

全業種向け 3年後の“売上”2桁成長に自信がない企業様ご参加ください！

2020年以降も、持続的成長を可能にする
成熟・衰退業界・不人気産業でも、“売上”2桁以上伸びている会社の経営戦略

ご好評につき追加開催決定！

会社を変える リブランディング

「会社」と「社員」が“元気”になる
持続的成長する会社に生まれ変わる方法！



株式会社ダブルツリー
ホールディングス
代表取締役・林 和樹氏

くるま事業だけの会社から
ワクワクする新規事業も手掛ける
ホールディングス体制へ！

求職者がみたら、思わず
「面白そうな会社だな」と感じる
WEBへとリニューアル



“リブランディング”
に投資したら、
会社が変わった!!

- 会社が成長し続ける体制になった（親族以外の経営者輩出）
- 営業利益率が高い・成長事業をスタート
- 採用困難時代に、県内人気企業TOP10へランクイン
- 会社のブランディングができる新規事業に参入
- 採用競争に大きな差が出るブランディングツール

実話

だが、その道のりは困難だった。。
誰にも言いたくない、飛躍のヒストリーは、こちら→

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 地方成熟業種でもReブランディングで二桁成長×高収益化を実現 お問い合わせNo. S057719

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当：櫻田（サクラダ）

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

WEBからもお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.を入力ください。」→

057719

会社を大きくする

社員を幸せにする

社会に役に立つ

本当は、そんな理想からの事業継承だった
本業の業績は、安定していた
採用もそこそこ上手くいき、安心していた
このままハッピーエンド・・・と思っていた

しかし、
気が付けば風向きが変わっていた。

徐々に売上の成長が止まり
社員の退職者が増えてきた
同業もみな同じようなこと言っている
やっぱり、2020年から大変革なのか

でも、よく見ると中小企業だけど
なぜか売上・利益が“ギネス記録の過去最高”
さらに、新卒採用で人気な企業がある
そして、メディアにも取り上げられている

あれ、出遅れている？ いや気のせいだ
そうだよな。そんなわけないよな

2019年 最新業績アップ事例

会社の変革ストーリー

～「会社」と「社員」が“元気”になる持続的成長する会社に生まれ変わる方法～

停滞しつつある本業

中古車販売店を創業して48年。
創業社長の父がはじめた事業だった。
某ディーラーで勤務後、事業継承するために、
実家に帰り、一気に業績を伸ばした。
時流もよかった。
破竹の勢いで出店し、売上県内トップクラス
まで上り詰めた。多くの同業者の経営者が見
学を訪れ、社員も「注目されている会社」と自
信をもった。
だが、注目されるからこそ良く思わない会社も
あり、様々な困難があった。
それでも成長させたことに、自信があった。

しかし、業界が変わろうとしていた。
大手自動車メーカーは、新車をつくる会社から
モビリティ企業に生まれ変わる。
そのくらい業界が大変革する時代となった。

自社の業績も、伸び率が鈍化してきた。

後継者の葛藤

事業継承は、必然的に訪れ、専務から
「代表取締役社長」の肩書に変わった
嬉しさ以上に、不安を抱えていた。
会社を伸ばしたのは、創業者の父の功績が
大きい。父に付いてきた古参社員も多い。

そんな会社をこれから引き継ぐ。
どんな方向性で会社を歩ませればいいのか。
このままで良いとは、思わないが
打つ手が少ない。成熟業界の悩みである。

どうにかして、打開策を見つけなくては。
そして、事業継承をして会社がこう変わると
示す戦略を作り直す必要があった



想像すらしてない提案

そんな時、
新卒採用の県内人気企業ランキングを見た。
そこには、創業108年・業界が成熟しきっているにも関わらず、県内TOP10に入っていた。
「こんなことあるのか。。」と目を疑った。
その会社は、「事務機器販売店」から「ワークスタイル想像提案業」に生まれ変わり、会社自体もリブランディングされていた。ロゴ・HPも変更しメディアにも取り上げられていた。

「うちの会社も変わらないといけない」

そんな時に、以前からお付き合いがあった船井総研からある提案が来た。
「中古車販売店」から「県内最大級のメガベンチャー」に生まれ変わろうと。
提案の内容は、2030年に向けて、様々な成長事業を立ち上げる会社を新しく作り、ホールディングス経営をしましょうだった。
合わせて、ロゴ・HPも刷新しましょう。

偶然にも、複数のことが重なりビックリしたが
なぜか、ワクワクできる自分もいた。

確かに、これから会社をどう成長させていくかと聞かれると、新しいエリア出店するか、同業界のビジネスを手掛けるしか選択肢がなかったからだ。

会社の大改革

ここから会社の大改革がスタートした。
まずは、2030年までの戦略を決めること。
新しい会社のビジョンを設定することだった。
今までは、同業界の中で圧倒的な1番企業を大義名分にしていて、つまり、年商100億円。
そこから、“100年続く会社”に生まれ変わることにした。そして、親族経営の見え方も刷新した。
ホールディングス名から“公的な企業”に見えるように変更をかけた。

そして、新しいグループ会社は、古くから在籍し会社の業績に大きく貢献したエース級の社員を既存事業から引き抜き、新しい会社の設立を決めた。はじめての新規事業、少しでも負荷がかからない様に、フランチャイズを活用して、事業の成長スピードを上げられるようにした。

自動車業界は、土日出勤が基本。
企業イメージを変えるためにも、土日休みの新規事業として人材関連のビジネスも同時に模索した。

正直言えば、不安。
経営者としてもこれから学んでいく必要がある中で、ホールディングス経営・新しい事業等々困惑していた。そんなときに・・・

兆し・・・

地元の観光地エリアから空き物件の話がきた。今まで、郊外型の出店が多く、観光地の空き物件を聞くことは、なかった。

早速、その物件を見に行くと、想像以上の旅行客が訪れている。長くこの街に住んでいるがここまで観光需要があることに驚いた。そして、物件も観光エリア内の好立地であった。

そこから物件を探すのに本気になった。これまでの事業の固定観念を無くし、大型ショッピングセンター、主要駅ナカ、交通量の交差点などを中心に物件依頼をかけると、ポツポツ案件の話がきた。

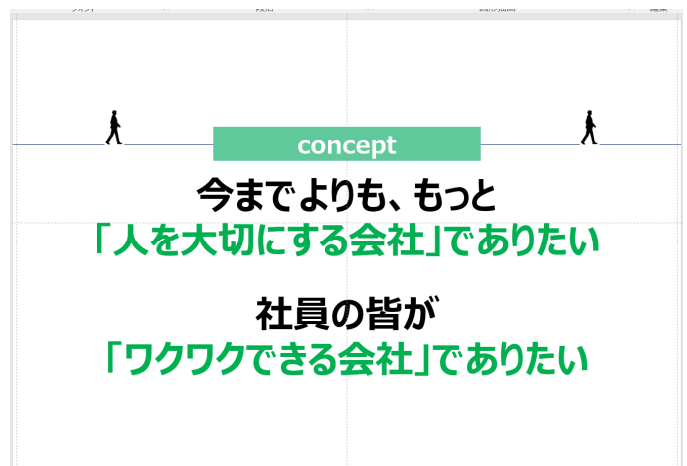
一気に成長事業の出店計画を完成した。

これなら新法人年商10億円は、狙える範囲であると察することが出来た。また、“成長”事業を軸に新規事業を選定していたため、毎年の売上伸び率・営業利益率は、本業の自動車業よりもはるかによかった。これでグループ経営（ホールディング経営）になれば、新卒学生にも興味をもたれやすく、現在のスタッフも“新しいキャリアが増え、喜ぶのではないか”と思えた。

よし、これを12月の経営方針発表会で説明しよう

社員からの大反響・・・

12月に開催している経営方針発表会。今期の振り返り・来期の目標が中心だったが今年、「中長期事業ビジョンfor 2030」をタイトルで60分間講演することを決めた。新しくビジョンを刷新した。



グループ会社名の由来を説明し、新規事業を取り組み会社をリブランディングしていく過程を説明した。全て終わった後の質疑応答。社員には、どのように伝わったか不安ながら結果は、大反響だった。「どうすれば新規事業のメンバーに参画できるのか」や「具体的に考えている新規事業を教えてほしい」など想像以上の手ごたえだった。

エピローグ

休む間もなく、次のテーマがはじまっている
「社長これからが本番です。」

次は、新卒採用で県内人気企業TOP3」
すなわち、県を代表する会社になる。

そのためには、観光地・駅前にも積極的に新規
事業を仕掛けていかなければならない。

【岡山 倉敷美観地区】



この消費税が増税してから自動車業界は、
後向きな話しか耳に入らないが、
うちの会社は、攻めに転じていると感じた。

半信半疑でスタートした会社のリブランディング
だったが、周りの景色がまったく違って見える。

林社長は、思った。

「日本や業界は、あまり関係なく、
1歩目の行動をどこの会社よりも早くする。
それは、経営者本人次第であるということ」と。

今からの楽しみは新卒採用活動で、
会社の明るい未来を講演できること。

既存業界に囚われずに、
「会社を大きくしたい」
「社員を幸せにする」
「社会に役に立つ」と掲げた目標に
自然に向き合えていることが楽しく思っている。



どうすればウチの会社も こんな風に伸ばせるのか？

2030年でも持続的成長を可能にするリブランディングを解説

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
グループマネージャー

吉田 創

株式会社船井総合研究所に新卒で入社。
入社以来、様々な業種・業態の中小企業様へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は500を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「経営品質診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。

そのあなたの疑問にお答えする前に1つおたずねしたいと思います。今年の業績は、いかがでしょうか？

10月から増税となり、景気に左右され業績のブレ幅は想像の範囲内ですか？まずは、粗利の伸び率で対処法をお伝えいたします。

●粗利が前年比130%以上伸びている会社様

数字上、一見問題ないように思えますがこれは過去の貯金かもしくは業界の伸びているケースが多いです。たとえば、元々1番店レベルで経営をしていたため、下支えとなる顧客数が多かったり長らく新卒採用中心に、若い社員が育ってきて実力をつけてきた など過去の投資が実績に乗ってきた状態です。

●粗利が前年比100%～130%以上伸びている会社様

この実績で「伸びている」などと安心してしていると危険です。このような会社様は、現在のビジネスモデル限界点が近いです。ビジネスモデルには、旬があり、年々獲得シェアが上がっています。そうすると、知らず知らずのうちに伸び率が鈍化していきます。また、経営者ご自身がまだ現場から離れることが出来ておらず、右腕が複数人いないケースが多く、業績が下がり始めるとより経営者の時間が無くなることが見受けられます。

●粗利が前年比100%以下の会社様

間違いなく、戦略そのものに問題があります。既に前年より伸びてない＝消費増税の時流に乗れてません。戦略がまるっきり当たっていない、もしくは対策が遅れている結果です。あるいは、経営者であるご自身に原因があります。

ひとつしたらご自身でも認識されているかもしれません。

この機会にしっかり現場を再チェックし、競合店・モデル店を見て回り軌道修正をする。

このような経営者の心の声を“少しでも”解決できればと思い、

最新事例として今回このようなセミナーを開催する流れになりました。

ただ、このご時勢なので、どの会社も参入して上手くいくわけではありません。

このDMが届いているあなた様は、選ばれた運が良いお客様であるということです。

今回お伝えした事例企業以外でもリブランディングが成功している企業様がいらっしゃいます。ここではほんの「一例」だけご紹介します・・・

さらに詳しい内容は **3月27日・東京セミナー**で!!

会社を変えるリブランディングの成功に導くポイントをお伝えいたします

～**リブランディングに成功**している企業に見られる「**10のルール**」とは?～
(※注意: 以下10のルールのうちどれか1つでも欠けるようでは、成功しません※)

① 会社のミッション・ビジョン・行動指針は、作り直す

- 2030年に向けて会社を変えるためには、存在意義から作り直すことが重要です
棚卸の仕方のコツ、時流にあったキーワードなどを紹介します

② 新しい事業は、絶対に時流適応事業を選ぶこと

- リブランディングに必要なのは、新しい事業。市場が伸びていないものは、どんな理由があっても選ばないことです。具体的に選ぶべき新規事業をご紹介します

③ ホールディングス経営は、新規法人設立からスタートする

- ホールディングス経営は、リブランディングに必須。その場合、新規事業を新規法人を立ち上げることを決めることです。無理なく、ホールディングス経営をスタートするコツをご紹介します

④ ロゴ・コーポレートサイトを作り直す

- 会社が変わったと思えるのは、ロゴやコーポレートサイトなどの見た目を変えることが大事です
作り直すときに、気を付けるべきポイントやサイトイメージをご紹介します

⑤ まずは人材採用の仕組みを作る

- 「そもそも採用人材が少ない事業の検討」・「応募人数が集めやすいハイイメージ事業の検討」・「人材採用ビジネスの検討」といった、『採用ファーストな事業案検討する』方法をご紹介します

⑥ 中期経営計画は、10年間の計画づくり方

- 中期経営計画は、たとえ本業事業の業績が悪化したとしても、心が折れることなく新しい会社づくりに向けたリブランディングを可能となる、その具体的な作り方をご紹介します

⑦ 既存事業の革新は、忘れないこと

- 新規事業をはじめると、経営資源が動くことで注目が新規事業に向きます。しかし、その場合既存事業がより急激に停滞します。成熟業界でも出来る革新の方法をご紹介します

⑧ 金融機関・不動産会社に自社ビジョンをPR

- キーワードは「人材付きM&A」・「居抜き開業」・「好立地好物件の確保」
有望な情報を集めるための方法をご紹介します

⑨ 地域貢献×新規事業が未来をつくる

- エリア内で展開可能な事業案を考え、「複数事業展開で地域シェアを抑えにい」地域貢献型事業拡大手法こそが、中小企業にとって成功しやすい事業拡大パターンをご紹介します

⑩ 全社の方針発表として、成長ビジョンを伝える!

- なぜ自社は新規事業に取り組むのか? いつまでに、どんなコンセプトで事業拡大をしていくのか? ビジョンを経営幹部のみならず全社に発信する方法をご紹介します

このようなテーマに絞り込んだセミナーを開催したには、理由があります。
それは、もう既に隠れた企業競争は、始まっており消費税増税を皮切りに、消費減退も加速
していく中で、少しでも早く準備をすることが大切です。



下記チェックリストに2つ以上該当する場合、 貴社にとってリブランディングを検討べきタイミングです！

過去
↓
現在

- これまでの10年間は、紆余曲折しながらも売上は比較的安定に推移してきた。
- 地域内、商圏内にいる同業種と比べると、売上高が一番大きいと思う。
- 2025年以降、人口減少傾向を考えると、既存事業の業績にはやや不安を感じている。
- 昔のような成長意欲・出世意欲をもった人材が少なく、その点が不満だ。
- 既存事業の規模の拡大がひと段落しており、成長イメージが持ちづらい。
- 組織に閉塞感を感じている（組織にマンネリを感じる）。

未来

- これから先10年間、どうやって事業を成長させていったらよいか、漠然と不安だ。
- これからの市場トレンドを踏まえると、今の事業を息子に引き継ぐのは不安である。
- 事業承継を考えているが、「次の10年成長事業」を作ってから、引き継ぎたい。
- 従業員を惹きつけられるような、ワクワクするような経営方針を発表したい。

【リブランディングのタイミングとは？】

2020年 がベストタイミング!!

理由1

10億円規模の事業へ
育てるために要する期間
は3~5年が目安。

理由2

2025年以降、団塊世代の
高齢化等により、日本国内で
の景気減退が懸念される。

理由3

2020年は、東京で開催され
る国際大会が景気を後押し。

景気減退が起こると懸念されている2025年(※2025年問題)までに、次の成長を支える事業を確立しておきたい。且つ、2020年までは東京で開催される国際大会による景気の後押しが期待できる。それらを考慮すると、2020年の経営に余裕がある今のうちに、「これからの会社をリブランディングをする」のが成功のセオリーとなります。**10年後の勝ち組は、現在から新規事業の選定・組織作り・企業をホールディングス化**することで、いつでも変化できる免疫をつけていると言っても過言ではない。

このセミナーを無視する 「メリット」と「デメリット」

「なーんだ。また経営者向けの、セミナーか・・・」と思われるかもしれませんが、実は大きな違いがあります。あなたの気持ち、わかります。

この時期、経営者の机の上には、案内のDMが沢山届いているでしょう。

またおそらくあなたも、そうした何らかのセミナーに既に参加された経験があることでしょう。ですから、「またセミナーなんて」と思われるのは、当然です。このご案内を無視すれば、あとの文章を読まずにすむという時間的メリットも生じます。

ただ同時に、この案内を無視するデメリットもあります。

あなたもお感じになっているように、実際に成功した社長とその仕掛け人が一同に集まり、たった1日で学べる機会を失うことになります。

時代が急速に変化する中で、会社が変わるスピードをどう維持しつづけるのか？ この命題について、ぜひ本案内をきっかけに、お考えいただきたいのです。

一歩立ち止まったあなた様のために、このセミナーの価格をお伝えします。

あなたの人生を180度変えるかもしれないこのセミナーは、1名様 33,000円(税込)でご用意いたしました。

この安さゆえ、このセミナーは7日ほどで満席になるとが予想されます。2030年の指針となる本テーマに興味をもたれた、ごくわずかな経営者様にお会いできる日を楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
事業イノベーション支援部
グループマネージャー

吉田 創

追伸：「あとで考えよう」とレポートを置いた途端、7日間はあっという間です。今すぐ手帳を空けて、スケジュールをご調整ください。

記入してFAXを送る・・・これで運命が変わります。

船井総合研究所とは



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

<会社プロフィール> セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！
「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

開催概要

地方成熟業種でもReブランディングで二桁成長×高収益化を実現

| | |
|-------------|----------------------------|
| 開催日 | 2020年3月27日（金） |
| 時間 | 13：00～16：30（受付：12：30～） |
| 一般料金 | 税抜30,000円（税込33,000円）/ 1名様 |
| 会員料金 | 税抜24,000円（税込26,400円）/ 1名様 |
| 会場 | 船井総研・東京本社 |
| 問い合わせ番号 | 057719 |
| 申込に関する問い合わせ | 櫻田 |
| 内容に関する問い合わせ | 今（こん） |
| お問い合わせ電話番号 | 0120-964-000（平日9：30～17：30） |

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当：櫻田



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/057719>

開催要項

| | | | |
|-------|--|---|--|
| 日時・会場 | 日程 2020年 3月27日(金) 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分 | 開催時間 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より) | 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。 |
| 受講料 | 一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円) / 一名様 ※ご入金の際は、 税込金額でのお振込 をお願い致します。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります | | |
| お申込方法 | WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。 | | |
| お振込先 | 下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785702 口座名義:カ)フナイソゴウケンキユウシヨ セミナーグテ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。 | | |
| お問合せ | 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 今(こん) | | |

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

| | | | | | | | |
|---------------------------------------|------|----|----|--------------------------|----|---------------|--|
| 地方成熟業種でもReブランディングで二桁成長×高収益化を実現 | | | | FAX:0120-964-111 | | | |
| | | | | お問い合わせNo. S057719 | | 担当: 櫻田 | |
| フリガナ | 業 種 | | | フリガナ | 役職 | | |
| 会社名 | | | | 代表者名 | | | |
| 会社住所 | 〒 | | | フリガナ | 役職 | | |
| | | | | ご連絡担当者 | | | |
| TEL | | | | E-mail | @ | | |
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 | |
| | 1 | | | 2 | | | |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 | |
| | 3 | | | 4 | | | |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約したダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレート・コミュニケーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

