため、先生方とともに士業界にとらわれず専門性を追求するようなプログラムを提供していく予定です。

※従来の領域にITやその概念、最先端のテクノロジーを活用することを表す造語

## TOPICS 2016

< 士業分野 注目のズバリソリューション >



初年度で60社、粗利2,000万円契約した事例も。  
新設法人マーケティングによる顧問先獲得モデル

対象業種 会計士

起業段階から税金、資金繰り、調達といった相談をWEBマーケティングにより集客。起業家向けの顧問契約プランを用意し、最も大変な作業である一度目の決算をお手伝いすることで、生涯顧問先化するモデル。成功確率が高く、小商圏でも成立することから、多くの新設法人を生み出しています。

Medical, Nursing Care, Welfare, and Education Consulting

# 医療・介護・ 福祉・教育分野

病院、診療所、歯科、治療院、調剤薬局、  
介護施設、通所介護、訪問介護、障がい者福祉施設、  
幼稚園、保育園、学校、塾、カルチャースクール

船井総合研究所 執行役員  
第二経営支援本部 副本部長  
医療・介護・福祉・教育支援部 部長

出口 恭平  
Kyohei Deguchi



日本では75歳以上の後期高齢者が4人に1人という割合に達する2025年に向けて、医療・介護の一体改革が急ピッチで進行しています。また、それに続く時代には、人口減少が予測され、2050年には1億59万人にまで減少するといわれています。医療機関・介護事業者は、このような変化の予測を踏まえて、経営の舵取りをしていく必要があります。

当部門では、自院・自施設の役割や特徴をはっきりと打ち出した上で、地域連携を進めることで、それぞれの医療機関・介護事業者が一人ひとりの患者様・利用者様に、細切れに医療や介護を提供するのではなく、様々な治療や介護があたかもワンストップで提供されるような連携体制・紹介体制の構築を推進しています。

また、子ども関連では、「1億総活躍」の政策に関わる保育園の開設支援はもとより、保育園に教育機能を強化する支援、幼稚園に保育機能を強化する支援等、幼保一元化に向けた支援を行っています。2015年度には放課後等デイサービスの開設支援をはじめとする福祉関連のコンサルティングのニーズも増えました。引き続き、「社会性」を志向しつつ、「収益性」を確保するコンサルティングを実施していきます。

## TOPICS 2016

< 医療・介護・福祉・教育分野 注目のズバリソリューション >



預かり型デイサービスから、歩行リハビリ特化型への転換で、  
アウトカム(成果が求められる)時代に対応

対象業種 通所介護

「本当は歩きたいのに、危ないからといって、歩かせてもらえない」。あるご利用者様のひと言から始まった、歩行リハビリ特化の半日型(2回転)のデイサービス。デイサービス施設の増加、介護報酬改定に苦しみ施設が増加する中、「あそこに行けば歩けるようになる!」という、わかりやすい特長を持ち、その効果も高いことから評判を呼び、高稼働率を実現しています。

🍴 Food Business Consulting

## フードサービス 分野

飲食店、食品メーカー、食品専門小売、食品卸、  
製菓製パン業、酒類業、弁当宅配、農業、畜産業

船井総合研究所  
フードビジネス支援部 部長  
二杉 明宏  
Akihiro Nisugi



外食産業、食品流通業など食関連ビジネスにおけるここ数年の概況としては、円安による食材・資材の高騰による原価率上昇とそれに伴う値上げ（客単価アップ）、人材不足の深刻化が挙げられます。円安の影響に対しては使用食材の見直しやポーションのコントロールなど原価ダウン対策を取るとともに、値上げを消費者に受け入れてもらうための付加価値訴求などが進みました。一方、人材不足に対する対応策として「脱・補充採用」のスタンスを企業に提案しています。積極的な新卒採用やパートアルバイトの准社員化を進めるとともに、採用した人材の定着率アップのための労務環境の改善、定着した人材のスキル向上を仕組み化していく評価制度と教育体系の整備なども並行して取り組んでいただけるように提案しております。

2016年以降も上記のような環境は継続すると見込んでおり、企業の持続的・安定的な業績向上の支援をしていくためにも「付加価値訴求と集客を両立できる業態開発」をマーケティング面でご提案するとともに、人材が集まり定着化するための環境整備をマネジメント面でバックアップすることで食関連分野における中小企業の安定成長をプロデュースし続けていきたいと思っております。

### TOPICS 2016

< フードサービス分野 注目のズバリソリューション >



駅前立地なら25坪で可能、  
高い集客力と人材採用力を両立する高収益『肉/バル』ビジネス

対象業種 飲食店

食材原価高騰と人材不足が著しい市場においても付加価値訴求をしながらも集客力が高く、それによって「業態のおしゃれさ」によって人材採用にも強さを発揮する『肉/バル』ビジネス。投資回収スピードも早く、大手に資本力の劣る中小企業、地方都市の駅前立地でも店舗展開が可能です。大手チェーンとの差別化が効いた「個店らしさ」と「専門店らしさ」の演出がポイントです。

🚗 Automotive Business Consulting

## 自動車関連 ビジネス分野

自動車販売（新車・中古車）、自動車整備、  
自動車钣金塗装、ガソリンスタンド、カー用品

船井総合研究所  
オートビジネス支援部 部長  
小平 勝也  
Katsuya Kohira



自動車メーカーの減産、車検到来台数は法改正以降最低水準(2016年上半期)などが報じられる中、自動車業界では、これまで以上の既存顧客との関係性強化が、重要な経営課題となっております。当部門では、370社からなるオートビジネス経営研究会の中に、『軽39.8万円研究会』と『軽月々払い専門店研究会』を発足させました。従来からの、メンテナンス付加販売を、より小商圏・小規模でも、確実な成果につなげる販売モデルとしてご提案するものです。顧客との関係性強化を前提としたコンタクトセンター活用、钣金塗装への参入などとともに、会員企業のシェアアップと経営の安定化を図り、会員組織を充実・拡大させてまいります。

人材開発分野では、新卒採用支援において、自社の採用担当者育成、インターンシップなどを提案し、例年以上の優秀な人材の確保（新卒で400名以上の採用）に成功しております。「評価制度構築支援」も、評価者育成や制度の定着化に支援の幅を広げ、安定した成果を得ております。今後、上記に加え、「メカニック採用」「社員が辞めない仕組みづくり」に注力いたします。

オートビジネス支援部は、新たな業態提案と人材開発の両面から自動車業界の業績アップをサポートし、地域に必要な不可欠な「車屋さん」を生み出しております。

### TOPICS 2016

< 自動車関連ビジネス分野 注目のズバリソリューション >



整備工場で新車を年間500台販売！  
小投資で新規顧客を獲得する『軽月々払い専門店』

対象業種 自動車販売店、自動車整備、ガソリンスタンド

「初売の3日間で新車が23台も出て、びっくりです」。昨年末から車販に参入した、年間車検2千台の整備工場の経営者の声です。「軽自動車の新車」を「100%メンテナンス付き」で「定額で選べる」商品設計によって、大量の在庫も大勢の営業マンも必要ありません。小商圏小投資でもできる「軽月々払い専門店」が好調です。

Industrial Goods, Information, and HR Business Consulting

## 産業財・情報・ 人材ビジネス分野

製造、運輸、環境、  
IT、メディア、人材ビジネス

船井総合研究所 執行役員  
産業財・情報・人材ビジネス支援部 部長

菊池 功  
Isao Kikuchi



当部門では、製造業(主に町工場)、物流業・環境ビジネス・IT&情報セキュリティビジネス・広告印刷業・人材ビジネスといった、いわゆるBtoBビジネスの幅広いマーケットを網羅しています。通常、これらの業界は大企業を頂点としたピラミッド構造(元請・下請構造、親会社・子会社構造)であることが多く、かつ、首都圏や特定地域にビジネスマーケットが集中しやすいものです。さらには、景気動向や為替相場、海外事情等にも左右されやすい側面を持っています。その中で、90%以上を占める地域の中小企業ほど経営的に不安定で主導的な経営がしにくいマーケットではあります。

当部門では、あえてそのような地域中小企業をメイン顧客としてコンサルティングしています。地域の中小企業でも大手企業には真似できない技術・商品・システム・サービスを構築して差別化した戦略を取れば、従来のピラミッド構造を打破して、景気動向や為替変動にも負けない強い体質の経営が可能で、飛躍的な成長をすることができます。当部門は、冒頭に挙げた業界に対して「各地域でこのビジネスモデルを構築すれば急成長できる!」というモデルを構築しており、そのモデルを各業界の地域の中小企業に実践していただいています。

### TOPICS 2016

< 産業財・情報・人材ビジネス分野 注目のズバリソリューション >



従来の求人媒体を使わず、コストを押さえて人を集める  
人材会社による業界・地域絞り込み求人モデル

**対象業種** 人材ビジネス(人材派遣・人材紹介)

特に、人材不足に悩む業界・業種・職種(介護士・ドライバー・看護師…)や地域(都道府県単位)に特化して人材派遣・人材紹介、さらには、求人メディア(求人媒体)を展開するモデル。人材会社には船井総合研究所が考案した、独自の求人クローリング(自動収集・カスタマイズ)システムを使っていただくことで募集コストを削減しながら、大幅に募集力を上げるモデルです。

Specialist Services Consulting

## 専門サービス分野

EC通販、美容、理容、マッサージ、葬儀・仏事、ブライダル、  
旅行、旅館、写真館、温浴、家事代行、  
レンタル、リユース

船井総合研究所  
専門サービス支援部 副部長  
岸本 隆行  
Takayuki Kishimoto



当部門では一般消費者を対象としたいわゆるB to Cマーケットにおけるコンサルティングを中心に行っています。EC通販、冠婚葬祭業、美容、レンタル、リユース、旅行など、業種は多岐にわたります。これらB to C向けマーケティング手法は日々めまぐるしく変化しています。こういった変化に中小企業がついていくのは容易ではないことから、近年、当社への相談が急増しています。

当部門では最新のマーケティング手法を取り入れ、トレンドをいち早くつかみ、時流に合わせたビジネスモデルをご提案しています。無店舗型のネット中古品買取ショップ、離農者を対象とした農機具買取ビジネス、次のラグビーワールドカップやオリンピックに向け需要の拡大が予測される家電・家具レンタルモデルなどは、とりわけ高い成長率となっています。そのほかにも、インバウンド需要で大きく変化している旅行業界向けのコンサルティング、葬儀社が仏具販売まで一貫して行うアフターサロンモデル、各業界で人手不足が続く中、大きな成果につながっているWEB集客による中途採用モデルなど、様々なソリューションを提供しています。トレンドサイクルの早いB to Cマーケットで先を読み、時流の先端を走るビジネスをサポートしてまいります。

### TOPICS 2016

< 専門サービス分野 注目のズバリソリューション >



初期投資100万円以下、営業利益率20%、回収半年以内、  
店舗不要の中古品宅配買取モデル

**対象業種** リユース

このモデルは、無店舗型で専門買取サイトを立ち上げ、ネットで販売するというモデルです。たとえば、レディースアパレルの1ブランドに特化したショップ、ヘルメットに特化した買取専門やブーツ専門、スピーカー専門、美容機器専門などです。リアル店舗では販売が難しくてもインターネット店舗であれば成立する専門店が登場してきています。これらは地方都市でも異業種からの参入でも取り組めるモデルです。



# 経営改善・改革分野

(中堅・大手企業対象)



調査・分析、戦略立案・計画策定、新規事業、  
公共・官公庁

船井総合研究所 執行役員  
経営改革コンサルティング事業部 部長

菅原 祥公  
Yoshihito Sugahara

経営改革コンサルティング事業部は、中堅・大手企業の事業改革をサポートすることを主要目的とした部門です。特に「消費財メーカー」及び「地方自治体や学校法人などのパブリック」関連事業に関するコンサルティングには、数多い実績を有しており、そのためのベテランコンサルタントが多数在籍しております。また、お客様の改革をサポートするために、その支援スタイルも、企業に深く入り込む必要があります。毎日もしくは毎週、といった高頻度でお伺いして、対象企業のプロジェクトチームの方々とともに目的を達成するという「常駐型支援方式」での対応を主体としています。また、縮小均衡における今の日本国内事業においては、事業の改善、改革による変化が求められます。より専門特化した知識・スキルとともに経験が必要とされます。そのため、当部門では機能分けをしてユニットごとに業務に取り組んでおります。

## <経営改革コンサルティング事業部のユニット>

- ・リサーチ&コンサルティングユニット (調査分析に特化)
- ・マーチャンダイジング&リテールサポートユニット (商品開発から小売展開に特化)
- ・マネジementコンサルティングユニット (組織活性化・マネジメントに特化)

## TOPICS 2016

<経営改善・改革分野 注目のズバリソリューション>



### 顧客満足度とコスト削減を両立させる 営業・販売や間接部門の業務改善ソリューション

テーマ 業務改善

工場の現場改善コンサルティングはよく耳にしますが、営業や販売の現場、また、総務などの間接部門における改善コンサルティングはあまりありません。当部門で対象企業の顧客満足度を規定した上で、その満足度をさらに向上させながら、その他のムダを省くための業務改善の分析、改革を実施することができます。



# ロジスティクス分野



物流業務設計・管理業務、物流業務受託・請負業務、  
共同購売、物流ファイナンス、物流最適化設計、コストダウン

船井総研ロジ  
取締役 常務執行役員

赤峰 誠司  
Seiji Akamine

物流業界における焦眉の課題はドライバーの高齢化と人手不足です。一方で、世界的な原油相場の下落により燃油価格は底値安定し、昨今騒がれていた運送会社からの運賃値上げ基調は若干落ち着きを見せています。当社の顧客となる荷主企業におきましては、コストダウンだけではなく、自社のコア事業を高める1つの手法として、物流戦略の策定に取り組もうと動き出す企業が増えています。物流はコア業務のバックヤード機能でありながらも、経営戦略上、重要な位置づけであると認知され始めているといえます。そのような状況の中、昨年における当社の実績は、既存顧客からの支援継続率アップ、新たなインバウンドマーケティングによる新規案件の受注、船井総合研究所との協業による大型プロジェクトへの参画といった、案件の受注が続きました。また、新たなサービスとして物流業務に特化した人材紹介事業をスタートいたしました。昨年に引き続き、受注率アップ、新サービスの提供といった、よい流れを今後も継続していくためには、「顧客の役に立つロジスティクスサービスをビジネス化する」。これこそが当社における存在意義と継続価値になります。

## TOPICS 2016

<ロジスティクス分野 注目のズバリソリューション>



### 15~30%のコストダウンとサービスレベル向上を 同時にもたらす共同配送サービス

テーマ 物流最適化設計

物流業界においても、「荷役」「保管」「配送」とそれぞれの特性を活かした共同化が進んでいます。当社の共同化メニュー『関東エリアの共同配送サービス』は、物流企業が単独で輸送していた商品を第三者の視点で荷物及び配送条件を勘案して配送便を選定します。共同化することでムダな車両と配送コストの削減、専門性特化、CO2削減を実現、将来における運賃値上がリリスクを回避できます。



# 沿革

## <創業期>

1970年代

- 1970年3月6日 企業経営の総合診断を主業務として船井幸雄(2014年1月19日逝去)が株式会社日本マーケティングセンター(現・株式会社船井総研ホールディングス)を大阪市船場町に設立。  
創業当初のメンバーは船井幸雄を含め7名。用意できた資本金は100万円。  
事務所の敷金を払った残りのお金で机は買えたが、椅子は買えなかった。
- 1970年9月 経営者のための経営戦略研究会として会員制組織コスモスクラブを設立。
- 1971年8月 関東地区の業務拡張のため東京事務所(港区六本木)を開設。
- 1972年 船井幸雄著の「変身商法」が40万部の大ベストセラーとなる。この波に乗り、業績が急上昇していく。またこの頃より、競争至上主義的コンサルティングからの方向転換が徐々に行われていく。
- 1978年3月 名古屋、福岡等の各主要都市に地域の経営者のための経営研究会として地域フナイクラブを設立。

## <コンサルティング業界初上場そして業容拡大期>

1980年~90年代

- 1981年 船井幸雄が新幹線で同乗した某企業幹部に「経営コンサルタントはいかげわしい商売だ」と指摘され憤慨する。経営コンサルタントという仕事が世の中に認められるためには株式の公開だ、と考え上場準備を始める。船井幸雄一人に頼る体制を改めるため、業務の大半を社員に委譲しはじめる。
- 1981年12月 本社を梅田東邦生命ビル(現・梅田イーストビル 大阪市北区太融寺町)に移転。
- 1985年3月 株式上場準備の一環として、商号を「株式会社日本マーケティングセンター」から「株式会社船井総合研究所」に変更。
- 1988年9月 経営コンサルティング業界で初めて、大阪証券取引所市場第二部(特別指定銘柄)に上場。公開性、永続性、社会性、成長性を強く義務づけられた会社となる。
- 1990年3月 本告正が二代目社長に就任し、船井幸雄は会長となる。  
70年代、80年代の流通業主体の時代からサービス業主体へと変身を遂げる。  
トップダウンではなく、一人ひとりの時流適応能力が大きな変身へと結びついていくこととなる。
- 1993年6月 大阪証券取引所市場第二部に指定される。  
東京本社を東京都品川区西五反田(現・五反田オフィス)に移転。
- 1996年9月 大阪本社を大阪市北区豊崎に移転。

## <第二創業期 顧客数、従業員数、知名度を拡大>

2000年代

- 2000年2月 株式会社船井情報システムズを設立(現・連結子会社。2014年7月に株式会社船井総研ITソリューションズに商号変更)。
- 2000年3月 小山政彦が三代目社長に就任。「ギアチェンジ」をキーワードに改革を進め、成長軌道に復帰する。
- 2004年12月 東京証券取引所市場第二部に上場を果たす。
- 2005年4月 東京本社を東京都千代田区丸の内にある日本生命丸の内ビル(現・東京本社)に移転。
- 2005年12月 東京・大阪証券取引所市場第一部に指定される。
- 2010年 従来の「業績向上支援」に加え、「グレートカンパニーづくり支援」を企業存在意義の中心に据え、「明日のグレートカンパニーを創る」を企業ドメインに掲げる。
- 2010年2月 第1回グレートカンパニーアワードを開催(以降、毎年開催)。

## <組織再編及びグループ経営のスタート>

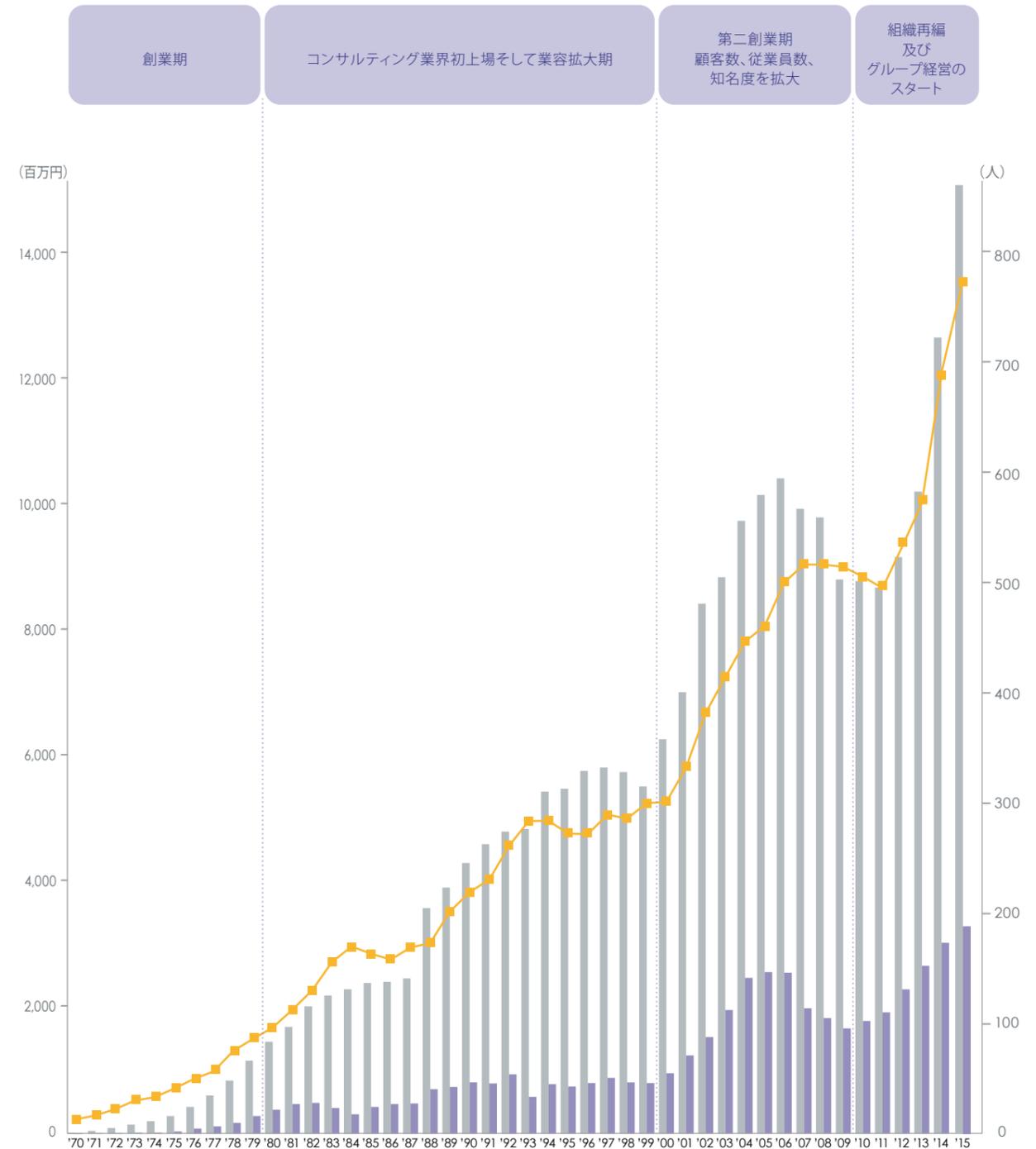
2010年代

- 2010年3月 創業40周年を迎える。高嶋栄が四代目社長に就任。「自律」「自由」「連帯」を方針に掲げる。
- 2010年7月 大阪本社を大阪市中央区北浜に移転。  
淀屋橋セミナープレイスを開設。
- 2010年8月 コーポレートロゴを刷新。
- 2012年1月 中国に船井(上海)商務信息咨询有限公司を設立(現・連結子会社)。
- 2014年1月 船井総研ロジ株式会社を完全子会社化(現・連結子会社)。
- 2014年7月 持株会社体制へ移行。商号を株式会社船井総研ホールディングスに変更し、経営コンサルティング事業を株式会社船井総合研究所へ、営業サポート業務を株式会社船井総研コーポレートリレーションズへそれぞれ事業継承。
- 2015年2月 株式会社プロシードを完全子会社化(現・連結子会社)。
- 2015年3月 みらいコンサルティンググループとのM&Aコンサルティング分野等に関する業務提携締結。
- 2016年3月 中核事業会社である株式会社船井総合研究所の社長に中谷貴之が就任。

# 創業からの業績推移

## 1970年~2015年の推移

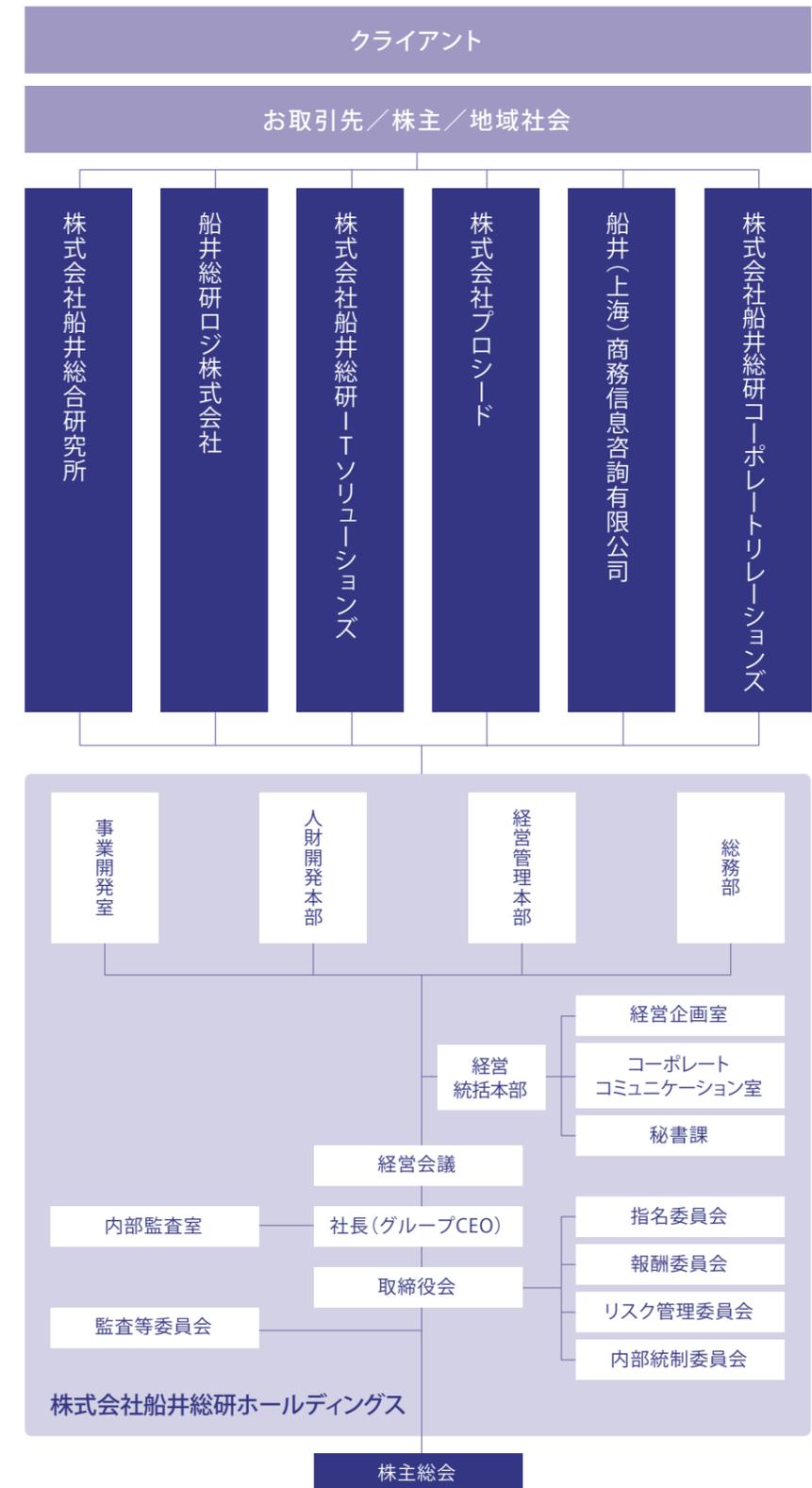
売上高 営業利益 期末従業員数



# 会社概要

会 社 名	株式会社船井総研ホールディングス	
代表取締役	代表取締役社長 グループCEO 高嶋 栄	
取 締 役	取締役専務執行役員	大野 潔
	取締役常務執行役員	五十棲 剛史
	取締役常務執行役員	小野 達郎
	取締役執行役員	奥村 隆久
	社外取締役	いさがわ 砂川 伸幸
取 締 役 (監査等委員)	取締役(監査等委員)	百村 正宏
	社外取締役(監査等委員)	中尾 篤史
	社外取締役(監査等委員)	小林 章博
執 行 役 員	執行役員	濱口 朗
	執行役員	石黒 哲明
主 な 事 業	持株会社としてグループ戦略立案、グループ経営管理を担う	
所 在 地	大阪本社	〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 TEL:06-6232-0010(代表) FAX:06-6232-0040(代表)
	東京本社	〒100-0005 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:03-6212-2923(代表) FAX:03-6212-2940
	芝オフィス	〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル 6階
グループ企業	株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 中谷 貴之 経営コンサルティング事業	株式会社プロシード 代表取締役社長 西野 弘 コンタクトセンターコンサルティング事業
	船井総研ロジ株式会社 代表取締役社長 菅 重宏 ロジスティクス事業	船井(上海)商務信息咨询有限公司 董事長 中谷 貴之 経営コンサルティング事業(主に中国)
	株式会社船井総研ITソリューションズ 代表取締役社長 西山 直生 IT関連事業	株式会社船井総研コーポレトリレーションズ 代表取締役社長 柳楽 仁史 グループ会社営業サポート

# グループネットワーク



# 株式情報

## 株式の状況

(2015年12月31日現在)

発行済株式の総数 30,000,477株

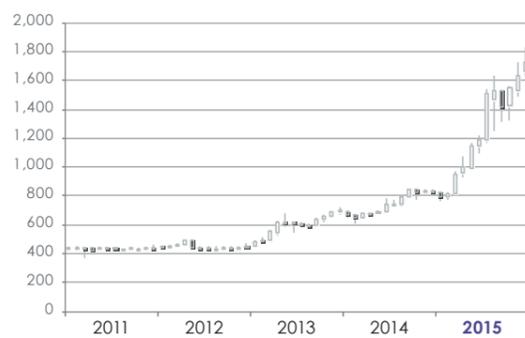
株主数 12,668名

## 大株主の状況

株主名	所有株式数	割合(%)
株式会社船井本社	3,157,322	10.52
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,637,100	5.46
株式会社三井住友銀行	1,084,446	3.61
船井和子	892,501	2.97
日本生命保険相互会社	590,000	1.97
船井勝仁	587,200	1.96
船井総研グループ従業員持株会	567,690	1.89
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	526,200	1.75
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	507,200	1.69
本告正	505,000	1.68

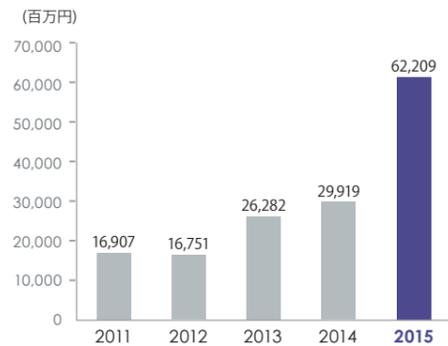
※当社では自己株式1,747,731株を保有しておりますが、上記の大株主からは除いております。

## 株価チャート (※)



(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記株価は当該数値分割を考慮し調整した株価を記載しております。

## 時価総額



## 株主優待制度

(2015年12月31日現在)

### 対象株主様

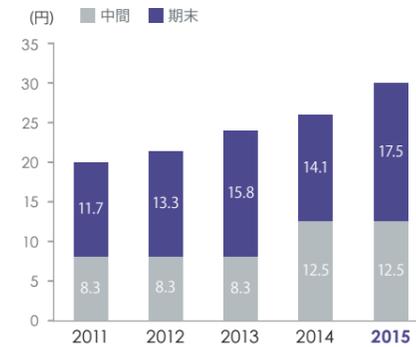
毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様

### 贈呈基準及び贈呈内容(予定)

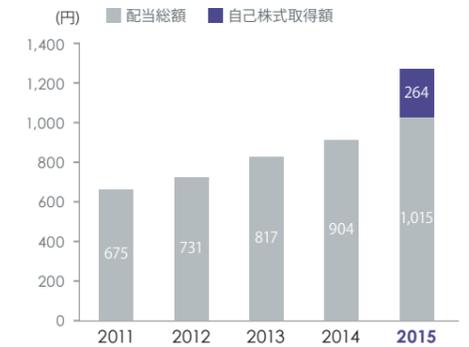
100株以上1,000株未満保有	QUOカード500円分	5,000株以上10,000株未満保有	QUOカード5,000円分
1,000株以上5,000株未満保有	QUOカード1,000円分	10,000株以上保有	QUOカード10,000円分

# 株主還元

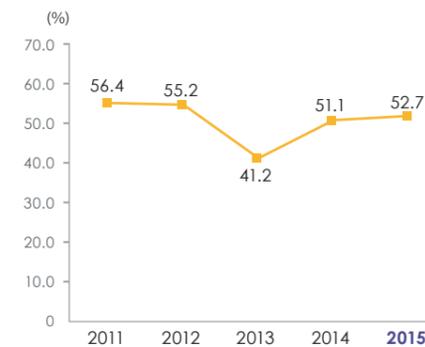
## 1株当たり年間配当金 (※)



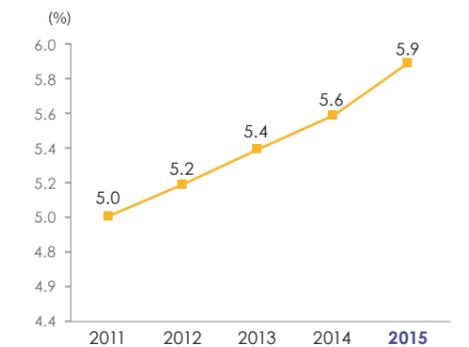
## 配当総額及び自己株式取得額



## 総還元性向



## 純資産配当率



当社の株主還元方針として、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への適切な利益還元を行うべく、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していき、総還元性向50%前後を目安として、今後も配当総額を持続的に上げ続けていきたいと考えております。

財政状態	2011年 12月期	2012年 12月期	2013年 12月期	2014年 12月期	2015年 12月期
1株当たりの年間配当金(単位/円)(※)	20.0	21.6	24.1	26.6	30.0
配当総額及び自己株式取得額(単位/百万円)	675	731	817	904	1,280
総還元性向(単位/%)	56.4	55.2	41.2	51.1	52.7
純資産配当率(単位/%)	5	5.2	5.4	5.6	5.9

(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該数値分割を考慮し調整した数値を記載しております。

# リスクマネジメント

## 事業等のリスク

以下において、当社グループの事業展開その他に関するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。  
 なお、文中における将来に関する事項は、2016年3月31日現在において、当社が判断したものであります。

### 1.経営コンサルティング事業が経営成績上大きなウエイトを占めていることについて

経営コンサルティング事業は、当社グループの中核事業であり、収益面においても利益面においても大きな比重を占めております。  
 当社グループ（連結）の2014年12月期及び2015年12月期における売上高及び営業損益の内訳（金額及び構成比）は、下表のとおりであります。

	自 2014年1月1日		至 2014年12月31日		自 2015年1月1日		至 2015年12月31日	
	売上高		営業損益		売上高		営業損益	
	金額	構成比率 (%)	金額	構成比率 (%)	金額	構成比率 (%)	金額	構成比率 (%)
経営コンサルティング事業	10,862	87.0	3,430	114.6	12,953	85.6	3,335	95.4
ロジスティクス事業	1,418	11.4	33	1.1	1,664	11.3	78	2.3
その他	204	1.6	94	3.1	459	3.1	155	4.5
消去又は全社	-	-	△565	△18.9	-	-	△73	△2.1
合計	12,485	100.0	2,992	100.0	14,717	100.0	3,497	100.0

### 2.当社グループの中核事業である経営コンサルティング事業に関連するリスクについて

#### ①経営コンサルティング業界を取り巻く環境について

当社グループにおいては、主に株式会社船井総合研究所が企業・法人を対象とした経営コンサルティングを行っております。経営コンサルティング事業は、様々な分野において、幅広い専門知識や情報・技術をもって、企画立案・指導助言などのサービスを行う専門サービス業であります。このうち、当社グループが属する経営コンサルティング事業は、弁護士、公認会計士、税理士等のように法律によって保護される業態とは異なり、開業に際し必ずしも特別な資格取得の必要でない業態であります。わが国における当業界の市場規模は、欧米と比較し経済規模としては相対的に小さいとの指摘がなされております。今後、わが国における企業経営が成熟するに従い、経営コンサルティングなどの知的専門サービスに対するニーズは高まりますが、こうした知的専門サービスに対する理解並びに認識が十分に高まらず、当社が顧客ニーズに適合しない方向に向かった場合は、当社の収益の拡大も限定的なものに留まる可能性があります。  
 当業界におけるコンサルタント会社は、顧客満足度の高いサービスを提供するために、日々の業務等から得られたノウハウを蓄積し、新たな方法論（顧客の現状分析方法や現状分析に基づいた現状改革の方法）の構築を行っており、今後、当業界はさらに競争が厳しくなると予想されます。顧客ニーズに対応できる企業とそうでない企業との二極化の傾向が生じており、今後、合従連衡を含む業界再編が進展していく可能性もあります。

#### ②株式会社船井総合研究所の事業内容及び顧客開拓について

当社グループの中核事業会社である株式会社船井総合研究所は、企業経営者が抱える様々な経営上の問題に対し、業種業態ごとに対応したマーケティング・顧客管理・人事などの経営に関するコンサルティングを通じ、顧客企業の育成及び発展を支援しております。また、顧客企業に対する直接的なコンサルティング活動のほかに、多岐にわたる経営課題及び時流に即した経営セミナーの主催、また、経営戦略の研究や会員相互の交流による事業の可能性を広げるネットワーク作りを目的とする、多様なメンバーから構成された会員制組織である経営研究会を運営しております。顧客開拓につきましては、既存顧客からの紹介等、主催するセミナーによる集客、経営研究会のネットワーク拡充及び無料経営相談などにより顧客開拓を図っております。顧客基盤におきましては、創業以来、流通業を主要な顧客基盤としておりましたが、現在においては、サービス業、消費財メーカー、官公庁や大企業等、顧客基盤は拡大してきております。  
 当社は、顧客開拓を専門に行う営業部門を有しておらず、今後も上記のようなコンサルティング活動を通じて顧客開拓を図る方針ですが、当社の顧客開拓のための活動や手法が有効に機能しなくなる等の事態が生じた場合においては、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ③コンサルタントへの依存について

経営コンサルティング事業において、コンサルタント一人当たりの業務量には限界があることから、事業拡大を図るには優秀なコンサルタントの増員及び定着が不可欠であります。そのために、社内教育の研修プログラムにおいてコンサルタントとしての基本姿勢及び必要な知識を習得させ、また、通常3～8名程度で構成されるチームで実際の現場におけるコンサルティング業務を通じて、個々のコンサルタントのレベルアップと知識ノウハウの社内共有を図り顧客へ提供、顧客との関係性が継続的に強化されることによって人材の育成に努めております。とりわけ育児等と就業の両立支援の制度の導入により女性の活躍機会の向上に積極的に取り組んでおり、優秀な人材の定着に努めております。さらに、新たな人材確保においては、新卒採用の他に各分野での経験者の採用を積極的に進め、潜在能力の高い人材の獲得に努めております。今後においても優秀な人材の確保及び優秀なコンサルタントへの育成に努め、引き続き増員を図る方針ですが、当社グループが求める人材の確保及び育成が進捗しない場合においては、コンサルタントへの依存が高い当社の事業並びに業績に影響を及ぼすこととなります。  
 また、当事業の性格上、個々のコンサルタントの意識や能力等により、パフォーマンスに差が生じることも事実であります。当社は、社員のモチベーション及び帰属意識をより高めるために、人事評価制度における見直しを行い、個々の成果がより反映される給与体系を導入、また3ヶ月毎に実績に応じた昇格が可能となる制度を導入しております。しかしながら、能力の高いコンサルタントの中には独立志向が高い人材がいる可能性もあり、一部の重要な人材の離職があれば、業績において一時的な影響を受ける可能性があります。

#### ④海外事業におけるカントリーリスクについて

当社は中国上海市に子会社を有しており、主に国内企業の中国進出サポート及び現地における営業マーケティングのコンサルティング活動を展開しております。中国市場におけるコンサルティングニーズは高い一方で、カントリーリスクが依然として高い状況にあります。具体的には、反日活動による日本製品への影響、税務・法務諸制度の度重なる変更による影響、政治・経済状況の激変によるマーケットに与える影響、大気汚染をはじめとした環境問題による従業員の健康への影響、その他、為替リスクなど海外事業特有のカントリーリスクが挙げられます。今後も中国ビジネスにおけるコンサルティングニーズは高まるものと考えておりますが、上記のようなカントリーリスクにより、当社グループに一時的に影響を及ぼす可能性があります。

### 3.経営コンサルティング事業以外の事業に関連するリスクについて

船井総研ロジ株式会社は、ロジスティクス事業を行っており、主にクライアントの物流コスト削減等を目的とした物流コンサルティング業務を行っております。主たる業務に付随してクライアントの物流業務の設計・構築・運用等を実行する物流オペレーション業務、クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化する物流トレーディング業務等を実施しております。物流業務においては顧客との良好な関係により成立するため、常に競合会社からの営業活動にさらされております。またサービスや物品を仕入販売するモデルであるため、仕入価格、特に相場に左右される商材やサービス（燃料、ダンボール、トラック運賃等）を扱うため常に仕入価格と販売価格の調整が必要となり、その成否によって利幅が変動するリスクがあります。オペレーション業務については荷物事故、車両事故等、予期しない業務事故が発生する可能性を秘めており、また共同購買では品質における瑕疵等が考えられ、その対応処置に応じて、当社グループの実績に影響を及ぼす可能性があります。  
 株式会社船井総研ITソリューションズは、IT関連業務を行っており、主に基幹システム導入サポートやITコスト削減支援などのITコンサルティング業務を行っております。IT関連業界においては技術革新のスピードが速く、また競合他社においても大手企業はもとより新興企業が多数存在し、競争の激しい業界であります。このような業界においては、刻々と変化、複雑化する顧客ニーズに的確に対応する必要があり、同社が顧客ニーズに対応できない場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。  
 株式会社プロシードは、コンタクトセンターコンサルティング事業を行っており、米国COPC社との日本独占ライセンス契約に基づいて、COPC組織認証等個人向けトレーニングを実施しているため、COPC社の経営方針、サービス内容の変化等によって、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

### 4.当社グループ戦略等について

#### ①事業領域の見直しについて

当社グループは、現経営陣のもと、事業戦略の見直しを行った結果、中核事業であり安定した利益の見込まれる経営コンサルティング事業については、当面事業の拡大は可能と判断し、当該事業及びその周辺事業に経営資源を集中する方針を採っております。当該方針に従い、今後、経営コンサルティング事業とシナジー効果の高い周辺事業などの新規の事業領域への進出を図ることにより、初期投資によるコスト発生及び投資計画と業績実績との乖離が発生した場合、当社グループの経営成績に一時的に影響を及ぼす可能性があります。

#### ②当社グループのブランド力について

創業者の船井幸雄が築いてきた「船井総合研究所」ブランドは、経営コンサルティング事業をはじめとする当社グループの事業展開の上で不可欠であり、このブランドを維持・発展することは、当社グループの事業基盤拡大の上で非常に重要であります。しかしながら、コンサルタントの質の低下や当社グループが提供するサービスが、顧客ニーズに必ずしも合致したもではなくなる状況が生じ、顧客からの信頼獲得に影響を及ぼす等の事態が生じた場合には、ブランド力の低下につながります。また、「船井総合研究所」あるいは「船井総研」の商標を冠する各社等にリーガル・コンプライアンスやコーポレート・ガバナンス上の諸問題が発生した場合にはブランドの毀損につながり、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

# 株式会社船井総研ホールディングス 役員一覧

## 取締役



代表取締役社長  
グループCEO

高嶋 栄

(たかしま さかえ)

1957年5月29日生



取締役専務執行役員  
経営統括本部 本部長

大野 潔

(おの きよし)

1954年12月5日生



取締役常務執行役員  
事業開発室 室長

五十棲 剛史

(いそづみ たけし)

1963年11月23日生



取締役常務執行役員  
人財開発本部 本部長

小野 達郎

(おの たつろう)

1963年5月8日生



取締役執行役員  
経営管理本部 本部長

奥村 隆久

(おくむら たかひさ)

1959年7月13日生

重要な兼職の状況

株式会社船井総合研究所 監査役



社外取締役

砂川 伸幸

(いさがわ のぶゆき)

1966年12月8日生

重要な兼職の状況

京都大学大学院 経営管理研究部 教授

## 監査等委員である取締役

取締役(監査等委員)

百村 正宏

(ひやくむら まさひろ)

1965年2月27日生

重要な兼職の状況

株式会社船井総合研究所 監査役



社外取締役(監査等委員)

中尾 篤史

(なかお あつし)

1969年12月21日生

重要な兼職の状況

CSアカウンティング株式会社 専務取締役



社外取締役(監査等委員)

小林 章博

(こばやし あきひろ)

1970年12月19日生

重要な兼職の状況

弁護士法人中央総合法律事務所  
京都事務所 代表



# グレートカンパニーアワードを通じた 社会貢献

## 人・企業・社会がより豊かになることを目指して

船井総研ホールディングスは、収益の一部を一般財団法人船井財団に寄付し、『グレートカンパニーアワード』の開催に役立てていただいております。この『グレートカンパニーアワード』は社会性・教育性・収益性を兼ね備えた企業を賞賛するとともに、企業の社会的意義を広めるものです。よい企業とその経営者が、社会から脚光を浴びることで活動領域が広がり、それがより豊かな社会へとつながると考えております。



『グレートカンパニーアワード2015』大賞受賞の株式会社ジョンソンホームズ様(写真右)

### 一般財団法人船井財団とは

船井財団は経営コンサルタントであった船井幸雄の意志を継ぎ、社会に著しい貢献が期待できる法人及び個人の健全な発展を支援し、社会の進展に寄与することを目的として設立されました。

## グレートカンパニーとは

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらい独特のカルチャーが形成されている企業を、『グレートカンパニー』と定義します。

### 『グレートカンパニー』の要件

1. 持続的成長企業であること
2. 熱狂的ファンを持つ、ロイヤリティの高い企業であること
3. 社員と、その家族を誇れる、社員満足の高い企業であること
4. 自社らしさを大切にしたいと思われる、個性的な企業であること
5. 世の中に広く大切にしたいと思われる、社会に貢献している企業であること

現在の欠点にとらわれず、未来志向で日本一、世界一レベルを目指すのが『グレートカンパニー』です。



『グレートカンパニーアワード2015』授賞式で壇上に並んだ、受賞企業7社の代表

## グレートカンパニーアワード2015 受賞企業

2015年度はおよそ8,000社の選考対象の中から、各業界別により選ばれた31社の企業がノミネートされ、その中から、特に優れた企業7社に各賞が贈呈されました。2015年8月20日、一般財団法人船井財団と株式会社船井総合研究所が共同で開催した『第89回経営戦略セミナー』会場において授賞式が行われました。

	社名	業種／地域
グレートカンパニー大賞	株式会社ジョンソンホームズ	新築・リフォーム・インテリア／北海道札幌市
顧客感動賞	株式会社工進	小型ポンプ製造及び販売／京都府長岡京市
働く社員が誇りを感じる会社賞	株式会社ブルームダイニングサービス	飲食／愛知県名古屋市
ユニークビジネスモデル賞	富士運輸株式会社	運輸／奈良県奈良市
勇気ある社会貢献チャレンジ賞	株式会社恵那川上屋	菓子製造販売／岐阜県恵那市
業績アップ賞	株式会社サコダ車輛	自動車販売・整備／広島県広島市
船井財団特別賞	株式会社加藤製作所	部品加工／岐阜県中津川市



発行日 : 2016年4月1日  
発行元 : 株式会社船井総研ホールディングス  
コーポレートコミュニケーション室  
編集 : 株式会社船井総研コーポレトリレーションズ  
デザイン : 株式会社船井総研コーポレトリレーションズ  
印刷 : 奥村印刷株式会社

株式会社船井総研ホールディングス  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10  
TEL : 06-6232-0010 (代表)

