



Company Profile 2021

FUNAI SOKEN Consulting Group

Funai Soken Holdings Inc.
Funai Consulting Inc.
Funai Soken Corporate Relations Inc.
Funai Consulting Shanghai Inc.
Funai Soken Logistics Inc.
HR Force Inc.
Funai Soken IT Solutions Inc.
Proseed Corporation
Shinwa Computer Service Co., Ltd.

船井総研グループのサステナビリティと目指す姿

企業理念・ビジョン

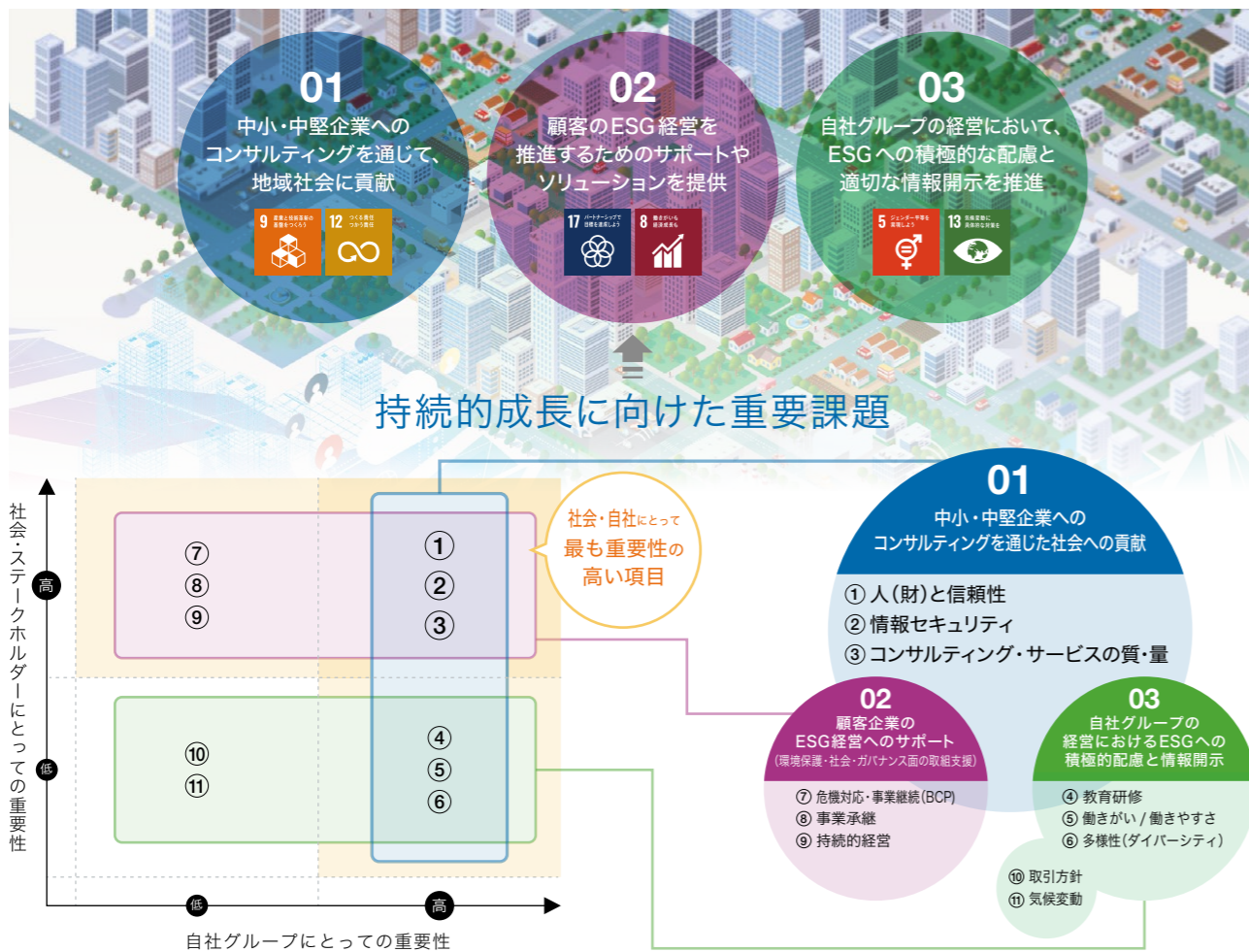
中小・中堅企業向け 総合経営コンサルティングを通じて 人と企業を幸せにする

船井総研グループは、「人・企業・社会の未来を創る」企業理念のもと、
中小・中堅企業向け総合経営コンサルティング事業を通じて、
社会の課題を解決し、持続可能な社会の実現に貢献するという
価値共創の考え方が役職員に共有されています。

「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。」

それが船井総研グループの使命です。

価値共創を通じた社会課題の解決 (ESGへの取り組み基本方針)



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・成長性・環境性を兼ね備えた企業を賞賛するとともに、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、2020年で第11回目を迎えました。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、ロイヤル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2020 受賞企業

2020年度は、およそ9,000社の選考対象の中から、様々な業界で活躍する19社がノミネートされ、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。

YouTube 受賞企業を紹介しています
https://youtu.be/qgDwu_v_nTU

	社名	業種/地域
グレートカンパニー大賞	医療法人社団 悠翔会	機能強化型在宅療養支援診療所の運営/東京都
顧客感動賞	株式会社 i-plug	新卒オファー型求人サイトの運営/大阪府
働く社員が誇りを感じる会社賞	株式会社 武蔵境自動車教習所	自動車教習所/東京都
ユニークビジネスモデル賞	株式会社 LEMONADE	婦人服小売業、店舗デザイン/東京都
社会貢献賞	株式会社 SERIOホールディングス	就労支援事業、放課後事業、保育事業/大阪府
業績アップ賞	Chatwork 株式会社	ビジネスチャットの開発・運営/大阪府

沿革および創業からの業績推移

船井総研グループは、創業以来、経営環境の変化に適応しながら、ともに挑戦と発展をし続けます。

創業期

1970年代

1970年3月6日

船井幸雄が(株)日本マーケティングセンターを設立(現・(株)船井総研ホールディングス)

1970年9月

会員制組織コスモスクラブを設立

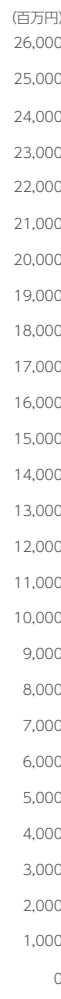
1972年

船井幸雄著「変身商法」が大ベストセラー



オフィスの変遷

1970年 大阪市鶴屋町に設立
1971年 東京事務所を設立(港区六本木に)



株式上場

1980年代

1981年

上場準備を始める

1985年3月

商号を(株)船井総合研究所に変更

1988年9月

大阪証券取引所第2部市場特別指定銘柄(新2部)上場



サービス業への展開

1990年代

1990年3月

本告正が社長に就任。流通業主体の経営コンサルティングからサービス業主体へとシフト

1993年6月

大阪証券取引所第2部市場に指定替え



業容拡大期

2000年代

2000年2月

(株)船井情報システムズを設立(2014年7月に(株)船井総研ITソリューションズに商号変更)

2000年3月

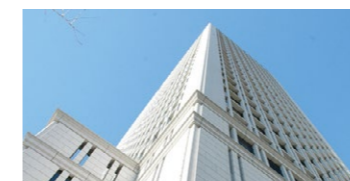
小山政彦が社長に就任。「ギアチェンジ」をキーワードに改革を進め、業績、従業員数とも成長軌道へ

2004年12月

東京証券取引所第2部市場に上場

2005年12月

東京・大阪両証券取引所第1部市場に指定替え



組織再編及びグループ経営のスタート

2010年代

2010年2月

第1回グレートカンパニーアワードを開催(以後、毎年開催)

2010年3月

高嶋栄が社長に就任「自律・自由・連帯」を新方針に掲げ、グループ経営の礎となる方針を制定

2012年1月

船井(上海)商務信息咨询有限公司を設立



2014年1月

船井総研ロジ(株)を完全子会社化

2014年7月

持株会社体制へ移行。商号を(株)船井総研ホールディングスに変更し、経営コンサルティング事業を(株)船井総合研究所へ、営業サポート業務を(株)船井総研コーポレイトリレーションズへそれぞれ事業継承

2015年2月

(株)プロシードを完全子会社化

2018年2月

(株)HR Force設立

2018年6月

新和コンピュータサービス(株)を完全子会社化

2020年3月6日

創業50周年

2021年3月

中谷貴之が社長に就任

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 期末従業員数



2010年 大阪市中央区北浜に移転(現・大阪本社) 淀屋橋セミナープレイスを開設

2005年 東京本社を日本生命丸の内ビルに移転(現・東京本社)

1996年 大阪市北区豊崎に移転

1993年 東京本社を品川区西五反田に移転(現・五反田オフィス)

1981年 大阪市北区太融寺に移転

1983年 東京本社を港区芝に移転(現・芝オフィス)

船井総研グループ 企業情報

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

会社概要

会社名	株式会社船井総研ホールディングス	連結子会社数	8社
代表者	代表取締役会長 グループCEO 高嶋 栄 代表取締役社長 社長執行役員 中谷 貴之	グループ従業員数	1,303名(2020年12月末時点)
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	株式公開種別	東京証券取引所 一部上場(証券コード:9757)
設立	1970年3月6日		
資本金	3,125百万円		
所在地	大阪本社 大阪市中央区北浜4-4-10 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		

経営コンサルティング事業

株式会社船井総合研究所

代表取締役社長 真貝 大介
経営コンサルティング事業
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
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
【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

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
セールスディベロップメント事業
バックオフィスコンサルティング事業
モニタリング・リサーチ事業
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
【東京オフィス】
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル6階

ロジスティクス事業

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
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
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

船井(上海)商務信息咨询有限公司

董事長 出口 恭平
総経理 郎 祿媛
経営コンサルティング事業(中国)
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 兆豊世貿大廈18H

ダイレクトリクルーティング事業

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
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

その他事業

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
設立 2000年2月1日
資本金 60百万円
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

株式会社プロシード

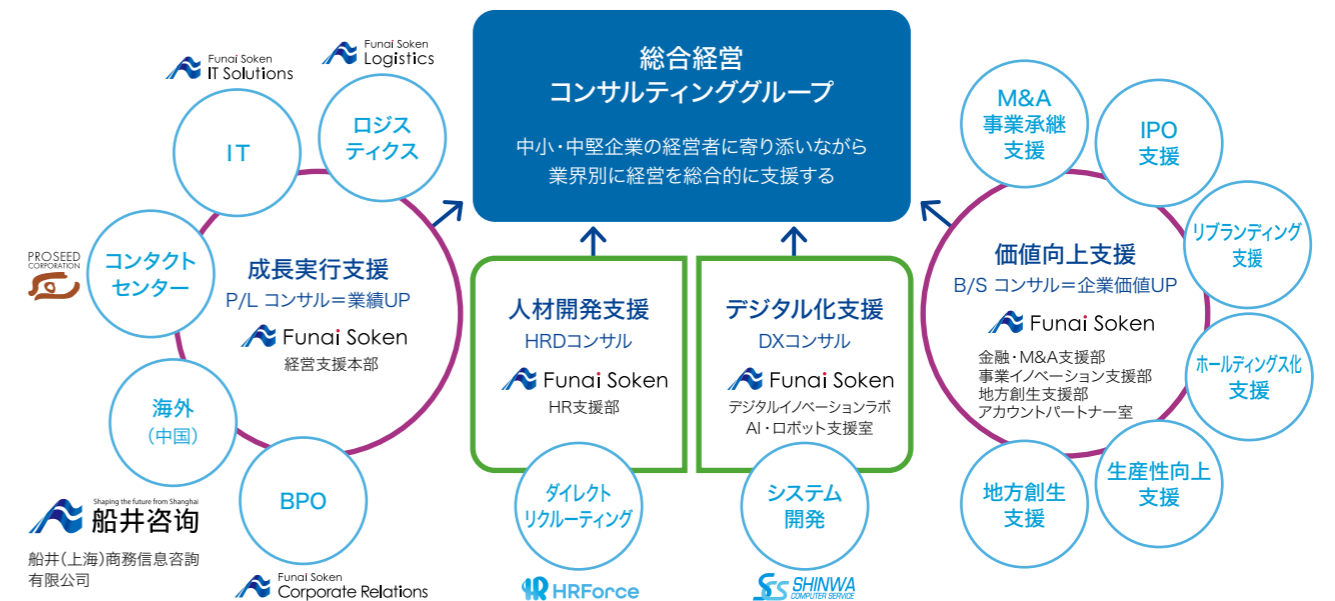
代表取締役社長 根本 直樹
コンタクトセンターコンサルティング事業
設立 1991年6月24日
資本金 100百万円
本社 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル22階
台湾支社 台北市松山区民生東路3段128號7樓之1

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
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 日宝八丁堀ビル3階

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

各業種、業界、テーマに精通したコンサルタントが
中小・中堅企業の経営者に寄り添いながら、経営を総合的に支援します。



企業ステージ別のコンサルティング

年商・従業員規模によって経営者の経営課題は変わってきます。
企業ステージ別に経営課題が変化、多様化、複雑化するを十分理解した上でサポートを行います。

企業規模(社員数)別に経営課題のステージが変わります。

大手・上場企業のお客様
1,000名～

個別対応による
コンサルティング提案

お客様の状況をヒアリングさせていただき、ご提案させていただきます。短期プロジェクト型(3か月～)、ハンズオン型(常駐)のいずれも対応可能です。

調査・リサーチ	新規事業立ち上げ
コスト削減	業務改善
理念・ビジョン策定	中期事業計画策定
FC本部強化	ビジネスDD

中堅企業のお客様
100～999名

業績UP+未来戦略+
本部機能強化

- 業績アップの“第2成長”ビジネスモデル提案
- 未来の中長期成長実行ビジョン策定
- 本部戦略機能強化

人事戦略	幹部育成
財務戦略	DX戦略
M&A戦略	IPO
HD(ホールディングス)化	

中小企業のお客様
1～99名

即時業績UP提案

- 各業界・業種別の成功事例に基づく
- 業績アップのビジネスモデル提案
 - 採用・評価力強化サポート
 - 資金調達サポート
 - デジタル化支援
 - 各業種・ソリューション別の経営者研究会

経営コンサルティング事業

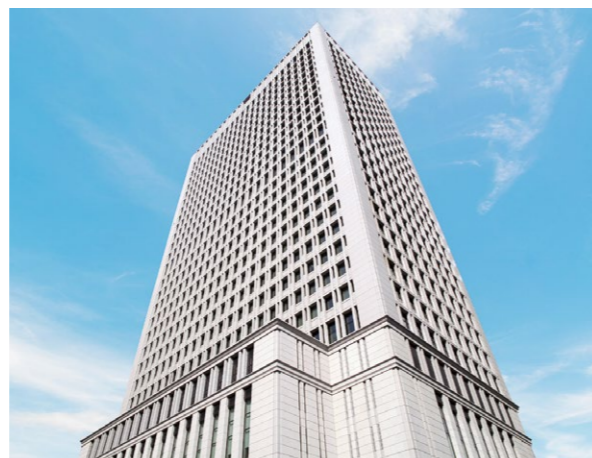
株式会社船井総合研究所

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

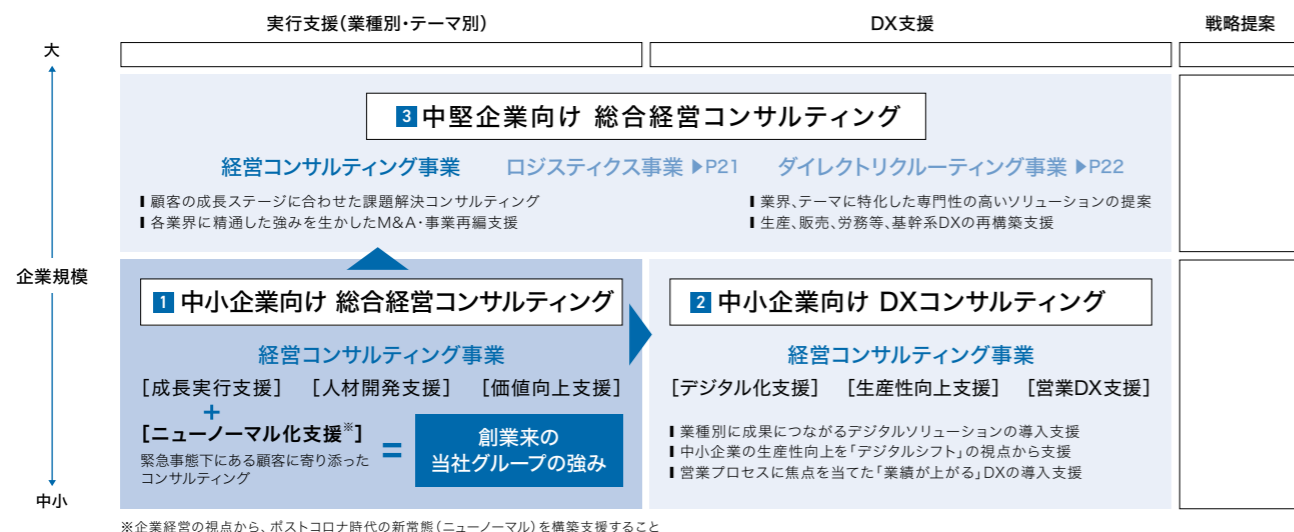


事業の特徴と強み

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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いたします。

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 (問い合わせ専用フォーム)

<https://www.funaisoken.co.jp/form/consulting>



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

経営コンサルティング事業

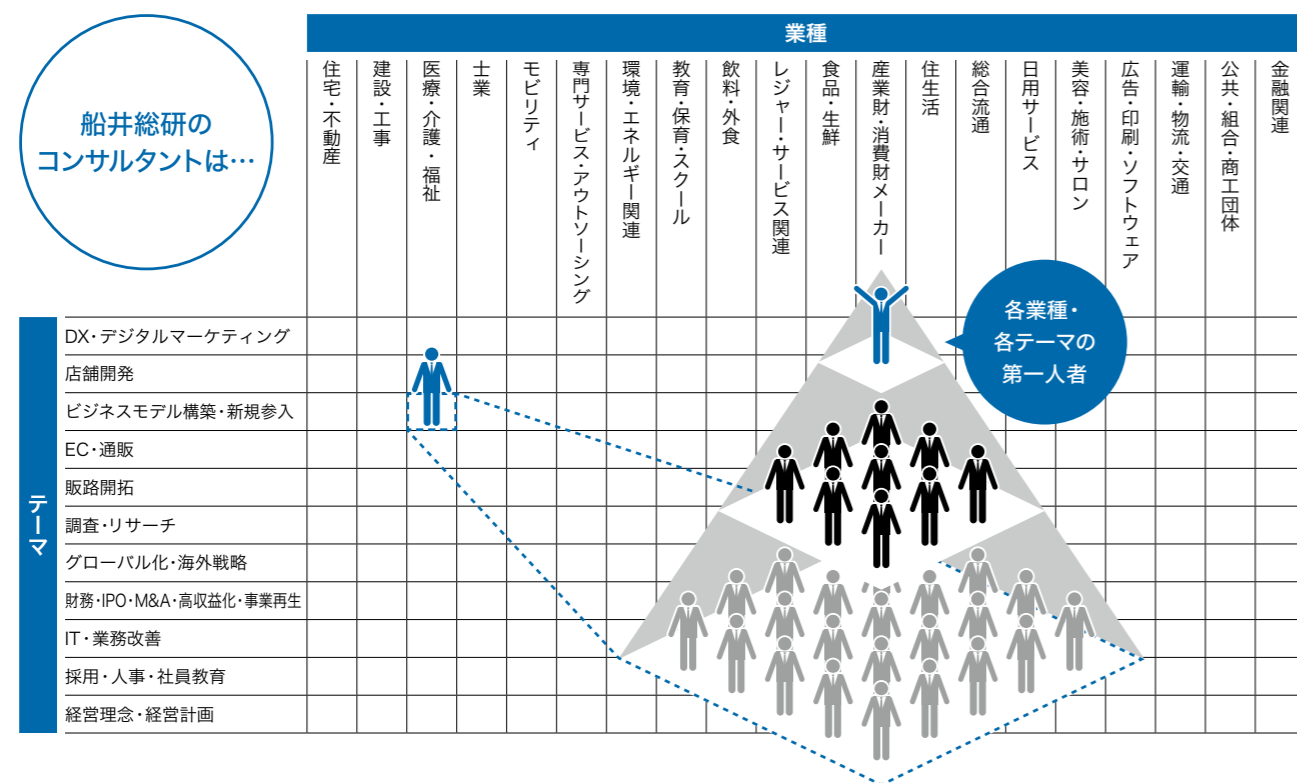
株式会社船井総合研究所

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 専門性の高い人財

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)。

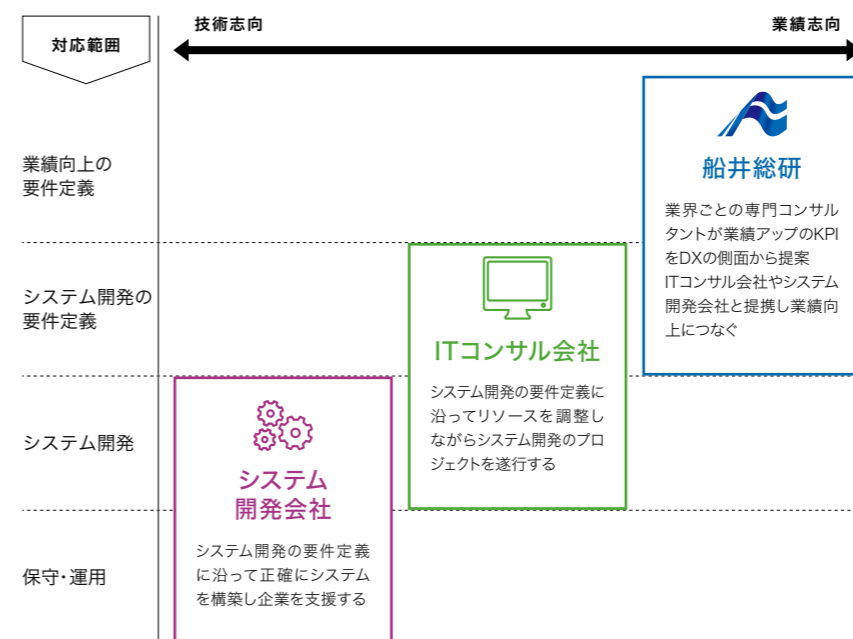
国内中小企業を中心に、日頃より経営者との深い関係を構築しておりますので、経営相談の際に、強みを発揮できます。

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

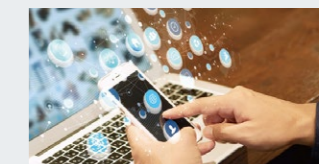
船井総研は国内独立系ならではのポジション(強み)を生かして、国内中小・中堅企業向けにDX支援に取り組んでいます。

船井総研のDXコンサルティングの差別化要素

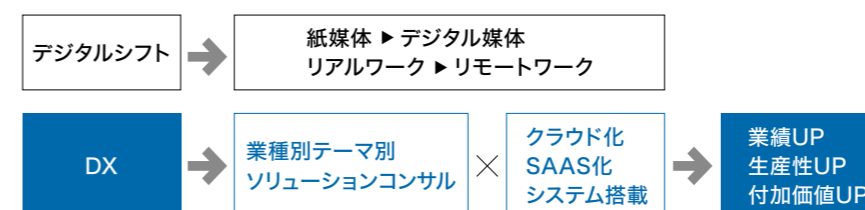


DX支援本部

顧客ニーズに伴い、2021年にDXコンサルティングに特化した部署「DX支援本部」を立ち上げました。専門コンサルタントとの連携を通じて、中小・中堅企業の生産性を向上させるITツールの導入・定着支援や、デジタルマーケティング戦略立案・実行支援などを実施し、企業経営のDX、課題解決に取り組んでいます。



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

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

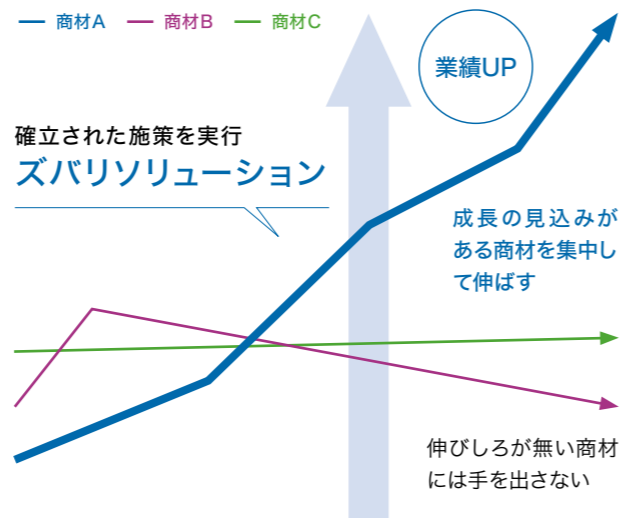
業界の慣習にとらわれず、時流に適應させたビジネスモデルのことを、船井総合研究所では「ズバリソリューション」と名づけております。特定の業種(またはその周辺業種)に導入することで短期間で飛躍的に業績を向上させる「旬のビジネスモデル」ともいえます。まるで時流という波に乗るかのごとく、旬のタイミングで導入することで効率的に成長するさまを、船井総合研究所では「的確に物事を言い当てる、核心を突く」

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。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「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。

船井総研のビジネスモデル「ズバリソリューション」

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」というように局部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。



ズバリソリューションの具体例

癌死ゼロの社会へ 大腸カメラ検査数アップソリューション

対象 | 内視鏡クリニック

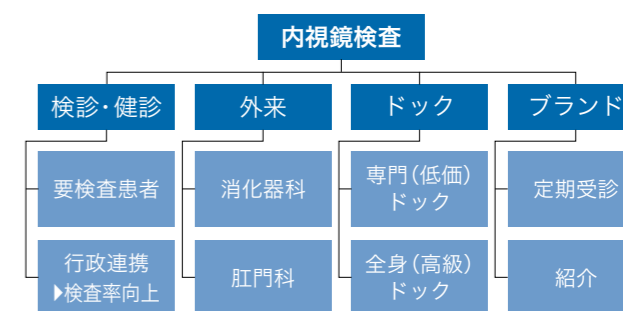
導入事例

50

社以上

癌の早期発見を可能とする内視鏡検査中心のクリニック構築を実行支援します。医師1名で月間内視鏡検査200件達成を目標に「生産性」「社会性」「収益性」の三つ巴経営の実現を目指します。

200件の集患能力を実現する4つの集患経路



業界内の機会

癌検診事業の技術革新に伴い、内視鏡“検査”から内視鏡“治療”へと医療業界のニーズが変化している



マーケットの見通し

内視鏡治療を得手不得手とするかで内視鏡クリニックの二極化(成長)が加速する

成功のポイント

- ① 医師1名で月間内視鏡検査200件+1日外来患者数60人
- ② ポリープ切除を積極的に行う内視鏡治療の展開
- ③ 健康診断に依存しない外来集患力



「胃癌・大腸癌で亡くなられる方をゼロに」を共通理念に、内視鏡クリニック院長様が一堂に会する経営研究会です。365日つながれるチャット情報交換会を通して相互に成長しあい、全国で内視鏡検査を1件でも多く実施することを目指しています。

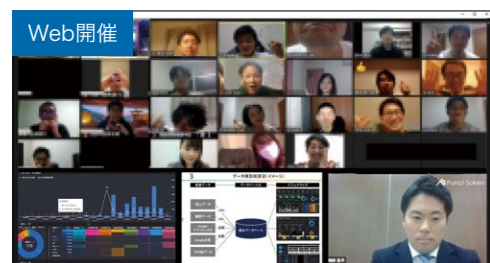
このソリューションを提供できる経営研究会

内科経営研究会

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「経営研究会」は会員同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行うなど、現在190の経営研究会が主宰され、合計7,177名に入会いただいています(※2020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。



※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。

経営者の成功を支える経営研究会のラインナップ

[経営研究会の一覧](https://www.funaisoken.co.jp/study) <https://www.funaisoken.co.jp/study>

経営者研究会	ビジネスモデル研究会	経営フォーラム
各業界・業種を本業とする経営者・CEOを主な対象とした、本業の業績アップのための経営研究会。	ズバリソリューション等のビジネスモデルに携わる経営者・経営幹部を主な対象とした、事業開発・事業成長のための経営研究会。	経営者・各分野の経営幹部、CxOを主な対象とした、ヒト・カネ・情報等の主要経営資源・テーマに関する経営研究会。

ONLINE経営研究会全国大会2021(経営戦略セミナー)

企業経営の将来のあり方、時代に即した外部の経営者による戦略提言、各業種・業界のモデル企業経営者による最新事例、そして船井総研コンサルタントによる解説など、「経営」にフォーカスした内容をお届けします。

- 移動不要
- 3営業日前まで予約OK
- スマホOK



会員企業様の「成長実行支援」に加え「グレートカンパニー創り支援」を目指して

累計参加会員数
35,090名

全経営研究会の会員企業が年に一度、一堂に会する大型イベントで、2010年、第1回グレートカンパニーアワード開催時より、会期中累計35,000名以上の会員様にご参加いただいています。2021年度より、オンライン開催として、会員企業のみならず、より多くの企業経営者様にご参加いただけます。

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」の授賞式や、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。

<https://conference.funaisoken.co.jp/>

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ご用意しています。

特色1 全国の経営者と切磋琢磨できる

×

特色2 参加者の取り組み事例がわかる

×

特色3 コンサルタントから最新情報を得られる

それぞれの経営研究会が独自の内容で成長の場を提供

	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。会場での集合形式、Webセミナー形式などニーズに即した形態で開催。当社グループのコンサルタントやモデル企業の経営者による特別講座、会員同士の事例共有のためのワークショップなどを実施。定期例会を通じて、会員企業の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)	モデルとなる企業を直接訪問する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、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活用いただいています。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。
研究会データベース	定期例会をはじめとする経営研究会のコンテンツをいつでも確認することが可能なデータベースです。例会内容や他社の成功事例に常時接続可能なプラットフォームとすることで、会員企業の情報活用向上に寄与します。
社長online	最新の成功事例や業界内外の情報をデジタル配信する会員制情報サービスです。経営者向けに業績アップのきっかけになる気づきを得られる情報をお届けします。

● 経営品質向上クラウド CEO SANBŌを提供開始

NEW1 キャッシュフロー
SANBŌ

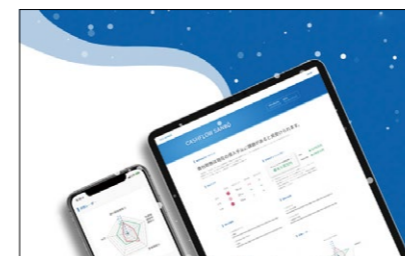
定性アンケートおよび財務諸表をもとに、経営の収益性、生産性、安全性、成長性、資金繰りなどの財務レベルを総合的に診断します。また、事業価値価格も一目で分かります。

NEW2 組織のイノベーションを
サポートする組織SANBŌ

経営者の組織優先順位と従業員の組織認識の観点で、両者のギャップを診断し、業績向上を導く改善アクションを見える化します。

NEW3 ビジネスモデル
SANBŌ

高収益企業の特長を「収益性」「持続的成長性」「人材吸引力」3つのテーマ、全32項目に集約し、貴社のビジネスモデルの完成度を診断します。



クラウドシステム活用で回答終了と同時に結果が見れる!

	満足度	期待値
経営者		
従業員		

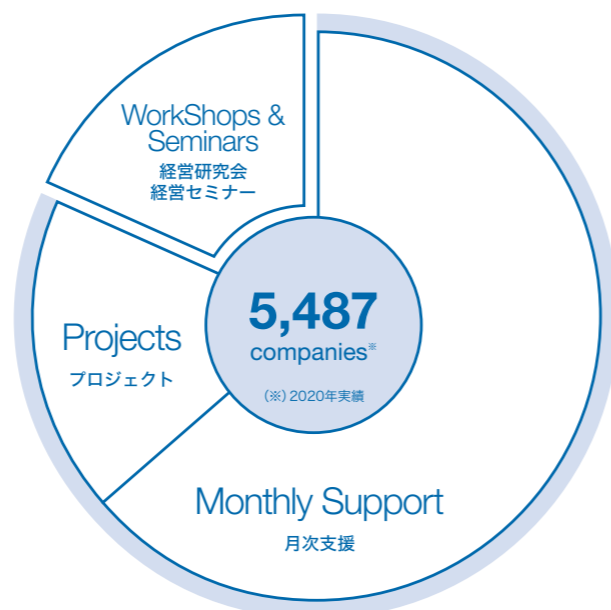
組織SANBŌは両者のギャップにフォーカス



月次支援

クライアントと船井総研のコンサルティングチームが定期的に接点を持ち、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

月次支援は、経営者が目指すビジョンや達成したいミッションを確実に実現いただくための顧問契約型のコンサルティングサービスです。経営研究会等で経営者にインプットいただいた情報を確実に実践いただけるように、戦略策定から運用までを一貫して対応。現在の企業ごとの課題や企業規模に応じて最適なサポートを実践するため、各分野のコンサルタントがチーム体制で経営者をサポートいたします。また、デジタルツールを活用したリモートコンサルティングの推進、人材開発・金融財務・DX等の重点テーマ変革など、中小・中堅企業の経営環境向上を積極的に推進。短期的な業績アップにとどまらず、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を提供してまいります。



月次支援の一例

業績アップ 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。

人材開発 コンサルティング

企業の成長を支える人材採用や、人材の定着を支える人事評価・給与制度を専任コンサルタントがサポートします。

財務 コンサルティング

企業が安定的に成長し、企業価値の向上に欠かせない「財務」分野を専任コンサルタントがサポートします。

DX コンサルティング

昨今重要度が高いデジタルマーケティングや、生産性向上に欠かせないICT推進など、成果にコミットしたデジタルシフトをサポートします。

第二本業支援 コンサルティング

2020年代の成長エンジンとして、第二本業となる新規事業の開発・構築支援を専任コンサルタントが実行支援します。

経営研究会と月次支援のもたらす相乗効果

月次支援で学びを実践しPDCAを推進しつつ、経営研究会に向けた棚卸とアウトプットを行います。経営研究会と月次支援が両輪となった補完関係をもち、業績アップ実現に貢献します。



経営研究会：情報インプットと課題の明確化

中小・中堅企業の経営者にとって欠かせない、最高峰の経営情報をお届けいたします。更に、同業や同テーマに取り組む経営層との交流も推進。経営者が、自社で取り組むべき課題を明確にいただくことが可能となります。

月次支援：顧客企業への実行支援

経営研究会のインプットを通じて明確になった企業ごとの課題を個別にサポートいたします。各分野・テーマに精通したエキスパートが最新のノウハウを通じて定期サポートを行うことで、高精度なPDCA推進が可能となります。

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したコンサルタントが、部署を横断したプロジェクトチームを組み、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。戦略策定だけでなく、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。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

緻密な調査に基づき、お客様の課題に即した戦略をオーダーメイドで策定します。

リブランディング

持続的成長のため、既存のブランドを時代や顧客に合わせてリニューアルするサポートをします。

M&A・事業承継

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。

ホールディングス化

企業のホールディングス化に向け、会社の歴史や経営者の想いを体系化する実行支援を行います。

IPO支援

業界毎の豊富な成功事例をもとに、お客様の市場実現に向けた包括的なサポートを行います。

第二本業(新規事業)

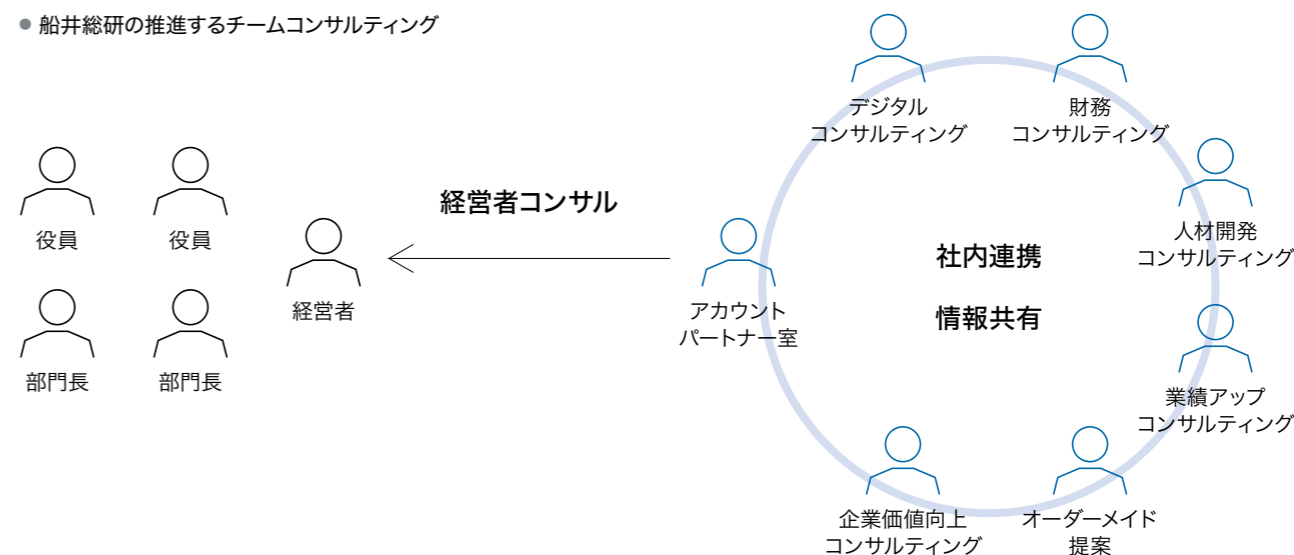
最良のメンバーによるプロジェクトチームが、成功確率の高い旬の新規事業を提案します。

今後の注力事項：チームコンサルティングの更なる推進

船井総研の月次支援は、クライアント企業の成長に合わせて、最適な人員をその都度選定、仕組みの構築から運用支援までを一貫して対応できる点が特長です。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って最短で企業成長に寄与する体制を整えてまいります。

更に、2020年度よりアカウントパートナー室を新設。経営研究会の会員企業やクライアント企業に向けた個別対応と、チームコンサルティングの更なる推進を目指してまいります。

● 船井総研の推進するチームコンサルティング



経営セミナー

中小・中堅企業の経営課題解決に直結する、現場主義・事例に基づく経営セミナー

船井総研グループでは、経営者及び経営幹部層を中心に、中小・中堅企業の直面する経営環境・経営課題の解決に直接的に寄与するセミナーを数多く実施しております。各業種やテーマに精通したコンサルタントが、現場主義に基づき最新の

事例を交えながら、セミナータイトルに即した即効性の高い情報をお伝えすることが特長です。企業の成長に有効な経営情報の源としてご利用いただけるよう、年間1,000件を超えるセミナーを幅広い分野で開催しています。

船井総研でしか手に入らない「業績アップのためのベストソリューション」

ご希望の業種をお選びいただけます。

- HR・人事・研修
- デジタルシフト
- 財務・IPO
- 住宅・不動産
- 医療・介護
- 土業
- 小売・飲食
- B to B
- 自治体・教育
- 他(金融・保険) 等

レポートのダウンロードはコチラ <https://www.funaisoken.co.jp/lp/dl-report>

時流予測レポート 新型コロナウイルス対策 出口戦略レポート 新型コロナウイルス対策 経営応援レポート

コンサルティング業界・調査会社等に所属されている方のダウンロードを禁じます。

セミナー特選講演録一覧のダウンロードはコチラ <https://www.funaisoken.co.jp/record>

特に人気の高かったセミナーを特別に抜粋して、その講演録を無料公開しております。1セミナー当たり10,000文字を超える貴重なコンテンツとなっております。

経営セミナーを通じて発信・解決を目指す経営課題例

各分野・業種に特化した船井総研の専門コンサルタントが現場に根差した知見を生かしつつ、総合力を発揮。社会の変化

が地方や中小企業にもたらす経営課題の解決に向け、多角的な提案を行っています。

直面する経営課題	セミナー企画・提案する業種・分野
人手不足・高収益化	<ul style="list-style-type: none"> 地方創生分野：高収益スイーツ専門店参入セミナー 土業分野：経理コンサル1億円事業化セミナー 介護分野：人手不足時代の介護人材育成手法セミナー など
人口減少・高齢化	<ul style="list-style-type: none"> 住宅・不動産分野：空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー 地域包括ケア分野：脳梗塞リハビリ新規立ち上げセミナー など
DX(デジタルトランスフォーメーション)	<ul style="list-style-type: none"> AI・IoT：部品加工業のための自動化・ロボット化セミナー デジタルイノベーション：中小企業のためのはじめてのRPA導入セミナー 事業イノベーション：中堅企業のためのDX戦略フォーラム など
オンライン営業	<ul style="list-style-type: none"> ものづくり分野：展示会に頼らない「機械加工業」のためのオンライン営業導入セミナー 保険分野：紹介営業だけに頼らないデジタル集客で売上1.5倍セミナー 飲料食品業界：個人直売・自社通販サイトのはじめかたセミナー など

セミナー特選

【無料WEBセミナー】
ウィズコロナで注目!!!
新規事業・検討セミナー

新規事業で経営リスクを下げる！
5つの視点とは？

ウィズコロナでも伸びる事業は山ほどある！
8つの視点で新規事業を紹介！

高収益化コンサルティング

成長ステージに合わせた
人事制度解説セミナー

採用・評価・研修コンサルティング

はじめてでも成功できるM&A戦略セミナー

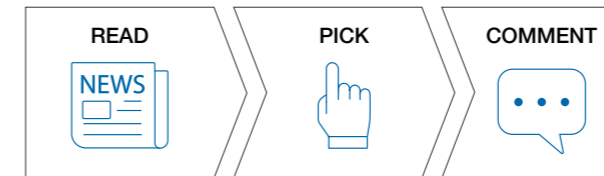
M&A・事業承継・IPOコンサルティング

コンテンツサービス

社長online

業績アップを実現したい経営者のための会員制情報サービス。情報収集から整理までワンストップで完結できる経営者のためのプラットフォームメディアです。船井総研オリジナル記事やインターネット上で公開されているニュース・コラムから、気になる情報をピックアップしてコメント・シェアができます。また、当社コンサルタントや会員の経営者がどのようなニュース・コラムに興味を持っているのか、その記事に関するコメントもチェックいただけます。

※社長onlineはNewsPicksが提供するサービスを元に、船井総合研究所が運営しています。



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

経営者
約5,000名利用
(2021年2月時点)



社長onlineのサービス特徴

経営者向けの気づきを促す船井総研オリジナル記事

- モデル企業の取材特集
- 成功事例のご紹介
- 船井総研コンサルタントのコラム
- 船井総研のセミナーダイジェスト
- 船井総研の研究会ダイジェスト
- 船井総研の社内取り組みのご紹介 等

様々なコンテンツをご提供いたします。

●社長onlineのオリジナル記事一例

今の商品、戦力で大きく売上を伸ばせる方法

売れたのだから
なせ2倍か

全ての経営者必読!ワークマンに見る売上を2倍にする「売り方」の極意6つ

経営者の成長なくして、組織の拡大はない

SATOグループ代表・佐藤良雄氏が教える経営者の成長に必要な10個の決まり

「今さら知らないと言えない!」
すべてこっそりお答えします

社長online TV「1人の時間当たり粗利を1.5倍にするデジタルシフト」

どうなる日本の未来

提言セミナー
時流戦略

成功事例からわかる、今やるべきDX未来戦略

コロナ時代の賢い財務戦略

【財務】年間返済額20%以上ダウン!?
コロナ融資の活用事例大公開

社長onlineのサービス詳細はコチラ

<https://www.funaisoken.co.jp/lp/media>

月間500件超のコンテンツを提供

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

私たちは「お客様に選ばれ続ける企業づくり」を親身にお手伝いするBPO&コンサルティングカンパニーです



- 事業分野**
- セールスディベロップメント
反響獲得の仕組化(名簿取得・テレアポ・Webマーケティングの代行)
 - バックオフィスコンサルティング
間接部門の生産性向上(間接業務の可視化・定量化に基づくDX推進)
 - リサーチ&モニタリング顧客接点の改善
(AIテックを活用した接客調査に基づくオーダーメイド研修)
 - カスタマーサクセスコミュニティ運営
(セミナー・研究会の開催サポートを通じたCRM)
 - 各種グループ企業サポート
船井総研グループ各社のシェアードサービス

事業の特徴と強み

当社は元来、船井総研グループ各社の営業活動を側面支援するシェアードサービス会社として設立されました。近年では、この事業基盤を一般の企業様にも広くご提供することで貢献領域を拡大しております。コンサルティングの

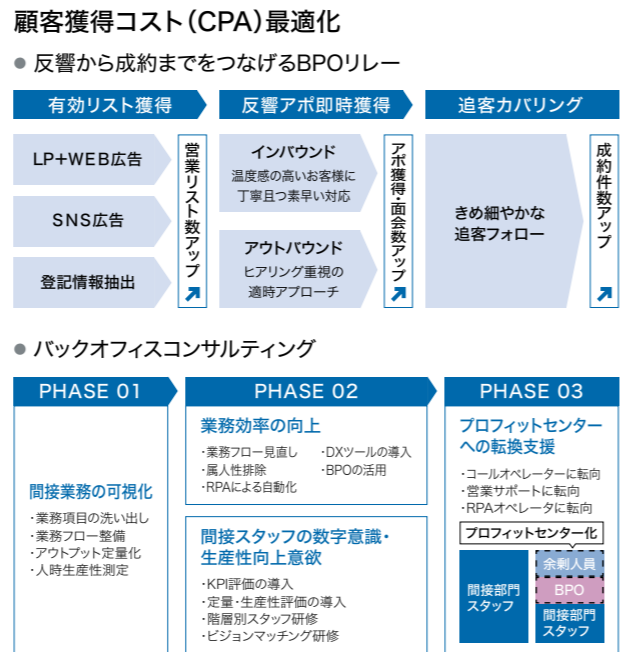
現場で培ったノウハウを生かし、「セールスディベロップメント」「バックオフィスコンサルティング」「リサーチ&モニタリング」「コミュニティ運営」など、経営者に寄り添ったサービスを提供しています。

今後の取り組み

①テック活用のMS調査プラットフォーム「ノビシロ」リリース
リサーチテックとAIの融合により、新規顧客獲得フェーズにおける対応品質と成約率を同時に向上させるプラットフォーム「ノビシロ(仮称)」を一般企業向けにリリース予定。

②バックオフィス診断の普及拡大
間接業務におけるコスト削減と生産性向上を目的として、バックオフィス業務の現状を可視化するバックオフィス診断を業種ごとに普及・展開します。

③在宅コールセンターの構築
セールスディベロップメント事業におけるテレアポサービスの拡大に伴い、「在宅コールセンター」の環境整備とオペレーター増員に取り組みます。



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」3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。

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法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

- 事業分野**
- 中国外食業界向け経営コンサルティング
 - 外食業界向け経営研究会の開催
 - クロスボーダーコンサルティング
(日系飲食企業の中国事業展開サポート)
(日系飲食企業のM&A・事業提携サポート)



事業の特徴と強み

当社が開催する中国飲食業界向け経営研究会は、業態ごとに「レストラン型」「ファーストフード型」と専門特化している点に特徴があり、成熟期に向かう中国成長市場において、多様化する顧客のニーズに応え会社間競争に勝つための旬な情報—それらを会員様同士が交換し合い学び合う「専門特化された場」を提供しています。

経営研究会をメインプラットフォームとしながら、QSC改善や中国版口コミサイトの評価分析、出店拡大支援といった、会員企業との個別の契約「月次型支援」の契約が拡大中です。今まで積み重ねた強みを生かしながら、更に時代の変化やお客様のニーズに沿って、2020年より

- ①新仕組み構築
【アルバイト導入、オンライン大学、顧客体験リアルタイム改善】
- ②ビッグデータ活用
【他地域進出ブランド競争力診断、他地域進出立地選定】
- ③新システム開発
【自社専用リピート集客、デリバリー専門店】

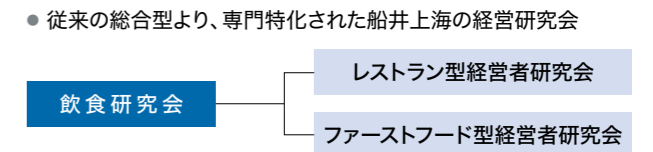
など新ソリューションをカスタマイズしています。船井流の経営法をローカライズした船井上海のコンサルティングブランドが着実に中国市場で浸透し、絶えず変化しているお客様のニーズに速やかに応え、品質の高いサービスや提案を提供することにより、お客様の成長と発展に離れることなく伴走してまいります。



2020年度研究会総会の様子

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



成熟化に向かう中国でより専門特化を進め船井ブランドを確立する

- プロダクトライフサイクルの各段階の特徴

	中国のライフサイクルの位置			
	導入期	成長期 主に2級都市・3級都市	成熟期 主に1級都市・新1級都市	減退期 船井流では安定期
売上高	低い	急成長	低成長	低下
利益	マイナス	ピークに達する	低下へ	低下
キャッシュフロー	マイナス	プラスへ	プラス	マイナスへ
競合企業	ほとんどなし	増加	多い	減少
マーケティング目標	市場拡大	市場浸透	シェア維持	生産性の確保
マーケティングの重点	製品認知	ブランド	ブランド・ロイヤリティ	製品・顧客の選択
ターゲット	改革者	大衆	大衆	保守的顧客

中国は市、省ごとにライフサイクルが違う

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

物流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

事業分野

- 物流コンサルティング
- 「DXロジ」推進コンサルティング
- 3PLマネジメントサービス
- 共同購買サービス (コスト削減)
- 越境向け販促支援&越境3PLサービス



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、コミュニティ、ネットワーク、データベースを4軸に、お客様が必要とする Logistics SolutionをOne Stopでご提供いたします。

①コンサルティング

荷主企業、物流企業の双方に、実効力あるコンサルティングサービスを提供しています。従来のコンサルティング(企画・提案)にとどまらず、後工程の実務支援や実務受託までを範囲としています。

②コミュニティ

物流企業の経営トップが集まる「物流企業経営研究会」。荷主企業の物流を担うCLOのコミュニティである「DXロジ研究会」。物流に携わる企業が、情報交換やコミュニケーションを図れる場を提供しています。

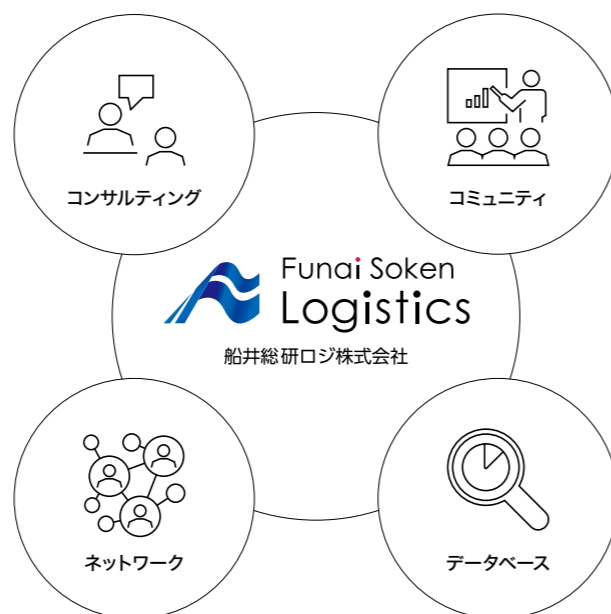
③ネットワーク

全国約300社超の物流パートナーのネットワーク、物流資材の購買ネットワーク、IT・AI・ロボティクス・マテハンを扱う企業との連携を生かし、お客様に最適な提案を行っています。

④データベース

相場、ノウハウ・事例、時流など各種データをデータベース化し、コンサルティングやソリューション事業での活用はもちろん、お客様へも提供。物流業界全体のレベルアップや業界内外への啓蒙を目的とし、当社の知見、ノウハウ、時流等をウェブマガジン「Logiiiiii!」にて公開しています。

- 物流企業コンサルティング
- 荷主企業コンサルティング
- ソリューションコンサルティング
- 物流企業経営研究会
- DXロジ研究会
- パートナーミーティング



- 物流倉庫・輸配送ネットワーク
- 共同購買ネットワーク
- IT・AI・ロボティクス・マテハン
- Logiiiiii! (ウェブマガジン)
- 物流コスト相場
- ノウハウ・事例
- 物流の時流発信

今後の取り組み

最初に、荷主企業向けコンサルティングの取り組みは、コミュニティとネットワーク、そしてデータベースのインフラである「DXロジ研究会」の展開です。荷主企業の情報交換の場として、改善事例やノウハウ、ネットワークや人脈の共有を推進します。

次に、物流企業向けコンサルティングの取り組みは「DX推進コンサルティング」です。従来のコンサルティングに具体的な情報システムやAIツールを積極的に導入し、

コンサルティングの更なる実効性を高めます。

そして、荷主企業の「求人情報」と物流企業の「求貨情報」をマッチングさせ、日本国内のトラック空車回送を削減するマッチングサービスを拡大します。CO₂削減や地球温暖化防止にも貢献する「共同配送」も同時に推進します。

最後に、中国、ASEAN、北米などに販路を求める企業への販売支援コンサルティングと越境3PLサービスをセットで提供し、お客様の売上獲得と安定輸送体制に貢献します。

ダイレクトリクルーティング事業

株式会社HR Force

最新のアドテクノロジーを 取り入れた採用特化型の AI・Adプラットフォームを提供し、 成長企業の労働力不足を改善

事業分野

- ダイレクトリクルーティング事業
- 採用マーケティング事業
- 採用特化型AI・Adプラットフォーム事業
- 人材紹介事業



事業の特徴と強み

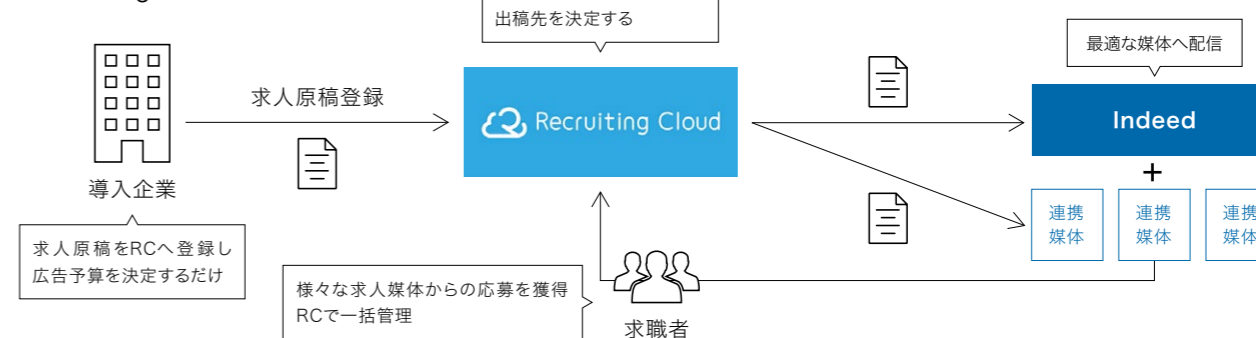
Recruiting Cloud CLICK

当社は、データ×AIを駆使した国内初の採用に特化したAdプラットフォーム「Recruiting Cloud」を提供しています。累計導入数は5,000社以上。安定的に高い顧客継続率のもと、配信可能な連携媒体の増加とともに、お客様の採用活動における成果創出を実現しております。

RC導入により見込める成果

- 蓄積されたビッグデータによる求人キーワード分析により、**応募が集まる求人原稿のAI添削**
- 費用対効果の高い最適な媒体への出稿による**応募単価の低減**
- AIによる24時間365日自動運用、応募者の一元管理化により、**採用担当者の業務効率化**

● Recruiting Cloud (RC)の配信概念図



今後の取り組み

定額採用し放題サービス CLICK

2020年7月より人材紹介事業を開始し、定額採用し放題サービスを展開しております。本サービスは、特許を取得した業界唯一のサブスクリプション型人材紹介です。月々10万円から人材紹介を使い放題のプランを展開しており、医療・介護業界のお客様から先行的にサービスを提供して

おります。何名採用しても追加費用は不要、定額制なので採用をすればするほど費用対効果が高くなります(一定条件あり)。まずは、有効求人倍率が高く、慢性的な人手不足状態である医療・介護業界の採用課題を解決に導くことが、当事業のミッションです。

「定額採用し放題サービス」の特長

採用コストの軽減

何名採用しても、追加費用は不要
定額制なので採用すればするほどお得に

人数保証制度あり

採用保証制度があるため、目標にコミット
担当が毎月の採用をサポート

欲しい人材が採用できる

候補者のプラインドレジュメを公開
気になる候補者を選ぶことが可能

その他事業 - ITコンサルティング事業

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

営業及びバックオフィスのDX化を実現し、
お客様の業績向上に貢献します

事業分野

- 製造業向け管理DXコンサルティング
- システム会社向け営業DXコンサルティング



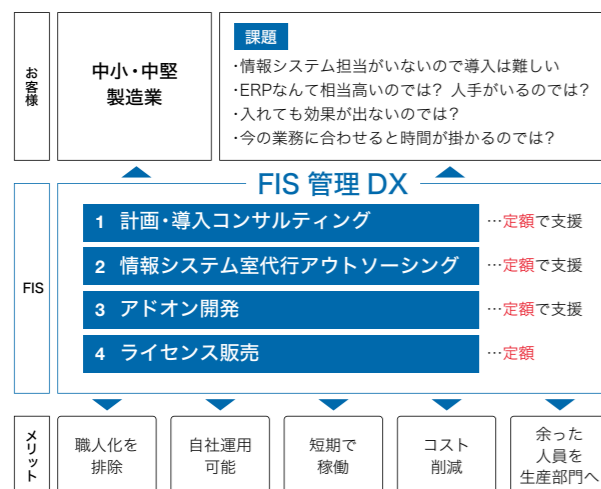
事業の特徴と強み

管理DXコンサルティング

当社は、中小・中堅製造業のお客様のバックオフィス業務DX化に向けて、DX化の計画策定、クラウドシステムの導入・活用、経営分析(BI)の仕組みの活用まで支援します。

また、管理DX化により生産性向上及び業務時間の短縮による利益創出など経営者様のご要望にもしっかりお応えしていきます。

● 管理DXフレームワーク

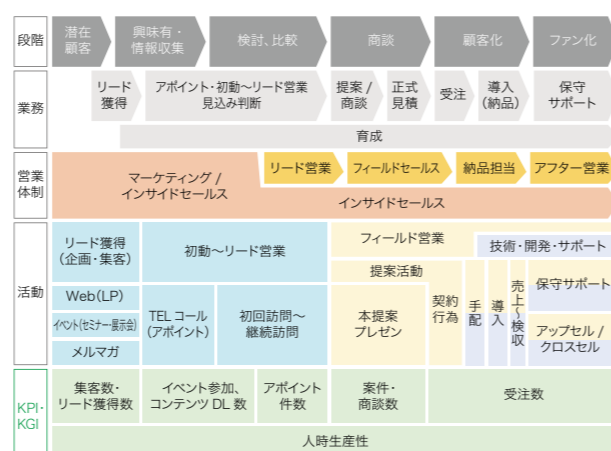


営業DXコンサルティング

当社は、中堅IT業・Sler様の受注数を向上させるために、マーケティング及びインサイドセールスの活動についてDX化を支援します。

具体的には、成果の出るWebセミナーやリモート取材の仕組みの提供や、MA(マーケティングオートメーション)も含めたリード獲得が拡大するインサイドセールスの手法について、支援します。

● 営業DXフレームワーク



今後の取り組み

経済産業省のレポートで指摘された通り、既存システムの老朽化による「2025年の崖」が喫緊の課題となっております。当社は、中小・中堅製造業のお客様に管理DXを提供・活用いただく事でこれを乗り越えられるよう取り組んでまいります。

また、この「2025年の崖」を社会全体で乗り切るには、多くのIT業・Slerの力が必要であり、それに向けて当社では営業DXを通じてIT業・Slerの業績向上の支援に取り組んでまいります。

その他事業 - コンタクトセンターコンサルティング事業

株式会社プロシード

“お客様本位”の経営で業界No.1の顧客満足度と従業員満足度へ

中小・中堅企業が次のステージへ成長するために、顧客とのつながり(顧客接点)強化とイキイキ働く従業員によって、業界No.1の魅力あふれる会社へと導きます

事業分野

- 顧客サービス窓口(電話やチャット)の対応品質向上や受注率アップ支援
- お客様対応スタッフがイキイキ働ける仕組み作り支援



事業の特徴と強み

当社は、企業の持つお客様接点であるコンタクトセンターの改善に専門特化したコンサルティング、研修、診断サービスを長年提供しています。「DX(デジタルトランスフォーメーション)」によるビジネス改革は避けて通れない時代となりましたが、企業成長の本質は「お客様」への高いサービス品質と、イキイキ働く「従業員」です。顧客や従業員を置き去りにした改革では持続的な企業の成長にはつながりません。お客様サービスの品質改善と「従業員」のイキイキ働く意識の強化によって企業の継続的な成長を支援します。

① お客様サービスの品質向上

私たちは、グローバルで高品質なお客様サービスを実現するための方法論であるCOPC®規格®をはじめとする様々な方法論を日本企業向けにカスタマイズし、企業の顧客サービスを起点とした改善支援を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)実施してきています。実際の電話対応やチャットの専門家による診断から、自社の課題や競合他社と比べた強みや業績アップのための改善機会を発見します。豊富な実践経験とグローバルの体系的手法を日本企業で活用可能なモデルで組織機能として根付かせつつ、経営者や顧客サービスの責任者へ伴走した支援ができる国内唯一の会社です。

② イキイキ働く従業員

顧客サービスの主役は従業員です。その従業員がイキイキとモチベーション高く、そして、自社サービスや顧客への愛着を持ってサービス提供を行える状態は、どの経営者も望んで

いることです。しかし、経営の想いを従業員に浸透させ、お客様対応にまでつなげることは簡単ではありません。当社では、「この会社すごいね!」とお客様から喜んでもらえるサービスを従業員一丸となって創り出し、業界内でリードする魅力ある会社No.1へと導く、経営者へ伴走した支援を行います。また、近年課題となっている従業員の定着や、チャット BOTなどの「デジタルチャネルの活用」などのニーズへも様々な導入・活用事例があり、体制構築の視点からの支援も行っております。

※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カ国・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にて改定している。

当社サービス内容

- CX(顧客体験)価値向上支援
カスタマージャーニー分析・研修を通じた顧客体験の価値向上・コスト削減支援
- EX(従業員体験)価値向上支援
ウェルビーイング向上により、離職率の低減、モチベーションアップ、イキイキとした職場作り
- CS向上寄り添いサービス
お客様サービスに効果があるノウハウ動画や、コンサルタントがリモートでも常に寄り添いサービスを実現するためのサブスクリプションサービス



コンタクトセンター業界の“仲間”と情報交換ができる!コミュニティサイト「CCTalk」

コンタクトセンターという同じ業界の“仲間”が、いつでも、どこでも、気軽に相談や話ができるコミュニティサイトです。コンタクトセンター業界に所属している方であれば、誰でも“CCTalk”の一員として、無料*で参加することができます。

※一部、プレミアム会員(有料)のみにご提供するコンテンツもあります。

その他事業 - 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

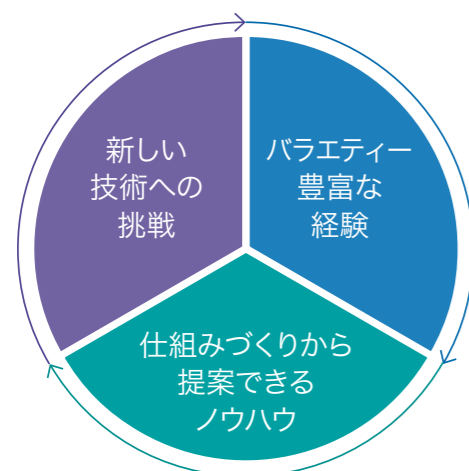
事業分野

- システム開発・構築・運用保守
- Webサービスの企画・開発・運営
- インプットデータ作成
- コンピュータ周辺業務のトータル処理



事業の特徴と強み

- エンドユーザーとの直接取引による豊富な技術力



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上で、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、多様な働き方にも積極的に取り組んでいます。

今後の取り組み

昨年より当社が提供を開始した「サブリィ」は、店舗様が「低リスク・低コスト・高スピード」で、需要の高まるサブスクリプションビジネスをスタートできるサービスです。また今後、動画などのデジタルコンテンツを手軽に販売できるCMSなども展開予定です。

国内企業における攻めのICT投資需要の増加に対応する、クラウドシステムの構築導入支援（AWS対応）、スマートフォン向けコンテンツ開発の拡大にも取り組んでまいります。昨今の情勢下で苦境に立たされる企業様をご支援し、伴走できる企業として進化を続けてまいります。

サブリィはコチラ [CLICK](#)

- サブリィ概念図 ※店舗でのサービス提供の場合

