

なぜ旧システムが事業成長を阻むのか？
年商30億円超企業のための“攻めのシステム再構築戦略”とは

このようなお悩みはありませんか？

- システム課題① 基幹システムが老朽化しているため、新たなシステムへの刷新を検討したい
- システム課題② 将来の業容の拡大に向けて、今のシステムや業務を見直したい
- システム課題③ 現在のシステム構成や業務フローが最適なのか判断がつかずわからない
- システム課題④ システムのブラックボックス化や担当者が不在のため継続的なシステム利用が不安
- システム課題⑤ 部分最適なシステムを見直し、データの一元管理や業務プロセスを標準化したい



セミナー内容

第1講座	年商30億円超企業のシステム課題 ●年商20億円～50億円で、業績を鈍化させる旧システムの壁 ●中小企業が、DX企業改革が進まない社内抵抗勢力の壁 ●持続的2ケタ成長と、生産性向上を実現させるシステムのあり方		株式会社船井総合研究所 上席執行役員 オフリング統括本部 統括本部長 杉浦 昇
第2講座	年商30億円超企業のシステム再構築 ●売上最大化に向けた全社シナジーを生むためのデータ統合戦略 ●情報の上流から下流を意識したシステム再構築のポイント ●クラウドファーストで実現させる変化に強いシステム戦略		株式会社船井総合研究所 執行役員 DX支援本部 本部長 清尾 修
第3講座	業績を加速するCRM戦略 ●事業シナジーを生むための攻めのCRM活用 ●営業管理の仕組化を実現させるシステム×データ活用戦略 ●CRMシステムを活用し人を増やさず売上を1.5倍にしたCRM戦略		株式会社船井総合研究所 DX支援本部 リーダー 小牧 大介
第4講座	経営管理を強化するERP戦略 ●部門最適から全社最適へ導くシステム再構築のステップ ●まず着手すべき現状の業務・システム可視化分析方法 ●システム再構築で生産性向上を目指すためのグランドデザイン		株式会社船井総合研究所 DX支援本部 マネージャー 吉本 直史
第5講座	本日のまとめ ●システム再構築成功のために取り組むべきこと		株式会社船井総合研究所 執行役員 DX支援本部 副本部長 片山 和也

開催日時 **東京会場** 2025年 **10月6日** 月 13:00～17:00 (受付開始:開始時間30分前～)

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)

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 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/一名様
※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(HIFUNAL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/132887>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「132887」をご入力し検索してください。



【お問い合わせ先】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」を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。

これからの成長ステージに向けたDXにもう悩まない!

経営改革サミット2025

年商30億円超企業
システム再構築セミナー
～クラウド×AIのシステム変革～

このような方にお勧めのセミナーです。

- ☑ 基幹システムが古いため、**新たなシステムへの刷新**を検討したい!
- ☑ これからの業容の拡大に向けて、今の**システムや業務プロセス**を見直したい!
- ☑ DXに取り組み、**持続的な成長**のために手を打ちたい!
- ☑ 業績を上げ、**競争力をつけるためのDX戦略**を描きたい!
- ☑ 今のシステムを再構築し、**生産性向上×高収益化**を実現したい

株式会社船井総合研究所のDXコンサルタントが最新のDX戦略について提言!



株式会社船井総合研究所 マネージャー 吉本 直史
株式会社船井総合研究所 執行役員 清尾 修
株式会社船井総合研究所 上席執行役員 杉浦 昇
株式会社船井総合研究所 執行役員 片山 和也
株式会社船井総合研究所 リーダー 小牧 大介

主催 年商30億円超企業のシステム再構築 経営改革サミット2025 お問い合わせNo.S132887



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。 132887

なぜ旧システムが事業成長を阻むのか？ 年商30億円超企業のための “攻めのシステム再構築戦略”とは

企業の成長戦略において、ITシステムの役割はますます重要性を増しています。

特に年商30億円超企業にとって、ITは単なる業務効率化のツールではなく、**戦略的な意思決定を支え、新たな価値創造の投資**でなくてはなりません。

しかし、多くの企業では、

システムが老朽化
している

システムが複雑化し
最適化されていない

データが分断し、
シナジーが生まれない

といった課題に直面し、その潜在能力を十分に発揮できていない状況が見られます。

日本企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)推進は喫緊の課題であり、特に中堅・中小企業のDXの遅れが顕著です。

経済産業省のDXレポートでも指摘されているように、既存システムが古くなり、最適化されていない場合は、市場やニーズへの対応が難しくなり、これからの競争力低下の要因となってしまいます。

年商30億円超の規模を達成した企業であっても、**その成長を支えてきたシステムが、次のステージへの足かせとなっているケースは少なくありません。**

私たちは、多くの企業が抱えるシステム課題に対し、その解決策とポイントを具体的にお伝えいたします。

■ 攻めのシステム再構築の理想形とは

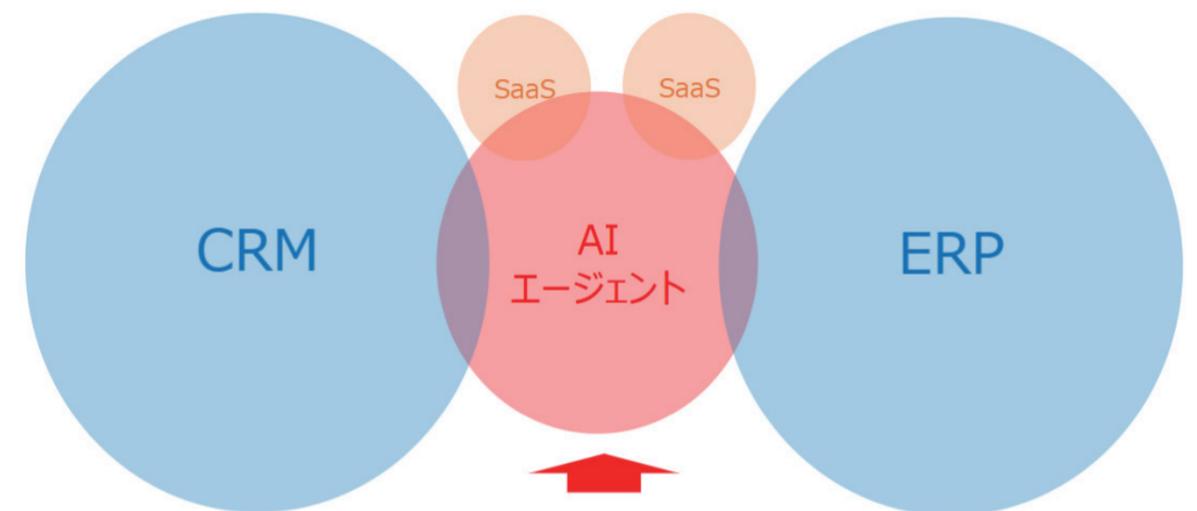
多くの企業では、部門ごとにシステムを導入しているため、**データが分断され、システム本来のポテンシャルを最大限に活かしてきれていない状況**が見られます。

特に、複数事業を展開する企業では、事業ごとにシステムが混在し、データ連携が進まず、**事業全体の最適化やシナジー創出が困難**になります。

また、顧客データがマーケティング活動に十分に活用されず、顧客理解やクロスセル・アップセルが進まないという課題も耳にします。

また長年運用されてきた古いシステムは維持コストが増大し、セキュリティの脆弱性や新しい技術との連携の難しさから、**企業の成長を阻害するシステム**となってしまうのです。

これらの課題を解決し、成長を実現するためには、**「攻めのシステム再構築」**が不可欠です。企業における業務システムの理想形は、下記のような構成となります。



システム連携→重複業務削減→業務工数削減

・CRM (Customer Relationship Management): 顧客関係管理
・ERP (Enterprise Resource Planning): 企業資源計画

さらには、相互のシステムを連携するための処理の部分をAIエージェントで実現することも視野に入れておく必要があります。

■ データドリブン経営で生産性を最大化!

CRMは、営業、マーケティング、カスタマーサポートといったフロント業務を担うシステムです。

その主な目的は、顧客との関係構築、営業力強化、顧客満足度向上、

そして**LTV (顧客生涯価値) の最大化**にあります。

CRM領域はビジネスの差別化に直結するため、自社のビジネスに合わせて柔軟にカスタマイズすることが重要です。

一方、ERPは、販売、購買、在庫、会計といった

バックオフィス業務の効率化と標準化を目指す基幹システムです。

ERPでは「Fit to standard」、つまり標準機能に合わせて業務を運用する考え方が鍵となります。

これは、業務プロセスをシステムに合わせることで、

無駄な業務を削減し、高い生産性を実現するためです。

CRMとERPが密接に連携することで、企業全体の

最適な業務プロセスと迅速な経営判断が可能になります。



システム再構築は、

- **業務効率化による生産性の大幅な向上**
- **企業情報の一元管理によるデータドリブン経営への転換**
- **顧客との関係強化によるLTV最大化**

といった様々な効果をもたらします。

自社の経営管理に必要なデータが集約され、可視化されることで、

会社全体の情報を瞬時に把握し、精度の高い需要予測や

迅速かつ正確な意思決定が可能になるのです。

■ AIエージェントを効果的に活用するために

システム再構築の文脈で注目すべきは、「**AIエージェント**」の活用です。

AIエージェントは、人工知能を搭載し、

様々な業務を自動で実行・サポートするプログラムシステムを指します。

AIエージェントは、単に決められた作業を繰り返すだけでなく、データから学習し、状況に応じて判断や提案ができる点が強みです。

AIエージェントは、以下のような点で皆様のビジネスを強力にサポートします。

最近では、データ入力や自動返信にとどまらず、一連の業務プロセスをエージェントが処理することで、**人がより創造的な仕事に集中**できるように使い分け、利活用していくことが求められていきます。

〈AIエージェントの主な構成要素〉

主な構成要素

1. パーソナルエージェント (Personal Agent)

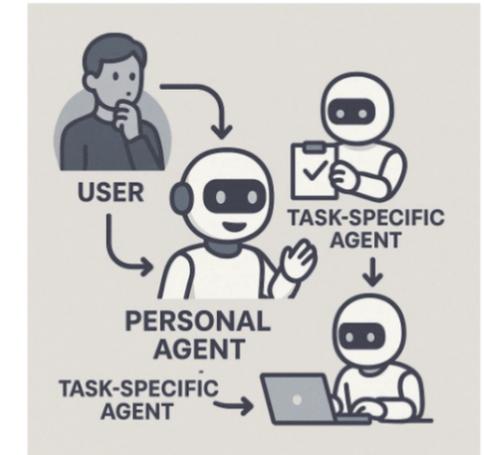
ユーザーに最も近い存在。ユーザーの依頼や目的を理解し、必要なタスクを整理・分解して、適切なエージェントに割り振るプロジェクトリーダーのような役割。

2. 業務特化型エージェント (Task-Specific Agent)

経理・法務・人事・調達など、それぞれの業務分野に特化した知識を持つAI。パーソナルエージェントからの指示に基づき、判断・分析・実行を行う。

3. デジタルワーカー (Digital Worker)

ルールベースで動くRPA的な存在。定型業務や単純作業を自動化するロボット。業務特化型エージェントの補助的な役割を担う。



AIエージェントを効果的に活用するためには、業務プロセスの標準化とデータの整理・整合性が不可欠です。

CRMやERPで業務を標準化し、データを整理し、最適化された状況を構築することが、AI活用を成功させる土台になります。

システム再構築は、全てを一気に大規模に入れ替える必要はありません。

AIエージェントやクラウドサービスを上手に活用し、老朽化している部分から段階的に置き換え、周辺業務を自動化するアプローチも有効です。

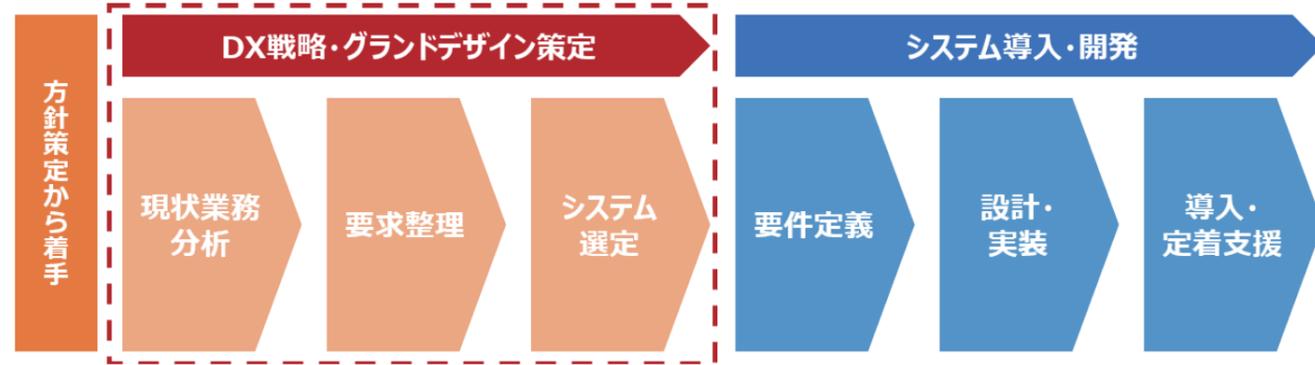
そして、この変革を成功に導くために

最も重要なのが「DXグランドデザイン」の策定です。

■ 組織変革の一步はグランドデザイン策定から!

システム再構築成功のためには、関係者間の連携と共通の目標が不可欠であり、グランドデザイン策定は、システム再構築の要件定義に進む前の極めて重要なプロセスです。

【グランドデザイン策定を踏まえたシステム再構築の主なステップ】



グランドデザインの策定を通じて、

目指すべき企業の姿とITシステムの方向性を明確にし、業務プロセスを可視化・改善し、最適なデータ活用の方向性とシステムを選定します。

それによって自社で**共有すべき目的と、目指すべき将来像を共通言語化し、プロジェクト全体の拠り所**につながります。

システムはあくまで目的ではなく手段であるため、社内に対して共通理解を促す明確なあるべき姿がシステム再構築の鍵を握ります。また、システムの観点だけではなく、

現状の業務プロセスをフロー図等を用いて可視化し、既存の業務工程から見直しを図ることが重要となります。

システム選定では、部分最適ではなく全体最適の視点を持ち、将来の拡張性や柔軟性を考慮します。一般的なシステムの要件定義から着手するのではなく、上流工程であるグランドデザイン策定に時間をかけ、全社的な合意形成を図ることで、手戻りや炎上といったリスクを回避し、導入されたシステムが最適化されることを目指します。

システム再構築を単なるIT導入ではなく、組織全体の変革として捉え、その第一歩がグランドデザインの策定になります。

■ おわりに

本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございました。

当日のセミナーでは、今知っておくべき年商30億円超企業に向けたシステム再構築のための戦略についてお伝えさせていただきます。

更なる業容拡大と持続的な成長のためには、経営者の明確な意志とリーダーシップによる、適切な順序での本質的なDXの戦略実行が不可欠です。

それが実現すれば、組織を牽引する柔軟で強固なシステムが構築できます。

組織が効率的に機能し始めれば、経営者は戦略立案に専念でき、事業成長スピードが加速します。

またシステムが高度化し、データが戦略的に活用できれば、業務効率化・生産性向上・新規事業開発が連鎖的に進み、企業成長に関する様々な課題が好循環に変わっていきます。

今後の事業拡大に向けたシステム再構築に向けてまたとないチャンスですので、ぜひご参加いただければと思います。

当日、会場でお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
執行役員 DX支援本部 本部長

清尾 修

