



Company Profile 2020

We help to build a better future for people, businesses, and society

We at the Funai Consulting Group will offer solutions for a better future to all the people and businesses we are involved with - and to society as a whole - and will do our best to turn those ideas into reality.

Trusted and respected by society for bringing joy to people and business thorough our work

We are determined to work together as a corporate group to bring joy to the people and businesses we are involved with. By earning the trust and respect of the people and businesses we seek to please, we can also earn the trust and respect of society as a whole.

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。

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
	取締役専務執行役員	中谷　貴之	Takayuki Nakatani
	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
	社外取締役	光成　美樹	Miki Mitsunari
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
	執行役員	齊藤　英二郎	Eijiro Saito
	執行役員	春田　基樹	Motoki Haruta
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)	
	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)	
グ　ル　ー　プ 従　業　員　数	1,209名 (2019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。

グループ企業

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

船井(上海)商務信息咨询有限公司

董 事 長 岡 聡
総 経 理 郎 禄媛
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
兆豐世貿大廈18H

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

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 台北市松山區民生東路3段128號7樓之1

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
グループ連携・BPO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
【芝オフィス】
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル6階
【淀屋橋オフィス】
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

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

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

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 3F

グループ事業紹介

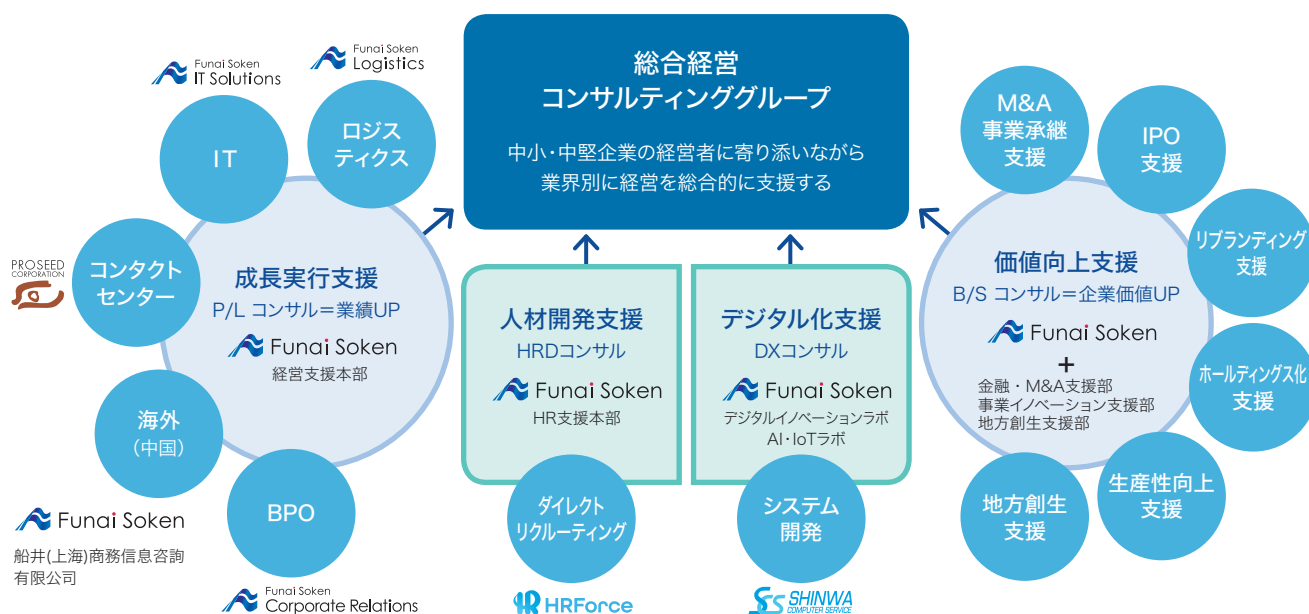
[船井総研グループに相談すれば、経営に関するすべてのことは解決できる]

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・中堅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、その体制づくり到现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、土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・中堅企業の経営者が、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** P04
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。
- 株式会社船井総研コーポレートリレーションズ** P11
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。
- 船井(上海)商務信息咨询有限公司** P13
船井総研のノウハウを輸出し、成長が続く中国の市場にコンサルティングを展開しています。

ロジスティクス事業

- 船井総研ロジ株式会社** P14
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。

ダイレクトリクルーティング事業

- 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。

その他事業

- 株式会社船井総研 ITソリューションズ** P16
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** P17
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。
- 新和コンピュータサービス株式会社** P18
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。

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問契約型の**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を提供する**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

● 現在の顧客接点のデジタルシフト

月次支援プラットフォーム	会員向けリモートコミュニケーション	業種・テーマ別デジタルソリューション
- データドリブン(AI・BI)を活用したコンサルティング - リモートコンサルティングの推進	- ビジネスチャットによる常時コミュニケーション - 動画配信による情報品質の向上 - 会員専用のeラーニングサービスの提供	- 分野別テックソリューション・IoT・AIの導入支援 - 業種・ソリューション別データベース - 業種・ソリューション別CRM・RPA・業務アプリ

成長機会

戦略(打ち手)

中小企業向け総合経営コンサルティング	● 既存事業深耕(住宅・不動産、医療・介護、土業のシェアNo.1) ● 新規主力部門・新テーマの拡大(建設・人材サービス・エネルギー・ものづくり分野・インバウンド・観光等) ● M&A・事業承継支援の強化
中小企業向けDXコンサルティング	● 中小企業の生産性向上を「デジタルシフト」の視点から支援 ● 業種別に成果につながるデジタルソリューションの提案・導入支援 ● デジタルイノベーションラボの設置によるDXコンサルティングの推進
中堅企業向け総合経営コンサルティング	● 既存事業を深掘りし、第二の事業の柱となる新規事業開発を支援(IPO支援、リブランディング支援、ホールディングス化支援) ● 中堅企業のニーズに対応したテーマ型研究会の拡充 ● アカウントパートナー室の設置による中堅企業に対するチームコンサルティング体制の確立

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178の経営研究会が主宰され、合計7,379名に入会いただいています（※2019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。

新規会員数と既存会員定着率の更なる向上を目指し、2020年度よりカスタマーサクセス室を新設。経営研究会のサービスレベルの向上を通じ、会員企業の成功に更に寄与する経営研究会を目指してまいります。



経営者の成功を支える経営研究会のラインナップ

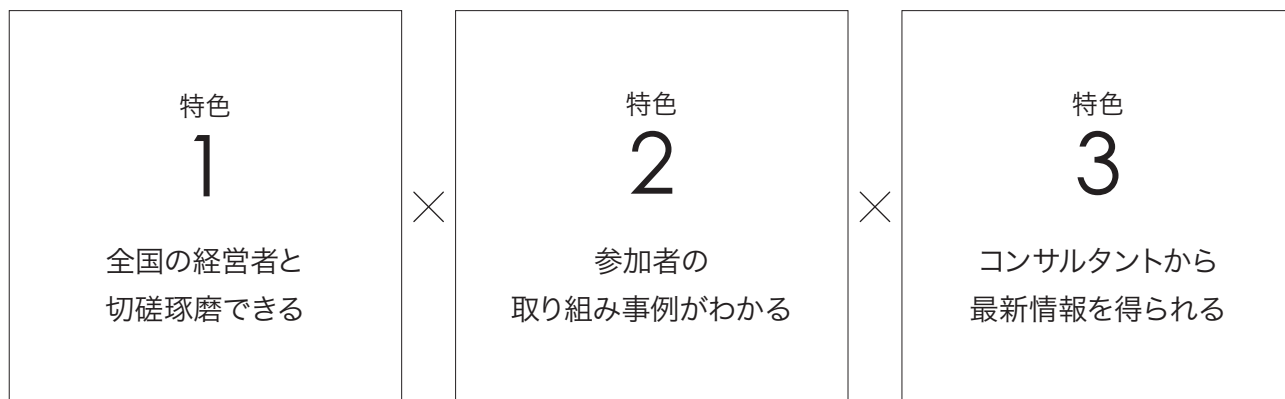
経営者研究会	ビジネスモデル研究会	経営フォーラム
各業界・業種を本業とする経営者・CEOを主な対象とした、本業の業績アップのための経営研究会。	ズバリソリューション等のビジネスモデルに携わる経営者・経営幹部を主な対象とした、事業開発・事業成長のための経営研究会。	経営者・各分野の経営幹部、CxOを主な対象とした、ヒト・カネ・情報等の主要経営資源・テーマに関する経営研究会。

主な経営研究会分野

住宅・不動産・リフォーム	モビリティ	ものづくり・エネルギー	デジタルイノベーション
医療・ヘルスケア	専門サービス	アミューズメント	高収益化
介護・福祉	人材ビジネス	教育・保育・スクール	金融・財務
土業	外食・フード	人材開発	

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。



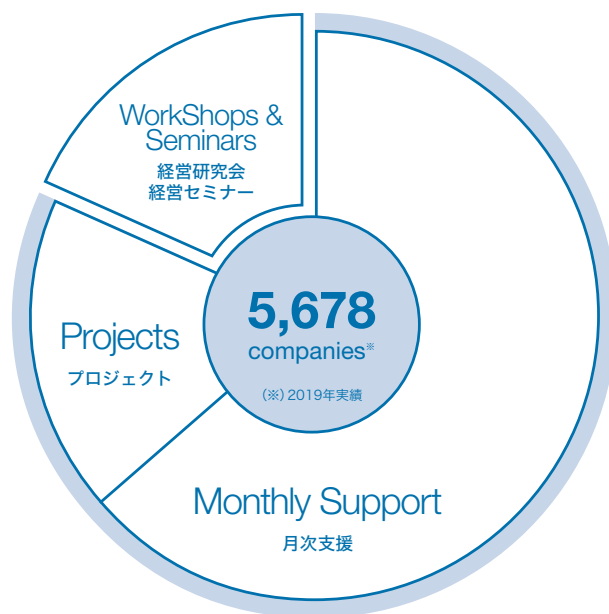
それぞれの経営研究会が独自の内容で成長の場を提供

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。
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が得られる情報をお届けします。

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りリモートコンサルティングの推進、人材開発・金融財務・デジタル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。



Ⅰ 月次支援の一例

業績アップ コンサルティング	人材開発 コンサルティング	財務 コンサルティング	DX コンサルティング	第二本業支援 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。	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。	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。	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。	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いたします。

Ⅰ 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してい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。

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。

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。

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いたします。

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・経営者の想いを体系化する実行支援を行います。

第二本業（新規事業）

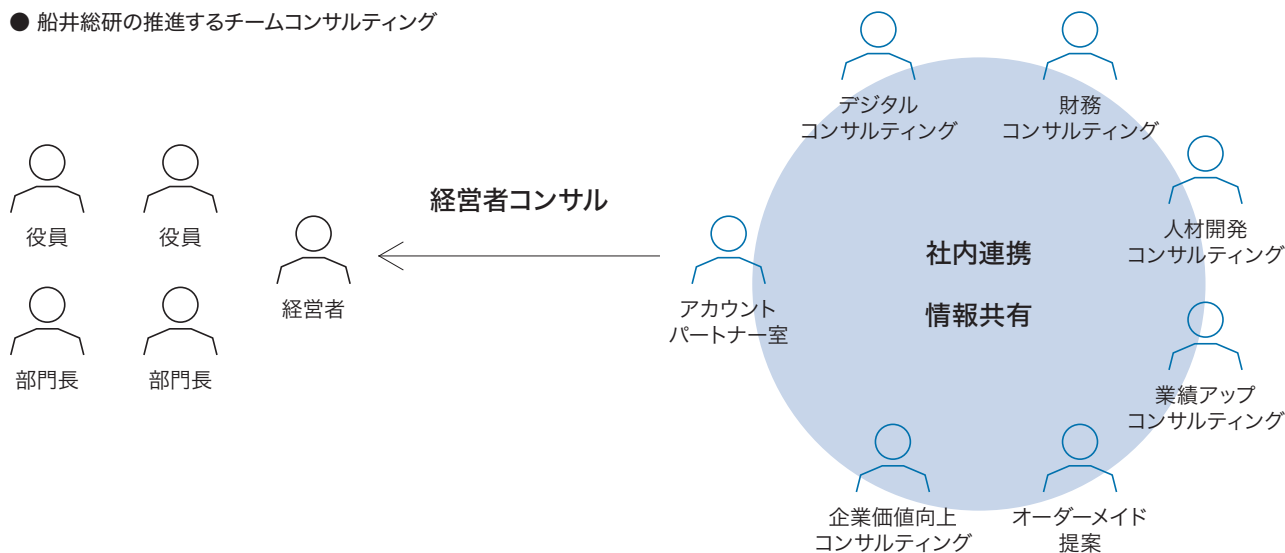
最良のメンバーによるプロジェクトチームが、成功確率の高い旬の新規事業を提案します。

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、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で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活用いただけるよう、年間884件(2019年実績)の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)

レポートのダウンロードはコチラ

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。



Ⅰ 経営セミナーを通じて発信・解決を目指す経営課題例

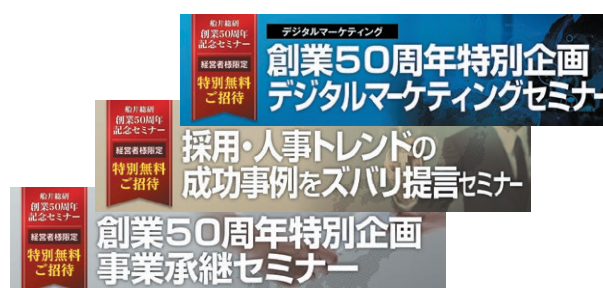
各分野・業種に特化した船井総研の専門コンサルタントが現場に根差した知見を活かしつつ、総合力を発揮。地方や中小

企業を取り巻く社会問題の解決実現に向け、多角的な提案を行っています。

社会課題	セミナー企画・提案する業種・分野
人手不足	● 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：入管法改正対応・イミグレーション分野参入セミナー ● 人材開発：宿泊業界 外国人採用革命セミナー など
空き家問題	● 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：シニア向け空き家活用ビジネス新規参入セミナー など
働き方改革	● AI・IoT：部品加工業の自動化・ロボット化セミナー ● デジタルイノベーション：葬祭業 生産性向上セミナー ● 事業イノベーション：生産性向上×働き方改革フォーラム など
インバウンド対応	● ライフイベント分野：旅館業経営者様向け 地産地消モデルセミナー ● 住宅・不動産分野：インバウンド戸建旅館事業参入セミナー ● 地方創生分野：自治体向けインバウンド誘致セミナー など

船井総研創業50周年感謝セミナー

2020年、船井総合研究所は創業50周年を迎えました。これまで多くの経営者に寄り添い、経営者の皆様とともに成長してまいりました。「ともに、次の50年へ」これまでの感謝の気持ちと、次の50年も経営者の皆様とともに成長したいという想いから、経営者の関心が高いテーマに特化したセミナーを全国各地で開催してまいります。



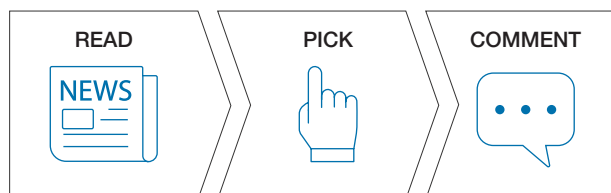
採用・人事、デジタルマーケティングに加え、DX支援、生産性向上、インバウンド対応などのテーマも随時開催。

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。



Ⅰ 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。

船井総研コンサルタントのコメント

世の中の様々なニュースに船井総研のコンサルタントが独自の視点でコメント。経営者目線のコメントを読むことによって、ニュースを多角的により深く知ることができ、自社の経営に活かせるようになります。当メディアの有料会員の経営者様もコメントができ、双方向のコミュニケーションが可能です。

● 社長onlineのオリジナル記事一例



[理念経営] 「社長のおもい」が会社を強くする



成長する企業のと真ん中には「マーケティングファネル型Webサイト」がある！



増大するサブスクリプションサービス成功のポイント



[採用対策] 求人が集まらない…
募集しても求人が来ない理由



[財務] 「お金の色分け」でキャッシュが豊かに！
知っておきたい財務戦略

社長onlineの
サービス詳細はコチラ



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「顧客との出会い」を創造し、
「個客との関係価値」を高める
BPOカンパニーです

事業分野

- 船井総研グループの営業サポート全般
- 顧客獲得支援 (Web広告×コールマーケティング)
- 人材獲得支援 (採用プロセスのコール代行サービス)
- コミュニティ運営 (セミナー・研究会の開催サポート)
- 女性活躍推進支援 (バックオフィス業務のRPA化・研修)



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、この営業基盤ならびにサポート体制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。

私たちの役割

	カスタマーサクセス クラーク ロイヤルカスタマーを生み出す土壌は、「コミュニティ」によって育れます。コミュニティの立ち上げ・運営を通じて「企業と顧客との関係価値」を最大化します。
	インサイドセールス エージェント お客様との出会いこそがあらゆるビジネスの起源であると考えています。デジタルマーケティングとパーソナルコンタクトを通じて「企業と顧客との向き合い」を創造します。
	バックオフィス モチベーター 会社の基盤と収益は、間接部門の生産性とモチベーションによって左右されます。会社を支えるバックオフィスメンバーや女性スタッフの「やりがいと生産性」を高めます。

戦略(打ち手)

	重点誘導セミナー フルコーディネート セミナー開催サポート コミュニティ運営サポート
	Web広告・Webサイト運営サポート 顧客獲得支援・人材獲得支援 コールセンター受託、業種別代理店
	生産性向上 RPA導入支援 女性リーダー研修 女性活躍推進、女性管理職向け研修

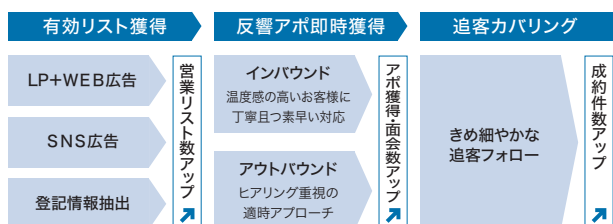
今後の取り組み

私たちはお客様と共通の目的・目標にできる限りコミットし、新規顧客獲得フェーズにおけるコスト適正化と生産性向上、既存顧客との関係性強化を実現するBPOソリューションをご提供しています。女性社員を中心とした親身な

対応とデジタルテクノロジーを組み合わせた「きめ細やかで丁寧なお付き合い」を心掛けています。また、こうした活動を担う女性活躍の経験やスキームを、研修やコンサルティングを通じてご提供します。

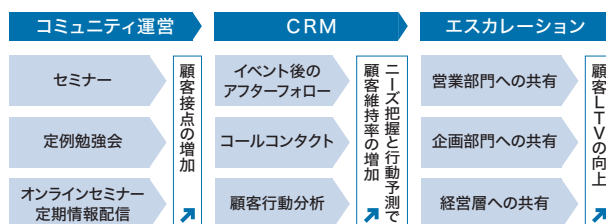
顧客獲得コスト(CPA)最適化

- 反響から成約までを繋げるBPOリレー



顧客生涯価値(LTV)最大化

- コミュニティ運営を通じて顧客生涯価値を最大化



成長機会

人口減少、高齢化、労働力不足等
女性活躍を推進する社会潮流

戦略(打ち手)

▶ 各種BPO事業の拡大、生産性向上への貢献
▶ 中小企業における女性活躍推進支援

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整えたい

Ⅰ 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）



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

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

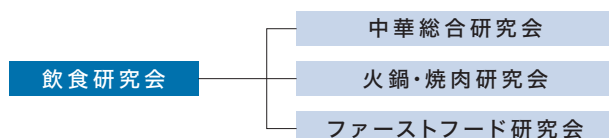
当社が開催する中国外食業界向け経営研究会は、業態ごとに「中華総合」「火鍋・焼肉」「ファーストフード」と専門特化している点に特徴があり、成熟化に向かう中国成長市場において、多様化する顧客のニーズに応え会社間競争に勝つための旬な情報－それらを会員様同士が交換し合い学び合う「専門特化された場」を提供しています。

経営研究会をメインプラットフォームとしながら、さらに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」の契約が拡大中であり、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も浸透し始めています。

船井上海が得意とする領域

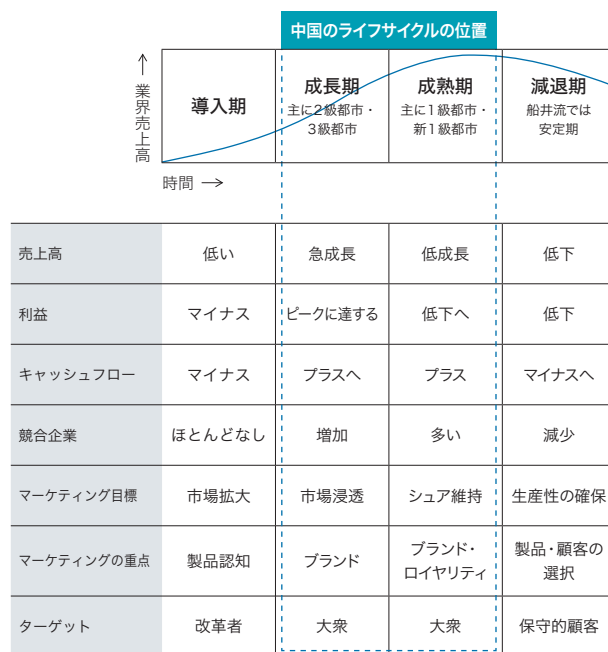
- ・専門性を追求した成長実行支援「出店拡大支援・不採算店の回復軌道支援」
- ・業態特化型 経営研究会とQSC改善

- 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



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



中国は市、省ごとにライフサイクルが違う

今後の取り組み

成長機会	戦略(打ち手)
中国外食業界の市場規模拡大、食生活の多様化	▶ 飲食業向け経営研究会を細分化・業態別に専門特化
中国外食ニーズの多様化と、都市部・若年層の外食率の高まり	▶ 中国版口コミサイトの評価分析と対策、ミレニアル世代など多様化する生活者のニーズに合致した新しい店舗フォーマットの開発
中国の少子高齢化、要介護高齢者の増加	▶ 外食業界に続く、医療・介護分野コンサルティングの検証開始

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

事業分野

- 物流コンサルティング
- 3PLマネジメントサービス
- 共同購買サービス(コスト削減)



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、実行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。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

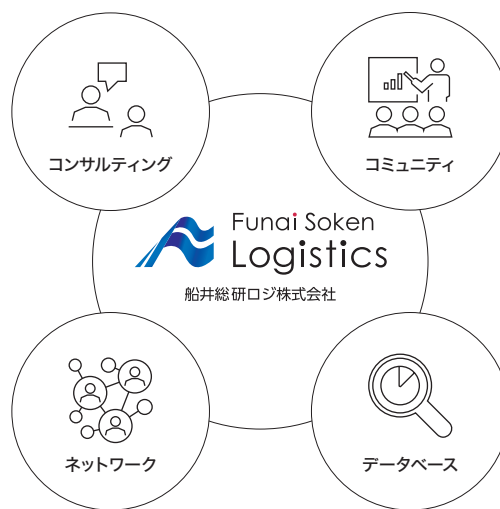
全国約300社超の物流パートナーのネットワーク、物流資材の購買ネットワーク、IT・AI・ロボティクス・マテハンを扱う企業との連携を活かし、お客様に最適な提案を行っています。

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

- 物流企業経営研究所
 - CLO[®]コミュニティ
 - パートナーミーティング
- ※ CLO：チーフロジスティクスオフィサー



- 物流ネットワーク
- 購買
- 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

成長機会

戦略(打ち手)

物流業界における国内ドライバー不足による、輸配送業務の不安定化

▶ ドライバー採用・教育・評価「トータル人事コンサルティング」

コンプライアンス遵守のための労働時間の見直し

▶ 物流拠点の再配置、AI省人化支援

石油価格の変動・世界情勢の不安定化

▶ 共同購買、共同配送のネットワーク構築・拡充

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



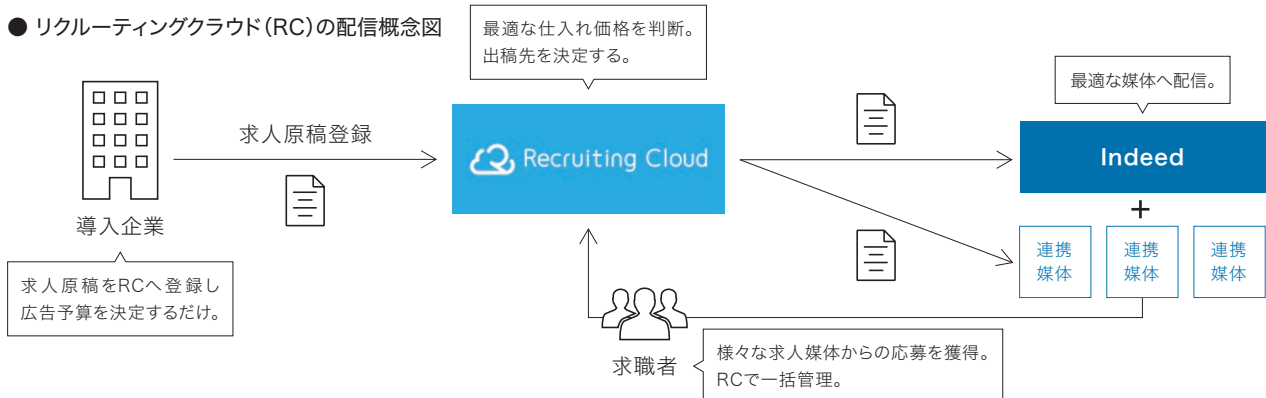
事業の特徴と強み

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2018年より提供しています。累計導入数は4,000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導入が実現する成果とは

- 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**応募単価を低減**
- 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**

●リクルーティングクラウド(RC)の配信概念図



今後の取り組み

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」は、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つづけます。競合ひしめく採用

マーケットで、インターネット広告を活用した最先端の採用マーケティング支援を提供しつづけることが、労働力不足解決につながると考えます。

成長機会

戦略(打ち手)

企業の生産性向上や働き方改革、デジタル化ニーズの高まり

▶ SaaSビジネスモデルの導入とクライアントサクセスの強化

人口減少、高齢化、労働力不足等外的要因に対するコンサルティングニーズの高まり

▶ 採用における競合優位性の提案や時代に合った新しいワークフォースの形成を提案

Indeed代理店の直販拡大、他社参入環境の高まり

▶ プロダクトアップデートによる他社との差別化を実施

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

事業分野

- IT化戦略の立案・IT化計画の策定
- 業務改善コンサルティング
- ソリューション教育・育成



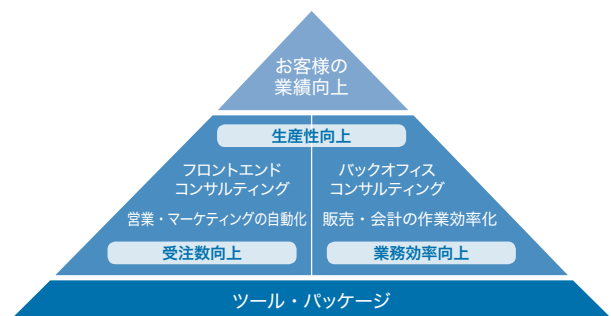
事業の特徴と強み

IT化戦略・IT化計画

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。

業績向上を目指す企業に向けて、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。

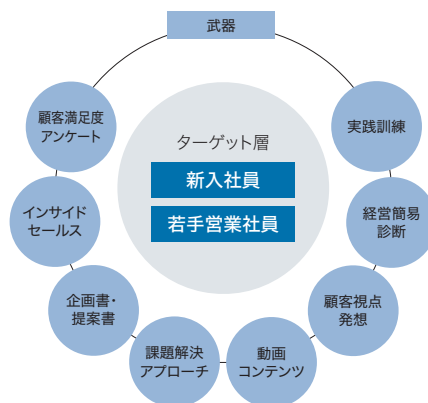
● 当社のコンサルティングフレームワーク



ソリューション教育・育成

当社は、国内中堅・中小IT企業向けにソリューション営業の教育・育成の強化を図ってまいります。当社のソリューション強化育成サービスを受けることで、短期間で受注貢献度の高い『できる営業』になる可能性が上がります。

● FISの育成サービスの狙い



今後の取り組み

経産省「2025年の崖」を成長機会に

経済産業省のレポートで指摘されたとおり、既存システムの老朽化等による『2025年の崖』が国内で喫緊の課題となっております。当社は、企業の業績向上(売上・利益)に貢献できるSler(システム・インテグレーター)の育成を

通じて、国内中堅IT企業を支援し、より多くの企業が『2025年の崖』を乗り越えられるよう、取り組んでまいります。『2025年の崖』を乗り切るには、システム刷新の担い手であるSlerの育成と早期戦略化が鍵となります。それに向けて、全社一体となり取り組んでまいります。

成長機会

既存システムの老朽化等による「2025年の崖」

戦略(打ち手)

Slerの育成・早期戦略化支援

中堅・中小企業向けデジタル化支援／国内企業の基幹システム刷新支援

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

事業分野

- 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
- 顧客サービス国際規格認証（COPC®）取得支援



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カ国・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。

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、
マネジメント強化の視点から様々な支援を行っております。

● 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が改定をしている。

今後の取り組み

成長機会

戦略（打ち手）

COPC®未展開エリアにおける、 コンタクトセンター改善ニーズの高まり	▶ 台湾をはじめ、ベトナム・韓国等、海外へのコンサルティング展開
顧客接点の多様化（電話・Web・チャット等）	▶ カスタマージャーニー分析・研修を通じた顧客体験の向上・コスト削減支援
コンタクトセンターにおける人手不足や高い離職率	▶ コンタクトセンターに特化したES診断の提供・分析・改善支援

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

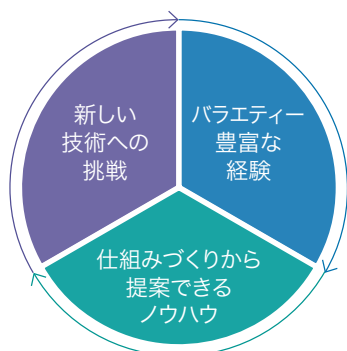
事業分野

- 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。

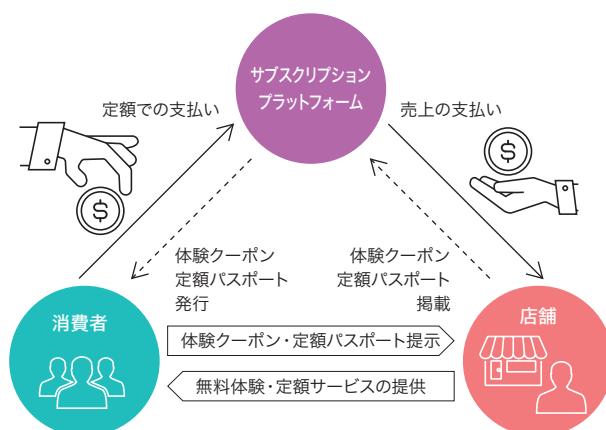
また、国内（札幌、函館、福岡、熊本など）の技術力を持った開発会社をパートナーとすることで、高品質かつ大規模な開発に対応できる体制を整えています。更にはリモートでの協業、地方の人材活用など、多様な働き方にも積極的に取り組んでいます。

今後の取り組み

2020年4月より、当社は新サービス「サブリィ」の提供を開始します。この「サブリィ」は、初期投資ゼロ&月額費用ゼロの簡単操作で、サブスクリプションビジネスを「低リスク・低コスト・高スピード」で導入できる新しいプラットフォームです。モノを「所有する」から「目的に合わせて利用する」市場ニーズの変化に応じ、当社も進化し続けます。

成長機会	戦略(打ち手)
国内企業における攻めのICT投資需要の増加	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注力
サブスクリプション(月額)サービスへの需要の高まり	サブスクリプション・プラットフォーム「サブリィ」の提供開始
船井総研グループ内でのシナジー拡大	中小・中堅企業向けデジタル化支援の拡充

● プラットフォーム概念図 ※店舗でのサービス提供の場合



船井総研グループ 50年の歴史 沿革および創業からの業績推移

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



(百万円)

26,000

25,000

24,000

23,000

22,000

21,000

20,000

19,000

18,000

17,000

16,000

15,000

14,000

13,000

12,000

11,000

10,000

9,000

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

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)

コンサルティング業界初上場

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

コンサルティング業界で初めて、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

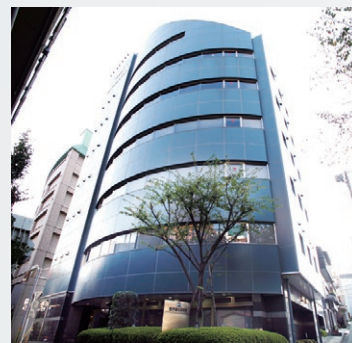
1990年代

1990年3月

流通業主体からサービス業主体へ
本告正が2代目社長に就任。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



1996年
大阪市北区豊崎に移転

1993年
東京本社を東京都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)

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

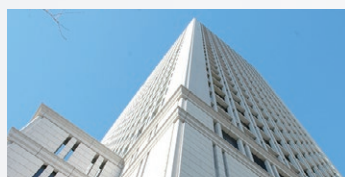
3代目社長小山政彦が「ギアチェンジ」をキーワードに改革を進め、業績、従業員数とも成長軌道へ

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3月

「自律・自由・連帯」を経営方針へ。
高嶋栄が4代目社長に就任。
「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。
従来の「成長実行支援」に加え「グレートカンパニー創り支援」を企業の実存意義に据える。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)

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)船井総研コーポレー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

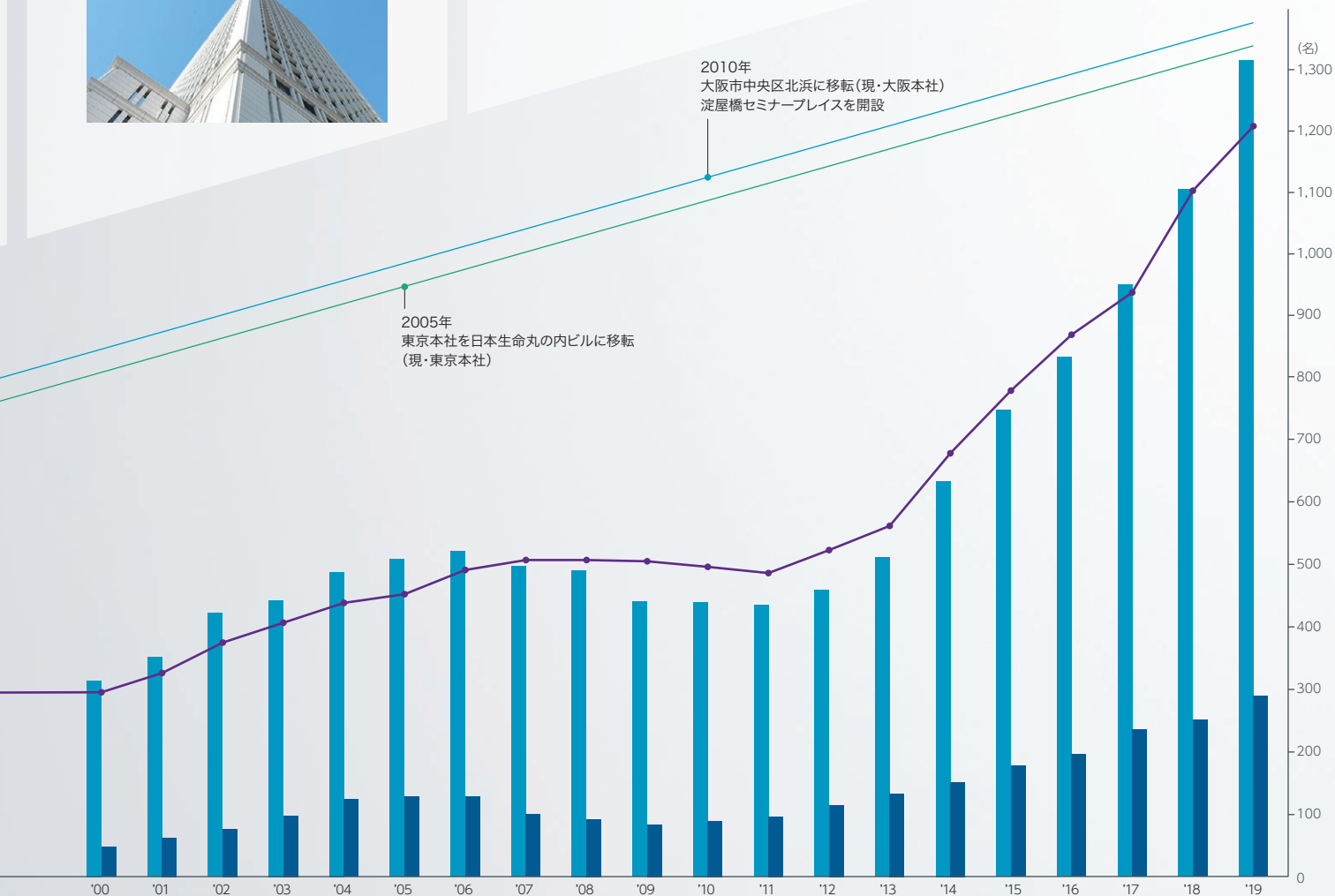
新和コンピュータサービス(株)を完全子会社化

2020年3月6日

創業50周年を迎える



ともに、次の50年へ



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

ニアワード』は、2010年に第1回を開催し、2019年で第10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の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。

グレートカンパニアワード2019 受賞企業

2019年度は、およそ9,000社の選考対象の中から、選りすぐられた25社がノミネートされ、その中から、特に優れた企業7社に各賞が贈呈されました。より豊かで持続可能な

社会の実現のため、日本全国の『グレートカンパニー』を発掘し、社会に向けて発信することを使命としています。

	社名	業種／地域
グレートカンパニア大賞	株式会社IBJ	婚活支援サービス・ライフデザイン事業 / 東京都
10周年財団特別賞	株式会社ビー・フォード	中古車販売 / 東京都
顧客感動賞	広島市信用組合	信用組合 / 広島県
働く社員が誇りを感じる会社賞	山岸運送株式会社	貨物運送 / 静岡県
ユニークビジネスモデル賞	有限会社そびや	飲食・土産物販売 / 三重県
社会貢献賞	株式会社マルク	障がい者就労支援A型事業所・放課後等デイサービス / 愛媛県
業績アップ賞	アーキテックス株式会社	リフォーム・リノベーション・新築・不動産 / 愛知県

