



The future with Technology 

# 会社案内

作成日：令和4年11月14日

管轄部署：管理本部

資料Ver：0006

Copyright © 2022 G-Tech Inc. All Rights Reserved.

## はじめに

## 企業理念

**共創でビジネス・キャリアをHappyなものにする**

## 行動指針

- 自ら決めた目的ならびに目標は最後までやり通す
- お客様の信頼信用を得られる発言・行動をする
- 必要とされる仕事を創出する

# 会社概要



The future with Technology

社名	G-Tech株式会社 (G-Tech Co.,Ltd.)
住所	【本社所在地】 〒124-0013 東京都葛飾区東立石4-29-12 【サテライト】 〒170-0051 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング
代表	林 寛海
設立	2022年4月21日
資本金	400万円
事業内容	コンサルティングサービス • 営業コンサルティング • 経営コンサルティング • その他
共創パートナー	IT企画プラス株式会社 / 株式会社イムラ封筒 / 遠鉄システムサービス株式会社 株式会社Keepdata / 株式会社No.1 / 株式会社バルテック 株式会社フェイス・ソリューション・テクノロジー
決算月	3月末

## 事業内容

# 営業コンサルティング (Professional Consulting Plan)



「コンサルティングプランは、月額定額制の登録型と成功報酬型の2つのサービスを提供。営業コンサルティングによる顧客紹介ならびにノウハウ構築を定額制ならびに安価な紹介成約で提供することをいいます。

## サービス内容

項目		料金プラン				
対象企業	プラン	定額月額料金	オプション (※)	契約期間	成功報酬紹介料	備考
登録企業	事業戦略	100,000～	150,000	3か月～	—	事業戦略の企画・立案、マーケティング分析・戦略、KPI設定、顧客情報管理など
	人材育成	50,000～	150,000	12か月～	—	営業ノウハウ、コンプライアンス、情報管理など
	組織力向上	50,000～	150,000	6か月～	—	コンプライアンス、情報管理、管理職・役員の研修など
未登録企業	事業戦略	—	—	—	3,000,000	プロジェクトチームを立ち上げ、短期間でお客様のニーズに対応 ※契約期間は3か月以上9か月未満を基本とする。
	人材育成	—	—	—	4,500,000	
	組織力向上	—	—	—	4,500,000	

※オプションとは、コンテンツ・マニュアル作成などのサービスを提供すること。

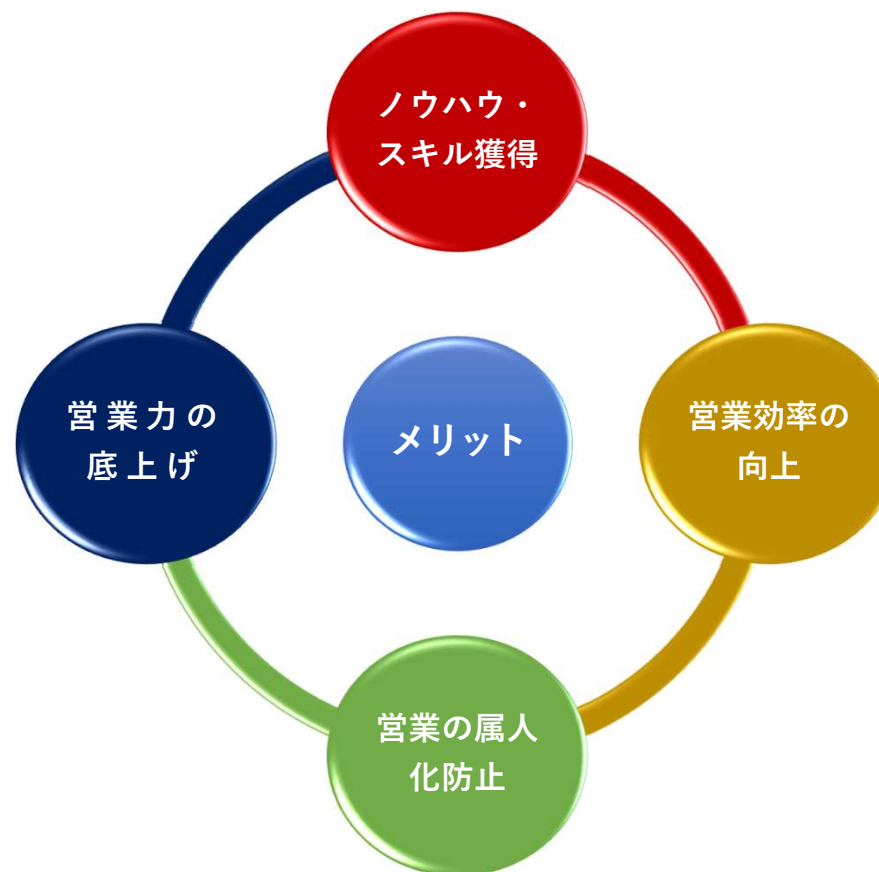
## 営業コンサルティング

営業コンサルティングとは、企業における営業活動の課題を分析し、営業力を高めるための支援・アドバイスを実施するサービスのことです。私たちは、コンサルティングプラン・ビジネスマッチング・Technologyの3つで、お客様の売上・利益を伸展させる仕組みづくりに貢献します。

### 【営業活動における課題点】

- 精度の低い課題抽出能力
- 商談のノウハウ・スキル不足
- 営業体制の見直し
- 属人的な営業手法とマネジメント

## 4つの営業コンサルティングメリット



## 売れる営業組織を作れ！！

企業経営における営業活動は、市場環境の変化が激しい現代の中で成長・拡大を推進するため、これまで以上に重要性が高まっています。

私たちは、経営者が抱える課題を4つの視点から解決し、「売れる営業組織」を経営者と一緒に構築して参ります。

「夢のある企業」・「未来がある企業」  
を目指してみませんか。



### 表. 課題解決項目の一覧

#### 組織課題の分析と戦略立案

- 市場、競合分析
- 営業組織の調査分析
- 現場へのヒアリング
- 組織、個人別レーポーティング
- マーケティング戦略の立案

#### 人材育成

- ロールプレイング
- 現場同行
- 職位職責研修
- プレゼンテーション研修

#### ノウハウの仕組み化

- 営業資料の作成
- 営業マニュアルの作成
- 営業支援システム (IT) 導入
- ワークフロー業務の作成

#### 取引先拡大の仕組み化

- 顧客紹介
- 見込み顧客のリスト作成
- インサイド、フィールドセールスの設計
- リード分析
- KPI指標の設定



# 営業コンサルティング【Bee・マッチ プラン一覧（Bee・Match Plan）】



The future with Technology

**Bee・マッチ**は、仕事のために人々が集まり、1つのことを成し遂げるためのマッチングシステムのこと。お客様に企業マッチングを安価な料金で提供いたします。



## サービス内容

項目		料金プラン			
		定額月額料金	契約期間	成功報酬料金（※）	内容
顧客先紹介	登録企業	30,000～	6か月～	15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A、事業継承、企業提携（資本、業務など）を希望する顧客紹介</li> <li>事業戦略の企画・立案、マーケティング分析、情報管理など</li> </ul>
	未登録企業	—	—	400,000～	
ITプロジェクト	登録企業	30,000～	3か月～	10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報システム部門、元請SI顧客、事業継承、M&amp;Aを希望する</li> <li>多重構造型ビジネスモデルの改善支援など</li> </ul>
	未登録企業	—	—	300,000～	
M&A/業務提携	登録企業	150,000～	6か月～	売先紹介：応相談 売元紹介：応相談	M&A、事業継承、業務提携（業界・業種を問わず）
販売代理店	登録企業	100,000～	6か月～	—	事業計画策定支援、代理店マニュアル作成、契約書等作成など
	未登録企業	—	—	400,000～	

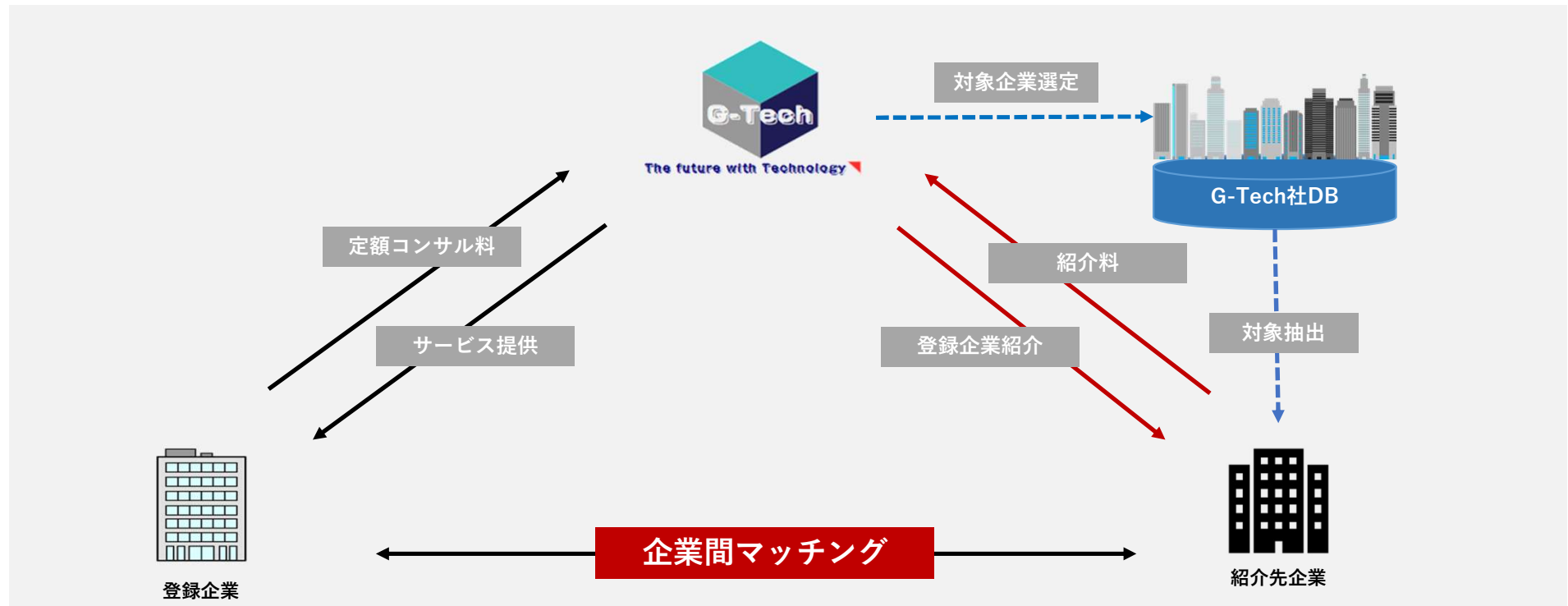
※登録企業における成功報酬料金は、成約時（または初回契約期間）の売上額に紹介料（パーセント）を算出する。

※M&A/業務提携は、原則、売先紹介料70％・売元紹介料40％で設定する。



## 顧客先紹介プラン

私たちは、得意な商品・製品ならびに技術力ある企業を精度の高い情報提供やきめの細かい対応で、ビジネスチャンスの機会を作り、お客様の成長・拡大に貢献します。





## ITプロジェクトプラン

共創ビジネスモデルとは、顧客のビジョンや経営戦略などの想いを起点に、ビジネス戦略をIT戦略に継承させ、さまざまな立場の人たちとコミュニケーションを取りながら新しい価値を共に創造し作り上げることをいいます。

### 共創ビジネスモデルイメージ

- 当社グループ企業から企画立案・実行・検証が可能なデジタル人材を派遣
- DX推進の工程で得意分野を持つ中堅・中小企業を紹介
- 共創企業と連携したデジタル人材育成プランの策定

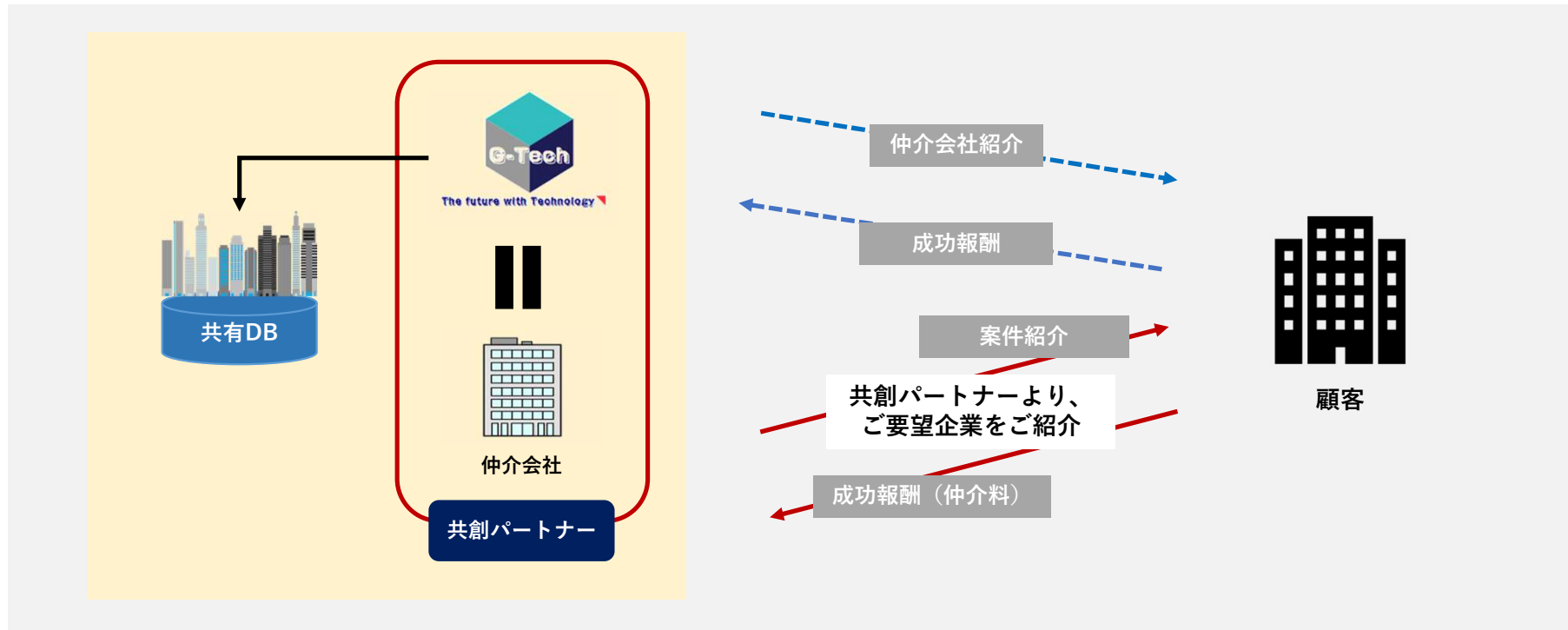
顧客が求めるDX推進に必要なOneTeamを形成





## M&A・業務提携プラン

私たちは、M&A・業務提携を希望されるお客様に、中小企業が持つ商品・製品の強みと技術力の情報を最速で提供し、事業の成長・拡大を支援いたします。





## 販売代理店プラン

### 販売代理店先の開拓づくり

#### 【メーカー/ベンダー】

- CRM環境を構築することによる直販先の開拓
- IT機器商社を対象にした代理店網の構築
- 代理店網を使用した口コミ戦略の設計

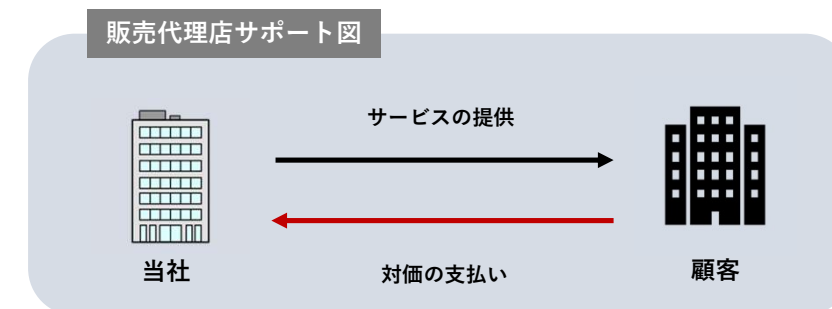
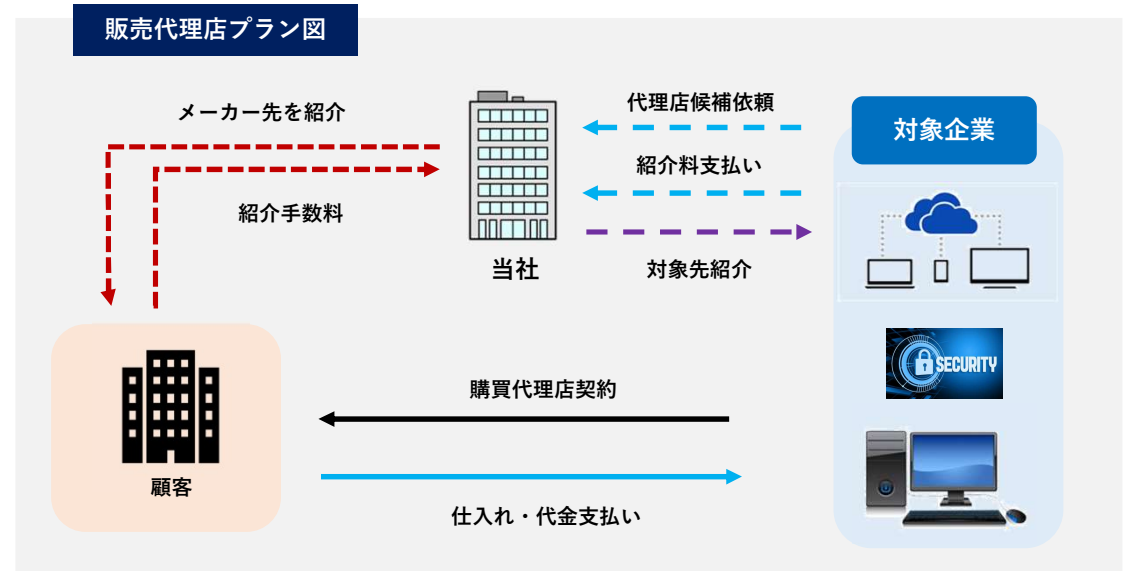
#### 【代理店】

- 仕入れ先を拡大するための有望メーカーの発掘

### 販売代理店サポート (※)

- 商品/製品を販売するための提案モデルの考案
- メーカーごとのマニュアルの作成
- 代理店のメディアプロモーション

※販売代理店サポートは、ビジネスマッチングで成約した代理店を対象とする。



## 経営コンサルティング

中小事業者は、少数精鋭の組織運営となるため、より生産性の高い業務や新たなビジネスモデルの創出に集中して利益を上げることが必須です。また、そのような環境下にあるため、『経営層の意識改革』『ビジネスモデルの転換』『業務における効率と生産性の向上』など、攻めるために必要な本業の足場固めを、どこよりも早く取り組まなければなりません。

私たちは、BPOソリューションサービスを提供することで、中小事業者が本業の足場固めと一緒に構築し、収益の成長・拡大に貢献して参ります。

表.1 サービス内容

## BPOソリューション

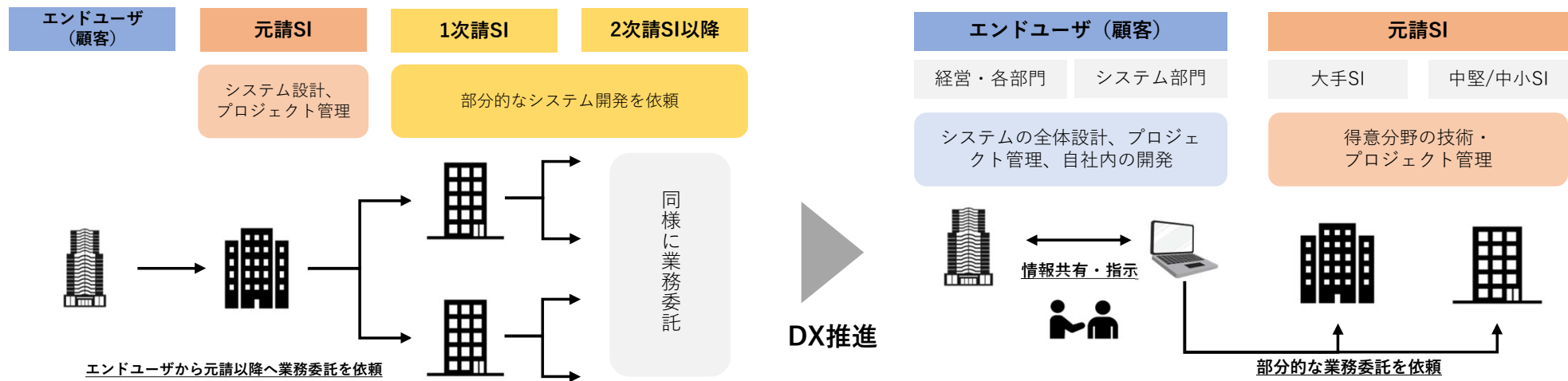
- 人事労務事務サポート
- 年末調整業務のデジタル化
- 営業事務サポート
- コールセンター業務
- 財務戦略策定支援業務



## 參考資料

## DX推進によるIT業界の動向

私たちは、IT業界における多重下請け構造のビジネスモデルを、得意な技術力を持つ企業が手を組み攻め（売上拡大）のシステム活用を目的にした開発支援モデルに転換し、お客様のDX推進に貢献します。



- 在庫・勤怠など「守り（経営管理）」のシステム活用
- エンドユーザから一括してシステム開発を委託
- ITシステムをコスト捉えているため、人材は少数精鋭で対応
- ▶ 元請けSIを頂点とし複数SIが絡む「重層下請構造」に

- 「攻め（売上拡大）」のシステム活用を目的にした開発支援
- 得意な技術を持つSI企業によるプロジェクト支援
- IT人材を確保できないエンドユーザへの人材支援
- ▶ 共創パートナーというSIの新たな価値提供