

2024年 コンサルティング・プロフェッショナルサービスファーム 経営者セミナー

第1講座 13:00～14:10

トップマーケター 神田昌典氏の目線 ～コンサル会社の新成長戦略 オーナー依存の集客からの脱却～

- ① 顧客の集客アップ・売り上げアップにこだわり続ける
- ② 既存コンテンツ・サービスの磨き込みと新しいコンテンツ・サービスの創出
- ③ 案件基盤としての有料会員組織の必要性
- ④ 新規顧客開拓のための自社のマーケティング手法
- ⑤ コンサルティング業界の近未来
- ⑥ プティック系コンサルティングファームのオーナー経営者の事業承継と第二創業

ゲスト講師 アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役CEO **神田 昌典氏**

14:10～14:25 **休憩**

第2講座 14:25～15:25

日本最大級の中堅・中小企業向けファームの目線 ～顧客と自社のサステナブルな成長のためにこの2年でやってきたことと 中小企業向けのプラットフォームとしての役割～

- ① 「リアル」を取り戻し、先行指標としての有料セミナーの集客アップと会員数アップ
- ② 人材難・人件費高騰の中での新卒採用・育成モデル、プロフェッショナル採用の更なる磨き込み
- ③ R&D強化によるソリューション・コンテンツの継続的開発
- ④ 中堅企業向けコンサルティングは「ブルーオーシャン」
顧客の成長ステージに応じたソリューション提案によるLTVの増大
- ⑤ 船井総研グループの投資戦略
- ⑥ 船井総研の持つ中小企業向けのプラットフォーム

株式会社 船井総合研究所 取締役専務執行役員 **出口 恭平**

15:25～15:40 **休憩**

第3講座 15:40～17:00

パネルディスカッション・質疑応答 「これからの中堅・中小企業向けファームに求められること」**神田 昌典氏** **出口 恭平**

セミナー詳細

2024年 **10月19日(土)**

開催日時

開催時間 **13:00～17:00** (受付開始: 開始時間30分前～)

お申込み
期日

- ・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

※祝日や連休により変動する場合がございます。

開催場所

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

〒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)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。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。

受講料
(1名様)

一般価格

税抜**3,000円** (税込**3,300円**) /1名様

会員価格

税抜**2,400円** (税込**2,640円**) /1名様

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適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118155>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「118155」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。

2024年 コンサルティング・プロフェッショナルサービスファーム 経営者セミナー

延べ2万人の経営者を導いた
トップマーケターであり
プティックファーム代表
神田 昌典氏

日本最大級の中堅・中小企業向け
コンサルティングファーム 船井総合研究所
コンサルティング部門 統括責任者
出口 恭平

長年に渡り日本をリードするトップマーケターとして、コンサルティング会社経営者として、これまでに延べ2万人が参加した経営者組織「次世代マーケティング実践会」を率いる**神田昌典氏**と日本最大級の中堅・中小企業向けコンサルティングファーム 船井総合研究所の**900名を超えるコンサルティング部門統括責任者 出口恭平**が語る、最初で最後のセミナー企画！

コンサルティング・プロフェッショナルサービスファームの勝ち筋

特別ゲスト講師

神田 昌典氏

日本を代表するトップマーケター
日本有数の経営者組織
「次世代マーケティング実践会」主宰
アルマ・クリエイション株式会社
代表取締役CEO

トップマーケター
神田 昌典氏と

船井総合研究所の900名を超える
コンサルティング部門を率いる

出口恭平との

パネルディスカッション

これからの専門ファームに
求められること

2024年 **10月19日(土)**

13:00-17:00(受付12:30より)@船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

コンサルティング・PSファーム 経営者セミナー

お問い合わせNo. **S118155**

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
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

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。) →

118155



はじめまして

株式会社船井総合研究所の出口恭平と申します。

コンサルティング・プロフェッショナルサービスファーム向けとしましては
第3弾となりますレポートをお送りさせていただきます。

第1弾、第2弾のレポート後のセミナー開催、経営相談を受けさせていただいた中で経営者の皆様から多くのご相談をいただきました。
また、ここ最近は「規制強化の波」「人件費高騰による利益率の低下」「新規受注の先細り」「業界の株価の急落」など、業界環境が激変しています。

業界市場は変わらず2桁成長を続けており、新規参入も盛んです。
一方ご存じの方も多いかと思いますが、倒産件数も2023年は過去最高（東京商工リサーチ調べ）となっています。

このような業界環境下におきまして、2024年10月19日（土）に【東京ミッドタウン八重洲 サステナブルスクエアTOKYO】にて第3回目のコンサルティング・プロフェッショナルサービスファーム経営者向けセミナーを開催させていただきます。

今回は特別ゲスト講師として長年に渡り、多くの企業に成果をもたらし続ける
トップマーケターの神田昌典（かんだまさのり）氏をお迎えし、
「～コンサル会社の新成長戦略 オーナー依存の集客からの脱却～」
というテーマでお話させていただきます。

神田氏の同業界へのご登壇は非常に稀で貴重な機会です。
ぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員

出口恭平

<特別ゲスト講師> 神田 昌典 氏 プロフィール

長年に渡り、多くの企業に成果をもたらし続けるトップマーケター
コンサルティングファーム「アルマ・クリエイション」代表
顧客獲得実践会（現在は「次世代マーケティング実践会」）を主宰
同会は、のべ2万人におよぶ経営者・起業家を指導する最大規模の経営者組織に発展
「ダイレクトレスポンスマーケティング」を日本に普及させ、独自のマーケティング手法を開発し
マーケティングやコピーライティングの本でベストセラーを連発。
「コンサルタント」という職業へ注目を集める一役も担い、多くのコンサルタントに影響を与えた。
2007年、「日本のトップマーケター」に選出（[GQ JAPAN]調査）
2012年、amazon年間ビジネス書売上ランキング1位を獲得
2018年、マーケティングの世界的権威のECHO賞の国際審査員に選出
経営コンサルティング会社2社の顧問もつとめる



激動の2024年を超えて コンサルティング業界の 現状と未来への展望

■ 激変する業界

2024年は実にさまざまなことがコンサルティング業界に起こりました。その中でも大きなインパクトを与えたことが下記の4つになります。

規制強化の波

業界における複数の不正や社会的な指摘により、法的規制と業界自主規制が強化されました。これに伴い、透明性の向上と業務運営の厳格化が強く求められるようになっていきます。

2. 増加するコストと低下する利益率

- ・人件費の増加：優秀な人材を確保するためのコストが増加
 - ・採用費用の増加：新たな人材の確保に伴うコストが増加
 - ・受注リードタイムの長期化：成約までの時間が長引き、コストが増加
- これらにより、業界全体で営業利益率が大幅に低下しました。

3. 市場の成長と競争の激化

市場全体は依然、成長を続けており、他業種と比較しても営業利益率は高い状態が続いています。ただそれ以上に新規参入が急増し、企業間の競争が激化し、結果として、企業あたりの売上が鈍化しています。

4. 株価が高水準から急落

コンサルティング業界の上場企業の株価はこれまで高い水準を保っていましたが、ここ1年で急落。株式市場からの評価も厳しくなり、企業価値の維持が課題となっています。

別頁にデータでまとめてますが、コンサルティング業界全体として見ると、

- ①市場自体は引き続き成長
- ②それ以上に新規参入の激増
- ③1企業あたりの売上の低下
- ④あらゆる面でのコストアップ
- ⑤1企業あたりの収益率の低下
- ⑥結果としての「減収・減益」

という状況が大半の会社では続いています。

■ コンサルティング・プロフェッショナルファームとして取り組むべきこと

前述のような課題が満載の中で「何をやっていけば良いのか?」「好調なファームは何をしているのか?」というご相談を受けることが増えています。
この業界にとっての以下の取り組みが必要となっており、それらに向けての課題が顕著になってきています。

新規案件の顧客の受注強化

小規模ファームの場合は既存取引先や金融機関からの紹介やオーナー社長の人脈による受注に頼っているところが多く、それが先細りしていつています。
自力での新規開拓が求められています。がノウハウやリソースが不足していてなかなか進まないのが実際のところのようです

2. コンサルティング機能の強化・付加

提案営業や付加価値を向上するためのコンサルティング機能を持ちたいと考えているファームが増えています。しかしながら社内育成には時間がかかりますし、適切な人材の採用が難しかったりします。

3. 安定した収益基盤の構築

紹介案件の減少と競争激化の中で、フロー型(スポット型)受注からストック型(継続型)ソリューションへ移行し、安定した売上と利益を確保することが重要になってきています。
ストック型への移行のためには自社固有のノウハウを体系化し、ビジネスモデル化していく必要があります。

4. デジタル活用

Webマーケティング強化による新規顧客の取り込みやデジタル活用による社内業務の効率化が中小企業の中でも進む中、この業界のデジタル化は遅れています。それが前述の新規顧客の取り込みや収益基盤の構築を遅らせている要因にもなっています。

上記の取り組みが出来ているか否か、どの程度進んでいるのかが、今後の勝ち残りや企業成長に大きく影響を与えていきます。

■ 提供サービス・規模別の動向

この業界の市場は他業界と比べて伸び率の高い市場であり、収益率も高いです。
しかしながら、ここ最近、伸び率、収益率とも鈍化してきています。
毎年、東京商工リサーチの企業データをベースに独自に市場分析をしています。
ご自身の会社の提供サービスや企業規模と見比べていただき、ご参考下さい。
(※更に詳しいデータや解説の入った資料はセミナー当日のテキストに掲載します)

■提供サービス別

	売上伸び率			税引後利益率		
	前期比	前々期比	伸び率比較	前期	前々期	利益率比較
補助金コンサルティング	105.3%	153.5%	×	6.5%	7.0%	△
M&Aアドバイザー	111.2%	120.5%	×	7.9%	7.9%	△
BPO・アウトソーシングコンサルティング	107.6%	103.1%	○	3.3%	2.4%	△
再生・財務・会計コンサルティング	102.3%	106.7%	×	7.8%	8.7%	×
IT コンサルティング	112.1%	115.6%	×	5.0%	4.7%	△
WEBマーケティングWEB制作	106.5%	105.8%	×	3.8%	1.6%	○
HR（採用・組織）コンサルティング	112.4%	115.5%	×	6.5%	7.2%	×
人材派遣	105.6%	107.2%	×	1.9%	2.0%	△
人材紹介	106.0%	112.4%	×	2.1%	3.4%	×
ブランディングコンサルティング	108.4%	103.4%	○	2.7%	3.8%	×
広告活用・広告運用	107.2%	103.8%	○	2.1%	2.2%	△
インバウンド・海外進出コンサルティング	106.6%	99.0%	○	2.7%	5.1%	×
調査・リサーチ	102.4%	102.8%	△	4.2%	4.8%	△
コスト削減コンサルティング	121.6%	114.0%	○	4.5%	3.1%	○
業種専門コンサルティング	104.6%	105.6%	△	3.0%	4.1%	×

■ファームの規模別

大企業(2,001 人以上)・上場企業	111.2%	119.3%	×	7.7%	8.0%	×
中堅企業(101 ～2,000 人)	110.7%	111.2%	△	3.9%	4.2%	×
中小企業①(31 ～100 人)	108.5%	110.0%	×	4.1%	4.3%	×
中小企業②(6 ～30 人)	105.8%	107.0%	×	3.4%	3.7%	×
小規模企業(～ 5 人)	103.2%	103.7%	△	4.1%	4.8%	×

全体平均	104.9%	105.7%		3.9%	4.4%	
------	--------	--------	--	------	------	--

神田昌典氏と船井総研 出口恭平の洞察 ～これからの専門ファームに求められること～

そのような環境下において、今後の業界のあるべき姿を世界的なトップマーケターでもあり、現在も250社が参加する経営者組織を率いる神田昌典氏をゲストに迎えて「～コンサル会社の新成長戦略 オーナー依存の集客からの脱却～」というテーマでお話しいただきます。

- ・中小企業オーナーの最大テーマである集客を、コンサルタントとしてどう支援すべきか
- ・「なんでもやります」型の専門コンサルティングが陥る問題点と、神田氏のダイレクトレスポンスマーケティングが支持される理由
- ・専門ファームにおいて、会員組織がいかに重要か、そしてそれをどのように構築したのか
- ・自社マーケティングが苦手なコンサルティング会社に対する戦略的アドバイス
- ・「あと2年で今の仕事はなくなる」という神田氏の警告と、その対策
- ・新しい教育事業を始めたきっかけと、その背景にある考え

等をお話しいただきます。
また船井総研 出口とのパネルディスカッション・質疑応答の時間も取っております。

また、船井総研グループの中核企業の船井総合研究所の取締役専務として900名のコンサルタントを統括させていただいております弊社取締役の出口より、コロナ禍・コロナ禍明けでなぜ、船井総研グループが成長し続けられている理由を話させていただきます。

- ・コロナ後の早期リアル回帰(出社、訪問、対面セミナー)の効果と集客および会員数との相関関係
- ・船井総研の新卒採用、リファラル採用、定着率向上の取り組み
- ・部長の主要な役割が商品開発であること
- ・中堅企業向け市場のブルーオーシャンの特性と、船井総研の独自商品開発
- ・八重洲オフィスへの移転・拡張の理由と、集客および採用への投資効果
- ・船井総研の会員組織、ソリューション、営業体制、商品開発体制の活用事例

等、これまで外部に話してこなかった船井総研の継続的成長の秘密をお話しさせていただきます。

最後までレポートをお読みいただき、ありがとうございました。
神田昌典氏をゲストに迎えてのブティックファームの勝ち筋と船井総研グループの中小企業向けコンサルティングの取り組みをリアルにお聞きいただく、最初で最後の機会です。
経営者様もしくは後継者様には、ぜひご参加いただきたい内容です。

本レポートの内容をさらに深く理解し、今後の経営戦略に大いに役立てられるセミナーとなっております。経営の方向性を決定する機会にもなるかと思いますので、経営者様ご自身でぜひご参加ください。

今回のセミナーは特別ゲスト講師の神田昌典氏のご登壇もあり、満員締め切りの可能性が高いです。
ぜひお早目にお申し込みいただき、確実にご参加いただけますようお願いいたします。
皆様のご参加を心よりお待ちしております。

<本セミナー主催> 株式会社船井総合研究所 出口 恭平 プロフィール

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、土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、土業事務所、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。



お申込みは右記のQRコードから

「コンサルティング・PSファーム 経営者セミナー」

2024年10月19日(土)

開催時間 13:00～17:00
開催場所 船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

