



経営コンサルティング事業における ビジネスモデル

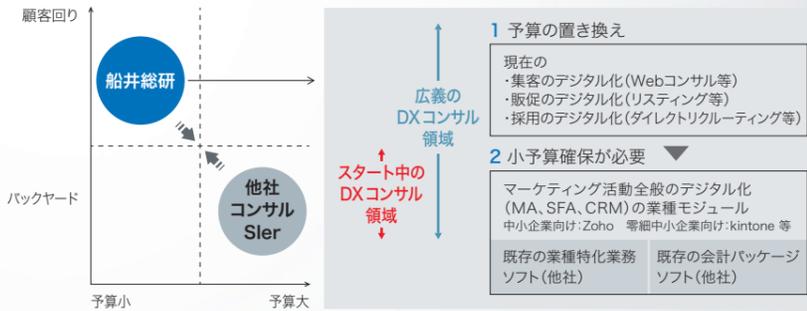
一般的な企業と真逆にアプローチ

顧客企業の「DX」成功には、「デジタルツール」導入前の「アナログでの改革*」—(まずは現状の業態・ビジネスや営業プロセス、業務プロセス、管理手法や進め方を改革・改善させること)が先決です。船井総研は、顧客回り(マーケティング領域)において、お客様の業種・業界別に専門特化したデジタル化領域(広義でのDX)から成功を体験していただけます。そして使い勝手のいいSaaSや手軽なローコード開発ツールの活用支援により、大手Slerが採算性の理由から十分に進出できていない、いわばこれまで「放置」されてきた市場を「有望市場」と捉え、顧客企業のDXアクセラレーターとして新しい価値を創出してまいります。

* 船井総研では、アナログトランスフォーメーションという。

船井総研が目指すDXコンサルティング

マーケティングDXからの企業支援



4 「DX」戦略

5 地域優良企業の中堅企業化戦略

6 経営コンサルティング事業とその強み

7 グループシナジー

8 リスクと機会



価値創造への取り組み 経営コンサルティング事業

ニューノーマル時代を生き抜く
成長とDXを加速してまいります。

株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 真貝 大介

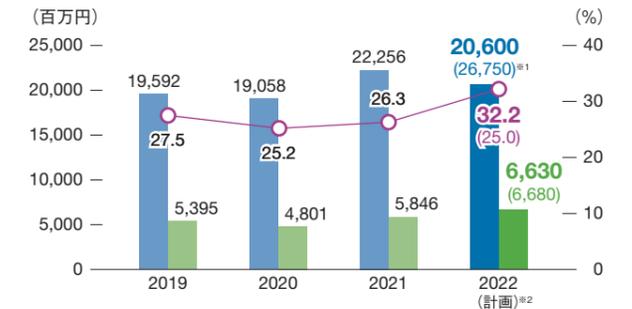
重点施策の3本柱

- 1 「中小企業向け成長実行支援」—業種・テーマ別コンサルティングの拡充
- 2 「DXコンサルティング」—社内外のスペシャリストを集結し、DXモジュールの業種別ラインアップ
- 3 「中堅企業向け総合経営コンサルティング」—地域優良企業の『中堅企業化』支援

1 市況 (当期の概況・業種別コンサルティングの需要)

2021年も新型コロナウイルス感染症の影響が残る中、主力のコンサルティング業務である「月次支援」は、オンラインセミナーをはじめとする受注が好調に推移し、顧客からの紹介や、直接営業による受注も順調に増加した結果、前期比+8.2%の増収となりました。

中でも、船井総研の主要市場である住宅・不動産と医療・介護・福祉向けコンサルティングは、コロナ禍以前の2019年水準まで回復し、前期比+12.7%、+13.0%の成長率となりました。また、従来のビジネスコンサルティングに加えて、ニーズが高まるDX分野において、製造業向けが高い伸びを示し、加えてDXモジュールの設計が先行したエンディング分野も好調であり、業種別の専門性をもったコンサルタントと社内外のスペシャリストが集結して顧客企業のDXを支援しています。

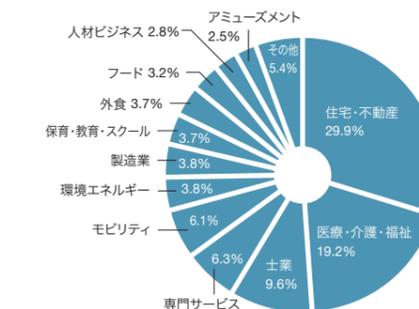


■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率 (内部取引及び全社を除く)

※1 2022年度より、「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、適用前に比べて売上高は6,150百万円減少しております。

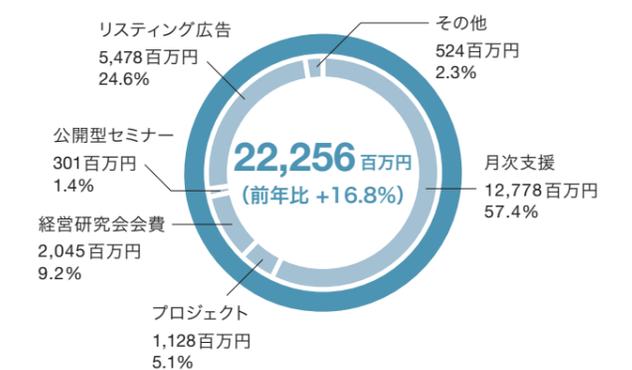
※2 2022年度予想は「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。適用前の予想値を括弧()内に記載しております。また、2022年度より「その他事業」に含めておりました新和コンピュータサービス(株)は、7月1日にて(株)船井総研コーポレートソリューションズと合併したため、「経営コンサルティング事業」にセグメント区分を組み入れて試算した数値です。

経営コンサルティング事業の主な業種別(売上構成比)



※ 主な業種別売上の数値は、当社業種分類に基づいた2021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

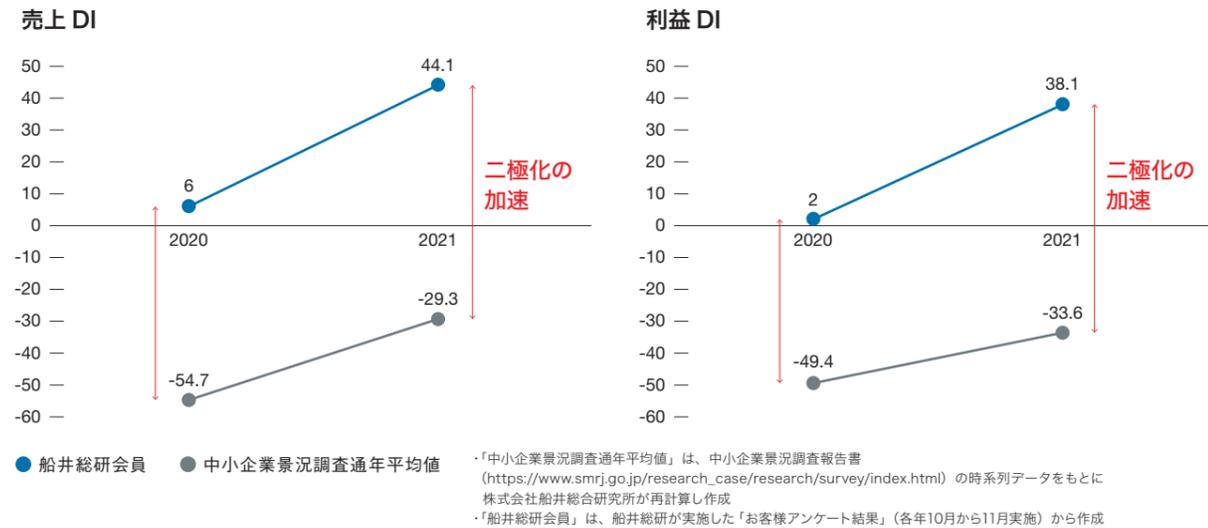
経営コンサルティング事業の主な業務区分別(外部売上高と構成比)



2 お客様の事業環境の変化

コロナ禍で二極化する中小企業経営

コロナ禍における中小企業業績DI



- 船井総研会員と、中小企業全般ではDI値ベースで大きな乖離がある
- 2020年から2021年の改善幅では、よりその乖離が大きくなり、二極化に拍車がかかっている

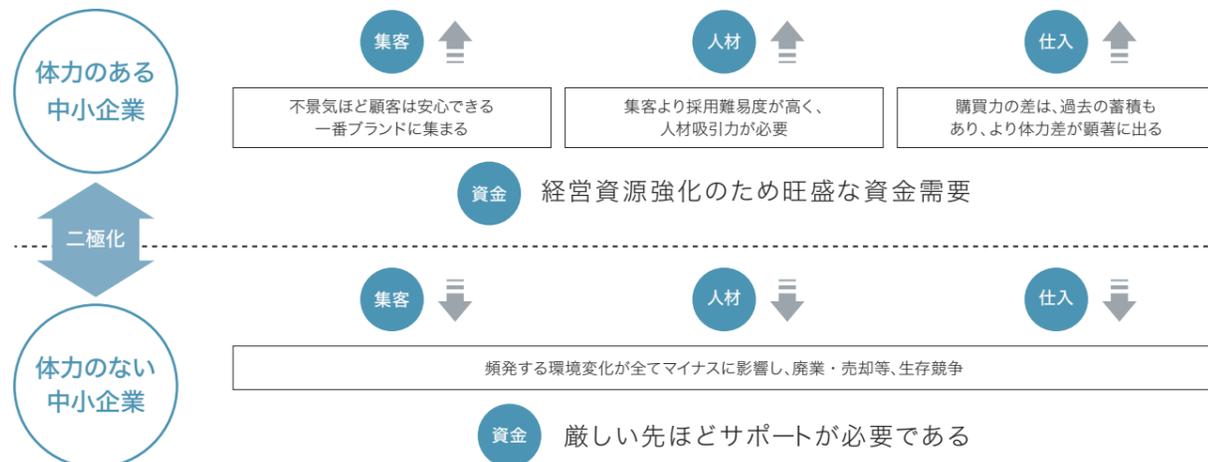
上記の図は、特にコロナ禍における業績への影響について、当社顧客向けアンケートを実施した結果です。調査対象のサンプル数は既存顧客の約4割の約2,300社と少ないですが有意な値と捉えています。図中のブルーが当社顧客のDI値(Diffusion Index: 指数)で、結果として、コロナ禍でも2021年を通して回復傾向にあることを、改めて確認することができました。僭越ながら、コンサルティングの結果もあるとは思いますが、そもそも元気のよい中小企業の経営者からご依頼をいただいていると捉えております。

比較して、(独立行政法人中小企業基盤整備機構が調査を実施し、中小企業庁と共同で取りまとめた)中小企業景況調査の

結果によりますと、全国の中小企業の業況判断DIは、図のグレーに見られるとおり、コロナ禍の落ち込みからのマイナス幅が縮小している状況です。

世の中の中小企業の実態(グレー)と当社顧客とのギャップの行方を注視しますと、2020年度で約50~60ポイントだった青とグレーの差が2021年度になると70ポイント以上に広がっている状況です。調査手法や処理方法の違いから単純比較はできませんが、よく「不景気に二極化が加速する」と言われている通り、二極化が加速し始めるきっかけになっていると感じております。

コロナによる企業の二極化



3 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、中堅・中小企業の深耕と、DXコンサルティングによるシェア拡大を展開

当社が対応するコンサルティングニーズとそのポジショニングについて

下表は、当社のクライアント先を縦軸におき、横軸にはコンサルティングニーズとそれに対応する当社のコンサルティング領域をおきました。縦軸の企業区分は単純化したものであり、横軸も、細かく分類せずに、当社の特徴に合わせて便宜上大きく3つのコンサルティング領域に分けております。

	実行支援(業種別・テーマ別)	DX支援	戦略提案
大企業	PROSEED CORPORATION	IT系コンサル	外資系コンサル
中堅企業	船井咨询, Funai Soken Logistics, HRForce	Funai Soken IT Solutions, Funai Soken Digital	戦略系シンクタンク系コンサル
中小企業	中小企業向け 総合経営コンサルティング	中小企業向け DXコンサルティング	

※経営コンサルティング事業…(株)船井総合研究所・船井(上海)商務信息咨询有限公司・(株)船井総研デジタル
 ※ロジスティクス事業…船井総研ロジ(株)
 ※その他事業…(株)船井総研ITソリューションズ・(株)プロシード・(株)HR Force

■国内企業数 367万社(令和3年経済センサス活動調査 速報集計)

国内企業数 367万社
現在の顧客数 5,461社

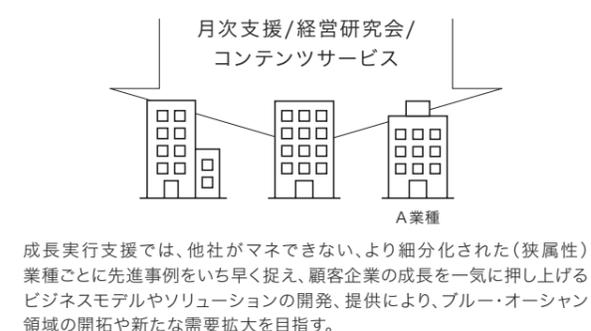
業種別ビジネスに精通した専門コンサルティングチームが提案するDXコンサルティング

デジタル化の進展に伴い企業支援の構造も変化していく中、当社が提供するDXコンサルティングにおいても、戦略立案から実装まで、より「業種別の特性や強みを最大限に発揮させた実行支援」が期待されています。業種別に価値の高い

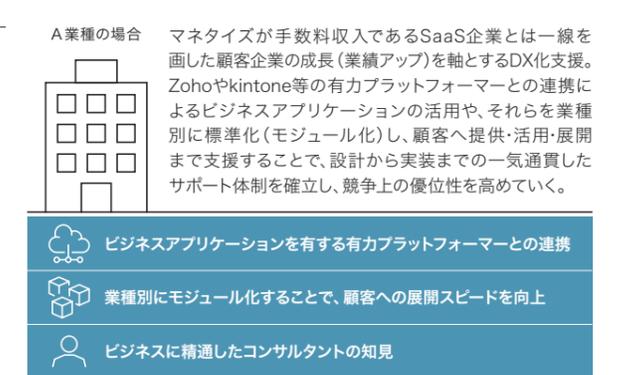
独自のDXコンサルティングサービスを提供していくことで、国内SaaS会社が確立できない中小企業向けDX領域でのポジショニングを確立してまいります。

デジタル化の進展による企業支援の構造の変化

成長実行支援



成長実行支援を軸としたDXコンサルティング



お客様の声(成功事例)一覧: <https://www.funaisoken.co.jp/voice>

4 『DX』戦略

社内外のスペシャリストを集結し、DXモジュールの業種別ラインアップを拡充します

私たちが提供するDX支援とは、顧客企業の成長(業績UP・生産性UP等)を軸とする企業経営のDXや課題解決への取り組みです。今年よりさらに業種別に標準化(モジュール化)したビジネスアプリケーションの拡充を加速し、有力プラットフォームと連携しながら推し進めています。

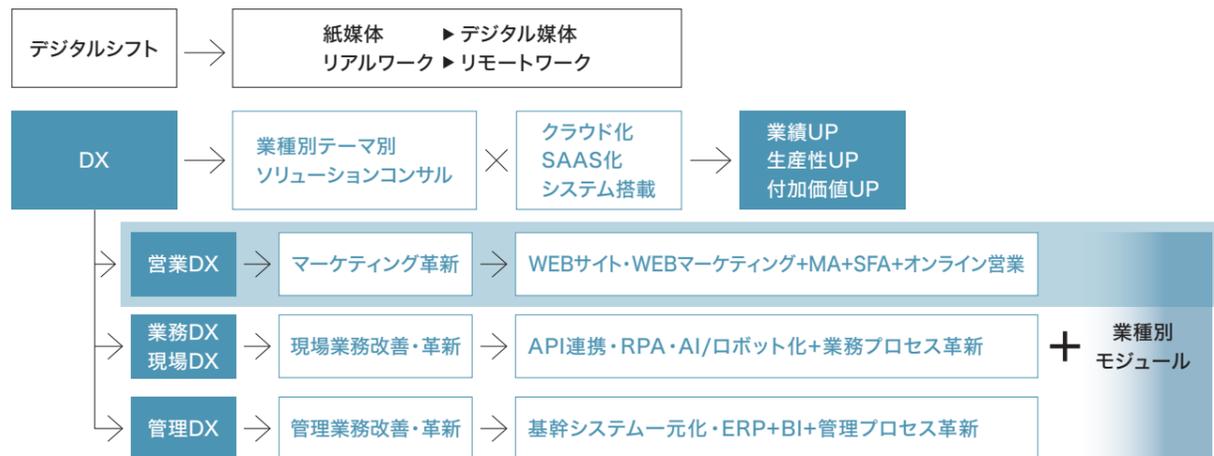
DXモジュールとは、DX成功のために必要な、特定の業務に関わる機能をひとまとめにしたソフトウェアのテンプレートを指します。自社でゼロから構築していくのではなく、当社のコンサルティングの知見から最適なビジネスモデルをテン

プレート化したモジュールを選び利用していただけるよう、業種別のラインアップ(モビリティ・住宅・治療院・歯科・物流など)を拡充してまいります。



※DXソリューションコンサルティング売上高を指します。

私たちが提供するDX支援とは…



ゾーホージャパンとのデジタル人材育成事業における業務提携契約締結のお知らせ



調印式の様子(左から)ゾーホージャパン 取締役副社長 大山一弘氏
同代表取締役 Manikandan Thangaraj氏
船井総研ホールディングス 代表取締役社長 社長執行役員 中谷貴之

2021年12月28日に船井総研グループが日本国内における「Zoho」製品のデジタル人材育成事業を独占的に行うことに関して、船井総研ホールディングスは、ゾーホージャパン社と業務提携契約を締結しました。

書籍発刊のお知らせ

本書が想定する読者は、自社のDXを進めたい経営者、または企画部門のスタッフといった“デジタルに詳しくない人”です。

本書を読めばZohoのことだけでなく、会社のDXをどのようなプロセスで進めていけばよいのか、といったこともご理解いただける、「DX(デジタル導入)の手引書」としてご活用いただけます。

紀伊國屋書店 新宿本店
ビジネス書ランキング
(2022/5/9 ~ 2022/5/15)
Amazon
中小企業経営カテゴリー
(2022/5/25)
ベストセラー
第1位



Zohoで実現する中堅・中小企業の業績アップと生産性向上

私たち、船井総合研究所が顧客企業に推奨するデジタルツールの主力に、ゾーホー社が提供する「Zoho(ゾーホー)」があります。多岐にわたるデジタルツールの選択肢の中で、当社顧客に最も選ばれてきた代表格といえましょう。その特長は、あらゆる業種・業態のビジネスを網羅している上、もともと中小企業をターゲットに開発されたこともあって手頃な価格設定です。さらに、「ノーコード・ローコード」といわれるカスタマイズ性にも優れたプロダクトであり、大半の

業務にZohoを実装してデジタル化することが可能とされています。いうならば、“デジタルがそう詳しくない人”でも活用しやすく、“属人化しないシステム”の構築が大企業でなくても可能となります。

これらのZohoプロダクトの導入、活用支援を当社のDXコンサルティングを通じて推進してまいります。



Zohoのカバー範囲

マーケティング領域	CRM、MA、チャットボット、メルマガ配信、SNS一括管理、フォーム、ヒートマップ、ECサイト、イベント管理 他
営業・カスタマーサポート領域	SFA、オンライン契約締結、アンケート管理、簡易チャット、社内SNS 他
KPI・経営情報管理領域	BIシステム 他
業務コラボレーション領域	グループウェア、工程・業務進捗管理、システム連携 他
総務・人事・給与・労務領域	人事労務管理、職場管理、採用管理 他
会計・財務・決算・債務管理領域	会計管理、在庫管理、サブスク管理、請求管理、経費管理、オンライン決済 他

船井ファストシステムの実装

デジタル技術を用いて、企業/業種別システムを設計し、顧客企業の競争上の優位性を確立する

船井ファストシステムは、サイボウズ株式会社が提供しているkintone上に作ったアプリケーションをパッケージ化したシステムです。プログラミングが不要だからこそ、オリジナルアプリを作成することができるため、様々なカスタマイズや機能追加が可能となります。以下は一例となりますが、100以上の葬儀社の経営コンサルティングをしている船井総研が

携わったシステムだからこそ、企業の業績アップに必要なKPI指標や営業管理項目が各アプリに設置されています。そのため、「顧客情報を保管する」ためのシステムではなく、「業績を上げるため」のシステムとなっています。



船井ファストシステム実装例(葬祭業)

標準に含まれるアプリ	顧客管理	顧客の基礎情報(名前や住所、会員区分)を管理
	事前相談管理	事前相談時のアンケートや相談内容、配布資料等を管理
	施行情報管理	タイムスケジュールや打合せ・施行担当・施行場所等の情報を管理
	アフター管理	仏壇仏具や法要、相続、遺品整理など、各アフター商材の進捗状況の管理
	イベント参加情報管理	イベント参加者情報の管理
カスタマイズアプリ	葬儀請求書作成	事前相談の見積り、葬儀の見積書及び請求書の作成
	供花供物請求書作成	供花供物請求書・領収書の作成及び注文状況の管理
	葬儀発注書作成	司会やマイクロバスやタクシー、料理などの発注書作成及び発注内容の管理
	法事請求書作成	新盆や法要の見積書及び請求書の作成
	入金管理	各種請求書アプリの入金情報の管理
	会館カレンダー	会館別安置状況や葬儀状況の管理
セミカスタマイズアプリ	車両管理	車両点検日や給油日の日程管理
	樹木葬管理	仮契約や本契約状況の管理
	日報管理	各担当スタッフの日報及び提出状況の管理
	社内FAQ	社内FAQのデータ管理
	入電管理	コールセンターにおける問い合わせ情報や対応内容の情報管理
	ポスティング実績表	担当者別・エリア別配布枚数の管理

5 地域優良企業の中堅企業化戦略

地方銀行・金融機関と連携しながら「地域有力企業の『中堅企業化』を支援し
年商20億規模から100億企業へのロードマップを創り、
チームコンサルティング体制で、その実現をサポートいたします。

業況感の二極化が進行する中、船井総研は今、金融機関との連携を深め、顧客企業の100億企業化を推し進めようとしています。それは、当社顧客の企業規模が大きくなっていく過程で生じる、集客や人材、仕入の強化のご相談や資金需要のご相談に対して、私たちが課題解決していきたいと考えているからです。中期経営計画にも打ち出した中堅企業向け総合経営コンサルティングを拡充するにあたり、これから中小企業を中堅企業化していく領域でのニーズが高まっています。

例えば、年商が20億円規模になると、成長の踊り場を迎える会社があります。そのような会社から「社長にすべての業務が集中していて、なかなか社員が育たない」「次の本業の候補がなんとなくは見えているが、その体制が整わない」といったご相談を受けますが、これらのご相談は目指す先をどこに設定するかにより解決方法が異なるご相談とも言えます。

これに対し、私たちは将来のあるべき姿である「年商100億円からのバックキャスト」 という形で、中期的かつ持続的に成長していける未来戦略、会社の体制・機能を強化するご提案をすることで、私たちが培ったノウハウをご提供していきながら、現状メイン不在＝多行取引となっている地域の企業に対し、事業成長を前提とした積極融資を行える体制・仕組みを構築していきたいと考えております。

中小企業が中堅企業へと成長するロードマップを地方銀行様と一体となり作成し、地域経済をけん引するリーダー企業の育成を支援する。そして、将来的に地方銀行様の収益の軸となるコンサルティング部門様と一緒に案件を進めることで、事業領域の拡大や地方企業の活性化による地域社会への貢献に取り組んでまいりたいと考えております。



新規事業 TOKYO PRO Market 上場支援サービス開始のお知らせ

2022年4月11日に船井総合研究所が、株式会社東京証券取引所よりTOKYO PRO Marketの「J-Adviser」として承認されました。

J-Adviserを取得した理由

近年、IPO支援のお問い合わせにおいて、「TOKYO PRO Market」に関する内容が増えておりました。船井総研としては、「TOKYO PRO Market」への新規上場をより強化する上で、「J-Adviser」としてサポートさせていただくことが、事業戦略の「中堅企業向け総合経営コンサルティング」の加速と合致すると考え、「J-Adviser」資格を取得することにいたしました。



TOKYO PRO Market (TPM)とは

東京証券取引所が展開する市場の一つですが、「プライム市場」「スタンダード市場」「グロース市場」とは異なる点があります。TPMは、買付を「プロ投資家」に限定することで、他の市場と比較すると上場時に求められる数値基準（株主数や利益の額など）において自由度の高い上場制度となっております。また、監査期間が1年で良い（ほかの市場は2年必要）ことから、上場準備から新規上場までの期間が短くなる傾向にあるのも特徴です。一方で、上場により信用力、知名度の向上が期待できるため、近年は資本市場において注目度が高まっております。実際に、TPMの上場社数も年々増加傾向にあり、2020年では10社、2021年では13社が

上場しております。また、TPM上場企業の半数以上は東京都以外に本社所在地を置く企業となっております。

実際、TPMに上場された経営者は「TPMに上場したことは、今まで行ってきた投資の中で、最も効果のよかった投資」「中途採用の応募の質と量がともに大幅に変わった」とコメントされていました。

今までのIPO支援に加えて、「J-Adviser」としてもサポートさせていただくことが可能になりましたので、より包括的にワンストップな企業支援を行ってまいります。

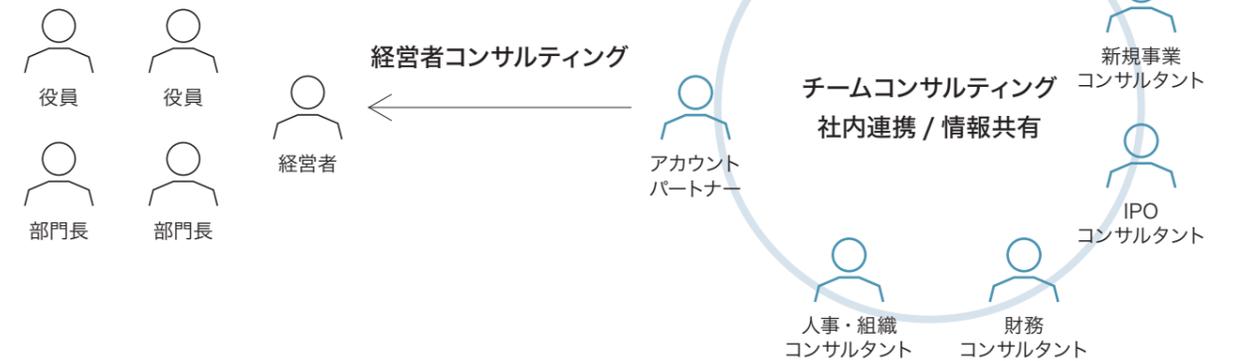
将来のあるべき姿(20億→)100億からのバックキャスト・コンサルティングの例

当社の「ロードマップ」は一般的な中期経営計画とは一線を画し、持続的成長を実現するための、様々な経営テーマを連動させながら、先を読み、先手を打つための全体像として、経営者にご提示しております。

年度	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高(億円)	20	26	34	43	56	72	95	125	158	200
期末社員数(人) ※連結	30	40	55	70	90	120	160	200	250	300
支援内容 1 経営 経営者への提示テーマ	中期経営計画(事業・組織・財務)		中期経営計画(事業・組織・財務)			中期経営計画(事業・組織・財務)				
2 事業計画 ①既存事業活性化 ②新規事業	事業支援①(商品・集客・営業)		事業支援②(出店・幹部育成)			事業支援③				
3 人/組織	未来組織図作成	採用活性化(新卒キャリア専門職)	採用活性化(新卒キャリア専門職)	採用のレベルUP(幹部候補生・採用代行(RPO))						
4 財務/会計/M&A	資金調達・CF可視化・バンクフォーメーション		HD化・会社間取引・予算高度化			M&A②		M&A③		
5 DX	デジタルシフト①(事業の改善・効率化)		デジタルシフト②(管理の改善・効率化)			デジタルシフト③				

チームコンサルティング体制

アカウントパートナーが窓口となり、クライアントの成長に伴い変化する課題に柔軟に対応するため、複数のコンサルタントが密に連携を取りながら最短で企業成長に寄与する体制を整えています。

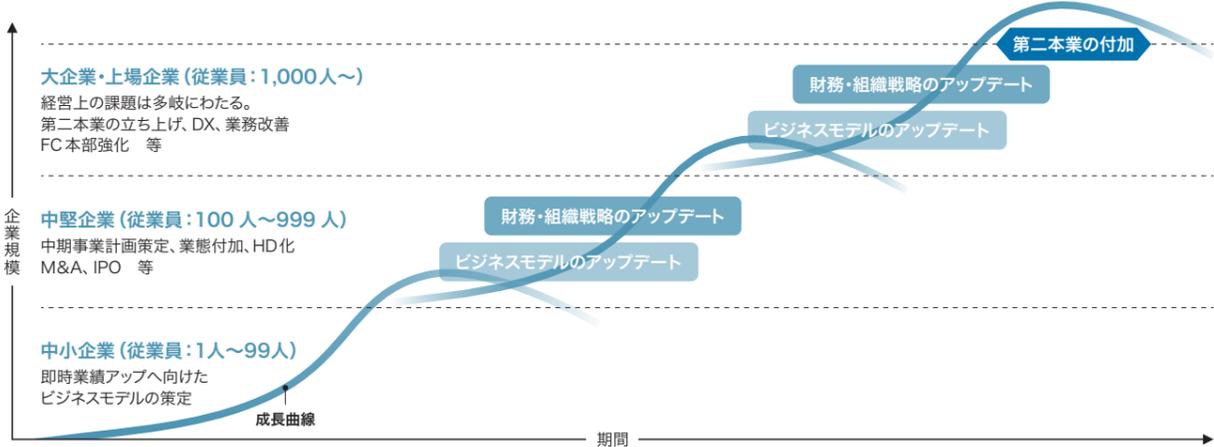


6 経営コンサルティング事業とその強み

Our Strengths 成長実行支援

各業界とテーマに精通したコンサルタントが、部署横断型プロジェクトチームを組み、クライアントへの最適なソリューションを提供します。戦略策定だけにとどまらず、運用実行支援まで一貫した提案を行えることが当社グループの大きな特長です。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を提示し、会社全体の一体化を目指します。課題解決に向けて、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。



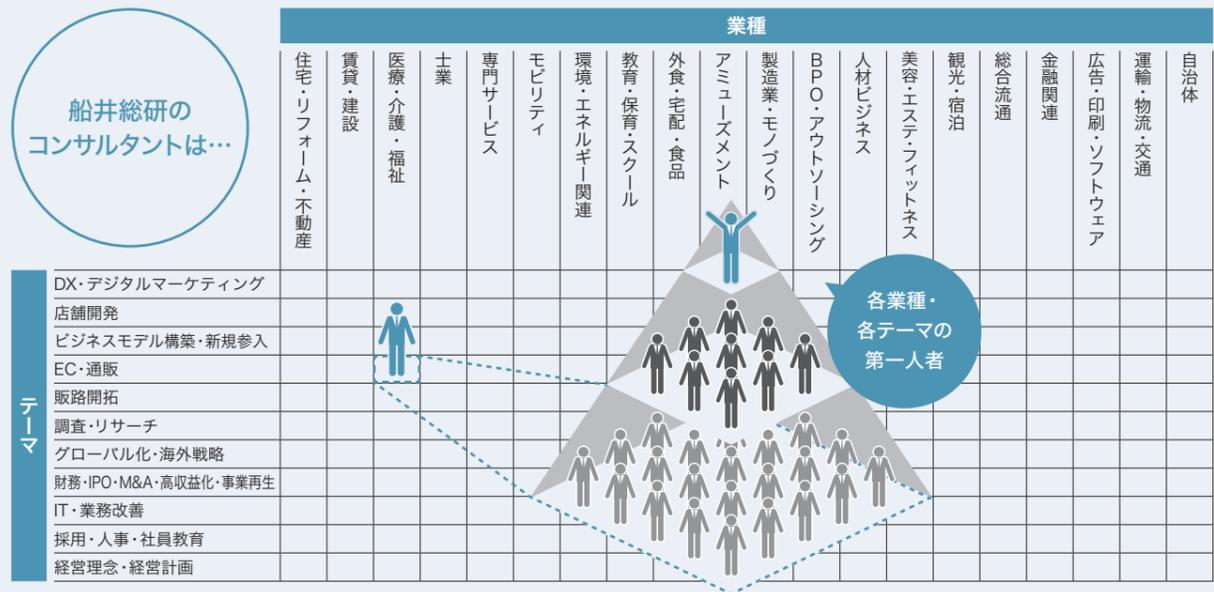
Our Strategy 業種×テーマ 専門コンサルタント体制

幅広いコンサルティング領域

船井総研グループには約900名もの専門コンサルタントが在籍しています。クライアント企業の業界内における特性およびポジショニングをより熟知した専任コンサルタントが、社内に累積された知見・情報・スキルを連携させながらご提案します。

「より優れた俊敏性」と「成功経験」を積み備えたアプローチにより、顧客企業に喜ばれる価値を創造します。

グループコンサルタント数 **873人**



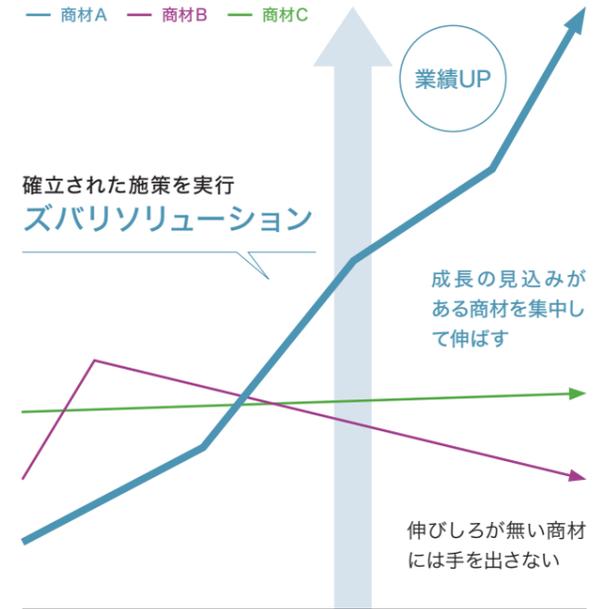
Our Developments 船井総研が提案するビジネスモデル(課題解決)

年間**228ソリューション**
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、時流に適應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。



「経営者」とのつながりを大切に、独自のコンサルティング手法

経営セミナー
(コンタクト・ポイント: 情報接点)

1,377件
25,000名を超える
経営者・経営幹部が
年間を通じて参加

経営研究会
(会員制組織)

7,018会員
経営者・経営幹部向けの
経営研究会(勉強会)を
業種・テーマ別に主催

月次支援
(顧問契約型 コンサルティング)

**国内クライアント企業数
5,461社**
顧問契約型の月次支援
コンサルティング

プロジェクト
(プロジェクト型 コンサルティング)

一定の期間、チーム体制で
一貫したソリューションを提供

Web会員
(コンタクト・ポイント: 情報接点)

中小企業の経営者に特化した経営情報サービス

社長ONLINE
毎朝5分の経営者変革



5,159会員
(2021年12月末時点)
企業経営者のための
会員制情報サービス



当社グループでは、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、当社グループの強さを支えています。



月次支援では、個社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。



7 グループシナジー



DXオペレーションの「船井総研デジタル」発足

2022年7月1日、「船井総研コーポレートリレーションズ」と「新和コンピュータサービス」が経営統合し、「船井総研デジタル」を発足いたしました。中期経営計画における事業戦略として、船井総研グループはDXコンサルティングや中堅企業向け経営コンサルティングの領域への拡大を推進しており、デジタル系人材の採用・育成基盤の強化が重要課題となっております。このたび、WEBマーケティングやBPOコンサルティングを強みとする「船井総研コーポレートリレーションズ」と、デジタル系人材の採用・育成及びシステムの受託開発業務を強みとする「新和コンピュータサービス」を経営統合することにより、船井総研グループのデジタル関連サービスをさらに強化し、DXに関するサービスを一通貫で提供することが可能になりました。

デジタル人材の育成基盤強化と、プロモーション強化・営業サポートについて

中小企業におけるデジタル人材のリソース不足や、デジタルスキルの再構築といった日本社会の課題を解決するため、2021年12月に船井総研グループはゾーホージャパンと業務提携し、デジタル人材育成事業を開始いたしました。「船井総研デジタル」は、長年の研修事業で培ったノウハウを生かしてそのオペレーションを担い、受講生の拡大に努めてまいります。また、従来の営業サポートの仕事に加えて、船井総合研究所が行うZohoを活用したDXコンサルティングや、Zohoモジュールを中心とした経営研究会の運用をしっかりサポートしてまいります。また、サポートだけではなくカスタマーサクセスにも取り組める体制の構築を考えております。同時に高度なAPI連携を伴うZoho開発や、あるいはZohoデスクとAmazonコネクトを繋げたコールセンターシステム開発などを積極的に推進してまいります。



中期経営計画における事業戦略

2022年1月、船井上海は設立10周年を迎えました。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。

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



2021年11月にオフラインで開催された飲食業界向け経営研究会総会

8 リスクと機会

競争激化に伴う業界再編の進展

事業を取り巻く脅威(リスク)	機会
<ul style="list-style-type: none"> ● 新型コロナウイルス感染症の影響(日本・中国)や原材料価格の上昇(仕入れ・調達懸念)により、中小企業におけるビジネスモデルは大きな変革が求められており、今後業界はさらに競争が激しくなり、合従連衡を含む業界再編が進展していく可能性 ● 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 ● 技術革新が急速に進展し、企業間競争の激しいIT関連業界において、刻々と変化・複雑化する顧客ニーズに対応できる人財の確保ができなくなる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな顧客ニーズに合致したサービスの創出・提供による売上高の増加 ● 業種別DXの強みを生かした顧客企業の生産性向上及び発展を支援する顧客基盤拡大の機会

経営コンサルティング事業における戦略

<h4>DXコンサルティングへの注力</h4> <p>業種別ビジネスに精通した専門コンサルティングチームが提案するDXコンサルティング</p> <p>DX戦略 DXコンサルティングへの注力 ▶ P25</p>
<h4>成長実行支援の強化</h4> <p>業種×テーマの専門コンサルタント体制と、クライアント企業の業界特性を生かしたソリューション提案</p> <p>強み さらなる拡充 ▶ P29</p>
<h4>顧客企業の成長に応じた支援体制の強化</h4> <p>新たな戦略 中堅企業化戦略 ▶ P27</p>
<h4>デジタル人財の育成基盤強化</h4> <p>強化 デジタル人財の採用・育成 ▶ P31</p>
<h4>専門性を追求した支援(中国)</h4> <p>業態開発 他業種展開 ▶ P31</p>