

このようなことをお考えの経営者の方におススメのレポートです

- ☐ 同業他社が何をやっているのかの実例を知りたい
- ☐ 少人数の会社でもできること、少人数の会社だからこそ、できることを知りたい
- ☐ これから、業界がどのように変化していくのかを知りたい
- ☐ 今考えていること、やっていることが正しいのか、検証、確認してみたい
- ☐ 船井総研がやっていることを知りたい

このレポートの内容の一部をご紹介します！

日本最大級の中小企業向け コンサルティング会社トップの考える業界の現状と今後

- ☐ プロフェッショナルサービスの定義が変わってきている
- ☐ DXがどのような変化をもたらしたのか
- ☐ 業界のライフサイクルが成長期から成熟期へ大きな変化の波が押し寄せる
- ☐ 業際(業種と業種の境目)がなくなる

プロフェッショナルサービスの市場動向

- ☐ プロフェッショナルサービスにおける伸びる市場と縮小する市場
- ☐ DX・ITとの上手な付き合い方
- ☐ 顧客からみた専門コンサルティング会社・プロフェッショナルサービス会社へ期待すること

元気な3~30人のプロフェッショナルサービス会社の 経営者がやっていること

- ☐ 新たなマーケティングによる新規顧客の獲得の取り組み
- ☐ 積極的な採用とそのための採用方法の見直し
- ☐ 自力でできないことは他社との連携・提携で乗り越える

専門コンサルティング

ITコンサルティング

士業

マーケティング・リサーチ

11月1日に完成したばかりの業界レポートをお送りさせていただきます

プロフェッショナルサービスファーム のための 成長戦略レポート 2023【2023年11月1日発行】

成熟期を迎えた業界で、元気な
プロフェッショナルサービスファームの
経営者は何をやっているのか？

3分で読めますので、ぜひ中身をご一読ください！

今、元気な社員数3人から30人の会社の経営者がやっていること

お問い合わせNo. S106040

主催



サステナブルな成長を促す。<船井総研セミナー事務局>

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

<船井総研セミナー事務局>

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。)

106040

はじめまして

船井総合研究所の出口恭平と申します。

あなた様にお知らせしたいことがあり、このレポートをお届けしました。

それは、私たちも含めた、専門コンサルティング会社、ITコンサルティング会社、士業、広告会社等を含む、プロフェッショナルサービスファーム (PSF) 業界で、早晚、大きな業界再編が起こりそうだ、ということです。

現に、大企業向けのプロフェッショナルサービスでは、

- ・アクセンチュア (コンサル) が、Droga (ドロガ) 5 (広告) を買収
- ・電通 (広告) がイグニッション・ポイント (コンサル) を買収
- ・三菱UFJリサーチ&コンサルティングとアスコ (ITコンサル) の資本業務提携
- ・博報堂DYHDとスイッチスマイル (ITコンサル) の資本業務提携

等、業界再編が加速しています。

さまざまな業界の業界再編を研究していると、BtoBの業界では、大手向けサービスの業界再編が始まると、中小企業向けの業界再編も起こることは明らかです。早晚、中堅・中小企業向けに、プロフェッショナルサービスを提供する我々の業界にも再編の波はやってくるでしょう。

現に私が統括しているM&A部門においても、プロフェッショナルサービス会社の経営者の方からのご相談が増えてきています。

私は、船井総合研究所でのキャリアの最初の10年間、弁護士・会計士等の士業向けのコンサルティングを行い、現在はコンサルティング事業の経営をしていますので、プロフェッショナルサービスは身近な業界です。

いわば、私自身が当事者でもあります。

再編はチャンスでもあると思います。プロフェッショナルサービスの経営者が再編期に考えるべき、成長戦略が、どのようなものなのか。日本において、プロフェッショナルサービス業界が再編を経て、さらに企業に、社会に貢献できる存在になるためには、どのような方策を取ればよいのか、このレポートで少しでもお伝えできればと思います。

株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員 M&A部門統括

出口恭平

プロフェッショナルサービスファームのための 成長戦略レポート2023

2023年11月1日発行

CONTENTS

誌上インタビュー / P1

日本最大級の中小企業向け コンサルティング会社トップの 考える業界の現状と今後

- ・プロフェッショナルサービス市場の
市場規模と成長性 …… P2
- ・プロフェッショナルサービス市場が大転換期に …… P4
- ・成熟期における業界再編と新たな成長戦略 …… P6



株式会社船井総合研究所
代表取締役社長
真貝 大介

業界レポート / P7

成熟期を迎えた業界で、 元気なプロフェッショナル サービスファームの経営者は 何をやっているのか？

- ・元気なプロフェッショナルサービスファームの
経営者の取り組み事例 …… P8
- ・プロフェッショナルサービスファームの
他社との提携・連携 …… P10
- ・「他力」の上手な活用方法 …… P13



株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員 M&A部門統括
出口 恭平

日本最大級の中小企業向け コンサルティング会社 トップの考える 業界の現状と今後

私、出口より、船井総研グループの中核会社の船井総合研究所の
真貝(しんがい)社長からみた、業界の現状と今後を聞いていきたいと思います。



株式会社船井総合研究所
代表取締役社長

真貝 大介 (しんがい だいすけ)

1977年 神戸生まれ 神戸大学経営学部卒業。

神戸大学卒業後、2001年に新卒で株式会社船井総合研究所に入社。土業コンサルティング部門を船井総合研究所の主力業界になるまで育て上げた後、金融財務コンサルティング部門の立ち上げも主導。2020年3月、船井総合研究所 代表取締役社長社長執行役員に就任。中堅企業向け総合コンサルティング、DXコンサルティングの領域拡大を牽引している。

プロフェッショナルサービス市場の市場規模と成長性

出口: まずは市場全体を見てみましょう。

プロフェッショナルサービスの市場規模や市場成長性を真貝社長はどのようにみているのでしょうか？

真貝: プロフェッショナルサービスは業界の定義づけが難しく、どこまで含めるかはあります。一般的には専門コンサルティング業と士業が考えられてますが、昨今ではDX・ITコンサルティングという定義も出てきていますし、M&A仲介会社や補助金支援の会社もプロフェッショナルサービスに含んで考えられるようになってきています。どこまで含めるかはありますが、1兆円を超える大きな市場です。

各事業者とも業績伸ばしていることと、領域の拡大、新規参入も盛んでここ数年は市場は2桁の成長率にはなっていると思われます。1兆円を超える市場で、2桁の成長率の市場は他にはあまりないかと思います。

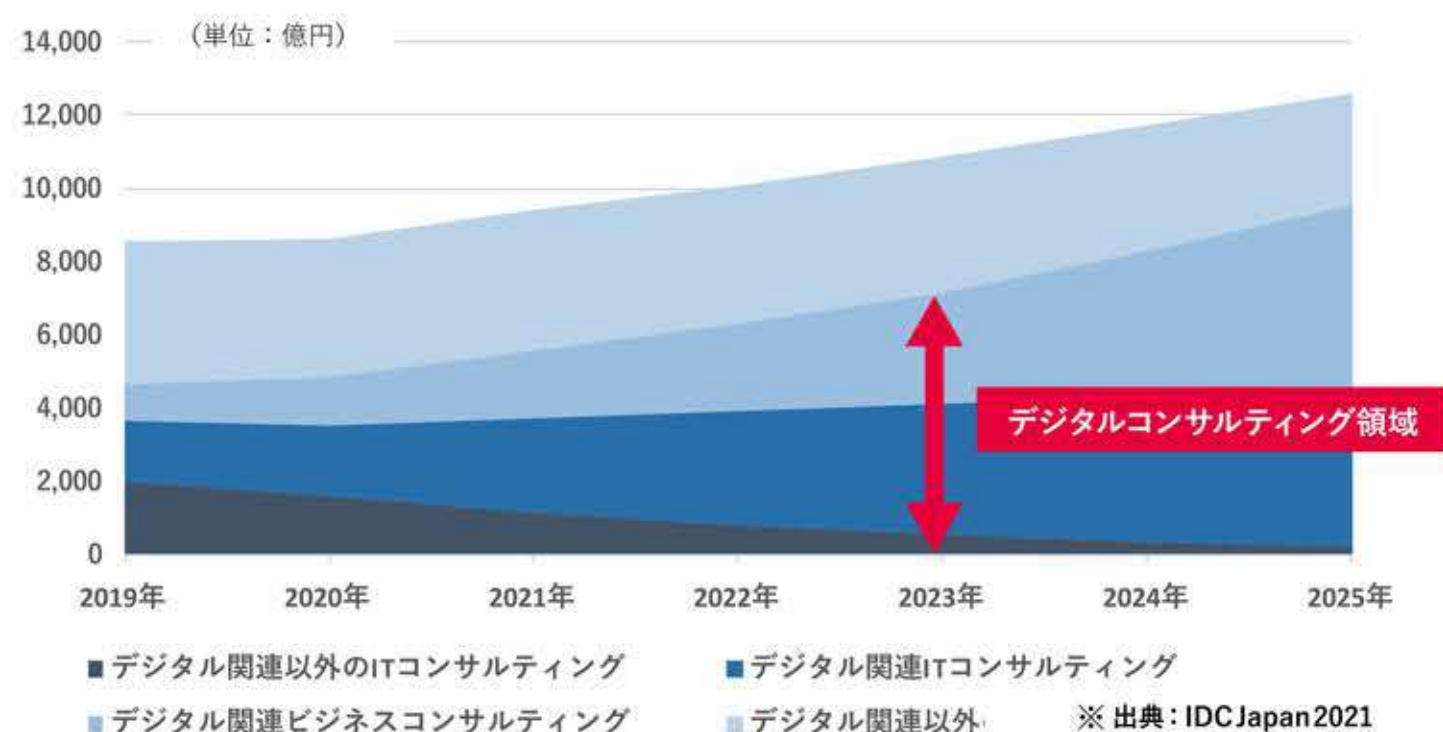
また、社員数1,000人を超えるコンサルティング会社から個人経営のところまで規模もさまざまで、定年退職後に自身の出身の業界の得意領域でコンサルティングをされる方も非常に増えており、そこまで含めるとさらに巨大な市場になっているかと思います。

それでもアメリカのプロフェッショナルサービスの市場規模は15兆円とも言われていますので、GDPと比較しても大きな差はあります。



真貝：また、IDC Japanの出している指標ですが、こちらではコンサルティング市場を「デジタル関連」と「デジタル以外」に分けての市場予測をしており、それによると、「デジタル関連」は順調に伸びていく、「デジタル以外」は縮小していくという見立てになっています。

デジタルとデジタル以外の線引きをどこにするのかはありますが、プロフェッショナルサービスの市場においてもデジタル化の波は大きなものなってきました。



プロフェッショナルサービス市場が大転換期に

出口：真貝社長はプロフェッショナルファーム市場の今後の流れをどのように見えていますでしょうか？

真貝：ひと昔前は「プロフェッショナルサービス」と言えば、会計士や税理士、行政書士や司法書士、弁護士といった有資格者である「士業」や「経営コンサルティング」でした。実は、私も出口も「士業」のコンサルティング部門の立ち上げから拡大までをやってきましたし、もちろん、経営コンサルタントとして仕事をしてきましたので、プロフェッショナルサービス業界には長く携わらせてもらってます。昔はプロフェッショナルサービスを受けるのは大手企業が中心でしたが、それが今や中堅企業のみならず、ここ10年くらいで一気に中小企業もそのサービスを活用するようになってきました。それに伴い、市場は大きく成長しました。

ここ数年はその成長も鈍化しはじめ、「成熟期」に入り始めました。どのような市場においても、「成熟期」に起きることは、「細分化」と「業界再編」です。専門コンサルティング、ITコンサルティング、士業、マーケティング・リサーチといったプロフェッショナルサービスの業界は大きな転換期を迎えています。

ライフサイクル				
	導入期	成長期	成熟期 前期	成熟期 後期
市場同行	市場がまだ形成されておらず、供給も需要も少ない	需要が顕在化し始め、それに合わせて新規参入が激増する	供給過多になり、差別化が難しくなる	業種・業界の垣根がなくなり、「合従連衡」が起きる
コストのかけ方	サービス確立のための先行投資	販促費の先行投資	優秀な人財の採用・定着のための投資	重点的にコストをかけていくところが会社によって変わってくる
強くなる業態	専門化	総合化	超専門化	複合化

出口：細分化することで「専門特化型コンサルティング業」が増加していききました。

例えば、

- ・業種特化型(医療特化や製造業特化や建設業特化など)
- ・財務・再生特化型(金融機関出身者などが設立)
- ・業務改善・コスト削減コンサルティング
- ・Webマーケティング
- ・ブランディングコンサルティング
- ・インバウンドマーケティング

があり、ここ最近では

- ・M&A仲介・アドバイザー
 - ・補助金取得
- 等でしょうか。

真貝：さらには「専門特化型DXサービス業」が加速度的に増えています。

数年前までは、大手企業が自社独自のシステムをシステム会社に依頼して作っていました。それがパッケージソフト化して、中堅企業まで使えるものになりました。

さらにそこからクラウド化して、中小企業でも使えるものになってきて、さらに成熟期を迎えている今では汎用的なシステムでは差別化が難しくなり、「業種別のクラウドシステム」が登場し、それが「AI化」によりさらに加速度を増しました。特に市場希望の大きい医療業界や製造業、住宅不動産業界はAIを搭載したクラウドシステムが多く出てきています。これにより、これまで外注していたプロフェッショナルサービスの内製化も進んでいます。

DXサービスを提供する会社も提案型営業を行い、出てきたデータを元にした営業改善・経営改善の提案をするようになってきてますので、「コンサルティング化」しています。そういう面でも「業際(業種と業種の狭間)」はなくなってきています。

また、会計士や税理士、行政書士や司法書士、弁護士といった「士業」の領域拡大もあります。有資格者の「独占業務」以外の領域への拡大をしています。プロフェッショナルサービスの領域への浸食してきています。それ以外にも業界のプラットフォームや評価会社がビッグデータを活用したコンサルティングサービスを提供しています。

プロフェッショナルサービス・コンサルティングの「業際(業種と業種の狭間)」がなくなっていることを実感しています。

成熟期における業界再編と新たな成長戦略

出口：これまでお話しされたことを踏まえて、今後の「業界再編」はどのようなことをもたらすのでしょうか？

真貝：どのような業種・業界であっても、成熟期に入ると例外なく、「業界再編」が起こります。その中での業界の動きとしては

- ・業際(業種と業種の狭間)がなくなり、相互に浸食していく
- ・異業種からの参入が増える
- ・人財が集まる会社とそうでない会社の差が大きくなっていく
- ・コモディティ化が進み、単価が落ちていく
- ・同業者間での「合従連衡」が起きる
- ・異業種も交えての「合従連衡」が起きる

といったものがあり、プロフェッショナルサービスの業界は今まさにこれが起きています。そのような中で、成長軌道を維持、更なる成長軌道を描いている会社を体系化すると大きくは3つかと思います。

1 「超専門化」推進

独自固有の強みを持っている「専門特化型」は更に存在感を増し、顧客数・収益力とも高まっていくチャンスが生まれます。そのためにはターゲットとする業種やテーマや企業規模を絞り込む必要があり、「この業界では一番」「このテーマでは一番」という打ち出しが必要です。

2 「業際(業種と業種の垣根)」を狙う

業際の市場が拡大していています。「これってどこに頼んだらいいかわからない」というテーマはものすごく増えてます。今となってはかなり増えましたが、数年前の各種の補助金(ものづくり補助金やIT補助金など)が出た際にはこのような状態であり、そこを取り込んだところは一気に売上を伸ばしていました。

3 「複合化・合従連衡」の推進

市場が成長期の間は、どんどん「専門化」が進んでいきますが、成熟期を迎え始めると、その「専門化」したところをくっつけていって「複合化」し、「ワンストップでサービス提供ができるところ」が伸びてます。それを「合従連衡(横での同盟関係)」で構築しているところが増えていきます。

成熟期を迎えた業界で、 元気なプロフェッショナル サービスファームの経営者は 何をやっているのか？

私どもがご相談を受ける中でも大半が社員数3~30名の会社の経営者の方からです。プロフェッショナルサービスファームからのご相談も最近、急激に増えています。この業界は10名でも結構な規模ですし、30名の規模ともなると、数えられるくらいかと思います。

業界は成熟期を迎え、さまざまな課題を乗り越えていく必要があります。そのような中でも元気に業績を伸ばしている会社はあります。そのような会社の取り組みをいくつかの例を挙げさせていただきます。



株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員 M&A部門統括
出口 恭平 (でぐち きょうへい)

私どもがお会いする元気な経営者がやっていることを大別すると、概ね5つになるかと思っています。いずれも経営者として、大きな決断をしています。

1. 成長領域への取り組んでいる

業界の課題として、**伸びる市場と縮小する市場の二極化**があります。
それに対して**元気な会社がやっていること**として

- ①プロフェッショナルサービスの中でフラットに見て伸びてる領域を探す
- ②後発であればある程、一気に攻めていく
- ③自力でできないことは積極的に他社と連携・提携して進める

があります。この業界はいわゆる「業界団体」のようなものが少なく、業界指標のようなものが非常に少ないのが実際のところ。そのような中で「成長領域」を他社よりも早くを見つけるために、経営者の情報収集力やアンテナを高く立てることがこれまで以上に求められており、それを実践している会社はやはり伸びています。

2. 業務領域の絞り込みをしている

業界の課題として、**業務領域が広がりすぎて「なんでも屋」になってしまっているところ**が結構あります。それに対して**元気な会社がやっていること**として

- ①原点に返って一番稼げていた領域に再度注力
- ②人員が少ない中でも積極的に配置転換

があります。「せっかくやってきたことをやめるのはもったいない」と考えがちですが、人員の稼働を加味して個別の収益を出してみると、実際は赤字になっているという業務が結構出てきます。それであれば得意ジャンルに絞っていくことの方が良く、また、**その得意ジャンルは意外ともとの祖業や当初からやっている領域であったりします**。思い切ってそこにトライアルできている会社は再度、成長軌道を描いています。

3. 「攻める組織作り」をしている

業界の課題として、**業歴が長くなる**といつの間にか**「管理部門・間接部門・スタッフ部門が増えていることがあります」**。それに対して**元気な会社がやっていること**として

- ①全社員が「営業(=顧客接点を持つ)人員」となる
- ②それに合わせての評価制度の見直し
- ③次世代に向けての準備をしている

があります。そのためには、小規模の会社であっても**「デジタル化」**が必須であり、経営者自身が苦手意識を持たずにデジタル化に取り組んでいる会社は伸びています。また、次の世代を誰に託すのかを考えておく必要があり、社内で探せないなら、外部から探していくということも必要で、その準備が早ければ早い程、会社は成長軌道を描きやすくなります。

4. 新たな手法での新規顧客開拓を行なっている

業界の課題として、**取引先や既存顧客の紹介が先細っていることがあります**。それに対して**元気な会社がやっていること**として

- ①Webマーケティングや営業専門人財を採用
- ②他社との共催・協業によるセミナー等の企画

があります。これまでは「営業兼プレイヤー」という形が一番コストがかからず、中心的な形でしたが、**「新規開拓」は新たな組織や体制を作った方が、かえって効率的**になってきています。経営者自らが率先的に体制の見直しをしている会社は伸びています。

5. 「合従連衡」などの他社との積極的な連携・提携

先に真貝からもありましたが、**この業界は今、「合従連衡」が活発に行われています。いくつかのパターンがあります。**

- ①同業同士での合従連衡
- ②近隣業種間での合従連衡
- ③川上・川下の縦での合従連衡

合従連衡の中軸になるべく、積極的に動いているところもでてきており、逆に中軸にはなれないけれど、専門性が高く、差別化できているところは複数の合従連衡からの「お誘い」を受けており、「どこと組めば自社にとって一番良いのか」を選べる立場になっています。**中軸になるか、優位な立場で加わるか、のいずれかを考える必要があります。**

プロフェッショナルサービスファームの他社との提携・連携

プロフェッショナルサービスの中で元気な会社がやっていることとして、「他社との連携・提携」があります。先にもありました「合従連衡」もその1つです。

お互いの足りない部分を補いながら、例えば、「資本・資金」を供給する側と「ノウハウや人財、ネットワークやビジネスモデルを持ってる側」というような形で事業連携・業務提携だけでなく、資本・資金の部分も絡めたようなものが増えています。いくつか例を挙げます。

▶ コンサルティング会社のDX化の推進

デロイト トーマツ グループがローコードのデータ分析ツールを持つコンサルティング会社の「LHit」の株式を取得。LHitはローコード・ノーコードのツールを活用したデータ分析コンサルティング事業において、ツール導入や活用支援の領域における高度な技術力と豊富な実績を有している。デロイト トーマツは、クライアントのデジタル変革(DX)の推進を、戦略策定から実行、保守・運用まで一貫して(End-to-End)支援する体制の強化を打ち出しており、LHitの株式取得も、グループの戦略投資の一環として実施した。

▶ 広告代理店のBX・DX化の推進のための協業

電通グループは、企業のイノベーションや変革を支援するイグニション・ポイントと資本提携を行う。協業により、顧客企業の事業変革を実現するビジネス変革領域(BX)とマーケティング基盤の変革を実現するデジタル変革領域(DX)の事業強化を推進する。

電通グループは顧客企業と社会の持続的成長にコミットする「Integrated Growth Partner(インテグレートド・グロース・パートナー)」への進化を目的とした「ビジネスフォーメーションの変革」を推進しており、一方、イグニション・ポイントは、創業期から新規事業の創出やBX・DXを強みに社会や顧客企業が抱える課題の解決に取り組むコンサルティング事業と、企業・アカデミア・行政とのエコシステムの組成による新規事業の創発を行うイノベーション事業を展開しており、両社の強みを掛け合わせることで、相乗効果が期待できる。

▶ コンサルティング会社が広告・クリエイティブの領域へ拡大

アクセンチュアは、世界屈指の革新力と影響力を持つクリエイティブエージェンシー「Droga(ドロガ)5」をグループイン。アクセンチュア インタラクティブは、Droga5を傘下に加えることで、企業成長に資する顧客体験を設計、提供するエクスペリエンスエージェンシーとして、その体制強化を図る。アクセンチュア インタラクティブはDroga5の買収を通じて市場での圧倒的な優位性を築き、顧客の更なる成長に貢献することが可能となる。

先のページでは外資や大手・中堅同士の提携・連携の事例でしたが、先にも書かせていただきましたがこの流れは中小へもきています。そのような例をいくつかあげさせていただきます。

▶ 業務領域を縦に横に広げ、総合化していく

中小・中堅企業、医療機関を対象としたPR支援サービスを提供している「Enjin」が、中小・中堅企業、医療機関における経営課題がますます複雑化し、その課題を解決に導くサービスの需要が急激に伸びていることを背景として、PR戦略の構築やリスクマネジメント、海外PRをしているアズ・ワールドコムジャパン」の株式を取得。営業力やノウハウ、経営資源とのシナジーによって、既存サービスの強化や事業領域の拡大、それによる需要拡大をしていく。

▶ アナログマーケティングコンサルティング会社が戦略の見直しでデジタル広告・メディア会社との資本提携で業態サービス転換

パチンコホール向けの広告会社の「ゲンダイエージェンシー株式会社」はパチンコホールの折込広告や店内広告の提案、制作で業績を伸ばし上場。それがここ10年間で「パチンコホールの縮小」「業界への規制強化」「アナログ広告の縮小」のトリプルパンチで業績を大きく落としていました。

2018年を大転換期として、「パチンコ以外の業種への領域拡大」「デジタル広告サービスへの領域拡大」を複数の会社との連携で行い、利益ベースも順調に推移している。



■ ゲンダイエージェンシーが連携してきた会社・事業

会社名・事業名	事業内容	形態
株式会社ジュリアジャパン	映像・Web制作企画	株式譲受
株式会社ユーアンドユー	広告の企画・媒体枠販売	株式譲受
FIT search	フィットネス施設検索サイト	事業譲受
777	パチンコファン向けサイト	事業譲受
Up to You	子育て情報サイト	事業譲受
スイミング情報ネット	スイミングクラブ検索サイト	事業譲受
株式会社プレスエー	送客支援メディア運営	株式譲受
ミコスマ!	ハウスクリーニング業者比較サイト	事業譲受

▶ 社員10人未満の会社の企業価値を見極めてお互いに業容拡大

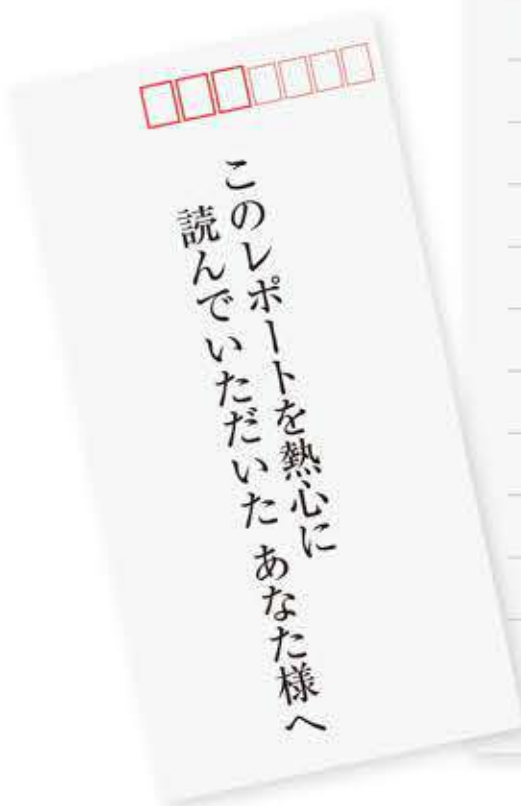
こちらは私ども船井総研の事例です。船井総研の「製造業向けコンサルティング」の顧客先の補助金申請において、パートナーとして製造業の顧客を紹介させていただいていた「成長戦略」という会社の創業オーナー社長から「後継者不在、更なる事業拡大をしたいという思いがあり、どこか一緒にやってくれる会社を探してくれないか」という相談を受けました。

社長は当初、「うちみたいな小さい会社はどこも興味を持ってくれないんじゃないか？」と考えてましたが、私どもからすると、超専門化した会社で独自性もあると思っていましたので、船井総研そのものがパートナーになることを考え、数ヶ月かけてお互いをさらに深く知る機会を持って、2023年1月にグループインしてもらいました。

「成長戦略」の持つ高い専門性に加えて、船井総研が「顧客拡大」「採用強化」をサポートすることで、順調に相互シナジーが出てきており、「製造業」以外の業種にも領域に拡大をしていっています。

船井総研グループでは同社以外にもコールセンターコンサルティング会社の「PROSEED（プロシード）」とシステム会社の「新和コンピュータサービス（現船井総研デジタル）」もジョインしていただいております、お互いのコンサルティング領域を拡大してきています。





今回のプロフェッショナルサービスファームの経営者であるあなた様に向けて、業界が成熟化し、業界再編がはじまることによって起こることや、それを好機ととらえている経営者の事例などを共有させていただきました。

このレポートの内容をより詳しく、リアルにお伝えさせていただきたく、1日限りの公開セミナーを企画しました。

本セミナーは単なる研修ではなく、方法論や事例、失敗談含め、惜しみなくお話しします。ぜひ、ご参加ください。

当日、お話しする内容の一部をご紹介します

- ▶ 成長期から成熟期を迎えて、プロフェッショナルサービスの定義が変わってきている
- ▶ 業際(業種と業種の境目)がなくなる
- ▶ プロフェッショナルサービスにおける伸びる市場と縮小する市場
- ▶ 顧客からみたプロフェッショナルサービス会社へ期待すること
- ▶ 元気なプロフェッショナルサービス会社の経営者が考えていること、やっていること
- ▶ 元気なプロフェッショナルサービス会社の新規顧客の獲得の取り組み
- ▶ 元気なプロフェッショナルサービス会社の採用への取り組み
- ▶ 元気なプロフェッショナルサービス会社の他社との連携・提携への取り組み
- ▶ 中小企業向けコンサルティング会社の船井総研が取り組んでいること

経営者もしくは後継者の方のご参加をお勧めします。

プロフェッショナルサービスファームの経営者であるあなた様に向けてのはじめてのセミナーのご案内です。

今回、お話しさせていただく内容はこれまでの価値観を変えるものかもしれない話ですので経営者ではないと決断が難しいのではと思われるからです。

また、今回のセミナーのご参加者様には、万全の体制を取らせていただきたく、このようなサポートもさせていただきます。

1. 今回のセミナーは「個別無料経営相談」もセットとなっております。セミナー終了後(5社限定)、及びセミナー翌週で時間を取ってますのでこちらも同時にご活用ください。
2. 個別無料経営相談のご対応をさせていただいた方には弊社のいくつかの研究会の中で1つ、無料ご招待(お試し参加)をさせていただきます。(※弊社の方でマッチするものをご提示させていただきます。)
3. 質疑応答の時間も取らせていただいております。

今回のセミナーの会場は日本全国どこからでもアクセスの良い東京駅丸の内北口より徒歩1分の弊社東京本社(丸の内)のセミナー会場となります。

新幹線でも飛行機でも首都圏各所からでも便利な場所です。

「東京かぁ・・・」「出張は久しぶりでおっくうだ」という方もいらっしゃるかもしれませんが、確かに単なる情報収集であれば、オンラインで事足りる世の中になりましたが、将来を大きく左右するかもしれないタイミングでは、あえてリアルでご参加いただき、双方向でコミュニケーションをとることで、理解を深めていただきたいのです。

なぜそこまでして このセミナーをご案内させていただいているのか？

それは、船井総研グループ53年のデータの中で、新しいテーマのセミナーの初期に参加される感度が高く、行動力の高い経営者は成功確率が高いということがわかっており、我々もそういった経営者の方と出会いたいからです。

あなた様にとって、このセミナーへの参加が、会社が1年後、いえ1年以内に、再度、成長軌道に乗るきっかけになると思えば、時間や投資は無駄にはならないのではないのでしょうか？

日常から隔離されたセミナー会場で、あなた様の会社の将来、社員の将来、自身の将来、家族の将来をじっくり考えていただきたいと思います。いつものオフィスでの「ながら視聴」では思い付かないような新たな発想が降って湧いてくるきっかけにもなります。

ぜひ、同業である私たちしかできない話を聞きに来てください。

2023年12月17日(日)

丸の内でお会いできるのを楽しみにしております。

【追伸】

実質的に席の確保が確実にお約束できるのは**あと数日**です！
というのも、このセミナーを成功させたくて、いつもより、少し早めにご案内しているためです。「あとで考えよう」とDMを机の上に置いたとたん、アッという間に申込期限が過ぎてしまいます。

今すぐスケジュールを確認し、
右記のQRコードを読み取ってお申込みください！



本セミナー主幹

株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員 M&A部門 統括

出口 恭平

(でぐち きょうへい)

profile

1977年 奈良県生まれ。関西大学社会学部社会学科卒業

大手コンサルティング会社を経て、2004年に株式会社船井総合研究所に入社。

2005年から「プロフェッショナルサービス」、特に法律事務所のコンサルティングの立ち上げを開始。現社長の真貝とともに、士業分野のコンサルティングを拡大し、船井総合研究所の主力3分野の1つとなった。

2014年から、「プロフェッショナルサービス」のジャンルを拡大・確立していくために、「医療・福祉・教育分野」の責任者として、同部門を主力部門に成長させた。

2020年3月、船井総合研究所 取締役 専務執行役員に就任。Webマーケティング会社、士業事務所、補助金コンサル会社、金融機関等、パートナーとの連携強化を推進。

2022年より、M&A部門の統括責任者を務め、成熟産業の成長瀬略型M&A、共生型M&Aを推進をしている。



プロフェッショナルサービス業界向けの初セミナーのご案内

今回のお話しさせていただく内容をスケジュールにしますと、
下記のようにしております。

第1講座 13:00~13:10	はじめに 今日、お伝えしたいこと 株式会社船井総合研究所 M&A部門統括 出口 恭平 (でぐち きょうへい)
第2講座 13:10~14:00	日本最大級の中小企業向け コンサルティング会社 トップの考える業界の現状と今後 ・プロフェッショナルサービス市場の市場規模と成長性 ・プロフェッショナルサービス市場が大転換期に ・成熟期における業界再編と新たな成長戦略 株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 真貝 大介 (しんがい だいすけ)
第3講座 14:15~15:05	成熟期を迎えた業界で、元気なプロフェッショナル サービスファームの経営者は何をやっているのか？ ・元気なプロフェッショナルサービスファームの経営者の取り組み事例 ・プロフェッショナルサービスファームの他社との提携・連携 ・「他力」の上手な活用方法 株式会社船井総合研究所 M&A部門統括 出口 恭平
第4講座 15:05~15:20	質疑応答
第5講座 15:20~15:30	最後に 本日もお伝えしたかったこと 株式会社船井総合研究所 M&A部門統括 出口 恭平
無料相談 15:45~	個別無料相談(1社様20分) 事前予約 先着5社限定

船井総合研究所の創業以来初めて、同業のプロであるあなた様に対して
同業である私たちにしかできないお話をさせていただきます。

開催概要

開催
日時

2023年 **12月17日(日)** **13:00~15:30**
(受付開始:12:00~)

※オンライン配信は行っておりません。
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

会場

株式会社船井総合研究所 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
(JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

参加
対象

経営者・後継者の方 ※担当者のみでのご参加はご遠慮ください。

定員

先着50名様

料金

一般価格 税抜 3,000円 (税込 3,300円) / 一名様
会員価格 税抜 2,400円 (税込 2,640円) / 一名様

お申込み期限

開催日の4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください※祝日や連休により変動する場合がございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加3日前、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

右記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)
右上の検索窓にお問合せNo「106040」を入力、検索ください。



※お申込みに関してのよくあるご質問は
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

