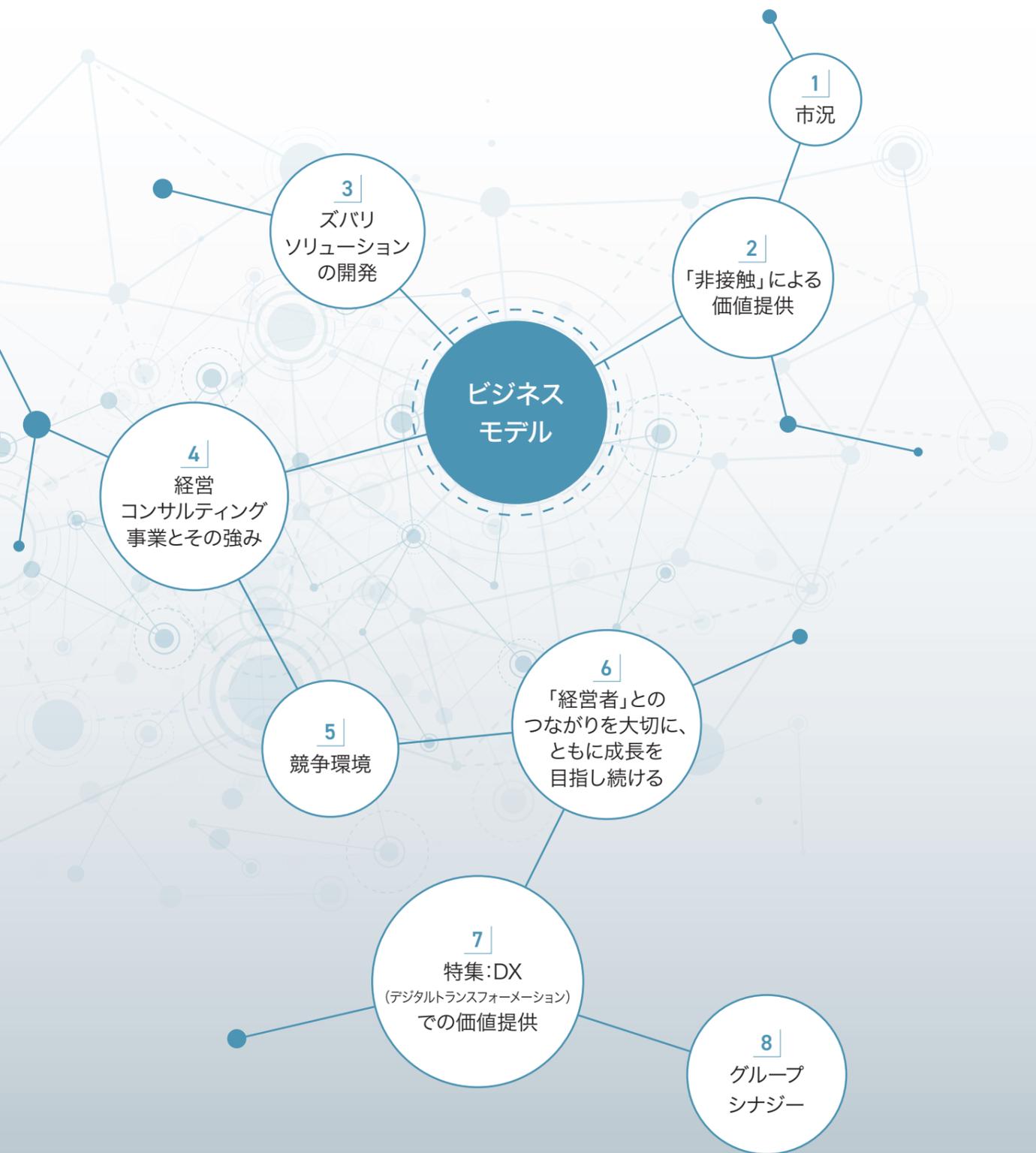


経営コンサルティング事業における ビジネスモデル



経営コンサルティング事業を取り巻く社会情勢

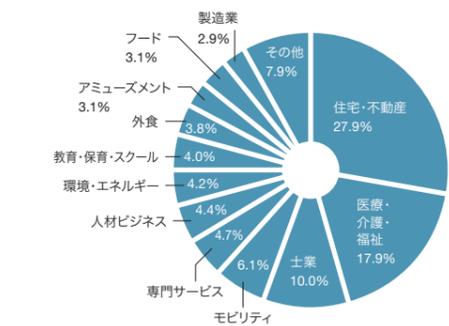
市況と向き合いながら、社会から真に必要なとされている成長実行支援を提供し続けることが、確かな価値の創出と、持続的な利益ある成長を支えています。

株式会社船井総合研究所
代表取締役社長 真貝 大介

1 市況 (マクロ環境の変化・業種別コンサルティングの需要)

国内中小企業を取り巻く経営環境は、新型コロナウイルスの影響により、先行き不透明な状況にありました。観光やウエディング業界を含む専門サービス市場は、2020年4月より緊急事態宣言発出の影響で需要が減少し、人材ビジネスや外食市場も大きく影響を受けました。また、業界の成熟度と相まって、アミューズメントも遅れています。船井総研の主要市場である住宅・不動産、医療・介護・福祉向け市場は、新型コロナウイルスの影響により新規開拓営業で大きく変動しましたが、年間を通してみると、金額では堅調に推移しました。また、製造業における事業のデジタルトランスフォーメーション (DX化) 需要が高まり、高収益化・営業のオンライン化が進みました。

2020年度経営コンサルティング事業の主な業種別 (売上構成比)



※主な業種別売上上の数値は、当社業種分類に基づいた2020年1月～12月の経営コンサルティング事業のうちコンサルティング契約、経営研究会会費、公開型セミナー収入の合計売上実績

2020年—2021年需要の動向

2020年度からは、DX関連支援商品が相次いでリリースされました。中小企業におけるデジタル化は、単なる (紙からデジタルや、リアルワークからリモートワークへの) デジタル化にとどまらず、企業経営のそのものを変革するデジタルトランスフォーメーション (DX) に移りつつあります。新しいビジネス

モデルが次々と生まれ、そして、DX志向はさらに高まり、お客様の業種に特化したITツールの導入やデジタルマーケティング戦略の立案、そして定着に対するコンサルティング支援を求められる時代となりました。

DXコンサルティングの需要 COVID-19の影響が変化を加速 (機会の増加)



2021年、中小・中堅企業のDXを加速する

- Webセミナー・オンライン経営相談の比率が増加
- DX関連ソリューションサービスの増加

2 「非接触」による価値提供

厳しい局面下でも、経営者との強い関係性を維持し、迅速な変化への対策と心理的安全性を高めるサービスを提供

	コンテンツサービス	経営セミナー	経営研究会	コンサルティング
Before 新型コロナウイルス感染拡大前		<ul style="list-style-type: none"> 業種・テーマ別セミナー 対面型（リアル）セミナー中心 ・リアルセミナー 計 884 回開催 ・Webセミナー 計 16 回開催 参加者計 21,526 名（2019年） 対面営業 セミナー後、参加企業へ訪問営業 	<ul style="list-style-type: none"> 経営研究会 178ある研究会（2019年）を丸の内・淀屋橋・五反田・芝でリアル開催 	<ul style="list-style-type: none"> 月次支援 日本全国および海外出張での訪問型支援等、移動型の支援が大半
After 新型コロナウイルス感染拡大後の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 業種・テーマ別レポート Webからのダウンロード形式のレポート発信により29,399件の見込み客を獲得（2020年） 経営者プラットフォームの拡充 経営者向けビジネス動画メディア「社長Online」のコンテンツ配信開始 	<ul style="list-style-type: none"> 業種・テーマ別セミナー 対面型からWeb開催に切替 ・リアルセミナー 計 125回開催 ・Webセミナー 計 1,273回開催 参加者計 29,280名（2020年） オンライン経営相談 Webセミナー後の経営相談をオンラインで実施し、販売から受注までオンラインで完結 	<ul style="list-style-type: none"> オンライン経営研究会 集合型からオンライン開催へ全面切替 	<ul style="list-style-type: none"> リモートコンサルティング コンサルタントが、社内に新設されたスタジオ等を活用し、リモートコンサルティングを実施 ※東京：五反田 / 大阪：淀屋橋

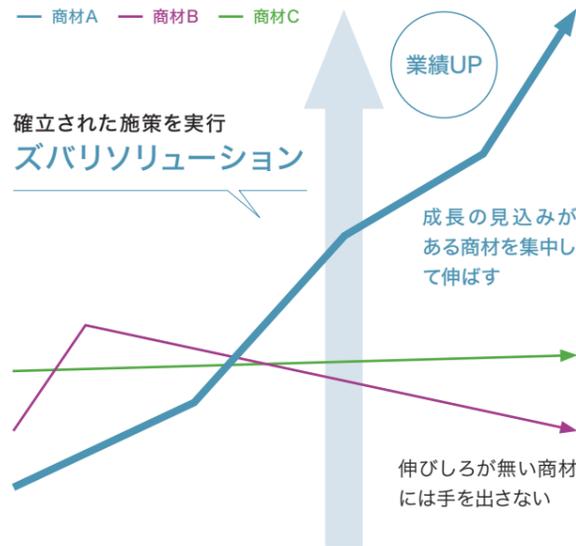
3 船井総研のビジネスモデル ズバリソリューションの開発

短期間で業績を高める旬なビジネスモデル

業界の慣習にとらわれず、時流に適応さ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。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。

住宅・不動産分野の例

超ローコスト住宅ビジネス。家を買いたい客層の中でも「アパートの家賃並みの支払いで買いたい」客層をターゲットに、住宅会社としては生産性の高まる商品をお客様からも喜ばれる価格で提供可能としています。



What's NEW 2020年以降に開始した新サービス

経営品質向上クラウド CEO SANBŌを提供開始

- CASHFLOW SANBŌ
- 組織SANBŌ
- ビジネスモデルSANBŌ



デジタル人材育成研修 「デジタル右腕」

3か月の集中指導にて、DX化の設計・ディレクションができ、自社である程度デザインしたうえで外注や一部内製化ができるような人材を育成します。

営業switch アカデミー

セールスパーソンのための育成の場を提供開始

- 交流会
- 動画プラットフォーム
- ランキング

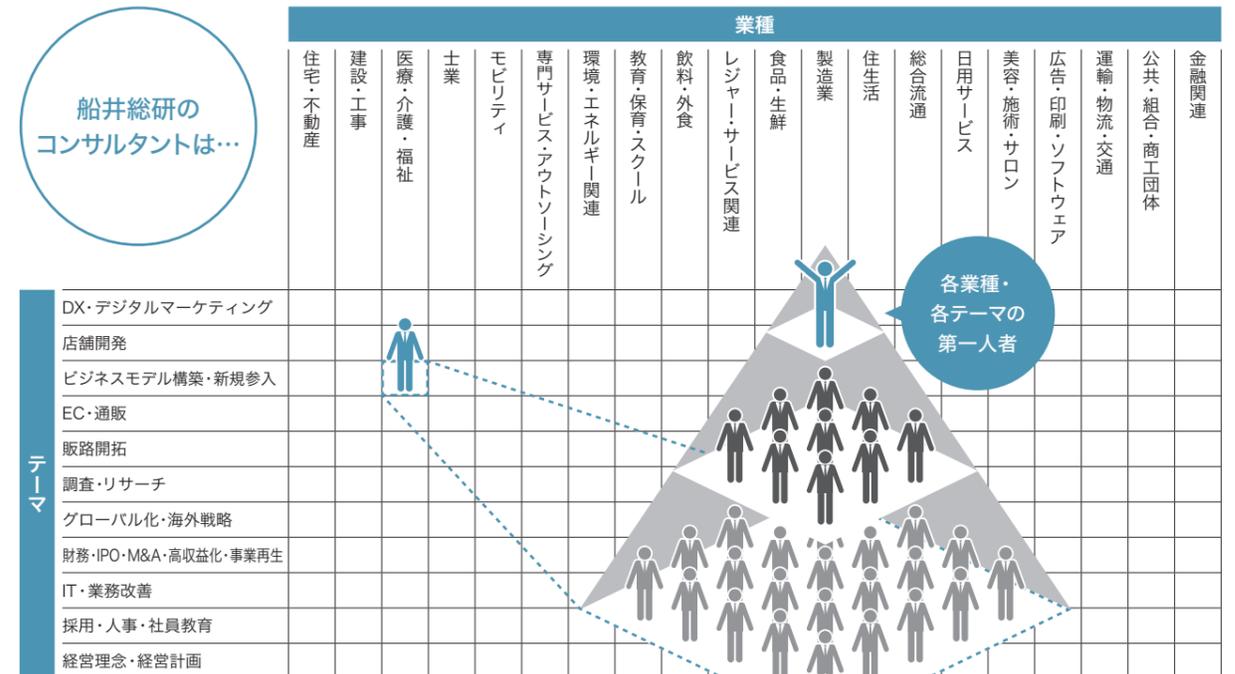


4 経営コンサルティング事業とその強み

幅広いコンサルティング領域

事業を成長させるには、経営全般の知識だけでなく、その会社の業界内におけるポジショニングやその業界の将来性も加味する必要があります。船井総研にはあらゆる業種・業界の

専門コンサルタントが在籍しており、より深く、専門的な部分に対してもアプローチし、企業価値アップを行います。



独自のコンサルティング手法

クライアントの経営相談を通じて、業績アップを支援。現場主義で、経営者に寄り添う実践的なコンサルティングを行います。

経営研究会

経営者・経営幹部同士が集まり、業績アップの精度を高める経営研究会を船井総研グループ全体で190開催。業界の「生きた最新情報」を交換する場としてご利用いただいております。

月次支援

コンサルタントが定期的にクライアントを訪問する顧問契約型の月次支援コンサルティング。

経営セミナー

年間開催数1,000件超。直面する経営環境・経営課題の解決に直接的に寄与するセミナーを業種・テーマ別に数多く実施しております。

プロジェクト

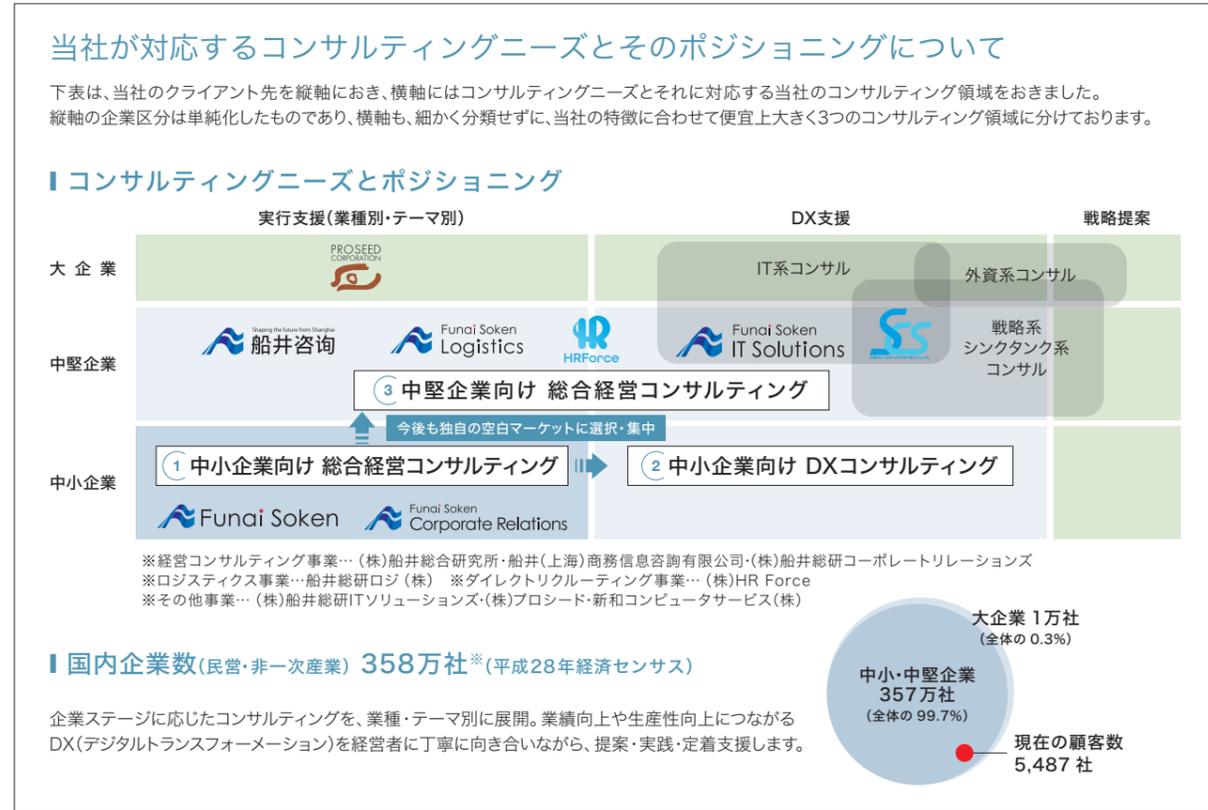
一定の期間、コンサルタントがチームとなり、調査分析から経営戦略の立案、実行可能な戦術まで、一貫したソリューションを提供。

顧客ネットワーク

船井総合研究所のコンサルティングクライアント5,487社に加え、船井総研グループ全体で7,177名の経営研究会会員、年間約30,000名の経営セミナー参加者、約5,000名のWeb会員数（社長Online登録会員数）。国内中小企業を中心に、日頃より経営者との深い関係を構築しておりますので、経営相談の際に、強みを発揮できます。

5 競争環境

戦略提案を行う外資系・シンクタンクとは一線を画し、現場に密着した経営者コンサルティングで、中小・中堅企業の深耕と、DXコンサルティングによるシェア拡大を展開



6 「経営者」とのつながりを大切に、ともに成長を目指し続ける

船井総研では、毎月のように、経営研究会を開催しています。蓄積されたノウハウや生の経営情報は、参加した企業経営者が、自社の経営に生かす最適な情報源です。経営者と同じ目線を持つ業種・テーマに特化したプロがしっかりと場をファシリテート(進行)しています。これが、船井総研の強さを支えています。

また、船井総研の月次支援では、個別別の課題や経営者の目指す目標に向かって、担当コンサルタントが経営現場に寄り添いながら、実行支援します。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し進めます。



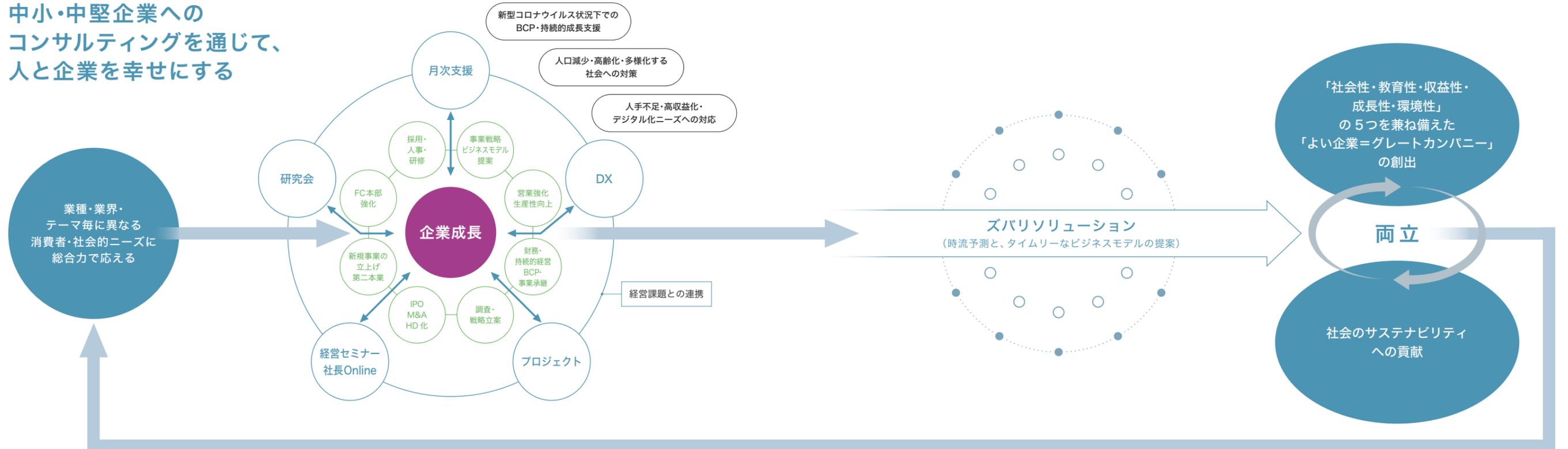
月次支援



経営研究会

※新型コロナウイルス感染防止と参加会員様の安全を確保するため、政府の方針に従い、開催方法をオンラインに切り替えるなど、対策を取ってまいりました。今後においても、政府の方針に基づきつつ、参加される会員様同士が安心・安全に参加できる環境を整えながら、会場においてのセミナーも再開してまいります。

中小・中堅企業へのコンサルティングを通じて、人と企業を幸せにする



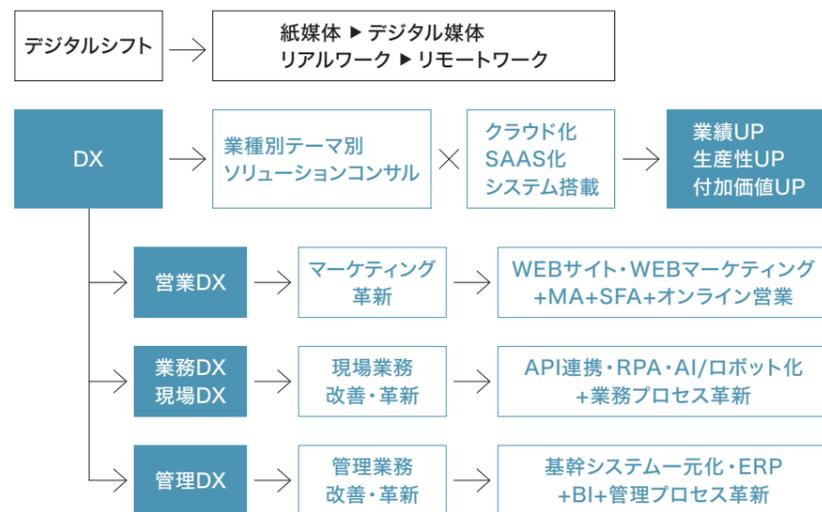
7 特集：DX(デジタルトランスフォーメーション)での価値提供

2021年、中小・中堅企業のDXを加速する

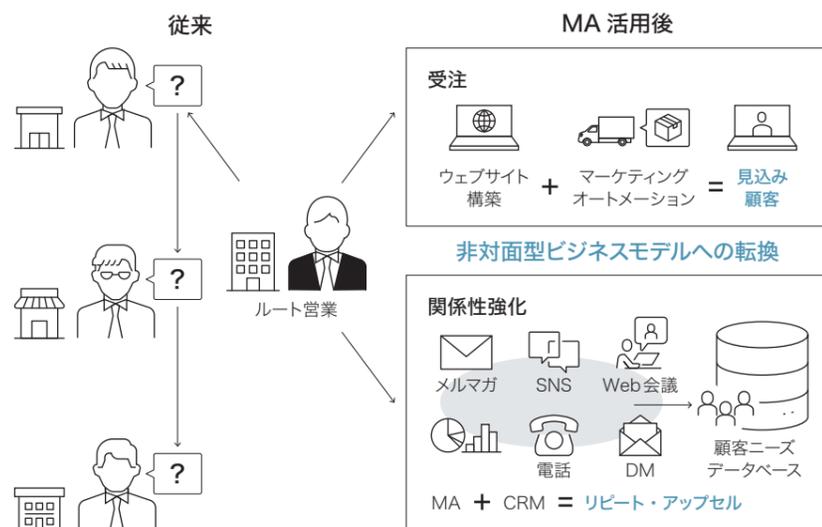
デジタルツールやAI・ロボットなどの活用により、お客様の業種・テーマに沿ったDXを推進、実行支援することで、船井

総研グループが目指す「仕事を通じて、顧客企業の成長と企業価値向上に貢献する」世界が実現していくと考えています。

私たちが提供するDX支援とは…



オンライン営業の例 非対面型ビジネスモデルへの転換例 [製造業におけるマーケティング革新]



MA(マーケティング・オートメーション)・SFA・CRMを統合・活用したオンライン営業ソリューションの提供

非対面でのコミュニケーションが求められるコロナの状況下、「訪問」前提の営業活動には制約があります。従来の人脈深耕型スタイルから、MAを活用したオンライン営業へ、「会わず

に売れる営業の仕組み」構築が競争力の強化につながります。
※マーケティングオートメーションとは、獲得した見込み客の情報を一元管理し、公式サイトやSNSなどにおけるマーケティングを自動化、可視化するツールを指します。

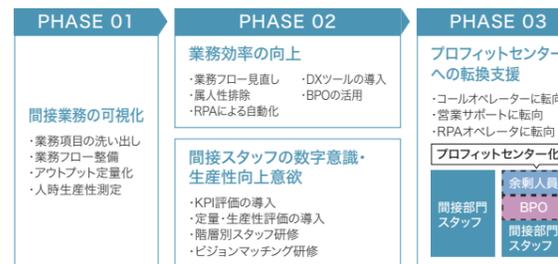
8 グループシナジー



船井総研グループ内で培ってきた営業サポートやバックオフィス体制を(内販→外販)一般の企業様にも広く提供

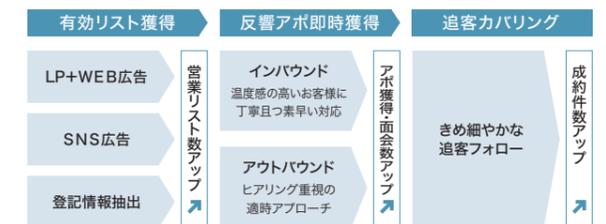
中期経営計画における事業戦略

● バックオフィスコンサルティング



顧客獲得コスト(CPA)最適化

● 反響から成約までをつなげるBPOリレー



女性活躍推進法に基づく優良企業認定マーク「えるぼし」を取得

株式会社船井総研コーポレートリレーションズでは、女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」三つ星を取得しました。当社は女性活躍推進法に基づく5つの基準(①採用、②継続就業、③労働時間等の働き方、④管理職比率、⑤多様なキャリアコース)を全て満たし、女性活躍推進の取り組みが評価され、2020年10月19日付けで厚生労働大臣より「えるぼし認定」3段階目の認定を受けました。

Web広告運用代行リスティング業務
年間売上高
+40.2%



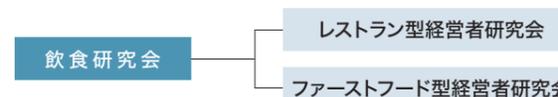
船井総研のノウハウを輸出し、成長が続く中国の市場にコンサルティングを展開

中期経営計画における事業戦略

船井上海が得意とする領域

- 専門性を追求した成長実行支援
出店拡大支援 / 不採算店の回復軌道支援 / 成長実行支援 / 生産性向上 / マネジメント支援 / 人材開発支援
- 業態特化型 経営研究会とQSC改善

● 従来の総合型より、専門特化された船井上海の経営研究会



オンライン開催された2021年飲食業界向け経営研究会総会

飲食業界で先行したビジネスモデルを、他業種展開することで、近い将来、船井上海が中国を代表する総合経営コンサルティングファームとして存在感を示すことができるよう、邁進してまいります。