

株式会社船井総合研究所

明日のグレートカンパニーを創る

グレートカンパニー化こそが
最高の業績アップの手法であると考え
「明日のグレートカンパニーを創る」ことを目指します

- 事業分野
- 月次支援型コンサルティング
業界・テーマに特化した実行支援コンサルティング
 - プロジェクト型コンサルティング
 - 経営研究会・経営セミナーの開催

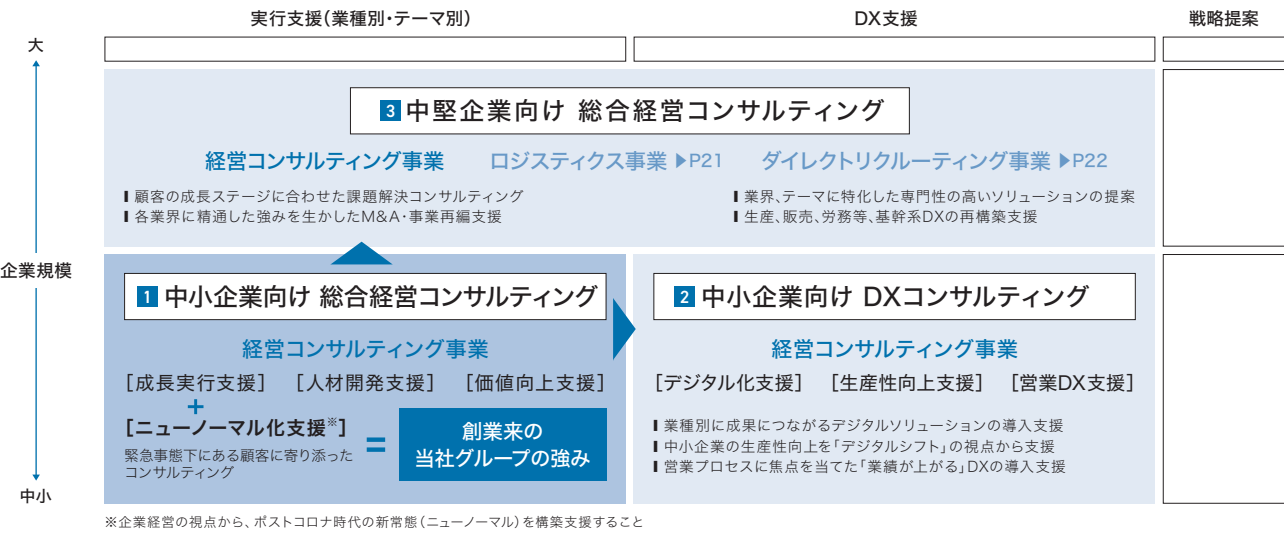


事業の特徴と強み

当社は、国内の中小企業を中心に、業種・テーマごとに特化したコンサルティングを展開しています。クライアントの成長実行・人材開発・価値向上・デジタル化を現場に寄り添いながら、具体的に提案し、実行支援することを強みとしています。主力部門「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」

「土業」に加え、近年は「人材サービス」「環境・エネルギー」等のコンサルティング需要も高まっており、これまで培ってきた各業界の専門性を生かして、ジャンルトップ戦略(各業種・テーマで日本一を目指す戦略)を追求しています。

■ 企業ステージ別に幅広くサービスを提供し、実行支援することを強みとしています。



■ コンサルティング支援サービスの概要

中小企業向け総合経営コンサルティング	● 業績向上、新規出店 等 ● 採用、評価制度構築支援 等 ● M&Aコンサル、事業承継 等
中小企業向けDXコンサルティング	● 業種別に全体最適の視点で「データドリブン経営」への転換を図るための診断およびコンサルティング提案 ● AI・ロボット導入による生産性向上支援 ● MA(マーケティング・オートメーション)・SFA・CRMを統合し、デジタル集客からオンラインセミナーまでをパッケージ化したオンラインソリューションの提供 等
中堅企業向け総合経営コンサルティング	● M&A、事業承継支援 ● IPO支援／ホールディングス化支援、リブランディング支援 ● 第二本業支援(新規事業開発) 等

無料経営相談

皆様の経営に関するすべての課題を
船井総研グループ全体でサポートします。



下記のような時にお気軽にお問い合わせください。

- ☐ 業績アップ、新規参入について相談したい
- ☐ 市場調査、商圈調査、競合会社の想定とその調査を相談したい
- ☐ おすすめの経営セミナー、経営研究会を教えてください
- ☐ 従業員の採用や育成、評価制度作成について相談したい
- ☐ 物流業務の構築・改善について相談したい
- ☐ システム構築や運用、またITを活用した経営戦略について相談したい
- ☐ コンタクトセンターの顧客満足度、対応品質の向上、コスト削減について相談したい
- ☐ 中国市場をはじめとする海外進出、販路拡大について相談したい
- ☐ 営業サポートやバックオフィス体制を整えたい

ご相談の流れ

お電話や面談にて初回経営相談をさせていただき、具体的なご相談・ご依頼内容を確認した上で、課題解決に向けた企画の提案をさせていただきます(初回の経営相談は無料です)。



経営相談窓口にて専任スタッフがご相談を承ります。

メールでも可能です
soudan@funaisoken.co.jp



ご相談内容に応じ、最適のコンサルタントを選定いたします。



担当(もしくは指名コンサルタント)がお客様に直接ご連絡差上げます。

お電話での経営相談はこちらから

一括してこちらのフリーダイヤルでお受けいたします。

なんでも相談窓口(問い合わせ専用フォーム)

0120-958-270

フリーダイヤル
(平日/9:45~17:30、年末年始は除く)



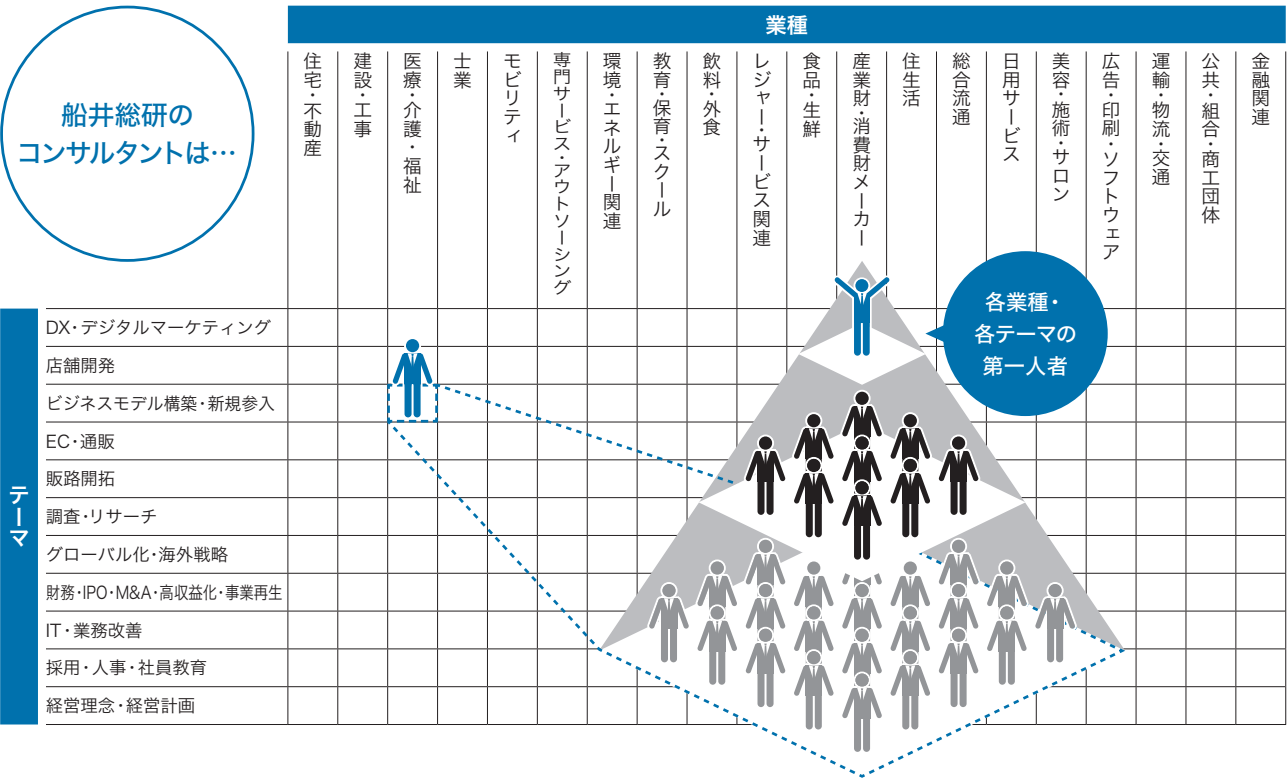
船井総研オフィシャルサイト
https://www.funaisoken.co.jp/

培ってきた強み

Ⅰ 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。



Ⅰ 専門性の高い人材

業種・テーマにわたって、それぞれの業界に専門特化したコンサルタントが在籍。

768名
2020年12月31日現在

Ⅰ 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

5,487社の顧問先に加え、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)。

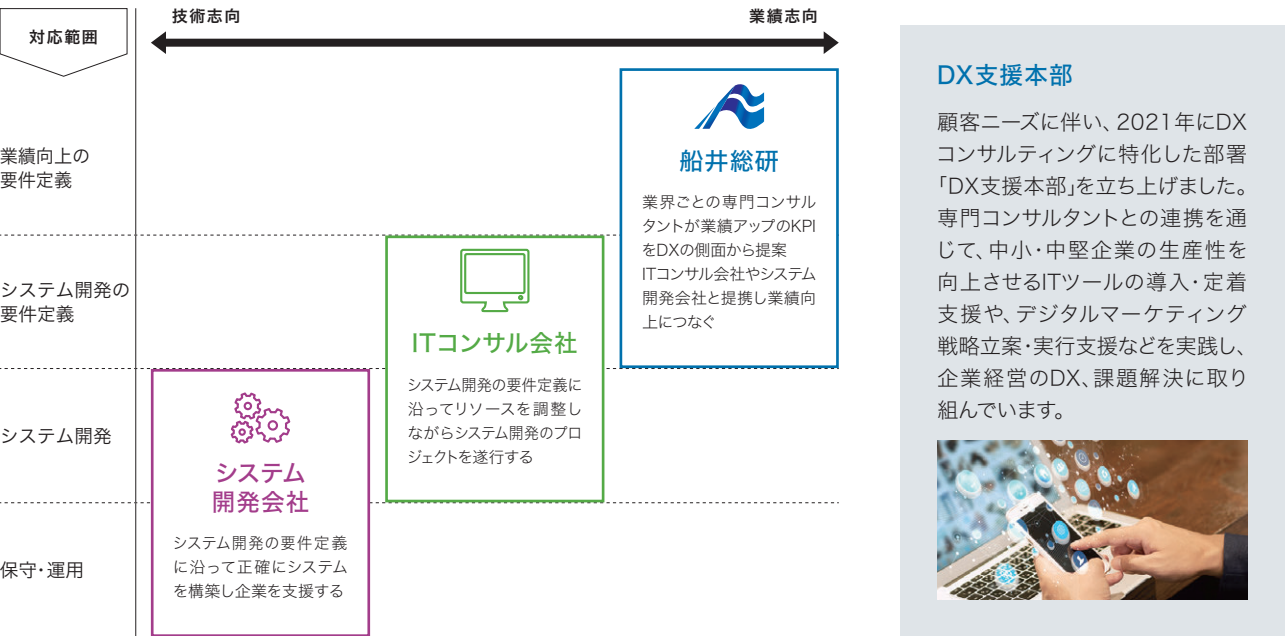
国内中小企業を中心に、日頃より経営者との深い関係を構築しておりますので、経営相談の際に、強みを発揮できます。

中小企業経営のデジタル化

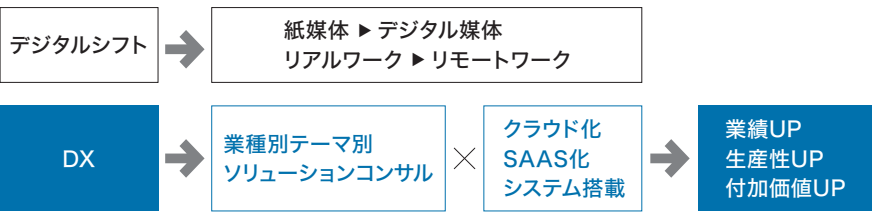
Ⅰ 船井総研のDX(デジタルトランスフォーメーション)支援

船井総研は国内独立系ならではのポジション(強み)を生かして、国内中小・中堅企業向けにDX支援に取り組んでいます。

船井総研のDXコンサルティングの差別化要素



私たちが提供するDX支援とは…



船井総研はあくまでも中小・中堅企業の業績向上およびグレートカンパニーへと導く支援を目的としています。経営者に丁寧に向き合い、時にはITコンサルティング会社やシステム開発会社と協力しながら、経営のDX化をサポートします。

Ⅰ 事例紹介

デジタルマーケティングコンサルティング

WebサイトやIoT等によって獲得できるユーザー行動履歴を生かしたマーケティング活動を行います。情報収集機会の増えた現代に合わせた購買プロセスに基づき、分析・提案・実践・定着支援をします。

- 事例1 Web広告運用支援
- 事例2 オムニチャネル戦略立案・実行支援
- 事例3 CRM(顧客管理)システム導入・活用支援

デジタルワークスタイルコンサルティング

「現場主義」ならではの視点を生かし、現場ユーザー視点×経営者視点×マーケティング視点のバランスに長けた自動化システムの導入を推進します。様々な外部システムと連携し、生産性向上につながる提案・導入・運用支援をします。

- 事例1 DXジャーニーマップ開発支援
- 事例2 業種特化システム「船井ファストシステム」導入・活用支援
- 事例3 テレワーク制度導入支援