

# Funai Soken Group

2018 船井総研グループ 会社案内

---



# 船井総研ホールディングス グループの理念

## グループ 理念

### 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。

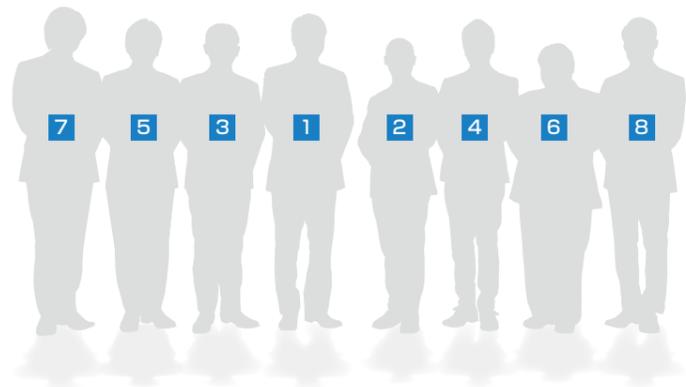
## グループ ビジョン

### 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めざす

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。





- 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 根本 直樹**  
Naoki Nemoto  
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 高山 奨史**  
Shoji Takayama  
株式会社HR Force  
代表取締役社長
- 8 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コンサルティング事業
- 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HR Force  
ダイレクトリクルーティング事業
- 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
- 新和コンピュータサービス株式会社  
システム開発事業



# 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 Sakae Takashima	
取締役	取締役常務執行役員 小野 達郎 Tatsuro Ono	取締役常務執行役員 奥村 隆久 Takahisa Okumura
	社外取締役 砂川 伸幸 Nobuyuki Isagawa	
取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員) 百村 正宏 Masahiro Hyakumura	社外取締役(監査等委員) 中尾 篤史 Atsushi Nakao
	社外取締役(監査等委員) 小林 章博 Akihiro Kobayashi	
執行役員	執行役員 濱口 朗 Akira Hamaguchi	執行役員 住友 勝 Masaru Sumitomo
	執行役員 溝上 智昭 Tomoaki Mizoue	
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
グループ従業員数	941名(2017年12月末時点)	
株式公開種別	東京証券取引所 一部上場(証券コード:9757)	
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	船井(上海)商務信息咨询有限公司 董事長 岡 聡 経営コンサルティング事業(主に中国)
	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	株式会社HR Force 代表取締役社長 高山 奨史 ダイレクトリクルーティング事業
	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コンサルティング事業	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 柳楽 仁史 グループ会社営業サポート
	株式会社プロシード 代表取締役社長 根本 直樹 コンタクトセンターコンサルティング事業	新和コンピュータサービス株式会社 代表取締役社長 後藤 昭秀 システム開発事業

# 株式会社船井総合研究所

## 経営コンサルティング事業

### 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ことから  
「明日のグレートカンパニーを創る」ことを目指します



### 事業の特徴と強み

当社は、国内の中小企業を中心に、業界・業種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支援・人材開発支援・価値向上支援を現場に密着して行います。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」「保育・教育」「物流」等のコンサルティングの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活かして、ジャンルトップ戦略(各業種・テーマで一番を目指す戦略)を追求しています。

- ①コンサルタントが定期的にクライアントを訪問する顧客契約型の**月次支援コンサルティング**
  - ②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**
  - ③一定の期間、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、調査分析から経営戦略の立案、実行可能な戦術まで一貫してソリューション提供する**プロジェクト型コンサルティング**
- これら3つの形態でクライアントの経営をバックアップいたします。

### 今後の取り組み

2018年度は、より一層厳しくなる中小企業の人材不足に対応するため、HRDコンサルティング事業部門の改編を行いました。さらに、経営研究会の質的・量的拡大を図り、成長を目指す企業にとって無くてはならない価値のあるサービスが提供できるよう、精度を高めてまいります。ITの急速な進展により、ビジネスモデルがかつてないスピードで変革する中、競争力強化に結びつく戦略的なデジ

タル化支援を推進。常時接続型デジタルコミュニケーションツールの提供・研究会会員専用の経営情報のデータ提供をはじめとした、コンサルティングサービスの拡充を目指します。価値向上支援においては、M&A・事業承継コンサルティングの拡大や、「経営品質診断」商品の開発および展開を推進してまいります。

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)	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)
	資本金：3,000百万円	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 【芝セミナープレイス】 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル			

# 月次支援

## クライアントを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、当社グループならではの特長であり、強みとしています。



# 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横断した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に対し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提案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。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、戦術までの方針を提案し、現場が実行できる具体的なプランを提示します。

3  
常駐型コンサルティング

ミッション（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

## 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。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、住宅・不動産分野で多くの導入実績があるズバリソリューションは超ローコスト住宅ビジネス。家を買いたい客層の中でも「金銭的に心配な客層」であるターゲットに徹底的に絞り込むことで、営業トークの標準化につなげ、住宅販売経験のない社員でも販売を可能にしています。

## 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。

## 各業界の最新ビジネスモデル

### 住宅・不動産

- 客単価300万円を実現する  
➤ **中古物件仲介+リノベーションモデル**
- 後発組でも成功できる  
➤ **ネット不動産ワンストップ売買専門店モデル**
- 最短6ヶ月で成功できる  
➤ **超ローコスト住宅ビジネス**
- 年間5億円受注モデル  
➤ **障がい者グループホームビジネス**
- 年間800戸管理が増える  
➤ **WEBを活用した新完全ゼロ賃貸**
- 集客2倍・成約率60%  
➤ **WEBを活用した地域密着型賃貸仲介**
- 90日で満室になる  
➤ **高齢者住宅モデル**
- 20万人商圏 1店舗2.4億円 営利7%  
➤ **水廻りリフォーム専門店モデル**
- 年100組超のオーナーを集める  
➤ **資産管理会社への転換法**
- 新人でも仕入ができる  
➤ **高収益・高回転を生み出すコンパクト分譲モデル**
- デザイン住宅を定額制で実現  
➤ **定額制注文住宅ビジネス**
- 30万人商圏1店舗2億円、粗利率40%、地域一番店になる  
➤ **塗装専門店モデル**
- 住宅購入相談所ビジネス導入  
➤ **1店舗あたり粗利5,000万円モデル**
- 立ち上げ1年目で売上20億円突破  
➤ **アパート建売分譲モデル**
- 家賃以下の高性能住宅が実現  
➤ **スマートハウスビジネス**
- 7万人商圏で営業利益1,000万円  
➤ **競合不在の小工事専門店モデル**

### 医療

- 健康寿命を伸ばし、地域医療の中心に  
➤ **運動器リハビリ強化型 整形外科**
- 時間を売るのではなく施術効果で売る  
➤ **根本改善型・自費治療院**
- 損保会社、医師からも信頼される  
➤ **交通事故強化型整骨院**
- 地域に出て、地域のインフラに  
➤ **在宅強化型 調剤薬局**
- リスクを知り、口腔関心度を高める  
➤ **リスク管理型予防歯科**
- 食べられる喜びをもう一度!  
➤ **栄養・嚥下対応型・訪問歯科**

### 地域包括ケアサービス

- 障がいを持つお子様の自立支援  
➤ **運動特化型放課後等デイサービス**
- 保険外・高齢者の住まい探し支援  
➤ **老人ホーム紹介サービス**

### 保育・教育

- 女性社員が活躍できる企業の実現へ  
➤ **高付加価値型企業主導型保育**
- 保育と教育が一体化した園づくり  
➤ **認定こども園**
- 小学生の預かりで子育てサポート  
➤ **教育付き学童保育**

### 物流・環境・エネルギー

- 地域密着専門特化型  
➤ **省エネソリューションビジネス**
- 法人・事業主対象の高粗利商品  
➤ **産業用太陽光ワンストップモデル**
- 成長分野の特注メーカー化提案  
➤ **FA・IoTメーカー化ソリューション**
- 蓄電池販売地域一番化  
➤ **太陽光・蓄電池販売ビジネス**

### IT・人材ビジネス

- 地域の中小企業を被害から守る  
➤ **サイバーセキュリティ対策ビジネス**
- 不景気でも伸びる高粗利事業  
➤ **介護特化人材ビジネス**
- オフィスリフォーム・デザイン提案  
➤ **オフィスデザインビジネス**

### フードサービス

- 集客力と人材採用力を両立する  
➤ **高収益型「肉バル」ビジネス**
- 地域社会に貢献する  
➤ **高収益型シニア向け給食事業**
- 10万人商圏で年商1億円を実現  
➤ **高単価弁当宅配ビジネス**
- 直売上比率30%を達成  
➤ **食品メーカーSPAモデル**

### 自動車関連サービス

- 軽の低価格中古車に特化  
➤ **軽39.8万円専門店モデル**
- 軽自動車の新車リース販売に専門特化  
➤ **軽月々払い専門店モデル**

### ライフスタイルサービス

- 初期投資100万円以下  
➤ **店舗不要の中古品宅配買取モデル**
- 残業ゼロで生産性120万円を達成!  
➤ **カラー会員型サロン**
- 投資回収3年  
➤ **プレミアムコンパクト葬モデル**

### 士業

- 真の交通事故被害者の救済を実現する  
➤ **交通事故等級認定ワンストップモデル**
- 障がいを持つ方へ年金受給をサポート  
➤ **障害年金事業一番化モデル**
- 新しい高生産性型を実現する  
➤ **“クラウド型”経理代行モデル**
- 円満離婚を早期に実現する  
➤ **交渉段階から関与する協議離婚モデル**
- 認知症対策・事業承継対策の決定版  
➤ **民事信託案件獲得モデル**
- 全ての財産を生前から囲い込む  
➤ **相続財産管理モデル**
- 圧倒的顧問増を実現する  
➤ **助成金事業一番化モデル**
- 創業者より高単価報酬を獲得する  
➤ **“高付加価値型”創業支援モデル**
- 一番最初の相談される存在になる  
➤ **紛争関係の無い相談にも対応する顧問サービス**
- ワンマン測量×分業制で生産性アップ  
➤ **調査士業務の生産性2倍モデル**

### 金融・財務

- いつでも投資できる資金繰りを実現  
➤ **6ヶ月財務改善モデル**

### アミューズメント

- 増収増益店舗の90%以上が実施  
➤ **20円スロット地域一番化モデル**

# 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ひとつとして「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137の経営研究会が主宰され、合計6,682名に入会いただいています（※2017年実績）。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年に会員10,000社の実現を目指し、さらなる経営研究会の充実、発展に取り組めます。



### <主な経営研究会分野>

- 住宅・不動産分野
- 医療・介護・福祉分野
- 士業・金融分野
- 外食・フード分野
- 自動車関連分野
- BtoB分野
- アミューズメント分野
- 保育・教育分野
- ライフイベントビジネス分野
- 全業種・その他
- 船井上海

カタログは船井総合研究所のホームページからダウンロードいただけます。

船井総研 研究会  <http://www.funaisoken.co.jp/study/>

## 経営研究会の3つの特色と実施内容

経営研究会は、経営者にとって業績アップに必要な生の情報を提供するため、多様なコンテンツを充実させ、常に業種・テーマ別の最新情報が入手できる環境を提供しています。



## 》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を実施します。講座形式のほかにも、会員同士の事例共有やひとつの課題に対するワークショップ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各会員が活かせる情報を共有してもらい、日々の経営環境の改善に貢献します。



### モデル企業視察(クリニック)

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経営研究会会員企業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。



### 研究会総会

1年間を通じて得てきたことを年末に振り返る場として、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いています。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593件（※2017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。



■ 開催セミナー一例

## 》 経営セミナーの特徴

### 1. 専門家による具体的事例が豊富

各分野の専門家が具体的な事例や手法を最新事例を交えながら、セミナータイトルに即した情報をお伝えするのが当社セミナーの特徴です。何十社ものクライアントを持ち、常に新しい情報を仕入れている経営コンサルタントだからこそ話せる知見やノウハウが豊富です。中には業界内で高い評価をいただいている恒例のセミナーもございます。

### 2. 参加者の役職は経営者、経営幹部が中心

経営に関する決定権や、業績に関する責任を持っていらっしゃる方が中心です。主要対象者はセミナーごとの情報をご覧いただくか、各セミナー事務局までお問い合わせください。

### 3. セミナー講師派遣も可能

企業、団体、官公庁・地方自治体、商工会議所様等から、たくさんのお引き合いをいただいております。ご要望は経営相談窓口にてお受けします。

経営相談窓口 ☎ 0120-958-270 (平日/9:00~18:00、年末年始は除く)

## 経営研究会全国大会（経営戦略セミナー）

経営研究会全国大会（経営戦略セミナー）は、全経営研究会の会員企業が年一度、一堂に会する大型イベントとなります。3日間の会期中に延べ5,161名（2017年実績）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、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、本イベントでは講座形式の講演にとどまらず、当社グループのCSR活動のひとつである、「グレートカンパニーアワード」の開催や、地域の優良企業と取引をしているパートナー企業と参加者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。



経営研究会全国大会の様子



経営戦略セミナー参加者推移(2011年~2017年)  
(※延べ参加者数)

# コンテンツサービス

## FUNAIメンバーズプラス

無料会員にはメールマガジンや動画を、有料会員(月額税抜3,000円)には冊子・CD・FAX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

### NEWS LETTER

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。



### 会報誌「FUN」(ファン)

奇数月に郵送しています。成功事例、モデル企業レポート、コラムなどを紹介しています。



### CD

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。



### WEB

船井総合研究所で開催する年間約600本のセミナーの一部を動画で公開しています。



### その他

- セミナー割引
- CD・DVD・マニュアル商品割引

# 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（中国）

## 上海から未来をプロデュース

船井総研の経営ノウハウを輸出し、成長著しい中国の飲食企業を対象に、経営研究会を軸としたコンサルティングを展開しています



## 事業の特徴と強み

船井上海は創業7年目を迎え、創業期から成長期への力強い一歩を踏み出しました。そして2年目を迎えた飲食経営研究会は、参加会員数200社を超え、単一研究会としては船井総研グループ最大規模にまで急成長しています。この飲食経営研究会こそが事業成長の大きな原動力となっています。

経営研究会では、①船井上海コンサルタントによる調査事例報告と即時業績アップ手法のご提案②日本の飲食専門

門コンサルタントによるマーケティング・マネジメント手法講座③会員企業の成功事例のご紹介とゲスト講演④会員企業全員での情報交換会など、他社にはない経営者向けの豊富なコンテンツを提供しています。参加した会員企業からは、研究会で勉強したことを確実に実践するための個別契約（成長実行支援）の相談も増加しつつあり、中国市場で躍進する中国の飲食企業を中心に、会員基盤の拡大が進んでいます。

## 今後の取り組み

### ●2017年度の概況

会員基盤の拡大を最優先戦略として取り組む中、年初90名に満たなかった会員数が、年末には200名を超えるところまで伸長。会員数の増加とともに、飲食チェーン向けのホール、オペレーションの効率化、QSC（クオリティ、サービス、クリンネス）の改善、競争環境を勝ち抜くための業態転換戦略、即時業績向上につながるマーケティングテーマなど個別コンサルティング契約も増加しました。

### ●2018年度の取り組み

昨年に引き続き会員基盤の拡大と、その強化に努めます。経営者向けの研究会ビジネスも3年目を迎える本年は、会員数の増加（量的拡大）だけでなく質的進化を図るために、会員企業各社へのアフター・フォローも充実させていきます。コンサルタントが全国行脚（個別訪問）を行うことにより、研究会で発信したこと、会員企業間で情報交換したことを、確実に各社が実践できるビジネスモデルへとさらに進化させていきたいと考えています。そして、中国におけるポテンシャル・マーケットが今の10倍はあると言われる事業環境の中、真の競争力に磨きをかけ、日中グループでシナジー効果が発揮できるよう、人材戦略（新規人材の獲得と早期戦力化）含めてグループ各社、日本との連携をさらに深め、成長を確実なものにしていきます。

### 会社概要

総 経 理：中野 好純  
設 立：2012年11月13日  
出 資 金：50百万円

### 本社

上海市長寧区江蘇路369号兆豐世貿大廈18H  
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



## 事業の特徴と強み

当社の事業の強みは、船井総研グループのフィールドで培ってきた営業サポート力にあります。

（主たるサービス）

1. 新規案件の創出  
受注型セミナーやインサイドセールスなどを通じて、確率の高い営業見込案件を継続提供します。
2. 既存顧客との関係性強化  
既存顧客向けのセミナーや勉強会の運営を通じて、顧客との関係性強化をサポートします。
3. 顧客データベースの構築とメンテナンス  
見込客リストの提供を通じた新規顧客の開拓支援、既存顧客との取引履歴管理を通じたCRM及びクロスセルの推進。

## 今後の取り組み

2018年度は、従来のグループ各社に向けた営業サポートに加えて、「船井総研グループのお客様に向けたサービス提供」を本格スタートさせます。業種・業界別に特化した専門コンサルタントとの連携を密にする当社の専門スタッフだからこそ提供できるきめの細かい営業サポートやバックオフィス体制を、船井総研グループ内外に提供してま

いります。お客様が本来のコア事業に集中できる環境を整え、“なるほど、そこまでやってもらえるのか”と深く実感していただける価値をご提供します。

当社は女性比率が高く、活躍する会社です。リモートワークやフレックスタイム制などを本年度より導入し、働き方改革を今後もさらに推進しています。

### 会社概要

代表取締役社長：柳楽 仁史  
設 立：2013年11月28日  
資 本 金：50百万円

### 本社

大阪府大阪市伏見区4-4-10  
新伏見ビル6階  
TEL：06-6125-7116(代表)  
FAX：06-6232-0207(代表)

### 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)

### 【淀屋橋オフィス】

大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

### 【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

# 船井総研ロジ株式会社

## ロジスティクス事業

### ロジスティクスを一貫して創り上げる

コンサルティングから物流業務受託  
物流トレーディングまで  
一貫したロジスティクスサービスを提供します



### 事業の特徴と強み

当社は物流に特化したコンサルティングサービスを事業の中核において活動しております。製造業、卸売業、小売業、通信販売様のロジスティクスに関する実態把握および高度化のための具体策の提供です。

当社が提供するロジスティクスの強化のための実行サービスは下記の3つです。

- ①コンサルティングサービス=お客様のロジスティクスを客観的にとらえ、現場に強いコンサルタントが最も効果的な解決策を策定、実行支援します。
- ②3PLMサービス=製造業、卸売業、小売業、通信販売様の物流部として、ロジスティクス管理機能を受託し、

### 今後の取り組み

物流業界におけるドライバー不足、倉庫での作業員不足は『物流を委託する企業と受託する企業』のパワーバランスを逆転させました。製造業・卸売業・小売業・通信販売業は国内物流事情に合わせた物流サービス及び体制の見直しが急務となっています。

更に今年度から船井総合研究所の物流企業支援グループと連携し、物流を受託する側と委託する側の双方の情報を融合することで、更に実行力の高いサービスを計画しております。

『コンサルティングサービス』では、企業様の目指す方向性及び今後の物流事情に加え、物流業務の受託者である『物流企業の目線』を反映した物流体制の構築を策定することで、

コンサルティングで策定した具体策を実行致します。物流部門を保有しない企業様に業務をお任せいただくことで、即効性のあるサービスを提供しています。

- ③共同購買サービス=共同購買による調達力強化サービスを提供します。複数企業の購買をまとめて調達コントロールすることで、企業単独では成しえない原価強化を可能にします。

営業利益率向上、サービス向上、在庫削減、リードタイム短縮を実現することで、お客様の経営効率向上に貢献します。

より実効性の高いコンサルティングを提供してまいります。

『3PLサービス』では、経営研究会会員様との連携を進め、全国のロジスティクスネットワーク網をさらに重厚にします。当社にロジスティクスのご相談をいただく企業様にとっては、より選択肢が増えることで、競争力を維持したロジスティクス体制づくりを提供します。

『共同購買サービス』では上記の荷主及び物流企業のネットワーク拡大に合わせて、共同購買のボリュームが拡大することで更なる調達力の強化が期待できます。

物流変革期における企業様のニーズは急拡大しています。当社もグループの強みである情報を集約することで、業界で類を見ないサービスを展開してまいります。

# 株式会社船井総研ITソリューションズ

## ITコンサルティング事業

### IT活用でお客様の業績向上を考え続ける

ITコンサルティング会社として、  
お客様の業績向上に向けたITの導入と  
活用の具体的方法を支援します。



### 事業の特徴と強み

当社は船井総研グループにおけるITに特化したコンサルティング会社であり、IT業や製造業を中心に、企業のIT化戦略及びIT化計画の策定、構築から運用に至るまで多くのコンサルティング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、グループ会社と連携し、お客様に最適なソリューションを提供しています。

当社と他のITコンサルティング会社との大きな違いは、他社は「仕組みづくり」を主なサービスとしている一方で、当社は「仕組みづくり」と「マーケティング・コンサルティング」の双方のサービスをバランス良く提供するスタンスをとっており、特に「マーケティング・コンサルティング」ができることを強みとしております。

### 今後の取り組み

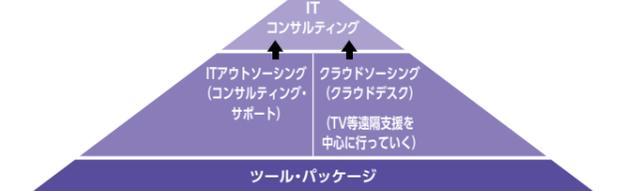
当社のコンセプトは、デジタル (IT) の力で、お客様の業績向上に寄与することです。例えば、BtoB企業において受注数を上げるためには、インターネットやSNS、webなどを駆使して反響率を高めるようなマーケティング・ミックスを行っていくことが必要不可欠です。ただし、デジタルマーケティングといえども、ときにはアナログ (リアル) のマーケティング施策も必要であり、デジタルとアナログの融合も考慮しながら、お客様の業績向上にこだわったコンサルティングを行ってまいります。従来型のITコンサルティングを継続・強化しつつ、中小・中堅企業が費用面・品質面ともに最適なIT経営を実践できるよう、クラウド化を

業績向上を目指す企業に必要な仕組みを調査・分析し、必要に応じてデジタル (IT) の力を使い、集客～顧客育成～商談～受注に至るまでの、具体的成果の出るマーケティングシナリオの策定と、その仕組みづくりをサポートしています。

当社は単にデジタルマーケティングツールを導入するだけの提案はいたしません。ツールありきではなく、まずは、お客様の現状を把握し、目的達成・成果向上のために必要な戦略・戦術を策定し、その上で、必要に応じたツールの導入・運用支援をいたします。当社のITコンサルティングは、お客様のビジネスモデルの根幹部まで踏み込んだ最適なIT化支援を行うことに特徴があります。

推進し、お客様の営業利益向上に貢献できる為のツールの導入と運用支援及びクラウドソーシング・サービス (遠隔コンサルティングを通じた導入後の運用サポート) の定着に向け、取り組んでまいります。

#### 当社のビジネスフレーム



#### 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

#### 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

東京都千代田区丸の内1-6-6  
日本生命丸の内ビル22階  
TEL:03-6212-2936 (代表)  
FAX:03-3211-7787 (代表)

#### 会社概要

代表取締役社長：西山 直生  
設立：2000年2月1日  
資本金：60百万円

#### 本社

東京都品川区西五反田6-12-1  
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

### カスタマーエクスペリエンスからエンゲージメントの時代へ

ビジネス成功の鍵は、顧客とのつながり（顧客接点）の強化  
業界No.1の魅力ある顧客サービスが提供できる会社へと導きます



### 事業の特徴と強み

当社は、企業や組織のマネジメントを強化するための、コンタクトセンター改善に特化したコンサルティング、研修、診断サービスを提供しています。国内で唯一COPC®規格(\*)を有し、グローバル基準の実践的かつ最新指標を活用した各種診断やパフォーマンス向上に向けた改善支援を20年以上（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）実施。豊富な実践経験と体系的な手法を有する専門コンサルタントが数多くの企業をサポートし続けています。保有するコンタクトセンター事例は、日本に限らず、70ヶ国・2,000ヶ所以上に及び、世界基準のCOPC規格を使用しています。世界最新のコンタクトセンターの事例にいち早くアクセスし、その優れた実績と体系的な手法、ベンチマークデータ等を活用することで、お客様への最適な提案および業界No.1の魅力ある顧客サービス実現支援を可能としています。

#### ◆コンタクトセンター強化コンサルティング

各種診断により明らかとなった問題に対し、オーダーメイドでの「研修」「コンサルティング」で解決に導きます。



※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ヶ国・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が改定している。

### 今後の取り組み

2017年は、主力サービスであるCOPCの認証や研修受注が順調に増加し、COPC認証取得（組織）数が過去最高の28組織となりました。特に、銀行や証券会社、保険会社におけるコールセンター活用が広がりを見せており、2018年も引き続き顧客窓口の改善ニーズが高い金融業界を中心に、コンサルティングサービスを展開していきます。

また、近年、企業と顧客の接点が、従来の電話中心のものから、チャットやモバイルなどのオムニチャネル化する

中、2017年下期からはコールセンター以外にも活用可能な新商品「カスタマージャーニー研修（顧客の行動と心情変化を体系化したもの）」を新たなコンサルティングメニューに加えました。「COPC CX規格（世界標準のコールセンター運営手法）」も新規にリリースしたことで、より広範な企業ニーズへの対応を可能とし、質の高いコンサルティングサービスの提供と受注拡大に取り組みます。

# 株式会社HR Force

## ダイレクトリクルーティング事業

### 最新のテクノロジーを活用し、労働力不足解決ソリューションをオーダーメイドで提案・提供



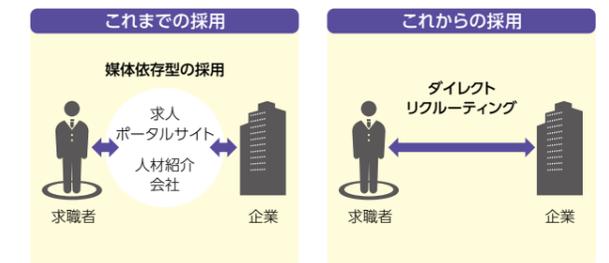
### 事業の特徴と強み

国内市場において労働人口が大幅に減少する中、船井総合研究所ではかねてより人材採用をはじめとする人材開発コンサルティングを強化してまいりました。6,000社を超えるクライアントを抱える船井総合研究所において、私どもは2,500社以上の企業様に「ダイレクトリクルーティング」による採用サポートを実施。今後ますます高まる採用ニーズに応えるべく、今般株式会社HR Forceを設立しました。

「ダイレクトリクルーティング」とは、企業と求職者を直接つなげる人材採用のことです。これまでのように、求人ポータルサイトや人材紹介会社を介するのではなく、企業が直接求職者へアプローチする新しい採用手法です（図参照）。私どもがご提案する、Indeedやcareerjet等の求人

特化型の検索エンジンを活用した「ダイレクトリクルーティング」手法を導入した企業様は、平均1/3程度の一人あたりの採用コスト削減を実現しています。

#### ダイレクトリクルーティングとは？



### 今後の取り組み

株式会社HR Forceのミッションは「日本の労働力を高める」。人手不足・イコール労働力減少ではありません。今後は、これまでの「募集」に加え、その後の「応募者の管理」、「面接日程の調整」、「内定の連絡」、「入社」までの一連のプロセスをRPA(Robotic Process Automation)を活用し、自動化していきます。採用活動に存在する負をテクノロジーで解決します。

#### 会社概要

代表取締役社長：根本 直樹  
設立：1991年6月24日  
資本金：100百万円

#### 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  
TEL：03-6212-2107 (代表)  
FAX：03-6212-2104 (代表)

#### 会社概要

代表取締役社長：高山 奨史  
設立：2018年2月1日  
資本金：64百万円

#### 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：03-3201-2750 (代表)

# 無料経営相談

皆様の経営課題を  
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

## 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、FAXでも可能です)



社内にて、ご相談内容に最適のコンサルタントを選定いたします。



担当コンサルタント(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。

ご相談はコミュニケーションセンターへ

**0120-958-270**

フリーダイヤル(平日9:00~18:00、年末年始は除く)

# グレートカンパニーアワード



## 顧客企業の表彰を通じ、社会に貢献

### 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

業を賞賛すると共に、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によって活動領域が広がり、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の特徴的な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. 地域や社会からなくてはならないと思われる、社会的貢献企業であること

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2017 受賞企業

2017年度はおおよそ9,000社の選考対象の中から、各業界別により選りすぐられた29社の企業がノミネートされ、その中から、特に優れた企業6社に各賞が贈呈されました。

	社名	業種/地域
グレートカンパニー大賞	福井キヤノン事務機 株式会社	OA機器販売/福井県
顧客感動賞	株式会社 藤城建設	住宅建設/北海道
働く社員が誇りを感じる会社賞	株式会社 ハーティシステムアンドコンサルティング	システムコンサルティング/愛知県
ユニークビジネスモデル賞	医療法人 くすのき会	整形外科有床診療所/鹿児島県
社会貢献賞	合資会社 光武酒造場	酒製造販売/佐賀県
業績アップ賞	シュゼットグループ	菓子製造販売/兵庫県



一般財団法人 船井財団 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。

# 船井総研の海外視察セミナー

## 船井総研の海外視察セミナーとは？

- ◆驚きのグレートカンパニー視察セミナー / 1週間：アメリカ・ヨーロッパ
- ◆驚きのアジア視察セミナー / 3泊4日：アジア
- ◇その他、個別企業にあわせた海外視察サポートを行っています。

2011年からスタートし、8年連続開催させていただいている海外視察セミナーです。船井流の現場主義の精神に基づき、学びの場を海外にも広げ、経営のモデル・ヒントとなる企業を実際に見に行くことで、自社の3年～10年後の姿を思い描く機会を提供するセミナーでもあります。

お客様の中には、世界の最先端企業情報を自社の経営のヒントにしようと、毎年参加をしてくださっている方もいらっしゃいます。アメリカ・ヨーロッパ・アジアから「今、訪れるべき先進企業」を船井総研がご紹介する海外視察セミナーです。

特にアジア視察では、今度の海外進出本格化時代に向けた準備としての、アジアマーケットの勢いと動向を掴んでいただけるような視察をご用意しています。

GPTW（動きがよいある会社ランキング）や世界のイノベティブな企業ランキングにランクインする企業を中心に、業績を上げ続けている、革新的なビジネスモデルである、従業員と顧客に圧倒的に支持されている、従業員とその家族が誇りを感じ働き甲斐を感じている、地域にとっては必要不可欠な永続企業…そんな企業を世界中からご紹介しています。

のべ参加者  
**800人**  
以上

視察  
**20都市**  
**100企業**  
以上

※数値は、2018年1月(船井総合研究所調べ)

## 過去の主な訪問先

サンフランシスコ・ラスベガス・ミュンヘン・フランクフルト・  
ニューヨーク・ボストン・シカゴ・ダラス・シアトル・ストックホルム・  
ヘルシンキ・タリン・シリコンバレー・コネチカット・上海・杭州 etc.

2018年1月：上海・杭州	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Alibaba Group</li> <li>Mobike</li> <li>Tencent</li> <li>DIDI</li> </ul>	など
2017年10月：ニューヨーク・コネチカット・ボストン	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bloomberg</li> <li>Google</li> <li>Indeed</li> <li>Boston Red Sox</li> <li>Harvard University</li> </ul>	など
2016年10月：サンフランシスコ・シリコンバレー・シアトル	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Google</li> <li>Starbucks Reserve Roastery &amp; Tasting Room</li> <li>Washington University</li> <li>Kimpton Hotels and Restaurants</li> <li>BOX Inc.</li> </ul>	など



Vision  
“船井流を世界へ”

Mission  
世界を舞台に  
“グレートカンパニー化”  
に向けた学びと実践の場を創る



イノベーション推進室 グローバルセクション  
シニアエキスパート チーフ経営コンサルタント  
松尾 愛子

## 船井総研の海外視察セミナー 企画運営部門 責任者からのコメント

2017年5月には、人口は日本の1/12でありながら一人当たり生産性は150%というスウェーデン、国家主導でフィンテックを進めるエストニアを視察。小国が生き抜く戦略としての「フィンテックの活用・デジタルシフト」のポイントを学びました。

2017年10月には、世界の最先端を生み出してきたニューヨーク・ボストンにて、「ミレニアル世代」をターゲットに、集客も採用も「デジタルシフト」でいかに効果を最大化させるか、のポイントを学びました。

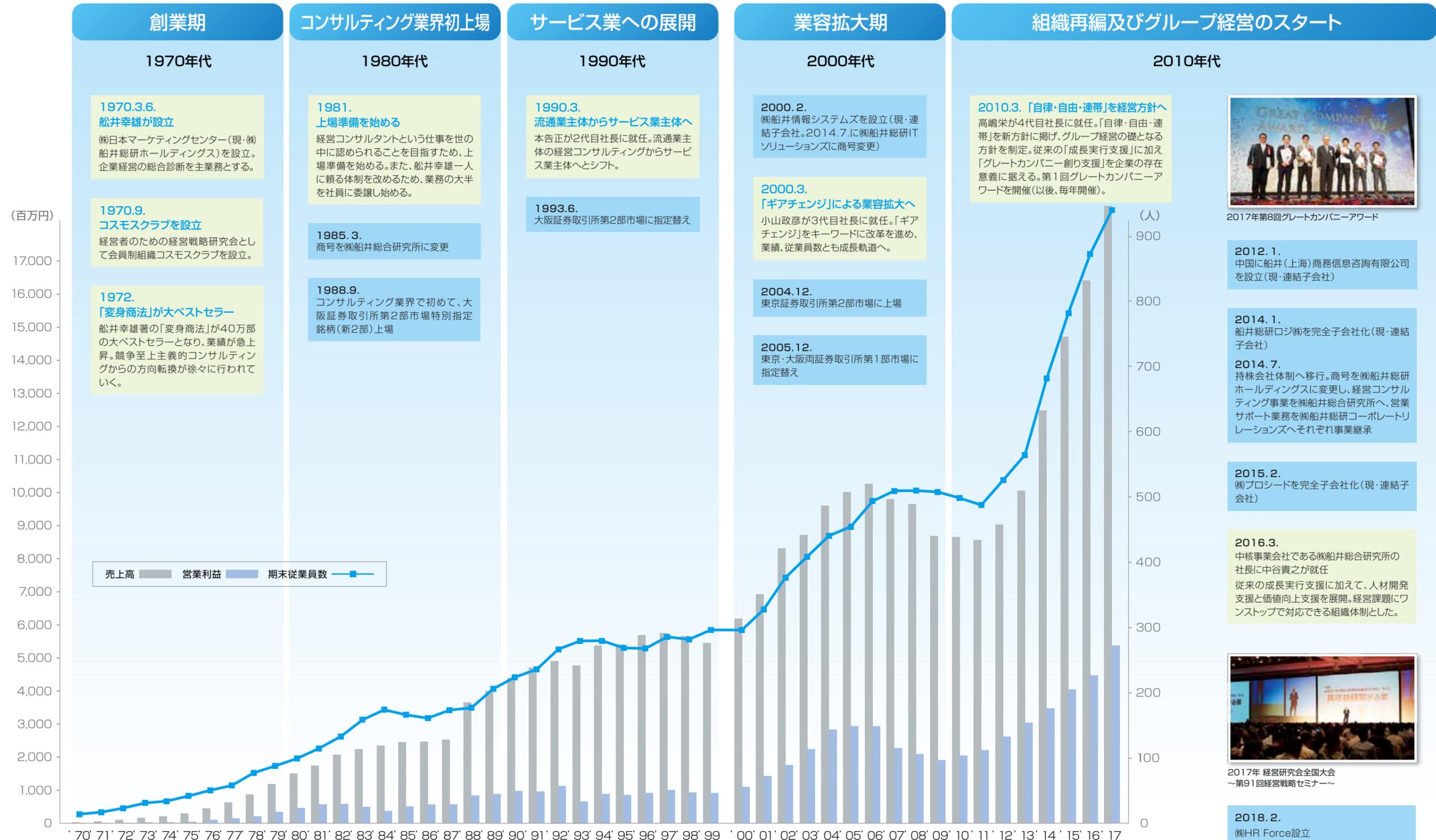
そして今年から「驚きのアジア視察セミナー」として実施した2018年1月のセミナーでは、この5年であつという間に日本を追い越し、今や世界No.1のIT大国となった中国、上海・杭州の視察にて、今や世界の時価総額ランキングトップ10に入るIT企業の勢い・生活のあり方そのものを変えたキャッシュレス社会を体感してきました。

視察先企業の講演の中で、100年続くある世界規模の大企業に、「100年続いている秘訣はイノベーションし続けたから」と言う話をいただいたことがあります。

企業にはそれぞれ、変えるべきものと変えるべきでないものがありますが、どのようにイノベーション(変革)を起こしたら良いか考えるには、まず世の中のイノベティブな(革新的な)企業のトレンドを知り、何を自社のモデルとするかを考える機会を持つことで、経営者としての目線は大きく変わります。

船井総研自身も世界の最先端企業に学び、会員企業様にも地域No.1からアジアNo.1を目指していただけるよう、これからも海外の先進企業をご紹介し続けます。

# 沿革および創業からの業績推移



## オフィスの変遷



