

東京ミッドタウン  
八重洲オフィス  
OPEN 記念

時価総額1,000億円超え企業の**経営戦略**の全貌 **初公開**  
船井総研ホールディングス経営戦略大解剖セミナー

船井総研 東京本社  
東京ミッドタウン八重洲  
OPEN 記念

時間	講座内容/講師名		
13:00 13:40	グループ経営戦略	高収益×持続的成長を実現するグループ経営	株式会社船井総研ホールディングス 代表取締役社長 中谷 貴之
13:40 14:20	中核企業事業戦略	DX変革×組織変革で事業イノベーション	株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 真貝 大介
選択制講座	人財・リスクマネジメント戦略	経営管理・経営企画・財務戦略	経営システム・DX戦略
※14:35~16:50の講座は選択制となり、各時間ごとに3つのテーマの中からおひとつずつお選びいただけます。お申込み時に講座をご選択いただけます。			
14:35 15:50	プロ人材採用とZ世代育成の組織変革	企業価値を高めるグループ経営の経営企画	DX×生成AIで企業変革を加速
	船井総研 執行役員 砂川大茂 船井総研 マネージングディレクター 宮花宙希	船井HD 執行役員 齊藤英二郎 船井総研 ディレクター 佐野暢彦	船井総研 ディレクター 橋本吉弘 船井総研 マネージャー 内田洋平
16:00 16:50	グループ経営を支えるリスクマネジメント	ROE20%超を実現の戦略財務部門の実務	会員制×サブスク 持続的成長を実現
	船井HD 部長 木澤圭一郎 船井総研 マネージャー 前田宣彦	船井HD 執行役員 春田基樹 船井総研 マネージングディレクター 宮井秀卓	船井総研 マネージングディレクター 村上勝彦 船井総研 マネージングディレクター 吉田創
17:00 17:25	総括 企業価値を高めるための『持続的成長×高収益化』を実現するグループ経営		
	株式会社船井総合研究所 本部長 松井 桂		

略称：船井HD（株式会社船井総研ホールディングス）、船井総研（株式会社船井総合研究所）

**初公開**

上場(IPO)後、企業価値を10倍にした**経営戦略**  
船井総研ホールディングス  
経営戦略大解剖セミナー

経営企画 人材戦略 財務戦略 コーポレートガバナンス DX戦略 事業戦略

企業価値を高める  
ホールディングス経営の全貌

プレミアム講演



グループCEO  
株式会社船井総研ホールディングス  
代表取締役社長

**中谷 貴之**

ポイント①  
持続的成長×高収益の両立の  
グループ経営で**企業価値10倍に!!**

ポイント②  
DX企業改革×組織改革で  
高収益事業へイノベーション!!

ポイント③  
1000人超の組織を変革させる  
採用・育成・定着の戦略人事部門!!

高収益×持続的成長を  
実現する事業改革

プレミアム講演



中核事業会社のトップ  
株式会社船井総合研究所  
代表取締役社長

**真貝 大介**

船井総研ホールディングス  
経営戦略大解剖セミナー

〈ご参加料金〉一般・会員ともに  
**10,000円(税抜)/1名様**  
(税込11,000円)

2024年4月12日(金)  
13:00~17:30(受付12:30より) 申込期日:4月8日(月)

**会場** 株式会社船井総合研究所 東京本社  
〒104-0028  
東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お申し込み方法

右記のQRを読み取りいただきお申し込み下さい。  
PCの方は下記セミナーページからお申し込み下さい。  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111270>



※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。  
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。  
※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。

開始日時 2024年4月12日(金) 13:00~17:30(受付12:30より)

会場 Funai Soken Holdings 2024年4月にOPEN  
株式会社船井総合研究所 東京本社  
(東京ミッドタウン八重洲)  
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

船井総研ホールディングス経営戦略大解剖セミナー お問い合わせNo. S111270

主催 Funai Soken <E-mail: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。  
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  
当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。) → 111270

Webページから  
セミナー情報をご覧いただけます。

# 「上場(IPO)後、企業価値を10倍にした経営戦略」



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  
**中谷 貴之**

## 持続的成長を実現し企業価値を10倍にしたグループ経営の全貌

時価総額1000億を超え、日本を代表する上場経営コンサルティンググループへ成長。2023年にはグループパーパス『サステナブルグロースカンパニーをもっと。』を策定し、同年4月には東京ミッドタウン八重洲へ移転し、世界に通じるコンサルティンググループを目指す。創業から乗り越えた二つの壁と未来戦略についてお伝えする。

## 創業から上場時代 カリスマ創業者からの脱却

非常に優秀な「カリスマ創業者」がご存命の場合、強力なリーダーシップで会社の業績を伸ばしていることが多いですが、企業の成長と共に創業者も年齢を重ね、持続的な成長が難しくなるという現実が必ず訪れます。当社は「カリスマ創業者からの脱却」の手段として上場(IPO)という選択肢を選びました。非上場の時には無い大きなコストと労力が必要となりますが、それ以上にガバナンスが効くことで成長を阻害する要素を抑えることができ、急成長が可能となります。合わせて、「生きる理念・教祖時代」から「教祖の言葉を伝承しつつ進化させる時代」へ転換する施策を進めることも、持続的な成長において重要な事柄です。

## 上場から企業価値10倍 高収益化×ストックビジネス化

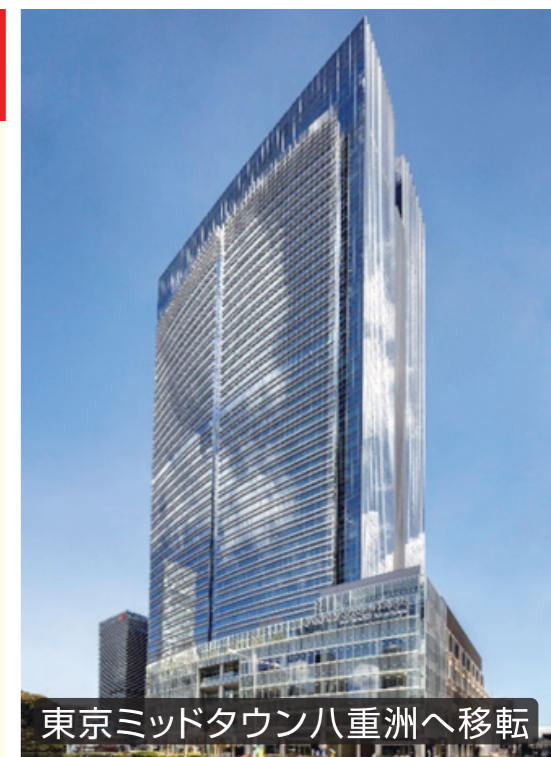
企業の価値を測る一つの指標である時価総額において、上場後100億前後で推移をしていた時価総額は、当時より10倍の1000億を超える状況となりました。企業価値10倍に向けては、二つの変革を進めました。経営コンサルティング事業自体は概ね高収益事業ですが、案件によって採算性の差が大きく、属人性が高く、不安定な部分がありました。そこで「ソリューション化」し「再現性が高く、短期間で、業績が上がる型化」を進めたことで「安定化」と「高収益化」を実現しました。合わせて「高額で大きなプロジェクトを短期間で行う」ことがコンサルティング業界では多い中「月次のご支援サービス化」と「研究会の強化」を行うことで、ストックビジネスモデルへの転換を実現し、より安定的に高収益事業を継続することが可能となりました。

## グループイン戦略 (M&A)

今年4月から船井総合研究所・船井総研デジタル・船井総研ITソリューションズは合併し、DX領域を中心に成長を加速させていきます。2014年にホールディングス体制へ移行し、それ以降、グループイン戦略を進めて参りました。グループインにおいては、現状、船井総研が持っていない強みを3年・10年・30年、それぞれの時間軸において見定め、成長の種を蒔くことを判断基準にし、進めることで、スパイラル成長を実現することを狙っています。あわせて「グループパーパス」を制定し、「企業のDNA」を浸透させつつ「時流に適応した理念・ビジョン」を掲げ、相乗効果が出る体制を構築しています。

## 未来の成長戦略 (中長期ビジョン)

日本から世界に通じるコンサルティンググループを目指す上で東京ミッドタウン八重洲への移転を行います。当該ビルは「ジャパンプレゼンテーションフィールド」というコンセプトであり、日本と世界を繋ぐ最前線に身を置くことで、今後、世界を目指すクライアントをサポートできる体制、世界から日本に進出されるクライアントをサポートできる体制を整えたいと考えています。あわせて、各エリアに分散しているグループ会社メンバーをワンフロアで一堂に会することで、コミュニケーション・ノウハウ共有・研究開発を可能にし、より総合的で高品質なサービス提供を実現し、更に成長を続けたいと考えています。



### プロフィール

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 中谷貴之  
1968年岡山県生まれ。1991年株式会社船井総合研究所(現船井総研ホールディングス:コード番号 9757 東証プライム市場)に新卒入社。経営コンサルタントとして活動後、コンサルティング部門の責任者として業種毎の即時業績アップビジネスモデルの開発推進、会員制の業種別経営者勉強会の全社展開、新卒採用毎年100名超等を推進し、属人性が高いと言われるコンサルティングビジネスの持続的成長の仕組みづくりを主導。2016年株式会社船井総合研究所代表取締役社長。2023年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(現任)



株式会社船井総合研究所  
代表取締役社長 社長執行役員  
真貝 大介

## 持続的成長を実現する「三大」イノベーション・マネジメント

今では主力三大業界の1つである土業部門、開拓が困難だと言われていた金融財務部門を立ち上げ、活躍が難しいと言われていた女性コンサルタントによる部門長の輩出、対応が遅れていたデジタルシフト・DX領域拡大を進め、現在はエンジニア活用を推進するといった数々の変革をどのように進めてきたのかをお伝えする。

## 人材組織変革 タレント開発からエンプロイーサクセスへ

### ■新卒:キャリア比率の最適化

船井総合研究所は一般的なコンサルティング会社とは**正反対に新卒比率が高く**、キャリア比率が低い状態でした。既存領域を伸ばす、既存の事業モデルを伸ばす上では、強いのですが、**新しい領域と開拓するには時間がかかってしまうため**、キャリアの存在は非常に重要です。新領域を開拓する上でもキャリアの比率を高め、融合を図っています。

### ■ダイレクトリクルーティング強化による新規事業立ち上げの加速

**新規事業部門が直接的に必要な人財を採用できるようにしたことで**、既存事業にはない専門性を持った人財の採用が進み、新規事業立ち上げスピードを向上させています。

### ■増益、平均年収アップ、離職率改善の計画的善循環づくり

年次に関係無く全員の平均年収アップを実現するために、ローテーション制度を廃止し、**若手の早期活躍・リモート比率を増やしたことによるトップラインの引き上げ**を中心に平均生産性を上げ、定着率改善→増益→年収UPの善循環を実現しています。

### ■人的資本データの可視化

組織SANBOを活用したエンゲージメントデータ、離職率、採用コスト、離職コスト、女性管理職比率、DX人財比率、育児休業取得率といったデータを可視化することで、**組織の変化を可視化し、施策をピンポイントに実施できる体制**を構築しています。

## デジタル変革 アフターデジタルは「ネオアナログ」

### ■トップが推進するDX特区

全社を一気に変えるには時間も労力もかなり大きなものになります。**社長直下で調整を極小化し、進捗を常に追う体制を作り**、DXを加速させています。

### ■コツコツ変革を続けて、成果を確認しながら進めるローコードDX

外部に開発を委託をせずに社内でテストを繰り返しながら進めることで、**大きなリスクを背負うことなく、確実にDXを進める**ことができます。

### ■ネオアナログ＝「アナログ人材が活躍できる」DXプロジェクト

変革の推進力が出た後は、**不得意なメンバーを中心としたDXプロジェクトを進めていくことで**、不得意なメンバーでもデジタルを活用できる体制を構築しています。

## 事業変革

## 「異能」人材活躍による新規事業開発

### ■新規客×新規商品はM&Aで、既存×新規はインキュベーション

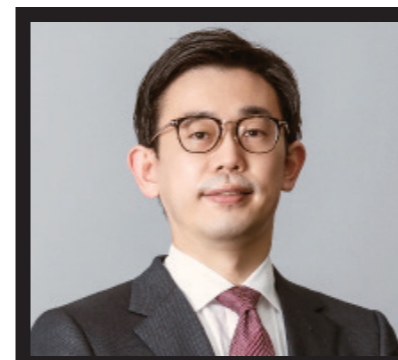
外部資本活用と内部資本活用において、**明確に用途を分けて実行**しています。

### ■新規人財の採用&組織化こそ、新規事業の最大の目的

新規人財を確保する上では、**活躍できる場を確保することが最優先**です。活躍できる場があるから採用ができ、組織化できることで、より大きな成果に繋がっています。

### ■本業より収益性、成長性が高い市場を探し続けるR&Dカルチャー

事業開発における成果を発表する機会を高頻度で設定し、**評価にも組み込むこと**で、常に市場を探す意識を根付かせると共に、年に1～3つの新事業の立ち上げをしています。



### プロフィール

株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員 真貝大介  
神戸大学経営学部卒業後、2001年株式会社船井総合研究所入社。土業コンサルティング部門を船井総合研究所の主力三大業界のひとつ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した。マネジメントではダイバーシティを推進し、女性コンサルタントリーダーを多数輩出した他、社内のデジタルシフトプロジェクトの責任者を務めた。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進め、Zohoとのパートナーシップ、エンジニア部隊の拡充、DXコンサルティングの推進を牽引している。

# 企業価値10倍にしたグループ経営を支えるスペシャリストによる経営大解剖

## 企業価値を高めるグループ経営の経営企画

- ☆ パーパス、ミッションを実現するための経営企画
- ☆ 持続的成長×高収益を実現する事業ポートフォリオ構築
- ☆ グループの事業会社の業績をマネジメントする経営指標
- ☆ 成長を加速させる戦略的ビジネスパートナー開拓と協業
- ☆ 時価総額（企業価値）を向上させるIR・広報戦略



株式会社船井総研ホールディングス  
執行役員 齊藤 英二郎



株式会社船井総合研究所  
ディレクター 佐野 暢彦

## ROE20%超えを実現の戦略財務部門の実務

- ☆ 時価総額1000億円超に変えていった経営・財務改革
- ☆ 積極的な事業投資、人的資本投資による資本効率の向上
- ☆ グループの管理会計強化による高収益化と財務健全化の実現
- ☆ ESG評価機関に評価向上をさせる事業投資、及び環境経営
- ☆ グループを成長につなげるM&Aと事業会社の再編



株式会社船井総研ホールディングス  
執行役員 春田 基樹



株式会社船井総合研究所  
マネージングディレクター 宮井 秀卓

## プロ人材採用とZ世代育成で組織変革

- ☆ 社員1000人超の組織をマネジメントするHR部門の役割
- ☆ 長期インターンヘシフトで、採用の人材レベルが劇的向上
- ☆ Z世代を稼げる人材に育てるイネーブルメントの凄い仕組み
- ☆ 女性活躍、外国人活躍をさせる組織風土の改革ストーリー
- ☆ プロ人材採用×組織変革の新規分野開拓で、高成長を実現



株式会社船井総合研究所  
執行役員 砂川 大茂



株式会社船井総合研究所  
マネージングディレクター 宮花 宙希

## グループ経営を支えるリスクマネジメント

- ☆ 持続的成長と、企業価値向上を支える戦略的財務部門
- ☆ 経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備
- ☆ グループの事業会社の経営を守るコーポレートガバナンス監督機能
- ☆ 過半数の多様性に整合した社外取締役より、ガバナンス強化
- ☆ 情報セキュリティのガバナンス強化で、情報漏洩リスクの防衛



株式会社船井総研ホールディングス  
部長 木澤 圭一郎



株式会社船井総合研究所  
マネージャー 前田 宣彦

## DX×生成AIで企業変革を加速

- ☆ SaaS企業の戦略的提携によるDXソリューション開発で、新たな成長へ
- ☆ ローコードDXで、業績向上×生産性向上を実現
- ☆ グループ内のDX企業変革で起こった事業のイノベーション
- ☆ エンジニアを短期的に育成する教育プログラムの仕組み
- ☆ chatGPTの出現により、新しい働き方イノベーション



株式会社船井総合研究所  
ディレクター 橋本 吉弘



株式会社船井総合研究所  
マネージャー 内田 洋平

## 会員制×サブスクで持続的成長を実現

- ☆ 会員制度×サブスクの経営者コミュニティ戦略で持続的成長
- ☆ 経営者コミュニティよりクライアントからのLTV最大化
- ☆ 経営者交流からのマッチングで、成長ビジネスを創出
- ☆ 会員7000社のコミュニティの存在により、協業企業が増加
- ☆ SaaSのグローバル企業が、経営者コミュニティに協業支援



株式会社船井総合研究所  
マネージングディレクター 村上 勝彦



株式会社船井総合研究所  
マネージングディレクター 吉田 創