

売上100億からの現状破壊 新・成長戦略!

【オンライン開催】14:00～17:00(ログイン開始13:30～)

2024年4月26日(金)・5月9日(木)・14日(火)

※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。

セミナーでお伝えしたいこと

成功事例を交えながら

1. 事業統廃合・再編
2. 企業ブランド力UP
(≒採用・定着力UP)
3. 収益性・利益率改善
4. 経営人財育成
5. M&Aによる業容拡大

このようなお考えの方にオススメです

- ☒ 事業やグループ企業が複数存在しており、ガバナンスに不安がある
- ☒ 今後の事業成長を見据えると、本部機能の設置は必要だと感じている
- ☒ 本部機能の業務が重複、煩雑化していて困っている
- ☒ 既存・新規事業においてデータ活用の必要性は感じているが、実践的に取り組めていない
- ☒ 売上100億円(もしくはその手前)から成長が鈍化している、そしてその先の成長が描き切れていない

売上(80～)100億からも持続的成長を続ける!
現状破壊し、新・成長戦略を描ける企業の経営(社長)10の視点!

10視点	伸びない企業の 経営視点	伸びる企業の 経営視点
事業指針	事業計画(中計)のみ	(事業計画とは別に)具体的なビジョン
時間軸	過去から現在の延長線(フォアキャスト)	長期(10年先)から逆算する(バックキャスト)
経営体制	社長1人(他の幹部はイエスマン)	「経営チーム」を幹部で組成し役割分担
意志決定	結論と決断の両方を社長	結論は社員(幹部)、決断は社長
新規事業①	取り組むが既存事業に吸収されて消滅	別組織(特区)を作り別立てで推進
新規事業②	全勝を目指して失敗を恐れ過ぎる	良質な失敗を大歓迎、1勝9敗でOK
投資判断	儲かってから投資する	投資するから儲かる
DX化①	本質的な必要性認識が弱く苦戦	ビジョン実現には必須と考え取り組む
DX化②	事業から手を離せず、データよりまだ勘重視	事業から手を放して、データを徹底的重視
社員との関係性	従来への忠誠心、社員満足度を重視	社員満足度でなくエンゲージメント重視

売上100億からの現状破壊 シン・成長戦略!

学べるポイント①

本部機能・グループ機能強化で
企業はどう変わる?

M&Aや事業多角化により、企業成長が加速するほどガバナンスに課題を感じる経営者様は多いと思います。そこで現在の事業規模や成長軌道に併せて、力相応な本部機能(統括機能)の在り方とグループ経営の時流について、事例を交えてお伝えします。

学べるポイント②

売上100億からの新たなステージ
での成長戦略

昨今の予測困難な外部環境変化の中で、あらゆるビジネスモデルにおいて、さまざまな変化が起きています。本講座では、「売上100億からの新たなステージでの成長(集客、営業)戦略」と題し、既存のビジネスモデルを生まれ変わらせる、また新規事業へチャレンジするためのデータ活用の方法をご紹介します。

学べるポイント③

売上100億から重要・必須な
バックオフィス強化戦略がわかる!

昨今、中堅・中小企業の生産性向上がメディアでも頻繁に取り上げられる時代となりました。また、企画・管理部門においては経理をはじめ幅広い制度変更への対応が発生しており、企業規模に限らず多様な変革を迫られています。本講座では「売上100億から重要かつ必須になるバックオフィス強化戦略」と題して、業務効率化・生産性向上を実現するポイントをご紹介します。

学べるポイント④

売上100億からの企業戦略の描き方

売上100億円から企業成長するには新しい発想での戦略(新ステージ成長戦略)を描く必要があります。なぜ、それが必要なのか、新ステージ成長戦略とは何なのか?をお伝えします。

講座内容

第1講座

売上100億からの企業戦略はこう描かないと成長しない

- ・なぜ、100億円から成長戦略を変えなければならないのか?
 - ・では、何を変えるのか、どんな成長戦略が必要なのか?
- その答えは「グループ戦略」「本部機能強化」

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

佐野 暢彦



みずほ総研(現みずほサーチ&テクノロジー)にて、全社戦略、グループ組織構造改革他のコンサルティングプロジェクトに従事。また、同社経営戦略グループ(戦略コンサルタント30名超)の統括責任者としてプロジェクト推進・品質管理も行う。2022年に船井総合研究所に入社し、事業イノベーション支援部にて主に中堅企業へのコンサルティング提案を実施しており、組織再編、内部統制・ガバナンスの知見を活かした、グループ経営に係る事業・組織構造の改革支援を得意とする。主要なコンサルティング実績・グループ戦略立案・運輸(非上場)、マスメディア(非上場)、地域コングロマリット企業他多数・HD体制構築・専門商社(非上場)、大手化学メーカー(上場)、貴金属大手(非上場)、運輸(上場)他多数・中期経営計画策定・建設(上場)、地域コングロマリット企業他・組織構造改革・エネルギー(上場)、専門商社(上場)、地域コングロマリット企業他多数。

第2講座

売上100億からの新たなステージでの成長(集客、営業)戦略

- ・データ活用によって既存ビジネスを生まれ変わらせる
- ・データ活用による新規事業へのチャレンジ

株式会社船井総合研究所
DX支援本部 マネージング・ディレクター

片山 和也



マーケティングオートメーション及びセールスステック導入の専門家。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また、日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持った読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと!生産管理」(すばる舎リネージュ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。

第3講座

売上100億から重要かつ必須になるバックオフィス強化戦略

- ・意志決定、投資判断が迅速にできるデータドリブン経営のための経営基盤づくり
- ・グループ全体システム再構築、最適化による業務の効率化、生産性向上の実現

株式会社船井総合研究所
DX支援本部 取締役常務執行役員

清尾 修



1993年船井総合研究所に入社。同社社長室副室長、情報システム室室長などを経て、現職。船井総研グループの基幹システム開発プロジェクトの責任者として、SAP、セールスフォース等の導入に携わる。船井総研デジタル設立後は、管理会計制度設計、リスクマネジメント業務に従事する傍ら、その経験を活かしてITコンサルティングを行っている。

第4講座

売上100億からの新ステージの企業戦略はこうあるべし!

- ・新ステージ成長戦略の成功事例からみえる共通のポイント
- ・新ステージ成長戦略構築のステップ

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

佐野 暢彦



※講座時間、内容は多少変更になる場合がございます。予めご了承くださいませ。

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。

売上100億から必須！新ステージ成長戦略構築
～売上100億からは戦略をガラっ、と変えないと成長しない～

お問合せNo. S112430

開催要項

日時・会場

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4月26日(金)

開始
14:00
(ログイン開始 13:30より)

終了
17:00

お申込み期限：
2024年4月22日(月)

2024年5月9日(木)

開始
14:00
(ログイン開始 13:30より)

終了
17:00

お申込み期限：
2024年5月5日(日)

2024年5月14日(火)

開始
14:00
(ログイン開始 13:30より)

終了
17:00

お申込み期限：
2024年5月10日(金)

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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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、ご入金が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。

お申込み方法

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.112430を入力、検索ください。

お問い合わせ

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 4月26日(金)

2024年 5月9日(木)

お申込期限:2024年 4月22日(月)

お申込期限:2024年 5月5日(日)

2024年 5月14日(火)

お申込期限:2024年 5月10日(金)

