

まっすぐ、とことん、経営追求。

手法も、成果も、ごまかさない。

正直な経営支援で、あなたの会社の成長を全力で後押しします。

会社概要

経営と真摯に向き合うコンサルティングカンパニー

会社概要

会社名	株式会社キーコネクションズ
役員	取締役会長 神谷 亨（かみやとおる） ※セントラルフォレストグループ(株)（名証メイン上場）専務取締役を歴任 代表取締役社長 畔柳 興次郎 （くろやなぎこうじろう）
事業内容	経営総合支援（MS/マネジメントソリューション） システム化支援（DX/デジタルトランスフォーメーション） 組織力強化支援（HR/ヒューマンリソースマネジメント）
設立	2014年9月3日
所在地	〒540-0036 大阪府大阪市中心区船越町一丁目3番6号 フレックス大手前ビル1階
アクセス	大阪メトロ 谷町線 天満橋駅から徒歩5分 京阪本線・京阪中之島線 天満橋駅から徒歩7分 大阪メトロ 谷町線 谷町四丁目駅から徒歩10分 大阪メトロ 堺筋線 北浜駅から徒歩15分
連絡先	TEL 06-6942-0234 E-mail web.contact@keyconnections.co.jp
グループ会社	KOCONEX(株)（愛知県安城市/生命保険代理店） ルジュナ(合)（東京都三鷹市/人材育成コンサル）

沿革

2014/09	株式会社キーコネクションズを設立（代表取締役社長 畔柳興次郎による100%出資）し、経営コンサルティング事業を開始
2019/11	中小企業の経営支援に特化した一般社団法人経営者支援ネットワーク（代表：今西英昭氏）が設立され、代表取締役社長 畔柳興次郎が理事に就任
2024/11	HRコンサルティング事業の立ち上げ準備を開始 HRコンサルティング事業の強化を図るため、研修事業をメインとするルジュナ合同会社（代表：中川直紀氏）に300万円を出資し、グループ会社化
2025/01	グローバルナレッジ株式会社（代表：杉山良仁氏）と業務提携し、物流領域のDXコンサルティング事業を強化
2025/02	HRコンサルティング事業の本格稼働
2025/03	KOCONEX株式会社を設立（キーコネクションズ49%、畔柳興次郎41%、神谷樹一郎10%出資） KOCONEX株式会社の代表取締役会長には畔柳興次郎、代表取締役社長には神谷樹一郎が就任し、各種保険商品の販売・取次事業を開始
2025/04	セントラルフォレストグループ(株)（名証メイン上場）専務取締役を歴任した神谷亨が非常勤取締役会長に就任



企業理念

キーコネクションズの理念と使命、Mission Vision Value



一経営理念

日本を、そして、世界を変革できるキーとなる
人材や組織体を創出し、多くの人々が、より生き生きとした
人生を送れる社会の構築に貢献する。



企業理念

キーコネクションズの理念と使命、Mission Vision Value

Mission 使命

成長で「幸せ」が連鎖する世の中に。

経営コンサルティングを通して、関わる企業や人のポテンシャルを引き出し

成長のきっかけをつくることがキーコネクションズの使命。

企業成長を世の中の発展につなげ、誰もが幸福感の高まりを実感できる社会を創造する。

Vision 経営方針

曇りなきコンサルティングで、企業の成長を約束する。

「マネジメント」を軸にした、手法や成果をごまかさないコンサルティングで、

人を育て、企業の成長を促す。

Value 行動指針

実直なマネジメント集団。

口だけ、調子がいい、ごまかす、といった、はっきりしないふるまいで

「不信感」につながることはしない。

相手とまっすぐ向き合い続ければ、強固な信頼関係が生まれ

「代えのきかない存在」になれる。

- ✓ 答えありきの型にはめた支援はせず、徹底的にお客さまと向き合うこと。
- ✓ 「語る」より「行動」を徹底して、継続的な成果づくりを約束すること。
- ✓ 手を出し過ぎない伴走で徹底的に実行支援し、人にノウハウを残すこと。
- ✓ 現場や企業のことを徹底的に調べて、社員以上の深い理解を目指すこと。



代表メッセージ

Message

現場の声を聴き、本質的な解決策を共に創る

型にはめない、実践重視の伴走型コンサルティングで
持続可能な成長を実現します

株式会社キーコネクションズ 代表取締役社長 畔柳 興次郎



これまで、私は大手メーカー、ベンチャー企業、外食産業、コンサルティング会社と、さまざまな現場を経験してきました。その中で目にしたのは、部門間の責任の押し付け合いや、目先の利益だけを追求する形骸化したサービスの数々でした。既存のフレームワークに当てはめるだけの提案や、実効性に欠ける机上の空論に触れるたび、強い違和感を覚えました。

この経験から、キーコネクションズでは「本当に顧客の役に立つ」「誠実で実行力ある」サービスを提供するという揺るぎない信念のもと、ごまかさずに等身大で向き合うコンサルティングを貫いています。顧客と対等な関係を築くことを大切にし、単なる知識提供にとどまらず、現場に深く入り込み、共に考え、行動する「実践重視の伴走型支援」を第一としています。

最大の強みは、マネジメントを軸としたこの実践的な支援スタイルです。本質的な課題は、現場に存在すると確信しているからこそ、実際の業務に寄り添い、社員の声に耳を傾け、業務の流れを肌で感じることを大切にしています。

このアプローチにより、先入観にとらわれない客観的視点からの本質的課題を発見し、経営戦略・IT・人事・財務といった個別領域を超えた総合的なソリューション提供へとつながっています。

私たちは「先生」でも「単なる業者」でもありません。お互いを尊重し合いながら、それぞれの強みを活かし、経営にプラスの変化を生み出すパートナーでありたいと考えています。

当社のサービスは、「自社の人的リソースでは課題解決や目標実現が困難」または「自社のリソースだけでは時間効率が悪い」場合に特に効果を発揮します。

組織や人材のマインド・スキルの違いを活かした価値提供ができますので、このような課題をお持ちの企業さまは、ぜひ一度ご相談ください。



私たちの強み

私たちは「コンサルティングに正攻法はない」ことを前提とし、
1社1社と本気で向き合います

答えありきの提案はしない。抱える課題が違えば、解決策も違う。

そんな当たり前をしっかり向き合い、オーダーメイドの解決策をご提供します。



01

あらゆる業種・規模に対応できる

プロジェクトマネジメント力

キーコネクションズのコンサルティングは、個別専門業種の知識の深さではなく、プロジェクトマネジメント力とITを基盤として実行するため、あらゆる業界や企業規模に柔軟に対応できます。

02

仕組みをつくって

組織にノウハウを残すコンサルティング

キーコネクションズでは、従業員に代わり経営変革・改善を行うのではなく、経営改善のためのノウハウを社内に残すコンサルティングをおこなっています。これにより、一時的な改善ではなく継続的な改善が期待できます。

03

システム化構想から開発まで

一気通貫のDXコンサルティング

システムコンサルティングの会社は多くありますが、自社でシステム開発まで一気通貫で出来るのがキーコネクションズの強みです。



コンサルティングメニュー

キーコネクションズのコンサルティングはオーダーメイド

キーコネクションズでは、3つの領域を柱にコンサルティングメニューをご提供しています。

この領域別の考え方を元に、ご相談内容に合わせて、場合によっては複数のサービスを組み合わせてご提供します。

なぜなら経営課題は単独で存在するものではなく、複数の要因が複雑に絡み合っていることが多いからです。

キーコネクションズは、ご依頼された内容だけにとどまらず、本当に必要な支援が何かを考え、お客様にとって最適な支援をご提案します。



MS/経営総合支援 (マネジメントソリューション)



経営戦略など、企業経営の根幹にかかわる領域から、DXや人材領域まで総合的に支援。

DX/システム化支援 (デジタルトランスフォーメーション)



経営変革・改善を目的とし、必要なシステム導入や開発、それに伴う業務標準化や定着化を支援。

HR/組織力強化支援 (ヒューマンリソースマネジメント)



組織運営の要である「人」に関する、組織改善・教育・人事制度など組織力・人材力強化のための総合的な支援。

OTHER

コスト適正化		綿密な現状分析により、あらゆるコストの適正化をご提案します
取引先開拓支援		新規顧客開拓および、新規外注先・仕入先の開拓を支援します



キーコネクションズが選ばれる理由①

まっすぐ、とことん、経営追求。実直なマネジメント集団。

私たちは、表面的なアドバイスや一過性の施策ではなく、企業の本質的な成長に向き合うプロフェッショナル集団です。

型にはまった提案ではなく、企業ごとに最適な戦略をオーダーメイドし、伴走しながら確実な成果へと導く。ブレることなく、愚直に経営の本質を追求する。それが、私たちの信念です。

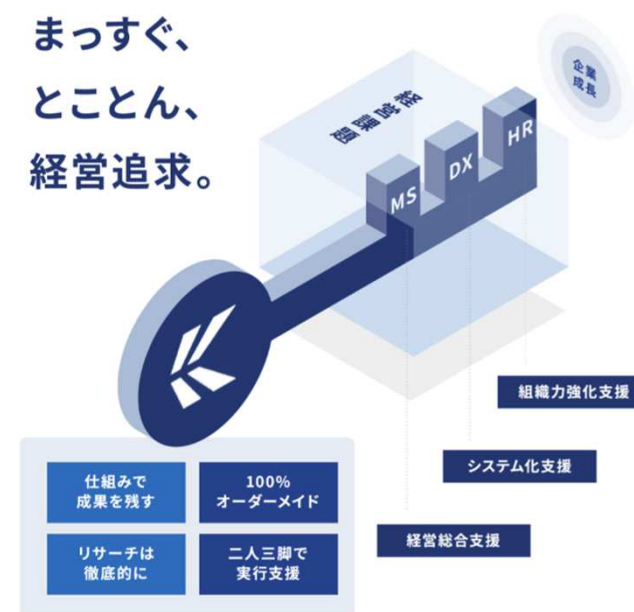
コンサルティングに「正攻法はない」

キーコネクションズは1社1社と本気で向き合います

こんなお悩みありませんか？

- ✓ 経営方針や経営課題について、社内に相談できる相手がいない
- ✓ DX化が必要なのはわかっているが、何から手を付けてよいかわからない
- ✓ 従業員数が増えてきたが、教育や制度の構築が追い付いていない
- ✓ 事業の成長が頭打ちになり、次の一手を見つけられない
- ✓ 業務改善を進めたいが、社内のリソースだけでは限界がある
- ✓ 売上や利益を伸ばしたいが、具体的な戦略が描けていない
- ✓ 新規事業やサービス開発を進めたいが、成功の確信が持てない
- ✓ 既存の戦略や方針が時代に合っているのか、不安を感じている

まっすぐ、
とことん、
経営追求。



キーコネクションズが選ばれる理由②

経営課題改善のための4つのポイント

- ✓ 提案の礎はヒアリングにあり 手間を惜しまない徹底的なリサーチ
- ✓ 型にはめた提案はしない 課題に合わせた100%オーダーメイドの提案
- ✓ 立ち位置は常に伴走 二人三脚の実行支援で、現場に即した課題解決
- ✓ 残すコンサルティング 一過性ではなく、仕組みを残して成長を継続

情報収集

経営陣・現場へのヒアリング、各種実績データの入手、顧客・市場・競合情報の収集

情報整理・分析

企業文化・組織特性の理解、会社全体の状況把握と課題抽出

成長戦略の検討

経営戦略・事業戦略の策定、経営変革・改善計画の検討

実行支援

DX・HR領域を含めた全方位施策検討、伴走型での施策の実行

Point 01

提案の礎はヒアリングにあり
手間を惜しまない徹底的なリサーチ

キーコネクションズでは、ヒアリングは単なる情報収集ではなく、クライアントと共に課題を掘り下げるプロセスと捉えています。当社のコンサルタントは、表面的な課題にとどまらず、潜在的な課題を引き出す質問力と傾聴力を備えています。そしてヒアリングで得た情報を元に、徹底的にデータ分析や市場調査を重ねることで本質的な課題を見抜き、真に必要な支援を導き出します。

Point 02

型にはめた提案はしない
課題に合わせた100%オーダーメイドの提案

「他社でも成功した施策だから、今回も当てはまるはず」—本当にそうでしょうか？企業が抱える課題は、それぞれの事業内容、業界特性、組織文化、成長フェーズによって大きく異なります。だからこそ、テンプレート化されたソリューションではなく、100%オーダーメイドの提案が必要です。企業の事業モデル、組織の成熟度、業界特性、成長フェーズを加味し、貴社専用の解決策を設計します。

Point 03

立ち位置は常に伴走
二人三脚の実行支援で、現場に即した課題解決

オーダーメイドの施策は、一度設計したら終わりではなく、実行フェーズでの適応・調整が不可欠です。このフェーズでは施策を確実に実行し、現場に定着させるため、貴社と共に走る「伴走者」として支援をおこないます。どれほど優れた施策や戦略も、現場で実行されなければ意味がありません。キーコネクションズでは、計画策定から実行、定着化までを一貫して支援することで、実効性を高めます。

Point 04

残すコンサルティング
一過性ではなく、仕組みを残して成長を継続

多くのコンサルティングは、短期的な成果に焦点を当てがちです。しかし、コンサルタントが去った後に、施策が継続できなければ意味がありません。これを防ぐには、仕組みとして定着させることが重要です。キーコネクションズのコンサルティングは、企業にノウハウを「残す」ことまで考え、継続的な成長を支える仕組みづくりをおこないます。



初めてコンサルの導入をご検討の方①

嘘やごまかしのない経営支援で会社の成長を全力で支援

「企業理解が浅い」と失望させることがないように徹底リサーチしてベストな最適解をとことん探ります。

「手法が合わない」と不信感を抱かせないために型にはめた提案は一切しません。すべてオーダーメイドで設計します。

「どうせ口だけだ」とがっかりさせないように仕組みづくりだけでなく、仕組み定着のための実行支援まで必ず伴走します。

「費用が高いから」と諦める必要はありません。

リスクを最小化したスモールスタートのご相談也大歓迎です。

「無駄な時間だった」と後悔させません。

まずは、貴社が抱えているお悩みを聞かせてください。

コンサルティングを活用すべきタイミング

- ✓ 会社規模が拡大し、現経営陣ではコントロールできない事象が多く発生して、組織改善が必要と感じた時
- ✓ 経営状況に変化がない、または落ち込む兆しが出てきており、自社のリソースだけでは状況を改善できないと感じた時
- ✓ 経営改善を、人的リソースを追加してスピードアップしたいと感じた時

コンサルティングを活用するメリット

- ✓ 論理的思考や他社でのプロジェクト経験を活かして、自社単独の場合よりもベストプラクティスに近い結果をご提供します。
- ✓ 採用が困難な、企画やプロジェクトを推進できる人材を外部リソース化して、スポットでご活用いただけます。
- ✓ システム入替や業務改善など、一時的に人的負荷が高くなるタイミングで、追加リソースとしてご活用いただけます。
- ✓ 成長の仕組みを構築し、持続的な発展を実現します。



初めてコンサルの導入をご検討の方②

企業の成長や組織改善には、コンサルティングの利用が効率的です

Point 01

豊富な経験と的確な分析で、
最良の解決策を導き出します。

キーコネクションズのコンサルティングは、課題の本質をしっかりと見極め、最適な解決策をご提案します。豊富なプロジェクト経験を活かし、実践的で成果につながる具体的な施策を設計します。「自分たちだけでは気づけなかった視点が得られた」「最短ルートで業務改善が進んだ」といったお声も多数いただいています。

Point 02

企画・プロジェクト推進の
即戦力として、
スポットでご活用いただけます。

企業の成長には、企画立案やプロジェクト推進を担う優秀な人材が欠かせません。しかし、こうした人材の採用は難しく、社内リソースだけでは対応しきれないこともあります。キーコネクションズでは、企業ごとの課題に合わせ、専門知識と実行力を持つコンサルタントがサポート。採用の手間やコストをかけずに即戦力として活用でき、プロジェクトを迅速かつ柔軟に進められます。ズのコンサルティングは、課題の本質をしっかりと見極め、最適な解決策をご提案します。豊富なプロジェクト経験を活かし、実践的で成果につながる具体的な施策を設計します。「自分たちだけでは気づけなかった視点が得られた」「最短ルートで業務改善が進んだ」といったお声も多数いただいています。

Point 03

一時的な負担増をカバーする、
追加リソースとして
ご活用いただけます。

システム導入や業務改善プロジェクトは、通常業務と並行するため、社内の負担が一時的に増えることがあります。キーコネクションズでは、その負担が大きくなるタイミングに合わせて、柔軟にリソースをご提供。経験豊富なプロフェッショナルが業務量の増加をカバーし、スムーズにプロジェクトを推進します。外部の専門的なスキルを活用することで、社内の生産性を保ちながら、システム導入や業務改善を進め、迅速な改革を実現します。

Point 04

構築した仕組みを根付かせ、
支援後も自走で成長できる
環境をつくります。

企業の成長を一時的な成功で終わらせないためには、継続的に発展し続ける仕組みづくりが重要です。キーコネクションズのコンサルティングでは、単なる業務改善や戦略提案にとどまらず、組織にノウハウを定着させ、成長を自走できる環境づくりを支援します。戦略の設計から実行、定着化まで各フェーズで伴走し、支援後も成果が持続するよう、仕組み化やデータ活用といった手法を取り入れています。「改革はしたが、時間が経つと元に戻ってしまう」といった課題を解決し、持続的な成長を支える土台を築きます。



コンサルティング会社の種類と選び方①

成功への近道は自社課題にフィットするコンサル選びから

企業の成長や課題解決には「専門的な知見」と「外部視点」を取り入れることが欠かせません。

しかし、ただコンサルティング会社に依頼すれば成功するわけではありません。

重要なのは「自社の課題や目指すゴールにフィットするパートナーを選ぶこと」です。

ここでは、コンサルティング会社の種類と、自社に最適なコンサルティング会社の選び方をわかりやすくご紹介します。

コンサルティング会社の種類と特長

種類	得られる成果	支援内容	利用傾向
戦略コンサルティング	企業の長期的な成長戦略や市場競争力の強化	事業戦略の立案、新規市場参入や事業撤退の判断支援、M&A（企業買収・合併）戦略、競合分析	大企業や中堅企業のほか、成長志向の中小企業
経営コンサルティング	経営全般の課題解決と持続可能な成長	経営方針の策定、ガバナンス改善、組織改革や人材戦略	幅広い企業規模
業務改善コンサルティング	業務フローやプロセスを最適化し効率化	業務フローの可視化と最適化、コスト削減施策、ITツールの導入支援	生産性向上やコスト削減を目指す企業
マーケティングコンサルティング	集客力の向上や市場シェア拡大	デジタルマーケティング戦略の立案、ブランド構築・PR支援、SNSや広告キャンペーンの運用支援	消費者向けビジネスや新規事業を展開する企業
人事・組織コンサルティング	人材や組織のパフォーマンスの最大化	人事制度の設計・改善、リーダーシップ研修、チームビルディング	組織文化の改革や社員満足度向上を目指す企業
ITコンサルティング	ITシステムの導入・最適化で業務効率を向上	システム導入の企画・支援、サイバーセキュリティ対策、DX（デジタルトランスフォーメーション）推進	ITを活用した競争力強化を目指す企業
財務・会計コンサルティング	財務状況の健全化や資金調達の円滑化	資金繰りの改善、コスト管理・削減、投資戦略や税務対策	財務リスクを抱える企業や成長フェーズの企業
専門特化型コンサルティング	特定の業界や分野に特化した課題解決	業界固有の規制や慣習に対応した支援（業界例）医療、教育、不動産、エネルギーなど	特定分野の専門性を求める企業



コンサルティング会社の種類と選び方②

コンサルティング会社の選び方

Point 01

解決したい課題を明確にする

上記の表に示した通り、コンサルティング会社にはさまざまな種類や特徴があります。

そのため、まずは自社が解決したい課題を明確にすることが重要です。例えば、目的が「売上拡大」「業務改善」「DX推進」などで異なれば、適切なコンサルティング会社の選択肢も変わってきます。そこまで具体的でなくても「経営全体に関するアドバイスが欲しいのか」「現場レベルの業務改善を求めているのか」といった課題の大枠を整理しておく、選定がスムーズになります。キーコネクションズでは、こうした課題整理のフェーズから伴走支援が可能ですので、まずはお気軽にご相談ください。

Point 02

コンサルティング会社の
「対応力」と「相性」を見極める

どれほど優れた戦略やノウハウを持っていたとしても、現場に寄り添い、柔軟に対応できるコンサルタントでなければ、実行フェーズでのズレが生じてしまいます。単にノウハウを提供するだけでなく、社内の状況や組織の成熟度を踏まえながら、現場に寄り添って伴走支援をおこなってくれるかどうかを見極めることが重要です。また、どれほど実績があるコンサルタントであっても、自社の価値観や文化に合わなければ、うまく協業できない可能性があります。そのため、会社として、また担当者として信頼できる存在かどうかを確認することも大切です。こうした点を見極めるには、無料相談や初回面談などの機会を活用するのが有効です。

Point 03

実績やお客様の声を確認する

「知名度が高い」「大手だから安心」といった理由だけでコンサルティング会社を選んでしまうと、自社の課題に適した支援が受けられない可能性があります。過去の実績やクライアントからの評価を丁寧に確認し、信頼できるパートナーかどうかを見極めることが大切です。

具体的には、

- ・ 同業他社での支援実績があるか
- ・ 自社と類似した課題への対応経験があるか
- ・ 過去のクライアントから高い評価を得ているか

といった点をチェックするとよいでしょう。



コンサルティングの流れ①

徹底したオーダーメイドと伴走型の定着支援を実現する、
キーコネクションズのコンサルティングフロー

「他社でも成功した施策だから、今回も当てはまるはず」 —— 本当にそうでしょうか？

企業が抱える課題は、それぞれの事業内容、業界特性、組織文化、成長フェーズによって大きく異なります。
だからこそ、テンプレート化されたソリューションではなく、100%オーダーメイドの提案が必要です。
企業の事業モデル、組織の成熟度、業界特性、成長フェーズを加味し、貴社専用の解決策を設計します。



コンサルティングの流れ②

経営課題改善のための4つのポイント

Step 01

ヒアリング（ご契約前）
貴社の課題やニーズを
徹底的に把握

業界・市場環境、組織体制、ビジネスモデルなどを把握した上で、適切なコンサルティングプランを検討します。貴社の状況を深く理解することで、表面的なご提案ではなく、本質的な課題解決につながるプランをご提案できます。ヒアリングはオンライン・対面のいずれにも対応可能です。

Step 02

ご提案・ご契約
最適なご契約内容の
策定と合意

サービス範囲、支援体制、スケジュール、費用など、貴社に最適なご契約内容をご提案します。キーコネクションズでは「契約の透明性」を重視しており、疑問点や懸念点があればご納得いただけるまで説明をします。ご契約後は、円滑なスタートが切れるように事前準備やスケジュール調整を進めます。

Step 03

情報収集
ヒアリングおよび
データ収集

ご契約後は、経営陣・現場へのヒアリングに加え、各種実績データなどのご提供もいただき、さらに理解を深めます。それに並行して、顧客・市場・競合情報の収集もおこないます。キーコネクションズでは、これをクライアントと共に課題を掘り下げるプロセスと捉えています。当社のコンサルタントは、表面的な課題にとどまらず、潜在的な課題を引き出す質問力と傾聴力を備えています。

Step 04

情報整理・分析
本質的な課題の抽出

企業文化・組織特性の理解を深め会社全体の状況把握ができれば、次は課題抽出です。収集した情報を元に、徹底的にデータ分析や市場調査を重ねることで本質的な課題を見抜き、真に必要な支援を導き出します。

Step 05

成長戦略の検討
将来を見据えた
最適解のご提案

これまでの情報収集や分析を元に、貴社の目指す未来像に対して最も実現可能性の高い成長戦略を描き出します。そして戦略を「絵に描いた餅」で終わらせないために、短～長期のアクションプランや組織体制、社内の巻き込みや、実行フェーズの伴走支援までを包括的に設計します。

Step 06

実行支援
二人三脚の実行支援で、
現場に即した課題解決

オーダーメイドの施策は、一度設計したら終わりではなく、実行フェーズでの適応・調整が不可欠です。このフェーズでは施策を確実に実行し、現場に定着させるため、貴社と共に走る「伴走者」として支援をおこないます。それほど優れた施策や戦略も、現場で実行されなければ意味がありません。キーコネクションズでは、計画策定から実行、定着化までを一貫して支援することで、実効性を高めます。また、キーコネクションズのコンサルティングは、企業にノウハウを「残す」ことまで考え、継続的な成長を支える仕組みづくりをおこないます。



