

Funai Soken Group2019

船井総研グループ 会社案内

 Funai Soken Holdings

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

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

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。

<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	取締役専務執行役員	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	1,105名 (2018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	船井(上海) 商務信息咨询有限公司	
	代表取締役社長 中谷 貴之 経営コンサルティング事業	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	株式会社HR Force	
	代表取締役社長 菅 重宏 ロジスティクス事業	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	新和コンピュータサービス株式会社		
代表取締役社長 西山 直生 ITコンサルティング事業	代表取締役社長 後藤 昭秀 システム開発事業		
株式会社プロシード	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 根本 直樹 コンタクトセンターコンサルティング事業	代表取締役社長 柳楽 仁史 リード獲得・営業効率化のBPO事業		

グループ事業紹介

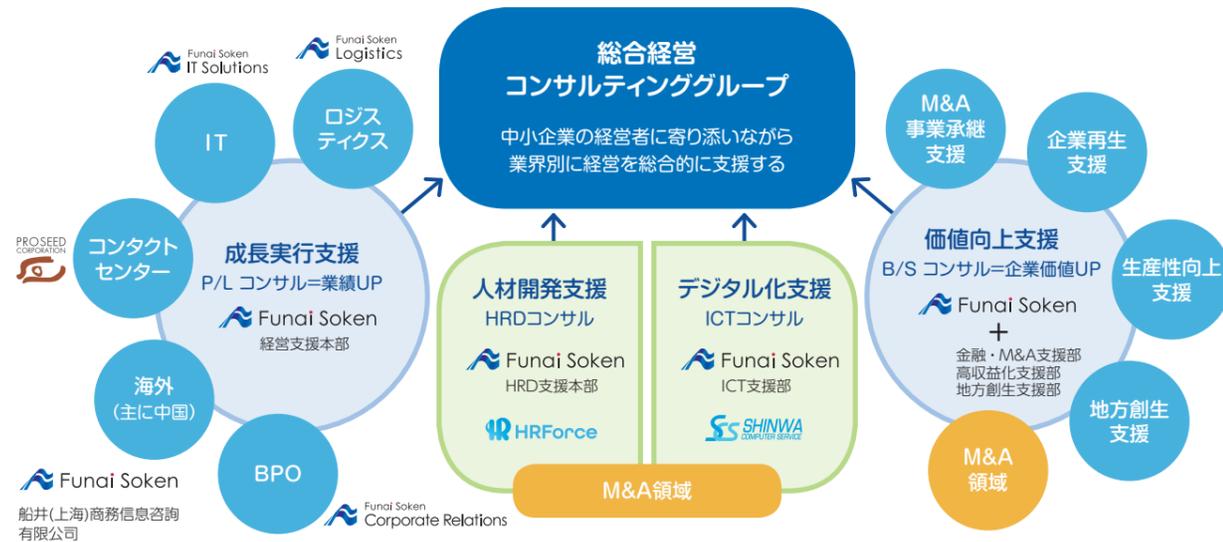
船井総研グループに相談すれば、経営に関するすべてのことは解決できる

船井総合研究所が創業以来培ってきた独自のマーケティング手法を活用し、各業界・業種・テーマに沿ったソリューションを提供します。

信頼の総合経営コンサルティンググループの実現に向けて

当社グループは、中小企業に対する総合経営コンサルティンググループを目指しており、その体制づくりを現在取り組んでおります。当社グループの成長基盤は、創業来強みとしている業種別コンサルティングを主眼とする成長実行支援であり、具体的には住宅・不動産、医療・介護・福祉、工業分野を中心とした業種別コンサルティングの拡充、ならびに経営者向け勉強会である経営研究会の拡大にあります。

今後は、成長実行支援に加え、業種別の採用コンサルティング等、労働力不足解決ソリューションを展開する人材開発支援やクライアントの企業価値の向上に貢献する価値向上支援、そして企業の業績改善につながるためのデジタル化支援を強化してまいります。そして、中小企業の経営者が、経営に関する相談を当社にいただければ、そのすべてが解決できる体制をいち早く実現してまいりたいと考えております。



経営コンサルティング事業

- 株式会社 船井総合研究所** (...P4)
国内の中小企業を中心に、業種に特化したコンサルティングを展開しています。
- 船井(上海) 商務信息咨询有限公司** (...P11)
船井総研のノウハウを輸出し、成長著しい中国の市場にコンサルティングを展開しています。
- 株式会社 船井総研 コーポレートリレーションズ** (...P17)
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提供します。

ロジスティクス事業

- 船井総研ロジ 株式会社** (...P12)
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。

その他事業

- 株式会社 船井総研 ITソリューションズ** (...P13)
IT の力で、営業力を強化し、お客様の業績向上に最適なソリューションを提供します。
- 株式会社 プロシード** (...P14)
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。
- 株式会社 HR Force** (...P15)
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提供します。
- 新和コンピュータサービス株式会社** (...P16)
システムの設計・分析から、プログラム作成、システムの運用管理などトータルサポートを実践しています。

経営コンサルティング事業

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支援・人材開発支援・価値向上支援・デジタル化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」「工業」に加え、近年は「自動車関連」「人材サービス」「保育・教育」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・テーマで日本一を目指す戦略)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

2019年度は拡大する中小企業の生産性向上と人手不足対策に向けた、ICTを活用した戦略的なデジタル化支援を加速すべく、「ICT支援部」を新設いたしました。また、当社は昨年「業種・テーマ別の経営情報拡充」を強化する目的でウェブサイトリニューアルし、会員専用ページもアップグレードし、拡充を図りました。

当社自身も、オフィス設備へのデジタル投資や働き方改革の推進等、生産性向上のためのビジネスモデルの転換へと舵を切りはじめております。継続的な年間200名の採用と早期戦力化、高定着化の推進とともにガバナンスの強化、コンプライアンス意識の向上にも努めてまいります。

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)
資本金：3,000百万円

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
【芝セミナープレイス】 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル

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171の経営研究会が主宰され、合計7,459名に入会いただいています（※2018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、発展に取り組みます。



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。

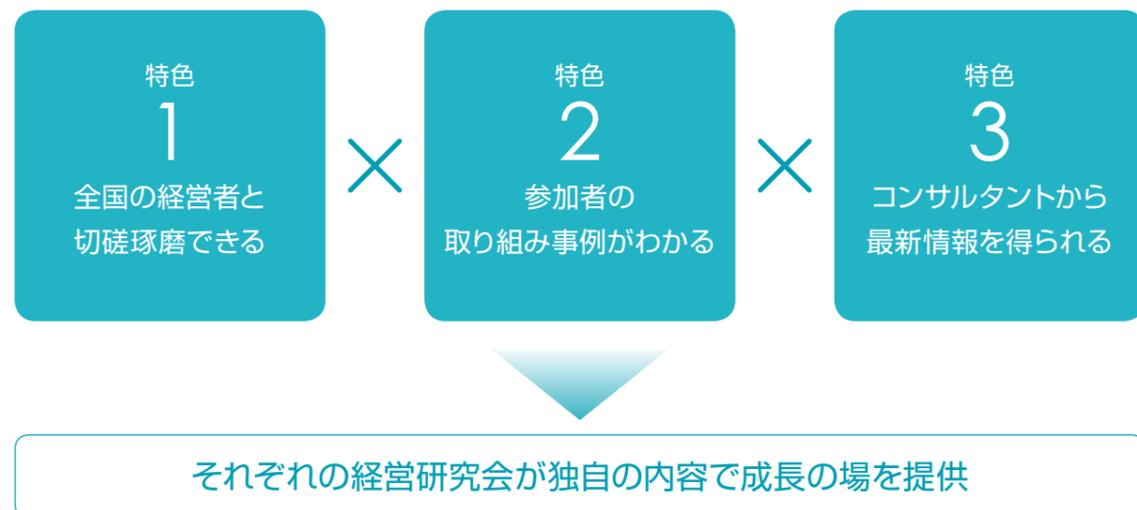
船井総研 研究会 検索 <https://www.funaisoken.co.jp/study/>

主な経営研究会分野

- 住宅・不動産分野
- 医療・介護・福祉分野
- 工業分野
- 自動車関連分野
- サービス・エンターテインメント分野
- 外食・フード分野
- 人材ビジネス分野
- ものづくり・エネルギー分野
- 保育・教育分野
- 地方創生分野
- 金融・M&A分野
- 高収益化分野
- HRDコンサルティング
- ICTコンサルティング

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、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、業界テーマで成功を収めている経営者をゲスト講師として招き、業界テーマ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)

業界テーマ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。業界テーマ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み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。

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長特長であり、強みとしています。



■月次支援の一例

業績アップ	WEBマーケティング	人材採用	人事評価・給与制度	財務コンサルティング
市場・自社・競合の視点から、クライアントの事業環境を把握し、業績を向上させるための改善仮説を抽出し、実行支援します。	昨今マーケティング上の重要度が高いWEB施策を専任者がサポートいたします。	企業の成長を支える人材採用の施策を業界に精通した専任者がサポートいたします。	人材の定着を支える人事評価・給与制度を業界に精通した専任者がサポートいたします。	M&A、事業再生、内部統制から事業承継まで財務専門家がサポートいたします。

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、戦術まで一貫したソリューションの提案を行えることが当社グループ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。



■プロジェクトの一例

戦略策定	M & A・事業承継	業務改善	新規事業	IPO 支援
緻密な調査に基づき、御社の課題の即した戦略をオーダーメイドで策定します。	強固なネットワークと各業種の実情を踏まえた最良のスキーム策定を行います。	業種の実情に精通したコンサルタントの知見を活かし、即実践できる生産性向上のための業務改善を提案します。	最良のメンバーによるプロジェクトチームが、成功確率の高い旬の新規事業を提案します。	業界毎の豊富な成功事例をもとに、お客様の上場実現に向けた包括的なサポートを行います。

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736件(2018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。

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/9:45~17:30、年末年始は除く)



■ 開催セミナー一例

経営研究会全国大会(経営戦略セミナー)

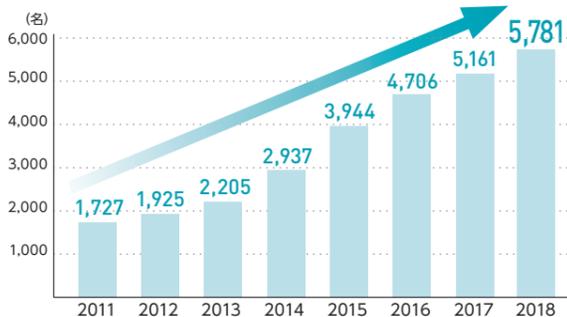
経営研究会全国大会(経営戦略セミナー)は、全経営研究会の会員企業が年一度、一堂に会する大型イベントとなります。3日間の会期中に延べ5,781名(2018年実績)の経営者が参加される、当社グループが最も注力しているセミナーです。

「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~2018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WEB会報、音声コンテンツ等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

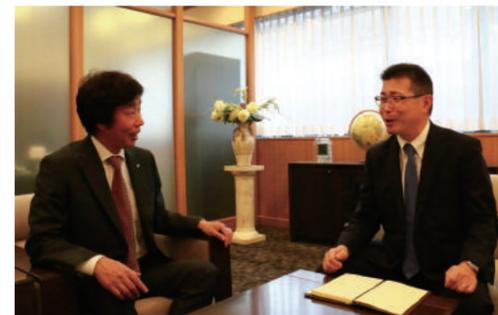
NEWS LETTER

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。



FUN AUDIO

偶数月に配信しています。コンサルタントのコラムや対談などを紹介しています。



その他

- セミナー割引
- CD・DVD・マニュアル商品割引

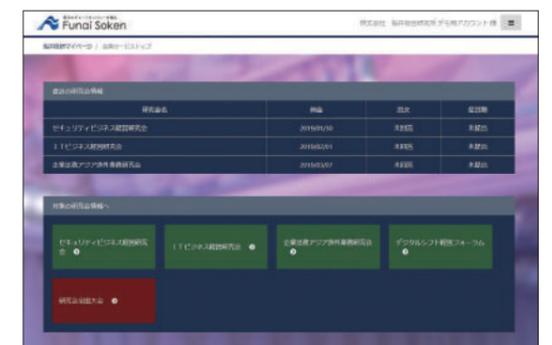
BOOKLET「FUN」

奇数月に配信しています。成功事例、モデル企業ルポ、コラムなどを紹介しています。



WEB

船井総合研究所で開催する年間約700本のセミナーの一部を動画で公開しています。



経営コンサルティング事業（中国）

船井（上海）商務信息咨询有限公司

上海から未来をプロデュース

船井総研の企業成長のための経営ノウハウは日本以外でも通用するとの確信のもと、外食業界を皮切りに、中国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

2016年より開始した外食業界向け経営研究会も4年目を迎えました。中国全体のGDPはすでに日本のGDPの2.4倍になり、外食市場規模も2.5倍に成長しています。中国の外食業界は現在でも二桁成長ペースで、中国全体のGDPの成長率を上回っています。一方で、主要都市ではライフサイクルがすでに成熟期を迎え、競争環境がより一層高まっています。そのような市場環境を背景に、外食業界向けのコンサルティング市場は拡大しています。

今後の取り組み

●2018年度の概況

外食業界向けコンサルティングに関しては、会員基盤の拡大に注力し、2017年12月末時点では200名規模であった会員基盤が2018年12月末には270名規模まで拡大しました。会員企業からの個別コンサルティング契約拡大のために、会員企業向けのテーマ別セミナーを継続して開催しています。特に、多店舗展開を目指す外食チェーンに不可欠なQSC（クオリティ、サービス、クリンネス）改善のテーマや、中国のビックデータを活用した船井上海独自のマーケティング関連の新しい支援商品を開発し、好評を得ました。増加する個別コンサルティング案件に対応するために、新人コンサルタントの採用育成も積極的に行い、上海での現地採用に加えて、日本での中国人留学生採用も進めています。

当社は、隔月に開催する経営研究会をメインプラットフォームとしながら、さらに会員企業と個別に契約を結び、成長支援を目的としたコンサルティングを展開しています。現在は中国を代表する多くの有名外食チェーンも当社の会員企業となるなど、経営研究会を含む船井上海のコンサルティングブランドが中国市場でも着実に浸透し始めています。

●2019年度の取り組み

2018年までは外食業界の総合型経営研究会として隔月開催していましたが、2019年はより専門性を追求した成長支援を実現するために、「中華・総合」「焼肉・火鍋」「ファストフード」の研究会に分割し、研究会の質的、量的拡充を図っていきます。さらに、専門性を高めることで会員企業からの個別コンサルティング契約を獲得しやすい環境を確立します。また、受注型セミナーを毎月開催し、個別コンサルティングの契約拡大を目指します。これまでのコンサルティング契約は、プロジェクト型コンサルティングが中心でしたが、より特化した専門性の高い月次支援契約のウエイトを高めてまいります。同時に、外食業界に次ぐ新たな業種向けコンサルティングの立ち上げ準備を、日本の船井総研と連携しながら行ってまいります。

ロジスティクス事業

船井総研ロジ株式会社

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います。

2018年7月に、従来の荷主企業様（製造業、卸売業、小売業）向けのロジスティクスコンサルティング部門に加え、船井総合研究所の物流企業様（トラック運送業、倉庫業）向けの経営コンサルティング部門を移管統合し、より包括的なサービス提供体制を整えました。

当社が提供する物流総合エンジニアリングサービスは下記の3つです。

①コンサルティングサービス

荷主企業様向け

ロジスティクスを客観的にとらえ、現場に精通したコンサルタントが最も効果的な解決策を策定し、実行支援いたします。

物流企業様向け

業種特化型経営研究会をベースとし、マーケティング、採用・定着化、人事・労務などの経営支援サービスを提供しています。

②3PLマネジメントサービス

製造業、卸売業、小売業、通信販売業様の物流部として、ロジスティクス管理機能を受託し、コンサルティングで策定した具体策を実行します。

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コスト競争力の向上を可能にします。

今後の取り組み

2018年度の船井総合研究所の物流企業支援グループの合流により、当社は40人の物流専門コンサルタントを抱える日本最大級の物流コンサルティング会社となりました。2019年度は、物流を受託する側と委託する側双方に向けての『コンサルティングサービス』を本格稼働させ、業界発展に寄与する実効性の高い事業を進めてまいります。

『3PLサービス』においては、物流企業経営研究会の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重厚なものにしていきます。選択肢が増えることで、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、競争力を維持したロジスティクス体制づくりが可能となります。

『共同購買サービス』においては、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、共同購買ボリュームが増加することで、調達力の強化が期待できます。

ドライバー不足・作業員不足の課題を抱える物流変革期において、企業様のニーズは急速に拡大しています。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展開ができるよう取り組んでまいります。

会社概要

董事長：岡 聡
総経理：中野 好純
設立：2012年1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)

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)

株式会社船井総研ITソリューションズ

IT活用で業績向上を 考え続けるパートナー

デジタル（IT）の力で、営業力を強化し、
お客様の業績向上に向けた最適なソリューションを提供します



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ます。

業績向上を目指す企業に必要な仕組みを調査・分析し、

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、それらの実行、実現に向けてデジタルとアナログの融合も考慮しながらのコンサルティングを提供してまいります。

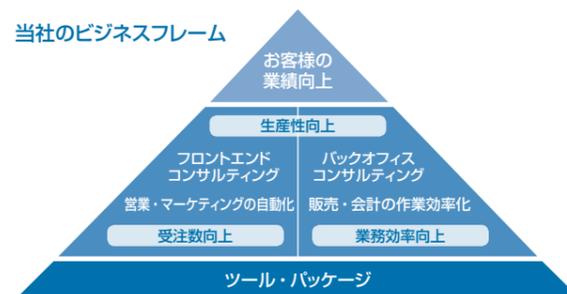
また、昨今の働き方改革による法改正を踏まえ、当社が保有する数多くのコンサルティング実績をもとに、お客

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、具体的な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。

様の業務の可視化を行い、デジタル(IT)の力で生産性が向上する打ち手を明確化し、業績向上にこだわったコンサルティングをより一層強化してまいります。

当社のビジネスフレーム



会社概要
代表取締役社長：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

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カ所以上に及び、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。

今後の取り組み

COPC認証取得においては、新たに3組織の認証に向けて取り組んでおり、今後は海外（主に台湾）での改善支援も含めて、グローバル基準の品質保証規格「COPC」の活用とコンタクトセンター運営の強化による事業拡大を目指します。また、従来ニーズが高い金融業界向けの電話対応の品質改善コンサルティングサービスにおいては、展開範囲を広げて、通信業界ほか幅広い業界からのニーズに対応してまいります。

近年コールセンター業界は、運営業務の改善だけではなくCX（カスタマーエクスペリエンス、顧客体験）の領域へとス

● **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標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カ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。

テージアップしています。当社のコンサルティング範囲も、その変化に応じて「カスタマージャーニー研修」すなわち、顧客の行動と心情変化を体系化し、世界基準の「COPC CX規格」を取り込んだサービス領域へと、進化拡大しています。

さらに、AIやチャットボットなどのテクノロジーを活用したカスタマーサービスの導入に取り組んでいます。船井総研グループの顧客層である中小企業様向けのスタートアップ支援として、AIでできる業務改善を新たなコンサルティングメニューとして加え、より広範なニーズへの対応を可能としてまいります。

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)

ダイレクトリクルーティング事業

株式会社HR Force

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

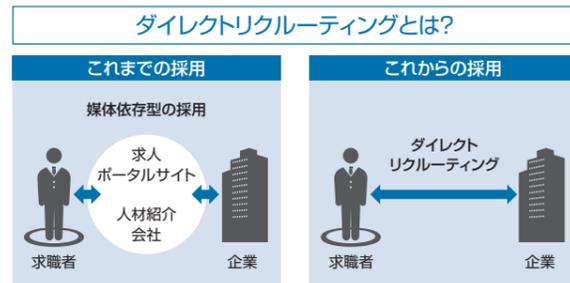


事業の特徴と強み

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3,500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しております。

「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程度の一入あたりの採用コスト削減を実現しています。



を無料提供しています。
※CVRとは：コンバージョン率=サイト訪問数に対してのコンバージョン数（応募エントリー数）の割合

■ 求人広告運用&月次レポート

Indeedをはじめとした求人広告エンジンや国内の主要求人メディアに、クリック課金型で広告出稿できるオリジナルアドネットワークの活用。

競合ひしめく採用マーケットで我々がお手伝いしていることは、企業の採用を「強く・速く・賢く」することです。独自のAI採用クラウドを活用し、戦略的な採用サポートと労働力不足解決ソリューションを提案・提供してまいります。

今後の取り組み

HR Forceは、求人ビッグデータから生まれた国内初のAI採用クラウド、「Recruiting Cloud」を展開しています。AIによる24時間365日「自動最適運用体制」で、あらゆる規模の企業様に最適な人材採用プラットフォームを提供しています。

HR Force Recruiting Cloud

■ AIによる“当たる”求人原稿作成

数百億のキーワードビッグデータを用いて、AIがエントリー率を高める求人原稿へと添削します。

■ CVR世界最高基準の採用サイト“無料”作成

各領域のスペシャリストと共同で研究開発した採用サイト

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

浜松町 オフィス

東京都港区浜松町2-5-5
PMO浜松町9階

システム開発事業

新和コンピュータサービス株式会社

豊富な技術力を基に、
攻めのICT投資を支援



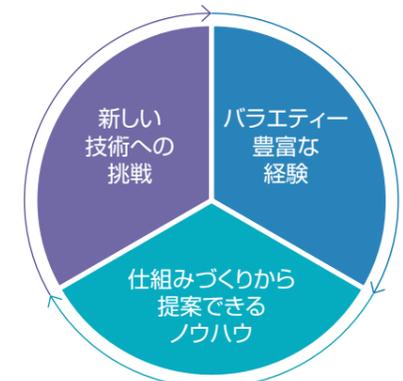
事業の特徴と強み

当社は1980年の設立以来、総合情報処理サービス会社として、お客様が求めるソリューションを提供してきました。公共料金に関わるシステムから、最近ではAIスピーカーのアプリケーション開発まで多岐にわたる実績を持ち、幅広い技術力とノウハウを蓄積しています。クラウド、ビッグデータ、AI、IoTといったキーワードが象徴するようにICT業界は次なるステージを迎える中で、当社はこれまでの実績をベースとしつつ、新たな潮流を積極的に取り入れ、実践的なソリューションを提供しています。

大手システム会社やメーカーなどの下請け開発は請け負わず、エンドユーザー様との直接取引を主としているため、お客様のご要望を詳細にヒアリングしたうえで、開発、運用保守に到るまでの一貫したご提案が可能です。

また、国内（札幌、函館、福岡、熊本など）の技術力を持った開発会社をパートナーとすることで、高品質かつ大

規模な開発に対応できる体制を整えています。更にはリモートでの協業、地方の人材活用など、将来を見据えた新しい働き方にも取り組んでいます。



エンドユーザーとの直接取引による豊富な技術力

今後の取り組み

2019年は5G元年と言われ、次世代高速通信規格が普及することで近い将来、誰もが気軽に大容量のデータを発信し双方向に交流できる時が来ます。私たちは今が社会への新たな価値提供のチャンスであると捉え、積極的な対応と技術開発を進めてまいります。

従来、日本のICT投資はコストダウンを中心とした「守

りの投資」がメインでしたが、私たちは「攻めのICT投資」を目指すお客様に寄り添い、ソリューションを提供することで、お客様の経営への貢献、更には社会への価値創造に貢献していきたいと考えています。不透明な時代だからこそ「ワクワクするイノベーションを経営に」、新しい技術や「攻めのICT投資」への支援に取り組んでまいります。

会社概要

代表取締役社長：後藤 昭秀
設立：1980年6月12日
資本金：13百万円

本社

東京都中央区八丁堀2-19-8
TEL: 03-3206-3281 (代表)

リード獲得・営業効率化のBPO事業

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

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



戦略

- ・船井総研を中心としたグループ各社の営業サポート強化
- ・顧客獲得に特化したBPO事業の展開
- ・コンサルタントが提案するソリューションの実行フェーズにおけるアウトソーシングの推進

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. ネット反響からのリード獲得・営業案件化

コンバージョン率の高いWEB広告運用によりネット反響を増やし、迅速かつ丁寧な電話アプローチにより質の高い営業見込案件を獲得します。

2. セミナーの企画・運営

セミナーや勉強会の開催・運営のサポートを通じて、顧客との関係性強化ならびに顧客獲得をサポートします。

3. ホスピタリティ研修

電話対応やメール対応のモニタリングを行い、その結果(事実)に基づいたホスピタリティ向上研修を実施します。

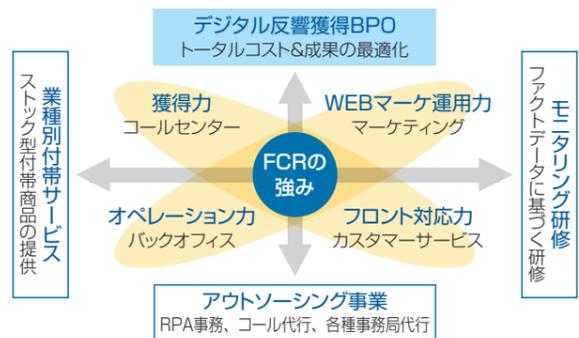
今後の取り組み

2019年度は、これまで船井総研グループ内で培ってきた「営業サポート基盤」を一般の企業様に広くご提供することで貢献領域を広げてまいります。

例えば「AIを活用したWEB広告運用」によって反響数を格段に増やしたり、「コールセンターによるインサイドセールス」でそれらの反響から実際にアポイントを獲得するなど、「新規顧客開拓に特化したBPOサービス」をグループ内外に広くご提供してまいります。また、既存顧客との関係性を強化する「ホスピタリティ溢れるCRM活動」も我々の強みです。

日本有数のコンサルティングフィールドで培われた顧客開拓基盤を、一般の中小企業でも導入できる適正価格で

ご提供することにより、様々な業種の生産性向上と働き方改革に貢献いたします。



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、商圏調査、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、応対品質の向上、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ととのえたい

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、FAXでも可能です)



ご相談内容に応じ、最適な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し上げます。

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致します。

0120-958-270

フリーダイヤル
(平日/9:45~17:30、年末年始は除く)

なんでも相談窓口 (問合せ専用フォーム)



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

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)

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

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。『グレートカンパニーアワード』は、2010年に第1回を開催し、今年2019年で第10回を迎えます。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。

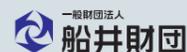
『グレートカンパニー』の要件

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、その家族が誇れる、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ていると思われる、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2018 受賞企業

2018年度はおおよそ9,000社の選考対象の中から、各業界別により選ばれた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8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	株式会社 インフォマート	BtoBプラットフォーム運営/東京都
顧客感動賞	株式会社 苗加不動産	不動産仲介・賃貸管理業/石川県
働く社員が誇りを感じる会社賞	弁護士法人 サリュ	法律事務所/山口県
ユニークビジネスモデル賞	株式会社 温泉道場	温浴施設運営/埼玉県
社会貢献賞	株式会社 エコトラック	貨物運送業/大阪府
業績アップ賞	株式会社 エフアンドエム	記帳代行、経営・財務・人材コンサルティング/大阪府
特別賞	株式会社 システムフォレスト	ITソリューション/熊本県
特別賞	医療法人社団 悠翔会	在宅医療/東京都



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。

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

船井総研の海外視察セミナーとは？

2011年からスタートし、9年連続開催し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、今後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（働きがいの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。

海外視察セミナー 特設ページはこちら



主な視察講演先

2018年1月：上海・杭州

アリババ/モバイク/テンセント/滴滴出行他

2018年4月：フランクフルト、ハノーバー、ベルリン他

SAP/シーメンス/ハノーバーメッセ/ベルリン発スタートアップ他

2018年7月：香港、深圳

ペニンシュラホテル/テンセント/ファーウェイ/BYD/DJI他

2018年10月：ポルトランド、サンフランシスコベイエリア、ラスベガス

ナイキ/セールスフォース/グーグル/シルクドソレイユ/ザップス他

2019年5月：深圳、マカオ(予定)

テンセント/アリババ/中国平安保険/DJI/サンズ・マカオ他



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

2018年は4度の海外視察セミナーを実施しました。1月には、中国の上海・杭州において、市民生活の隅々まで浸透したデジタル文化を体感するとともに中国イノベーションを牽引するIT企業を中心に「ビッグデータの収集と活用」のポイントを学びました。4月には、時間当たり生産性が世界一のドイツにおいて、「生産性向上」のポイントを学ぶとともに次世代産業革命「インダストリー4.0」としてドイツの目指す産業構造シフトを目のあたりにしました。7月に、人類史上最速で進化する都市とも称される中国の深圳において、新産業領域における深圳発の世界一企業を中心に視察を行い、「イノベーションを生み出すエコシステム」のポイントを学びま

した。10月には、米国西海岸において、世界に変革をもたらす続けるグレートカンパニーを視察し、顧客・従業員すべての関与者から愛されながら進化を続ける「組織づくり」のポイントを学びました。

そして、2019年5月には再度中国深圳への視察を予定しています。世界経済勢力図の変わり目において、「深圳速度」とも呼ばれるビジネス変化のスピードを体感し、変わりゆく未来を見据える機会にできればと考えております。



ライン統括本部 星野 佑介

沿革および創業からの業績推移

