

Sales DX

CRM/SFA導入支援

営業革命

セールスの常識に、革命を





社名

株式会社 Grand Central

代表

代表取締役CEO 北の拓夫

創業

2021年9月

事業内容

セールスコンサルティング

- セールスデベロップメント
- セールスDX
- セールスイネーブルメント
- セールスマーケティング

従業員数

313名(正社員139名と業務委託を含む)

グループ会社

株式会社 GC.Union (100%出資会社)





名古屋ヘッドオフィス

名古屋市中区錦2-20-15 広小路クロスタワー21F



東京ヘッドオフィス

港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル15F



大阪オフィス

大阪市淀川区西宮原1-8-10 ヴィアノード新大阪3F



Grand Central



代表取締役 CEO
北口 拓実

KEYENCE



取締役 CRO
青木 叶瑠

KEYENCE



取締役 COO
吉田 有汰

KEYENCE



取締役 CHO
中家 一稀

KEYENCE RECRUIT



社外取締役
玉塚 元一

LOTTE



社外取締役
丸尾 浩一

大和証券
Daiwa Securities



社外監査役
国見 健介

CPA
Excellent Partners



常勤監査役
国立 英治

Deloitte.



社外監査役
大村 健

フォーサイト総合法律事務所
Foresight Law Office

コンサルタント一覧

Grand Central



マネージャー
佐藤 幹太

KEYENCE



マネージャー
三浦 悠

マイナビ



マネージャー
山口 孝太

CREDIT SAISON



DXマネージャー
松橋 慎司

salesforce HubSpot



DXマネージャー
川口 裕紀

salesforce



DX PM
倉 庶几



DXコンサルタント
小松 裕一郎



サービス紹介

01

戦略立案・アウトソーシング

セールス デベロップメント

各領域のセールスエキスパートで
構成されたチームでの支援と、
緻密な仮説検証による **超伴走型支援**

直近3年以内にTOPの成績を収めた各領域のセール
スプロフェッショナル が、サービスに合わせたペルソナ
構築から、戦略設計や検証を重ねることで、**最速かつ**
最も効果的な営業支援を実現 します。

02

インハウス・DX

セールスDX : GC MODEL



キーエンス流営業マネジメント手法 の
インプットと、営業を可視化する
SFAの構築支援 によるインハウス化

キーエンス社やセールスフォース社が持つ営業マネジメ
ントのナレッジを言語化し、SFAの活用支援に落とし込
んだ**再現性のある営業モデルのインハウス化** を行いま
す。

03

カルチャー醸造・組織構築

セールス イネーブルメント

自走可能で強固な組織構築

営業組織の立ち上げから、営業力の平準化・営業力底
上げなど理想の営業部隊の構築、営業リソースの紹介
までを行います。

CLIENTS

累計 350社以上 顧客満足度 98%

※自社CSリサーチ

ナショナルクライアント



上場企業/メガベンチャー



ベンチャー企業



Member

セールスエキスパート

セールスエキスパート
約**100**名在籍



SALES PERFORMANCE

経営業績

FY5

46.9億円 目標

FY4

26.9億円 着地見込み

FY3

14.0億円

FY2

6.8億円

FY1

2億円

創業 初月

32万円

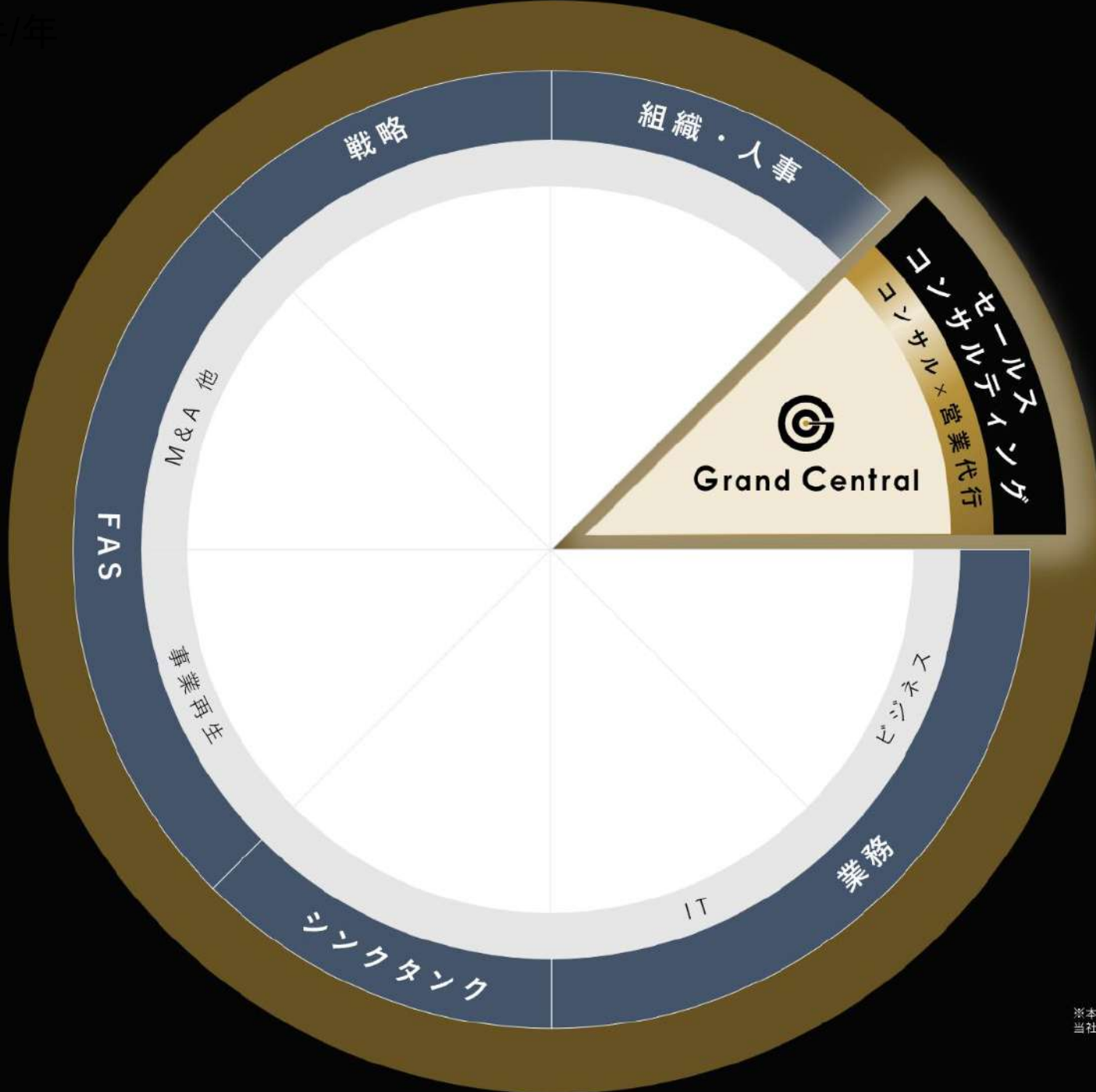




大手コンサルティング企業 業界カオスマップ2024

※本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による独自の見解、及び公開情報に基づき作成しております。
当社は、その正確性、有効性又は完全性を保証するものではなく、これらの情報を用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

件/年



私たちグランドセントラルは
コンサルティングと営業代行をハイブリッドに融合した
“セールスコンサルティング”を至上価値として
組織のスケーリングを全方位で支援していきます



※本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による独自の見解、及び公開情報に基づき作成しております。
当社は、その正確性、有効性又は完全性を保証するものではなく、これらの情報を用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

Sales DX

営業の
営業による
営業のためのDX

“現場目線”
での構築

高い“定着率”

“ガイドライン”
に沿った構築

要件定義の
コスト/リードタイム

セールスDX

Sales DX

マーケティング

戦略

インフラ

仕組/組織

個人強化

- ◆ キーエンス流営業マネジメント手法のインプットと、営業を可視化する
- ◆ SFAの構築支援によるインハウス化

高い定着率

事業開始から解約率0%

Salesforce社独自
活用度偏差値

score 90

国内TOP

構築件数

国内で既にTOP10入り

Sales DX セールスDX

セールスの平準化



戦略の立案



マイクロマネジメント



勝ちパターンの構築



チームの風土づくり



その他

CRM/SFA/BI

運用保守

ノウハウ

