

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

【外食業界篇】

第1講座 想像を超えた急成長をするために
必要なフード業界の100億円ロードマップとは



- 10億で成長が鈍化したフード業界が陥る3つの罠
- フード業界で100億突破した企業の事例公開
- 10年後100億を突破するために必要なロードマップとは

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

宮本 賢一

第2講座 10年後フード業界で100億になるために
必要な戦略を徹底解説



- フランチャイズ・海外展開・新ブランドなど店舗網を圧倒的なスピードで増やす
- セントラルキッチンや外部調達など高い利益を出す仕組みづくり
- 持続的成長を遂げるために必要な人材組織などのマネジメント体制

株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 外食グループ
マネージャー

石本 泰崇

第3講座 100億企業化になるために重要な3つのポイント



- 100億企業になるためには経営のメカニズムを変える
- 働くすべての人を巻き込み成長を当たり前にする
- 100億企業の経営者になるために必要なこと

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/102331>

※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。



【外食業界篇】

シリーズ累計

セミナー参加者
300名以上

満足度
96%

100億企業化シリーズ

10億の外食企業と100億を超える外食企業は何が違うのか？

圧倒的に急成長を実現したい事業者向け
～10億で満足せず惰性の毎日を捨て新しい目標をつくる～

10億の外食企業が 100億になる9つの戦略

たった10年で
10倍成長

経営者の夢が現実に変わるセミナー

2023年8月開催
チャンスは2回

8月1日(火)

大阪会場

8月2日(水)

東京会場

時間:13時～15時30分 受付開始12時30分～

100億になるために必要な9つの戦略を徹底解説

店舗モデル

フランチャイズ

海外進出

出店立地

通販参入

新業態開発

採用強化

財務強化

デジタル強化

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

100億企業化セミナー【外食業界篇】

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S102331

※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。

当社ホームページ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。

102331

10億企業の成長課題 成長を阻害する要因はどこにあるのか？

- 課題① 既存事業の成長が鈍化しているが打ち手がみつからない
- 課題② 外部環境の変化に対応できず、利益率が圧迫されている
- 課題③ 新規事業に取り組みたいが、任せる次の幹部が育っていない
- 課題④ 優秀な人材が他企業に転職し、離職率が高まっている
- 課題⑤ 経営数字のポイントが絞れず、毎月場当たり的な対応をしている

これらの課題は相互に絡み合い、成長を阻害している。
では、課題が解決し再成長するために必要なことは？

想像を超えた急成長を実現して、
トップ1%の100億企業へ

100億企業に
なるメリット

1

地域での影響力や
存在価値が上がる

100億企業に
なるメリット

2

経営資源【ヒト・モノ・カネ・情報】
確保でリードできる

100億企業に
なるメリット

3

HD化・M&A・IPO等
成長の選択肢が広がる

100億企業になるためには何をすればよいのか？

10億の外食企業が 100億になる9つの戦略

たった10年で
10倍成長

戦略その① 店舗モデル

100億になるためには、席数や立地・競合など環境に応じた店舗ビジネスモデルをつくり、どの条件でも利益がでる店舗形態を確立する。

戦略その② フランチャイズ

100億になるためには、自社ブランドを他エリアで展開する際の選択肢としてフランチャイズモデルの確立をする必要がある。

戦略その③ 海外進出

100億になるためには、自社の業態にあったエリアでの海外モデルを確立して、進出する必要がある。

戦略その④ 出店立地

100億になるためには、ロードサイド・駅近・郊外など自社が勝てる立地選定と、その立地での店舗候補を得られる不動産会社との取引が必要となる。

戦略その⑤ 通販参入

100億になるためには、店舗での販売だけでなく自社の人気商品等を他の経路で販売し店舗以外での認知拡大を行う必要がある。

戦略その⑥ 新業態開発

100億になるためには、1つの業態だけでなく複数の業態を展開し、事業ポートフォリオを組み立てる必要がある。

戦略その⑦ 採用強化

100億になるためには、事業強化だけではなく社長の右腕や経営者・部長などの幹部候補の採用や新卒採用などを強化する必要がある。

戦略その⑧ 財務強化

100億になるためには、店舗出店や設備入れ替えなどの設備投資が増えるので複数の資金調達方法を確立する必要がある。

戦略その⑨ デジタル強化

100億になるためには、ロボット導入や経理の自動化などデジタルを活用した生産性向上の取り組みが必要となる。

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。

■ 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	❶ 経営	中期経営計画(事業・組織・財務)			中期経営計画(事業・組織・財務)			中期経営計画(事業・組織・財務)			
		経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	経営計画	
		トップダウン・成長志向		人財ファースト・CF		経営チーム・コンプライアンス・ダイバーシティ&インクルージョン			企業価値・SDGs		
	❷ 事業計画	事業支援①(商品・集客・営業)			事業支援②(出店・幹部育成)			事業支援③			
		PPC広告、デジタル集客			新業態提案			新業態提案			
		新商品開発			店長育成						
					第二本業立ち上げ(立ち上げ→活性化→チェーン化)						
					新規事業(立ち上げ→活性化→第三本業化)						
	❸ 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			ダイバーシティ インクルージョン		
			採用のレベルUP(幹部候補生・採用代行(PRO))								
評価制度 構築運用		育成制度 体制構築		人員配置・最適化 役職昇降格		経営チーム組成		バーパス			
❹ 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			HD化・会社間取引・予算高度化			M&A②		M&A③		
	M&A①			IPO準備(証券会社決定・規定・約款・IR&PR)			上場				
❺ DX	デジタルシフト①(事業の改善・効率化)			デジタルシフト②(管理の改善・効率化)							
	営業DX①			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



業種／売上高(億円)	
医療法人・社会福祉法人グループ	30
飲食チェーン	25
家具小売り	24.9
警備	16.6
建設・住宅	23
建設・住宅	7.2
建設工事	36
建設工事	57
建設工事	41.1
不動産仲介	29.1
不動産仲介	21.3
リフォーム	63.9
リフォーム	41.2
自動車教習所	17
繊維原料卸売	33
葬儀	7
ソーラーシステム	41
中古車	23.6
部品加工	13.4
労働者派遣	33
家具卸	46.3
料理品小売	47.6

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

100億ロードマップを作成し、再成長を決断した企業様の声

■ 株式会社ワイエムワールド 様

100億ロードマップ策定は本当に大きなきっかけにもなりますし、中小企業は体系的なものが何もなく、オーナーのワンマンプレーで遠い存在だった売上100億は、到達可能な未来に変わりました。

■ 株式会社MORI HD 様

自分の中ではなんとなくではありますが、5年後10年後のこうなったらいいなといった理想がありました。ありがたい姿から逆算することで、会社に必要な部分が見えてきました。

■ カンサプ株式会社 様

100億になることは決めていましたが、どのような戦略でそこにたどり着くかは描けていませんでした。ロードマップができたことでその道筋が見え、あとはこのロードマップ通りに進むだけです。

■ 株式会社フクダ 様

70周年を迎える当社が次の成長を目指すためには、現在の延長線ではない計画が必要だと考えました。事業計画や採用計画など明確に描けたので、課題をクリアしながら進めていきます。

セミナー参加者の声 多くの満足の声をいただいております

セミナー満足度
96%

群馬県：20億企業

100億へのロードマップ作成は、非常に有意義なことだと考えています。経営者としての覚悟も決まると思います。

岐阜県：60億企業

私自身が現状維持バイアスを外し、ワクワクする未来を創っていききたいと強く思いました。ありがとうございました。

東京都：50億企業

ビジョンを明確にして社員と共有することと既存事業を維持拡大する人と新しいことにチャレンジし続ける重要さが良く理解出来ました。

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 マネージング・ディレクター 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送らせていただきます。
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【外食業界篇】

お問い合わせNo. S102331

※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。

大阪会場

2023年 8月1日 火 13:00 ▶ 15:30

東京会場

2023年 8月2日 水 13:00 ▶ 15:30

日時・会場

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。

受付開始時刻

講座開始時刻
30分前より

【大阪会場】株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 (地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分)

【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。

講座内容

第1講座

想像を超えた急成長をするために必要なフード業界の100億円ロードマップとは

- 10億で成長が鈍化したフード企業が陥る3つの罠
- フード業界で100億突破した企業の事例公開
- 10年後100億を突破するために必要なロードマップとは

株式会社船井総合研究所
講師：宮本 賢一

第2講座

10年後フード業界で100億になるために必要な戦略を徹底解説

- フランチャイズ・海外展開・新ブランドなど店舗網を圧倒的なスピードで増やす
- セントラルキッチンや外部調達など高い利益を出す仕組みづくり
- 持続的成長を遂げるために必要な人材組織などのマネジメント体制

株式会社船井総合研究所
講師：石本 泰崇

第3講座

100億企業化になるために重要な3つのポイント

- 100億企業になるためには経営のメカニズムを変える
- 働くすべての人を巻き込み成長を当たり前にする
- 100億企業の経営者になるために必要なこと

株式会社船井総合研究所
講師：鈴木 圭介

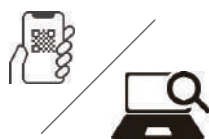
受講料

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。

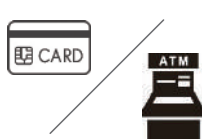
お申込み方法

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 102331 で検索

2.お支払い



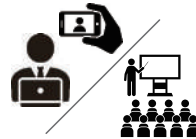
お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

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



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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。

