

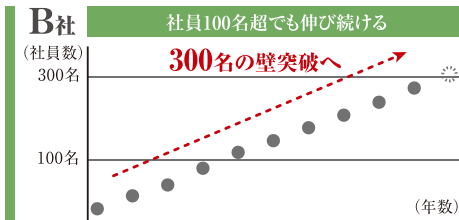
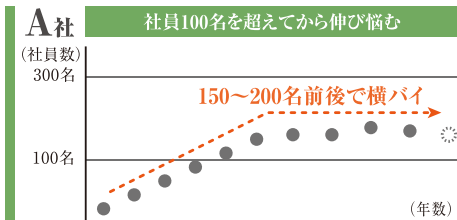
第16回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな企業づくり

設立17年で売上316億円(営業利益8.5億円、社員643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。

2024年1月30日(火)・2月6日(火)・2月8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%**

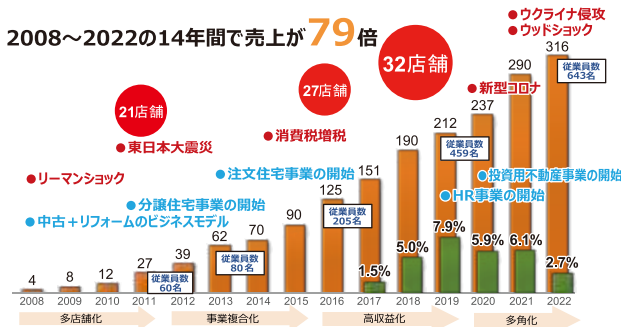
成長を阻む「組織(社員数)の壁」

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17年で売上316億、営業利益8.5億、社員数643名の成長

2008～2022の14年間で売上が**79倍**

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:S109106

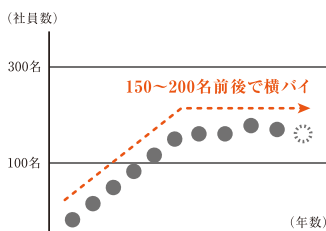
第16回 社員100名を超えたら必須になる ビジョナリーな企業づくり

テーマ 「組織の壁」を破れ!

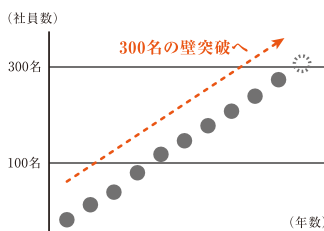
～良い会社であれば伸び続ける～

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17年で社員数643名、売上316億円、営業利益率3%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. S109106

開催要項

日時・会場

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。

2024年 1月30日(火)

開始 13:00
(ログイン開始 12:30より)

終了 16:30

お申込期限：
2024年1月26日(金)

2024年 2月 6日(火)

開始 13:00
(ログイン開始 12:30より)

終了 16:30

お申込期限：
2024年 2月2日(金)

2024年 2月 8日(木)

開始 13:00
(ログイン開始 12:30より)

終了 16:30

お申込期限：
2024年 2月4日(日)

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

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。
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

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。
※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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 ＞

2024年 1月30日(火)

2024年 2月6日(火)

お申込期限:2024年 1月26日(金)

お申込期限:2024年 2月2日(金)

2024年 2月8日(木)

お申込期限:2024年 2月4日(日)

