

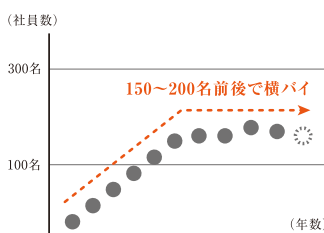
第13回 社員100名を超えたら必須になる ビジョナリーな企業づくり

テーマ 「組織の壁」を破れ!

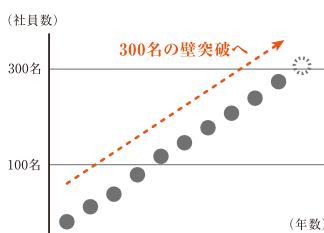
～良い会社であれば伸び続ける～

A社とB社 この違いは、どこにあるのか?

A社 社員100名を超えてから伸び悩む



B社 社員100名超でも伸び続ける



国内企業
約400万
社中

社員300名を
超える企業比率 0.3%

社員100名を
超える企業比率 1.2%

成長を阻む「組織(社員数)の壁」

その“壁”を破るところは何か違うのか?

“壁”を破る企業と破れない企業の差異は何か、
を明らかにするセミナーです。

このような思いの方にオススメです

- ☐ 社員300名超えの成長企業を目指したい方
- ☐ 社員に夢を与える成長ビジョン策定をしたい方
- ☐ 社員数100名前後から停滞感を感じている方
- ☐ 自走する、自律型の社員をもっと増やしたい方
- ☐ 経営幹部が育たない課題をお持ちの方

セミナーでお伝えしたいこと

- ☐ 社員300名超えの経営者のスタンス
- ☐ 「理念、ミッション、ビジョン」の正しい整理と浸透
- ☐ 成果を出す「経営ビジョン」策定と浸透
- ☐ 優秀な経営幹部が育つポイント
- ☐ 「会社好き」社員が増える自律型組織づくり

当日(13:00～16:30)講座内容

第1講座

社員100名を超えてからも成長が加速する要因

- ① 100を超える企業ヒアリング、調査から分かった成長中堅企業の共通要因
- ② 低成長時代に表面化し始めた中期経営計画の弊害
- ③ 社員100名を超えてから成長加速のためにしつつ忘れがちな取り組み

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー室
ディレクター

南原 繁



第2講座

真似できそうで真似できないビジョナリーな持続的成長づくり

- ① 設立16年で従業員数600名、売上290億、営業利益率6%の成長ストーリー
- ② 持続的成長を実現し続けるための全社戦略展開の要諦
- ③ 急成長の根底にあるチーム一丸になれる徹底した自分たちらしさ、
風土・社風づくり

ゲスト講演

株式会社不動産SHOP ナカジ
取締役社長(COO)

樗澤 和樹氏



第3講座

持続的成長のための成長ビジョン策定と浸透の方法

- ① 中期経営計画ではなく、成長ビジョンを策定する。その違いのポイント
- ② モチベーション3.0(内発的動機)を中心に据えたビジョン策定
- ③ ビジョン策定しても浸透しないと意味がない。浸透のための具体的なポイント

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部

土居 靖



第4講座

中堅企業が持続的成長するためのトップマネジメント

- ① 低成長時代でも持続的成長を実現する中堅トップ企業の視座
- ② 社員100名を超えても持続的成長を実現する企業の高性能な“エンジン”
- ③ “社員満足の追求”では企業は伸びない。企業と社員の新しい関係性が必要

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー室
ディレクター

南原 繁



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。

社員100名超えたら必須になるビジョナリーな企業づくり

お問い合わせNo. S098038

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込み期限:2023年6月18日(日)

2023年6月22日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年6月24日(土)

2023年6月28日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年6月30日(金)

2023年7月 4日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年7月 2日(日)

2023年7月 6日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。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。
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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 50,000円 (税込 55,000円) / 一名様 会員価格 税抜 40,000円 (税込 44,000円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。尚、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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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みに適用となります。

お申込み方法

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。
または、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.098038を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

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) ●お申込みに関するお問い合わせ:指田 ●内容に関するお問い合わせ:南原

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

2023年6月22日(木)

お申込み締切日2023年6月18日(日)

2023年6月28日(水)

お申込み締切日2023年6月24日(土)

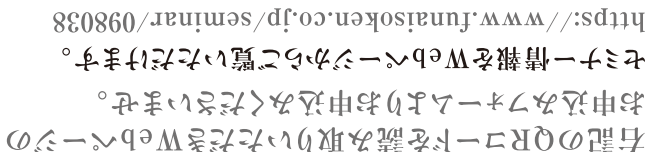
2023年7月4日(火)

お申込み締切日2023年6月30日(金)

2023年7月6日(木)

お申込み締切日2023年7月2日(日)





Information

https://naikatsu.co.jp/company/about

本 社：愛知県岡崎市羽根東町三丁目3番地9
業 内 容：不動産コンサルタント事業（不動産仲介事業）
不動産リノベーション事業（中古再生事業）
新築分譲注文事業
不動産買取事業
住宅店舗リフォーム事業
建物物件売買コンサルタント事業
生保・損害保険代理事業
投資用不動産（アパートメント）事業
設立：平成18年6月設立（昭和62年4月御業）
従業員数：689名（2023年1月現在）
店舗・拠点：直営店37店舗

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！

中堅・中小企業を対象に、専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルタント会社。

業種・コース別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、成長実行支援「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「アベノミクス」に多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

従業員数187名（2022年12月末時点）
グループ従業員数1,382名（2022年12月末時点）
船井総研オンラインサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

株式会社不動産SHOP ナカジツ

株式会社船井総合研究所

Information of Management Reform Forum

INFORMATION

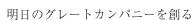
「100億企業化」セミナーシリーズ

第13回 社員100名超えたら必須になる

ビジョナリーな企業づくり

社員100名超えたら必須になるビジョナリーな企業づくり

お問い合わせNo.S098038



Funai Soken

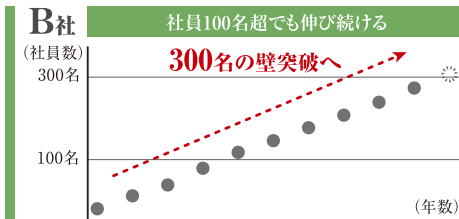
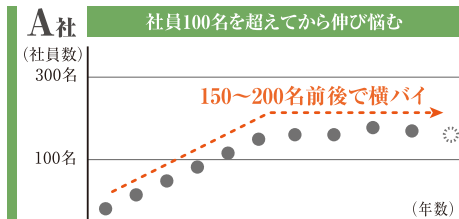
第13回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな企業づくり

設立16年で売上560億円(営業利益17.6億円、社員600名)に 成長したある企業のストーリーとその要諦

【Web開催】いずれか1日をお選びください。※全日程すべて同じ内容となります。

2023年6月22日(木)・28日(水)・7月4日(火)・6日(木) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)

A社とB社 この違いは、どこにあるのか？



国内企業
約**400万**
社中

社員300名を
超える企業比率 **0.3%**
社員100名を
超える企業比率 **1.2%**

成長を阻む「組織(社員数)の壁」

その「壁」を破るところは何かが違うのか？
「壁」を破る企業と破れない企業の差異は何か、
を明らかにするセミナーです。

	伸び悩む A社	人が集まり伸びる B社
組織で一番偉いのは？	社長	社長ではなく ？ (注)社員、お客様ではありません。
組織マネジメントの視点	評価制度が重要	評価制度よりも ？
事業成長の視点	どんな事業をやるか	？ でやるか



設立16年で売上290億、営業利益17.6億、社員数600名の成長



- ①長期ビジョンを持つ
～前年対120%を続ける
- ②投資計画・デジタルへの投資
～業務変革を起こす/売上×0.3
- ③新規事業への投資と売上目標
～事業ポートフォリオの最適化/売上×0.3%
《すべての根底にあるもの》
- ④徹底した風土・文化づくり
何かやろうとした時に、みんなで一つに
なるとことんやれる風土・文化

ゲスト講師

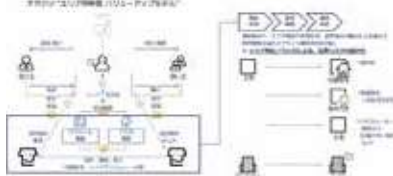
株式会社不動産SHOP ナカジツ

取締役社長(COO) 樗澤 和樹氏



羽根抜き社員で社長に就任。創業16年で現在の業容までに成長させた立役者の一人。1986年8月生まれ、新潟県妙高市(旧新井市)出身、新潟県立高田高校卒業後、中京大学入学に伴い愛知県に移住。2009年株式会社不動産SHOPナカジツに入社、豊田店に配属され、新人賞を受賞。
2011年最多契約賞、最多媒介賞そして年間MVPを受賞
2012年刈谷店に異動し、店長に就任
2015年執行役員に就任
2016年取締役に就任
2019年取締役副社長(COO)に就任
2020年取締役社長(COO)に就任
趣味はゴルフ、野球、お酒。座右の銘は「努力は過程でしかない」。

不動産仲介・リノベ・注文・分譲住宅を
機能的な統合した「ワンストップ」モデル

社員100を超えたら必須になるビジョナリーな企業づくり **お申込み方法** 右記の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)

船井総研セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※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
お問い合わせNo:S098038

