

2023年11月25日開催（8275）フォーバル

お時間によりお答えいただけなかったご質問へのご回答

1. 初めて説明を聞きます。御社は全国の中小企業がターゲットと理解しましたが、例えば地方の小さな会社に営業をかける場合などターゲットをどのように抽出しどの部署に営業の話を持ち掛けるのでしょうか。

- 当社の拠点は大都市圏を中心に展開しています。よって、当社の拠点が無い地方ではパートナー企業との連携や、その地方に顧客基盤を有している地元企業をM&Aでグループ化することで対応しています。

2. F-Japan の支部というのは御社の支店という意味合いでしょうか？

- 支部は支店とは異なり、その都道府県を担当する当社拠点のメンバーや、その都道府県を地盤とするグループ企業やパートナー企業のメンバーで構成された組織体になります。

3. 自治体との仕事は利益面では厳しい案件が多いのでは。

- 自治体案件に関しては、当社の人材にも限りがありすべてに対応できるわけではないため、当社の考え方に賛同いただいた中から収益性も考慮のうえ対応しています。

4. アイコンサービスが順調に伸びていますが、アイコンサービスの件数と顧客当たりの平均単価を上げる施策を教えてください。

- アイコンサービスの件数は2023年9月末で46,775件となっています。
- 平均単価に関しては、中小企業の経営環境が大きく変化していく中で、新たな課題に対応するために、最近で言うと例えばDX化を推進していくための支援を受けるために新たにそれに対応したコンサルティングサービスを付加することで単価が上がるということになります。

5. 従業員は何人？コンサルをするのにどのような資格制度があるのか、もっと知りたい。

- 従業員に関しては、2023年9月末で単独817名、連結2,347名となっています。

- コンサルティングスキルに関しては、研修センターによるスキルアップはもちろんのこと、会社推奨資格としてビジネス統計スペシャリストや IT パスポート、個人情報保護士、eco 検定、DX アドバイザーなどの外部資格を取得させることでクオリティの向上を図っています。

6. コンサル事業については同業他社も多いと思いますが、他社との違い、強みを教えてほしい。伴走型は料金体系が違うのでしょうか。

- 当社のコンサルティングの特色は可視化経営による伴走型支援であるということです。中小企業経営のための情報分析プラットフォームである「きづな PARK」を活用して財務から非財務までの経営状態を可視化したうえで課題を明確化し、経営者に寄り添い伴走しながら課題の解決に取り組んでいくことが他社と大きく異なるところであり、当社の強みとなっています。また、伴走型だからと言って料金体系が異なるという訳ではなく、これが当社のコンサルティングの特色であるということです。