

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

【モビリティ企業編】

第1講座 地域一番のモビリティ企業が取り組むべき 「新規事業」×「地域コングロマリット戦略」



- これから地域密着かつ成熟化するモビリティ化の勝ち筋
- 地域密着・モビリティのトップ企業の共通点
- 次の10年、モビリティ企業が勝ち残るために必要な100億企業化の意義

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
マネージング・ディレクター

服部 憲

第2講座 地域コングロマリット企業の成功5事例 と今から取り組むべき新規事業10事例



- 成熟化した業界は、統廃合が進む。これから勝つためには中堅企業化が必要
- 地域密着・成熟業種が次の10年生き残るためには、
地域コングロマリット化の5パターン
- 地域コングロマリット化し成長し続ける企業の特徴と業界成熟化に備える
新規事業選定の視点

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3講座 100億企業化するために重要な5つのポイント



- ワクワクする未来を描くことがスタートライン
- 優秀な人材が集まる会社へのロードマップ
- 売上と共に、営業利益最大化が今後のキーポイント
- 地域を牽引する新規事業が最重要であるワケ
- 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。

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/098848>

※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。



街のクルマ屋一番店から 地域有力企業へ

自動車業界
特化

100億企業化のための 新規事業立ち上げ

異業種高収益事業 事業探索

グループ採用・定着力向上事業 事業探索

このような方へおすすめ

- 既に自動車関連事業で地域一番になっている方
- 自動車関連でも多事業化に興味を持たれている方
- 他業種に興味はあっても、収益化や手法に不安がある方
- 10年後も安定した企業成長を目指されている方

地域コングロマリット戦略

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

100億企業化セミナー【モビリティ業界特化篇】モビリティ企業

お問い合わせNo.S098848

船井総研セミナー事務局 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。 098848

いままでの車販&車検の出店だけでは 次の10年成長できない

いままでの基本的な自動車業界の地域一番店戦略

- 大型店舗の車販を軸に、車検をセットで顧客基盤を着実に増やす
- 人財の採用と育成をして、可能なエリアへ出店する
- より業績アップや内製化のためにM & Aにチャレンジする
- 販促や営業をデジタル化して生産性を高める
- 商品力を高めて店舗ごとに地域一番店化を目指す

	水平展開			
パターン	①	②	③	④
	同業種他事業展開	同業種多拠点	M&A展開	自動車周辺業種展開
ビジネスモデル				
戦略を取る企業規模	10億以上	30億以上	50億以上	10億以上
エリア	地域密着・近隣主要都市	地方地域(10~30万人) 近隣都市(50万人)	全国の地方地域・近隣都市	地域密着

過去20年間の戦略パターンは、①~④のモビリティ周辺事業や業態を付加し、多店舗展開する拡大路線がメインでした。しかし、業界的に成熟し、メーカーの動向が先行き不透明であるため、次の3年は見えていても、次の10年を想像した場合、新たな投資に踏み切りづらい状況です。次の10年後を考えた場合、残された既存幹部や新卒若手社員のキャリアや、事業承継への備えに対して、どのような成長戦略を描くべきでしょうか。

次の10年も成長が期待される異業種・新規事業立ち上げ成功事例

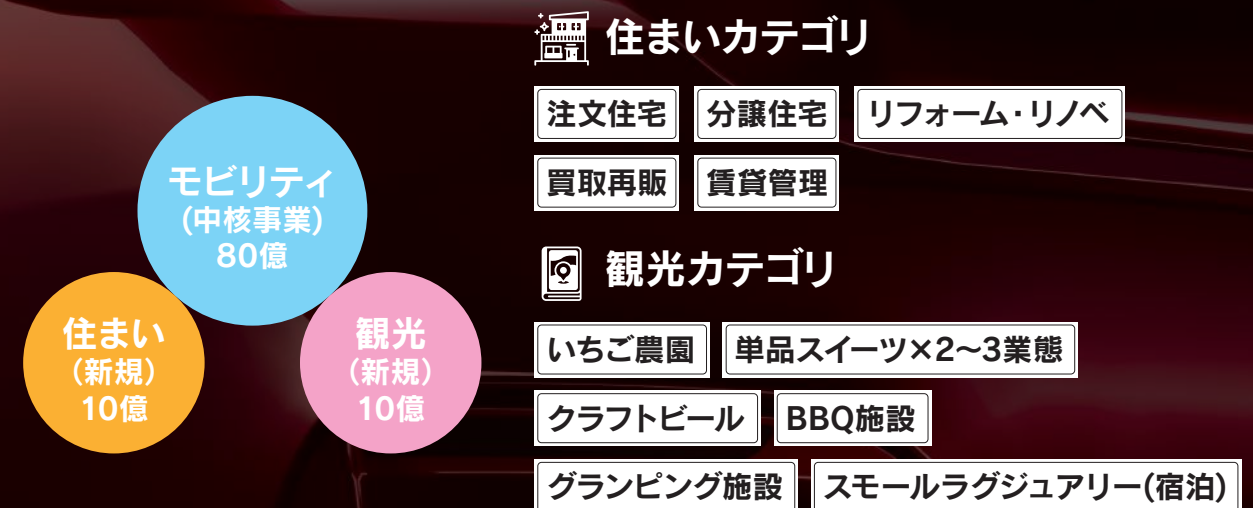
しかし、いまから街のクルマ屋一番店から全国トップ1%である100億企業地域有力企業を目指すためには、自動車事業を中核に、異業種・新規事業立ち上げチャレンジが必要。

すでに、異業種・新規事業を立ち上げ、次の10年も成長が期待される成功事例として、
・パターン⑤異業種高収益事業探索型(唐津カーセンター@佐賀)
・パターン⑥グループ採用・定着力向上事業探索(ダブルツリー@岡山)
の2事例をご紹介します。

パターン⑤ 異業種収益化事業探索

事業コンセプト

- 成熟化するモビリティ事業に代わる、第2・第3の事業の柱づくりを常に目指し、あらゆる新規事業にチャレンジするパターンです。事業のバランスを考えて、売上成長角度または利益確保を求め、イメージとしては、売上10億または利益0.5億を生み出す事業を探索します。
- モビリティ業界に親和性の高い移住者である「食」や「住」に関連する事業は、市場規模も大きく、縮小スピードも緩やかであるため、商圏内人口30万人エリアを中心に地域を面で捉えるシナリオです。



成功のポイント

- 異業種への後発参入になるため、量とスピードで一気に面(=地域)展開できるかで勝負が決まります。面で勝つための要因は、もちろん事業の良し悪しは大前提ですが、人財力と財務力が鍵です。
- 異業種という未知領域でありながら、推進できるようなエース人財(部長や本部長級)を登用できる勇気とその穴を埋められる盤石な組織体制を事前に作れているかが重要です。よくある新規事業が立ち上がらないパターンは、「中核のモビリティ事業に穴が空いたら困るので、いい人を途中で採用したい。ただなかなかいい人がいなくて」という内容です。しかしながら、それではいつまで経ってもエース人財が育つのを待っている、時間がかかってしまいます。
- 自社に合う新規事業やM&Aという機を逃さないようにするためにも、事業推進人財は常に社内でも育成しつつ、中途人財の採用は積極的にすべきです。
- そして、一気に面展開する上では、投資余力が必要です。地方地域で5~10億の大型投資できる元気のいい会社は少ないです。一方、モビリティ企業の強みは、財務調達力です。既存のモビリティ事業へ影響が出ないように、取引行数を拡大させて調達枠をフル活用し、一気に新規事業の業績を伸ばせます。

事例: 130億・ヒューベストホールディング(株式会社唐津カーセンター)

- 地域に密着しながら、モビリティ事業の業態を時流適応させながら、唐津市だけでなく、佐賀市を中心に県内に業容を拡大させてきました。毎年、新卒社員を20~30名近く採用するスピードで、県内でも指折りの新卒人気企業化しておりました。
- しかしながら、商圏の拡大の限界やモビリティ業界全体の成熟化により、このままのモビリティ事業に軸足を置いた経営ではなく、その後の成長戦略を描く必要がありました。
- そこで、M&Aをしたグループ店舗の内装をメインにしていた工務店を、次なる事業の中核にすべく、役員自ら事業推進を担い、一気に成長させております。その結果1年で、地域内1番店化を実現させました。そして、2~3年経ったいまでは、売上約1億から15億まで事業規模を拡大させています。
- 結果的に成熟するモビリティ業界に位置する企業ではなく、地域密着で移・食・住をトータルで提供する地域コングロマリット企業として「ヒューベストホールディング」へ進化しました。結果としてリブランディングを成功させ、採用も30~40名に拡大し、次の10年の道筋が見えてきました。
- 町の中古車屋でありながら、こ縁があってスタートした住宅の「住」事業。しかしながら、「幸せなご縁を広げる」という理念にも基づき、地域の方の生活に密着しているという意味では、共通する事業です。これからもグループで移・食・住を提供する地域コングロマリット企業として、地域に密着しながら成長が期待できる企業です。

パターン⑥ 地域ブランディング事業探索

事業コンセプト

- メインであるモビリティ事業を更に伸ばすため、自社のブランド力を上げるような「地域貢献系」や「採用力向上系」の小粒事業を立ち上げるパターンです。イメージ的には、事業構成比は95%がモビリティで、残り5%がその他事業というバランスです。
- 新規事業立ち上げ目的としては、採用人気度が下がっていた「成熟化したクルマ屋」ではなく、生活に密着し地域を盛り上げる「地域代表するグループ企業」という見せ方をするためです。そのため、健康事業やシニア・社会福祉事業、人材ビジネスなど、売上の規模は小さくなく(0.5億～1億/店)、初期投資も1億未満、収益性(営業利益20～30%)の高い事業を2～3立ち上げ、新規事業売上2～3億を目指すシナリオです。



成功のポイント

- 中核が成熟化しつつあるモビリティ事業であるため、新卒を集められるような先進性(新ビジネスモデル・デジタル要素)や社会性(地域社会・地球環境)などの要素が入っている「人材吸引力の高い事業選定」が肝になります。
- 大きく伸ばす事業ではないため、ある程度は制約はありながらも、ビジネスの肝やツールが揃っているフランチャイズやビジネスモデルソリューションを導入し、収益化時間軸を短くし、事業成功確度を高めたほうがよいです。
- そこまで規模が大きく無いため、事業選定や立地選定以外のオペレーションに関しては、人材や財務でリソースは大きくかかりません。一方で、本来の目的である「クルマ屋」から見せ方を変えるためには、理念(パーパス含む)やミッション、ビジョンなどの再定義とあまりにクルマ屋要素の強い社名変更またはホールディングス化の検討が必要になるかもしれません(ただし、HD化する場合は経営人材育成のシナリオがセットになります)

事例: 130億・ダブルツリーグループ(株式会社ハヤシ)

- 岡山・香川でモビリティ事業を営む株式会社ダブルツリーは、順調に拠点を増やし、事業成長。年商100億円を突破し、地元の「就職人気ランキング」でも10位以内へランクインする企業でした。商圏の限界はいずれ訪れ、新卒不人気業種だけで優秀人材を集め続けられるか？という疑問から、異業種・新規事業の立ち上げを決意しました。
- やらない事業として「儲かりそうだが、求人に苦勞しそうな事業」「経営幹部以外の賛同が得られなさそうな事業」「事業参入しても、既存社員のテンションが上がらない事業」を軸に、タリーズコーヒー・エニタイムフィットネス・布団巻きのジロー・グランピングにチャレンジし、「地域の持続的で最適な”移・食・住”の実現」を目指しております。
- コロナで影響を受けながらも、新規事業で立ち上げたグランピングでは、既に多くの集客効果をもたらしています。
- 結果、2023年岡山県就職人気企業ランキング(山陽新聞)では、ダブルツリーグループで4位にランクインし、国公立大学からの応募が当たり前のように発生しています。基本的に、既存事業(車事業部門)に配属させるものの、力をつけて、適性に応じて新規事業分野にも配属させるキャリアステップを描いています。

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、あるべき姿と有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・人材・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。

■ 将来のあるべき姿(20億→)100億からのバックキャスト・コンサルティングの例

当社の「ロードマップ」は一般的な中期経営計画とは一線を画し、持続的成長を実現するための、さまざまな経営テーマを連動させながら先を読み、先手を打つための全体像として経営者にご提示しております。

年度	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高(億円)	20	26	34	43	56	72	95	125	158	200
期末社員数(人)※連結	30	40	55	70	90	120	160	200	250	300
支援内容	1 経営									
	経営者への提示テーマ									
	中期経営計画(事業・組織・財務)									
	経営計画									
	トップダウン・成長志向									
	人財ファースト・CF									
支援内容	2 事業計画									
	①既存事業活性化									
	事業支援①(商品・集客・営業)									
	PPC広告、デジタル集客									
	新商品開発									
	店長育成									
支援内容	3 人／組織									
	未来組織図作成									
	採用活性化(新卒キャリア専門職)									
	採用人気ランキング入り→リブランディング									
	採用のレベルUP(幹部候補生・採用代行(PRO))									
	ダイバーシティ・インクルージョン									
支援内容	4 財務／会計 M&A									
	資金調達・CF可視化・バンクフォーメーション									
	M&A①									
	HD化・会社間取引・予算高度化									
	M&A②									
	IPO準備(証券会社決定・規定・約款・IR&PR)									
支援内容	5 DX									
	デジタルシフト①(事業の改善・効率化)									
	営業DX①									
	デジタルシフト②(管理の改善・効率化)									
	営業DX②									
	ビジネスモデルのDX									

お陰様で多くの企業が 前回セミナーから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



モデル⑤
地域コングロマリット
経営で
130億!

Vol.05

町の車屋から
地域コングロマリット企業へ
ヒューベストホールディング株式会社
(唐津カーセンター)



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となれば幸いです。

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。

100億企業化セミナー【モビリティ業界特化篇】モビリティ企業

お問い合わせNo. S098848

※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。

日時・会場

2023年 6月28日水 13:00 ▶ 15:00

東京会場

2023年 7月 6日木

2023年 7月14日金 13:00 ▶ 15:00

オンライン

2023年 7月18日火

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がございます。

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます。

受付・ログイン開始時間

講座開始時刻
30分前より

【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ませんので、ご了承ください。

【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

地域一番のモビリティ企業が取り組むべき「新規事業」×「地域コングロマリット戦略」

- これから地域密着かつ成熟化するモビリティ化の勝ち筋
- 地域密着・モビリティのトップ企業の共通点
- 次の10年、モビリティ企業が勝ち残るために必要な100億企業化の意義

講師：服部 憲

第2講座

地域コングロマリット企業の成功5事例と今から取り組むべき新規事業10事例

- 地域密着・成熟業界のモビリティ企業には新規事業で地域コングロマリット化が必要
- トップ1%・100億化。地域の有力企業になることで、顧客や人財、資金が集まる
- 地域密着・成熟業種が次の10年生き残るためには、地域コングロマリット化の5パターン
- コングロマリット化の成功事例パターン紹介

講師：今 亮太郎

第3講座

モビリティ業界で100億企業を目指す経営者へ今伝えたい5つのこと

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

講師：鈴木 圭介

受講料

一般価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様 会員価格 税抜9,600円(税込10,560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。

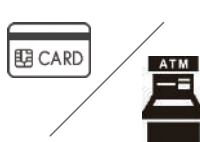
お申込み方法

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 098848 で検索

2.お支払い



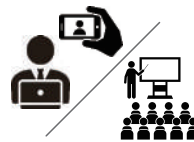
お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能です

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。

