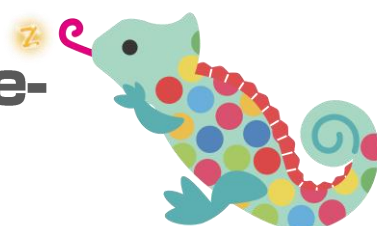




# ZitzGen ニツイテ

## -Company Profile-





## コンサルティングファームではなく、夢実現ファーム コンサルタントではなく、経営者を輩出したい

### 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」に至るまで一気通貫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5年で300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。

株式会社ZitzGen 代表取締役 社長執行役員 吉本大起



Run together for your

ZitzGen 



株式会社ZitzGen  
代表取締役  
社長執行役員

**吉本 大起**  
Daiki Yoshimoto

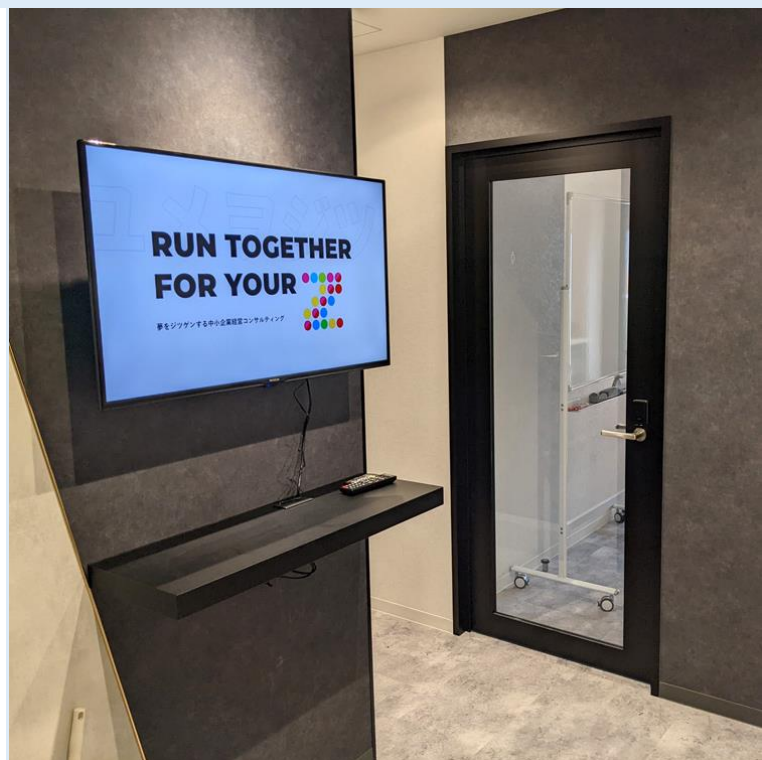




# × 膨張 ○ 成長

膨張ではない、真の成長を。  
それは、自社もクライアントも。

当社は単に会社を大きくすることを目標に  
しません。一步一步確実な成長をする、  
それを支援することで、真に強い会社にな  
ると考えています。



## 会社概要

### COMPANY PROFILE

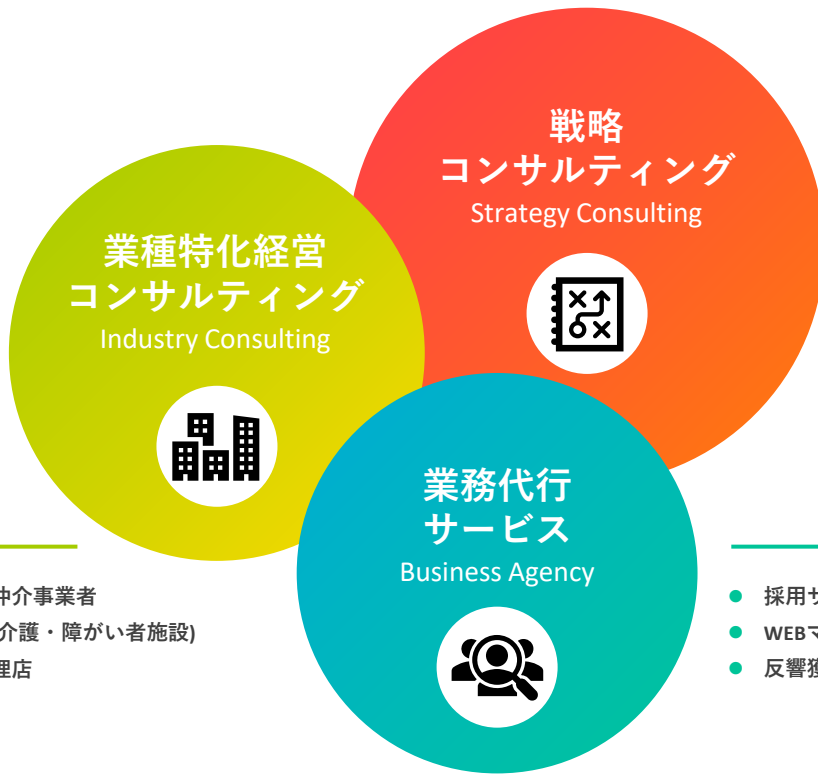


Run together for your  
**ZitzGen**

社名	株式会社 ZitzGen (読み: ジツゲン) 英名: ZitzGen Corporation
代表者	代表取締役 社長執行役員 吉本 大起
所在地	東京本社   Tokyo Headquarters 〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORT ONE茅場町6F 財務オフィス(本店)   Office of Finance 〒134-0084 東京都江戸川区東葛西7丁目18-10
資本金	90,000,000円 (9,000万円)
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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 経営コンサルティング業務</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>4. 広告代理店業並びに広告、宣伝に関する企画及び制作</li> <li>5. WEBサイトの企画、制作、構築、運営</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>8. 総合リース業</li> <li>9. 不動産業</li> <li>10. 前各号に附帯または関連する一切の業務</li> </ol>

# 事業領域

## BUSINESS AREA



- 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

- 不動産売買仲介事業者
- 福祉事業者(介護・障がい者施設)
- 携帯販売代理店
- 保育事業者

- 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

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 <b>経営戦略の策定</b> を支援	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 <b>業務の代行</b> を支援
	新規事業開発			WEBマーケティング代行	
	組織体制最適化			反響獲得型サイト制作・運用	
	リソースポートフォリオ最適化			アポイントメント取得コール	
	人事戦略策定・実行				
戦術支援	不動産売買仲介	業種に特化した「成果が上 がるやり方」である <b>戦術の</b> <b>導入</b> を支援			
	介護事業者				
	携帯販売代理店				
	保育事業者				



### 戦略立案だけでなく、実行支援もする。実行支援だけでなく、業務を代行する。

弊社は「中小企業×戦略コンサルティング」を標榜しているコンサルティングファームでありながらも、クライアントへのサービスデリバリーは「コンサルティング」だけにとどまりません。



**シェアトル(地域シェア向上/反響獲得AI)**  
不動産売買仲介会社向けサービスで、買主様の反響を獲得するWEBサイト制作



**リクルーティングシステム“採用REACH”**  
自動更新システム等、様々なシステムが搭載された採用WEBサイト制作



**WEBマーケティング代行サービス**  
反響獲得型サイトや採用サイトのWEBマーケティングを代行するサービス



# 夢の実現まで 伴走する

提案は、手段でしかない。大切なのは、夢を実現することだ。

我々の最も大きな特徴は、「絵を描くこと」に留まらないこと。

夢実現の道筋設計をし、ゴールまで一緒に伴走することを通じて夢を実現します。



## コンサルティングサービスの特徴 FEATURE OF OUR CONSULTING SERVICE



日本の99.7%は中小企業とされています。その99.7%が強くなれば、日本は必ず強くなる。強くするには、武器が必要です。業種に特化することで、即効性の高いノウハウを蓄積することができます。また、どれだけ正しい戦略や戦術をもってしても、実行力がなければ成果は出ません。

我々は戦略～戦闘まで一気通貫支援をすることで、夢実現の可能性を最大化するのです。



### STEP.01

夢・ありたい姿の  
共有・把握

### STEP.02

現在の数値・課題を  
正確に把握

### STEP.03

実行可能な  
道筋を設計

### STEP.04

実行状況・成果を  
確認しつつ方向修正

「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



## ZitzGenの「業種特化型コンサルティング」の特徴

ZitzGenでは、全業種向けの「戦略コンサルティング(事業戦略・人事戦略・組織戦略)」だけでなく、携帯販売代理店や不動産売買、介護事業者などに特化した「業種特化型コンサルティング」を提供しています。業種に特化することで即効性の高い提案ができ、夢実現の可能性を最大化することができると思っています。

### 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)

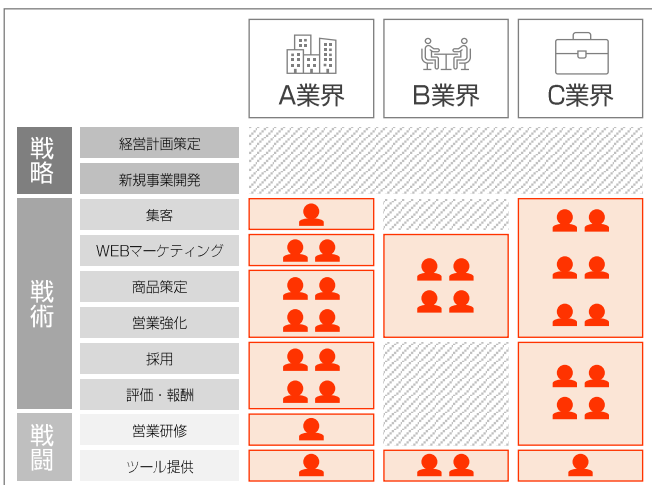


新規事業開発や組織改革などの業種を問わない戦略コンサルティングだけでなく、即効性が高い「ツール」「トーク」などのノウハウをも提供

## 他社「業種特化型コンサルティング」との違い

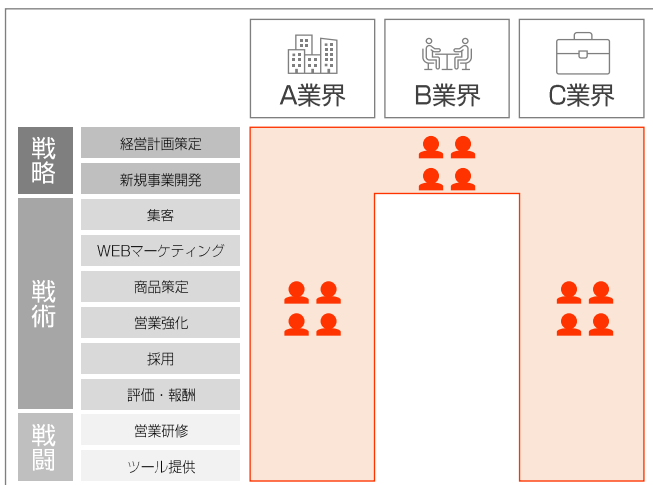
日本には、ZitzGenのほかにも「中小企業専門」「業種特化型」コンサルティングを標榜する会社が存在します。それら会社との違いは、1人のコンサルタントが戦略策定～実行までを支援することで、全体最適の観点で支援することが可能となります。

### 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







# 「なんで？」 全てに理由あり

理由なき提案は無責任。  
常に「なんで？」と問う文化。

「なんで？」に対して「なんとなく」という回答は当社ではご法度です。

社名・ロゴ・マスコットに至るまで、  
すべてに意味を持たせます。



## 社名込められた想い

PASSION IN THE COMPANY NAME



### 込められた想い①：「夢を実現する」

「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。

### 込められた想い②：Gen(現在)からZ(夢)へ

ZitzGenの「Gen」には「現在」や「原点」という意味があります。  
また、Zはアルファベットの最終文字であることから「究極」  
「夢」という意味を持たせています。

## ロゴ込められた想い

PASSION IN THE COMPANY LOGO



3原色+1色

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

ZitzGen  
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



# マスコットアニマル

## MASCOT ANIMAL



### なぜカメレオンか

カメレオンは変幻自在に体色を変化させられるイメージを持つ動物です。ZitzGenのコンサルティングサービスも、定型的なものではなく、クライアント個社ごとにオリジナルなご提案・実行支援を通じて成果を結実させます。

### 舌の先にある「Z」

カメレオンが舌で狙っている先には「Z」があります。Zはアルファベットの最終文字であることから、「夢」「究極」という意味を持たせており、舌の先にあるZには「夢を実現する」という意味があります。

### 背中への背びれ

背中への背びれは赤い矢印になっています。これは、「クライアント」「従業員(メンバー)」「自社(ZitzGen)」が“右肩上がりに成長する”という意味が込められたものになります。

# フィロソフィー

## PHILOSOPHY

### ZitzGenの企業理念は4つの構成になっています

株式会社ZitzGenの企業理念は、

- MISSION (ミッション) : ZitzGenの存在意義・使命とは何か
- VISION (ビジョン) : ZitzGenはどのような将来を実現するか
- VALUE (バリュー) : どのような価値観・マインドを持つか
- BEHAVIOR (ビヘイビア) : どのような行動をとるか

の4段階構成となっております。

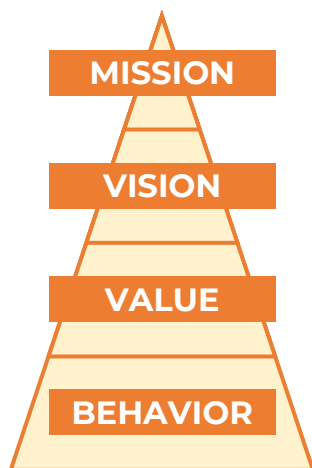
### MISSION (存在意義・使命)

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



3つの  
KEYWORDS

### 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

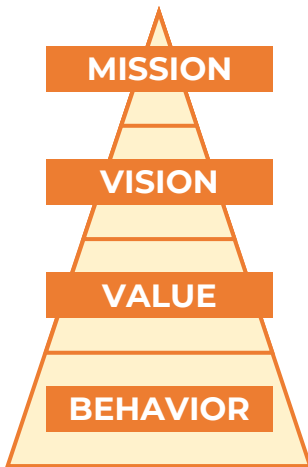
夢(ありたい姿)を本質的に理解し、オリジナルな道筋を提案します

### 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



# フィロソフィー PHILOSOPHY



## VISION (どのような夢を実現するか)

### 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ですが、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ます。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きたいと考えています。

## VALUE (価値観・マインド)

ZitzGenメンバーは2つのVALUE、「ビジネス上の価値 | Business Value」「人としての価値 | Human Value」をもって、社会の幸福総量底上げに寄与します。

ビジネス上の価値   Business Value		人としての価値   Human 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	“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
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	美意識	美しい自分であるように努力し、磨き続ける
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	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
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	相手目線	相手目線に立って物事を考え、表現する
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		

## BEHAVIOR (行動)

VALUEを発揮するためにZitzGenメンバーは、以下10個の行動指針を以て行動します。

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 大切に	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 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込んで配慮する。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 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らぬ業ではない。



# 事業統括責任者からのご挨拶

## クライアントの模範となる企業を目指す

経営コンサルティング会社として重要なことは、自社の業績を継続的に上げ、クライアントの模範になることだと考えます。業績を継続的に上げていくためには「①精度の高い戦略を構築すること」「②構築した戦略をスピーディーかつ確実に実行していくこと」の2点が重要であると考えています。弊社では、精度の高い戦略を構築するために、現場での情報収集だけでなく、積極的なエキスパートインタビュー（専門家の意見を聴く）を実施しています。また、スピーディーかつ確実な実行を実現するために、組織体制(職務分掌)を明確にし、リソースの最適化を支援します。クライアントの模範となる事業運営を通じて社会の幸福総量を増やしていきたいと考えておりますので、今後とも引き続きご愛顧のほど、宜しくお願い致します。

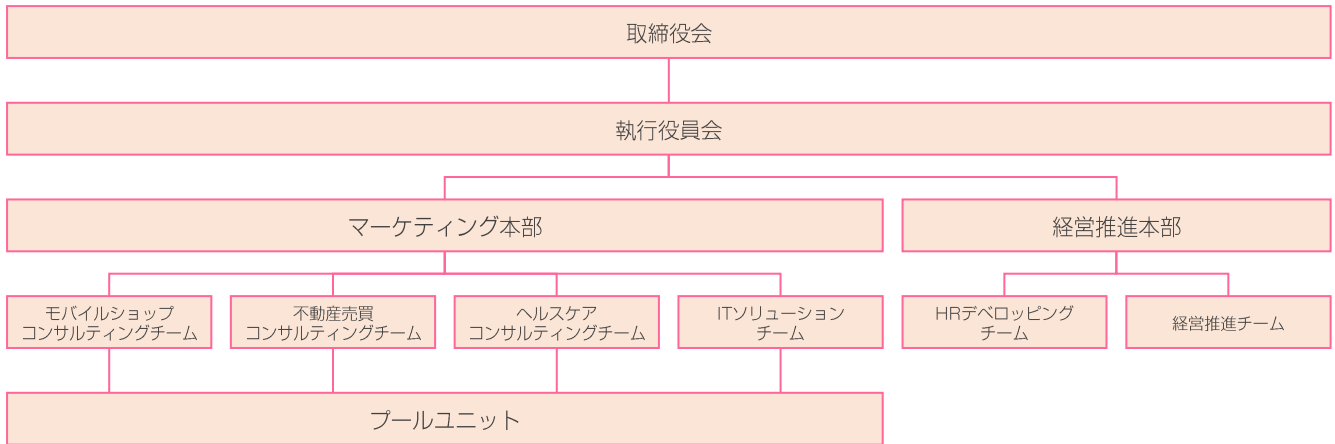


株式会社 ZitzGen  
取締役  
専務執行役員

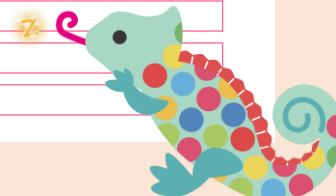
高橋 竜二  
Ryuji Takahashi

## 組織体制図

### ORGANIZATION STRUCTURE



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
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
ヘルスケアコンサルティングチーム	介護事業者の「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・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	人財の採用・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。



## 株式会社ZitzGen (ジツゲン)

東京本社 | Tokyo Headquarters

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORT ONE茅場町6F

財務オフィス(本店) | Office of Finance

〒134-0084 東京都江戸川区東葛西7丁目18-10

TEL. 03-6663-9906 / FAX. 03-6740-2359

