

最短・最速で100億企業＝上位1%企業になる方法がわかる！ 100億企業化セミナーシリーズ

第1講座 次の10年勝ち残るために必要な100億化の意義



- 成熟化し続ける日本市場において、次の10年先を勝ち残るために中小企業がすべきこと
- 地域を盛り上げ、牽引する中堅企業としてトップ1%である100億企業化が必要
- トップ1%。地域の有力企業化になることで、顧客や人財、資金が集まる

株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部 アカウントパートナー室 マネージング・ディレクター 鈴木 圭介

第2講座 地域密着・成熟業種でも、『新規事業』で再・成長

- 和歌山という地方商圏でありながら、売上130億を達成
- 独自の視点で新規事業立ち上げを多数創出し、既に本業のエネルギー事業の利益の30%近くを生み出す
- 「地域商圏内多角化（ライフサポート領域の拡充）」×「全国商圏展開」で、さらなる成長を目指す



株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部
事業イノベーション支援部
マネージング・ディレクター
吉田 創

特別ゲスト講師対談



I・Wホールディングス株式会社
代表取締役
岩本 勉氏

第3講座 地域密着企業が次の10年勝ち残る『100億企業化』の提言



- これから100億企業を目指す方に向けたパターン・事例紹介
- 地域密着企業の次の10年の成長戦略は「地域・多角化（ローカルコングロマリット）」だ
- 絵に書いた餅で絶対に終わらせない。次の世代へのバトンタッチに必要なロードマップの活用方法

株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 今 亮太郎

第4講座 自社に合う「100億企業化」の作り方

100億企業化を目指している経営者にいま知っておいていただきたい5つのこと

- ① ワクワクする未来を描くことが、スタートライン
- ② 優秀な人財が集まる会社へのロードマップ
- ③ 売上と共に、営業利益最大化が今後のキーポイント
- ④ 地域を牽引する新規事業が最重要であるワケ
- ⑤ 今日からすべき3つのギアチェンジ

株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部 アカウントパートナー室
マネージング・ディレクター

鈴木 圭介

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
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/095631>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



次の急成長の一手を
お探しの事業者へ

100億企業化シリーズ

シリーズ累計	
セミナー参加者 200名以上	満足度 96%

地域密着・成熟業種でも、

『新規事業』で再・成長

既存の倍以上/過去最高の
営業利益率を達成する

地域密着×成熟業種を経営する企業は、
この先の10年はどうような成長戦略を描くべきか？
その一つのキーワードである「地域コングロマリット化」に迫る

既存事業が成熟化し減収。
しかし、利益性の高い新規事業で再・成長！

【I・Wホールディングス株式会社の特長】

- ▶ 和歌山県で地域密着・多角化する**130**億円企業
- ▶ もととは石油卸、ガソリンスタンドで事業展開
- ▶ 事業の成熟化により一時は売上減少したものの、新規事業でV字回復を実現
- ▶ ここ4年間で4つの営業利益**20**%超の新規事業にチャレンジ
- ▶ 営業利益高は、新規事業立ち上げ前と比較して**30**倍に



I・Wホールディングス株式会社
代表取締役
岩本 勉氏

本紙限定 岩本社長インタビュー

次ページでは、I・Wホールディングス様の「再成長の秘密」を特別公開！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、
何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。

主催

地域密着・成熟業種でも、『新規事業』で再・成長

お問い合わせNo. S095631



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

Funai Soken

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・
お問い合わせNo・お客様氏名」を
明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(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。) → 095631

I・Wホールディングス株式会社・4代目社長 岩本勉氏 インタビュー

既存事業は成熟化し、売上は最盛期の約40%ダウン 新規事業を立ち上げないと、再・成長は無かった

岩本勉社長



船井総合研究所
(以下、船井総研)

創業は、私の曾祖父にあたる岩本秀吉が岩本商店として「石油事業」から創業し、私で4代目になります。**創業時から、石油やガスなどのエネルギー事業**を中核に、周辺市場の自動車関連事業も営んでおります。

ありがとうございます。岩本社長が4代目社長就任された2018年の状況を教えてくださいませんか。

岩本勉社長



はい。岩本石油グループは最高で約235億近くまで業績を伸ばしていましたが、**私が社長就任直前の2017年は145億近くまで減収**しました。

当時、石油・ガス卸やガソリンスタンドなどのエネルギー事業は、成熟化し、既存事業の成長に陰りが見えていました。

ただ、2018年4代目として社長就任した以上、**市場規模は縮小しても、会社としては伸ばしていきたい**と思っていました。**成熟化する中でも成長するためには、積極的に新規事業を立ち上げる必要性**を感じていました。

船井総研

中核事業の市場が成熟する中で、社長就任は多くの苦労があったかと思います。社長就任時の新規事業に対する想いを教えてください。

岩本勉社長



岩本家では、代々「何かの事業を立ち上げてきた歴史」があります。ただ「跡を継いだだけ」にはなりたくなかった、「**経営者なら、自ら事業を1つ以上立ち上げよ**」の意識がありました。そこで、社長就任前後から現在まで、**4つの事業を立ち上げ**ました。

船井総研

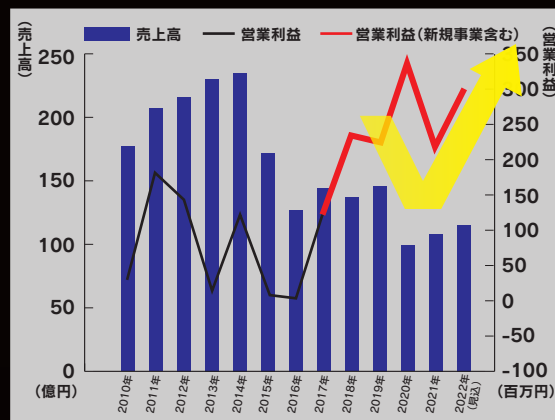
新規事業立ち上げは経営者の当たり前というカルチャーだったのですね。どのような軸で、新規事業を立ち上げたのでしょうか。

岩本勉社長



1つ目は、既存の**経営資源・成功体験が生かせる点を意識**しました。例えば、先代の「ガソリンスタンド・セルフ化成功事例」もベンチマークし、セルフ&省人運営発想・立地評価の目利きが活かせる事業を中心に探しました。2つ目は、ある事業を基点とし、「サイクルに組み込まれるもの」の内製化発想をもって取り組みました。最後に、理念でもある「安心できることが大前提。安かろう悪かろう、は良しとしない」。という考えで立ち上げました。中核事業が成熟化するいま、**自社の経営資源と成功体験をもとに新規事業を考えた結果、「地域コングロマリット化」に至りました。**

年代	グループ経営トップ	立上げ事業
1918~	1代目 岩本秀吉	石油事業
1958~	2代目 岩本 勲	ガス事業
1983~	3代目 岩本隆博	自動車関連事業 その他B to C事業
2018~	4代目 岩本 勉	???



4年間で挑戦した新規事業



地域密着・成熟業種でも、『新規事業』で再・成長する企業

I・Wホールディングス株式会社 (岩本石油グループ) の 地域コングロマリット成長戦略

岩本勉社長



船井総研

先代が形にしていたので、既存事業領域は他幹部に極力まかせています。**経営者である私のミッションは、会社としての収益性、付加価値UPにつながる「新規事業開発」と「事業ポートフォリオ管理」**です。中小企業においては、経営者が推進役となり、事業を立ち上げていくことが基本だと考えています。特に、新規事業人財の採用に注力しております。**情熱を持って「経営者が自分で口説く」ことが大切**だと思います。

やはり、新規事業は推進する人が大切で、そこに注力するということですね。新規事業を立ち上げる中で、どのようなことが見えてきましたか？

岩本勉社長

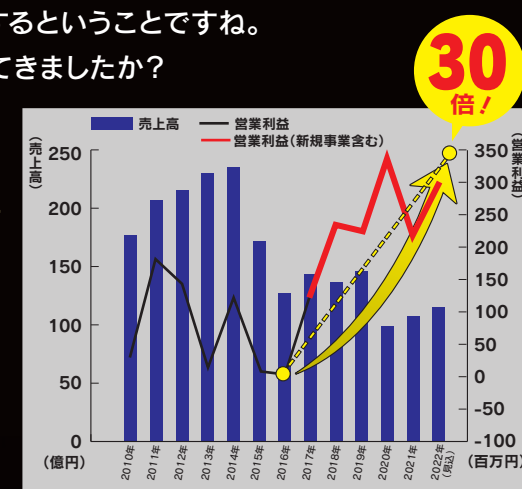


船井総研

コロナの影響はありましたが、業績は回復基調にあります。そして、**収益性の高い新規事業の収益がグループ収益を牽引し、収益は過去最高(新規事業立ち上げ前と比較して30倍)**になりました。

中核のエネルギーの先行き不透明な中、新規事業がグループ全体を牽引していきそうです。

この、4年間の中でわかったことは何でしょうか。



岩本勉社長



そこでわかったこととしては、**地方の成熟企業こそ、新規事業にチャレンジしていくべきだと確信**しました。新規事業を生み出し、**グループとして成長する絵が見える**と「**人が残る&育つ、売上も増える、既存事業にも好影響**」ができました。

これからも新規事業立ち上げにチャレンジし、岩本家ではなく、会社をチャレンジするカルチャーを生み出したいと考えております。既存社員のことを考えると、**ポストはまだまだ足りません。早く立ち上げていきたい**と思っています。

船井総研

成熟業種×地方商圏だからこそ、人財育成のためにも新規事業立ち上げは積極的にやることで、グループがいい方向性に向かうのですね。

最後に、今後のI・Wホールディングス株式会社のビジョンを教えてください。

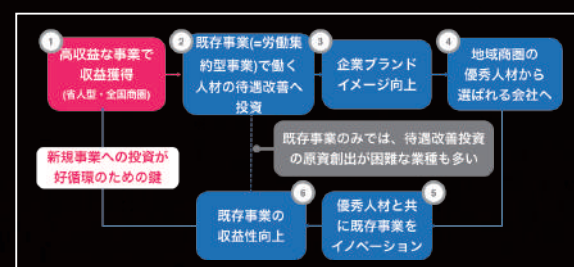
岩本勉社長



船井総研

これからの**中長期ビジョンは、全国商圏で展開できるビジネスで収益を稼ぎながらも、既存のガス供給の事業を通じて各世帯の「さまざまな情報」をもとに、ライフサポート領域の拡充させる「地域商圏内多角化」×「全国商圏展開」モデルの展開を進め、地域へ還元**します。

ありがとうございました。ぜひ、詳細をセミナーの中でも伺わせてください。



I・Wホールディングス株式会社から学ぶ グループ最高益を実現した新規事業の選定視点

既存事業が成熟化し、今後の成長に陰りが見えていた「I・Wホールディングス株式会社」。これからの時代を考えると、いままでの売上高を追うのではなく、収益性の高い新規事業に挑戦したことで、立ち上げ4年にして過去最高益を実現。改めて、I・Wホールディングス株式会社の新規事業の選定視点を5点振り返ります。

① 売上規模追求型ではなく、省人・高収益か

これからの時代は、売上だけでなく、収益性も意識。
労働集約ビジネスではなく、一人あたり生産性が高く・営業利益率20%以上ビジネスを選ぶべきです。

② これからも有望な成長市場に位置しているか

今後も成長する市場は限られており、他社と参入競争に勝たねばなりません。
経営者が情熱を持ってそして、スピード感を持ち、深く関与が必要です。

③ 人財吸引力のある魅力があるか

若手や優秀人材を集められる、採用に魅力的なブランドイメージの高い事業であることは必要です。
特に成長性や社会性、デジタル要素など、が入ってるのがポイントです。

④ 既存の経営資源・成功体験が生かせるか

市場が成長するからといって、自社が成功するイメージが持てるかが必要です。
経営資源や成功体験をもとに「ウチらしさ」が発揮し、成功できる事業か、見極めが必要です。

⑤ 中核事業を基点とした「サイクルに組み込まれる」内製化発想ができるか

④のうち、特に自社の中核の事業とシナジーがあるのかどうか、を意識する必要があります。
例えば、内製化発想が持てれば、コスト優位性を発揮でき、さらに収益性が高くなります。

100億企業化の戦略・I・Wホールディングス株式会社が歩む 「地域コングロマリット成長戦略」

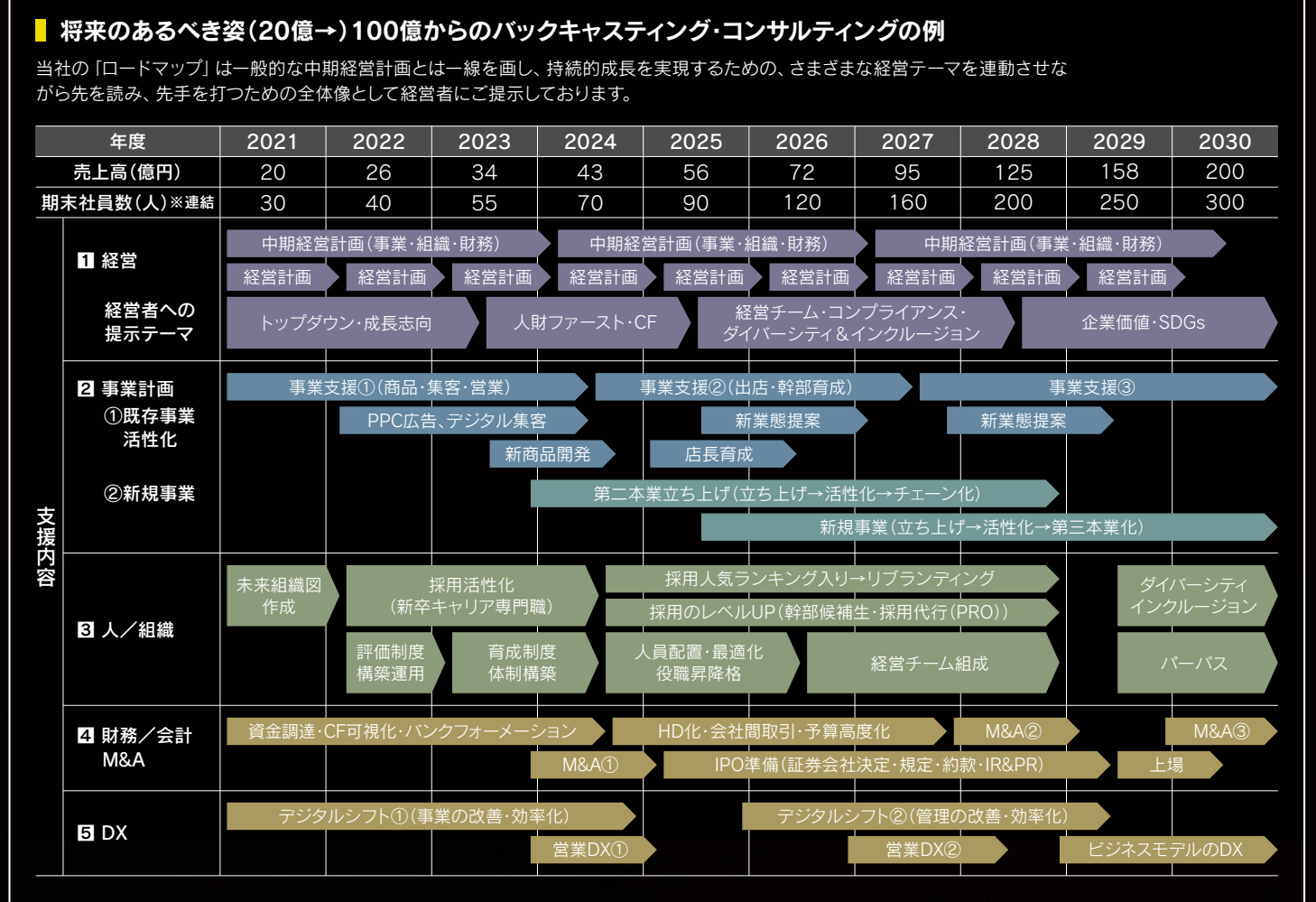
これからの成長戦略を考えるにあたり、大きく2つの視点として、「展開商圏（地元・広域）」と「展開事業（既存・その他）」があります。いままで地元商圏で既存業種で地域一番店だった会社のこれからの戦略として考えられるのが、地元商圏でその他の新規事業にチャレンジするルート3の「地域密着型コングロマリット企業」です。そのうち、今回のゲスト講師・I・Wホールディングス株式会社が取ったモデルは⑤の異業種混合型で新規事業を次々に生み出しております。成熟する市場と真ん中にながらも、成長し続ける「I・Wホールディングス株式会社」から、自社の今後の戦略を考えてみてはいかがでしょうか。



日本市場が成熟化する中で、新規事業を成功させるには 次の10年も成長し続けるためにロードマップが必要

今後、日本市場は成熟化します。次の10年も成長し続けるためには、あるべき姿とやりたい姿からバックキャストで描くロードマップがあったほうが、より確実に、より効率的に、あるべき姿を実現できると考えております。

特に地域密着で成長し続けるためには、顧客・人財・資金が集まる「業種トップではなく地域トップ1%・売上100億」を目指すべきだと考えております。皆様も次の10年成長し続けるために、100億企業へのロードマップを描いてみてはいかがでしょうか。



お陰様で2022年だけでも、多くの企業が10年ロードマップに取り組まれています



100億企業化＝日本の上位1%を目指されている経営者の皆様に向けて
必要な情報発信をしております。無料ですので、奮ってご登録ください。

100億企業化の事例

モデルの詳細はこちら▶



モデル①
ニーズ拡張型で
300億!

Vol.01

『サステナブルなFC展開が
未来を拓く』
株式会社イトアンドホールディングス



モデル②
サプライチェーン
統合型で
1,000億!

Vol.02

『会社が大事にする
「おせっかい」をテクノロジーで
実現、顧客満足度アップ』
株式会社物語コーポレーション



モデル③
付随拡張型で
200億!

Vol.03

「地域一番企業」から
「日本の上位1%企業」へ
売上10億～230億の軌跡
株式会社リパティ



モデル④
販路開拓型で
300億!

Vol.04

“超地域密着”と“多角化経営”
株式会社シアーズホームグループHD



メールレポート (週一配信)

お申込みは右記のQRコード▶



Funai Soken

100億 企業への道

成長を加速させるヒント
from 2billion to Xbillion

100億円を目指している経営者に向けたメールマガジンシリーズ【100億への道】を開始いたしました。

中小企業から中堅企業となるためのロードマップの策定・成長実行支援のコンサルティングを中心にさせていただいている、株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー室 鈴木圭介です。

新型コロナウイルスの影響が続いている中、ウクライナ危機が発生し、VUCA時代を象徴するような未来の予測が難しい日々が続いています。
このような状況下ですので、未来に向けた成長戦略を改めて描くことは効果的です。

本メールマガジンシリーズは「100億企業への道」と題しまして、売上100億円を目指している経営者の方へ特化した内容を、中小企業から中堅企業となるためのロードマップの策定・成長実行支援のコンサルティングを中心にさせていただいているコンサルタントが中心となって、実現に向けたポイントや日々の気づきを中心に継続的にお送りさせていただきます。
今後の成長戦略を考えている経営者及び経営幹部の皆様にとって一つの指針になれば幸いです。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地域密着・成熟業種でも、『新規事業』で再・成長

お問い合わせNo. S095631

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

2023年 3月 3日 金 **開始** **終了**
2023年 3月 9日 木 13:00 ▶ 16:30
※9日のゲスト講座はビデオ上映となります。

東京会場

2023年 3月 15日 水
2023年 3月 23日 木
2023年 3月 27日 月 **開始** **終了**
2023年 4月 11日 火 13:00 ▶ 16:30
2023年 4月 15日 土
2023年 4月 17日 月

オンライン

申込期限

各開催日の4日前まで

【銀行振込】

→開催日6日前まで

【クレジットカード】

→開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受付・ログイン開始時間

講座開始時刻
30分前より

日時・会場

【東京会場】株式会社船井総合研究所 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)

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、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

【オンライン】オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索ください。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

講座内容

第1講座

次の10年勝ち残るために
必要な100億化の意義

- 成熟化し続ける日本市場において、次の10年先を勝ち残るために中小企業がすべきこと
- 地域を盛り上げ、牽引する中堅企業としてトップ1%である100億企業化が必要
- トップ1%。地域の有力企業化になることで、顧客や人材、資金が集まる

講師：鈴木 圭介

第2講座

地域密着・成熟業種でも、
『新規事業』で再・成長

- 和歌山という地方商圏でありながら、売上130億を達成
- 独自の視点で新規事業立ち上げを多数創出し、既に本業のエネルギー事業の利益の30%近くを生み出す
- 「地域商圏内多角化（ライフサポート領域の拡充）」×「全国商圏展開」で、さらなる成長を目指す

講師：吉田 創
特別ゲスト講師：岩本 勉氏

第3講座

地域密着企業が
次の10年勝ち残る
『100億企業化』の提言

- 自社が10年先も成長し続けるための「100億化成長戦略」のパターン紹介
- 地域密着企業の次の10年の成長戦略は「地域・多角化（ローカルコンゴロマリット）」だ
- 絵に書いた餅で絶対に終わらせない。次の世代へのバトンタッチに必要なロードマップの活用方法

講師：今 亮太郎

第4講座

自社に合う
「100億企業化」の
作り方

- 100億企業化を目指している経営者にいま知っておいていただきたい5つのこと
- ①ワクワクする未来を描くことが、スタートライン
 - ②優秀な人材が集まる会社へのロードマップ
 - ③売上と共に、営業利益最大化が今後のキーポイント
 - ④地域を牽引する新規事業が最重要であるワケ
 - ⑤今日からするべき3つのギアチェンジ

講師：鈴木 圭介

受講料

一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様

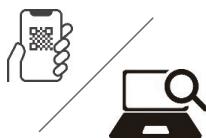
●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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みに適用となります。

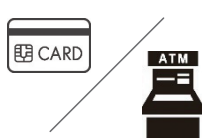
お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは船井総研HPの
右上検索窓に 095631 で検索

2.お支払い



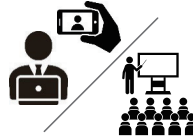
お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせをメールで
案内、マイページにもご案内が表示されます

4.セミナー受講



お申込みされた会場にて
セミナーへご参加ください

お申込みはこちらからお願いいたします



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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

