



ZitzGen ニツイテ

-Company Profile-



Run together for your Z

ZitzGen

index

ZitzGen Corp. company profile

会社概要 | Company Information

会社概要 / 主な事業領域 / 代表者挨拶

p.02

コンサルティングサービスの特徴 | Feature of our service

コンサルティングサービスデリバリーの先にあるもの / 3つの特徴 /
伴走型コンサルティング / 企業体質改善支援 /
業種特化コンサルティング / 一気通貫コンサルティング

p.04

我々の想い | Our Passion and Philosophy

社名・ロゴに込められた想い / Mission / Vision / Value / Behavior

p.07

組織体制 | Our Organization

組織体制図 / 各部門概要

p.10

会社概要 | Company Information

会社概要 COMPANY PROFILE

社名	株式会社 ZitzGen (読み:ジツゲン) 英名:ZitzGen Corp.	
代表者	代表取締役 社長執行役員 吉本 大起	
所在地	本店	〒134-0084 東京都江戸川区東葛西7丁目10-18
	東京日本橋オフィス	〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町15-7 箱崎YKビル4F
資本金	20,000,000円	
TEL / FAX	03-6663-9906 / 03-6740-2359	
取引金融機関	三菱UFJ銀行 / 千葉銀行	

- 事業内容
1. 経営コンサルティング業務
 2. 事業再生および事業承継に関するコンサルティング業
 3. 企業の人材の採用、育成、教育及び能力開発に関する業務
 4. 広告代理店業並びに広告、宣伝に関する企画及び制作
 5. WEBサイトの企画、制作、構築、運営
 6. 各種商品パッケージ及び販売促進ツールの企画、制作並びにデザイン
 7. 損害保険の代理店業及び生命保険の募集に関する業務
 8. 総合リース業
 9. 不動産業
 10. 前各号に附帯または関連する一切の業務

主な事業領域 BUSINESS DOMAIN

戦略コンサルティング

- 事業計画策定
- 新規事業開発
- 組織体制最適化
- リソースポートフォリオ最適化
- 人事戦略策定・実行

業務代行サービス

- 採用サイト制作・運用
- WEBマーケティング代行
- 反響獲得型サイト制作・運用
- アポイントメント取得コール

業種特化 コンサルティング

- 携帯販売代理店
- 不動産売買仲介
- 司法書士事務所
- 工務店

戦略策定	事業計画策定	クライアントがどうなりたいか、そのための最短距離での道筋は何か、何をしていくべきかといった具体的な 経営戦略の策定 を支援
	新規事業開発	
	組織体制最適化	
	リソースポートフォリオ最適化	
	人事戦略策定・実行	
業種特化戦略	携帯販売代理店	業種に特化した「成果が上がるやり方」である 戦術の導入 を支援
	不動産売買仲介	
	司法書士事務所	
	工務店	
戦略代行	採用サイト制作・運用	成果が上がるやり方を代行し、確実な成果を生み出す 業務の代行 を支援
	WEBマーケティング代行	
	反響獲得型サイト制作・運用	
	アポイントメント取得コール	

会社概要 | Company Information

代表者挨拶

GREETING FROM THE PRESIDENT



Run Together For Your Z -夢の実現まで伴走する-

代表取締役 社長執行役員

吉本 大起 Daiki Yoshimoto

コンサルティングファームではなく、夢実現ファーム

株式会社ZitzGen（ジツゲン）は「中小企業」の経営を「戦略立案～業務代行」に至るまで一貫通でサポートするコンサルタントを擁する会社になるべく、平成31年1月11日に設立されました。

世の中には多くのコンサルティング会社が存在し、私自身2社のコンサルティング会社を渡り歩いた後にZitzGen（ジツゲン）を設立しました。

渡り歩いた2社のコンサルティング会社はどちらも素晴らしい会社でしたが、「手段ありきで経営戦略に対するアプローチが十分にできない」「計画策定は論理的で美しいが、実行支援が十分でない」というジレンマがありました。

そこで、コンサルティングファームでありながらも、コンサルティングだけに終始せず、戦略立案～業務実行に至るまで経営をサポートし、あらゆる夢の実現や課題解決をワンストップでサポートするコンサルタントを擁する会社が必要だと思い、株式会社ZitzGen（ジツゲン）を設立するに至りました。

おかげさまで設立直後から多くのクライアントに共感していただき、わずか2年で50社を超えるクライアントの経営をサポートしています。

コンサルタントではなく経営者を輩出したい

真に良いコンサルタントになるには、経営者である必要があると考えています。

経営感覚がないコンサルタントは、クライアント経営者の参謀になることは難しいでしょう。

弊社社員には、「財務分析」「リソースポートフォリオ最適化」「マーケティング」といったコンサルティングコアスキルの習熟支援はもちろんのことながら、社内において自身のビジネスを持ち、経営者感覚を磨く環境を用意しています。

今後は弊社メンバーによる社内起業が促進され、コンサルタント×経営者がどんどん輩出されていくことを期待しています。

Run Together For Your Z

株式会社ZitzGen(ジツゲン)は、クライアント・社員・社会の夢(“Z” = 夢・アルファベットの最終文字としての究極)を実現するプラットフォームにすぎません。

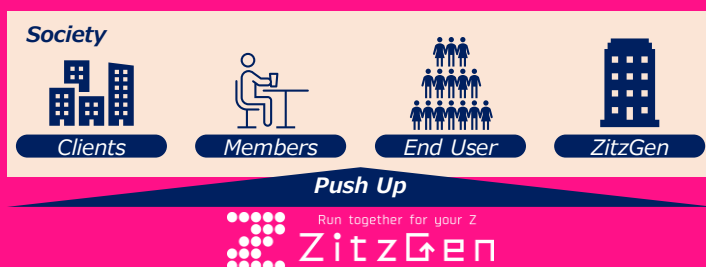
クライアントの夢実現だけでなく、社員の夢実現をサポートすることを通じて、社会におけるZitzGenのプレゼンスが大きくなるものだと考えています。

皆さまの夢の実現に伴走（Run Together For Your Z）することを通じて、社会の幸福総量を底上げしていきたいと思っておりますので、みなさまのより一層のご支援を、どうぞよろしくお願いいたします。

コンサルティングサービスの特徴 | Feature of our service

サービスデリバリーの先にあるもの BEYOND DELIVERY

Vision 1 社会の幸福総量の底上げ



ZitzGenが存在し、サービスを提供することを通して、社会(クライアント・ZitzGenメンバー・エンドユーザー・自社)がより幸福になり、結果的に社会の幸福総量を押し上げることを実現します

Vision 2 『Japan As No.1』の復活



かつては世界経済において大きなプレゼンスを発揮していた日本だが、現在は「失われた30年」と揶揄されるほど、そのプレゼンスは相対的な縮小をしている。ZitzGenは、日本の99.7%を占める中小企業を支援することを通じて、日本経済を活性化させていく

3つのキーワード THREE KEYWORDS

「中小企業専門」「業種に特化し」「戦略～戦闘まで一気通貫」で支援する
日本唯一の中小企業専門戦略コンサルティングファームです

Feature 1 中小企業専門



- ✓ 日本には約421万社の企業があり、そのうち約420万社が中小企業だといわれています
- ✓ 中小企業の「経営力」に課題を感じる弊社は、中小企業の経営力向上を通じて日本の未来に貢献します

Feature 2 業種特化



- ✓ 業種特化することで、「明日の業績にインパクトすること」が可能になります
- ✓ 弊社は業種ごとに部門を分け、具体的な方法も支援します

Feature 3 一気通貫支援



- ✓ 抽象的な経営手法を展開するコンサルティング会社がある一方で、戦闘レベル(ツール・手法)に特化した会社もあります
- ✓ 弊社はテーマごとに部門や担当を分けず、会社にとっての全体最適をご提案可能です

コンサルティングサービスの特徴 | Feature of our service

伴走型コンサルティング “Run Together”

「手法・手段ありき」「机上の空論」コンサルティングではなく、
戦略策定～実行支援・成果結実まで4つのステップでハンズオン型の支援を実施



本質的な“企業体質改善”を支援 SUPPORT THE COMPANY HEALTH

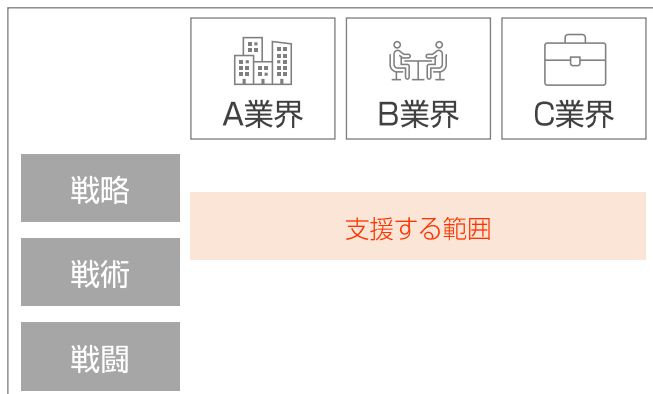
よくあるコンサルティング会社		ZitzGenのコンサルティング	
ステップ	医者に例えると…	ステップ	医者に例えると…
課題把握 (クライアント申告ベース)	問診のみで病気を特定	現状把握 (インタビュー・分析)	問診のみで病気を特定
改善手法提案 (定型化された手法の提案)	問診で明らかになった 頭痛を解消すべく、頭 痛薬を処方	改善可能箇所特定 (リソース・実現可能性確認)	病巣の特定
		打ち手の策定	有効な薬/手術を提案
		打ち手の実行	投薬/手術の実施
		効果測定	経過観察
対症療法的で、本質的な経営改善にアプローチできない可能性が高い		本質的な経営課題を特定し、原因分析・打ち手の策定を通した本質的な経営改善が可能	

コンサルティングサービスの特徴 | Feature of our service

業種特化コンサルティング INDUSTRY DRIVEN CONSULTING

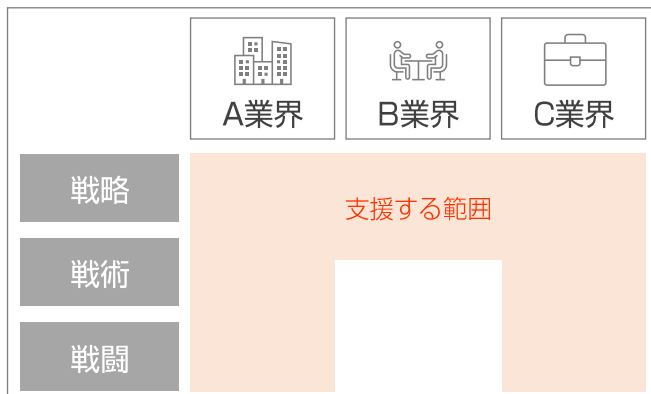
業種に特化することで、「明日の業績」を向上させられる手法の提供が可能

一般的な中小企業コンサルティング会社



業種に特化したノウハウを持たないため、一般的な「経営戦略論」や「営業改善」などをベースとした支援を実施

ZitzGen(ジツゲン)

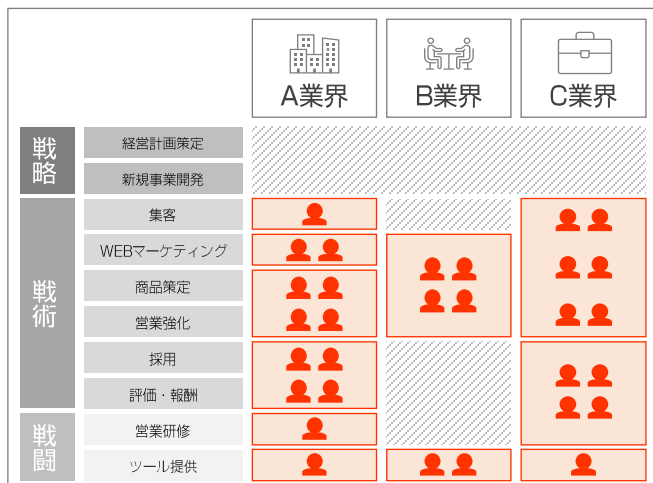


新規事業開発や組織改革などの業種を問わない戦略コンサルティングだけでなく、即効性が高い「ツール」「トーク」などのノウハウをも提供

一気通貫コンサルティング ONESTOP CONSULTING

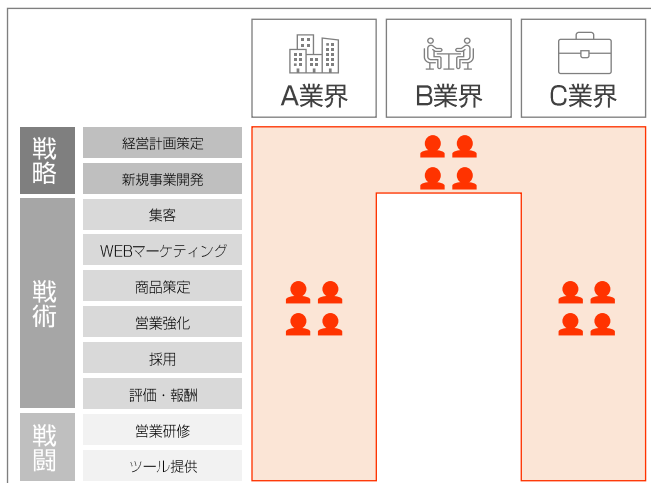
全体最適をご提案ができるように、「マトリクス型」ではなく「業種ごとのプール型」の組織編制

業種特化型コンサルティング会社



業種×機能で部門が分かれているため、全体最適ではなく「部分最適」になりやすく、本質的な経営改善アプローチができない

ZitzGen(ジツゲン)



1人の業種特化コンサルタントが戦略～戦闘レベルまで支援が可能。そのため、部分最適ではなく「全体最適」なアプローチが可能

我々の想い | Our Passion and Philosophy

社名/ロゴに込められた想い PASSION IN THE NAME AND LOGO

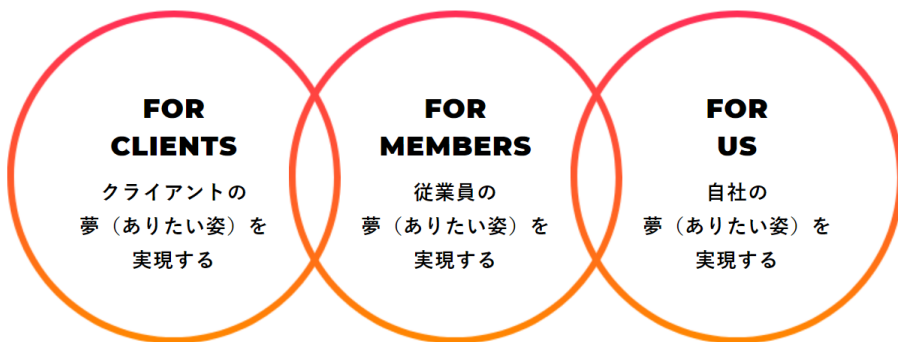
タグライン日本語版



Tag line in English



実現する



「クライアント」
「従業員(メンバー)」
「自社(ZitzGen)」
3者の夢を実現するという想
いが込められています

Z「Alphabetの最終文字（究極・最高・夢）」実現を支援する



Gen To Z

Gen「現(現在の姿)/原(原点)」から
Z「ゴール(最終文字)」へ

3原色+1色

さらに、色の3原色に1色
(緑)を加えることで新たな
光、新たな発想を生み出すこ
とを意味する

配色順序

配色順は赤（情熱）、青（冷
静さ）、緑（芽生え）、黄
（実り）、赤（情熱）…を表
し、夢実現のプロセスを意味
する

情熱の矢印



Zの斜線部分は、赤色の矢印が
隠されており、
クライアント・従業員・自社
の成長を意味する

Zitz
情熱を持つ人
Rising Sun

「i」は人を表し、ZitzGenの
なかには熱い情熱(頭の部分)
を持っている人がいることを
意味する

我々の想い | Our Passion and Philosophy

ZitzGenのコーポレートフィロソフィーは
「ミッション」「ビジョン」「バリュー」「ビヘイビア」の4つから構成されています

Mission

ミッションとは“使命”であり、我々ZitzGenが“何のために生まれたのか”を明示しています

Mission 1



私たちは伴走者（パートナー）として道筋を示し、クライアント・従業員・自社の「夢（ありたい姿）」を実現します

Mission 2



それらの夢を実現することを通じて、より良い社会の実現に寄与します

Key words

伴走者 (パートナー)



夢（ありたい姿）の実現のため、実行段階まで寄り添うパートナー（伴走者）であり続けます

道筋を示す

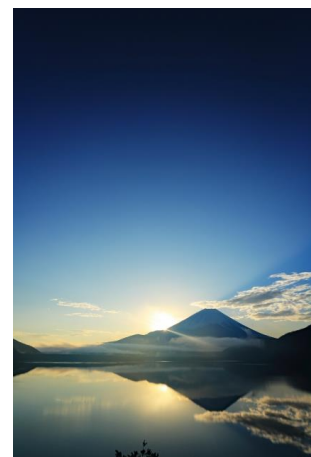


夢（ありたい姿）を本質的に理解し、オリジナルな道筋を提案します

より良い社会



夢（ありたい姿）がより良い社会の実現につながることを前提に支援します



Vision

ビジョンとは“辿り着きたいゴール”であり、我々ZitzGenが日々の業務に一所懸命に取り組むことで、“実現される未来”を明示しています

Vision 1 社会の幸福総量の底上げ

ZitzGenが存在し、サービスを提供することを通して、社会(クライアント・ZitzGenメンバー・エンドユーザー・自社)がより幸福になり、結果的に社会の幸福総量を押し上げることを実現します



Vision 2 『Japan As No.1』の復活

かつては世界経済において大きなプレゼンスを発揮していた日本だが、現在は「失われた30年」と揶揄されるほど、そのプレゼンスは相対的な縮小をしている。ZitzGenは、日本の99.7%を占める中小企業を支援することを通じて、日本経済を活性化させていく



我々の想い | Our Passion and Philosophy

Value

バリューとは“価値観”であり、ビジョンを達成するために“どんなマインドでいるべきか”を明示しています

ビジネス上の価値 | Business Value

伴走	プラン策定だけでなく、夢が実現するまで伴走する
巻き込み	自社完結ではなく、クライアント、ビジネスパートナーを巻き込み、オーダーメイドプランを実行する
スピード	世の中の潮流が加速していることを踏まえ、スピード感を持って支援する
オーダーメイドプラン	手法、手段ありきではなく、クライアント・従業員の夢実現に向けて、オーダーメイドプランを提供する
トライ&エラー	プラン策定に多大な時間を割くのではなく、プランを策定し、実行し、プラン再策定のサイクルを加速する

人としての価値 | Human Value

“得”の実行	クライアント、自分、自社、社会のいずれかに得があることしかない
美意識	美しい自分であるように努力し、磨き続ける
多様性の理解	クライアント、仲間の多様性を理解し、自分の価値観を拡張する
相手目線	相手目線に立って物事を考え、表現する

Behavior Guideline

ビヘイビアとは“行動指針”であり、ビジョンの実現に向けて“すべき行動”を明示しています

大切にしたい行動/振る舞いが優先順位順に並んでいます

01 自分を大切にする	人を含む動物は、自分が最も大切な存在である自分を大切にできていない人は、自分以外の人やモノを大切にできない。	06 お金を上手に使う	自分よりもお金を上手に使う人に、仕事を依頼する。自分の、クライアントの、自社のお金を上手に使い、価値を出す。
02 相手を慮る	相手の気持ちを思い図って配慮する。ただし、遠慮は不要である。	07 すぐ返事する	相手にメッセージを発信した瞬間から、人は返信を待ち続ける。迅速なレスポンスはいうまでもなく意識すべき。bad Newsは特に意識する。
03 選択肢を最大限考える	目的の実現に向けて選択肢を最大化する。自身・自社ができることだけを考え、選択肢を狭めない。できないことは、できる人を見つけて実行する。	08 挨拶のプロである	挨拶は人間関係の基礎であり土台。挨拶ができない人は門前払い。挨拶が上手（対面、手紙、贈り物）であれば、それだけで差がつく。
04 時間を厳守する	命は時間である。時間に遅れる人は、相手の命を軽んじているのと同義である守れない場合は、相手の時間を殺さぬよう、事前に対処する。	09 清潔である	クライアント・自社の社屋、自宅、自身は清潔にする。不衛生な人間はビジネス・プライベートともにモテない。
05 なぜを繰り返す	自分の意見に理由を持つ。理由なき提案は無責任である。	10 今日のゴールを決める	今日のゴールを毎日設定する。今日のゴールを毎日設定するためには、「未来のゴール」が決まっていなければなせる業ではない。

組織体制 | Our Organization

組織体制図 ORGANIZATION STRUCTURE

2021年5月現在における株式会社ZitzGen組織体制図は以下のとおりです



各部門概要 DEPARTMENT

取締役会	経営戦略策定・経営に係る意思決定等を行う
執行役員会	経営戦略の推進にあたり、具体的な業務執行者の任命や業務設計を行う
マーケティング本部	直接部門を統括し、新規事業開発、各事業部における販促等投資意思決定を行う
経営推進本部	間接部門を統括し、配下部門の予算配分等の意思決定を行う
コンサルティング事業グループ	中小企業向けコンサルティング事業を統括し、配下部門の事業計画最終化、計画推進補助を実施し、計画を円滑に推進させる
モバイルショップコンサルティングチーム	3大キャリア代理店の「経営理念策定」「経営計画策定」「マーケティング」「セールス」「採用」「定着」等、経営に係る課題解決をサポートするサービスデリバリー実行部門
司法書士事務所コンサルティングチーム	司法書士事務所の「経営理念策定」「経営計画策定」「マーケティング」「セールス」「採用」「定着」等、経営に係る課題解決をサポートするサービスデリバリー実行部門
不動産売買仲介コンサルティングチーム	不動産売買仲介会社の「経営理念策定」「経営計画策定」「マーケティング」「セールス」「採用」「定着」等、経営に係る課題解決をサポートするサービスデリバリー実行部門
工務店コンサルティングチーム	工務店の「経営理念策定」「経営計画策定」「マーケティング」「セールス」「採用」「定着」等、経営に係る課題解決をサポートするサービスデリバリー実行部門
プールユニット	自らの担当領域(モバイルショップ・司法書士事務所・不動産売買仲介・工務店)を持たないコンサルタントが所属する部門で、当該部門に所属するコンサルタントは部門を跨いだプロジェクトにアサインされる
ITソリューションチーム	WEBサイト制作やWEBマーケティング代行等、業務代行サービスのデリバリー実行部門
HRデベロッピングチーム	人材の採用・教育を行う
経営推進チーム	総務、経理、労務、法務などバックヤード業務全体を行う

ユメヲジツゲンセヨ。