

とやまDXパートナー登録情報

事業者名 JGコネクティング合同会社

代表者	代表社員 山内謙太郎	問合せ先	代表社員 山内謙太郎
所在地	東京都品川区西五反田2-14-13 NICハイム五反田 2階 4	電話番号	07055119876
会社設立日	令和8年3月5日	Webサイト (問合せフォーム)	https://jg-connecting.jp/
従業員数(人)	1		https://jg-connecting.jp/contact/

営業エリア

☒ 県内全域

その他

富山市

高岡市

魚津市

氷見市

滑川市

黒部市

砺波市

小矢部市

南砺市

射水市

舟橋村

上市町

立山町

入善町

朝日町

得意業種(上位5項目)

☒ 製造業

☒ 卸売・小売業

☐ 建設業

☐ 医療、福祉

☒ 運輸業、郵便業

☐ 金融業、保険業

☐ 宿泊業、飲食サービス業

☐ 不動産業、物品賃貸業

☐ 教育、学習支援業

☐ その他サービス業

☐ その他

支援可能分野

別紙のとおり

使用可能ツール・システム

■ ECサイト・Webマーケティング系

ECサイト構築・運用:スクラッチ作成、Spook(フォルシア)座標鳥(デジタル総合印刷)

Webサイト構築・CMS:WordPress

アクセス解析・SEO:Google Analytics

■ 業務基盤・グループウェア

Google Workspace(Gmail、スプレッドシート、ドライブ等)

Microsoft 365(Excel、Word、Teams、SharePoint等)

Slack (ビジネスチャット)

Zoom / Google Meet / Microsoft Teams(オンライン会議)

■ 会計・労務・バックオフィス系

マネーフォワード クラウド会計

ジョブカン(勤怠管理)

kintone(業務アプリ構築)

■ 営業・顧客管理(SFA/CRM)系

Salesforce

■ 生産管理・基幹システム系

生産管理システム:スマートF(ネクスタ)、TECHS(テクノア)

基幹システム(ERP)導入設計:SMILE(大塚商会)

■ データ分析・BI系

Microsoft Excel / Power BI(データ可視化・KPIダッシュボード)

Google スプレッドシート(簡易BI・予実管理)

Tableau(データ可視化)

■ 生成AI・自動化ツール

ChatGPT / Claude/Genspark(業務活用・プロンプト設計・社内利用ルール整備)

Canva/Genspark/Gamma((デザイン・資料作成)

Notion(ナレッジ管理・社内Wiki)

Power Automate / Zapier(業務自動化・RPA)

■ プロジェクト管理

Backlog / Asana / (タスク・プロジェクト管理)

支援実績

実績1:製造業(精密レーザー溶接業) — 総合経営コンサルティング(2025年～現在)

支援概要:

金型修理を主業とする精密レーザー溶接企業に対し、経営戦略策定から事業多角化、補助金活用まで一気通貫の経営コンサルティングを実施中。

支援内容:

中長期経営計画の策定支援(金型業界縮小を見据えた医療機器・航空宇宙分野へのポートフォリオ転換戦略)

市場分析・フェルミ推定を用いたターゲット市場規模の算出(医療機器向け異種金属溶接R&D市場)

ものづくり補助金の事業計画書作成・申請支援

(設備投資計画の策定、SWOT分析、成長戦略ロードマップの作成)

デジタルマーケティング戦略の立案

(Webサイト改善、SEO対策、ターゲット企業へのアプローチ戦略)

生成AIを活用した業務効率化支援(会議報告書の自動生成、市場調査の効率化)

価格戦略の策定支援(コスト構造分析に基づく適正価格の設計)

営業戦略の立案(医療機器メーカーへのアプローチ戦略、PoC提案の設計)

→富山県プロフェッショナル人材事業の一環として関与。現状も継続中

実績2:製造業グループ(ホールディングス・3社体制) — 管理部門DX化・経営統合(2023年～2025年)

支援概要:

M&Aにより傘下に入った製造業3社の管理機能統合およびDX化を推進。取締役として経営に参画し、バックオフィス業務の標準化・システム統合を主導。

支援内容:

会計システムの統合化推進(グループ3社の会計ルール統一、新規システムへの移行準備)

生産管理システムの導入(未導入であった傘下企業への生産管理システム新規導入)

労務管理システムの導入(勤怠管理のデジタル化)

人事制度・評価制度の再構築(M&Aに伴う制度統合)

各社の予実管理の仕組み導入(試算表提出ルールの統一化、経営ダッシュボード構築)

税理士・社労士と協働したグループ経営会議体制の構築・運営

コスト交渉支援(主要取引先との価格改定交渉)

グループ共通業務マニュアル・職務規程の策定

HPリニューアル・Webブランディング支援

→千葉・埼玉の会社にての実績。グランドデザイン策定から具体的な指示出しまで関与

実績3:大手工作機械メーカー — ECサイト構築・DX推進(2019年～2023年)

支援概要:

大手工作機械メーカーのDX担当として、工作機械業界初となるアフターパーツECサイトの企画・構築・事業化を推進。

支援内容:

ECサイトの事業戦略企画(既存の対面販売システムとの共存設計)

ベンダー選定(4社の比較評価・選定)

データベース構築(対面販売前提のDBをユーザーベースのDBに再構築、データクレンジングの主導)

ランディングページ等のコンテンツ設計・デザイン

事業成果:立ち上げ3年で数億円規模に成長

北米事業ECサイト構築チームのアドバイザーとしてグローバル展開にも貢献

実績4:大手精密部品商社 — 商品開発・Webマーケティング・事業成長(2012年～2019年)

支援概要:

BtoB製造業向けECプラットフォームにて、商品開発からWebマーケティング、チームマネジメントまでを担当。

支援内容:

市場分析に基づく新商品開発

Webページ改良による集客強化

チームリーダーとして年30%成長を2年連続達成

データベースクレンジングプロジェクトの推進

海外製造移転プロジェクトの主導

海外大口案件の受注

実績5:製造商社(工具商)ー 営業支援(2025年～現在)
支援概要:
工具商社に対し、営業プロセスの改善およびデジタルツール活用による営業力強化を支援。

実績6:物流会社(観光バス)ー バックオフィス支援(2025年～現在)
支援概要:
観光バス事業を営む物流会社に対し、バックオフィス業務のデジタル化・効率化を支援。

実績7:情報通信業(AI関連事業)ー バックオフィス構築(2026年～現在)
支援概要:
AI関連事業を展開する情報通信企業に対し、バックオフィス業務の仕組み構築を支援。

実績8:研修・講師実績
大手製造業(PCアクセサリ販売業)向け:生成AIを活用したEC販路向け商品企画立案研修の講師
大手流通業(公共交通機関)向け:新規事業構築方法と成長戦略の描き方に関する社内教育講師

価格体系の公開状況

基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
オンライン会議システムの導入・活用支援
- コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- 電子契約システム導入支援
- オンライン決済システム導入支援
- RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入 等)
- IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用 等)
予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析 等)
- デジタルツイン構築支援
VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測 等)
サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断 等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ビッグデータ分析・可視化支援
- 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
ブロックチェーン活用支援
- CO2可視化・削減システム導入支援
- 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)



JG-コネクティング合同会社 会社案内

人も技術も擦り減らない。構造で回る経営を、共につくります。



目次

- 01 代表社員挨拶
- 02 会社のビジョン・ミッション・バリュー
- 03 会社のサービス
- 04 我々の組織について
- 05 これまでの実績と成長戦略



代表社員
山内謙太郎

これまで多くの企業や現場で、
『覚悟を決めろ』『もっと頑張れ』『主体性を持て』
という言葉に触れてきました。

しかし、その言葉が、判断基準の代わりになった瞬間、
経営は属人化し、現場は疲弊し、再現性は失われます。

私たちは、人の努力に依存する経営をつくりません。
目指すのは――
誰がやっても同じ判断ができること
無理をしなくても回ること、
失敗しても修正できること

設計された経営は、人を追い詰めません。

JGコネクティングは、判断の仕組みを設計し、実装する伴走者です。



目次

01 代表社員挨拶

02 **会社のビジョン・ミッション・バリュー**

03 会社のサービス

04 我々の組織について

05 これまでの実績と成長戦略

VISION

構造によって成果が生まれる経営を、当たり前にする。



MISSION

**誰がやっても同じ判断ができ、
無理をしなくても回る経営の構造を設計し、実装する。**

VALUE

5つの約束

私たちは精神論に逃げません。
これらは、私たちがお客様と向き合う際
そして組織を作る際の絶対的な判断基準です。



01

覚悟で判断しない。 設計で判断する

精神論や決意表明を、経営判断の根拠にしない。
判断基準・代替案・修正方法が明文化されているかを
重視する。



02

努力を前提にしない 構造をつくる

努力が必要な状態は、構造が未完成であるサインと捉える。
誰がやっても同じ成果が出る仕組みを優先する。



03

人を責めず、 仕組みを疑う

問題が起きたとき、個人の意識や性格ではなく、
判断の流れ・責任範囲・情報構造を見直す。



04

経営者の内面に 依存しない

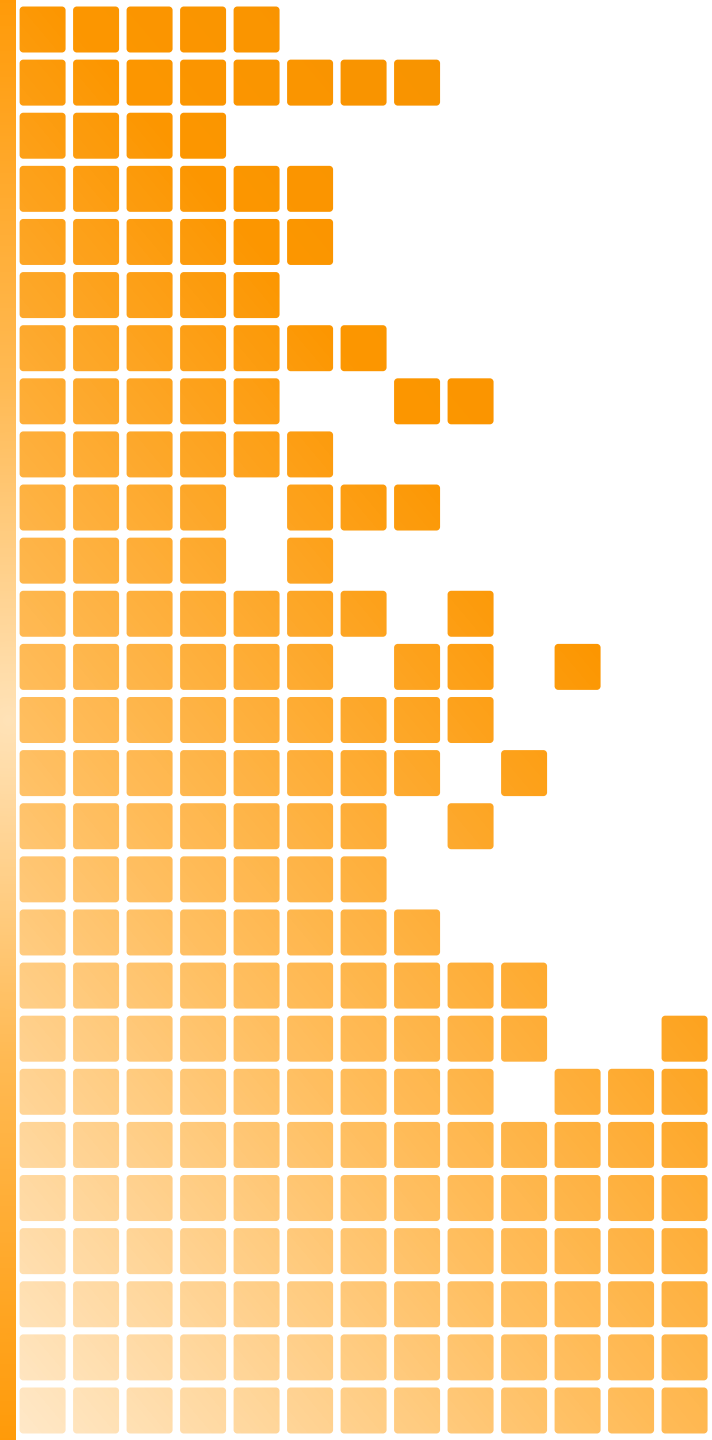
経営者の感覚や勘ではなく、
検証でき、引き継げる判断基準を外在化する。



05

精神論が出たら、 設計を見直す

「覚悟が足りない」「主体性がない」という言葉が出たとき、
それを人の問題ではなく、**設計の問題**として扱う。



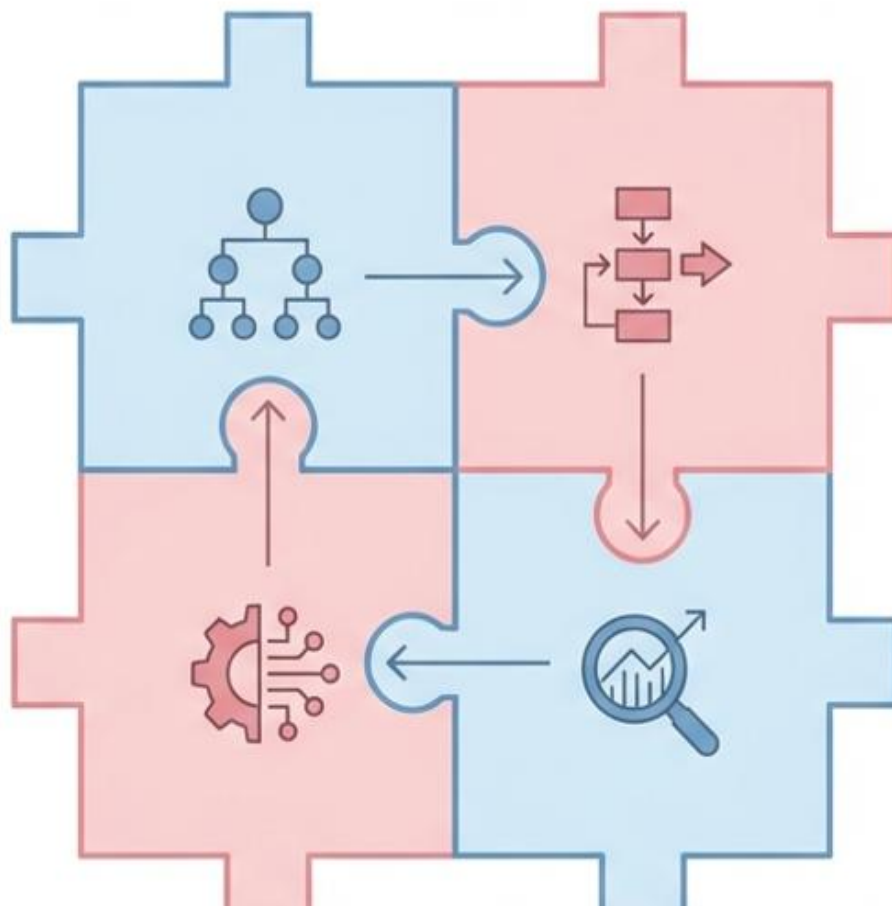
目次

- 01 代表社員挨拶
- 02 会社のビジョン・ミッション・バリュー
- 03 会社のサービス**
- 04 我々の組織について
- 05 これまでの実績と成長戦略

JGコネクティングは、経営者の参謀と中長期を見据えた事業戦略を共に検討します。
ご支援の範囲は経営全般になりますが、組織自体が『自走』できるように仕組化していくことが
サービスの特徴となります。

1. 経営構造設計支援

判断の脱属人化



2. 業務フロー再設計

努力に依存しない現場

3. IT導入・DX支援

構造から設計するDX

4. 補助金活用支援

戦略に接続する投資

01 SERVICE 経営構造設計支援

判断が属人化しない経営基盤をつくる。

≡ 主な支援内容

- ✓ **経営理念・中期計画の構造化**
抽象的な理念を言語化し、具体的な数値計画へ接続します。
- ✓ **判断基準の明文化**
投資・採用・価格設定・撤退判断などの基準を明確にします。
- ✓ **管理会計設計**
部門別・製品別の採算を可視化し、意思決定に役立てます。
- ✓ **KPIツリー設計**
経営戦略と現場の日次行動を論理的に接続します。
- ✓ **意思決定プロセスの定義**
「誰が・何を・どこまで決めるか」の権限委譲を設計します。

◎ 期待される成果

- 会議の質的転換**
単なる「報告会」から、未来を決める「意思決定の場」に変わります。
- 投資判断の再現性**
感覚頼りではなく、根拠に基づいた投資判断が可能になります。
- 属人化の解消**
社長がいなくても組織が自律的に回る仕組みができます。

02 SERVICE 業務フロー再設計

| 努力に依存しない現場をつくる。

≡ 主な支援内容

-  **現状業務の可視化（As-Is整理）**
暗黙知となっていた業務フローを洗い出し、全体像を可視化します。
-  **ボトルネック分析**
時間・情報・責任が詰まっている箇所を特定し、解決策を導きます。
-  **業務標準化設計（To-Be設計）**
誰が担当しても同じ結果が出る、標準化された業務フローを設計します。
-  **役割・権限の再定義**
タスクごとの責任範囲を明確にし、スムーズな連携を実現します。
-  **不良・手戻りの発生源分析**
ミスが起きる構造的な原因を特定し、プロセス自体を改善します。

◎ 期待される成果

- 過剰な努力からの脱却**
「頑張らないと回らない」状態を解消し、持続可能な体制を作ります。
- 引き継ぎコストの削減**
業務が明文化されるため、新人教育や引き継ぎがスムーズになります。
- 再現性のある業務品質**
人に依存せず、安定して高い品質の成果を出せるようになります。

03 SERVICE IT導入・DX支援

≡ 主な支援内容



業務整理後のIT要件定義

システムは目的ではなく手段。業務構造を整理した上で最適な要件を定義します。



ベンダー選定支援

専門的な視点から、貴社の課題解決に最適なパートナー選定をサポートします。



生産・販売・在庫管理導入支援

基幹業務システム（ERP等）の実装を、現場運用に合わせて支援します。



データ可視化設計

経営判断に必要なデータをリアルタイムで把握できるダッシュボードを構築します。



AI活用の実装支援

需要予測・自動化・データ分析など、実利につながるAI活用を実装します。

| ツール導入ではなく、構造から設計するDX。

◎ 期待される成果

導入が形だけで終わらない

「入れたけど使われない」を防ぎ、現場に定着するシステム構築を実現します。

データが意思決定に使われる

勘や経験だけでなく、客観的なデータに基づいた迅速な判断が可能になります。

収益構造の改善

DXが単なる“業務効率化”に留まらず、利益を生み出す構造変革につながります。

04 SERVICE 補助金活用支援

事業戦略に接続する補助金設計。

≡ 主な支援内容



事業戦略と補助金制度の適合整理

自社の事業戦略に合致する最適な補助金制度を選定・整理します。



事業計画書作成支援

採択率を高めるだけでなく、実効性のある事業計画の策定を支援します。



投資回収シミュレーション

補助金活用後の収益性やキャッシュフローへの影響を試算します。



賃上げ・加点戦略設計

採択に有利な賃上げ計画や政策加点項目の取得戦略を設計します。



採択後の実行管理・報告支援

交付申請から実績報告まで、煩雑な事務手続きとプロジェクト管理を支援します。

◎ 期待される成果

適正な設備投資

「補助金が出るから買う」のではなく、事業に必要な投資を見極めます。

採択率の向上

審査ポイントを押さえた論理的な計画書で、採択の可能性を高めます。

実行体制の確立

採択後も計画倒れにならず、確実に成果につなげる体制を作ります。



目次

- 01 代表社員挨拶
- 02 会社のビジョン・ミッション・バリュー
- 03 会社のサービス
- 04 我々の組織について**
- 05 これまでの実績と成長戦略

JGコネクティングは、経営構造設計を中核に、
専門領域と連携しながら、戦略から実装まで一貫して支援する体制を構築しています。
単なる助言型コンサルティングではなく、
設計・検証・実装までを担保する実行型支援体制を整えています。



経営構造設計を起点に、戦略・データ・IT・発信を接続し、実装まで責任を持つ体制を整えています。



目次

- 01 代表社員挨拶
- 02 会社のビジョン・ミッション・バリュー
- 03 会社のサービス
- 04 我々の組織について
- 05 これまでの実績と成長戦略**

ACHIEVEMENTS これまでの実績

主要実績ハイライト

経営構造設計

- ✓ 経営会議の「意思決定の場」化
- ✓ 投資判断基準の明確化・運用
- ✓ 部門別採算の可視化と責任所在の明確化

業務フロー再設計

- ✓ 製造リードタイムの短縮
- ✓ 不良・手戻りの構造的削減
- ✓ 新人への引き継ぎ時間の短縮

IT・DX支援

- ✓ 販売・在庫データの一元化基盤構築
- ✓ リアルタイム予実ダッシュボード構築
- ✓ AIによる需要予測モデルの試行

補助金活用支援

- ✓ 事業戦略と完全整合した申請設計
- ✓ ものづくり補助金・再構築補助金 採択
- ✓ 採択後の実行管理・報告支援

VOICE OF CUSTOMERS

“

「判断の再現性が上がった」

社長の感覚で行っていた投資判断が、数値基準に基づいて誰でも説明できるようになりました。

“

「現場が回りやすくなった」

「頑張れ」ではなく「ここが詰まっている」と具体的に議論できるようになり、残業が減りました。

“

「IT投資の効果が見えた」

ツールを入れることが目的化していましたが、今は「どの数字を改善するか」が見えています。

※個社名・数値実績はご要望に応じて別紙で提示可能です。

STRATEGY これまでの実績と成長戦略

成長戦略ロードマップ

構造化・エコシステム・資産化によるスケール。

価値のプロダクト化

属人性を排し、コンサルティングサービス自体を「プロダクト」として定義。

- 経営構造設計フレームワーク
- 自動診断ツール開発
- テンプレート群の整備

パートナーエコシステム

自社リソースに閉じず、専門家との連携で提供価値を最大化。

- 専門家ネットワーク拡大
- 地域金融機関との連携
- 共同案件プロジェクト組成

ナレッジ資産化

個別の成功体験を普遍的な知見へ昇華し、教育・発信に活用。

- 事例データベース構築
- ベストプラクティスの体系化
- 教育コンテンツの制作

実行ロードマップ

Phase 1

Q1 - Q2

サービス標準化・型化

- ✓ 診断コンテンツの公開・運用開始
- ✓ 支援実績のパッケージ化・事例化
- ✓ 初期パートナーとの連携フロー確立

Phase 2

Q3 - Q4

エコシステム拡大・展開

- 共同セミナー・事例の横展開
- コンサルタント採用と育成プログラム
- 金融機関とのビジネスマッチング強化

Phase 3

次年度以降

事業モデル変革・スケール

- ★ 経営支援のサブスクリプション化
- ★ 完全パッケージ商品の地方展開
- ★ 独自プラットフォームの開発・提供



JGC

The logo features the letters 'JGC' in a bold, black, sans-serif font. Below the letters is a horizontal bar with a color gradient from yellow on the left to orange on the right.