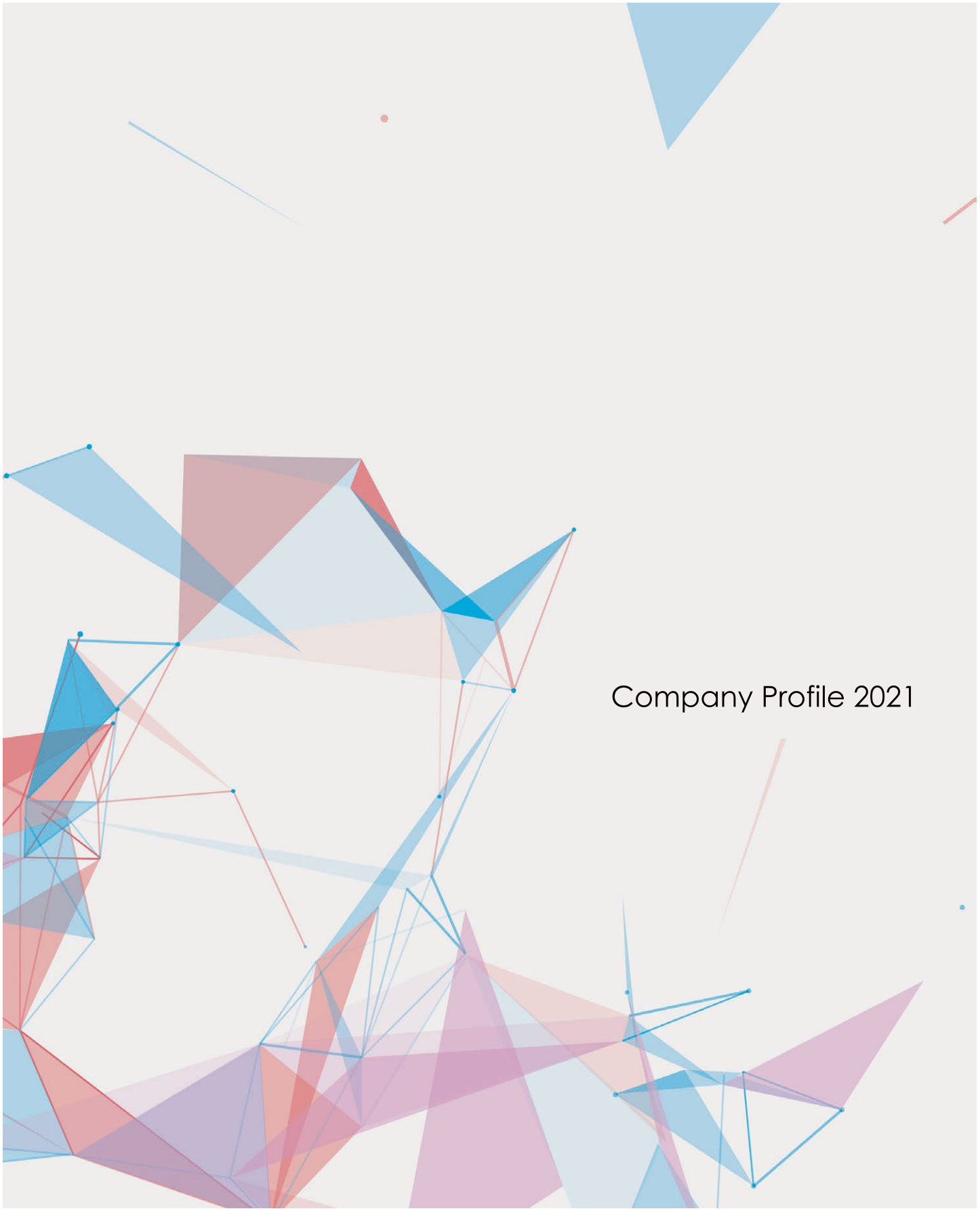


Company Profile 2021

FUNAI SOKEN Consulting Group

Funai Soken Holdings Inc.
Funai Consulting Inc.
Funai Soken Corporate Relations Inc.
Funai Consulting Shanghai Inc.
Funai Soken Logistics Inc.
HR Force Inc.
Funai Soken IT Solutions Inc.
Proseed Corporation
Shinwa Computer Service Co., Ltd.

企业理念・愿景

面向中小、中坚企业
通过综合经营咨询
让人和企业变得幸福

船井综研集团基于“创造人·企业·社会的未来”这一企业理念，
面向中小、中坚企业，通过综合经营咨询的方式，
为解决社会课题，实现可持续发展的社会作出贡献。
干部员工们共同拥有这一价值共创的思考方式。
[通过自己的事业，让人和企业变得幸福。不断力争实现被社会所认可的企业经营]

这就是船井综研集团的使命。

通过价值共创解决社会课题（努力实现ESG指标的基本方针）





为了人、企业、社会更美好

船井综研控股集团将部分收益捐赠给一般财团法人船井财团，用于举办“伟大企业表彰”的活动。“伟大企业表彰”的活动是表彰，兼具有社会性、教育性、收益性、发展性、环境性的企业，并积极推广企业的社会意义。

“伟大企业表彰”于2010年初次举办，在2020年迎来了第11次的活动。我们认为，优秀的企业及其经营者受到社会关注，从而拥有更广的事业展开，这能够使社会更加繁荣。

何谓【伟大企业】

在具有高社会价值的【理念】的指导下，打磨具有【企业特色】的独特商业模式，从而成为可持续发展的企业。进而形成了员工和顾客因对【自己公司的伟大】而感到自豪这一独特的企业文化。我们是这样来定义【伟大企业】的。

【伟大企业】必须满足以下条件

1.可持续发展
2.拥有狂热的粉丝，顾客忠诚度高
3.让员工和员工的家人引以为豪，员工满意度高
4.重视自企的独特风格，具有个性
5.是地区和社会不可或缺的、对社会作出贡献的企业

“伟大企业”不局限于当下的不足之处，而是面向未来，目标是成为日本第一、世界第一。

“伟大企业表彰“2020 获奖企业

2020年度从约9000家候选企业名单中提名了19家企业，这些企业活跃于各个行业。最终授予了其中非常优秀的6家企业各类奖项。

	公司名	行业/地区
伟大企业大奖	医疗法人社团 悠翔会	运营机能强化型在家疗养支援诊疗所/东京
顾客感动奖	株式会社 i-plug	运营校招型网站/大阪
员工自豪奖	株式会社 武藏境自动车教习所	驾校/东京
个性商业模式奖	株式会社 LEMONADE	女装零售业、门店设计/东京
社会贡献奖	株式会社 SERIO HOLDINGS	就业支援事业、放学后托管事业、幼教事业/大阪
业绩提高奖	Chatwork 株式会社	开发、运营商务通讯软件/大阪

公司发展及创业之后的业绩变化

船井综研集团自创业以来，应对经营变化，不断进行挑战和发展。

创业期

1970年代

1970年3月6日

船井幸雄成立（株）日本Marketing Center（现：船井综研控股集团）

1970年9月

成立会员制组织 Cosmos Club

1972年

船井幸雄所著【变身商法】大受欢迎

上市

1980年代

1981年

开始上市准备

1985年3月

公司名称改成【（株）船井综合研究所】

1988年9月

在大阪证券交易所2部市场特别指定品牌（新2部）上市

向服务业进军

1990年代

1990年3月

本告正就任社长。开始从以流通贸易为主体的经营咨询向以服务业为主体的经营咨询转变

1993年6月

变更为大阪证券交易所2部市场上市



业务发展期

2000年代

2000年2月

（株）成立船井信息系统（2014年7月公司名称改为船井综研IT Solutions）

2000年3月

小山正彦就任社长，以【转变】为关键词推进改革，业绩、员工人数都进入增长轨道

2004年12月

东京证券交易所2部上市

2005年12月

变更为东京及大阪两证券交易所1部上市



组织变更及开始集团经营

2010年代

2010年2月

举办第1届“伟大企业表彰”大会（以后，每年举办）

2010年3月

高岛荣就任社长

提出【自律・自由・连带】的新方针

制定集团经营的基础方针

2012年1月

成立船井（上海）商务信息咨询有限公司



2014年1月

将船井综研LOGI（株）完全子公司化

2014年7月

向控股公司转变。公司名称变为（株）船井综研控股集团，经营咨询业务由（株）船井综合研究所承接，营业支持业务由（株）船井综研公司Corporate Relations承接。

2015年2月

将（株）Proceed完全子公司化

2018年2月

成立（株）HR Force

2018年6月

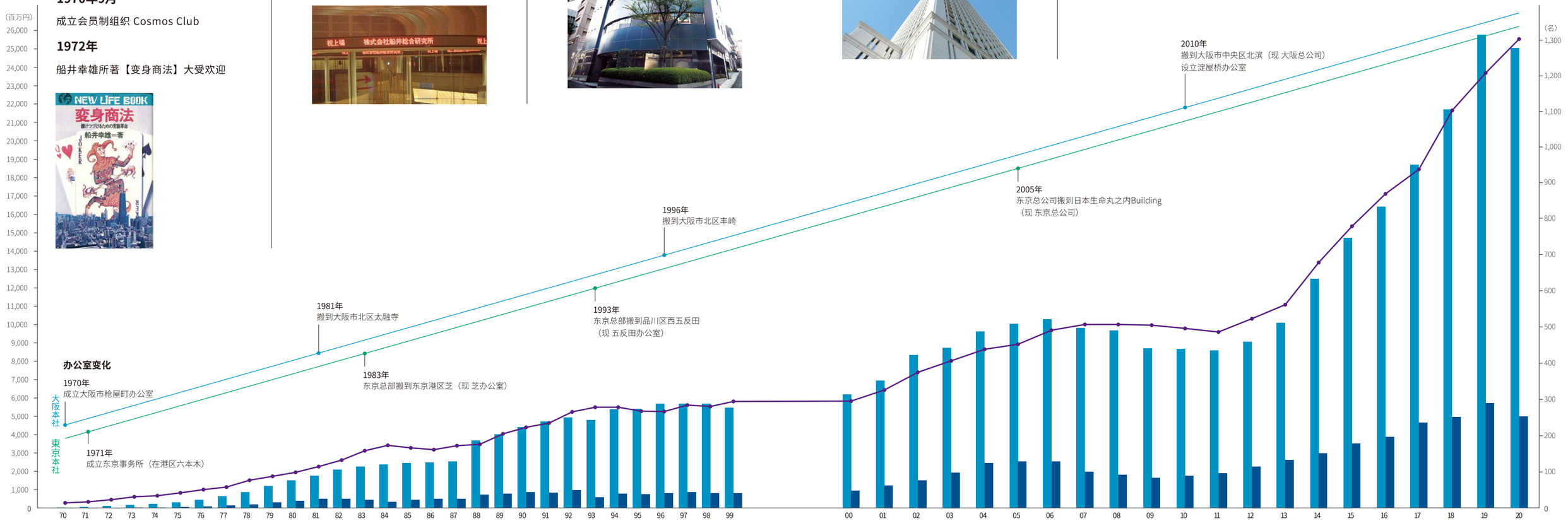
将新和COMPUTER SERVICE公司完全子公司化

2020年3月6日

创业50周年

2021年3月

中谷贵之就任社长



船井综研集团 企业信息

企业概要

企业名　株式会社船井综研控股公司
代表人　董事会主席 集团CEO 高岛 荣
社长 执行董事 中谷 贵之

主要事业　作为控股公司，制订集团战略，负责集团经营管理
成立时间　1970年3月6日
资本金　3125百万日元
所在地　大阪总部 大阪市中央区北浜4-4-10
东京总部 东京都千代田区丸之内1-6-6
日本生命丸之内Building21层

子公司　8家
集团员工人数　1303人（截至2020年12月末）
股票发行类别　东京证券交易所
一部上市（证券代码：9757）

经营咨询事业

株式会社船井综合研究所

社长　真贝大介
经营咨询事业
成立　2013年11月28日（创业 1970年3月6日）
资本金　3000百万日元
大阪总部　大阪市中央区北浜4-4-10
东京总部　东京都千代田区丸之内1-6-6 日本生命丸之内Building21层
【淀屋桥办公室】
大阪市中央区北浜4-7-28 住友大厦2号馆7层
【五反田办公室】
东京都品川区西五反田6-12-1
【芝办公室】
东京都港区芝3-4-11 芝 City大厦

株式会社船井综研Corporate Relations

社长　柳乐 仁史
销售强化事业
职能部门咨询事业
市场调研事业
成立　2013年11月28日
资本金　50百万日元
总部　大阪市中央区伏见町4-4-10 新伏见町大厦6层
【东京办公室】
东京都港区芝3-4-11 芝 City大厦6层

船井（上海）商務信息咨詢有限公司

董事长　出口 恭平
总经理　郎禄媛
经营咨询事业（中国）
成立　2012年1月13日
出资金　130百万日元
总部　上海市长宁区江苏路369号 兆丰世贸大厦18H

物流事业

船井综研LOGI株式会社

社长　菅 重宏
物流事业
成立　2000年5月10日
资本金　98百万日元
大阪总部　大阪市中央区北浜4-4-10
东京总部　东京都千代田区丸之内1-6-6 日本生命丸之内Building 22层

招聘事业

株式会社HR Force

社长　高山 奖史
招聘事业
成立　2018年2月1日
资本金　64百万日元
总部　东京都千代田区丸之内1-6-6 日本生命丸之内Building 21层
【滨松町办公室】
东京都港区滨松町2-5-5 PMO滨松町9层

其他事业

株式会社船井综研IT Solutions

社长　西山 直生
IT咨询事业
成立　2000年2月1日
资本金　60百万日元
总部　东京都千代田区丸之内1-6-6 日本生命丸之内Building22层

株式会社Proceed

社长　根本 直树
客服中心咨询事业
成立　1991年6月24日
资本金　100百万日元
总部　东京都千代田区丸之内1-6-6 日本生命丸之内Building22层
台湾分部　台北市松山区民生东路3段128号7楼之1

新和COMPUTER SERVICE株式会社

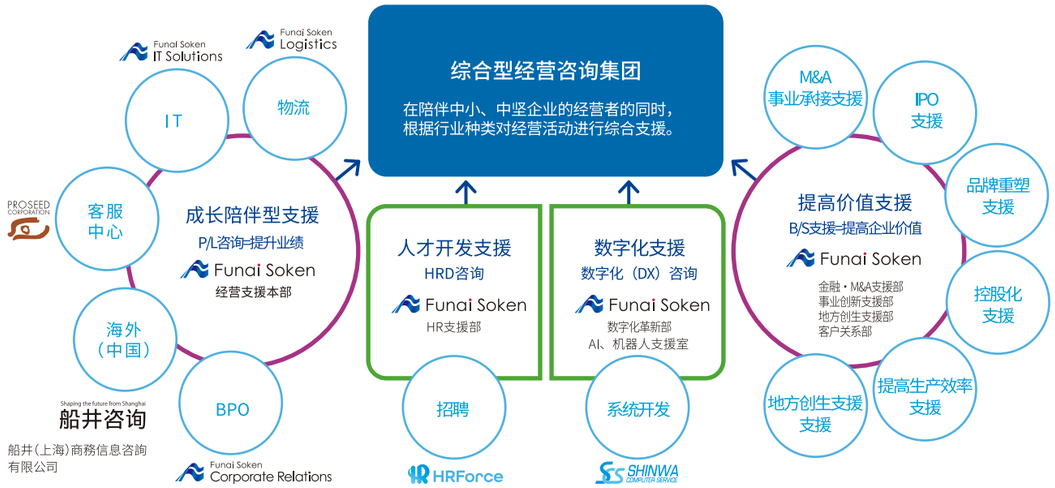
社长　后藤 昭秀
系统开发事业
成立　1980年6月12日
资本金　13百万日元
总部　东京都中央区八丁堀2-19-8 日宝八丁堀大厦3层

集团事业介绍

向船井综研集团进行咨询，就能解决与经营有关的一切问题

努力成为值得信赖的综合性经营咨询集团

精通各行业、板块的咨询顾问
在陪伴中小、中坚企业的经营者的同时，对企业经营进行综合支援。



结合企业不同发展阶段的咨询

根据年营业额、员工人数不同，经营者的课题也会发生变化。
随着企业发展阶段的变化，经营课题也会发生变化，我们在充分理解这种多样性、复杂性的基础上为企业提供帮助。

根据企业规模（员工人数）不同，企业的经营课题的层次也会发生变化。

大型企业、上市企业客户
1,000名～

定制化解决方案

通过客户访谈，了解实际情况后进行提案。无论是短期项目型（3个月~）、直接参与型（常驻）的咨询服务都可以提供。

- 调查・研究
- 开展新事业
- 降低成本
- 业务改善
- 制订理念・愿景
- 制订中期事业计划
- 强化FC总部
- 尽职调查

中坚企业客户
100～999名

提高业绩+未来战略 强化总部功能

1.让业绩迎来“第二生长期”的商业模式提案
2.制订未来的中长期发展愿景
3.强化总部的战略职能

- 人事战略
- 干部培养
- 财务战略
- 数字化战略
- M&A战略
- IPO
- HD（控股）化

中小企业客户
1～99名

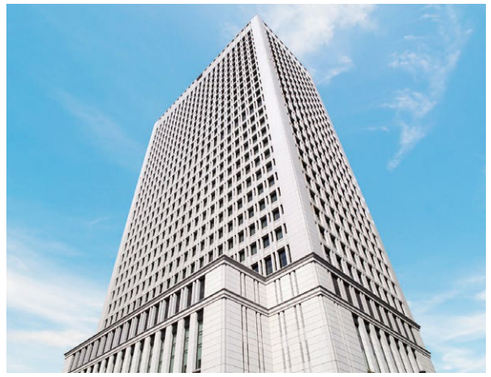
快速提高业绩的提案

以各行各业的成功案例为基础
1.提高业绩的商业模式提案
2.强化提高招聘、考核能力
3.对筹措资金的支援
4.数字化支援
5.针对各行业、各板块的经营者研修会

株式会社船井综合研究所

打造明天的伟大企业

只有打造成伟大企业
才是提高业绩的最佳方法
让我们共同实现“打造明天的伟大企业”这一目标



事业领域

- 月度支援型咨询
  针对行业、板块的定制化咨询
- 项目型咨询
- 举办经营研修会、经营小班课

事业特征与强项

本公司以日本国内的中小企业为中心，开展针对各行业、板块的咨询服务。本公司的强项是：通过把握现场，对客户业绩的切实增长、人才开发、提高价值、数字化进行具体的提案，并进行陪伴型的支援。除主力部门“住宅、不动产”“医疗、护理、社会福利”“士业”（高专业性国家资格证行业）外

近几年来对“人才服务”“环境、能源”等的咨询需求也不断提高，本公司通过积累至今的各行业领域专业性，追求“集中突破”战略（在各行业、板块中力争成为日本第一）。

- 针对企业各个发展阶段提供广阔的咨询服务，以陪伴型支援为强项。



※从企业经营的视点出发，构建与疫情共生时代（新常态）的支援体系

咨询支援服务概要

面向中小企业的综合型经营咨询	●提高业绩、开新门店 等 ●招聘、构建考核体系支援 等 ●M&A咨询、事业继承 等
面向中小企业的数字化咨询	● 以整体最适的视点出发，针对不同业态，以帮助客户转型为【数据驱动经营】而进行的咨询，诊断 ● 通过AI、机器人提高生产效率的咨询支援 ● 统合MA（营销自动化）、SFA、CRM，提供从数字化集客到网上小班课的一站式在线解决方案 等
面向中坚企业的综合经营咨询	● M&A，事业继承支援 ● IPO支援/控股化支援，品牌重塑支援 ● 第二事业支援（新规事业开发）等

免费微咨询

船井综研集团全力支援客户经营相关的所有课题



如果您有以下的想要商谈的问题请随时致电咨询

- ☐ 关于业绩增长，加入新事业方向的商谈
- ☐ 关于市场调查，商圈调查，竞争公司的选定及相关调查的商谈
- ☐ 想了解推荐的经营学习会，经营研修会
- ☐ 关于从业人员的招聘，培训，制作评价制度的商谈
- ☐ 关于物流业务的搭建改善方面的商谈
- ☐ 关于系统构筑，运用及活用IT的经营战略的商谈
- ☐ 关于Contact Center的提升顾客满意度，对应质量以及削减成本的商谈
- ☐ 关于向中国等海外市场扩张，扩大销路的商谈
- ☐ 梳理营业支援及后台体制的商谈

商谈的流程

商谈的流程：初次商谈可通过电话或者面谈的形式，我司会在确认好具体的商谈，依赖内容后，提供一份解决课题的企划案。（初次商谈免费）

有专门的工作人员作为经营商谈的窗口进行对应。 发邮件也可以 soudan@funaisoken.co.jp

发邮件也可以。根据商谈内容，我司会选择最适合您的咨询师与您接洽。

由我方的指定咨询师（或者您指定的咨询师）直接联系您。

电话类的经营商谈请拨打以下热线

将由我方承担一切咨询电话费用

0120-958-270

免费电话
（除年末年初外平日9:45~17:30可接听）

任意问题商谈窗口（咨询专用）

船井综研官方网站
https://www.funaisoken.co.jp/

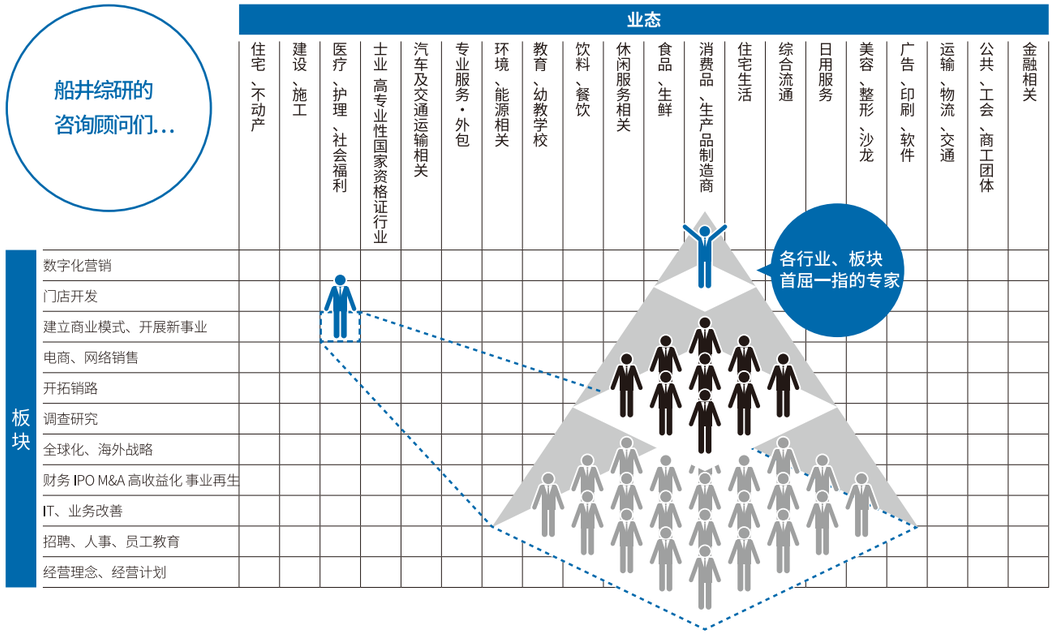
株式会社船井综合研究所

培养的强项

广泛的咨询领域

要想发展事业，不仅需要全面的经营知识，还要了解公司在行业内的定位和行业的未来的前景。

船井综研拥有各行各业的专业咨询顾问，即使对于更深入、专业的领域也能够进行应对并有效地提升企业价值



高度专业的咨询师人才

船井综研拥有各行业、板块的专业咨询师。

768名
截至2020年12月31日

特有的咨询方法

通过经营咨询，帮助客户提高业绩。秉承现场主义，在陪伴经营者的同时提供实践性的咨询服务。

经营研修会

经营者、经营干部共同聚集，以更精准地提高业绩为目的共享行业的最新信息。船井综研集团共有190项研修会。

月度支援

签约咨询顾问定期拜访客户的月度支援服务。

经营小班课

年举办1000场以上。不同行业板块，不断推出对解决当下面临的经营环境、课题有直接效果的小班课程。

项目

在一定期间内，咨询顾问组成项目组，从调查分析到确立经营战略、最终形成可执行的战术，提供一条龙的解决方案服务。

顾客网络

除了拥有5487家客户企业，船井综研集团还有7177名经营研修会会员，另外每年约30000名经营小班课参加者，约5000名网上会员（社长online登录会员数）。

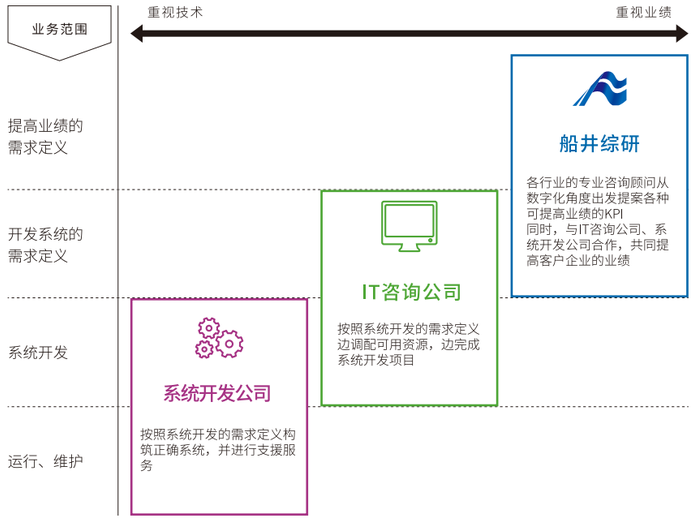
以日本国内中小企业为中心，由于一直以来不断地与经营者构建了密切关系，所以在经营咨询时能够发挥强项优势

中小企业的经营数字化

船井综研的数字化（DX）支援

船井综研充分发挥独有的咨询特性（强项），不断致力于为日本国内中小、中坚企业提供数字化支援。

船井综研数字化咨询的差异化因素

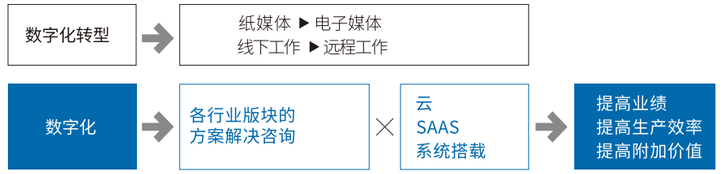


数字化支援本部

依据顾客需求，2021年成立了专门从事数字化咨询的“数字化支援部”。通过与专业咨询顾问的合作，导入可提升中小、中坚企业生产效率的IT工具，并进行数字化营销战略的制定及实施落地等。通过以上方式，不断致力于解决企业经营数字化的各种课题



我们提供的数字化支援是



船井综研的目的简而言之就是帮助中小中坚企业提高业绩，助力其成为伟大企业。礼貌而亲切地陪伴经营者，必要时与IT咨询公司、系统开发公司合作，帮助客户实现数字化经营。

事例介绍

数字化营销咨询

通过从网站、IoT等获得的用户活动记录进行营销活动。在收集信息更加便利的今天，基于购买记录进行分析、提案，实践，进行可落地的支援。

事例1 网页广告运用支援

事例2 制定全渠道营销战略
运用支援

事例3 CRM（顾客管理）
系统的引进、运用支援

数字化工作方式咨询

发挥“现场主义”视点，推动企业开始应用能够平衡一线用户观点×经营者观点×营销观点的自动化系统。与各种外部系统合作，为提高生产效率进行提案、引进、运用的支援。

事例1 数字化旅程地图开发支援

事例2 引进行业专属系统
“船井FAST SYSTEM”，并进行使用支援

事例3 在家办公制度的引进支援

ZUBARI SOLUTION

短期内可提高业绩的时兴的商业模式

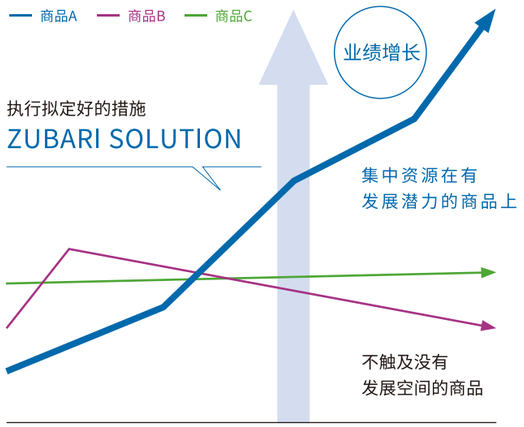
船井综合研究所把不拘泥于行业固有方式，适应时代潮流的商业模式命名为“ZUBARI SOLUTION”。运用于特定行业（或其周边行业），能够在短时间内飞跃性地提高业绩，可以说是“时兴的商业模式”。就好比顺应时代的浪潮一样，在合适时机导入合适的模式并实现高效增长。船井综合研究所通过“ZUBARI”这一蕴含着“直击事物本质”的词汇充分表现了特性。

比如，在住宅不动产领域有丰富实践经历的ZUBARI SOLUTION是超低成本住宅业务。面向“想以公寓房租的价格购买房屋”的顾客群体需求，实现价廉物美的商品提供。

船井综研的商业模式“ZUBARI SOLUTION”

ZUBARI SOLUTION的优势

船井综合研究所注意到，在几乎所有行业发展速度放缓的大背景下，深入研究发现存在着【就这些商品】或者【就这价格区间】能呈现良好的“局部增长”的现象。因此，我们认为无需刻意进入其他行业，在已经开展的行业及其周边行业中，通过向有发展空间的新业态集中投入资源，也同样能获得高增长率，提高收益性。“ZUBARI SOLUTION”并非纸上谈兵地讲述事物理想状态的理论，而是明确指出具体应采取什么举措，无需学习高深的专业知识，只需切实地执行便可获得业绩增长，这是一种非常简单而有效的解决方案。已经被许多顾客采用，从而实现业绩发展。





ZUBARI SOLUTION的具体事例

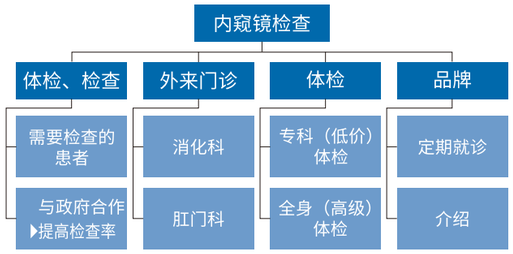
实现癌症死亡率为零的社会
增加接受肠镜检查数的解决方案

对象｜内窥镜诊所

引进该解决方案的企业
50
家以上

接受内窥镜检查能够及早发现癌症，本解决方案对可实现这一目标的内窥镜检查中心进行支援服务。目标是只需1名医师，月内窥镜检查达到200次，实现“生产性”“社会性”“收益性”三者并重的经营。

实现月200次检查能力的4条集患路径



行业内的机会

随着癌症筛查领域的技术革新，医疗界的需求正从“内窥镜检查”向“内窥镜治疗”变化

市场预测

擅长内窥镜治疗与否，将加速内窥镜诊所的两极化（发展）

成功要点

① 仅需1名医师，单月窥镜检查200次+单日门诊患者60人

② 积极开展通过内窥镜治疗的息肉切除

③ 打造不依赖于体检的门诊集患力



基于“胃癌、肠癌死亡率降为零”这一共同理念，内窥镜诊所的院长们齐聚一堂的经营研修会。通过365天的线上信息互享会，共同成长，目标是实现“在全国实施更多内窥镜检查，哪怕多1件也好”。

提供此解决方案的经营研修会

内科经营研修会

经营研修会

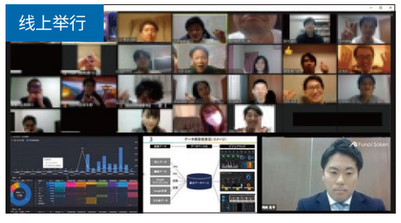
各界同行共聚经营研修会

190个经营研修会，合计7177名会员（截至2020年数据）同行业的经营者们相互分享成功事例，使经营研修会成为提高业绩的信息平台，同时也是结交“伙伴”（势均力敌的对手）的场所。

线下举行



线上举行



※为防止新冠疫情扩散，保证参加会员的安全，基于政府方针，船井综研研修会采取线上举办的方式。今后将在遵守政府方针的同时，不断营造会员客户安心、安全的研讨环境，重启线下模式。

支持经营者成功的经营研修会

经营者研修会	商业模式研修会	经营论坛
以各行各业的经营者、CEO为对象，目的是提高主业的业绩。	面向致力于ZUBARI SOLUTION等商业模式的经营者、经营干部，目的是实现事业开发事业发展。	以经营者、各领域的经营干部、CXO为主要对象，是与人才、资金、信息等主要经营资源、板块有关的经营研修会。

ONLINE经营研修会全国大会2021（经营战略小班课）

通过理想的未来企业经营、符合时代的战略提议，各行业的模范企业经营者的最新事例共有，以及船井综研咨询顾问的解说等，为您提供聚焦“经营”的服务内容。

- 无需出行
- 预约期间截止
至举办日前3个工作日
- 可手机参加



讲座详情请参阅这里

在会员企业的“成长落地支援”的基础上
以助力“打造伟大企业”为目标

累计参加会员数
35,090 名

是所有经营研修会的会员企业每年一度汇聚一堂的大型活动，自2010年首届”伟大企业表彰“活动举办起，累计参加会员数达到35000名以上。2021年度开始转为线上举办，不仅限于会员企业，更多企业经营者也可以参加。

本活动不仅是讲座，还是船井综研集团的CRS（社会责任活动）之一——”伟大企业表彰”活动的颁奖典礼，同时还举办BUSINESS PARTNER展会，为区域优良企业的合作伙伴企业和参加者提供合作机会。

经营研修会的3个特色与实施内容

经营研修会为了向经营者提供能带来业绩提高的最新信息，丰富了多样化的内容，打造时常能获得行业、板块最新信息的环境。

特色1 与全国经营者切磋琢磨

×

特色2 知悉参加者的推进事例

×

特色3 从咨询顾问处了解最新信息

各个研修会以其独特的内容提供成长的机会

	实施内容
定期例会	定期例会是经营研修会会员定期参加的例会，根据需求以适合的形式举办，有线下、线上等形式。实施内容有船井综研集团咨询顾问、模范企业经营者等带来的特别讲座，会员间分享事例的讨论会等。通过定期例会，为改善会员企业的日常经营环境作出贡献。
模范企业视察 （游学）	直接访问模范企业。并非纸上谈兵而是实际来到现场视察，是收集宝贵信息的机会。不仅适合经营者也适用于培养经营干部。
研修会总会	每个经营研修会在年底举办总会，回顾1年的收获。同时为了让企业在行业内持续成长，咨询顾问基于今后的发展潮流，为了更好地在行业成长，提议接下来一年应该采取的推进举措。总会不仅有讲座，还会举行颁奖典礼和联欢会。
研修会数据库	可以随时查阅定期例会等经营研修会的数据资料，包含例会内容、其他企业的成功事例，作为一个共有平台，方便会员企业运用这些信息。
社长online	是提供最新成功事例、行业内外信息的会员制信息服务。以经营者为对象，提供客户能够提高业绩灵感的信息。

●开始提供提升经营品质的云服务（CEO SANBŌ）

NEW1 现金流
SANBŌ

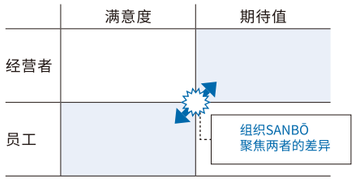
通过定性问卷及财务报表，对经营的收益性、生产效率、安全性、发展性、资金周转等财务水平进行综合诊断。此外，企业价值价格也一目了然。



NEW2 支持组织变革的组织
SANBŌ

以经营者改善组织的优先顺序和员工对组织认识的观点，诊断两者之间的差异性，将有利于提高业绩的改善举措进行可视化。

运用云系统，回答完毕后即可查看结果



NEW3 商业模式
SANBŌ

将高收益企业的特长总结为“收益性”“持续发展性”“人才吸引力”3大板块、全32个项目，诊断贵公司商业模式的完善度。



月度支援

船井综研的咨询团队与客户定期接触
进行改善企业整体经营环境的咨询服务

月度支援是帮助经营者实现其愿景、使命的顾问签约型（与所指定的咨询顾问签约）咨询服务。从制定战略到应用，始终陪伴经营者，将在经营研修会等吸收的信息转化为实践。各领域的咨询顾问以团队的形式，根据各企业特有的问题、企业规模，提供最合适的支援服务。此外，还积极推进运用数字化工具的线上咨询，以及人才开发、金融财务、数字化等重点板块的变革，努力提升中小、中坚企业的经营环境改善。我们不局限于短期的业绩提高，提供能够切实出成果的咨询服务。



月度支援事例

提升业绩咨询
从市场、自企、竞争对手的观点出发，把握客户的事业环境，提炼出提高业绩的改善方案，并进行支援落地。

人才开发咨询
专职咨询顾问对支撑企业发展的人才招聘、支撑人才稳定的人事考核、薪酬制度进行指导支援。

财务咨询
由专职咨询顾问对企业稳定发展、提高企业价值不可或缺的财务领域进行支援活动

数字化咨询
现今重要度很高的数字化营销、对提高生产效率不可或缺的ICT（信息和通讯技术）等，有效地推进数字化转型

第二主业支援咨询
2020年代的成长引擎，专任咨询顾问对第二主业的新事业开发、构建进行指导支援

经营研修会和月度支援的协同效应

在月度支援中实践学到的东西，推进PDCA循环，同时针对经营研修会进行梳理及信息输出。经营研修会和月度支援相辅相成，互为补充，对提高业绩作出贡献。



经营研修会：信息输入、明确课题
提供对中小、中坚企业经营者而言不可或缺的最优经营信息，进而推进与同行业板块经营层的交流。使经营者能够明确自企应解决的问题。

月度支援：对顾客企业落地支援
通过经营研修会的学习输入明确各企业特有问题并进行个别支援指导。精通各领域、板块的专家们运用最新的知识，进行定期支援，从而能帮助客户推进高精度的PDCA循环。

专项咨询

结合行业×板块，设计从战略到战术
客户企业能够落地的解决方案

精通各行业和板块的咨询顾问跨部门组建项目团队，为客户提供最适合的解决方案。不仅制定战略，还包含落地支援，这样的一条龙提案是船井综研集团的一大特长。对左右公司未来发展的重要判断、经营团队与员工之间的认识差异等问题提出改善方向以期达到公司整体的一体化。

对于客户委托的问题彻底调查引导客户使用可实践的解决方案是我们的信条。

项目事例

制定战略
基于详尽调查，个性化地定制符合客户企业实际问题的战略。

M&A、事业继承
运用稳固的关系网，基于各行业的实际情况，制订最佳的方案。

IPO支援
基于各个行业的丰富的成功事例，对客户企业实现上市进行广泛的支援。

品牌重塑
为了实现可持续性发展，在考虑时代背景、顾客需求的同时，支持既存品牌的重塑。

控股化
为支持企业实现控股化，将企业历史、经营者的想法体系化的支援活动。

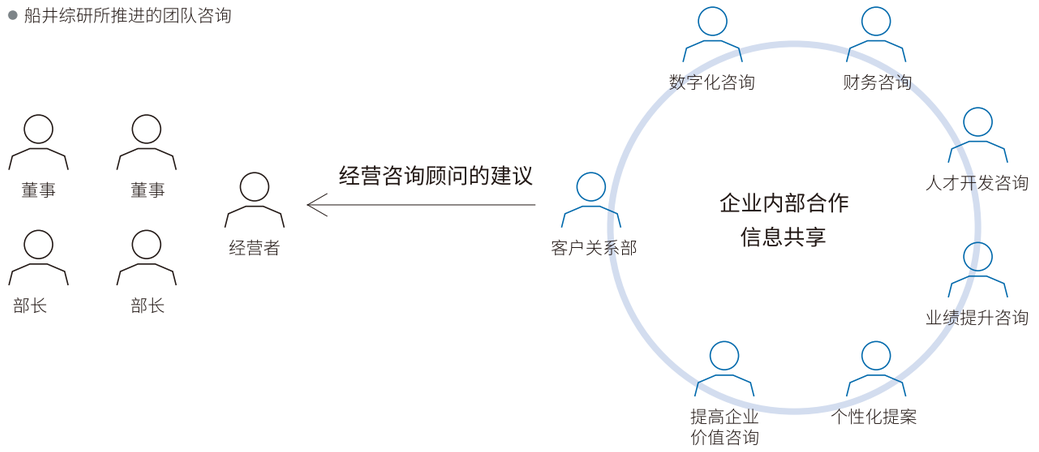
第二主业（新事业）
最优成员组成的项目团队，提案有高成功概率且时兴的新事业。

今后致力的事项：进一步推进团队咨询

根据客户企业的成长发展，选出最适合的成员，从构建体系到实际应用，贯穿始终的支持和陪伴——这是船井综研月度支援的特色。随着客户企业的成长，面临的问题也会变化，为灵活应对这一情况，我们打造了多名咨询顾问紧密合作，以最快的速度帮助企业成长的体制。

进而，自2020年度开始新设置客户关系部，应对经营研修会的会员企业以及客户企业进行一对一服务，实现团队咨询的升级发展。

● 船井综研所推进的团队咨询



经营小班课

基于现场主义和事例，对解决中小、中坚企业的经营课题有直接作用

船井综研集团以经营者、经营干部层为主要对象实施多种小班课，这些课程对中小、中坚企业面临的经营环境、经营课题的解决起到直接作用。精通各行业、板块的咨询顾问们基于现场主义，结合最新事例讲述小班主题下具有高时效性的信息，这也是小班课的特征。

年开班超过1000个，覆盖领域广泛，希望成为促进企业发展的经营信息来源。

▌只有从船井综研才能获得的【提高业绩最佳解决方案】

请选择希望接受咨询的行业

● HR、人事、培训 ● 数字化转型 ● 财务、IPO ● 住宅、不动产 ● 医疗、护理 ● 士业（高专业性国家资格证行业）
● 零售、餐饮 ● B to B ● 地方团体、教育 ● 其他（金融 保险）等

点击下载报告

https://www.funaisoken.co.jp/lp/dl-report

预测时代动向报告 | 新冠对策 撤退战略报告 | 新冠对策 经营支持报告

禁止咨询行业、咨询调查公司人员下载。

请点击下载小班课
精选讲座记录一览

https://www.funaisoken.co.jp/record

特别节选高人气小班课，免费公开其文字记录，平均每个小班超过一万字，是非常宝贵的资料。

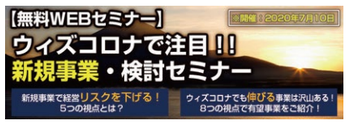
▌通过经营小班课程解决客户的经营课题示例

精通各领域业态的船井综研专业咨询担当根据客户的实际问题，提出建议，发挥综合指导能力。

基于社会的发展变化，多角度提案，已解决地方和中小企业所面临的各种经营课题。

直面的经营课题	小班课企划、提案的行业、领域
人手不足、高收益化	● 地方创生领域：打造高收益甜品专营店小班课 ● 士业（高专业性国家资格证行业）领域：会计咨询发展为1亿日元事业小班课 ● 护理领域：人手不足时代培养护理人才方法的小班课 等
人口减少、老龄化	● 住宅、不动产领域：空置房屋重新装修销售事业小班课 ● 区域多元化养老领域：脑梗塞复健事业小班课
数字化转型	● AI、IoT：零部件加工业自动化、机器人化小班课 ● 数字化革新：中小企业初次引进RPA小班课 ● 事业革新：中坚企业数字化战略论坛 等
在线销售	● 制造领域：开始在线销售，让机械加工业不依赖于展示会小班课 ● 保险领域：不仅依赖介绍销售，数字化集客让营业额增长到1.5倍小班课 ● 饮料食品行业：如何开始经营个人农产品直销所、自企购物网站小班课 等

▌精选小班课



高收益化咨询



招聘、考核、培训咨询



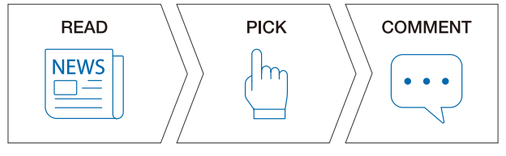
M&A、事业继承、IPO咨询

内容服务

社长online

为希望提高业绩的经营者所提供的会员制信息服务。从收集信息到整理信息一站式解决，是为经营者服务的平台式媒体。用户能够从船井综研原创文章、网络公开的新闻和专栏上选取所需要的信息，也可以作出评论和分享。此外，也能够从该文章的评论中查看船井咨询顾问、会员经营者对何种的新闻、专栏感兴趣。

※社长online的服务提供商为NewsPicks，由船井综合研究所运营。



针对中小企业经营者的经营信息服务

约5,000
名经营者使用
（截至2021年2月）



▌社长online服务的特点

激发经营者灵感的船井综研原创文章

・模范企业采访特辑
・成功事例介绍
・船井综研咨询顾问专栏
・船井综研小班课摘要
・船井综研研修会摘要
・船井综研企业内部举措介绍 等

提供多种多样的内容。

船井综研咨询顾问点评

船井综研咨询顾问以独特的视点评论各种社会新闻。通过阅读经营者视点的评论，能够多方面地更深入理解新闻，并运用在自企的经营中。付费会员的经营者也能够进行评论，从而实现双方向的沟通。

●社长online原创文章示例



所有经营者必读!
WORKMAN营业额翻倍的“销售方法”6大秘诀



SATO集团代表——佐藤良雄先生所讲述的经营者成长必要的10个规范



社长online TV “让1人的平均每小时毛利达到1.5倍的数字化转型”



通过成功事例领悟到，
目前应采取的数字化转型未来战略



[财务]年还款额减少20%以上!?
疫情融资运用事例分享

社长online
详见右侧二维码

月提供超过500件的丰富内容

船井综研CORPORATE RELATIONS有限公司

我们是全力助力
“打造持续被客户选择的企业”这一目标的BPO&咨询公司



事业领域

- **销售强化**
  体系化推进顾客反馈的获取（获取名单、电话预约时间、代运营网上营销）
- **职能部门咨询**
  提高职能部门的生产效率（基于职能部门业务可视化、定量化的推进数字化）
- **通过市场调查改善客户应对**
  基于运用AI技术的客户应对情况调查结果开展定制化改善培训
- **顾客交流群的运营**
  通过对举办小班课、研修会的运营支持，进行客户关系管理
- **集团企业的各种支持**
  对船井综研集团下属各企业的提供共享服务

事业特征与强项

本公司最初是为了协助船井综研集团旗下各公司的业务活动而成立的共享服务公司，近年扩大了服务领域，向包括客户在内更多企业提供各种服务。

发挥咨询现场积累的知识，提供“销售强化”“职能部门咨询”“市场调查”“交流平台运营”等，这些紧密贴近经营者的服务。

今后的举措

①高技术含量的MS调查平台“NOBISHIRO”上线

通过调查技术与AI技术的融合，开发了可以同步提高新客户交互阶段的服务品质和签约率的技术平台（NOBISHIRO暂定名称），这一平台即将面向广大客户上线。

②普及推广职能部门诊断

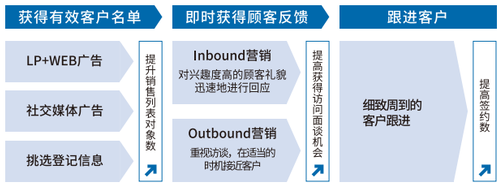
为削减职能业务的成本，提高效率，根据不同行业开展普及基于业务可视化的职能部门现状诊断服务。

③构建在家呼叫中心

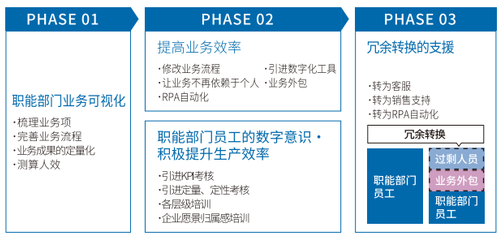
随着销售强化领域中通过电话和顾客预约时间的需求增加致力于“在家呼叫中心”环境完善及客服人员配置的支援服务。

获得客户所花费成本（CPA）的最优化

●贯穿从顾客反馈到完成签约全流程的BOP接力



●职能部门咨询



获得基于【女性活跃推进法】评选出的的优良企业认证资格“ERUBOSHI”

株式会社船井综研CORPORATE RELATIONS获得了基于【女性活跃推进法】评选出的三星级“ERUBOSHI认证”。本公司满足基于国家法律规定的全部5个条件（①招聘②长期雇佣③劳动时间等工作方式④管理层比率⑤多样的职业发展），从而受到了高度的评价。2020年10月19日由厚生劳动大臣亲自认证为ERUBOSHI3级。

关于船井

船井（上海）商务信息咨询有限公司

成就明天的中国伟大企业

我们确信船井综研让企业获得发展的经营方法
在日本以外依然适用。我们以餐饮业为起点，
面向中国企业
以经营研修会为中心开展咨询事业



事业领域

- **面向中国餐饮企业的经营咨询**
- **面向连锁餐饮企业的经营研修会**
- **跨国咨询**
  （对日本餐饮企业在中国开展事业的支持）
  （日本餐饮企业的M&A及事业支持）

事业特征与强项

本公司举办的中国餐饮业经营研修会按照业态分为“中餐正餐”“小吃快简餐”等，在逐渐走向成熟的中国市场，为了满足日趋多样化的顾客需求，我们为会员提供能够在公司间的竞争中胜出的最新信息。以此搭建提供给会员企业一个相互交换信息相互学习的专业平台。

以经营研修会为主要平台的同时，QSC改善、消费者口碑评价分析、开店支援等“针对会员客户展开的月次支援”签约数也在持续增加中。我们在发挥经验和长处的同时，更是遵循时代变化与客户需求，从2020年开始开启了定制化的课题解决方案：

①搭建新体系
【灵活用工、网上商学院、顾客体验实时改善】

②大数据
【入驻新地区品牌竞争力诊断、入驻新地区选址】

③开发新系统
【自企专用复购集客、外卖专门店】

将船井流经营法本地化的船井上海作为咨询品牌已经切实深入到中国市场，通过及时回应急速变化的顾客需求，提供高品质服务和提案，始终用心陪伴着客户成长和发展。



2020年年度总会的场景

船井上海擅长的领域

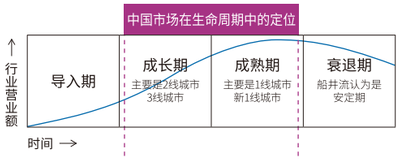
- 追求专业性的成长落地支援
  新开店支援、不振店复苏支援、成长落地支援、提高生产效率的管理支援、人才开发支援
- 分业态型 经营研修会与QSC改善

● 与传统的综合型经营研修会相比，船井上海经营研修会更加专业

餐饮研修会
- 中餐正餐经营研修会
- 快餐经营研修会

在日趋成熟化的中国市场，打磨专业性，确立船井品牌

● 产品生命周期理论各阶段的特征



营业额	低	快速增长	慢速增长	低
利润	负	达到顶峰	开始下降	低
现金流	负	增长	正	减少
竞业	几乎没有	增加	多	减少
营销目标	扩大市场	市场渗透	维持市场份额	确保生产效率
营销重点	产品认知	品牌	品牌 忠诚度	产品 顾客的选择
目标	改革者	大众	大众	保守的顾客

中国市场的生命周期因地区而异

船井综研物流有限公司

打造一条龙物流服务

从物流咨询到物流业务外包、物流交易提供一条龙物流服务



事业领域

- 物流咨询
- 数字化物流推进咨询
- 第三方物流管理服务
- 团购服务（降低成本）
- 跨境促销支援&跨境第三方物流服务

事业特征与强项

本公司以针对物流的咨询、社群、网络、数据库为中心，为客户提供一站式物流问题的解决方案。

① 咨询

为发货方、物流企业双方提供有实效的咨询服务。不限于传统的咨询（企划、提案），还包含后续工程的实务支援及实务外包。

② 社群

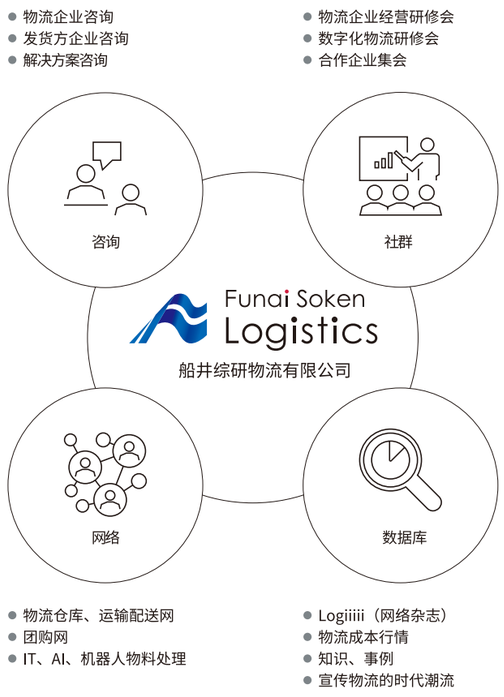
通过物流企业经营层齐聚的“物流企业经营研修会”、发货方企业CLO的社群“数字化物流研修会”等研修会，为物流企业提供共享信息和交流的平台。

③ 网络

运用全国超过300家企业的物流伙伴网、物流资材采购网以及与IT、AI、机器人物料处理企业的合作，为客户提供最佳的方案。

④ 数据库

不仅将行情、知识和事例、时代潮流等各种数据进行数据库化，用以咨询、解决方案上，我们的数据库也向客户公开。为提高物流行业整体水平、启蒙行业内外，我们在网络杂志《Logiiiii!》上公开本公司的知识见解、时代潮流等。



今后的举措

首先，面向发货方企业的咨询举措是数字化物流研修会，它是社群、网络、数据库的基础设施。它作为发货方企业共享信息的平台，会推进改善事例、网络、人脉的共享。之后，面向物流企业的咨询举措是“推进数字化咨询”。在传统咨询的基础上，积极引进具体的信息系统、AI工具切实提高咨询的实效性。然后，扩大匹配服务，这种匹配服务致力于匹配发货方企业的“求车信息”和物流企业的“求货信息”，意在减少日本国内货车空车返程现象。同时推进对减排、防止全球变暖也有贡献的“共同配送”业务。

最后，对希望向中国、ASEAN、北美等销售产品的企业以套餐的形式提供销售支援咨询及跨境第三方物流服务，为企业的销量及安全运输体制作出贡献。

HR Force有限公司

提供运用最新广告系统的AI·Ad平台

改善成长企业的劳动力不足



事业领域

- 招聘事业
- 招聘营销事业
- 招聘专用型AI·Ad平台事业
- 人才介绍事业

事业特征与强项

Recruiting Cloud

本公司提供【数据×AI】的日本国内首创招聘专用Ad平台“Recruiting Cloud”，累计用户超过5000家企业。我们在保持稳定的顾客续约率的基础上，增加能够发布广告的合作媒体，为客户的招聘活动创造成果。

引进RC，可以预见的成果

- 通过积累大数据分析招聘关键词，通过AI方式修改招聘文案以期吸引更多应聘者
- 通过对性价比高的合适媒体投放广告 从而降低招聘单价
- 通过365天每天24小时自动运用AI、统一管理应聘者使招聘负责人的业务更高效

●Recruiting Cloud(RC)发布概念图



今后的举措

定额无限招聘服务

我们于2020年7月开始人才介绍事业，开展了定额无限招聘服务。本服务获得了专利，是行业内唯一的订阅型人才介绍服务。每月最低10万日元，即可不限人数招聘。我们对医疗护理行业的客户先行提供了此项服务。

因为我们是定额制的招聘服务，所以不管招聘了多少人都不产生追加费用，因此，在一定条件下，招到的人数越多，性价比就越高。本社的使命是首先解决对有效求人需求高、处于慢性人手不足状态的医疗护理行业的招聘问题。

“定额无限招聘服务”的特点

降低招聘成本

不管招到多少人都不产生追加费用
属于定额制，因此招得越多越划算

有人数保证制度

因为有招聘保证制度，所以会干预目标
负责人会对每月的招聘活动进行支持

能招到希望的人才

公开候选人的简历（隐藏个人信息）
能够选择合适的候选人

船井综研IT Solutions有限公司

运用IT技术
持续思考如何提高企业业绩的合作伙伴



实现销售及管理部门的数字化
为客户的业绩提高做贡献

事业领域

- 面向制造业的数字化管理咨询
- 面向系统公司的数字化销售咨询

事业特征与强项

数字化管理咨询

本公司从制定数字化计划，到引进、活用云系统、运用经营分析（BI）机制等各方面支援中小、中坚制造业客户的管理部门业务数字化。

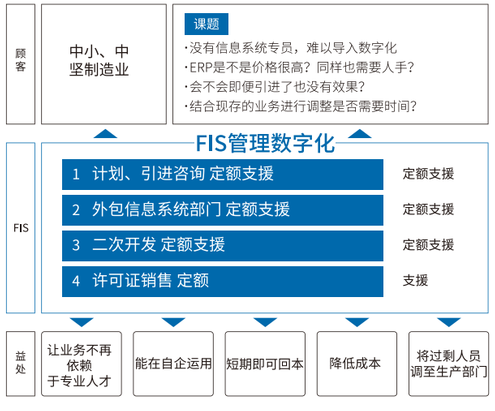
此外，也响应通过管理数字化实现提高生产效率，缩短业务时间从而产生利益等经营者的需求。

数字化销售咨询

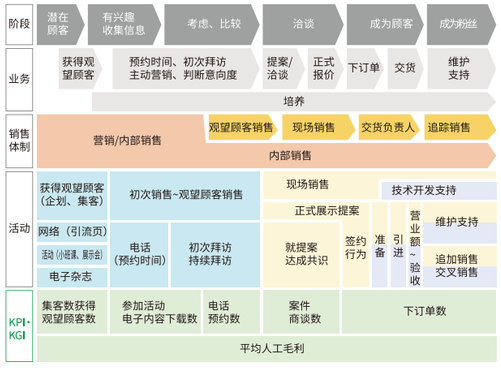
本公司为提高IT行业中坚企业、系统集成商的订单数，就企业营销、内部销售活动进行数字化支援。

具体来讲是就以下方面进行支援：提供能出成果的网上小班课；远程采访体系；包括自动化营销并能增加观望顾客的内部销售手法等。

● 数字化管理框架



● 数字化销售框架



今后的举措

经济产业省的报告指出，既存系统老化导致的“2025之崖”（指IT系统跟不上时代发展，导致企业竞争力断崖式下跌，造成经济损失）是迫在眉睫的问题。本公司致力于向中小、中坚制造业企业提供数字化管理，支持其运用，从而克服此问题。

此外，要全社会一起克服此问题，需要更多IT企业、系统集成商的力量，因此本公司通过数字化营销，支援IT企业系统集成商提高业绩。

PROSEED有限公司

通过“顾客本位”的经营，实现行业No.1的顾客满意度和员工满意度



为了使中小、中坚企业成长到新阶段
通过强化与顾客的联系（顾客接触点）和培养充满活力的员工
使企业成为行业No.1的人气公司

事业领域

- 提高客服窗口（电话或聊天）接待质量、提升下单率支援
- 打造让客服员工充满活力地工作的体系支援

事业特征与强项

客服中心是企业与顾客的接触点，本公司常年提供专门针对改善客服中心的咨询、培训、诊断服务。在当下的时代，数字化转型带来的商业改革无法避免，但企业发展的本质还是对【顾客】的高品质服务以及充满活力工作的【员工】。忽视顾客和员工的改革不能为企业带来持续性的成长。我们通过改善客服质量，强化员工充满活力工作的意识，支援企业的持续性成长。

① 提高客服质量

我们为日本企业定制多种多样的方法论，其代表是能够实现国际化高品质客服的COPC®认证。我们实施以企业客服为起点的改善支援已经超过20年（诊断、改善咨询400个组织以上、培训10000人以上）。由专家诊断实际的客服电话、客服聊天，发现自企的课题、竞争对手没有的强项、以及提高业绩的改善机会。我们是日本唯一一家可以通过丰富的实践经验和全球化的体系方法 将可以运用到日本企业的模型作为组织机能切实地扎根于企业内部，同时对经营者、客服负责人提供陪伴式支援服务的公司。

② 客服的主角是员工。

员工充满活力和积极性，并且热爱自企的服务和顾客，在这样的状态下提供服务是每一个经营者所希望的。但是，让经营的想法渗透到员工，从而影响对顾客的服务并不简单。本公司的支援让员工团结一心，创造让顾客发自真心地，夸奖“这家公司真厉害！”的服务，让公司成为引领行业的魅力No.1公司，并陪伴经营者。此外，就近年成为问题的员工稳定、客服机器人等数字化渠道的应用，我们也有各种引进、应用事例，并能从构建体制的视点进行支援。

何为COPC®

诞生于1996年，是专门针对呼叫中心行业制订的国际标准绩效管理系统，它参考了美国波多里奇国家质量奖（马尔科姆·波多里奇国家质量奖）等的管理质量标准模型。将超过70个国家、2000个地区的呼叫中心的监察事例、实际评估结果形成数据库作为参考。采用COPC®标准后，得到了提升顾客满意度、强化组织力、提高业绩、降低成本的结果报告。COPC®标准由国际标准委员会进行修订，委员会成员在管理中实际运用标准，并对标准有充分的理解。

本公司的服务内容

- 提高顾客体验支援
  通过对顾客旅程地图的分析、培训，提供可提升顾客体验价值、降低成本的支援。
- 提高员工体验支援
  提高员工幸福感，从而降低离职率，提高员工积极性，打造活力职场。
- 提高顾客体验陪伴型服务
  此为订阅服务，它可以实现向客户提供有效KNOWHOW动画，以及咨询顾问即使在线也能实时进行陪伴式服务的效果。



和客服中心行业的伙伴共享信息！社群网站“CCTalk”

无论何时何地，都能轻松地与客服中心的同行伙伴讨论、交流。只要从事客服中心行业，谁都可以作为CCTalk的一员※免费参与。

※有部分高级会员（付费）专属的内容。

新和COMPUTER SERVICE有限公司

基于丰富的技术力
支援激进型的ICT投资

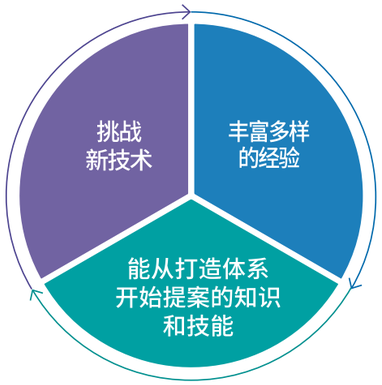


事业领域

- 系统开发、搭建、运行、维护
- 网络服务的企划、开发、运营
- 输入数据
- 计算机周边业务整体处理

事业特征与强项

● 与终端用户直接交易带来丰富的技术力



本公司自1980年成立以来就作为综合信息处理服务公司向客户提供所需的解决方案。从公共费用相关系统，到最近的AI音箱APP开发，我司拥有多方面实际经验，积累了广泛的技术力和技能。就像（网络）云、大数据、AI、IoT等关键词所象征的那样，ICT行业正迎来新的阶段。在这样的背景下，本公司以积累至今的经验为基础，积极引进新潮流，提供实践性的解决方案。

本公司不承接大型系统公司、制造商等的外包开发，而是主要与终端用户直接交易，因此能够在详细听取客户要求的基础上，提供从开发到运行、维护的一条龙提案。

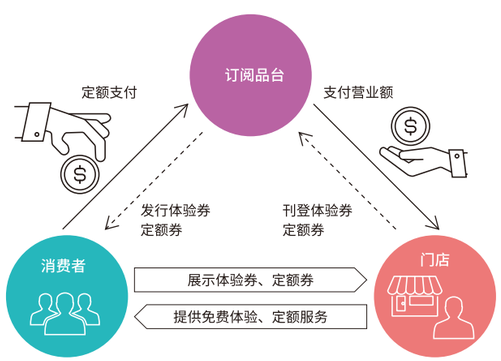
此外，我们通过与日本国内（札幌、函馆、福冈、熊本）等拥有技术力的开发公司结成合作伙伴，完善了能够应对高品质、大规模开发的体制。此外我们还积极致力于多样的工作方式，如远程协作、灵活运用地方人才等。

今后的举措

本公司从去年开始提供的“SABURI”能够使门店以“低风险、低成本、高效率”的模式开展顾客需求日渐增大的订阅服务。同时，今后也计划开展搭建能更便捷地销售视频等电子内容的管理系统。

同时我们还致力于：为响应日本国内企业不断增加的激进型的ICT投资需求，我们还开拓了云系统构筑引进支援、手机端内容开发的业务等。本公司将持续支援、陪伴当下陷入困境的企业，今后我们也将持续成长进化。

● SABURI概念图 （为门店提供服务的情况）




船井综研控股集团