

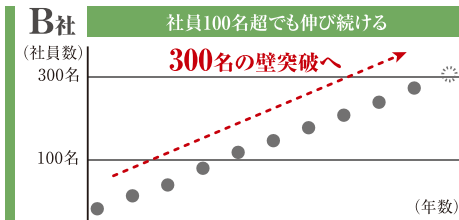
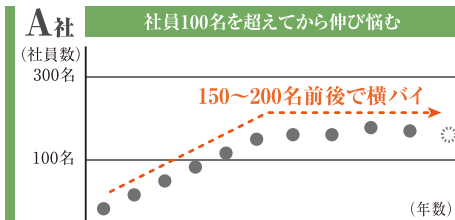
第17回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

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%**

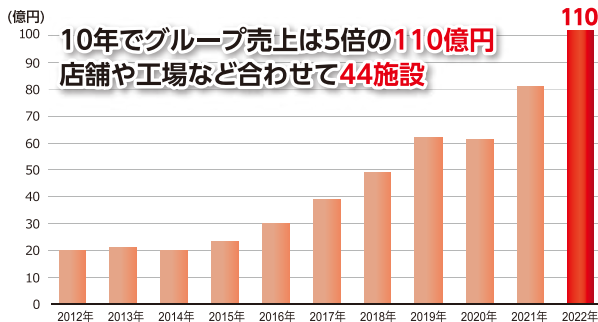
成長を阻む「組織(社員数)の壁」

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 ? (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

金沢れもん寿司

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



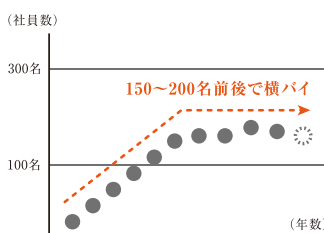
第17回 社員100名を超えたら必須になる ビジョナリーな成長企業づくり

テーマ 「組織の壁」を破れ!

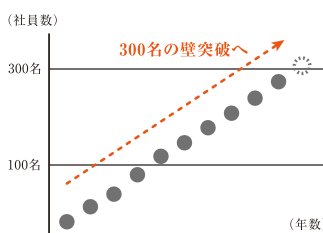
～良い会社であれば伸び続ける～

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。

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.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

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)

