

最短・最速で100億企業になる方法がわかる！ 100億突破事例大公開セミナー 【100億企業化シリーズ特別編】

東京
会場

2024年 3月19日(火) 13:00～17:00 [受付開始12:30～] お申込み期限: 3月15日(金)
TKP東京駅カンファレンスセンター [JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分]
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル1～3階・8階・10～12階(事務所: 11階)

※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、会場はマイページ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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円) / 一名様
●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。

講座内容

講座	講座内容	講師
第1講座	中堅企業を目指す会社を取り巻く環境 ・国主導で進む「100億企業化」の全貌 ・中堅企業化に必要な4方位の戦略 ・100億突破の成功事例を徹底解説！	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 伊藤 匠
第2講座 ゲスト講師	当社が創業13年で100億突破を実現するまでの道のり ・業績の変遷と自社で取り組んだこと ・持続的成長を実現するために苦労したこととその乗り越え方 ・売上100億を超えたことで変わったこと	株式会社 novis 代表取締役 山口 裕一氏
第3講座	100億突破を実現するための「地域コングロマリット経営」とは？ ・最短で事業メカニズムを変える5つの型 ・多角化における成功事例とその効果 ・2024年度版・旬なビジネスモデル10選	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 伊藤 匠
第4講座	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 ・優秀な人財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

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111269>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局〈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。

100億企業化シリーズ
実践編
～事業変革×100億突破事例～

シリーズ累計
セミナー参加者400名以上
満足度96%

訪販販売▶専門商社 経営者が初めて語る 創業13年で 100億突破を達成した 本業転換 のコツ

今回
限り

日程 2024年 3月19日(火)
13:00～17:00(受付12:30より)

会場 TKP東京駅
カンファレンスセンター

特別講座 たった創業13年で100億企業化! 業界ダントツ成長を遂げた同社の戦略

<講座の見どころ>

- ・個人→法人営業シフトで実現した差別化
- ・業態転換による“ハイレベル人財”確保術
- ・在庫ビジネスによる財務基盤の構築法
- ・創業13年で100億を突破して起きた会社の変化



株式会社novis
代表取締役

山口 裕一氏

主催



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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

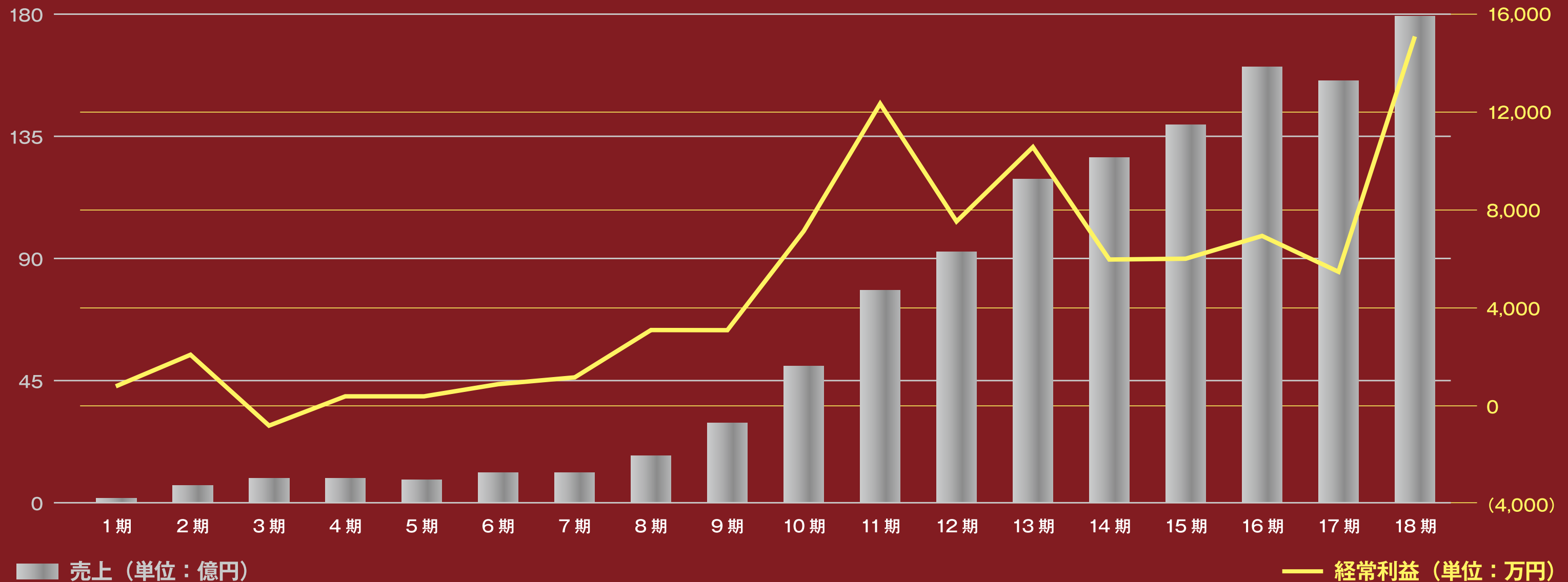
船井総研大阪本社ビル

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。

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。)→ 111269

novis がたった創業13年で売上100億を突破した「4つのシフト」戦略



戦略① 商品シフト



東北の震災をキッカケに、今後のエネルギーにおける時代の変化を予測し、商材を「オール電化」「太陽光」にシフト。ブームに乗ることに成功。

戦略② 業態シフト



京都・滋賀の個人宅向けに営業活動を行っていたが、社員の定着や販売台数の安定に課題を感じ、思い切って売り先を変える(小売→卸売)にシフト。

戦略③ 人財シフト



新卒採用に注力し、初任給の引き上げ等で人財レベルを引き上げた結果、後発ながら同業他社のシェアを奪うことに成功。

戦略④ 財務シフト



売上の拡大とともに金融機関との交渉が難しくなるも、在庫を持てる体制に整備。デジタル化も一気に推進したことで、さらなる経営安定化を実現。

なぜ小売業→卸売業へと事業転換を実現し、その後も業績を伸ばし続けられたのか？



船井総合研究所

それではnovisグループの会社概要を教えてくださいませんか。



山口 裕一氏

当社は京都府宇治市に本社を置く、**創業18年のエネルギー専門の商社**です。太陽光発電・蓄電池システム等の再エネ商材を主に取り扱いっており、京都・東京・名古屋・札幌の4拠点体制です。**従業員は93名、直近の年商は155億円**になっています。



船井総合研究所

早速ですが、たった創業13年で売上100億円を突破された最大のポイントは何だったとお考えでしょうか。



山口 裕一氏

「業態」を変え、商品を変えずに売り先を変えたことではないかと思います。今でもグループ会社で続けていますが、元々当社は個人宅向けに再エネ商材を直接訪問で販売していた会社でした。利益率は高い反面、人財が定着しにくく、売上も安定しないことから、中核の事業として**8期目で卸売業への参入を決意し、販売店をお客様に切り替えること**にした結果、お陰様で売上は右肩上がりに成長し、**13期目で売上100億円**を突破することができました。その後も順調に売上は伸び続け、**直近期では155億円**となっています。



船井総合研究所

順調に拡大されていますが、卸売業に参入以降、課題は無かったのでしょうか。



山口 裕一氏

いえ、**特に業態を変えて以降は試行錯誤の連続**でした。同じ商品を取り扱っているとはいえ、**お客様が全く違うので、法人との取引基盤を整えたり、社内の価値観を統一するには時間がかかりました**。販売単価や利益率、出入金のサイクルも違いますし、**何より「販売店上がりの商社とは取引したくない」というようなお客様の意向もあ**ったりして、営業マンだけでなくバックヤード側もはじめは混乱した部分もあったと思います。



船井総合研究所

それらの課題はどうして乗り越えていくことができたのでしょうか。



山口 裕一氏

やはり「**自社独自の強み**」を生かすことができたからだと思います。後発で参入した当社が負けない要素として、「**(卸先である) 販売店の気持ち**がどこよりもわかる」という点があり、その強みを活用できるよう徹底的に体制を整え、教育を行いました。商品が同一化する昨今、やはり**卸業で最後の決め手になるのは「人」**です。当社が卸業に参入したタイミングはちょうど業界のブームが落ち着き、成熟期に差し掛かったタイミングですが、既存の取引シェアを少しずつ奪うことに成功しました。

創業13年での100億突破ストーリーの裏にはどのようなメカニズムがあったのか？



船井総合研究所

エネルギー業界に限らず、多くの会社で小売→卸売のような「**業態転換**」へのチャレンジは、上手いかないことの方が多くないように思います。その他にはこういった要素が必要でしょうか。



山口 裕一氏

バックヤードの仕組みを整えることが非常に重要ではないかと思います。具体的には「**人財**」と「**財務**」の戦略について、業態＝会社そのもののメカニズムが変わる、といった意識で取り組む必要があります。



船井総合研究所

まずは人財について、具体的にはこういった施策を行なってきたのでしょうか。



山口 裕一氏

会社の「**リブランディング**」と「**給与の引き上げ**」です。小売りではなく「**専門商社**」をいう**カテゴリをフル活用**し、会社の屋号を切り替えたながら新卒採用を始めたことで、一気に応募してくれる人材の質が変わりました。小売りの際は理念等はほとんどあって無いようなものでしたが、今では**創業の経緯や会社の変遷から説明を徹底し、会社の中心的存在として定着**しています。また、**初任給を28万円に引き上げたのもさらに好影響がありました**。なかなか京都・宇治でこれだけの給料水準営業の世界ですから、1件でも多くの契約をあげるためには優秀な人材の獲得は不可欠だと考えます。



船井総合研究所

財務面はいかがでしょうか。



山口 裕一氏

「在庫ビジネス」に切り替え、顧客基盤を拡大したことが大きかったように思います。卸業の構造的な課題として、特定のクライアントに売り上げが集中しやすい構造があるように思いますし、顧客拡大を進めていた当社も最初は数社からの売上が過半数を超えるような状態があり、金融機関からの借り入れ交渉の際にも事業の安定性について指摘を頂くことが多かったように思います。

そこで思い切って倉庫に投資をし、**資金を厚くしながら在庫を十二分に持てる体制に切り替えたこと**で、今までお付き合いできなかった層の販売店とも口座を持つことができるようになりました。結果、当社仕入れ先のメーカーはもちろん、**金融機関からの評価も高くなり、さらに好条件での資金調達を実現することができるようになった**のです。

これら人財・財務面の施策は目立ちにくいようदैて、100億以上の売上を目指すうえでは非常に重要な要素であるように思っております。

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	1 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
	経営者への提示テーマ	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		
	2 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		
①既存事業活性化	②新規事業	PPC広告、デジタル集客			新商品開発			新業態提案		
					店長育成					
3 人／組織		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)					
4 財務／会計 M&A		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))			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		
5 DX		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			経営チーム組成			パーパス		
6 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&A①			IPO準備(証券会社決定・規定・約款・IR&PR)			上場		
7 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)			ビジネスモデルのDX		
		営業DX①			営業DX②					

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の声

■ 株式会社ワイエムワールド

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

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。ありたい姿から逆算することで、会社には足りない部分が見えてきました。

■ カンサプ株式会社

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

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。