

料金後納

ゆうメール

## Information



「100億企業化」セミナーシリーズ

第17回 社員100名超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

お問い合わせNo.S110552

**成熟業界ながら7年でグループ売上20億円⇒110億円に成長!**  
**”足元”と”未来”の両輪を回すビジョナリーな経営ストーリー**

【主催】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

【差出人】〒102-0083 東京都千代田区麹町5-3 (株)エルネット

【返還先】〒140-0012 東京都品川区勝島1-2-1 SGR勝島A棟2階(株)オーバルネットワーク内)エルネット 発送事務局

※当社はお客様のご依頼により発送代行をおこなっております



右記のQRコードを読み取りいただき当社ホームページの  
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
セミナー情報を当社ホームページからご覧いただけます。  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/110552>

## Information

船井総研オンラインサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

クルーズ従業員数1,382名(2022年12月末時点)

従業員数817名(2022年12月末時点)

チャリティ活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサル

会的価値の高いササテック・クラウド・AIなどを多く創出することを目

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

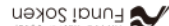
の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値

業種・チャリティ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自

経営コンサルタイル会社。

中堅・中小企業を対象に、専門コンサルタンを擁する日本最大級の

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!



株式会社船井総合研究所



株式会社エムアンドケイ

コンサルタント企業

店舗・拠点：店舗や工場など合わせて44店舗

従業員数：900名(エムアンドケイ単体・令和5年3月末時点)

業績：80億円(グループ全体12社)合計売上=110億円

設立：1999年4月 ※金沢まいもん寿司1号店をオープン

海産物、冷凍寿司等B2C物販、F2C店舗展開

事業内容：飲食店(寿司店、回転寿司店等)の経営、

本社：株式会社エムアンドケイ

## Information of Management Reform Forum

# INFORMATION

「100億企業化」セミナーシリーズ

第17回 社員100名超えたら必須になる

ビジョナリーな成長企業づくり

みんなが  
共感し、自走し、  
幸せになる

社員100名超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

お問い合わせNo.S110552



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

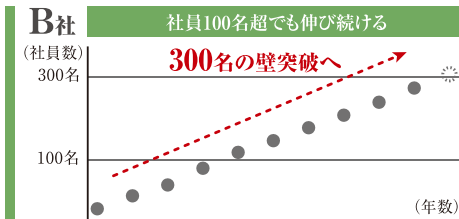
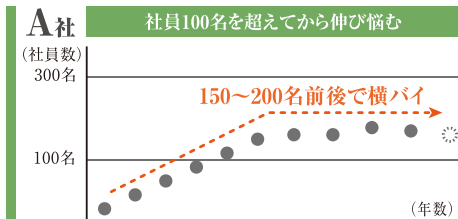
第17回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

# 成熟業界ながら7年でグループ売上20億円⇒110億円に成長! ”足元”と”未来”の両輪を回すビジョナリーな経営ストーリー

【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3月5日(火)・7日(木)・13日(水) 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%**

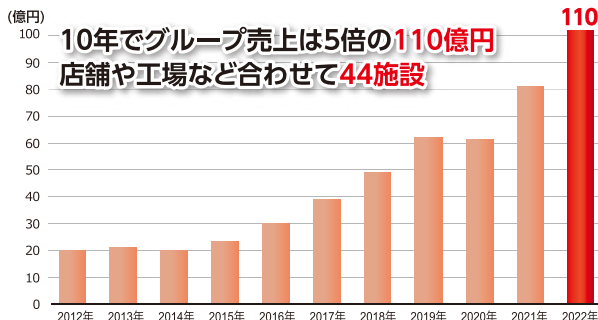
### 成長を阻む「組織(社員数)の壁」

その”壁”を破ることは何が違うのか?  
”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<br>?<br><small>(注)社員、お客様ではありません。</small> |
| 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<br>?                                    |
| 事業成長の視点     | どんな事業をやるか | ?<br>でやるか                                       |

金沢いもん寿司

成熟業界ながら7年でグループ売上20億円⇒110億円に成長!



① 独自固有の長所を見出し、  
発揮した成長戦略  
～10年間でグループ売上は  
5倍の110億円まで成長

② 未来ビジョンをつくる  
～本業を活かした海外展開、地方創生、  
健康事業

③ 夢を計画する  
～将来的にグループ年商3,000億円へ

### ゲスト講師

株式会社エムアンドケイ

代表取締役 木下 孝治氏



石川県金沢市田裏千菊町(現在の千日町)に生まれる。実業家の父の血を引く木下もまた子どもの頃から独立志向が強く、高校卒業と同時に建築事務所などで修行を開始。27歳で2代目社長となる。後に、この会社を期に譲り、自らは新規事業を模索。異業種交流を通じ、回転寿司用コンベアの手、日本クレセントの社長徳野信雄氏と出会い、回転寿司チェーン店構想を描く。1994年、岐阜県内にマーケティング・リサーチのための魚市を出店。翌1995年、従来の回転寿司とは異なる高級路線の回転寿司を開業。現在、「金沢いもん寿司」をはじめ海鮮料理・和食店を国内外に展開している。

社員100を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり **お申し込み方法** 右記のQRコードよりお申し込みください。(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:S110552

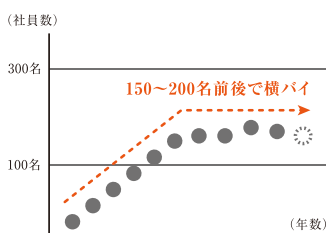
# 第17回 社員100名を超えたら必須になる ビジョナリーな成長企業づくり

## テーマ 「組織の壁」を破れ!

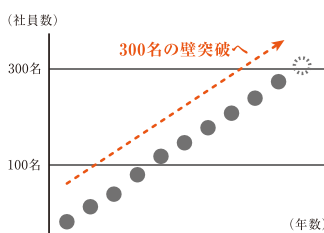
～良い会社であれば伸び続ける～

### 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、調査からわ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

### 成熟業界ながら7年でグループ売上20億円⇒110億円に成長! “足元”と“未来”の両輪を回すビジョナリーな経営ストーリー

- ① 足元戦略～独自固有の長所を見出し、発揮した成長戦略
- ② 未来ビジョン～本業を活かした海外展開、地方創生、健康事業へ
- ③ 将来的にグループ年商3,000億円へ(夢を計画する。本物に会う)

#### ゲスト講演

株式会社エムアンドケイ  
代表取締役

木下 孝治氏



### 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  
アカウントパートナー室  
ディレクター

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名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり お問い合わせNo. S110552

## 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。

2024年 3月 5日(火) 13:00 ▶ 16:30  
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限：  
2024年3月1日(金)

2024年 3月 7日(木) 13:00 ▶ 16:30  
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限：  
2024年3月3日(日)

2024年 3月 13日(水) 13:00 ▶ 16:30  
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限：  
2024年3月9日(土)

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。  
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

**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く場合がございます。●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。

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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.110552を入力、検索ください。



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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](mailto: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 ＞

2024年 3月5日(火)

お申込期限:2024年 3月1日(金)

2024年 3月7日(木)

お申込期限:2024年 3月3日(日)

2024年 3月13日(水)

お申込期限:2024年 3月9日(土)

