

コンサルティングファームの 新・成長戦略

【特別企画】
オフィスツアー

12:30～13:00

「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」全貌公開！

船井総研講座

13:00～14:00

船井総研グループの新・成長戦略
～同業連携と組織再編による領域拡大～

14:00～14:20

出口の講座を踏まえての
参加者同士でのグループディスカッション

14:20～14:40 休憩

特別ゲスト講座

14:40～16:40

現代最強マーケター 森岡毅氏が語る
～これからの時代を勝ち抜く武器～

16:40～17:00

森岡氏の講座を踏まえての
参加者同士でのグループディスカッション



株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員 兼
株式会社船井総研あがたFAS
代表取締役社長

出口 恭平

株式会社 刀
代表取締役CEO

森岡 毅 氏

セミナー詳細

2025年 4月3日 (木)

開催時間 12:30～17:00
(受付開始：開始時間30分前～)

開催日時

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

〒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）

諸事情により、やむを得ず会場を変更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兼ねますので、ご了承ください。

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。

受講料
(1名様)

一般価格 税抜 12,500円 (税込13,750円) /1名様 会員価格 税抜 10,000円 (税込11,000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。

※本セミナーのご参加は経営者限定とさせていただきます。
その他、弊社側の判断でお断りさせていただくことがありますのでその旨、ご承知おきください。

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/125423>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索窓に「125423」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。

コンサルティングファーム業界
プロフェッショナルサービスファーム業界

経営者サミット

100名限定！

新・成長戦略

特別ゲスト講師

現代最強マーケター

森岡 毅氏が語る

これからの時代を勝ち抜く武器

経営危機にあったUSJに「森岡メソッド」を導入し、わずか数年でV字回復させたことで広く知られる戦略家・マーケター。その使命完了後、株式会社刀を設立。成熟市場の外食産業や製粉・パスタ、金融、観光など多岐に渡る業種・業界で次々に事業成長を実現。その森岡氏が次世代のコンサルタントに向けてビジネスの要諦を語ります。

森岡氏率いる沖縄の北部地域での
世界レベルのテーマパークプロジェクト
「ジャングリア沖縄」
2025.7.25 GRAND OPEN いよいよ始動！

船井総研講座

船井総研グループの 新・成長戦略

成熟期を迎えたコンサルティング業界において、そのライフサイクルに対応して船井総研グループが新たな成長ステージに向かっていく中でこの2年間、同業他社との連携やグループ内再編を行うことでどのような成長戦略を取ってきたのかを公開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 兼
株式会社船井総研あがたFAS 代表取締役社長

出口 恭平

株式会社 刀
代表取締役CEO

森岡 毅 氏

2025年4月3日 (木) 12:30～17:00

@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

※本セミナーのご参加は経営者限定とさせていただきます。その他、弊社側の判断でお断りさせていただくことがありますのでその旨、ご承知おきください。

コンサルティングファームの 新・成長戦略

お問い合わせNo. S125423

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。) →

125423



貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

船井総合研究所の出口恭平と申します。

さて、来る4月3日(木)に第4回目のコンサルティング業界向けのセミナーを開催する運びとなりました。これまでの3回同様に変化の激しいコンサルティング・プロフェッショナルサービス業界においての「新しい成長戦略」の考え方に関してのお伝えさせていただきます。

昨今、この業界が更に大きく変化しています。その背景としては、業際(業界の業界の境目)がなくなってきており、様々な企業がこの業界に参入をしてくれています。それに従って「コンサルティング」というものが幅広く認知されるようになってきており、様々なメディアでも取り上げられるようになってきています。

参入企業としては、人材派遣会社やDX会社、M&A仲介会社、SaaS商材提供会社、BtoBサービス提供会社など、様々で一定数の法人名簿を持つてるような企業が多く、税理士事務所や会計事務所もコンサルティング化してきており、金融機関もコンサルティング会社の事業会社の強化を図ってきています。

また、コンサルティング業で起業するベンチャー企業も激増しています。

これらの影響もあり、大企業・中堅企業を対象としてきたこの業界も中小企業や個人企業のような社員数が数名から数十名の会社もコンサルティングを活用するようになり、コモディティ化が進んできています。

また、採用市場・転職市場でも人気業種として上げられるようになり、それに伴って人件費が高騰してきており、人材の流動性が高くなり、組織の安定化を図るということが難しくなってきました。

過去のセミナーでもお伝えしてましたが、顧客獲得において、これまではオーナー経営者の人脈や金融機関や士業(税理士事務所・会計事務所等)の紹介や連携というようなルートが中心でしたが、先にも書きましたが、それらがコンサルティングを内製化するようになり、それがなくなっています。独自の受注方法であったり、コンサルティング会社としての独自の切り口での顧客への提案ができるかどうかという差別化要素があるのか、それをどのように打ち出していくのか、それをどのような体制で受注に繋げていくか、受注に繋げた企業の継続率をどのように上げていくか、ということができないと生き残っていけなくなっています。

今回のセミナーにおいては、この業界で成長戦略を着実に実行されてこられた代表的な企業として「株式会社刀 代表取締役CEO 森岡毅氏」をゲストにお迎えしました。皆様、ご存知かとは思いますが、ここ数年、トップクラスで注目を集めているコンサルティング会社の経営者です。

レジャー業界に限らず幅広い業種において、森岡社長のマーケティングメソッドや経営メソッド、再生メソッドを活用されて数多くの企業を成功に導いています。

同業のコンサルティング業界に向けて森岡社長が登壇はされるのはこれまでにはなく、はじめてのことです。

また、船井総研グループの新会社、「株式会社船井総研あがたFASの社長に就任させていただきました私、出口恭平(株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員も兼務)」も登壇させていただき、船井総研グループがコンサルティング業界において日々の業態の変化に対応し、特にこの一年で大きな変化を遂げた経緯について公開させていただきます。

非常に貴重な機会であり、事業主様限定でかつ、100名様限定となっておりますので、即時に満席になりますので、ぜひ早めにご申し込みいただければと存じます。

※本セミナーのご参加は経営者限定とさせていただきますのでそれ以外の方のお申し込みはお断りさせていただきます。
また、弊社側の判断でお断りさせていただくことがありますのでその旨、ご承知おください。

株式会社 船井総合研究所 取締役専務執行役員 兼 出口 恭平
株式会社 船井総研あがたFAS 代表取締役社長

特別ゲスト講師

現代最強と評されるトップマーケター

株式会社 刀 代表取締役CEO 森岡 毅 氏



神戸大学経営学部卒業。
1996年にP&G入社。ヴィダルサスーンなどのヘアケアブランドのブランドマネージャーを歴任し、日本ヴィダルサスーンの黄金期を築いた。P&G世界本社(米国シンシナティ)でも要職を歴任。
2010年、USJ(ユニバーサル・スタジオ・ジャパン)に入社。当時、深刻な経営難に陥っていたUSJに高等数学を用いた独自の戦略理論を構築した「森岡メソッド」を導入し、たった数年でV字回復させた立役者として広く知られている。「ハリー・ポッター」エリアの導入や、徹底した消費者理解から生み出したハロウィーンのホライベントの開催など、数々の斬新なアイデアで、USJの入場者数を毎年増加、入社当時700万人強だった年間来場者数を1460万人へと成長させた。
経営再建の使命完了後の2017年にマーケティング精鋭集団、株式会社 刀を設立。「マーケティングとエンターテインメントで日本を元気に!」という大義の下、その卓越した戦略立案能力と実行力で、成熟市場の外食産業や製粉・パスタ、金融、観光など多岐に渡る業種・業界で次々にビジネス成長を実現。

そして今、沖縄の北部地域に世界レベルのテーマパークプロジェクト「JUNGLIA OKINAWA(ジャングリア 沖縄) 2025年7月25日 OPEN」にも挑んでいる。これは、沖縄の経済活性化と、観光立国日本の経済活性化を目指す、壮大なスケールのプロジェクト。このプロジェクトを通じて、沖縄を「観光立国日本の要」とすることを目指している。

『USJを劇的に変えた、たった1つの考え方』や『確率思考の戦略論 USJでも実証された数学マーケティングの力』など、ベストセラーも数多く出版。2025年1月、『確率思考の戦略論 どうすれば売り上げは増えるのか』を上梓。

これまでの3回のコンサルティング・プロフェッショナルサービス業界向けのセミナーに関して



船井総合研究所ではこれまで3回にわたってコンサルティング・プロフェッショナルサービス業界向けのセミナーを行ってきました。

1回目は2023年12月に開催させていただき、この時は「**成熟期を迎えたコンサルティング業界における業界再編や合従連衡**」というテーマでした。一気通貫でのコンサルティング対応が求められるようになってきており、それをどのように実現していくのか、という話をさせていただきました。

市場規模				
	導入期 1970年代前半～	成長期 1990年代後半～	成熟期 前期 2020年代前半～	成熟期 後期 2020年代後半～
市場動向	市場がまだ形成されておらず、供給も需要も少ない	需要が顕在化しはじ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、「業界再編」「合従連衡」が起きる
業態の変化	専門化	総合化	超専門化	複合化
増加するプレーヤー	外資系ファーム	業種・業界・テーマ特化型ファームが増加	業種・業界・テーマ特化型ファームが増加	あらゆるBtoB事業者がコンサルティング機能を持つようになる
従事者	会計士や中小企業診断士等の有資格者が中心	現場経験のある中途人材が中心	新卒採用がはじまる	個人コンサルタントの増加
主なターゲット	大企業	中堅企業から中規模企業への拡大	コモディティ化して中小企業にまで拡大	パッケージソフト化して個人事業主にまで拡大

2回目は2024年4月に開催させていただき、この時は「**コンサルティング業界における社員数の壁**」というテーマでした。この業界は組織化していくということが非常に難しい業界であり、なぜ組織化ができないのかその大きなターニングポイントとして社員数30人や100人を突破できないというような会社が多くあり、そこを越えていくためにどうしていったらいいのか、さらにその先の300人、1,000人というような規模にしていくには、どのような組織マネジメントをしていったいいのか、どのような仕事の受注の仕方をしたらよいいのか、という話をさせていただきました。

■本日のセミナー内容及び日々の経営における課題やテーマ、ご相談など、自由記入してください。
合従連衡に興味があり。今後どうなるか。人事・営業・ITの連携が重要。経営者としてのスキルアップが必要。

	社員数	運営体制	経営戦略	必要な人材
個人ファーム 個人事務所	3～10名	専門家・有資格者 +アシスタント	トップの営業力時流に 合った分野へ特化	有能な アシスタント
組織ファーム 組織事務所	10～30名	専門家・有資格者 +アシスタントの ユニットが複数	ユニット単位での 売上・利益管理	ユニットを 任せる人材
小規模 企業ファーム	30～100名	★ 雇人的 ソリューション →組織的ソリューション	経営と実務の分離 社長の右腕づくり	営業・ソリューションが つくれる人材
中規模 企業ファーム	100～300名	恒常的に ソリューション開発が できる	経営計画に沿った 企業経営	経営人材
大規模 企業ファーム	300名～	業界一番の ソリューションを持つ	経営計画に沿った 企業経営	CXO (CFO等)

■本日のセミナー内容及び日々の経営における課題やテーマ、ご相談など、自由記入してください。
当社の営業・営業のスキルアップが重要。経営者としてのスキルアップが必要。



3回目は2024年10月に開催させていただき、この時は「**オーナー依存経営からの脱却**」というテーマでした。この業界は新規参入の企業が非常に多くなってきているという面がありますが、その反面、経営者の平均年齢が高くなっていってるとい側面もあります。その要因としては血縁関係者や社内人材から後継者を見つけてくということが難しく、オーナー経営者の「辞め時」がなく、また、受注もオーナー経営者の人脈からが大半であり、それが引継げないということがあります。うまく事業承継ができているコンサルティング会社がどのようなことをしているのかという話をさせていただきました。また、**ゲスト講師としてトップマーケターの 神田昌典氏をお迎えし、「脱オーナー経営」**についての話をさせていただきました。



▲トップマーケター 神田昌典氏

■本日のセミナー内容及び日々の経営における課題やテーマ、ご相談など、自由記入してください。
仕事が好きなのが一番の敵。個人ファームはアシスタントに何を任せようか？

■本日のセミナー内容及び日々の経営における課題やテーマ、ご相談など、自由記入してください。
標準化と非標準化、技術の継承に課題を感じております。

■本日のセミナー内容及び日々の経営における課題やテーマ、ご相談など、自由記入してください。
建設業向けの会員制業務管理サイトを上げたい



業界の市場動向

コンサルティング・プロフェッショナルサービス業界の市場はこの数年で更に大きな伸び率を示しています。

先にも書きましたが、「業際」がなくなり、様々なところがコンサルティング領域に入ってきました。船井総研グループでは定期的に業界の数値データを収集し、市場動向の分析をしています。直近の分析としては下記のようにになりました。いくつかのセグメントに分けると、あらゆるセグメントとも伸びているものの、その伸び率が更に加速しているところ、鈍化しているところが明確になってきています。

< 各カテゴリーで下記以外も含め、該当するカテゴリーの業界の業績推移 >

【東京商工リサーチの企業データより船井総合研究所で推計】 ○かなり好調に推移 ○好調に推移 △伸びが鈍化 ×下落傾向 ※(前々期の動向)→(前期の動向)

大手及び中堅・中小向けコンサルティング			
外資戦略 系 ○ → ○ アクセンチュア アビームコンサルティング マッキンゼー・アンド・カンパニー ボストン・コンサルティング・グループ A. T. カーニー アーサー・D・リトル・ジャパン ペイン・アンド・カンパニー	外資会計 系 ○ → ○ デロイトトーマツコンサルティング PwCコンサルティング EYストラテジー・アンド・コンサルティング KPMGコンサルティング	中堅・中小向け総合型 ○ → ○ 船井総研ホールディングス 山田コンサルティンググループ マネジメントソリューションズ タナベコンサルティンググループ フロレド・パートナーズ	大手向け IT系 ○ → △ NTTデータ 日本IBM クニエ 日立コンサルティング
国内戦略系 ○ → ○ ベйкаレント・コンサルティング フロンティア・マネジメント Dirbato レイヤーズ・コンサルティング ビジョン・コンサルティング ライズ・コンサルティング・グループ ノースサント	国内会計系 (FAS・財務・投資・再生) ○ → ○ ビジネスブレイン太田昭和 青山財産ネットワークス AGSグループ OAGグループ ドリームインキュベータ 経営共創基盤 エスネットワークス アタックス	シンクタンク ○ → ○ 野村総合研究所 日本総合研究所 (三井住友系) みずほリサーチ&テクノロジーズ 三菱総合研究所 三菱UFJリサーチ&コンサルティング	中堅・中小向け IT系 ○ → ○ フューチャー シグマックス・ホールディングス エル・ティー・エス 豆蔵ホールディングス ULSグループ プロジェクトホールディングス シャノン ノムラシステムコーポレーション
業種特化型コンサルティング		テーマ特化型コンサルティング	
製造業 ○ → ○ オーツ・パートナーズ テクノ経営総合研究所 ジェムコ日本経営 ティメックス	建設・住宅 △ → × ハイアス・アンド・カンパニー Arent アイ・エヌ・ワイ	M&A ○ → ○ 日本M&Aセンターホールディングス M&Aキャピタルパートナーズ ストライク M&A総研ホールディングス インテグループ 名南M&A オンデック ジャパンM&Aソリューションズ	デジタルマーケティング ○ → ○ いつも ブランディングテクノロジー ネットイヤーグループ フュージョン
医療・介護 ○ → ○ 日本経営グループ アイテック IDEA グラスブ D&Mカンパニー CBコンサルティング	物流 ○ → ○ ロジザード NX総合研究所 ケイ・エム・ビー	BPO・補助金 ○ → ○ エフアンドエム ブリッジインターナショナル ライアアップ ユナイテッドグロウ SALES ROBOTICS VISTRA Japan	IPO支援・ 専門人材マッチング ○ → ○ 宝印刷 プロネクサス INTLOOP みらいワークス サーキュレーション アクシスコンサルティング ブリッジコンサルティンググループ
飲食・食品 ○ → ○ G-FACTORY CS-C フードコネクション	自動車 ○ → ○ レソリューション ホームネットカーズ チームエル	HR (採用・組織・人事) ○ → ○ リンクアンドモチベーション ツナググループ・ホールディングス インソース 識学 コーチ・エイ ビジネスコーチ	海外・インバウンド ○ → ○ 東京コンサルティンググループ APアウトソーシング 日本IBC
		ブランディング ○ → ○ 共同ビーアール ブラップジャパン	

船井総研グループの新たな成長戦略としての 他社連携及び組織再編に関して

●2015年にコンタクトセンター向けののコンサルティング会社である「株式会社プロシード」をグループに迎えました。この会社はCOPCというコンタクトセンターの国際的機関の認証資格を有しており、コンタクトセンター認定指導の下、大手企業を中心にコンタクトセンターの業務改善、顧客満足度の向上を行っています。船井総合研究所は、中小企業を主な対象としており、プロシードの加入により、大企業へのコンサルティングの足掛かりになりました。

●2016年にDX・システム開発企業の「新和コンピュータサービス株式会社」をグループに迎えました。この会社は中堅企業向けのシステム開発に強みを持つ企業で、船井総合研究所のデジタル化コンサルティングの足掛かりとなりました。

●2023年に補助金支援の「成長戦略株式会社」をグループに迎え入れました。この会社は製造業と中心に補助金取得のための支援を行っており、これまでは財務コンサルティングやIPOコンサルティングというデット、エクイティの資金調達支援を行っていましたが、補助金支援ができるようになり、顧客への資金調達手段の幅が大きく広がり、顧客先の成長をより、加速できるようになりました。

また、2025年1月より、船井総合研究所のM&A仲介サポートの事業部門を切り出し、長野県で最大の税理士法人である「あがたグローバル経営グループ」との合併会社の「株式会社船井総研あがたFAS」を設立しました。こちらの新会社の社長に私、出口恭平が就任させていただきました。単なるM&A仲介に留まらず、事業承継、組織再編や企業再生・事業再生、財務改善などのFAS業務を総合的に対応できる対応ができるようになりました。また、2025年1月よりトップマーケターの神田昌典氏率いる「アルマ・クリエイション株式会社」もグループに参画いただき、中小企業向けのマーケティング力強兵と会員組織拡大を図っています。このように船井総研グループでの新しい成長戦略において、自力ではできなかったことを、他社との連携・提携により実現してまいります。

本セミナー統括

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員 兼
株式会社船井総研あがたFAS 代表取締役社長

出口 恭平
でぐち きょうへい

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、成熟産業の成長瀬戸型M&A、共生型M&Aを推進をしている。
2025年1月に総合FAS会社として「株式会社船井総研あがたFAS」が設立し、
その代表取締役社長も務める。

