

The background features several overlapping, curved bands in various shades of blue and teal, creating a sense of depth and movement. A small red dot is positioned on a light blue band in the upper-middle section.

ANNUAL REPORT 2017

Funai Soken Holdings



Group Philosophy

人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

Group Vision

仕事を通じて、人と企業を幸せにする 常に社会に必要とされるグループ経営を目指す

私たちの目指すグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

CONTENTS

経営成績、経営指標等の推移(連結)	02
財政状態、キャッシュ・フロー等の推移(連結)	04
トップメッセージ	06
<重点計画1> 中小・中堅企業の経営をトータルサポート	10
<重点計画2> ストック型コンサルティングの拡大	12
<重点計画3> 船井総研グループの人財開発	14

グループ会社

グループ会社紹介	18
株式会社船井総合研究所	20
船井総研ロジ株式会社	21
株式会社船井総研ITソリューションズ	22
株式会社プロシード	23
船井(上海)商務信息咨询有限公司	24
株式会社船井総研コーポレートリレーションズ	25

経営コンサルティング事業のビジネスモデル

ビジネスモデル	28
コンテンツサービス	29
経営セミナー	30
経営研究会	32
月次支援	36
プロジェクト	37
ズバリソリューション	38

事業分野

経営コンサルティング事業責任者メッセージ	44
経営改革・改善コンサルティング	46
HRDコンサルティング	47
M&Aコンサルティング	48
WEBマーケティング	49
住宅・不動産ビジネス	50
医療・介護・福祉・教育	51
土業・金融	52
フードビジネス	54
自動車関連	55
B to B ビジネス	56
アミューズメント	57
ロジスティクス	58

企業情報

沿革	62
創業からの業績推移	63
会社概要	64
グループネットワーク	65
株式情報・株主還元	66
役員一覧	68
グレートカンパニーアワードを通じた社会貢献	70



経営成績、経営指標等の推移(連結)

(百万円)

	2012	2013	2014	2015	2016
売上高	9,038	10,065	12,485	14,717	16,433
売上原価	5,748	6,434	8,144	9,625	10,689
売上総利益	3,290	3,630	4,340	5,092	5,743
販売費及び一般管理費	1,035	1,004	1,348	1,595	1,883
営業利益	2,255	2,625	2,992	3,497	3,859
営業外収益	66	90	95	263	70
営業外費用	107	23	60	68	62
経常利益	2,214	2,692	3,028	3,691	3,866
特別利益	5	140	0	0	111
特別損失	0	59	47	75	32
税金等調整前当期純利益	2,219	2,773	2,981	3,616	3,945
法人税等合計	893	789	1,214	1,190	1,386
当期純利益	1,325	1,984	1,766	2,426	2,558
非支配株主に帰属する当期純損失	△0	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,325	1,984	1,766	2,426	2,558

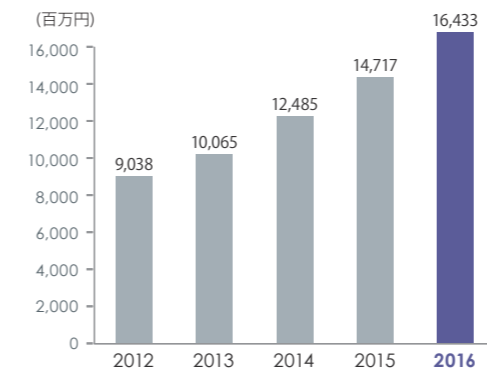
包括利益	1,370	2,098	1,744	2,512	2,553
親会社株主に係る包括利益	1,371	2,098	1,744	2,512	2,553
非支配株主に係る包括利益	△0	-	-	-	-

1株当たり当期純利益(EPS)(円)(※)	39.27	58.70	52.15	71.75	75.61
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	9.4	13.1	10.9	14.0	13.8
総資産経常利益率(%)	13.1	15.0	15.5	17.3	17.1
売上高営業利益率(%)	24.9	26.1	24.0	23.8	23.5

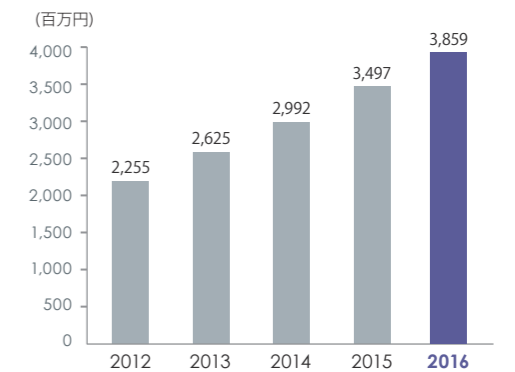
期末株価(円)(※)	447	701	824	1,728	1,837
株価収益率(PER)(倍)	11.4	11.9	15.8	24.1	24.3
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.0	1.5	1.7	2.7	3.2

(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し遡って調整した数値を記載しております。

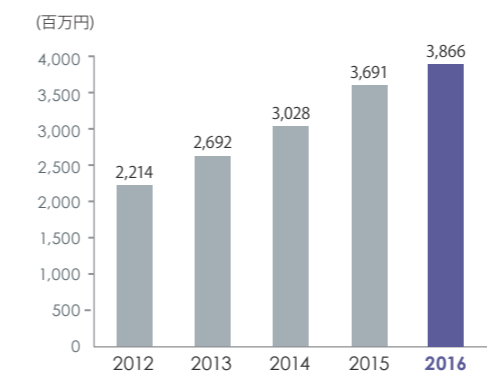
売上高



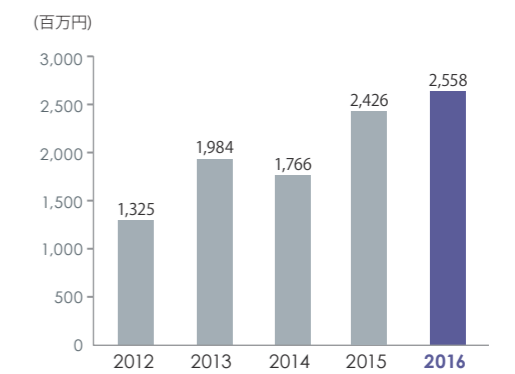
営業利益



経常利益



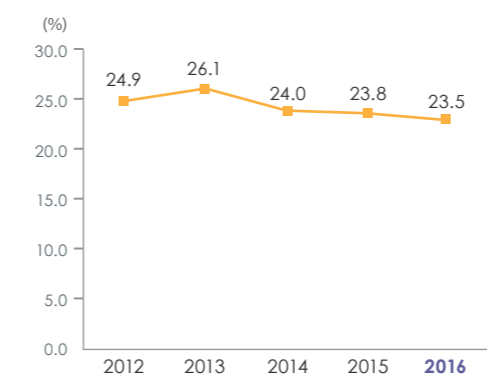
親会社株主に帰属する当期純利益



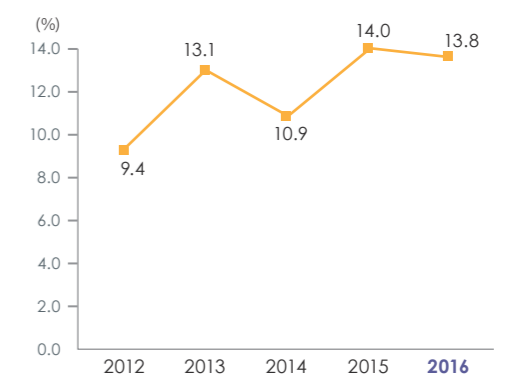
2016年12月期の当社グループの連結経営成績は、過去最高の売上高及び利益を達成いたしました。

売上高の85%を占める経営コンサルティング事業において最大の特徴ともいえる月次支援型コンサルティング事業の契約継続率の向上と業種・テーマ別経営研究会の会員数の順調な増加により、コンサルティング件数が順調に増加いたしました。また、ロジスティクス事業においては大型案件の受注も重なり売上高が増加し、これらの結果、売上高は16,433百万円(前連結会計年度比11.7%増)、営業利益は3,859百万円(同10.4%増)、経常利益は3,866百万円(同4.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は2,558百万円(同5.5%増)となりました。

売上高営業利益率



自己資本当期純利益率(ROE)



当社グループは、経営基盤の充実を図るために、高い営業利益率を維持しながら、今後はコンサルティングサービスをより充実させるため事業開拓やグループ経営を推進してまいります。

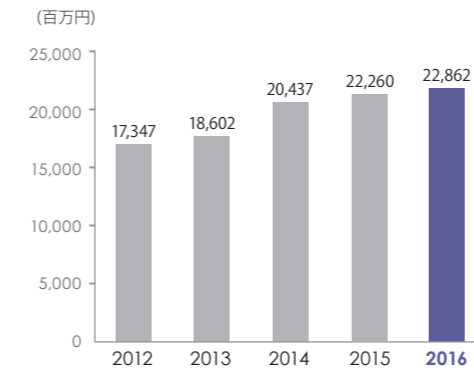
当社グループは、安定した利益を確保し、必要最適資本とそれに基づく株主還元政策等も踏まえ、毎年10%以上のROEを維持しながら、資本効率の向上に努めていくことを方針としております。

財政状態、キャッシュ・フロー等の推移(連結)

	2012	2013	2014	2015	2016
(百万円)					
資産の部					
流動資産	7,394	8,265	9,521	11,213	12,249
固定資産	9,953	10,337	10,915	11,046	10,613
資産合計	17,347	18,602	20,437	22,260	22,862
負債の部					
流動負債	2,033	1,712	3,364	3,246	2,663
固定負債	857	977	419	796	927
負債合計	2,891	2,689	3,783	4,042	3,590
純資産の部					
株主資本	14,417	15,721	16,580	18,032	19,022
その他包括利益累計額	23	137	△ 11	74	69
新株予約権	15	53	85	110	181
純資産合計	14,456	15,912	16,653	18,217	19,272
自己資本比率(%)	83.2	85.3	81.1	81.3	83.5
1株当たり純資産(BPS)(円)(※)	427.76	468.61	487.88	534.08	567.66
1株当たり年間配当金(円)(※)	21.6	24.1	26.6	30.0	36.0
配当金総額(百万円)	731	817	904	1,015	1,215
配当性向(%)	55.2	41.2	51.1	41.8	47.6
純資産配当率(DOE)(%)	5.2	5.4	5.6	5.9	6.0
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,753	1,975	2,889	2,008	2,813
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,631	△ 1,136	△ 142	671	412
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 690	△ 698	△ 1,058	△ 1,181	△ 1,689
現金及び現金同等物の期末残高	3,790	3,936	5,626	7,125	8,663

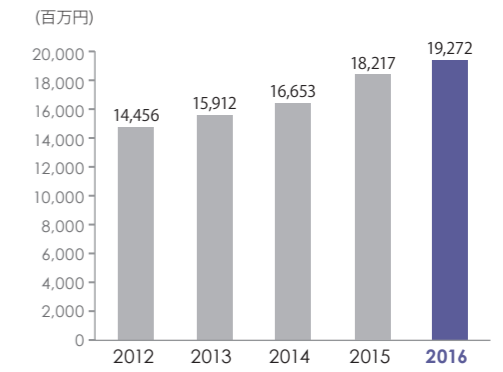
(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し調整した数値を記載しております。

総資産



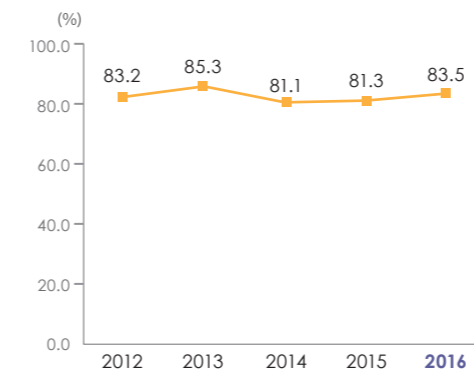
当社グループは、2014年に船井総研ロジ株式会社、2015年に株式会社プロシードを連結子会社とし、現在、当社を含め7社で構成されております。なお、中核会社である株式会社船井総合研究所の総資産は、11,946百万円となり、当社グループの総資産の約半分を占めております。

純資産



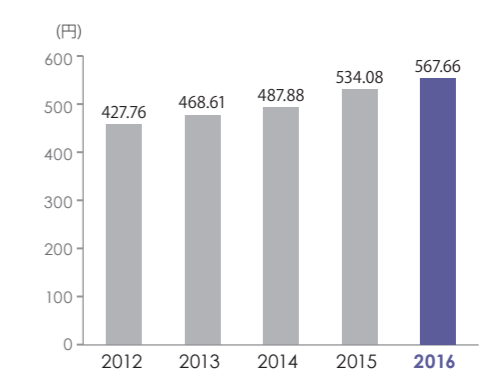
2016年における純資産の主な変動として、配当金の支払、自己株式の取得による減少があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益の繰越による利益剰余金が大きく増加したことにより、前連結会計年度と比べて1,055百万円増加し、19,272百万円となりました。

自己資本比率



2016年における自己資本の主な変動として、配当金の支払、自己株式の取得による減少があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益の繰越による利益剰余金が大きく増加したことにより、自己資本比率は2.2ポイント上昇し、83.5%となり、引き続き高い財務基盤を維持しており、健全な状態にあります。

1株当たり純資産(BPS)(※)



当社グループは、着実に純資産を積み上げることにより、財務体質と経営基盤の充実を図っております。

(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し調整した数値を記載しております。

船井総研グループは 多様なニーズに応える 「信頼の総合経営 コンサルティンググループ」 を目指します。

2017年から2019年に向けて船井総研グループは、
新たに策定した中期経営計画
「Great Value 2020」の基本方針のもと、
事業基盤を強固にしながら、
信頼の総合経営コンサルティンググループとして前進していきます。

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

高嶋 栄
Sakae Takashima



■ 2016年12月期の振り返り

船井総研グループは、2014年度のホールディングス体制に移行後、
経営者に寄り添い、共に成長を続けていく
総合経営コンサルティンググループとして、
さらなる業容の拡大による価値創造を進めてまいりました。

2014年7月のホールディングス体制への移行後も当社
グループの連結業績は順調に推移し、2016年度実績で売上
164億円(昨対111.7%)、営業利益38億円(昨対110.4%)と
なり、3か年計画(2014年～2016年)で掲げていた売上1.5倍
という目標を達成し、4年連続で過去最高益となりました。
この結果は、「高い成長力」という3か年のテーマ(2014-2016)
のもと取り組んできた3つの挑戦が実を結んだものと考えて
おります。まずは従来からの成長実行支援型の経営コンサル
ティング事業にテーマ型の人材開発支援のコンサルティング

事業を新たに並走させることで経営コンサルティング事業
全体の売上が増加したこと。またストック型コンサルティング
サービスである「経営研究会」の会員数増を主軸とした顧客
基盤の強化に全社をあげて取り組み会員数を順調に伸ば
すことができていること。そして新卒100人採用と早期
育成の両立が実現できたこと。これらの挑戦の結果、当社
グループの重要戦略である事業戦略と人財戦略が相互
に機能しました。3か年計画の節目の年である2016年は
堅調な結果で終わることができました。



■ 新たな中期経営計画 Great Value 2020の策定(2017年～2019年)

船井総研グループでは、「グレートカンパニーを創る」という大きなミッションを掲げております。このグレートカンパニーとは、収益性・教育性・社会性を兼ね備え、持続的な成長を実現する企業を指しています(※詳細はP71)。グレートカンパニーを創るためには自らもグレートカンパニーである必要があります。創業以来、我々は顧客とともに成長を遂げてきましたが、未だ道半ばです。当社グループのグレートカンパニー化を2020年に実現するため、「ホップ」「ステップ」「ジャンプ」の3つのフェーズに分けた10年にわたる経営計画を立て実行してきました。2017年度はグレートカンパニー化に向けた総仕上げの3か年の最初の年にあたります。そこで新たな新中期経営計画「Great Value 2020」を策定し

ました。既存の経営コンサルティング事業の強みをより一層磨き込みながら、引き続き事業戦略と人財戦略の2つの軸を重要戦略に掲げ、3か年で「信頼の総合経営コンサルティンググループ」を目指します。具体的には事業戦略の中心となる経営研究会の会員数1万社化を目指し、その顧客基盤を活かして様々なコンサルティング事業を展開していきます。また人財戦略においては、グループにおけるコンサルタント職の採用200人以上を目指し、経営コンサルティングサービスの多様化と品質向上に対応し、持続的な成長を支える人材面の強化も平行して進めてまいります。

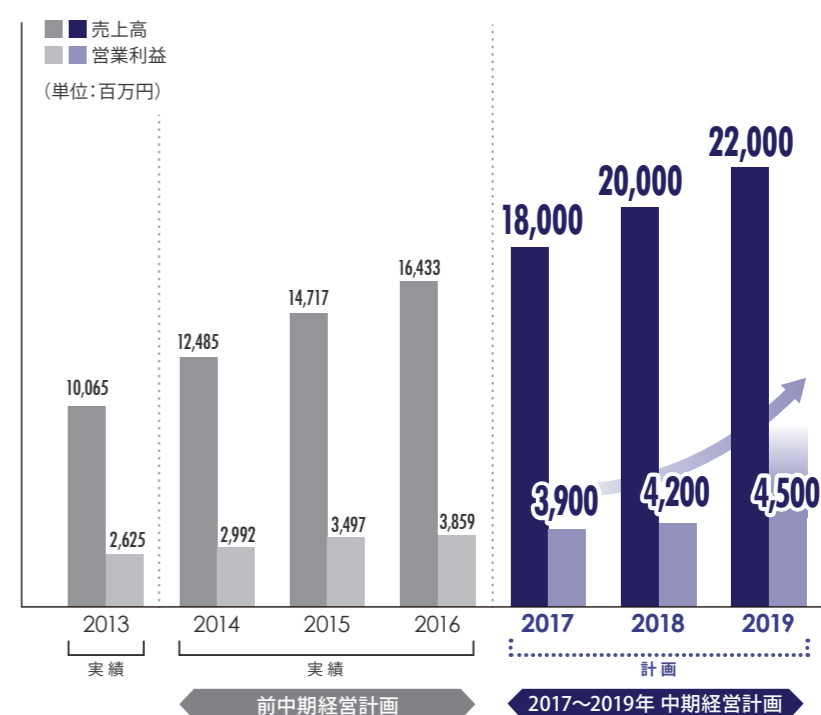


事業戦略	コンサルティングの高収益化 営業利益率 20% ▶ 26% (当初目標25%)	ストック型コンサルティング強化 3年1.5倍成長 売上高 100億円 ▶ 164億円 (当初目標150億円)	総合経営コンサルティンググループの実現 経営研究会会員数 『1万社』実現
	人財戦略	計画の人財開発 ●新卒 50人 採用 ●社長採用	船井総研 コンサルタント採用拡大 ●新卒 100人 採用 ●人財開発本部の設置

2010 → 2015 → 2020

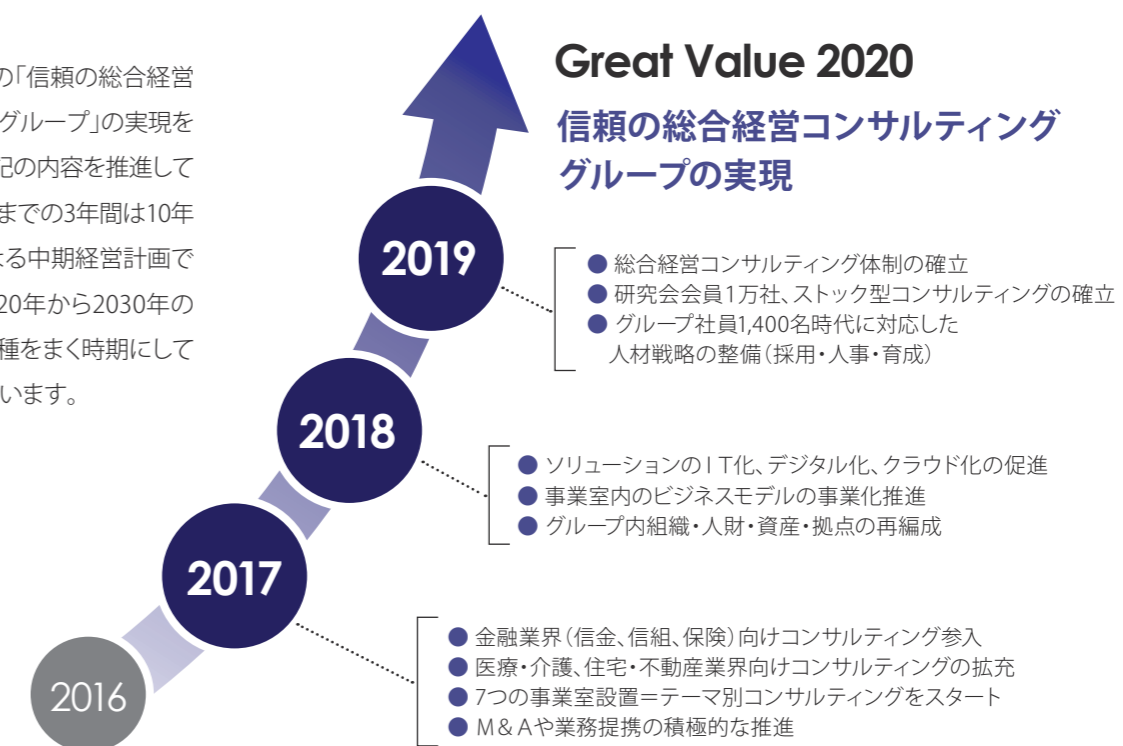
■ 新中期経営計画(2017年～2019年)数値目標

新中期経営計画の数値目標は、右記の図のように、2019年に売上220億円、営業利益45億円の安定的な成長を目指します。その中でも、営業利益の数値目標は、早い時期の目標達成を視野に入れた3か年を目指し、目標とする45億円の達成を目指したいと考えています。



■ 2030年の未来を見据えて

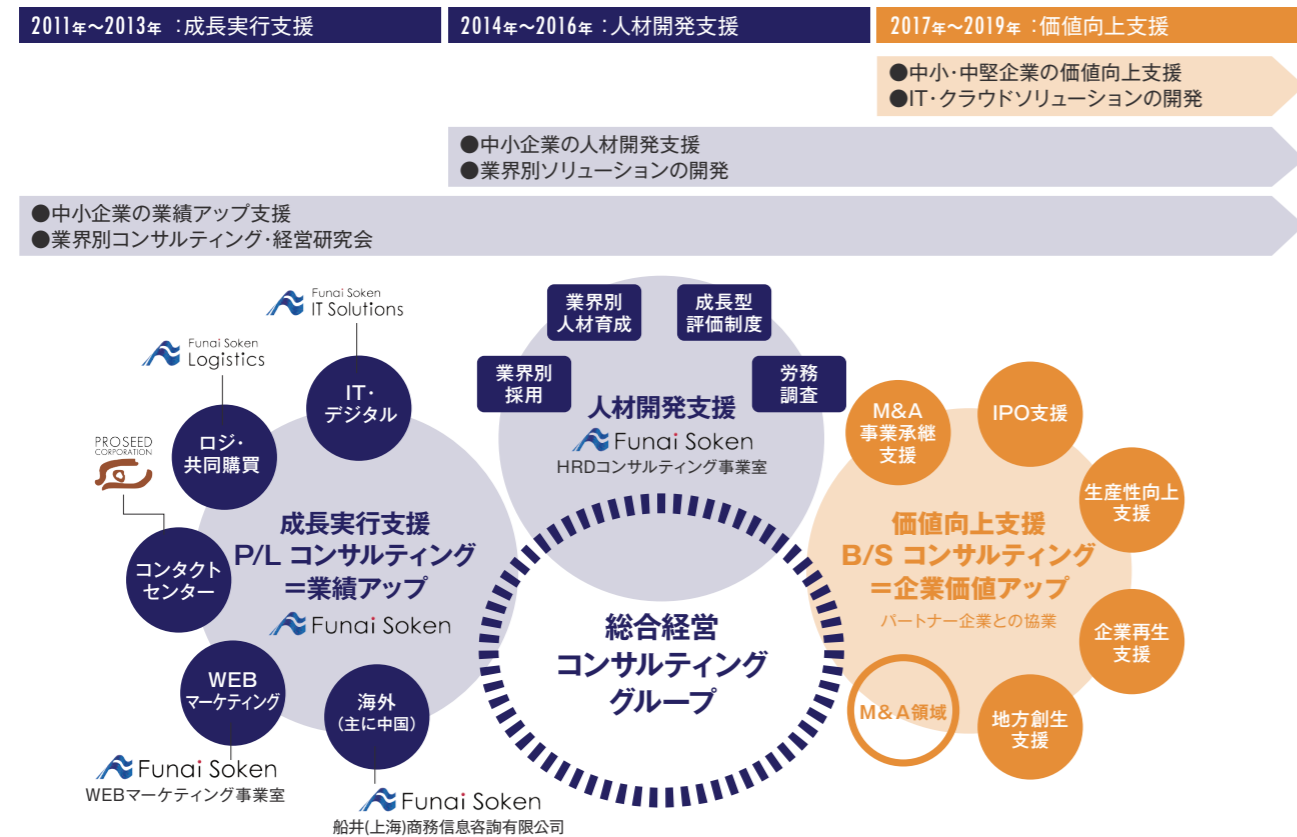
新中期経営計画の「信頼の総合経営コンサルティンググループ」の実現を基本方針とし、右記の内容を推進していきます。2019年までの3年間は10年プランの着地となる中期経営計画であるとともに、2020年から2030年の未来を見据えた、種をまく時期にしていきたいと考えています。



総合経営コンサルティンググループの実現に向けて

中小・中堅企業の経営をトータルサポート

当社グループが総合経営コンサルティンググループを目指すために、これまで創業当時から強みとしてきた業績向上を図る成長実行支援(P/Lコンサルティング)や、業種別の人材採用コンサルティングを中心とした人材開発支援に加えて、価値向上支援(B/Sコンサルティング)を2017年からの3か年で軌道に乗せていきます。



企業価値を高めるコンサルティング領域への進出

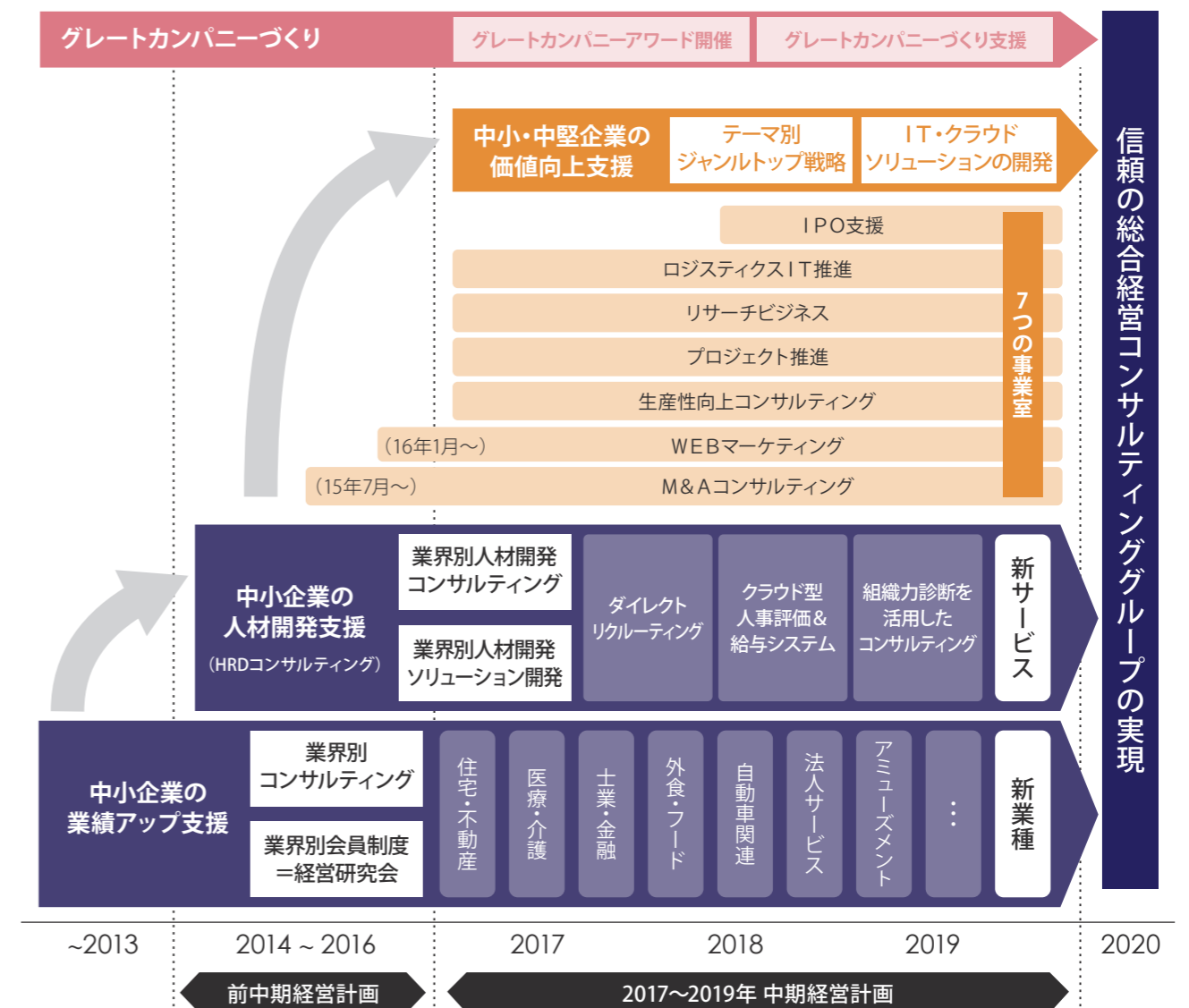
大手外資系のコンサルティングファームを代表とする、総合系コンサルティング会社の多くは、戦略の立案をはじめ、ITシステムやM&Aなどを展開し、大手企業向けにコンサルティングサービスを提供しています。一方で、このような大手企業向けに設計されたコンサルティングサービスを中小・中堅企業向けに展開しているコンサルティング会社は多くありません。当社グループが、国内唯一無二の総合経営コンサルティンググループを目指す理由はそこにあります。前中期経営計画では、価値向上支援の先駆けとして、業種横断のテーマである、M&AコンサルティングやWEBマーケティング、HRDコンサルティングを展開してきました。

今後はさらに業種横断のテーマ別ジャンルトップ戦略を強化し、中長期的には、IPO支援などを視野にいれ、企業価値を高めるコンサルティング領域へ進出していきます。また、価値向上支援は、これまで培ってきたコンサルティング領域から新たなコンサルティング分野開拓の意も含まれるため、専門的な知見や資格を要することが問われます。そのため、パートナー企業との協業を通じて価値向上支援の展開を加速させていきます。

総合経営コンサルティンググループ実現のための成長基盤

一方で、当社グループの成長基盤は、従来と変わらず業種別コンサルティングを主眼とする成長実行支援です。具体的には、住宅・不動産分野や医療・介護分野を中心とした業種別コンサルティングの拡充、ならびに経営者向け勉強会である経営研究会の拡大になります。今年度から新たに業種別コンサルティングにおける金融分野(信金・信組・保険)の新業種の立ち上げを実施するなど、新分野への挑戦

を継続していきます。当社グループは、今後も成長実行支援を中心に事業領域拡大に向け積極的な姿勢を維持していきます。新中期経営計画「Great Value 2020」の基本方針のもと、中小・中堅企業向けに経営のトータルサポートを実現する信頼の総合経営コンサルティンググループの実現を目指します。



経営研究会は重要な顧客接点の場

ストック型コンサルティングの拡大

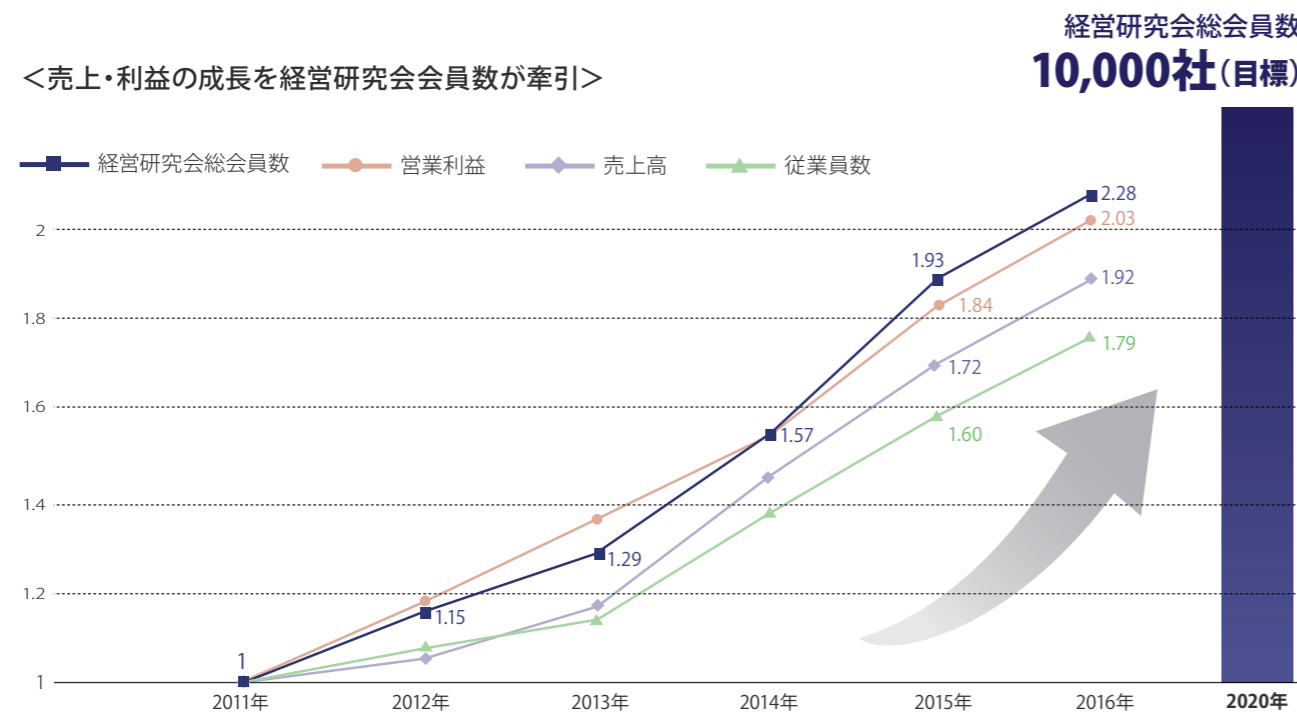
安定的な収益構造の強化に向けて

当社グループの事業戦略の基盤となる経営研究会は、2016年12月末に会員数が6,115名(昨年対比118.0%)となり、堅調に推移しています。経営研究会とは、業種・テーマごとに定期的に開催するソリューションの勉強会です。企業規模や地域が異なる同業の会員企業が、惜しみなく自社の取り組み内容や成功事例を享受し合うことで、自然と業績アップのノウハウが磨き込まれる仕組みになっています。

経営研究会に入会する企業はその後、月次支援先として移行するケースが多く、その意味で経営研究会はコンサルティングの入り口商品ともいえます。月次支援コンサルティングは、他社のプロジェクト型コンサルティングのような数か月単位の

契約ではなく、1年から10年単位の契約を結ぶ当社グループの特長なコンサルティング商品です。経営研究会から月次支援を通じた長期契約の顧客を蓄積していくストック型のコンサルティングを強化することで、当社グループの売上は、経営研究会会員数の伸びと連動した安定的な収益構造を実現しています。このように経営研究会は、ストック型コンサルティングサービスとして、強固な事業基盤の構築に寄与しています。今後も2020年の会員10,000社の実現に向けて経営研究会の拡大に注力していきます。

<売上・利益の成長を経営研究会会員数が牽引>



	2011年	2012年 ※11年比	2013年 ※11年比	2014年 ※11年比	2015年 ※11年比	2016年 ※11年比
売上高(百万円)	8,567	9,038 1.06	10,065 1.17	12,485 1.46	14,717 1.72	16,433 1.92
営業利益(百万円)	1,900	2,255 1.19	2,625 1.38	2,992 1.57	3,497 1.84	3,859 2.03
従業員数(人)	489	526 1.08	565 1.16	682 1.39	783 1.60	873 1.79
経営研究会総会員数	2,680	3,074 1.15	3,467 1.29	4,213 1.57	5,181 1.93	6,115 2.28

※2011年の数値を1としたときの数値

ソリューション別経営研究会の展開

近年は、経営研究会のさらなる拡大に向けて、ソリューション別経営研究会の立ち上げが進んでいます。例えば、「オートビジネス経営研究会軽月々払い専門店会」のような特定の新業種(≒ズバリソリューション)を導入した会員企業が集う勉強会です。会員企業がソリューション導入後の成果を共有することで、時代に沿ったソリューションのバージョンアップ

を可能にしています。このような業種やテーマからさらに細分化されたソリューション別経営研究会の展開が、新規会員数の増加を後押ししています。また、定期訪問型のサービスである月次支援コンサルティングの新業種開拓も並行して進めていくことで、新たな業種別経営研究会の立ち上げも両立し、経営研究会の拡充を目指します。

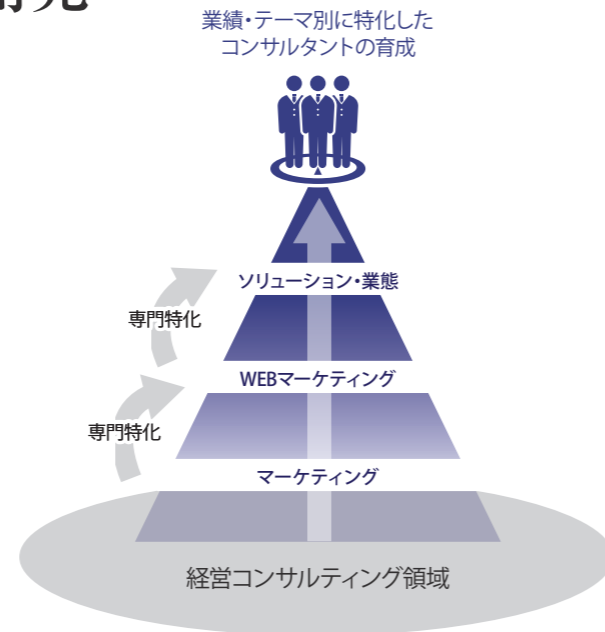
年間775件(2016年実績)開催している経営セミナーの参加者のうち、さらに業種別やテーマに深化した情報に高いニーズをもつ経営者が経営研究会に入会します。経営研究会入会後は、具体的な実行支援である月次支援コンサルティング契約に進むことが多く、経営研究会は、重要な顧客接点の場につながっています。



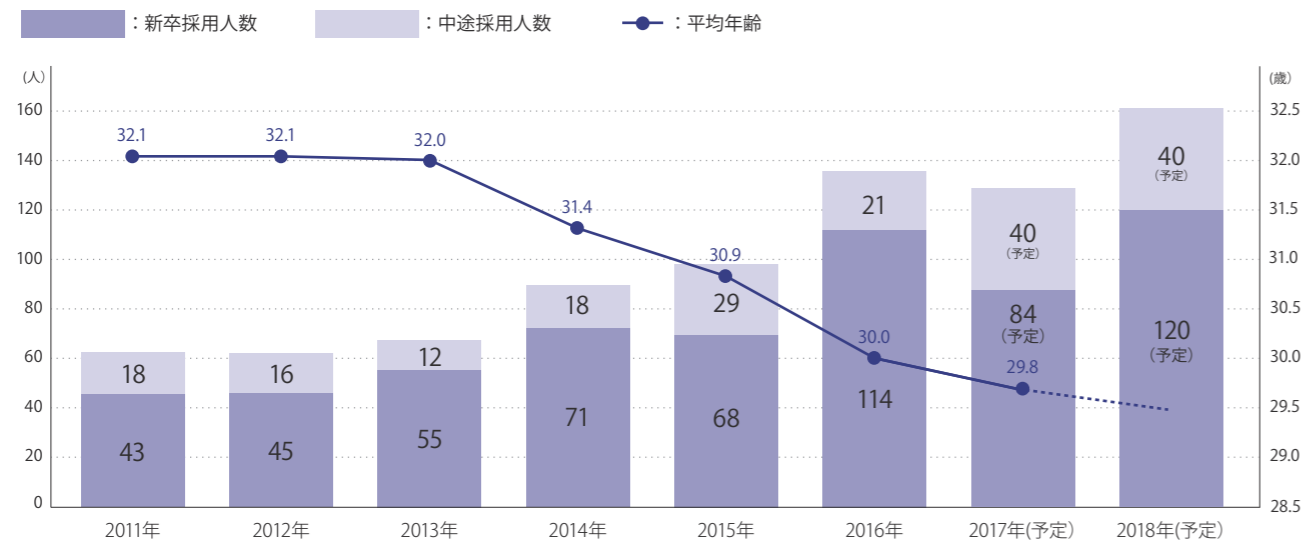
グループ200人採用を進める

船井総研グループの人財開発

経営コンサルティングを本業とする当社グループにとって人材は、持続的成長を実現するための重要な経営リソースです。新卒社員を中心に入社後5年でコンサルタントとして活躍できる若手人材の育成・強化を進めています。同業他社とは異なり、経営全般に精通する広域な経営コンサルティングではなく、業種・テーマ・ソリューション別に特化した専門特化型のコンサルタントを目指すことで、短期間でも特定の領域における早期プロフェッショナル化の実現を可能にしています。



<船井総合研究所 コンサルタント職の採用人数と平均年齢の推移>



2016年のコンサルタント職の採用人数は上記のように、新卒採用で114名の採用、キャリア採用で21名となり、前中期経営計画の3ヵ年目標として掲げていた100人採用を実現することができました。しかしながら、2017年は、特に新卒採用における企業間の競争が激化し、当社グループもその影響を受け、昨年対比で採用人数が下回ることが予想されます。今後も、企業規模を問わず人材獲得競争が厳しい状況が続くと考えられます。そのような環境下でも安定的に人材

採用を可能にする体制の整備をより一層強化してまいります。また、新卒採用のみならず、向こう3年間で総合経営コンサルティンググループに向けた弁護士、会計士などの専門性の高い人材の採用を含めて、グループ採用の強化をさらに加速させていきます。

短期間でコンサルタントに成長する採用から定着までのフォロー体制

中核事業会社船井総合研究所を中心に、20代のコンサルタントが多く在籍しています。現在では、若手社員の活躍が、経営コンサルティング事業を支える存在にまで成長を遂げています。採用から教育、定着まで人材の成長に即した仕組みと事業戦略が連動し、相乗効果を生み出すことで若手社員が短期間でプロフェッショナルになることを可能にしています。

採用

トップ採用で「会社好き・仕事好き・仲間好き」な人材をひきつける採用体制

- 社長セミナー …… 年間23回開催(2016年実績)
- インターンシップ …… 春・夏・秋に開催
- 内定者教育 …… 入社前からアルバイトとして就業し、コンサルティング業務に触れる環境を提供

教育

コンサルタントに必要なノウハウ・現場の情報に常に接することができる環境

- OJT制度 …… 経営コンサルティング(月次支援)の現場に同行(月10件程度)
- 部署ローテーション制度 …… 希望部署の配属変更(年2回)
- 経営研究会 …… 業界の最新情報を学び、経営者とのコミュニケーション力醸成の場

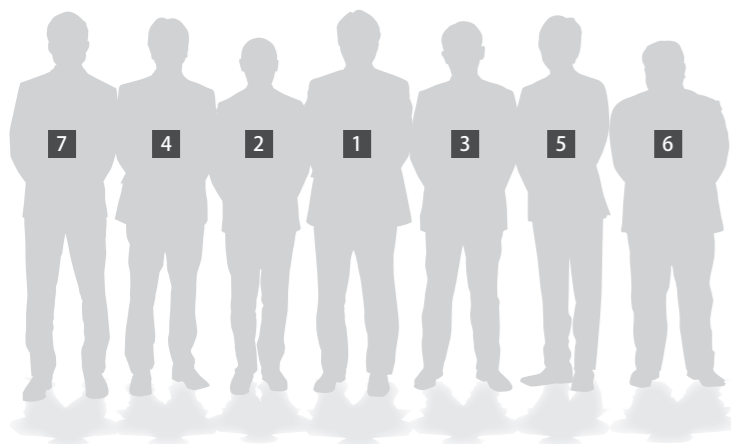
定着

1対1のコミュニケーション体制強化

- 専任の育成担当者 …… 入社1年目は専任の担当者が教育
- 高頻度のコミュニケーション体制 …… 定期キャリア面談の実施、デジタルコミュニケーションの活用
- 人財開発本部の専任体制 …… 採用から評価まで同一部門で新人をフォロー

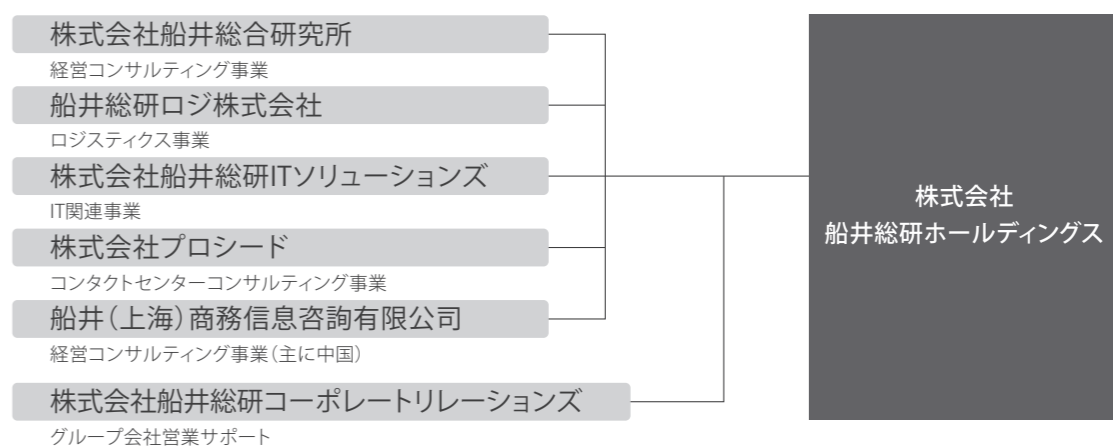
01

グループ会社



- 1 高嶋 栄
Sakae Takashima
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
- 2 中谷 貴之
Takayuki Nakatani
株式会社船井総合研究所
代表取締役社長
- 3 菅 重宏
Shigehiro Kan
船井総研ロジ株式会社
代表取締役社長
- 4 西山 直生
Naoki Nishiyama
株式会社船井総研ITソリューションズ
代表取締役社長

- 5 根本 直樹
Naoki Nemoto
株式会社プロシード
代表取締役社長
- 6 中野 好純
Yoshizumi Nakano
船井(上海)商務信息咨询有限公司
総経理
- 7 柳楽 仁史
Hitoshi Nagira
株式会社船井総研コーポレート
リレーションズ
代表取締役社長



株式会社船井総合研究所

経営コンサルティング事業

明日のグレートカンパニーを創る

21世紀において、グレートカンパニー化こそが最高の業績アップの手法であると考え、「明日のグレートカンパニーを創る」ことを目指します



グループ各社とのシナジー性

グループ経営の成長戦略である経営研究会を入り口に、グループ全体の顧客基盤の拡充に貢献します。これにより、グループ各社の専門分野におけるコンサルティングサービス提供の機会を創造し、総合経営コンサルティングの促進を目指します。

概況と展望

中小・中堅企業を取り巻く経営環境の変化は、時代を追うごとにそのスピードが増しています。当社は、その中でも時流に適応した高い確率で業績アップを実現するコンサルティングサービスを目指します。業界・業種別のコンサルティングをコアにしながら、マネジメントや高い専門性を伴うコンサルティングにも挑戦し、あらゆる経営課題に対応できるコンサルティングサービスの提供を目指します。

事業内容

◆経営コンサルティング事業

各業界・業種・テーマにおいて創業以来培ってきた独自のマーケティング手法を活用しながら、時流に適応したソリューションを提供し、クライアントの経営をバックアップします。

【経営コンサルティング事業形態】

①月次支援コンサルティング

経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるため、定期的にクライアントを訪問する現場主義を主軸とした顧問契約型のコンサルティングです。

②経営研究会

業種やテーマ別に、現場で即実践できる一次情報を経営者や経営幹部同士が享受し合い、業績アップに必要なノウハウを長期的に深化していく会員制定期勉強会です。

③プロジェクト

一定の期間で、各業界とテーマに精通するコンサルタントがチームとなり、調査分析・経営戦略構築を通じて、戦略から実行可能な戦術までの一貫したソリューションを提供するコンサルティングです。

船井総研ロジ株式会社

ロジスティクス事業

ロジスティクスを一貫して創り上げる

コンサルティングから物流業務受託
物流トレーディングまで
一貫したロジスティクスサービスを提供



グループ各社とのシナジー性

当社は、グループ各社が描いた戦略・方向性を、ロジスティクス面から実現するための一貫した支援をいたします。私たちは、自社を『ロジスティクス・エンジニアリング会社』と位置づけ、調達から構築、運用に至るまで、ロジスティクスの実務的な支援を通じ、お客様の競争力強化にグループ各社と共に貢献していきます。

概況と展望

昨今のロジスティクスの世界では、物流に関する多様なニーズをお持ちの中堅以上の荷主企業を中心に、自社に最適な物流パートナーを見出すことができない委託先探しに苦戦されている企業が頻出しています。当社は、そうしたお客様のニーズに応えるため、物流戦略の企画・設計から、物流業務の受託までワンストップで対応し、当社の直接のお客様である荷主企業様の競争力向上に貢献します。今後は、こうした従来の特長をさらに成長させつつ、物流のプラットフォーム機能を強化させ、物流総合エンジニアリング企業への展開を目指していきます。

事業内容

◆物流コンサルティングサービス

お客様の物流コスト削減等を目的に、企画・設計機能をサポートするサービスです。

◆物流オペレーションサービス

倉庫作業、輸配送などお客様の物流業務の運用を受託実行するサービスです。

◆物流トレーディングサービス

燃料・梱包資材等の共同購買によりお客様の購買コスト削減を実現するサービスです。

◆物流戦略策定

物流部門に対する事業力分析、コストダウン、戦略策定を実行し、“あるべき姿”を策定いたします。お客様を競合優位に導く物流高度化にむけたKFS (Key Factors for Success) を設定し、総合的ロジスティクス体制の構築に向けてのアクションプランを策定します。

◆物流コンペ実行・成功支援プログラム

全体最適が達成可能な物流パートナーを選定する物流コンペ (Logistics competition) を、最も合理性の高いプロセスで、最も競合優位となる条件を獲得できるプランを立案し、実行・支援いたします。

会社概要

代表取締役社長：中谷 貴之
設立：2013年11月28日
(創業 1970年3月6日)
資本金：3,000百万円

大阪本社

大阪市中央区北浜4-4-10
TEL:06-6232-0271 (代表)
FAX:06-6232-0040 (代表)

【淀屋橋セミナープレイス】
大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階
【芝セミナープレイス】
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル

東京本社

東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル 21階
TEL:03-6212-2921 (代表)
FAX:03-6212-2940 (代表)

【五反田オフィス】
東京都品川区西五反田6-12-1

会社概要

代表取締役社長：菅 重宏
設立：2000年5月10日
資本金：98百万円

大阪本社

大阪市中央区北浜4-4-10
TEL:06-7711-5562 (代表)
FAX:06-7711-5563 (代表)

東京本社

東京都品川区西五反田6-12-1
TEL:03-5745-0781 (代表)
FAX:03-5745-0782 (代表)

株式会社船井総研ITソリューションズ

IT関連事業

IT活用で業績向上を 考え続けるパートナー

IT業界で圧倒的に経営改善(財務貢献)にこだわったITコンサルティング&ITソリューション会社を目指す



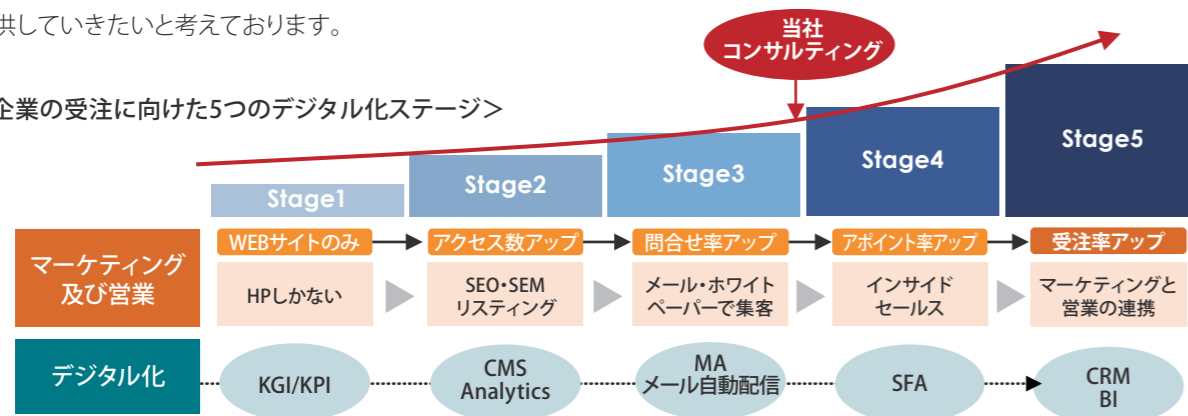
グループ各社とのシナジー性

当社は、グループ企業の中で唯一 ITに特化し、構築から運用に至るまで多くの実績を有しています。『お客様の業績向上』というコンセプトのもと、グループ各社と連携し、システム導入に留まらず、ITを活用したお客様に最適なソリューションを提供いたします。

概況と展望

昨今のデジタル化・クラウド化の流れを踏まえ、企業におけるIT投資の適正化とビジネスのデジタル化変革が進められています。当社では、これまでのITコンサルティングの経験と昨年からデジタルマーケティングのサービスを融合し、お客様の業績向上に寄与できるデジタル化の仕組みを提供していきたいと考えております。

<企業の受注に向けた5つのデジタル化ステージ>



※1 KGI Key Goal Indicator 重要目標達成指標
※2 KPI Key Performance Indicator 重要業績評価指標

※3 SFA Sales Force Automation 営業支援システム
※4 BI Business Intelligence システム内のデータを統合し、データ分析・レポート作成を自動的に行うアプリケーション

会社概要

代表取締役社長：西山 直生
設立：2000年2月1日
資本金：60百万円

本社

東京都品川区西五反田6-12-1
TEL: 03-5745-4433(代表)
FAX: 03-5745-4434(代表)

株式会社プロシード

コンタクトセンターコンサルティング事業

コンタクトセンターの強化で 業界No.1の魅力ある会社へと導く

お客様から「信頼される・高品質な」企業へとステージを高めるために国内外の成功方法や事例を用いて支援する



グループ各社とのシナジー性

当社が得意とする国際基準のコンタクトセンターマネジメントサービスを船井総研グループの主力客層である中小企業向けにカスタマイズした新商品を開発し、グループ各社のサービスの拡充に貢献してまいります。

概況と展望

当社は、顧客サービスマネジメント業務の改善に特化した、国内唯一のコンサルティングサービスを20年以上にわたり提供しています(診断・改善コンサルティング400組織以上、研修提供10,000人以上)。「成果」はもちろんのこと、「組織や人材の成長と喜び」を実現するコンサルティング会社として数多くの企業をサポートし続けています。今後は、大手企業向けに実施するセンター診断業務をCOPC認証に結びつけ、認証企業数増を目指すとともに、コールセンターの品質診断(ミステリーコール)についてもさらなる事業拡大を目指します。

※COPC®規格とは

1996年設立のコンタクトセンター業界に特化して策定された国際基準のパフォーマンスマネジメントシステム。米国国家経営品質賞(マルコム・ボルトリッジ国家品質賞)のフレームワーク等のマネジメント品質規格を参考にしている。70ヵ国・2,000ヵ所を超えるコンタクトセンターでの監査事例やアセスメント実績がデータベース化され参考にしている。COPC®規格の導入により、顧客満足度向上、組織力の強化、売上の貢献、コスト削減という成果が報告されている。COPC®規格はユーザーとして同規格を理解したグローバルリーダーによる国際的な規格委員会にて改定されている。

会社概要

代表取締役社長：根本 直樹
設立：1991年6月24日
資本金：100百万円

本社

東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル22階
TEL: 03-6212-2107(代表)
FAX: 03-6212-2104(代表)

事業内容

◆お客様サービス品質の実態調査

お客様と企業との電話・Eメール・WEBなどによるやり取りの、「顧客視点」「事業視点」での強化ポイントを明らかにします。

◆コンタクトセンター(お客様窓口)運営能力診断

国内外企業の組織強化を支えてきたフレームワークやベンチマークを活用し、適切な業績指標・活動指標による可視化などを実現します。

◆コンタクトセンター強化コンサルティング

各種診断により明らかとなった問題に対し、オーダーメイドでの「研修」「コンサルティング」で解決に導きます。



船井(上海)商務信息咨询有限公司

経営コンサルティング事業(中国)

上海から未来をプロデュース

日本で培った経営ノウハウや業績アップ手法を中国市場に合わせてアレンジし、経営研究会を軸としたコンサルティングを展開しています



グループ各社とのシナジー性

創業期ということもあり、当面は中国の飲食企業、飲食チェーン向けのコンサルティングに特化しています。船井上海在籍のコンサルタントが日本の船井総合研究所の飲食専門コンサルタントと連携し、経営研究会会員企業への最先端情報の発信、個別コンサルティングでの成功事例づくりに日々連携した活動を行っております。

概況と展望

2016年3月に船井飲食経営専攻研修会を立ち上げ、すでに100名を超える会員企業に入会いただきました。会員企業からの安定した個別コンサルティング契約も増加しており、2017年は「組織力診断」をはじめ、中国企業が成熟期を乗り切るための戦略商品を日中連携して、随時開発していきます。



事業内容

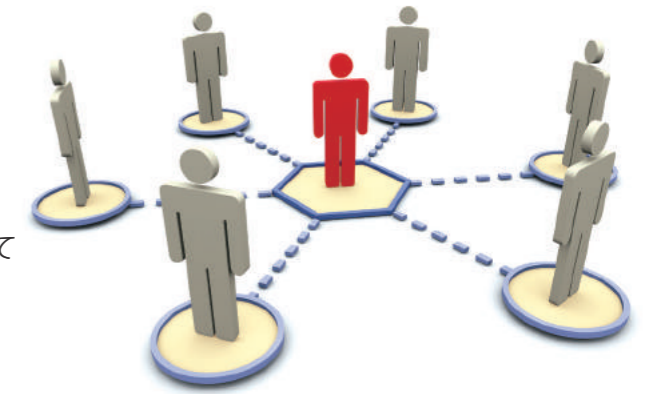
中国企業、日系企業を問わず、すべての飲食企業、飲食チェーンのお客様は隔月に開催する経営研究会に入会いただいた上で個別のコンサルティングをスタートさせます。具体的には、組織力診断、訪問型定期支援、来社型定期支援、プロジェクト、成功事例視察セミナーなど各社のニーズに合わせた最適なコンサルティングサービスを提案しております。

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

グループ会社営業サポート

コーポレート・リレーションズ =企業と企業のつながりを創る活動

コンサルティングビジネスのワンストップサポートを通じてコーポレート・リレーションシップを創造します

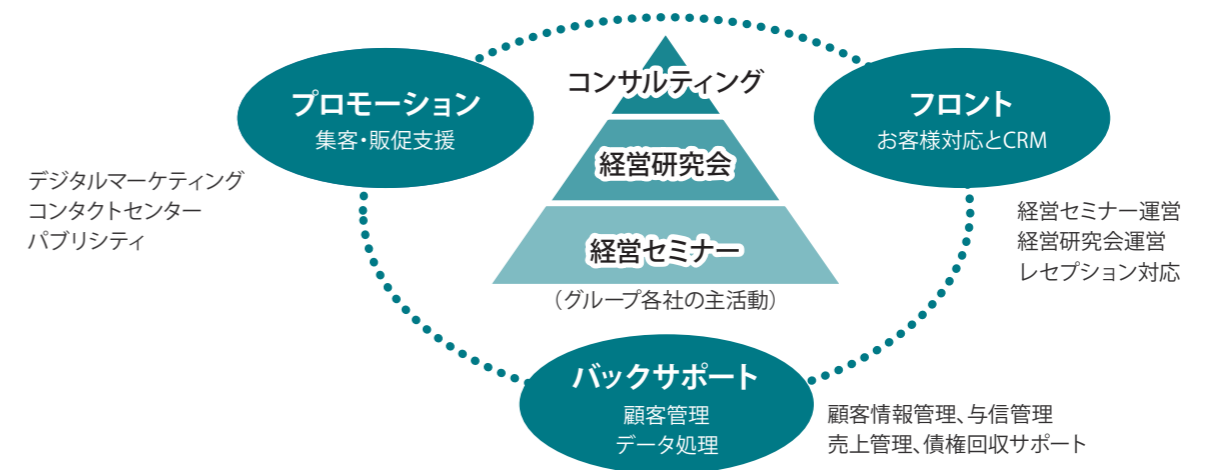


グループ各社とのシナジー性

当社は、グループ各社の「プロモーション活動」「フロント業務」「バックオフィス業務」のBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)を実現し、グループ各社が価値創造活動に集中できる環境を整えてまいります。

事業内容

当社グループの特徴であるストック型コンサルティングは、3つの主活動(セミナー・経営研究会・コンサルティング)によって形成されています。こうした主活動が効率的かつ高品質に遂行されるよう、当社の専門スタッフが密な連携のもとで周辺サポートを行っています。また、一般的なコンサルティングビジネスでは、そのノウハウや顧客との関係性が属人化しがちですが、それらを再現性のあるビジネスとして仕組み化し、その仕組みを高いレベルで継続運用することも当社が担う重要な役割です。



会社概要

代表取締役社長：柳楽 仁史
設立：2013年11月28日
資本金：50百万円

本社
大阪市中央区伏見町4-4-10
新伏見町ビル6階
TEL: 06-6125-7116(代表)
FAX: 06-6232-0207(代表)

【淀屋橋オフィス】
大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

芝
オフィス
東京都港区芝3-4-11
芝シティビル6階
TEL: 03-6436-3883(代表)
FAX: 03-3452-3601(代表)

【丸の内オフィス】
東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

会社概要

総経理：中野 好純
設立：2012年1月13日
資本金：50百万円

本社

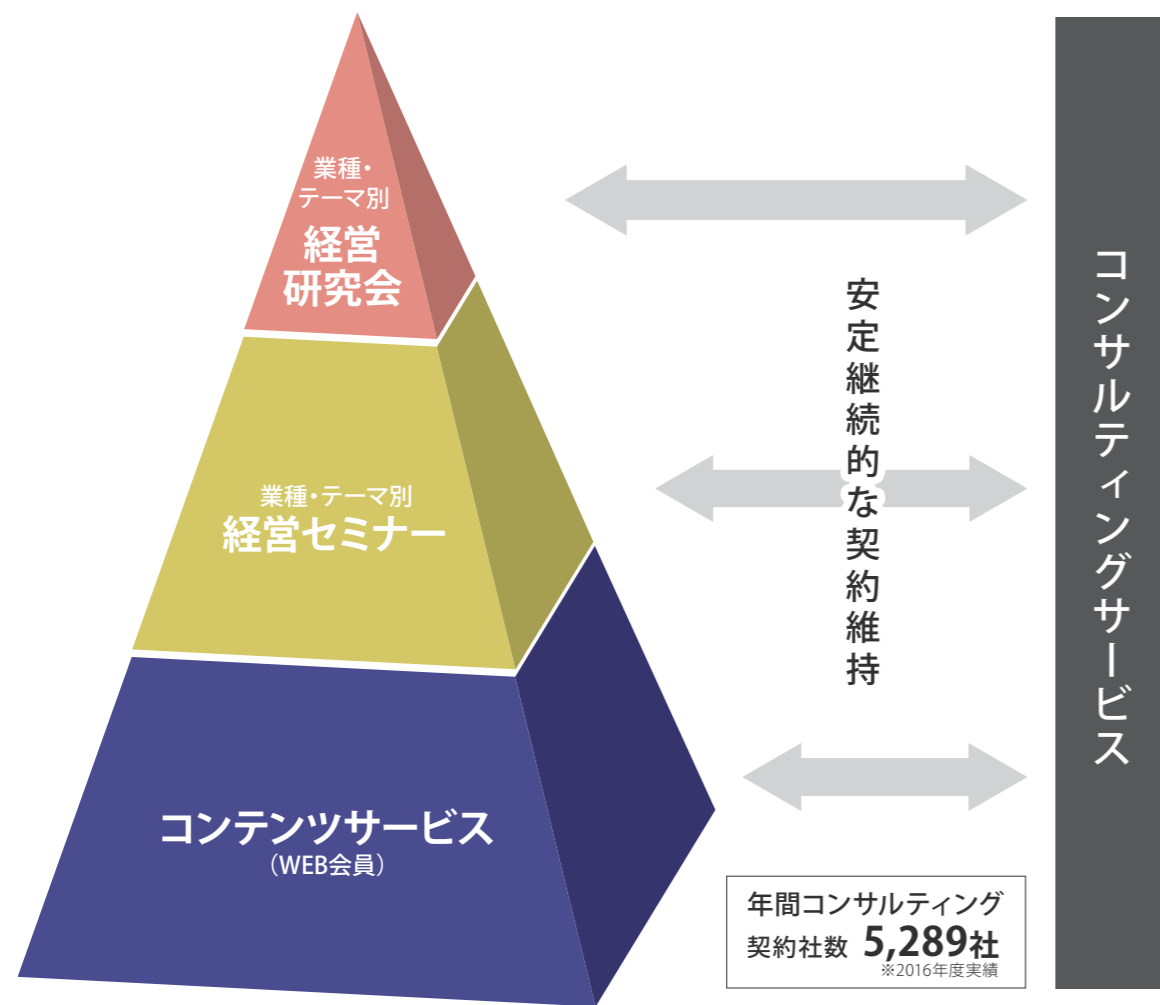
上海市長寧区江蘇路369号兆豊世貿大廈18H
TEL: +86 (21) 5240-1398(代表)
FAX: +86 (21) 6091-7867(代表)

02

経営コンサルティング事業の
ビジネスモデル

ビジネスモデル

当社グループの中核企業である、船井総合研究所は数多くのセミナーの開催や業種・テーマ別の経営研究会の主宰、さらにはその裾野として、各種コンテンツサービスによる経営情報の提供の仕組みを構築しており、顧客との接点を密にとっております。結果、コンサルティングサービスにおいてお客様との安定継続的な契約関係の維持につながっております。



業種・テーマ別 経営研究会	業種・テーマ別 経営セミナー	コンテンツサービス (WEB会員)
グループ形式の経営勉強会や モデル企業・店舗の視察ツアーを主宰 ・主宰研究会数…… 145研究会 ・経営研究会会員数… 6,115名 ※数値は2016年12月末実績(船井上海含む) (2015年12月末:153研究会、5,181名)	中小企業の経営者を対象とした 当社経営ノウハウの提供の場 ・年間開催セミナー数…… 775件 ・年間セミナー参加者数… 25,931名 ※数値は2016年度実績 (2015年度実績:866件、22,868名)	WEB情報サービスやCD・DVD商品 などを提供 ・会員企業…… 91,520名 (個人含む) ※数値は2016年12月末実績 (2015年12月末:79,674名)

コンテンツサービス

FUNAIメンバーズプラス

無料会員にはメールマガジンや動画を、有料会員(月額税抜3,000円)にはWEB・FAX・冊子・CDを提供しております。経営情報のご提供と優遇サービスで多方面から会員をサポートいたします。

■提供サービス一覧

NEWS LETTER 毎週木曜日にコンサルタントのコラムを配信しています。 	BOOKLET 奇数月に郵送しています。成功事例、モデル企業ルポ、コラムなどを紹介しています。 	CD 偶数月に郵送しています。コンサルタントのコラムや対談などを紹介しています。 
動画 船井総合研究所で開催する年間約800本のセミナーの一部を動画で公開しています。 	セミナー割引 船井総合研究所主催セミナーの参加料金を会員様価格でご利用いただけます。	CD・DVD・マニュアル商品割引 CD・DVD・マニュアルを通常価格より20%OFFでお求めいただけます。

月刊メールマガジン

約9万人に配信しているメールマガジンでは、コンサルタントのコラムや無料小冊子の案内、オフィシャルサイトのランキング、商品情報、セミナー動画コンテンツ等を紹介しています。



商品 (CD・DVD・マニュアル)

経営ノウハウや業績アップの手法を収録したCD・DVD商品や、現場で使えるツール、マニュアル等を販売します。2016年は1,241社の方に商品を購入していただきました。

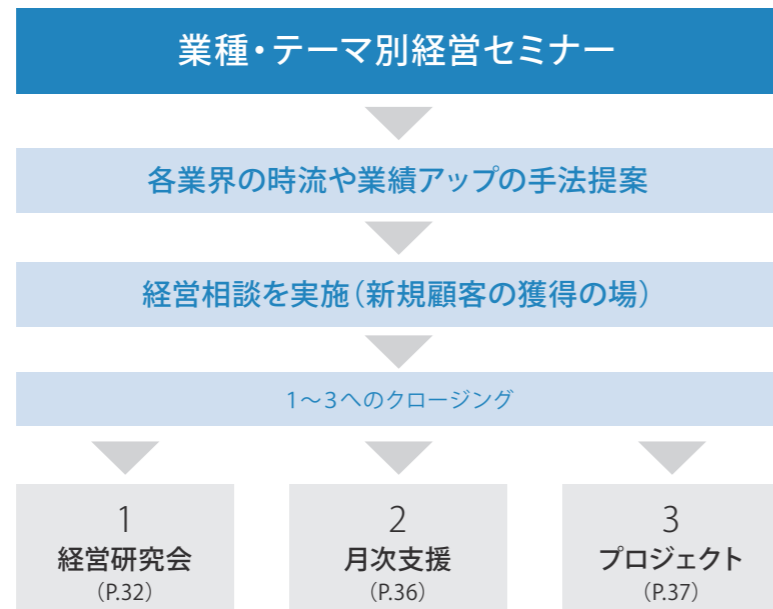


経営セミナー

事例を知り、次の一手を見つける経営セミナー

船井総合研究所では、経営者及びマネジメント層を中心に、時流に適した旬のビジネス情報を発信するセミナーを数多く実施しております。各業種やテーマを専門とするコンサルタントが、具体的な経営ノウハウについて最新の事例を交えながら、セミナータイトルに即した情報をお伝えすることが特長です。年間775件(※2016年実績)のセミナーを開催し、新規顧客との接点を数多く設けることでより幅広い顧客層の獲得を目指しています。また、セミナー開催後の月次支援コンサルティングやプロジェクト、経営研究会への誘導といったセミナー参加者からの受注体制を仕組み化し、さらなる受注拡大に注力しています。

<経営セミナーからの受注体制>



■ 開催セミナー一例



経営戦略セミナー(研究会全国大会)

経営戦略セミナーは、全経営研究会の会員企業が年一度、一堂に会する大型セミナー(研究会全国大会)となります。3日間の会期中に延べ4,706名(2016年度実績)の経営者が参加される、当社グループが最も注力しているセミナーです。

「より良い未来に向けた経営戦略」「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場として、中小企業経営の将来のあり方を伝える場としています。当社コンサルタントのみならず、時代に即した外部の経営者や業種・業界に精通する講師による講演を実施しています。また、本セミナーでは講座形式の講演にとどまらず、当社グループのCSR活動のひとつである、「グレートカンパニーアワード」の開催や、参加者と地域の優良企業と取引をしているパートナー企業とのマッチングの場とする「ビジネスパートナーフェア」も同時に開催しています。全国の中小企業経営者に有効にご活用していただくイベントとして今後もさらなる発展を遂げていきます。

■ メインセミナー



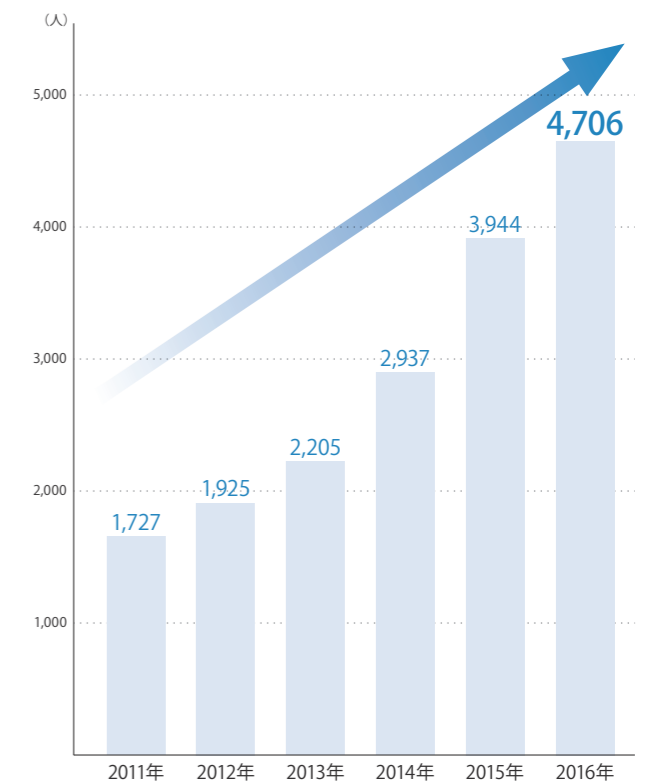
■ グレートカンパニーアワード



■ ビジネスパートナーフェア



<経営戦略セミナー参加者推移(2011年~2016年)>
(※延べ参加者数)



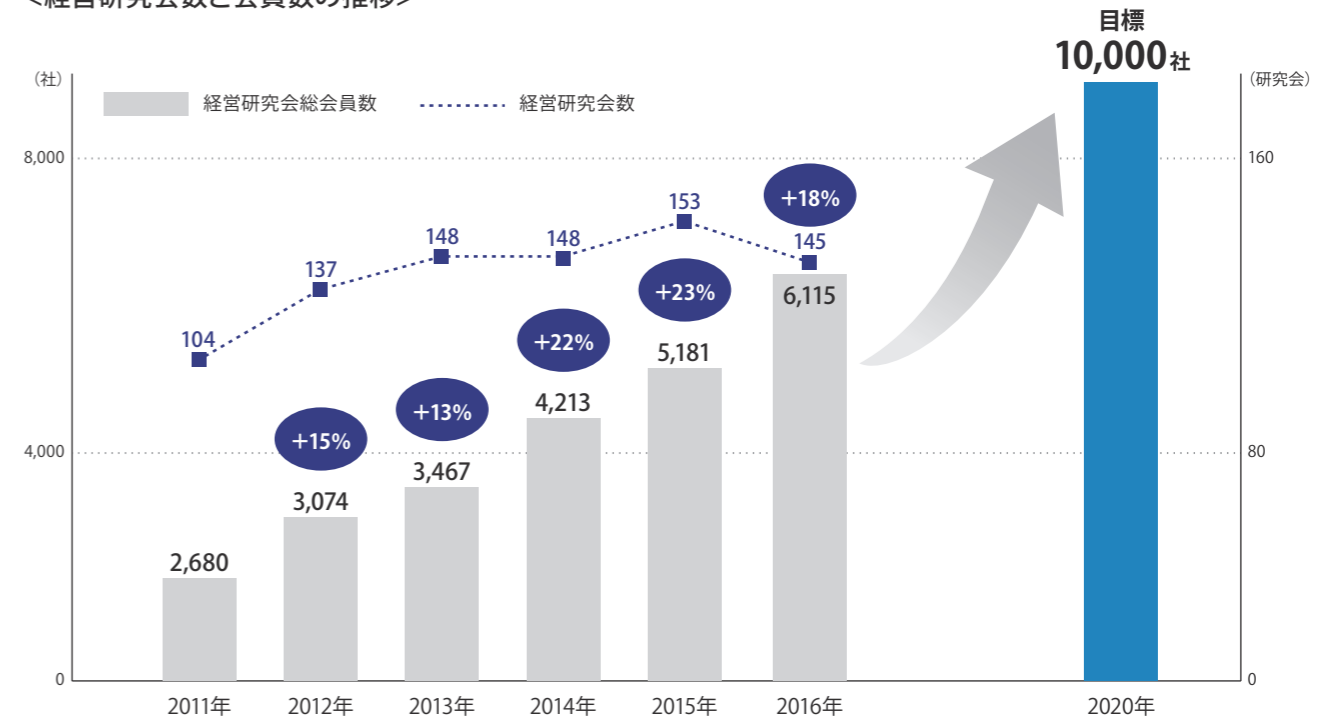
経営研究会

業種・業界の同志が集う経営研究会

船井総研グループのビジネスモデルのひとつとして「経営研究会」の展開が挙げられます。会員同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行うなど、現在145の経営研究会が主宰され、合計6,115名に入会いただいています。同じ業種の経営者が相互に成功事例を出し合い、それによる業績アップの情報のプラットフォーム化が進み、同時に「仲間」(好敵手)をつくっていただける場にもつながっています。会員数の拡大と継続率アップは経営全体を牽引するものとして位置づけています。今後は2020年会員10,000社の実現を目指し、さらなる経営研究会の充実、発展に取り組みます。



<経営研究会数と会員数の推移>



<主な経営研究会一覧>

住宅・不動産ビジネス分野

- 住宅ビジネス研究会
- 賃貸管理ビジネス研究会 エリアサークル
- 中古リノベーションビジネス研究会
- 賃貸管理ビジネス研究会
- 住宅ビジネス研究会-WEB集客
- 高齢者・障がい者住宅土地活用研究会
- 住宅購入相談所研究会
- 住宅・不動産人財開発研究会
- 分譲住宅ビジネス研究会
- グレートビルダー経営者研究会
- 賃貸管理会社が異業種に学ぶベンチマーク研究会
- 民泊・マンスリービジネスモデル研究会
- シニアホームケアビジネス研究会
- FAST- Reform 研究会
- 塗装ビジネス研究会
- 増改築ビジネス研究会
- 1 Day Reform 研究会

医療・介護・福祉・教育分野

- 整骨院経営イノベーション研究会
- 歯科経営研究会～FunaiDentalInnovation～
- クリニック経営研究会
- 新時代保育園・幼稚園経営研究会
- 介護サービス経営研究会

- 老人ホーム紹介ビジネス経営研究会
- スクール・学習塾ビジネス経営研究会
- 調剤薬局経営研究会
- 障がい福祉サービス経営研究会
- 病院経営研究会

士業・金融分野

- 社労士事務所経営研究会
- 社労士事務所経営研究会 障害年金分科会
- 法律事務所経営研究会
- 司法書士事務所経営研究会
- 司法書士事務所経営研究会 エリアサークル
- 船井会計事務所経営研究会
- 次世代会計事務所経営研究会
- 設計事務所経営研究会
- 保険代理店・FP事務所経営研究会
- 土地家屋調査士事務所経営研究会
- 経理代行研究会
- しんきん経営研究会

フードビジネス分野

- 船井フードビジネス経営研究会
- スイーツビジネス研究会
- 食品ビジネス経営研究会
- 宅配・ケータリング研究会
- 次世代給食業経営研究会
- 酒販店研究会

自動車関連分野

- オートビジネス経営研究会 軽量販専門店会
- オートビジネス経営研究会 エリアサークル
- オートビジネス経営研究会 専門店サークル
- オートビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会
- オートビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会

BtoBビジネス分野

- ITビジネス経営研究会
- スマートエネルギー研究会
- ファクトリービジネス研究会 部品加工業経営部会
- ファクトリービジネス研究会 機械工具商社経営部会
- ファクトリービジネス研究会 ものづくり企業 新市場開拓部会
- ロジスティクスビジネス経営研究会
- ロジスティクスビジネス経営研究会 エリアサークル
- 人材ビジネス経営研究会
- 人材ビジネス経営研究会 介護人材ビジネス部会
- 広告会社・印刷会社経営研究会
- 環境ビジネス経営研究会 省エネビジネス分科会
- 環境ビジネス経営研究会 廃棄物・資源・浄化槽分科会
- 環境ビジネス経営研究会 メーカー分科会
- 交通ビジネス経営研究会
- レンタルビジネス経営研究会
- オフィス家具ビジネス経営研究会

アミューズメント分野

- パチンコホール繁盛店研究会

ライフイベントビジネス分野

- 葬祭業向け経営研究会「2世会」
- 美容室経営研究会
- 和装ビジネス経営研究会
- 温浴施設経営研究会
- リユース・リサイクルビジネス研究会
- 写真館船井流経営研究会
- 宝石店経営研究会
- 仏事ビジネス研究会
- 旅行会社経営研究会
- 旅館経営研究会
- ブライダルビジネス研究会

全業種・その他

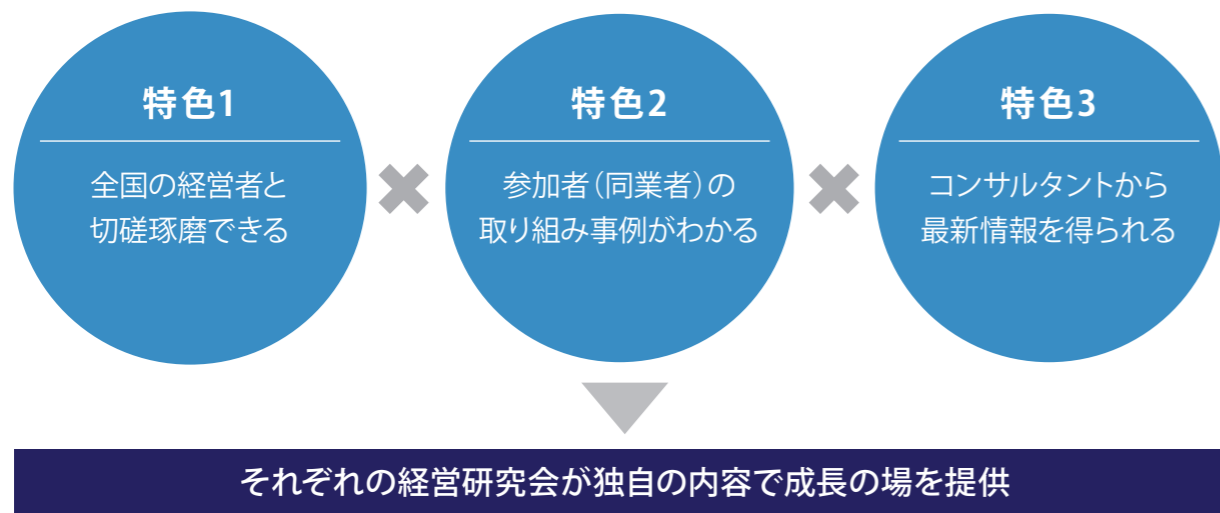
- 高収益経営研究会
- ビックリ企業びっくり事例視察研究会
- 携帯ショップビジネス研究会
- EC経営研究会
- メガネ店経営研究会
- シューズ&フットケア研究会

船井上海

- 船井飲食経営専攻研修会

経営研究会の3つの特色と実施内容

経営研究会は、経営者にとって業績アップに必要な生の情報を提供するため、多様なコンテンツを充実させ、常に業種・テーマ別の最新情報が入手できる環境を提供しています。



経営研究会 実施内容

定期例会

定期例会は、同業者である経営研究会会員が定期的集う例会です。当社グループのコンサルタントや、業界で成功を収めている経営者をゲスト講師として招き、業界の最新事例を踏まえた講座も実施します。講座形式のほかにも、会員同士の事例共有やひとつの課題に対するワークショップなども実施しています。定期例会を通じてお互いに切磋琢磨しながら各会員が活かせる情報を共有してもらい、日々の経営環境の改善に貢献します。

モデル企業視察 (クリニック)

業界のモデルとなる企業を直接訪問するモデル企業視察を実施しています。業界の最新事例を机上ではなく、実際の現場を視察することで、そこでしか得られない貴重な情報を収集する機会として経営研究会会員企業に最大限に活用していただいています。普段見ることのできない企業の裏側を視察することで、大きな刺激になります。また、経営者だけでなく、幹部の育成にも最適です。

研究会総会

1年間を通じて得てきたことを年末に振り返る場として、経営研究会ごとに総会を開催しています。それと同時に、今後の時流を踏まえた上で、業界内で成長していくために翌年に取り組みべき施策についてコンサルタントから提言をさせていただいています。総会では、講演のみならず、表彰式や懇親会も行います。



月次支援

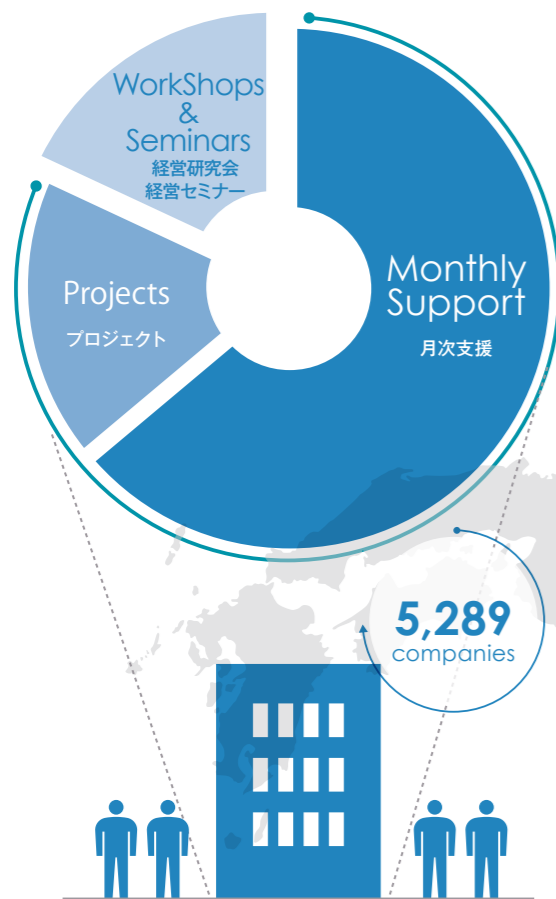
クライアントに定期的に訪問し企業全体の経営環境を改善するためのコンサルティングサービス

企業が目指すビジョンや目標数値の達成は、経営者によって大きく左右されると我々は考えております。月次支援は、経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるための、現場主義を主軸とした顧問契約型の実行支援コンサルティングサービスです。定期的に施策内容の進捗状況についても確認し、施策が着実に実行できるように経営者のサポートを行います。他方で、経営者が考える構想や想いを

現場の社員に浸透させ、企業全体の経営環境の最適化も図ります。業界や企業の体質に合わせたソリューションの提供だけにとどまらない、確実に成果につなげるためのコンサルティングサービスは、当社ならではの長特であり、強みとしています。

月次支援のご契約形態・サービス体制

毎月、クライアントで実施される経営会議や営業現場などのサポート、ホットラインの開設を通じたご契約先のフォローを行っています。



プロジェクト

戦略から戦術までクライアントが実行可能なソリューションを業界×テーマでシナリオ設計

各業界とテーマに精通するコンサルタントが、必要に応じて部署を横断したプロジェクトチームを組み、経営の戦略から戦術までクライアントの業界業種に最適なソリューションを提供します。戦略だけでなく、戦術までの一貫したソリューションが当社グループの大きな長特です。会社の

明暗を左右する重要な判断や、経営陣と従業員の間にあるギャップなどの問題に対して今後の方向性の提示や会社全体の一体化を目指します。依頼していただいた問題に対して、徹底した調査を実施し、クライアントが実行可能なシナリオに導くことを信条としています。

プロジェクトのご契約形態・サービス体制

目指す戦略の弊害となる課題についてヒアリングを実施します。社内、外部環境分析を通じて、現場の実行性に伴ったソリューションを提供し、クライアントの経営戦略策定に携わります。

1. 調査・分析・企業評価



市場・自社・競合の視点から、クライアントの事業環境を調査し、各種調査で、戦略を実現させるための経営課題・改善仮説を抽出します。

2. 経営戦略構築



各種調査で得られた分析結果や経営者が掲げるビジョン、過去のコンサルティング事例などを集約し、最適な経営戦略を構築します。戦略から戦術、戦術までの方針を提案し、現場が実行できる具体的なプランを提示します。

3. 常駐型コンサルティング



ミッション（経営計画立案、新規事業立ち上げ、SCMの見直し等）に対して、クライアントと一緒にプロジェクトチームを立ち上げます。高頻度なミーティングを通じて、早期に目的を達成する高密度なコンサルティングを実施いたします。

ズバリソリューション

業界の慣習にとらわれず、時流に合わせたビジネスモデルのことを、船井総合研究所では「ズバリソリューション」と名づけております。この特定の業種(またはその周辺業種)に導入することで 短期間で飛躍的に業績を向上させる「旬のビジネスモデル」ともいえます。まるで時流という波に乗るかのごとく、旬のタイミングで導入することで効率的に成長するさまを、船井総合研究所では「的確に物事を言い

当てる、核心を突く」という意味を持つ「ズバリ」という言葉で、いつしか表現するようになりました。例えば、フードサービス分野で多くの導入実績があるズバリソリューションは「肉バル」ビジネス。時流に沿った集客力の高い業態で、大手チェーンとの差別化が可能なモデルです。しかも駅前立地なら25坪で実施可能で、投資回収が早いいため、資本に限りがある中小企業でも展開可能です。

「ズバリソリューション」とは?

船井総合研究所が提唱する新ビジネスモデル

- 1.いま、実践すれば、飛躍的な業績向上を狙える、その業界における旬のビジネスモデル。
- 2.市場の成熟や縮小という環境においても、短期間で成長が描けるビジネスモデル。市場の潜在的なニーズを取り込むことで顧客からは支持されるソリューション。洗練されたビジネスモデルであり、商圏ごとに横展開が可能である。

各業界の最新ビジネスモデル

<h3>住宅・不動産</h3>			
<p>客単価300万円を実現する 中古物件仲介 +リノベーションモデル</p> <p>対象 不動産仲介業/住宅会社 リフォーム会社/マンション販売会社</p>	<p>年間800戸管理が増える WEBを活用した 新完全ゼロ賃貸</p> <p>対象 不動産仲介・管理会社</p>	<p>90日で満室になる 高齢者住宅モデル</p> <p>対象 住宅会社/不動産仲介・管理会社</p>	<p>最短最速で実現する 資産管理会社への転換法</p> <p>対象 不動産仲介・管理会社</p>
<p>最短6カ月で成功できる 超ローコスト住宅ビジネス</p> <p>対象 住宅建築業/リフォーム業/不動産業</p>		<h3>医療</h3>	
<p>20万人商圏 1店舗2.4億円 営利7% 多店舗型 FAST Reformビジネス</p> <p>対象 メーカー/工務店/住宅リフォーム業 不動産仲介業</p>		<p>「外来・入院・在宅」のシームレス化 「かかりつけ医」型 病院</p> <p>対象 病院</p>	
<p>リハビリの量と質で地域一番化 運動器リハビリ強化型 整形外科</p> <p>対象 診療所</p>		<h3>介護・保育</h3>	
<p>地域に出て、地域のインフラに! 在宅強化型 調剤薬局</p> <p>対象 調剤薬局</p>		<p>「預かり型」から「自立支援」へ 歩行リハビリ特化型 デイサービス</p> <p>対象 介護</p>	
<p>障がいを持つお子様の自立支援 運動特化型放課後等 デイサービス</p> <p>対象 障がい/介護/スクール</p>		<p>福利厚生と事業性を併せ持つ 企業主導型保育事業</p> <p>対象 全業種対応、異業種参入</p>	
<p>障がいを持つ方へ年金受給をサポート 障害年金事業 一番化モデル</p> <p>対象 全業種</p>		<h3>士業</h3>	
<p>全ての財産を生前から囲い込む 相続財産管理モデル</p> <p>対象 司法書士/行政書士/税理士</p>		<p>真の交通事故被害者の救済を実現する 交通事故等級認定 ワンストップモデル</p> <p>対象 弁護士</p>	
<p>圧倒的顧問増を実現する 助成金事業 一番化モデル</p> <p>対象 社会保険労務士</p>		<p>高単価・高生産性顧問契約 クラウド経理代行 導入モデル</p> <p>対象 社会保険労務士</p>	

ズバリソリューションの強み

ほとんどの業種で成長が鈍化する中でも、よく見ると「この商品だけは」「この価格帯だけは」というように局地的に伸びているものが存在することに船井総合研究所は着目しました。そこで、わざわざ別の業種に参入するのではなく、すでに展開している業種や周辺業種の中でも、確実に伸ばせる新業態に集中的にエネルギーを投下することで、高い成長率や収益性の向上をもたらすことができると考えたの

です。「ズバリソリューション」は、机上の空論になりがちな「あるべき論」ではなく、「具体的に何をすればいいのかが明確で、高度な専門知識の習得もいらず、ただ実行するだけで業績を伸ばせるといった非常にシンプルで効果を得やすいソリューションです。すでにこれらを導入し、業績を伸ばしたクライアントが数多くあります。

<p>年100件の顧問獲得を目指す 創業顧問獲得モデル</p> <p>対象 税理士</p>		<h3>製造・情報・人材ビジネス</h3>	
<p>円満離婚を早期に実現する 交渉段階から関与する 協議離婚モデル</p> <p>対象 弁護士</p>		<p>地域密着専門特化型 省エネ ソリューションビジネス</p> <p>対象 給排水衛生・空調設備・電気設備・機械器具設置 ・エンジニアリング工事会社・建設会社</p>	
<p>大企業を非価格競争で攻略する 「VA/VE提案型」町工場</p> <p>対象 あらゆる町工場</p>		<h3>フードサービス</h3>	
<p>地域密着型機械工具商社ための 工場工事 ソリューションビジネス</p> <p>対象 機械工具商社</p>		<p>地域の中小企業を被害から守る サイバーセキュリティ 対策ビジネス</p> <p>対象 IT、OA</p>	
<p>広告費0円で集客を向上する パスポートメディア ビジネス</p> <p>対象 広告会社、印刷会社</p>		<p>不景気でも伸びる高粗利事業 介護特化人材ビジネス</p> <p>対象 人材派遣、紹介会社</p>	
<p>法人・事業主対象の高粗利商品 産業用太陽光 ワンストップモデル</p> <p>対象 太陽光発電、建設業、電気工事業</p>		<h3>自動車関連ビジネス</h3>	
<p>集客力と人材採用力を両立する 高収益型 「肉バル」ビジネス</p> <p>対象 飲食業/精肉卸業/異業種参入</p>		<p>10万人商圏で年商1億円を実現 高単価弁当宅配ビジネス</p> <p>対象 飲食業/惣菜業/宿泊業</p>	
<p>直売売上比率30%を達成する 食品メーカー直売ビジネス</p> <p>対象 食品製造業</p>		<p>マイカーリースに専門特化 軽月々払い専門店モデル</p> <p>対象 自動車整備業/自動車販売業</p>	
<p>軽の低価格中古車に特化 店舗不要の 軽39.8万円専門店モデル</p> <p>対象 自動車整備業/自動車販売業</p>		<h3>専門サービス</h3>	
<p>たった5坪でもできる 買取専門店 + ネット通販モデル</p> <p>対象 全業種対応、異業種参入</p>		<p>営業利益1億円 1円パチンコ 専門店モデル</p> <p>対象 パチンコホール/パチンコ関連企業</p>	
<p>エリア内最高収益 エリア最大 スロット店モデル</p> <p>対象 パチンコホール/パチンコ関連企業</p>		<h3>アミューズメント</h3>	
<p>初期投資100万円以下 店舗不要の 中古品宅配買取モデル</p> <p>対象 全業種対応、異業種参入</p>		<p>投資回収3年 プレミアムコンパクト 家族葬モデル</p> <p>対象 葬儀社</p>	

不動産業界において客単価を飛躍的に上げるソリューション

導入事例
40社以上

客単価300万円を実現する中古物件仲介+リノベーションモデル

対象 不動産仲介業/住宅会社/リフォーム会社/マンション販売会社



不動産仲介会社でありながら、中古住宅の販売仲介時に「リフォーム」までワンストップで受注するビジネスモデル。不動産店舗にリフォームのモデルルームを併設することにより、中古住宅販売時の客単価が2倍以上を見込めます。

売上1億円未満だった不動産会社が3年で10億円に成長した例も出てきています。

<業界内の脅威>

増税や景況悪化により、新築住宅の購入需要が低下。仲介数が減少するおそれ

<伸びるマーケット>

低所得化が進む若年層をターゲットに、中古住宅をリノベーション付きで提案する

成功のポイント

- 住宅購入者と資金計画を考える際、住宅購入費用のみならず、リノベーションの予算取りを重点的に行う
- 集客と受注の効果を上げるため、小さくてもいいので「丸ごとリノベーション」の実例となるモデルルームを造る
- リノベーションの基本プランは、パッケージ商品をベースとしてコストを効率化させる(その上でオプション商品でさらなる高付加価値化)

導入事例紹介

<愛知県 N社の例>

不動産売買仲介では地域トップクラスであった同社が4年前より、中古+リフォーム業態へ転換した。物件チラシを一切やめ、来店型チラシへと移行、来店数を昨対比130%以上引き上げる。また、店舗もモデルルームを設置することでリフォーム受注単価を約300万円まで増加。3年間の短期間でリフォーム受注額を月商2,000万円から月商1億円へと大幅にアップさせた。

導入時のコンサルティング内容



定期訪問型のコンサルティングだけでなく、船井総研主催の「中古+リフォームビジネス研究会」や、各種セミナーにおいて、ノウハウの提供とブラッシュアップを行っています。



多くの不動産仲介社は、リフォームの営業はほぼ未経験です。船井総合研究所では、このビジネスモデルを成功に導くための営業トークや商品作りなどのマニュアル類を多数揃えることで、コンサルティング先が導入後スムーズに成果を出せる環境を整えています。

このソリューションを提供できる経営研究会

中古+リフォームビジネス研究会

介護事業所で利用者満足と高稼働率を実現するソリューション

導入事例
20社以上

「預かり型」から「自立支援」へ歩行リハビリ特化型デイサービス

対象 介護通所



「本当は歩きたいのに、危ないからといって、歩かせてもらえない」。あるご利用者のひと言から始まった、歩行リハビリ特化の半日型(2回転)のデイサービス。デイサービス施設の増加、介護報酬改定に苦しむ施設が増加する中、「あそこに

行けば歩けるようになる!」という、わかりやすい特長を持ち、その効果も高いことから評判を呼び、高稼働率を実現しています。

<業界内の脅威>

介護産業は成長産業だが、異業種参入も増えており、サービスの差別化が課題

<伸びるマーケット>

多くの高齢者が本気で望んでいる「身体機能の改善」に特化したデイサービスに伸びしろ

成功のポイント

- 理学療法士が開発した高齢者の歩行機能を回復させる独自のリハビリプログラム
- 利用者が飽きずに、満足しながらご利用いただくための、個別リハビリのプログラムや、癒しサービスを実施する
- コンビニ跡地などを活用して、投資コストを抑えるとともに、1回20名程度、午前・午後の2回転で実施することで稼働率を高め、2年程度で投資回収を行う

導入事例紹介

<静岡県 薬局 I社の例>

本業である薬局の業績が厳しくなる中、社員を守る事業を探していたI社。時代にも合っていて、地元で必要とされるサービスとして、投資額も小さく手の届く範囲であった「歩くリハビリデイ事業」に参入。自立支援・機能改善を実現させる独自のリハビリプログラム確立に成功。それだけでなく、30名以上の入社希望者が殺到。優秀な機能訓練指導員や介護職員を採用することに成功している。

導入時のコンサルティング内容



セミナーでは、成功事例をもとに、明日から使えるノウハウを伝授します。コンサルティングにおいては、物件情報から市場分析、プログラムの提供や集客ツールの提供、現場での指導など、パッケージ化されたコンサルティングメニューをベースにしながらも要望に合わせて柔軟に対応します。



利用者の満足と高収益化のポイントを盛り込んだ「事業フォーマット(リハビリデイスターキット)」をご提供いたします。リハビリ特化型デイサービス参入やリニューアル、その後の運営を加速させることができます。

このソリューションを提供できる経営研究会

介護サービス経営研究会

03

事業分野

業績アップにコミットした 経営コンサルティング サービスの実現に向けて

株式会社船井総合研究所
代表取締役社長

中谷 貴之
Takayuki Nakatani



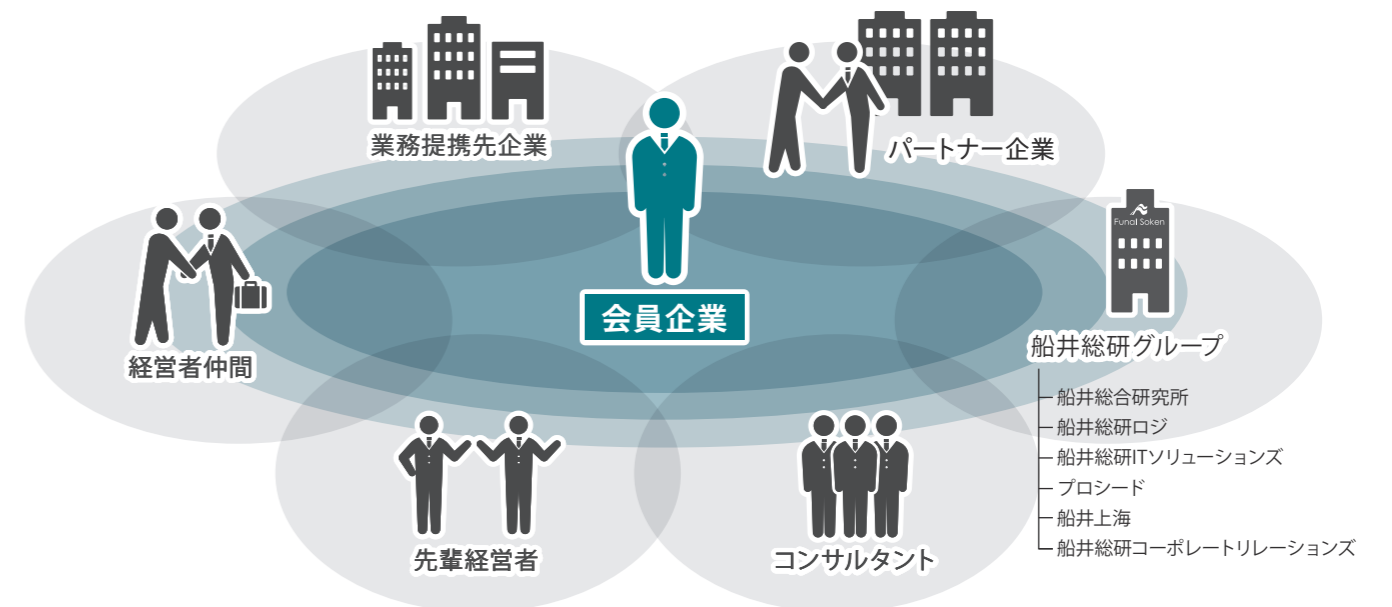
新業態開発(≒ズバリソリューション)を核とした コンサルティングサービスの提供

近年、稀に見る経営環境の変化の中、中小企業が独力で次への成長戦略を描き実行していくことは、極めて難易度が高くなっています。

こうした環境下で、顧客の業績アップにコミットした確度の高い成長実行支援コンサルティングの強化が必要であると考えています。具体的には、成熟業種や先行き不透明なマーケットでも旬なビジネスモデルで短期間の業績アップを可能にする新業態開発(≒ズバリソリューション)です。戦術・戦闘レベルの提案ではなく、業績の上がる業態に絞り込んだ戦略を提案するコンサルティングへのモデルチェンジを推進しています。このようなビジネスモデル構築のコンサ

ルティングを皮切りに、人材開発やWEBマーケティングコンサルティングといった追加受注の機会創出につながっています。また、ここでの新業態提案は、業種別の最新情報が集まる経営研究会を通じて磨き込みが進み、常に時代の変化に適応した精度の高いコンサルティングサービスにつながっています。このように、コンサルティングサービスの厚みを増していくことで、厳しい環境下でも顧客の業績アップを高い確率で実現させる高品質のコンサルティングサービスの実現を目指しています。

経営者になくてもならないプラットフォームへ



経営者になくてもならないプラットフォームを目指す

経営コンサルティング事業の拡大を支える経営研究会は、現在145研究会を主宰し、総会員数が6,115名(2016年12月末時点)と中小・中堅企業経営者が集う国内最大級の経営者勉強会にまで発展しています。2020年までに10,000社の会員拡大を見据えながら、中長期な視点では、会員企業を取り巻く、経営者仲間や経験豊富な先輩経営者、各経営研究会会員が必要とするサービスを取り扱うパートナー企業、そして船井総研グループが組織的に連携し合う中小・中堅企業経営者にとってなくてはならないプラットフォームの実現を

目指します。当社はその意味で、業績アップに最適な環境を開発するディベロッパーのような役割を担い、パートナー企業の拡大と連携の強化にも注力していきます。すでに、全国にフランチャイズを展開するパートナー企業とのソリューション開発や、大手WEB求人サービスを活用したダイレクトリクルーティングサービスの展開を実施するなど、顧客のニーズに対応したコンサルティングサービス領域の拡大を進めています。

経営コンサルティング事業の拡大に向けて

経営コンサルティング事業の拡充を目指すため、新規業種への参入や新規経営研究会の立ち上げも積極的に進めていきます。例えば、成長実行支援コンサルティングの新たな業種として金融分野における信用金庫向けのコンサルティングサービスを今年度から展開します。また経営研究会では、会員企業の中でも、中小企業から中堅企業・上場企業

クラスを目指す経営者のための「次世代高収益経営研究会」を立ち上げます。このように新たなマーケットの開拓や顧客の成長ステージに沿ったコンサルティングサービスの拡充にも努めてまいります。

経営改革・改善コンサルティング

調査・分析、戦略立案、計画策定、新規事業、公共、官公庁

経営改革事業本部は、経営に共通して必要なテーマを土台に、船井総合研究所の強みである“業種別支援部門”と連携し、お客様の経営に貢献していく部署であり、3事業室+5事業グループの合計8つの部門で構成されています。売上のトップラインを伸ばすだけでなく、企業経営における様々な課題を現場コンサルタントと一緒にサポートしていくのがこの部署のミッションです。

- HRDコンサルティング事業室** (47ページ) …… 人材採用・教育、人事評価などをサポート
- M&Aコンサルティング事業室** (48ページ) …… M&Aから、デューデリジェンス、アフターM&Aをサポート
- WEBマーケティング事業室** (49ページ) …… 各業種別支援部門のWEBマーケティング全体をサポート
- 生産性向上コンサルティング事業グループ** …… 現場の生産性向上をサポート
- プロジェクト推進グループ** …… 中堅・大手企業に対して業種別支援部門と連携して経営サポート
- リサーチビジネスグループ** …… 各種調査、診断などをサポート
- ロジスティクスIT推進事業グループ** …… ロジスティクスコンサルティングや物流業向けシステム導入などをサポート
- 地方創生事業グループ** …… 企業と地域をつなぐ船井総研の考える新しい地方創生をサポート

株式会社船井総合研究所
執行役員 経営改革事業本部 本部長
菅原 祥公
Yoshihito Sugahara



Pick Up



従業員アンケートで課題分析 『組織力診断プログラム』

対象業種 全業種対応

従業員にWEBや携帯電話から50項目の質問に回答いただくだけで、会社で働くことに対する「総合満足度」「仕事へのやりがい」「安心して働ける環境」の現状を定量的に測定できるプログラム。自社の結果と「実施企業平均値」「優良企業平均値」との比較も可能で、自社の強みや課題を明確にし、改善アクションの提案につなげます。

HRDコンサルティング

人材採用、人事評価・給与制度、人材育成・定着、組織変革

「応募者が来ない」「辞める」「育たない」、労働力人口の減少、採用難、残業時間削減、生産性向上、働き方改革など、中小企業経営においても「人と組織の課題」が、昨今ますますクローズアップされています。これは、経営者にとって「事業戦略の中に採用戦略がある」時代から「採用・定着戦略そのものが事業戦略のセンターピン」となる時代になりつつあることを意味していると言えるでしょう。このような時代背景と強い人材マネジメントニーズのもと、当部門では積極的に社内他部門との連携を行い、求人検索サイト『Indeed』を活用した中途採用のダイレクトリクルーティングモデルや、持続可能な企業づくりを従業員視点から計測する『組織力診断』を展開してきました。

本年度も引き続きコンサルタント職の人員を増強し、クライアント企業に対するあらゆるマネジメントニーズにお応えしていきます。先手の人材採用支援によって事業展開をリードし、未来志向の人事評価・人材育成支援で「人材の成長と仕組み化」を推進していきます。人材採用、人事評価・給与制度、人材育成・定着、組織変革というマネジメント的経営課題を解決するコンサルティングを通じて、持続的で計画性のある一貫した『経営人財』づくりを支援すると共に、クライアント企業の企業価値アップをサポートしていきます。

株式会社船井総合研究所
執行役員 HRDコンサルティング事業室 部長
小池 彰誉
Akiyo Koike



Pick Up



組織力を高め持続的成長を実現 『クラウド型人事評価・給与制度』

対象業種 全業種対応

船井総合研究所の『クラウド型人事評価・給与システム』は、単に社員を査定・管理するだけでなくとどまらず、業界別経営ノウハウをベースに業績アップを生み出す「社員成長の仕組み化」を推進し、かつ良い会社を創り出す「働きがいのある環境」を整備する企業価値向上支援システムとして、企業経営を2つの側面からサポートします。

M&Aコンサルティング

M&A、デューデリジェンス、事業承継

ここ数年、中小・中堅企業のM&Aが加速度的に増加しています。当社と以前からお付き合いいただいているクライアント企業からはもちろんのこと、新規のご相談も多く寄せられます。また、案件の増加に伴ってM&Aの形態が多様化し、M&A活用の理由に変化がみられます。これまでの会社売却や事業売却は「後継者がいない」「経営者として気力・体力が続かない」といった比較的ネガティブな内容の相談が目立っていました。しかし、ここ最近の傾向としては次のような理由が増えています。

・若くに創業し、順調に経営してきたが、新たにやりたい事業が出てきたので、「第二創業」の資金作りのために会社を売却したい。

・いくつかの事業を立ち上げてきたが、将来のことを考えて「選択と集中」をする上でひとつの事業を売却したい。
・今後の事業拡大にあたり、資本増強とチャネル拡大のために他社からの資本を受け入れたい。

企業または個人として、次のステージにいくためのポジティブな売却相談が増えております。当部門では経営コンサルティングの一環としての「企業の成長戦略のためのM&A」にこだわり続けてまいります。

株式会社船井総合研究所
M&Aコンサルティング事業室 部長
宇都宮 勉
Tsutomu Utsunomiya



Pick Up



Pre M&AからPMI (Post Merger Integration) まで
『コンサル視点のM&A実行支援』

対象業種 全業種

M&Aのご相談に対し「どのような形で売却すれば、より良い条件で売却できるのか」「どのようなスキームで買収すればよりシナジーが得られるのか」というコンサルタントの視点で分析し、支援を行います。このポイントをしっかり押さえることで、より良いカタチでのM&Aが実行できるため、その後の体制作りもスムーズに行われます。

WEBマーケティング

WEBマーケティング、WEB採用、インターネット広告運用

インターネットやスマートフォンの普及によって、マーケティングのスタンダードは劇的に変化しています。しかし、多くの中小企業ではその変化に対応しきれず、旧来型のマーケティングを続けています。その原因のひとつに、中小企業向けに適切にWEBマーケティングを提供できる会社が少ないという現状があります。WEBマーケティングに関するサービスのほとんどは大企業向けにつくられており、中小企業ではなかなか活用しきれないのが実情です。WEBマーケティングは、中小企業にとってこそ、強力な武器になります。船井総合研究所では、最新のマーケティング手法を中小企業向けにカスタマイズして提供しています。業種業界ごとに成果の出るWEBマーケティングを研究し、「船井流経営法」を

ベースとした経営戦略をWEB施策にまで落とし込み、さらには、最先端のWEBテクノロジーを融合させることによって、クライアントの業績アップを実現しております。また近年では、マーケティングだけではなく、採用に関してもWEBは重要な位置を占めています。昨年リリースしたダイレクトリクルーティングの支援ツールは、すでに1,000社以上のお客様からお申し込みをいただいております。

株式会社船井総合研究所
WEBマーケティング事業室 部長
高山 奨史
Shoji Takayama



Pick Up



「Indeed」活用で採用革命！
『ダイレクトリクルーティング支援』

対象業種 全業種対応

求職者を募集する際、人材採用会社の媒体を活用することが一般的でしたが、媒体数・掲載案件数の増加で、費用対効果が目に見えて落ち続けています。一方で、採用に特化した検索エンジンである「Indeed」を活用して、自社のホームページへと誘導し応募につなげていく方法が成果を出しています。採用に苦戦する中小企業とも相性のよい手法です。

住宅・不動産ビジネス

リフォーム、新築、不動産、賃貸・土地活用

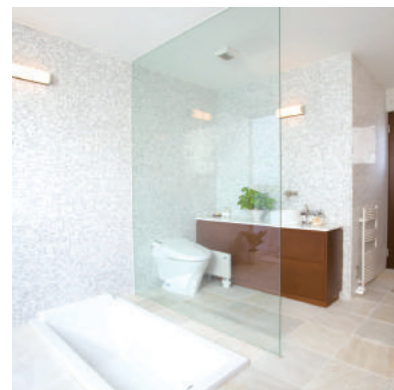
住宅・不動産業界の2017年は2019年に予定される消費増税に伴う駆け込み需要により、全体的に市況が上向きになると想定されます。また、政府の方針であるストック市場を活性化させる施策として補助金が活用できることもあり、中古住宅市場、リフォーム市場が伸びると予測しています。こういった時流を踏まえ、当部門では、「耐震・断熱性能UP、戸建リノベーション業態」「水廻り・リフォーム専門業態」「中古住宅仲介+リフォーム業態」「中古収益物件仲介業態」等のビジネスモデル提案を強化しています。中小企業向けのコンサルティングを多く実施していますが、年商数百億円の中堅企業や年商数千億円の手企業からの依頼も年々増えてきております。また、主力市場でもある新築市場では、低所得者

向けの「超ローコスト住宅業態」「コンパクト建売分譲業態」のコンサルティングが引き続き好調に推移しています。2017年は、これらのコンサルティングにプラスして、業界の人手不足ニーズを解消するため、人材採用のコンサルティングを強化していきます。「事業の業績UP」×「人材採用」の両輪で、住宅・不動産業界向けコンサルティング分野において、引き続き120%の成長を目指します。

株式会社船井総合研究所
執行役員 住宅・不動産支援本部 本部長
杉浦 昇
Noboru Sugiura



注目のズバリソリューション



業態特化、多店舗展開で急成長 『水廻り・リフォーム専門店モデル』

対象業種 メーカー/工務店/住宅リフォーム業/不動産仲介業

年商8億円の伸び悩みの総合リフォーム会社が、水廻り・リフォーム専門店業態に転換したことで、4年で4店舗展開して、年商20億円を突破した事例も出現したモデル。総合業態から専門特化することで出店効率、集客効率、営業効率、人材育成効率を上げることが可能となり、業績の成長スピードを加速させています。

医療・介護・福祉・教育

病院、診療所、歯科医院、治療院、調剤薬局、介護施設、通所介護、訪問介護、障がい者福祉施設
幼稚園、保育園、子ども園、学校、塾、カルチャースクール

当部門は、医療・介護・福祉・教育という公共性の高い分野を担当しています。船井総合研究所では、全社的に、「社会性・教育性・収益性の追求」を掲げていますが、当部門では、特に「社会性」を中軸としたコンサルティングを意識しています。実際に、社会問題の解決を目指すことが収益にもつながっております。たとえば、病院においては「地域包括ケアの推進」を、介護においては「自立支援型の介護サービスへの転換」、「医療付加型介護施設への転換」をご支援しています。また、競争の激しい歯科、治療院では、患者本位の自費サービスの確立を支援しています。

教育・保育分野では昨年に引き続き、1億総活躍の目玉である「こども園化」「企業主導型保育」の支援がさらに増加してい

ます。今後、医療・介護・福祉・教育の在り方は、サービス提供の面でも、雇用の面でも、日本社会に大きなインパクトを与えられると思われま

す。現在、当部門が主催する医療・介護・福祉・教育の分野の経営研究会の会員は800法人を超えました。今後とも、会員法人と共に、社会になくはならないサービス作り、法人作りを目指してまいります。

株式会社船井総合研究所
執行役員 医療・介護・福祉・教育支援本部 本部長
出口 恭平
Kyohei Deguchi



注目のズバリソリューション



医療依存度の高い方も受け入れ可 『入居施設+訪問看護モデル』

対象業種 介護

現在、高齢者の人口推移よりも早いペースで、高齢者施設が増加し、入居率が芳しくない施設、高齢者住宅も出てきています。当部門では、総花的でない、それぞれの需要にあったサービス内容・価格帯の施設づくりを提案していますが、特に力を入れているのが、医療依存度の高い方に快適な住環境を提案する施設です。



士業・金融

弁護士、会計士、税理士、司法書士、社会保険労務士、建築士、土地家屋調査士、保険代理店、地方銀行、信用金庫

士業分野ではあらたに建築士と土地家屋調査士が加わり、経営研究会会員も総勢900事務所を突破しました。資格ごとに細分化したビジネスモデル単位での経営研究会を立ち上げることで、当部門が推奨するビジネスモデルの導入がスムーズになり、会員企業の業績をより短期間で向上に導く環境が整いました。経営研究会というまとまった組織であることやビジネスモデルを絞ることで、パートナーシップを組める組織や人物の選択肢が増え、よりビジネスの速度とクオリティを上げる好循環が回り始めております。一方で、士業分野においても人材不足は深刻な課題で、人材開発と生産性向上に関する相談が増えております。特に士業分野は労働集約型の業務であるため、生産性向上は即ち収益性の

向上と直結します。生産性を上げるためのワークショップ型コンサルティングを通じて、業務改善や働き方改革を軸とした効率化を推進しています。士業から派生して2017年度、あらたに金融部門を立ち上げました。保険(専門保険代理店・保険会社向け)・金融(信金・地銀等地域の金融機関向け)・財務コンサルティング(中小企業のB/S改善、資金繰りサポート)の3つのユニットで構成しています。これらが相互作用し、かつ当社の強みを生かすことで地域の金融機関と企業間の資金流通活性化をサポートするのが狙いです。

株式会社船井総合研究所
執行役員 第三経営支援本部 副本部長
眞貝 大介
Daisuke Shingai



注目のズバリソリューション



圧倒的顧問増を実現する
『助成金事業一番化モデル』

対象業種 社会保険労務士

国が最重要課題として掲げる「働き方改革」や「一億総活躍」というビジョンにあわせて社労士事務所に対し、厚生労働省管轄の助成金をフック商品として「就業規則」や「顧問」の提案を進めています。労務リスク対策だけでなく、「社員の定着」や「労働生産性」に寄与し、その費用負担を最小化。労働環境整備と資金調達を実現しております。



金融グループの体制 (2017年)

	保険ユニット	金融ユニット	財務ユニット
対象	専門保険代理店 保険会社	信用金庫 地方銀行	中小企業向けのB/S改善 資金繰り交渉サポート
経営研究会	保険代理店・FP事務所 経営研究会	しんきん経営研究会	財務人財アカデミー
ソリューション	会員組織構築支援 保険会社向け 代理店政策活性化支援	財務コンサルタント養成プログラム 事業性評価支援 業種別深耕プログラム	クライアントの財務分析 業種別財務支援プログラム

金融グループが取り組む3つのテーマ

1. 事業性評価支援

金融庁は金融機関に対し、担保・保証に依存しない企業の事業性評価に基づく融資や、企業の経営改善・生産性向上などの支援に積極的に取り組むよう促しております。財務諸表以外で判断材料となる事業内容とその成長可能性等の事業性評価をするためには、その事業領域での専門的な知識が求められます。地域金融機関では特定業種のサンプルも限られるため、国内における業界事情を把握している当社が事業評価ノウハウを提供することで融資や支援を促進することができます。

2. 会員組織の展開

各地域の金融機関では地元企業を顧客として数多く抱えておられます。しかし、その中身は同地域という括りが共通であるのみで業種や規模が千差万別であるため、業績向上など同じテーマや目的を持って運営することが難しく、会員組織の活用が難しいのが実情です。そこで当社の会員組織運営のノウハウを活かし、活きた会員組織づくりをサポートし地域の活性化を促します。

3. 財務データベースの構築と活用

従来のコンサルティング業務の中で当社の顧客に対し財務分析をしておりますが、そこで蓄積したノウハウを標準化し、財務分析から借入れの方法や資金繰り改善を容易に提案できるようデータベースを構築していく予定です。当社の顧客に限定せずにより広い範囲で展開していくことを視野に入れております。

しんきん経営研究会の様子



▲第1回しんきん経営研究会は、2016年7月に開催された



▲理事長同士、店長同士で目線をあわせたディスカッションの時間には、活発な意見交換が行われている

フードビジネス

飲食店、食品メーカー、食品専門小売、食品卸、製菓製パン業、酒類業、弁当宅配、農業、畜産業

外食産業、食品流通業においていま最も大きな悩みは「人材不足」です。現場の人材が足りないために営業時間を短縮する動きが起こっています。各社人材確保のために労働環境の改善であったり、雇用形態の多様化を推し進めております。これらの課題解決を行うために食関連ビジネスに携わる企業向けに「採用力強化」「人材定着力強化」のご支援を展開させていただいております。また人材不足時代に対応したビジネスオペレーションの確立も急務になってきており、少人数運営と高い生産性を両立できるビジネスモデルの研究と実践を進めております。店舗や生産拠点における効率化、省人化、機械化、セントラルキッチン化などを進めることで労働時間の短縮を実現し、高収益化を実現する企業

も出てきております。「人材不足」という課題は今後ますます深刻化することが予想されるため、「人が集まる企業づくり」「人が集まる業態開発」「人が定着する環境づくり」そして「高い生産性」といったキーワードに焦点を当てながら全国の食関連ビジネスに携わる企業のサポートを行っていきたいと思います。

株式会社船井総合研究所
フードビジネス支援部 部長

二杉 明宏
Akihiro Nisugi



注目のズバリソリューション



10万人商圏で年商1億円を実現
『高単価弁当宅配ビジネス』

対象業種 飲食業/惣菜業/宿泊業

高単価宅配弁当ビジネスは成熟した日本の食マーケットにおいて、数少ない成長期のビジネスで、女性活躍や高齢者人口が増加する社会的な背景もあり、「食の外外部化比率」は今後も高まることが予想されています。低価格路線ではなく高単価マーケットに対応するビジネスモデルであるため、収益性が高いのが特徴です。

自動車関連

自動車販売(新車・中古車)、自動車整備、自動車钣金塗装、ガソリンスタンド、カー用品

2016年の新車販売は、普通車が微増、軽自動車が増加、中古車販売は、ほぼ横ばいという状況です。一方で車検整備は、2014年の消費増税に伴う駆け込み需要の影響もあり、昨秋から過去最大需要を迎えています。当部門でも、アフターマーケットを意識した自動車販売、そして、既存顧客をいかに維持していくかという施策に注力しております。当部門の柱である会員組織『オートビジネス経営研究会』は、500会員を超えました。並行して昨年発足した『軽新車月々払い専門店』は200会員を突破、『軽39.8万円専門店』も同じく約50会員へと成長いたしました。今年は、各地の地域一番店を対象として、車検販売と車検整備の大量生産を意識する『軽量販専門店』を発足、さらには『ハイブリッド

車専門店』の展開を視野に入れるなど、ビジネスモデルに特化した経営研究会を推進してまいります。人材開発分野では、従来の年間400名以上にのぼる「新卒採用」に加え、「中途社員のWEB採用」「メカニックのインバウンド採用」にも本格的に着手、また、社員の定着率を高める「人事制度の構築」「組織活性化支援」による雇用の安定拡大に努めております。業界の働き方改革にも着手するべく、「生産性向上」「従業員満足強化」の施策にも取り組み、引き続き、地域に必要な「車屋さん」を創出してまいります。

株式会社船井総合研究所
執行役員 第四経営支援本部 副本部長

小平 勝也
Katsuya Kohira



注目のズバリソリューション



メンテナンス付リース販売
『軽新車月々払い専門店』

対象業種 自動車整備業/自動車販売店業

メンテナンスを完全にセットし、さらには自動車保険も任意付帯させる、新車の個人向けリース専門店です。従来の「車の選び方」の常識を覆す、買い方提案の手法で、年間で600台超の新規リースを獲得する企業も複数社現れております。参入企業数は、会員だけでも200社を超え、業界の新たな需要掘り起こしの火付け役として、今年も躍進が見込まれます。

BtoBビジネス

製造、物流、環境エネルギー、IT、メディア、人材ビジネス

当部門が担当する業界・業種は、町工場を主とした製造業、物流業、IT・情報セキュリティビジネス、広告印刷業、人材ビジネス、環境・エネルギービジネス等の法人マーケット(B to B)です。そして、特に従業員100名以下の地域中小企業をメイン顧客にしています。これらの業界の中小企業では次のいずれかの課題を抱えています。

1. 業界の大企業を頂点としたピラミッド構造に甘んじていて下請け的で待ち型の営業体質
2. 技術力に比べて営業力が弱い(営業意識が低い)
3. 3K的イメージがあり慢性的な人材不足
4. 為替相場や海外事情からの影響大
5. 地域特性が激しく特定地域に需要が集中

当部門のコンサルティング内容としては、これらの5つの課題を解決するものです。すなわち、「下請・待ち型体質からの脱皮」「営業力の徹底強化」「良質人材の採用強化」「相場依存からの脱出」「地方小商圏でも成功するビジネスモデル」を提案しています。その結果、各業界において、新しいビジネスモデルを構築して従来のピラミッド構造や業界慣習を打破し成長している地域中小企業が続出しております。ちなみに、現在、経営研究会の会員組織も充実させており当部門管轄では1,000社を超える組織となっております。

株式会社船井総合研究所
執行役員 第三経営支援本部 本部長
菊地 功
Isao Kikuchi



注目のズバリソリューション



脱求人広告でコスト減と人材確保
『ドライバー採用3倍増モデル』

対象業種 運送会社/物流会社

WEB・スマホを活用し、3Kの代表的業種である物流業界に特化してドライバー採用数を急増させるモデル。採用数を増やすだけでなく、採用コスト(1人当たり採用コスト)を大幅に下げます。標準的なモデル(トラック保有台数100台の場合)では、年間10人から30人(3倍増)、採用単価20万円/人から4万円/人(1/5)程度の効果が見込まれます。

アミューズメント

パチンコ、遊技機メーカー、そのほかパチンコ関連業

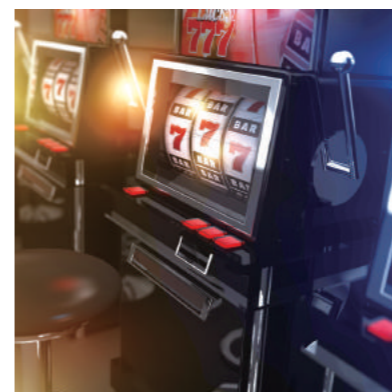
業界は若年層の嗜好変化と少子高齢化に伴って遊技人口が減少傾向にある中、大手企業による寡占化やホールの大規模化施策により、大手・中小企業間での二極化、競争激化が進行しております。また、2016年は各種規制が強化され、IR推進法案も成立し、いくつもの課題を突き付けられる年でした。厳しい環境下ではありますがクライアントに対し、以下のコンサルティングテーマを中心に推進していきます。1つ目は経営研究会における業界健全化に向けた取り組みです。具体的にはこれまでの射幸性を刺激するような集客とは決別し、集客方法を一新するものです。当部門の経営研究会は業界の約10%を占める1,000店舗が参加する規模までに成長し、業界に影響力を与える巨大組織となりました。

この規模を活かし、経営研究会を通して業界イメージの健全化の舵取りを当社が行ってまいります。2つ目は人材開発コンサルティングです。新卒採用を推奨し、家業から企業への成長をフォローします。また、求人検索サイト「Indeed」を活用した採用でも、採用のための広告出稿額の高い業界特性にもマッチし、コストを抑えて人を集めることに成功しております。今後も引き続き新たな規制が予想されますが、マーケティング、マネジメント両面でいい会社づくりに寄与するコンサルティングを実践していきたいと考えております。

株式会社船井総合研究所
アミューズメント支援部 副部長
田邊 鉄憲
Tetsunori Tanabe



注目のズバリソリューション



エリア内最高益
『エリア最大スロット店モデル』

対象業種 パチンコホール/パチンコ関連企業

地域最多台数で地域最高集客・収益をもたらす大型スロット専門店モデルです。新基準機導入で条件が厳しくなる中でも、『20円スロット』に絞り込み、台数を抱えることで、大型店にも劣らない集客を実現します。立地調査から運営まで対応し、いかなる競合状況でもそれらと棲み分けできるビジネスモデルです。

ロジスティクス

物流業務設計・管理業務、物流業務受託・請負業務、共同購買、物流ファイナンス、物流最適化設計、コストダウン

船井総研ロジ株式会社が開拓するロジスティクス分野は、現在、物流コンサルティング、物流オペレーション、物流トレーディングの3つを主なサービスとして扱っております。これらのサービスを通じて、物流のコンサルティングに始まり、企画・設計、必要なモノ・機能の購買代行、具現化(構築)、アウトソーシング(業務運営受託)、物流監査(外部定期監査)まで、お客様の要望を一貫して具現化いたします。お客様(のお客様)のご意向や現地調査、企業戦略に基づきロジスティクスとはどうあるべきかを基点に、必要な機能・サービス・物を調達・提供いたします。そして、お客様の目指すべき成果である、時間のセーブ、適正コスト・サービスレベルの維持管理、効率(生産性向上)、物流品質管理、物流

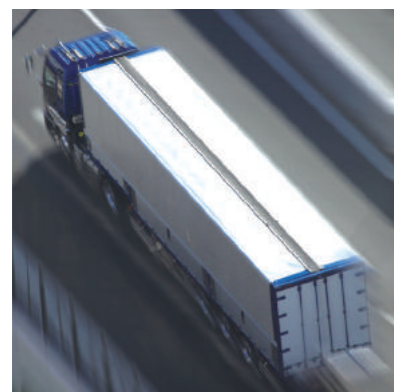
オフバランス等の実現を目指してまいります。そして、主力3事業をさらに成長させながら、新規事業であるプラットフォーム機能を強化し、物流総合エンジニアリング企業へ展開することを目指してまいります。

船井総研ロジ株式会社
代表取締役社長

菅 重宏
Shigehiro Kan



注目のズバリソリューション



物流倉庫の作業改善

『倉庫作業効率1.3倍化モデル』

対象業種 中堅・大手荷主企業、物流業

企業における人不足の問題は物流業界においても影響が顕在化し、物流コストの上昇として経営に大きな影を落とすことが予測されています。「倉庫作業効率30%向上プログラム」は実績を挙げた手法に絞り込んだ倉庫作業効率を向上するプログラムです。「ムダの排除」「作業の標準化」「作業進捗の管理」「作業方法の教育」を焦点に現場視点で効率向上を支援します。物流コスト上昇を抑制する、「営業利益」に直結したプログラムです。



物流総合エンジニアリング企業に向けた注力テーマ

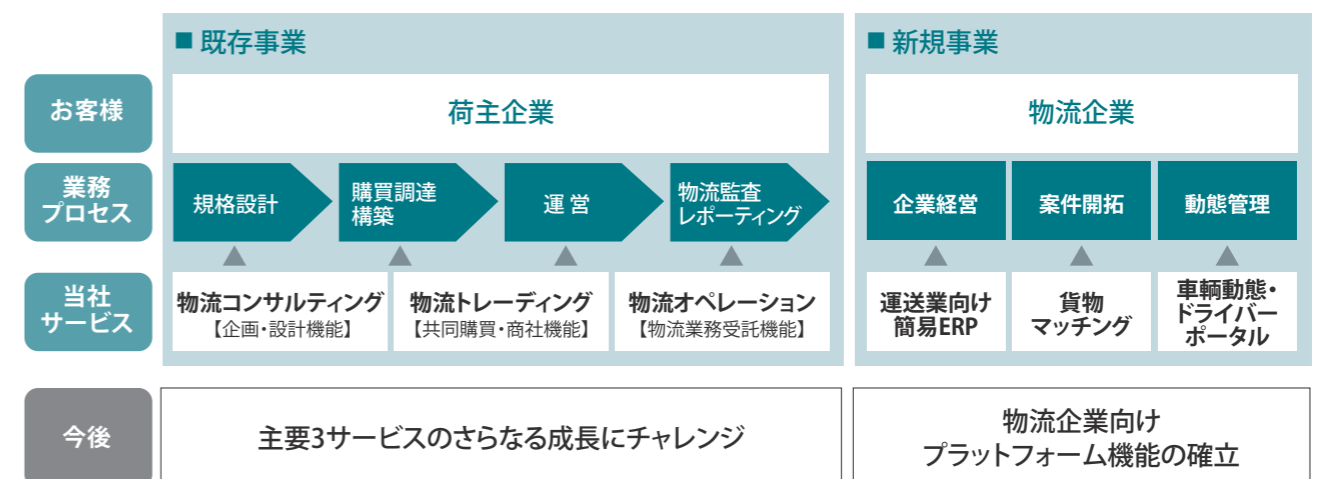
1. 荷主企業向けサービス

物流業界においては焦眉の課題はドライバーの高齢化と人手不足です。そうした市況の影響もあり、荷主企業においては、最適なコストダウンだけではなく、自社のコア事業を高めるひとつの手法として、物流戦略の策定に取り組もうと動き出す企業が増えています。しかし、大手荷主企業を中心に、自社に最適な物流パートナーを見つけれない委託先難民企業が頻出し、多くの機会損失を招いています。そのような状況の中、私たちは、荷主企業から企画設計から構築、運営、業務受託までを一貫対応できる特長を高く評価いただいております。結果、私たちは、大手～中堅規模の荷主企業の新規案件や、船井総合研究所との協業による大型プロジェクト案件の受注を獲得することができました。今年度も、こうした流れを継続していくために、顧客の役に立つロジスティクスサービスをビジネス化し続けてまいります。

2. 物流企業向けサービス

一方、実際の物流を担う物流企業においては、30台程度の中小零細規模の構成比が圧倒的に高い点の特徴です。物流市場の今後の成長を鑑みると、そうした企業における経営面・運営面の社内体制の改善が求められています。そこで、今年度は、物流企業を対象に、業界に特化したプラットフォーム機能の構築をグループ各社との連携によりスタートいたしました。その根幹が、運送業向け簡易ERPであり、このサービスを通じて物流企業の生産性向上に貢献してまいります。従来の荷主企業に加え、物流企業向けのサービスを拡充することで、物流総合エンジニアリング企業への展開を目指してまいります。

<お客様の業務プロセスと当社既存・新規サービス>



04

企業情報

沿革

<創業期>

1970年代

- 1970年3月6日 企業経営の総合診断を主業務として船井幸雄（2014年1月19日逝去）が株式会社日本マーケティングセンター（現・株式会社船井総研ホールディングス）を大阪市船場町に設立。創業当初のメンバーは船井幸雄を含め7名。用意できた資本金は100万円。事務所の敷金を払った残りのお金で机は買えたが、椅子は買えなかった。
- 1970年9月 経営者のための経営戦略研究会として会員制組織コスモスクラブを設立。
- 1971年8月 関東地区の業務拡張のため東京事務所（港区六本木）を開設。
- 1972年 船井幸雄著の「変身商法」が40万部の大ベストセラーとなる。この波に乗り、業績が急上昇していく。またこの頃より、競争至上主義的コンサルティングからの方向転換が徐々に進んでいく。
- 1978年3月 名古屋、福岡等の各主要都市に地域の経営者のための経営研究会として地域フナイクラブを設立。

<コンサルティング業界初上場そして業容拡大期>

1980年～90年代

- 1981年 船井幸雄が新幹線で同乗した某企業幹部に「経営コンサルタントはいかがわしい商売だ」と指摘され憤慨する。経営コンサルタントという仕事世の中に認められるためには株式の公開だ、と考え上場準備を始める。船井幸雄一人に頼る体制を改めるため、業務の大半を社員に委譲し始める。
- 1981年12月 本社を梅田東邦生命ビル（現・梅田イーストビル 大阪市北区太融寺町）に移転。
- 1985年3月 株式上場準備の一環として、商号を「株式会社日本マーケティングセンター」から「株式会社船井総合研究所」に変更。
- 1988年9月 経営コンサルティング業界で初めて、大阪証券取引所市場第二部（特別指定銘柄）に上場。
- 1990年3月 本告正が二代目社長に就任し、船井幸雄は会長となる。70年代、80年代の流通業主体の時代からサービス業主体へと変身を遂げる。トップダウンではなく、一人ひとりの時流適応能力が大きな変身へと結びついていくこととなる。
- 1993年6月 大阪証券取引所市場第二部に指定される。東京本社を東京都品川区西五反田（現・五反田オフィス）に移転。
- 1996年9月 大阪本社を大阪市北区豊崎に移転。

<第二創業期 顧客数、従業員数、知名度を拡大>

2000年代

- 2000年2月 株式会社船井情報システムズを設立（現・連結子会社。2014年7月に株式会社船井総研ITソリューションズに商号変更）。
- 2000年3月 小山政彦が三代目社長に就任。「ギアチェンジ」をキーワードに改革を進め、成長軌道に復帰する。
- 2004年12月 東京証券取引所市場第二部に上場を果たす。
- 2005年4月 東京本社を東京都千代田区丸の内にある日本生命丸の内ビル（現・東京本社）に移転。
- 2005年12月 東京・大阪証券取引所市場第一部に指定される。
- 2010年 従来の「業績向上支援」に加え、「グレートカンパニーづくり支援」を企業の存在意義の中心に据え、「明日のグレートカンパニーを創る」を企業ドメインに掲げる。
- 2010年2月 第1回グレートカンパニーアワードを開催（以降、毎年開催）。

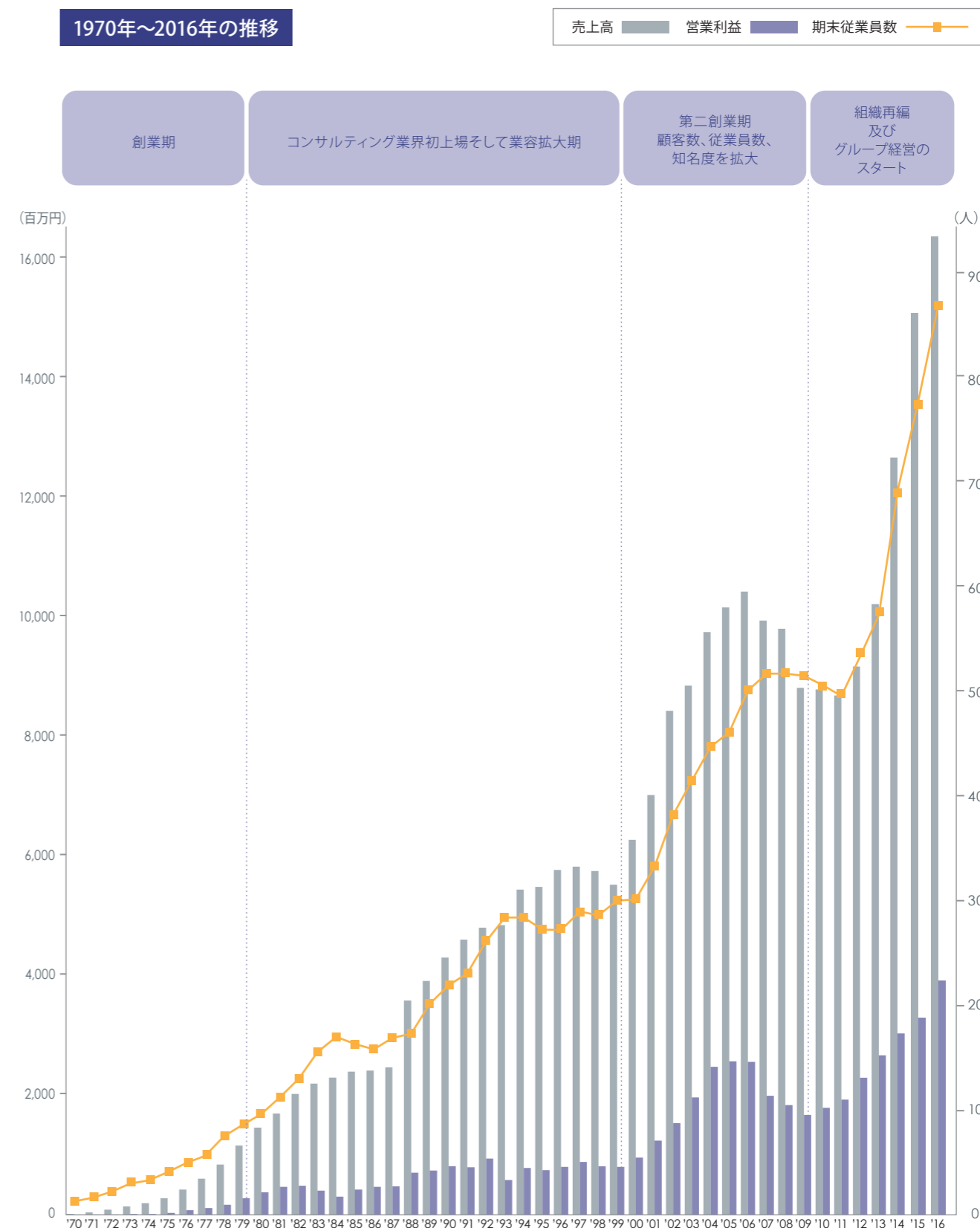
<組織再編及びグループ経営のスタート>

2010年代

- 2010年3月 創業40周年を迎える。高嶋栄が四代目社長に就任。「自律」「自由」「連帯」を方針に掲げる。
- 2010年7月 大阪本社を大阪市中央区北浜に移転。淀屋橋セミナープレースを開設。
- 2010年8月 コーポレートロゴを刷新。
- 2012年1月 中国に船井（上海）商務信息咨询有限公司を設立（現・連結子会社）。
- 2014年1月 船井総研ロジ株式会社を完全子会社化（現・連結子会社）。
- 2014年7月 持株会社体制へ移行。商号を株式会社船井総研ホールディングスに変更し、経営コンサルティング事業を株式会社船井総合研究所へ、営業サポート業務を株式会社船井総研コーポレートソリューションズへそれぞれ事業継承。
- 2015年2月 株式会社プロシードを完全子会社化（現・連結子会社）。
- 2015年3月 みらいコンサルティンググループとのM&Aコンサルティング分野等に関する業務提携締結。
- 2016年3月 中核事業会社である株式会社船井総合研究所の社長に中谷貴之が就任。

創業からの業績推移

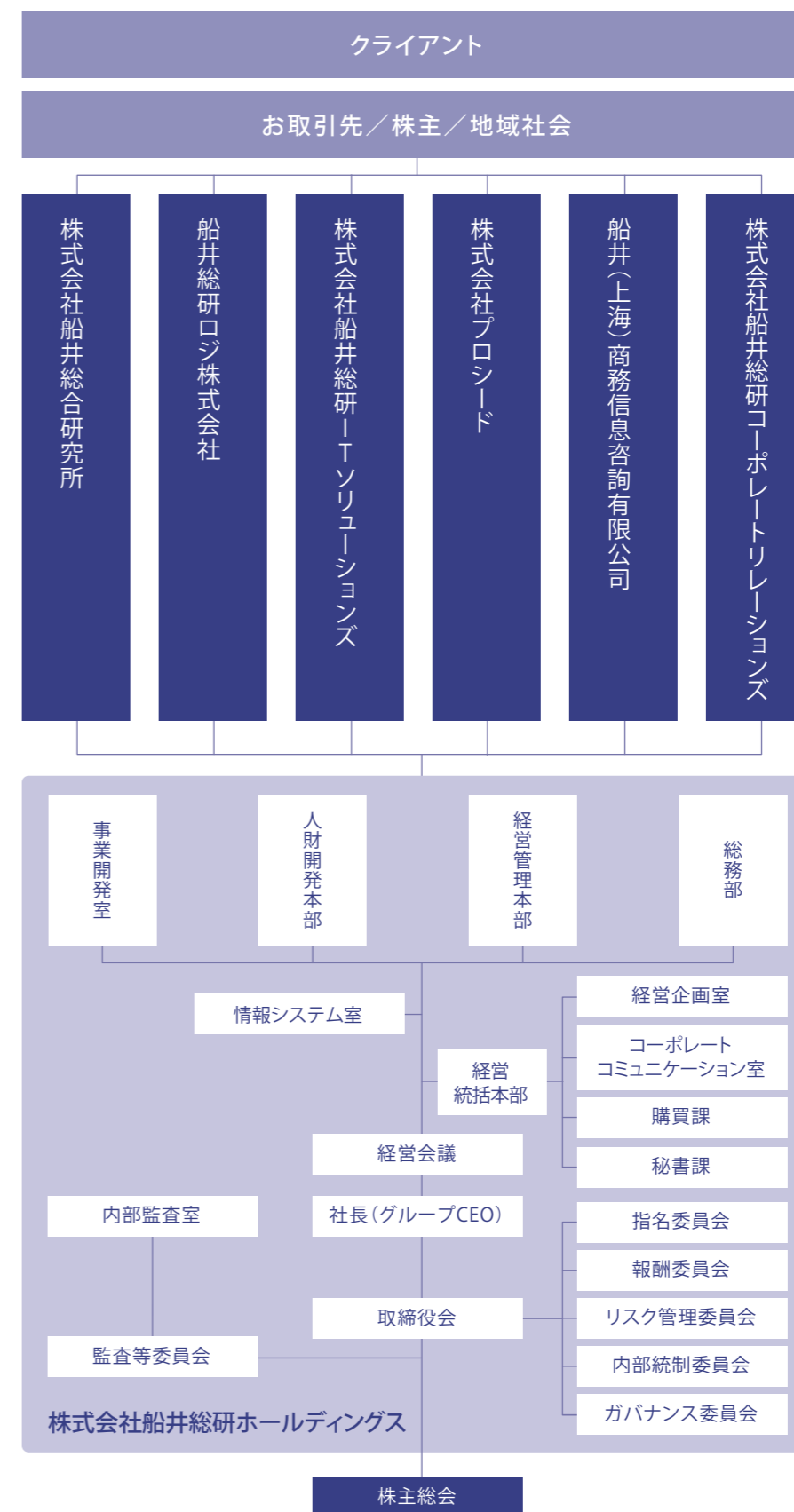
1970年～2016年の推移



会社概要

会社名	株式会社船井総研ホールディングス		
代表取締役	代表取締役社長 グループCEO 高嶋 栄 Sakae Takashima		
取締役	取締役常務執行役員	五十棲 剛史 Takeshi Isozumi	
	取締役常務執行役員	小野 達郎 Tatsuro Ono	
	取締役常務執行役員	奥村 隆久 Takahisa Okumura	
	社外取締役	砂川 伸幸 Nobuyuki Isagawa	
取締役 (監査等委員)	取締役(監査等委員)	百村 正宏 Masahiro Hyakumura	
	社外取締役(監査等委員)	中尾 篤史 Atsushi Nakao	
	社外取締役(監査等委員)	小林 章博 Akihiro Kobayashi	
執行役員	執行役員 濱口 朗 Akira Hamaguchi		
	執行役員 石黒 哲明 Noriaki Ishiguro		
主な事業	持株会社としてグループ戦略立案、グループ経営管理を担う		
所在地	大阪本社	〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 TEL:06-6232-0010(代表) FAX:06-6232-0040(代表)	
	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 TEL:03-6212-2923(代表) FAX:03-6212-2940	
グループ企業	株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 中谷 貴之 経営コンサルティング事業	株式会社プロシード 代表取締役社長 根本 直樹 コンタクトセンターコンサルティング事業	
	船井総研ロジ株式会社 代表取締役社長 菅 重宏 ロジスティクス事業	船井(上海)商務信息咨询有限公司 董事長 中谷 貴之 経営コンサルティング事業(主に中国)	
	株式会社船井総研ITソリューションズ 代表取締役社長 西山 直生 IT関連事業	株式会社船井総研コーポレートリレーションズ 代表取締役社長 柳楽 仁史 グループ会社営業サポート	

グループネットワーク



株式情報

株式の状況

(2016年12月31日現在)

発行済株式の総数 36,000,572株

株主数 12,587名

大株主の状況

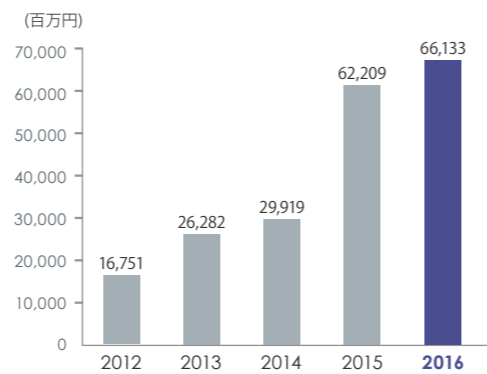
株主名	所有株式数	割合(%)
株式会社船井本社	3,788,786	10.52
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,105,700	5.85
株式会社三井住友銀行	1,301,335	3.61
船井和子	1,071,001	2.97
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	817,600	2.27
日本生命保険相互会社	708,000	1.97
船井勝仁	704,640	1.96
船井総研グループ従業員持株会	649,528	1.80
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	640,720	1.78
TAIYO HANEI FUND,L.P.	614,900	1.71

※当社では自己株式2,369,101株を保有しておりますが、上記の大株主からは除いております。

株価チャート (※)



時価総額



(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記株価は当該株式分割を考慮し調整した株価を記載しております。

株主優待制度

(2016年12月31日現在)

対象株主様

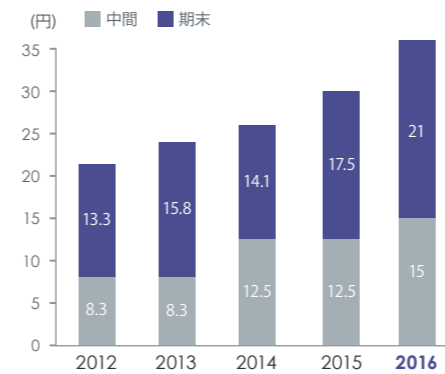
毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様

贈呈基準及び贈呈内容(予定)

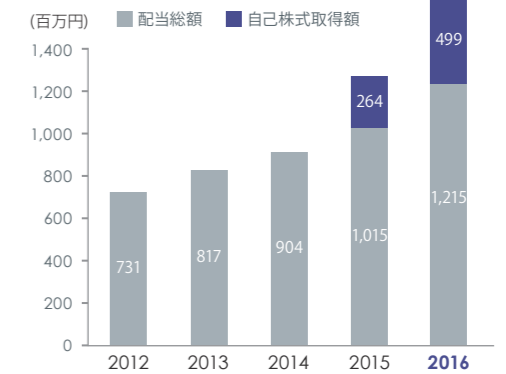
100株以上1,000株未満保有	QUOカード500円分	5,000株以上10,000株未満保有	QUOカード5,000円分
1,000株以上5,000株未満保有	QUOカード1,000円分	10,000株以上保有	QUOカード10,000円分

株主還元

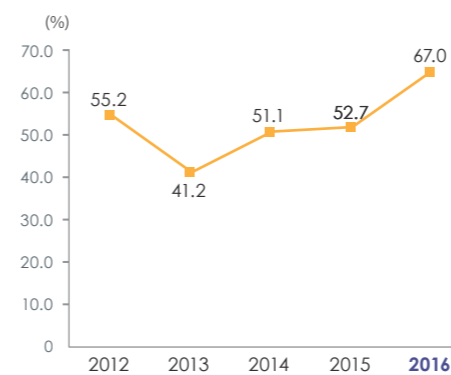
1株当たり年間配当金 (※)



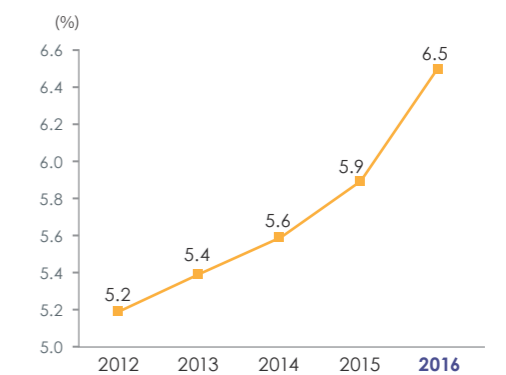
配当総額及び自己株式取得額



総還元性向



純資産配当率



当社の株主還元方針として、適切な利益還元を経営の最重要課題と認識し、業績を考慮した利益配当、機動的な自社株買いにより、総還元性向50%以上を目指していきたくと考えております。

財政状態	2012年 12月期	2013年 12月期	2014年 12月期	2015年 12月期	2016年 12月期
1株当たりの年間配当金(単位/円)(※)	21.6	24.1	26.6	30.0	36.0
配当総額及び自己株式取得額(単位/百万円)	731	817	904	1,280	1,715
総還元性向(単位/%)	55.2	41.2	51.1	52.7	67.0
純資産配当率(単位/%)	5.2	5.4	5.6	5.9	6.5

(※) 当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値は当該株式分割を考慮し調整した数値を記載しております。

株式会社船井総研ホールディングス 役員一覧

取締役



代表取締役社長
グループCEO

高嶋 栄

Sakae Takashima

1957年5月29日生



取締役常務執行役員
事業開発室 室長

五十棲 剛史

Takeshi Isozumi

1963年11月23日生



取締役常務執行役員
人財開発本部 本部長

小野 達郎

Tatsuro Ono

1963年5月8日生



取締役常務執行役員
経営管理本部 本部長

奥村 隆久

Takahisa Okumura

1959年7月13日生

重要な兼職の状況

株式会社船井総合研究所 監査役



社外取締役

砂川 伸幸

Nobuyuki Isagawa

1966年12月8日生

重要な兼職の状況

国立大学法人京都大学経営管理大学院
教授

監査等委員である取締役

取締役(監査等委員)

百村 正宏

Masahiro Hyakumura

1965年2月27日生

重要な兼職の状況

株式会社船井総合研究所 監査役



社外取締役(監査等委員)

中尾 篤史

Atsushi Nakao

1969年12月21日生

重要な兼職の状況

CSアカウンティング株式会社 専務取締役



社外取締役(監査等委員)

小林 章博

Akihiro Kobayashi

1970年12月19日生

重要な兼職の状況

弁護士法人中央総合法律事務所
京都事務所 代表



グレートカンパニーアワードを通じた社会貢献

人・企業・社会がより豊かになることを目指して

船井総研ホールディングスは、収益の一部を一般財団法人船井財団に寄付し、『グレートカンパニーアワード』の開催に役立てていただいております。この『グレートカンパニーアワード』は社会性・教育性・収益性を兼ね備えた企業を

賞賛すると共に、企業の社会的意義を広めるものです。よい企業とその経営者が、社会から脚光を浴びることで活動領域が広がり、それがより豊かな社会へとつながると考えております。



(写真右)『グレートカンパニーアワード2016』大賞受賞のオーレンスグループ様
(写真左)一般財団法人船井財団 代表理事 船井勝仁(2016年当時)



一般財団法人 **船井財団** 一般財団法人船井財団とは

船井財団は経営コンサルタントであった船井幸雄の意志を継ぎ、社会に著しい貢献が期待できる法人及び個人の健全な発展を支援し、社会の進展に寄与することを目的として設立されました。



『グレートカンパニーアワード2016』授賞式で壇上に並んだ、受賞企業6社の代表

グレートカンパニーとは

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらい独特のカルチャーが形成されている企業を、『グレートカンパニー』と定義します。

『グレートカンパニー』の要件

1. 持続的成長企業であること
2. 熱狂的ファンを持つ、ロイヤリティの高い企業であること
3. 社員と、その家族を誇れる、社員満足の高い企業であること
4. 自社らしさを大切にしたいと思われる、個性的な企業であること
5. 世の中に広く大切にしたいと思われる、社会に貢献している企業であること

現在の欠点にとらわれず、未来志向で日本一、世界一レベルを目指すのが『グレートカンパニー』です。

グレートカンパニーアワード2016 受賞企業

2016年度はおよそ8,000社の選考対象の中から、各業界別により選ばれた28社の企業がノミネートされ、その中から、特に優れた企業6社に各賞が贈呈されました。2016年8月23日、一般財団法人船井財団と株式会社船井総合研究所が共同で開催した『第90回経営戦略セミナー』会場において授賞式が行われました。

	社名	業種/地域
グレートカンパニー大賞	オーレンスグループ	農業経営支援事業 / 北海道
顧客感動賞	株式会社都島葬祭	葬祭 / 大阪府
働く社員が誇りを感じる会社賞	株式会社玉寿司	寿司調理販売 / 東京都
ユニークビジネスモデル賞	株式会社ソニックガーデン	ソフトウェア受託・開発 / 東京都
社会貢献賞	若尾製菓グループ	菓子製造・卸 / 岐阜県
業績アップ賞	株式会社不動産SHOPナカジツ	不動産仲介・リフォーム・リノベーション / 愛知県



発行日：2017年4月1日
 発行元：株式会社船井総研ホールディングス
 コーポレートコミュニケーション室
 編集：株式会社船井総研コーポレートリレーションズ
 デザイン：株式会社船井総研コーポレートリレーションズ
 印刷：奥村印刷株式会社

株式会社船井総研ホールディングス
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
 TEL：06-6232-0010 (代表)



