



株式会社フォネット

中期経営計画

「BACK TO BASICS」

▶ 2024～2030 年度

2024年10月01日発表

はじめに

平素よりフォネットをご利用、お引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社は1998年に創業以来、地域密着型経営を軸に、地域社会、地域の皆様とともに成長し、今日に至り、創業25周年を迎えることができました。長きにわたる皆様の温かいご支援、ご愛顧に心より感謝申し上げます。

さて、2024年より始まる当社の中期計画についてご報告申し上げます。情報通信業界においては、様々な変化が起きています。最近では「AI TRANSFORMATION」と言われるほど、「AI（人工知能）」が我々の身近な存在になっています。その他にも、通信規格「5G」やスマホ決済の拡大、そして新型コロナウイルス感染症の影響で一気に広がったリモート技術等もあり、今まで経験したことがない経営環境となっております。

技術の進化は我々の生活をより便利にしてくれますが、その進化の中で世代や地域により、「デジタルデバインド（情報格差）」が生まれています。

そこで、我々は本年12月より、中期計画「BACK TO BASICS（バックトゥベーシックス）」を掲げ、地域の「デジタルデバインド」を少しでも解消する活動を展開して参ります。

変化、速度の激しい経営環境の中でこそ、原点に立ち返るべく、中期計画のテーマを「BACK TO BASICS」とし、「原点に立ち返る」という想いを込めています。

我々の原点とは「人」です。地域の皆様、従業員の皆様とご家族様、そして取引先様、すべての「ステークホルダー」との「つながり」こそが、我々の「原点」です。

本計画では、「シンカ」をキーワードとし、「つながり」の「進化」「新化」「深化」に取り組み、弊社自身も変革し、持続可能なビジネスモデルの構築をしてまいります。その結果、地域社会に関しても、持続可能な地域社会の実現のためにも、先に述べた「デジタルデバインド」を解消する社会の実現に貢献いたします。

フォネットグループの目標は「世界で一番人を幸せにする会社」です。人の幸せは決して一人では味わえません。そこにあるのは「つながり」であり、その手段や質も時代によって変わっています。その実現のためには何をすべきか、本計画の策定に際し、我々グループは「何のために存在し、どのような事業活動を行うのか」「ステークホルダーの皆様にごどのような価値を提供し続けるのか」という問題に改めて取り組み、中期目標として「デジタルデバインドを解消する」と掲げました。

その想いのもと、お客様をはじめとしたステークホルダーの皆様からの信頼を得て、持続可能なビジネスモデルの構築と、持続可能な地域社会の実現に貢献すべく、グループ役職員一同、挑戦し続けてまいります。引き続き、格別のご支援、お引き立てを心からお願い申し上げます。

株式会社フォネット 代表取締役

清水 栄一



我々の方向性

現在、社会全体はまだまだ行先の見えない中にいます。

その中で情報通信技術は進化し続けます。

そして、その変化は我々の生活を予想だにしない様々な方向に向かわせます。

そのような状況だからこそ、我々 株式会社フォネットの方向性を明文化いたします。

社会は変化し続けます。但し、我々の想いは変わりません。

我々が「“なんのために” 事業活動を行い、
ステークホルダーに対し“どのような価値”を提供し続けていくか？」を明確に定義し、
経営理念や目標にも掲げている「人々を幸せにする会社」を
一丸となって目指す指標としてまいります。



我々の目標

地域のデジタルデバイド（情報格差）をなくす

「幸せ」の根本にあるのは「つながり」だと考えています。

企業と人、地域と人、地域と地域、企業と企業、そして人と人。
そのつながりの中に、そしてその先に「幸せ」があると信じています。

現在、社会の中で「つながり」の基盤となるのは【情報通信】です。

我々は山梨県における「情報通信のリーディングカンパニー」として、
地域の皆様、企業、そして地域そのものが情報通信を駆使できるよう、
積極的にこの課題に取り組んでまいります。

山梨の魅力を最大限に発信し、発展に寄与し、
幸せな未来に向かっていけるよう努めてまいります。

今後のビジョン

中期ビジョン（2024.10～2027.9）

BACK TO BASICS

人を大切にする

我々の原点は「人」

「人」とは「顧客」だけではなく「ステークホルダー」、つまり「従業員」「従業員のご家族」「地域の皆様」...我々に関わる「すべての人」です。

不安定な社会情勢の中、情報通信技術は進化し続けます。原点に立ち返り、「従業員の成長」と我々の「ステークホルダー」のためにできることを考え、新たな価値の創造を目指します。

長期ビジョン（2027.10～2030.9）

**BUILD A SOCIETY WITH
NO DIGITAL DIVIDE**

情報格差のない社会をつくる

地域の「情報格差」をなくし、
全世代・すべての人が自在に情報の活用が
できることを目指します。

そして 地域社会の豊かな未来へ貢献しま
す。

情報格差のない社会で提供したい価値

▶ 地域社会

最新の情報通信技術の提供とその環境を整備し、**地域全体がつながりあえる社会づくり**をお手伝いします。

地域産業の活性化、地域の幸福度向上に貢献していきます。

▶ 個人のお客様

最新技術を年齢問わずに利用できるようご提案し、**一人ひとりのお客様の生活に新しい価値を提供する**ことで豊かさ向上に貢献します。

▶ 法人のお客様

デジタル化推進により、各企業様の業務効率化を促進します。

結果、持続的な成長と収益の拡大に寄与します。

▶ 未来世代

より身近に「情報通信」を感じるために、**最新技術に触れあえる環境づくり**に積極的に取り組めます。

▶ 従業員

働き方の多様性に取り組むと同時に、社会インフラを支える責任感の醸成や、DX委員会を通した情報通信知識の成長をもとに「**やりがい**」・「**働きがい**」**向上**につなげます。

現状における課題

一人一人のDX意識のバラツキと 部署を横断する仕組化

顧客対応

▶ NPS（顧客ロイヤリティ）の向上

- ・顧客視点での商品、サービスの提案
- ・顧客対応スキル向上の体制づくり
- ・販売に関わる数値のデータ化と活用

▶ 顧客とのつながりを強化

- ・アフターサービスの充実
- ・顧客のライフスタイルにつながるサービスの深化
- ・顧客管理システムの強化

新しい価値の創造

▶ 新商品・サービスの創造

- ・スピード感を持った開発、製造
- ・新販路の開拓
- ・情報通信技術を活用したシナジーの強化

▶ 他企業との協業体制の構築

- ・スタートアップ企業との連携
- ・地域貢献型オリジナルサービスの創造
- ・法人系サービスの強化

人材の活用

▶ 従業員育成

- ・全体での部門ごとの教育体制作り
- ・成長および育成を軸とした運営体制
- ・従業員一人一人のDX意識の向上

▶ 人事システムの強化

- ・新システム導入による従業員の特徴の可視化
- ・勤怠管理システム導入による効率化
- ・新人事評価体制の徹底と給与等の臨機応変変化

我々を取り巻く環境

行政

DX推進

行政の推進により、様々な業界でのDXが進む。
2025年がひとつの目途になる見通し。

通信業界の飽和

スマートフォン普及率90%超え、
および機種変更期間の長期化による顧客接点の減少。

総務省

還元規制と通信料値下げによるARPU(※)低下。
(※) ARPU ... ユーザー1人あたりの平均的な収益・売上のこと

経済

業界の停滞と変化

通信事業者の横並びの販売戦略による業界の停滞化。
サービス内容の複雑化。

中小企業のDX

行政のDX推進によりリテラシーの差が拡大。
業種によって進捗状況にも大きな差が生まれる。

新サービスの台頭

生成AI等の新サービスの台頭により
現状のサービスの変化を余儀なくされる。

社会

止まらない物価高騰

止まらない物価高騰による消費の減退と、人件費の高騰化

価値観の多様化

働き方やライフスタイルが大きく変化・多様化。
働く時間や場所なども変化している。

人手不足の深刻化

大企業と中小企業、都心と地方の賃金格差による
慢性的な人材不足。

技術

AX (AI transformation)

生成AIによるAX。
仕事内容の自動化による業務内容や課題の見直し。

新しい空間

メタバースやAR技術による「仮想現実」の浸透。

今期の課題

本部（全体の共有課題）

社員全員の情報リテラシーの向上とシステムの共通化

人材育成

全社のチャレンジ精神の醸成と、
各部門毎における教育体制の確立

部門戦略共有

全社の情報共有方法の再検討と、
シナジーを生む仕掛け・仕組み作り

権限委譲

費用面だけではなく
戦略面の権限委譲

業務効率化

各部門毎の最新技術の導入を含め、
業務効率化を行う

収益確保

新事業の収益確保の早期確立と
更なる新規事業への挑戦

営業統括本部

モバイルコンシューマ事業部（携帯ショップ運営）

スキル向上／営業に即した業務改善／人材補強

人事教育部

採用権限の委譲／採用費用の委譲／新しい人材採用方法への
挑戦

教育事業部

中小企業向け新商材の開発／社内DX補助／次期ICT教育事業への挑戦

システムネットワーク部

セキュリティ対策強化／社内システムと社内ネットワークの見直し／
各種データ共有

外商部（法人営業）

教育制度の確立／新商材の展開／方向性の明確化による売上拡大

広報部

社内への効果的な情報共有／広告宣伝の方向性の明確化／
グループホームページの刷新（必要情報の開示と更新）

業務管理部

必要情報の“見える化”体制づくり／二度手間排除／
全員のスキルアップ

事業化統括本部

富士山プロダクト

（土産商品企画開発・特産品EC販売事業）
新しい広告宣伝／新商品の開発

観光事業部

人材確保・育成／売上の安定化

管理統括本部

経理・財務部

人材育成／業務効率化

労務部

人材育成／業務効率化／
新システムの浸透と有効活用

リスク管理部

業務効率化／人材確保／
全体コンプライアンスへの取組強化

我々の“原点”とは

地域社会の課題

- 高齢者のITリテラシー向上
- 中小企業のデジタル化、DX
- スタートアップ企業が少ない
- 高齢化と人口減少

我々の共有する「社会貢献」「地域貢献」とは？

誰でも情報通信技術を使いこなせる社会
地域全体がつながりあえる社会の実現
従業員が楽しく生き生きと働ける会社
誰もが成長し、挑戦が称賛される会社

フォネットの課題

- 新事業への更なる挑戦
- 人事教育制度
- 情報共有／シナジー
- 生産性向上／デジタル化

上記から導き出される「BACK TO BASICS」の内容は？

- ▶▶▶ “「人」を大切にする”を 実践できる教育制度の確立
- ▶▶▶ 新たな将来性を 生み出すための挑戦
- ▶▶▶ 情報共有と生産性向上を追求
- ▶▶▶ 若者が就職したくなる 挑戦的な企業

中期目標の概要

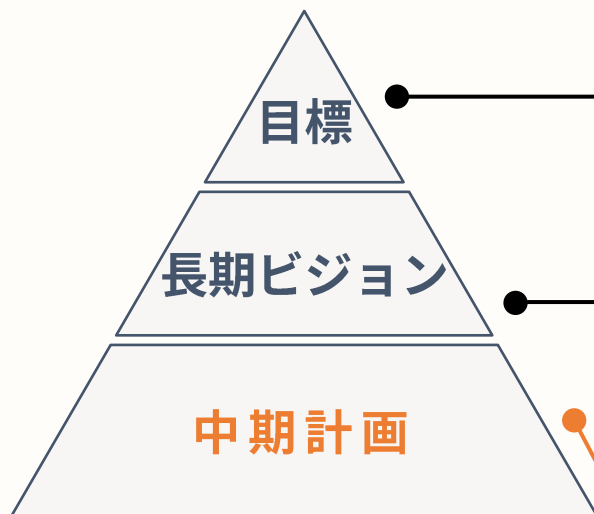
世界でいちばん人を幸せにする会社

BUILD A SOCIETY WITH NO DIGITAL DEVIDE
デジタルデバイド（情報格差）のない社会をつくる

3つの軸で
考える

BACK TO BASICS

原点に立ち返り、
その上で新たなステージに挑戦する



BASICS

我々の原点【人】

- ・ 従業員の成長
- ・ お客様第一主義
- ・ 地域の情報リテラシー向上

従業員の成長を促進し、AIにはできない「お客様満足度」の向上を目指し、基盤である『お客様第一主義』を実行する。

RENEW

ビジネスの見直し

- ・ 継続収益事業の立て直し
- ・ 地域貢献事業の強化
- ・ 他社との協業

減少しつつある継続収益事業の向上を目指す、独自新商材の取扱いの開始。同時に地元の他企業様との協業を図り、新しい情報通信技術を最大限に活用する。

PROMOTE

ワンランク上へ

- ・ 新事業の安定化と新たな挑戦
- ・ 情報共有と効率化
- ・ 企業風土の形成

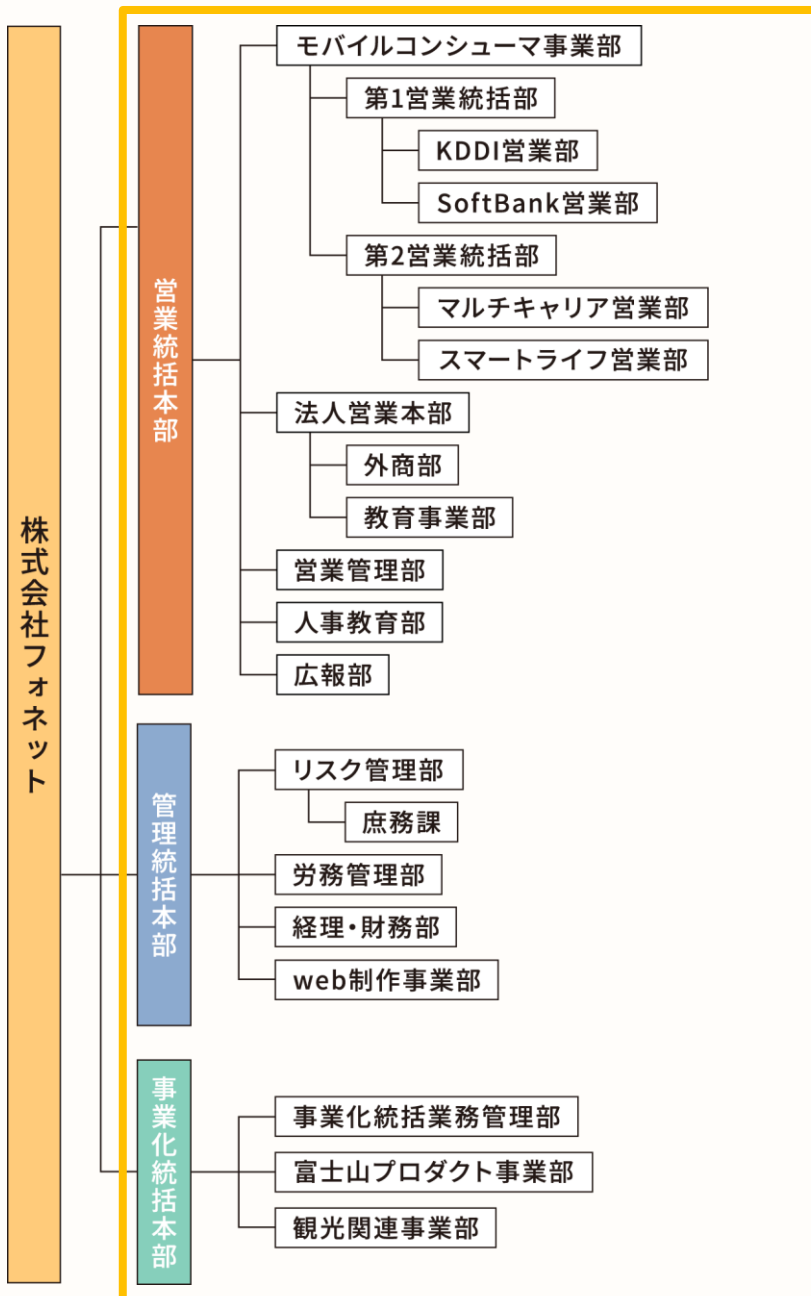
柱になる事業の安定化と新しい種を撒く。同時にDXを推進し、情報共有および効率化を実現し、部署間シナジーを強化し、企業風土の形成を促進する。

中期数値目標(KGI)と各種KPI

▶ KGI	2025 年度	2026 年度	2027 年度
残業時間の減少	-8%	-11%	-14%
各種研修開催数 ※) 2023年度より累計	100回以上	200回以上	300回以上
従業員給与上昇率	1.5%以上	2.0%以上	3.0%以上
継続系収益の上昇	4%以上	8%以上	12%以上

▶ KPI
・ 2025年度にDX人材育成「MENTER」を導入し、従業員受講率98%を達成 → 各種研修開催
・ DX委員会内でのシステム開発を最低3個開発する → 残業時間の減少
・ 新商品開発を5個 → 継続系収益の上昇、従業員給与の上昇率
・ 2025年内に「DX認定」を取得

中期目標に向けて



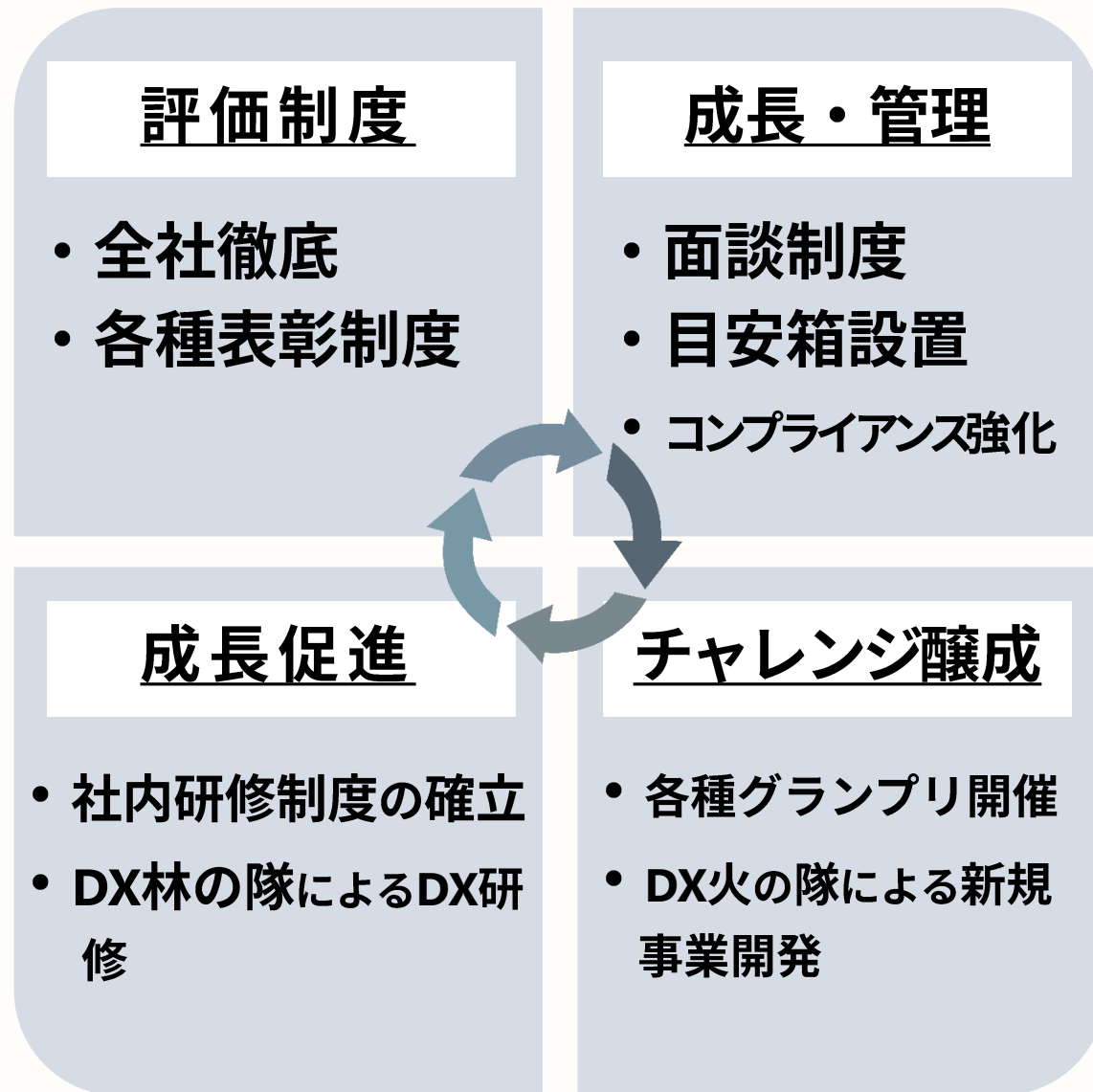
DX風林火山は各部署を横断する組織

▼各委員会が事業部との橋渡し・つなぎ役を担う

各部署への落とし込み／各部署の意見等をヒアリング・まとめる／DX推進の実行等



中期目標【1】 原点



我々の原点【人】

一人ひとりの成長を促進し、
「お客様第一主義」を実現する

**「お客様第一主義」
の徹底**

独自化

- ・ オリジナルサービスの確立
- ・ 新しい雇用体系の実施
- ・ 新事業の確立

地域貢献

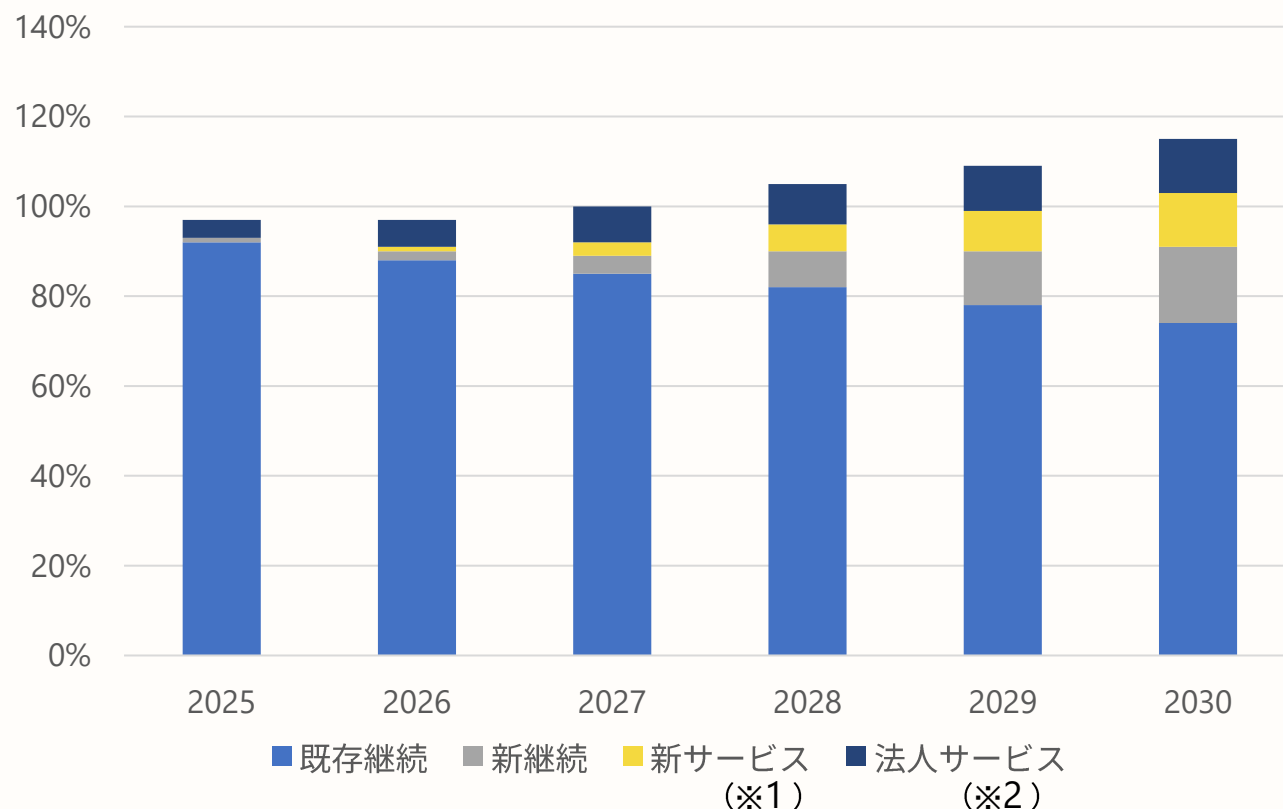
- ・ 地域企業のDX促進
- ・ 高齢者の情報リテラシー向上

中期目標【2】ビジネスの見直し

2 ビジネスの見直し

我々のビジネスの軸である「継続収益事業」を強化する。
また、個人向けだけではなく、法人関連の継続強化を狙う。
他社との協業を模索し、最新技術を地域に展開し、DXを図る。

事業収益の内訳



◆ 継続事業

【個人向け新サービスの提案】

サポートサービス (※1) / シニア向けサービス

【法人向け継続サービス (※2) 強化】

ペイメントサービス / SNS運用サービス / DX推進サービス

◆ 他社協業

- スタートアップ企業との協業と展開
- 異業種とのコラボによる地域貢献
- 県内企業独自アプリ、システムの提案と浸透

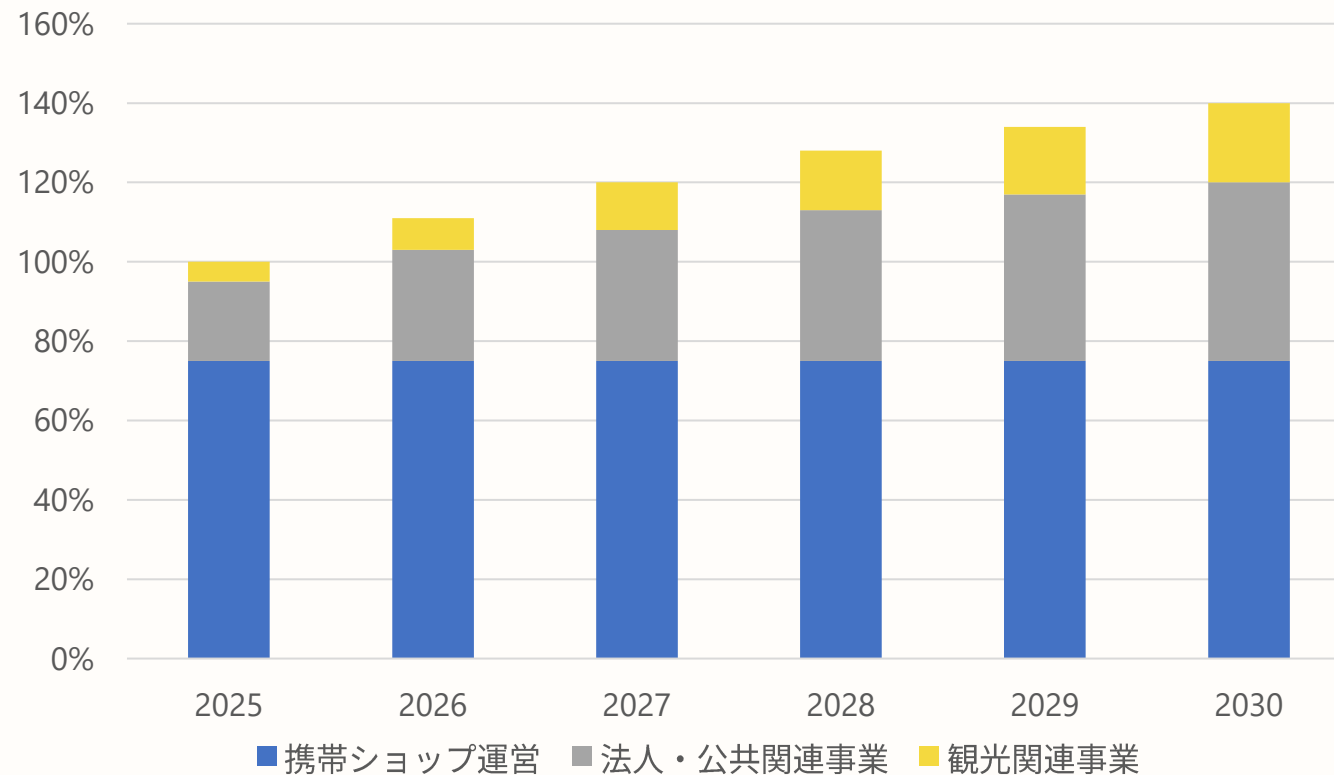
中期目標【3】ワンランク上へ

ワンランク上へ↑

新事業強化に伴い、収益構造の変化。2030年度までに既存事業と新規事業の割合を1:1とする。

社内に蔓延する無駄な作業をなくし、よりスマートな管理体制に。情報共有の強化と共に変革を行う。

事業別収益割合



◆ 新規事業の安定化

- 各部署新商材・サービスの開発
- 部署間の協業体制強化
- 責任者の育成

◆ 情報共有 & 業務効率化

- 各部署の提案強化 & 属人化の撤廃
- RPA & 新システム利用強化
- 会議の見直しと評価、仕組の全体定着化

基本戦略とそのために実施すること

フォネット事業全体に起こす3つの変化

深化

Strengthen

**事業の深堀り
より深く顧客との関係性を強化**

- ショップ運営事業（携帯ショップの運営）
- 法人事業（法人営業）
- 教育事業
- 観光事業

進化

Upgrade

**事業のアップグレード
既存サービスの強化**

- ショップ運営事業（携帯ショップの運営）
- 法人事業（法人営業）
- 教育事業
- 観光事業
- 上記を中心とした全事業

新化

Renovate

**新規事業
または、既存事業の刷新**

- 広告事業
- 法人事業（法人営業）
- 観光事業
- 新規別事業

基本戦略【1】 深化

※ 各事業部の事業詳細についてはp.9を参照

深化

Strengthen

事業の深掘り、顧客のLTVを考え、より深く顧客との関係性を強化する 「お客様第一主義」を追求し、地域のデジタルデバイドをなくす

※ LTV... 顧客生涯価値（Life Time Value）

：ある顧客が自社の利用を開始してから終了するまでの期間に、自社がその顧客からどれだけの利益を得ることができるのかを表す指標

モバイルコンシューマ事業部

顧客との新しい接点を作り出し、地域の情報リテラシーの向上に貢献する。

● 新しい顧客管理システムの構築

- ・ Compass(顧客管理システム)の活用
- ・ スマホ教室の実施

● 新しい継続サービスの開発

- ・ シニア向けの新サービスを開発
- ・ デジタル遺産管理などのサービスを開発

● 人材育成の強化

- ・ 人事教育部による研修の仕組化

外商部

地域の中小企業に向けて、デジタル化導入を促進し、各企業の生産性向上に貢献する。

● DX商材の提案強化

- ・ 顧客の生産性UPに繋がる商材の取り扱いと提案力の強化

● 顧客管理とリテンション強化

- ・ 名刺管理ソフト（SanSan）等の導入

● 顧客第一主義

- ・ HPやSNS等による情報発信強化

教育事業部

教育機関や中小企業に向けた「人材DX商材」の開発と展開

● 社内DX委員会の実行

- ・ 社内のリテラシーの向上と各部隊によるDX推進

● DX人材商材の開発と展開

- ・ 社内の経験を生かした「DX人材育成商材」を開発、展開する。

● 教育機関向けICT支援強化

- ・ 更に先を見据えた支援の提案

観光事業

訪日外国人観光客増加に伴い地域連携強化

● 訪日外国人観光客向け旅行の開発

- ・ 山梨を生かした企画旅行の開発

● 店舗運営の強化

- ・ 一人一人のレベルアップと効率化の実施

● 他社と連携した体験施設の開設

- ・ 着物や書道等の日本文化が体験できる施設の開設

基本戦略【2】 進化

※ 各事業部の事業詳細についてはp.9を参照



現状を見直し、抜本的改革に挑戦する
フォネットの新しい形を作り上げる

全事業部対象

● DX委員会の発足と継続

DX風林火山として、各部署から代表を参加するDX委員会を発足し、会社全体としてDXに取り組み、効率化とリテラシー強化、新商材の開発に取り組む。

● 社内システムの統一化

DX委員会を中心に現状の課題を明確にし、現状にとらわれない新しいシステム（M365）導入を行い、仕組み化を目指す。

営業部門 モバイルコンシューマ事業部・ 外商部・教育事業部

● 人的流動の仕組み化

従業員の考え方や質の向上のため、事業部内の人材流動化の仕組みを作り上げる。

● 企業向け継続サービスの開発

中小企業や公共団体も含め、DX推進の継続的な支援事業を構築し、地域の情報リテラシー向上に貢献する。

● 顧客データの共有

各事業ごとに共通のデータベースを使用し、より効果的な営業を行えるようにし、地域のDX推進速度を上げる。

全事業部

● グループシナジー強化

各事業の商材、また 求めている人材や企業等を明確に共有できるようにする。
より素早い行動ができるような仕組み化を行う。

● 評価／給与関連の見直し

物価高騰等や人員不足に対応した評価や給与の見直しを行い、離職率の低下や満足度向上を目指す

基本戦略【3】 新化

※ 各事業部の事業詳細についてはp.9を参照



現状では行っていない新しいアクションを実施し、
新しい顧客とのつながり・地域とのつながりを見出す

広報

社外広報・広告代理業

● WEB広告、SNS広告の強化

現状の新聞広告やテレビ広告費の見直しを行い、WEB・SNS広告の強化をする。

● 地域の企業向け広告・SNS支援

地域の企業向けの広告支援・SNS支援を行い新しいつながりを見出す。

新しい地域密着商材

● 福利厚生を軸としたサービス開発

従業員満足度をアップさせるだけでなく、その先にある地域中小企業にも向けた「福利厚生サービス」を立ち上げる。
福利厚生の地産地消ともいえるサービスとし、地域の活性化につなげる

最新技術の有効活用

● AR技術

社内向け・販売向けに運用を開始し、いち早い拡大を目指す。

● AIを活用したスキルアップ

AIを利用し、営業関連の分析を行い、エース社員のノウハウを取得・共有し、従業員の成長を促す。

【挑む】 — 常にアンテナを高くし、新しい事業に挑戦し、種を撒き続ける —

基本戦略のまとめ

深化

Strengthen

顧客のLTV (LifeTimeValue) を考えた新しい提案

進化

Upgrade

**現 評価・仕組みの方向性を明確にし、
更に強化する**

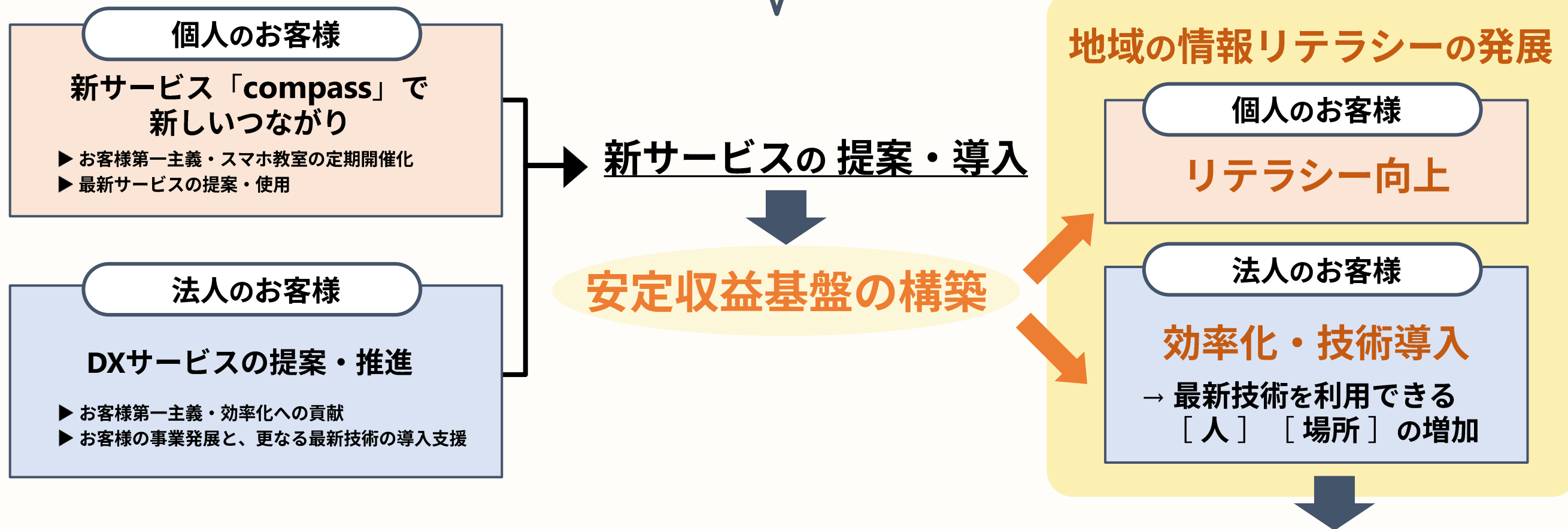
新化

Renovate

新手法・新商品・新技術

今後の事業展開 ①

新サービス × BASICS × 最新技術 = デジタルデバイドをなくす



デジタルデバイドの減少 → 地域課題を地域で自律的に解決

今後の事業展開 ②

新・地域貢献

訪日客 へ向けた 「観光事業」の取組み

- ▶ 他社と協業して海外で営業を行い、新しい観光に取り組む
- ▶ 個別の新サービスを作り上げ、各サービスをWEBを利用し展開する
- ▶ 「富士山県」ウェブサイトへの国外からのアクセス数増加に取り組む

地域のDXを推進

- ▶ 自社のノウハウを商品化し、「人材のDX」を軸としたDX商材の開発を行う
- ▶ 教育機関のICT支援を先を見据えた提案を行い、実行していく

福利厚生サービス

- ▶ 地域の店舗や企業を中心とした企業に属している従業員が利用できる「福利厚生サービス」を開発し、他企業にも利用できるサービスとして展開する。

地域密着型支援の先にある地域貢献を目指す

顧客接点の改革

▶ 携帯電話ショップの見直し

地域接点の見直し

販売拠点の見直し／現状店舗の再構築
売上・人員・ドミナントを軸に検討する。

接点商材の見直し

サービス提案の強化

スマートフォンの普及率は飽和状態である。我々はお客様に新しい価値観の提案ができるように教育を行い、他社との差別化を図る。

顧客との初期接点の見直し

簡易接点の強化

AI等を有効活用し、簡易接点の強化を行う。また、SNSやHP等のWEB媒体も強化し、来店前の接点の強化を図る。

▶ マーケティングの見直し

ホームページのリニューアル

現状のホームページのリニューアルを行い、個人のお客様・法人のお客様に向けて新しい形のマーケティングを実施する。

年代別知名度に応じた接点強化

現状の年代別フォネットグループの「知名度」に応じて、接点強化を行い、半期に一度の調査を実施・PDCAを回し**現状の知名度53.6%を65%以上にする。**

広告費全体の見直し

現状の広告費全体を見直し、SNS・WEBの広告費を増加し、**新しい形のフォネットグループのマーケティングを確立する。**

社内の今後について

効率化 = 業務排除 = 「悪」という風習の打破

圧倒的DX

情報通信業界に身を置いているが、未だ足りていないDXをより推進していく
プロジェクト立ち上げ→システム導入→運用ルール確立→実行

少人数管理体制へ

DXに伴い、管理業務の効率化 および 人数の最小化を図る
業務洗い出し → 目標人数決定 → RPA等の有効活用 → 他システム・DXプロジェクトチームとの連携

脱・属人化

最小人数管理体制に伴う業務洗い出しと同時にマニュアルの作成を行い、属人化している業務を一般業務へと変換させる

人材育成について

● 評価体制の構築

下記3点の強化を図り多様化に対応する

- ・ 部署間異動者の優遇
- ・ 主婦層の活躍の場の提供
- ・ 自由度の高い勤務体制の実施

● 自由度の高い働き方体制へ

社内資格制度の構築

- ・ 従業員が自分で選択できる給与体制を構築し、ES(従業員満足度)向上を目指す

● 社員教育の強化

各事業部を横断した教育制度の構築

- 現状の人事教育部をさらに強化し、社員の成長を促す
- ・ 理念の浸透
 - ・ 知識、技術の伝達
 - ・ 行動力の強化

● リスキリングできる環境整備

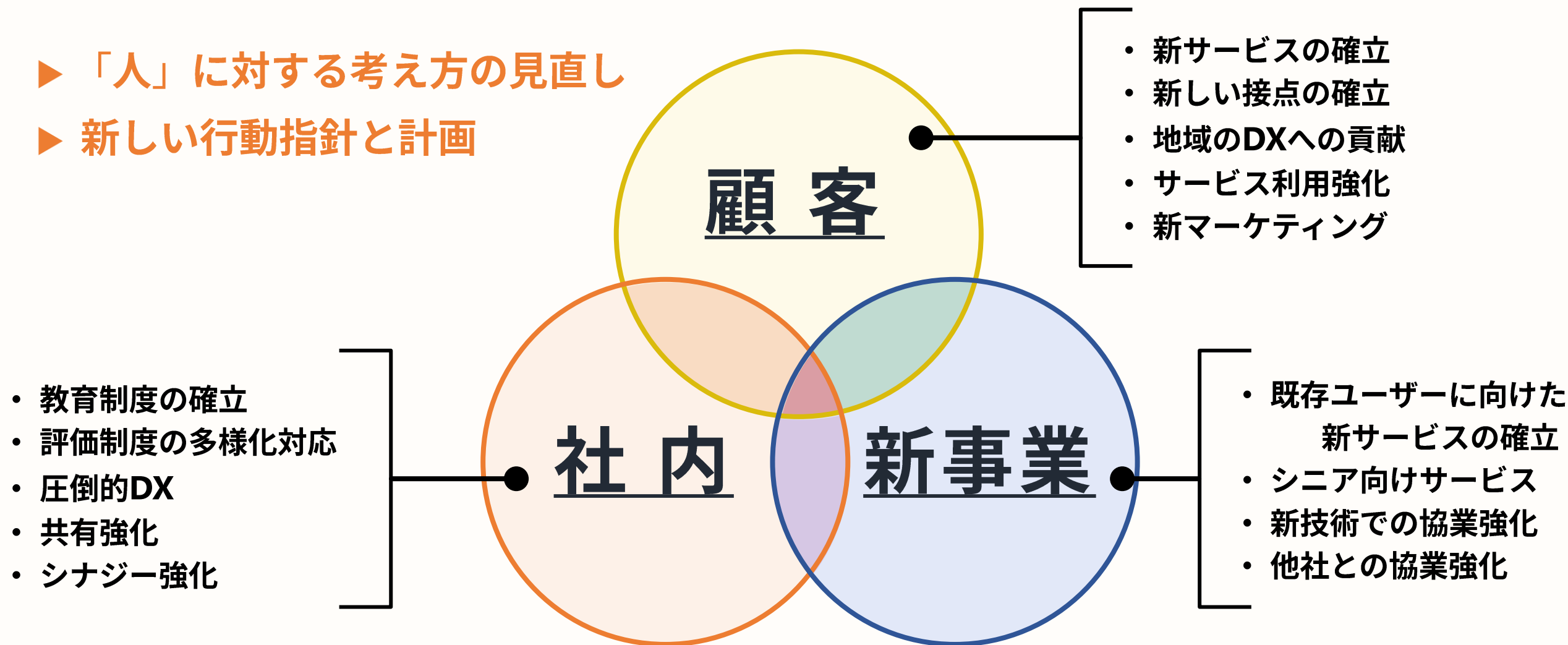
サイバー大学との協業やその他資格基準の明確化

- ・ 勤務×大学の確立
- ・ 国家資格等を保有した際の手当の実施
- ・ 新しい評価／給与体制の整備

【チャレンジ精神】の醸成 および 発揮できる機会の提供

中期戦略まとめ

- ▶ 「人」に対する考え方を見直し
- ▶ 新しい行動指針と計画



目標：地域のデジタルデバイドをなくす

フォネットグループの紹介

2025年 8月現在

株式会社 クリエイト

各種コンサルティング、グループ管理部門

□ 企業概要

- ・資本金 20,000,000円
- ・創立 1991年 7月 3日
- ・代表者 清水 栄一
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 フォネット

ケータイショップ「フォネット」、
auショップ等 運営

□ 企業概要

- ・資本金 51,120,000円（資本準備金含む）
- ・創立 1998年 5月15日
- ・代表者 清水 栄一
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 ポート

ケータイショップ「フォネット」、
SoftBankショップ等 運営

□ 企業概要

- ・資本金 20,000,000円
- ・創立 2000年 5月11日
- ・代表者 上田 昌之
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 オービーエム山梨

auショップ 運営

□ 企業概要

- ・資本金 32,340,000円（資本準備金含む）
- ・創立 2010年 7月 5日
- ・代表者 稲山 悟史
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 タノシイト

コンテンツ取次事業

□ 企業概要

- ・資本金 39,000,000円
- ・創立 2006年11月27日
- ・代表者 稲山 悟史
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 フリート

人材派遣業、人材育成、求人アウトソーシング

□ 企業概要

- ・資本金 20,000,000円
- ・創立 2004年12月27日
- ・代表者 清水 栄一
- ・所在地 山梨県甲府市住吉2-1-16

株式会社 スマート

インターネットコンテンツ企画、制作、運営

□ 企業概要

- ・資本金 11,000,000円
- ・創立 2006年 8月31日
- ・代表者 保坂 得孝
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 Jバウンド

観光支援、インバウンド事業

□ 企業概要

- ・資本金 20,000,000円
- ・創立 2011年 3月15日
- ・代表者 清水 栄一
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 RI's

イベント企画運営、定期刊行物・印刷物の企画、制作

□ 企業概要

- ・資本金 3,000,000円
- ・創立 2011年 3月 3日
- ・代表者 加藤 広仁
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 PATIC TRUST

AI顔認証カメラ・映像解析システム 企画、開発、販売、保守事業

□ 企業概要

- ・資本金 30,000,000円
- ・創立 2018年11月21日
- ・代表者 丸山 哲央
- ・所在地 山梨県甲府市下石田2-10-6

株式会社 AIO

山梨のジュエリー専門サイト企画、運営

□ 企業概要

- ・資本金 20,000,000円
- ・創立 2019年 8月 8日
- ・代表者 松本 一雄、清水 栄一
- ・所在地 山梨県甲府市相生2-9-10

フォネットグループ
PHONET GROUP

