

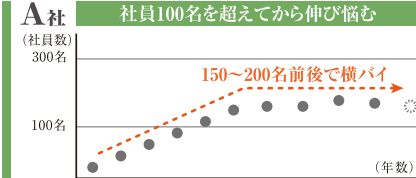
第18回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

老舗の3代目社長が、成熟産業の段ボール製造事業を「理念ドリブン」経営で売上(60億⇒)100億円化、利益4倍化

【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6月25日(火)・26日(水)・27日(木) 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？

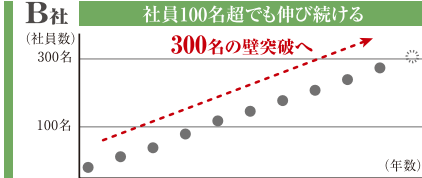


国内企業
約**400万**
社中

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」を破るころは何か違うのか？
“壁”を破る企業と破れない企業の差は何が、
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



サクラバックス株式会社
創業77年
社員数350名

老舗の3代目社長が、成熟産業の段ボール製造事業を「理念ドリブン」経営で売上(60億⇒)100億円化、利益4倍化

成熟産業の領域ながら、社長就任から

売上	before 65億円	after 100億円
経常利益	業界平均 2%程度	8%近く に実現 コンスタントに
自己資本比率	当初は50%を目指していたが	80%超え
商品種類	段ボールのみで100種類程度だった	500種超 段ボール以外にも広がる
提案企画数	考える力アップ 提案・企画数が	450件/年
設計力件数	設計力強化で付加価値UP	2500件/年

①と②の両輪の経営で

まず、①「理念ドリブン」経営で組織改革

管理職と100年後の会社を考え、2泊3日の合宿で理念策定

経営理念

ハートのリレーで
笑顔を作り、
世界の和をつなぐ

- ・「サクライズムブック」(全245P)を制作して社内共有
- ・社内会議、ミーティングでの理念共有ルールを定着させて浸透
- ・社長会(食事会)、TVCM・・・など様々な策で浸透を促進!

次に、②「仕組み」を作り、徹底で経営推進

SAKURA経営モデル



3つの活動

- ・ミッション活動
- ・KAIZEN活動
- ・環境整備活動

SAKURA経営モデル

左記の
3つの活動を
1週間単位で
PDCAを廻す

ゲスト講師



サクラバックス株式会社 代表取締役社長 橋本 淳氏

1971年5月富山県富山市生まれ。94年3月法政大学経営学部卒業。94年紙商社勤務(京都)、95年から米国留学。96年11月サクラバックス株式会社入社。専務、副社長を経て2008年5月代表取締役社長に就任。11年に日本青年会議所副会頭を務め、防災担当として東日本大震災の復興に取り組み。社長就任後、「ワンマン経営で組織の体質は上意下達、顧客起点の発想を著しく欠いた伝統企業」という理念を、「顧客本位で、ハートのリレーで笑顔を作り、世界の和をつなぐ。」という理念に変更し創造性豊かな企業へと大きくつくり変えた。現在は、トータルパッケージサービス企業として事業領域を拡大、社会貢献事業も多く手掛け、売上100億円、社員350名の北陸屈指の有望企業となっている。著書に「理念ドリブン」(幻冬舎)。

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:S113599



第18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



サクラパックス株式会社
創業77年 社員数350名

老舗の3代目社長が、成熟産業の段ボール製造事業を
「理念ドリブン」経営で売上(60億⇒)100億円化、利益4倍化

成熟産業の領域ながら、社長就任から

売上	before 65億円	after 100億円
経常利益	業界平均 2%程度	8%近くを実現
自己資本比率	当初は50%を目指していたが	80%超え
商品種類	段ボールのみで100種類程度だった	500種超
提案企画数	考える力アップ 提案・企画数が	450件/年
設計力件数	設計力強化で 付加価値UP	2500件/年

①と②の両輪の経営で

まず、①「理念ドリブン」経営で組織改革

経営理念

ハートのリレーで
笑顔を創り、
世界の和をつなぐ

管理職と100年後の会社を考え、
2泊3日の合宿で理念策定

- ・「サクライズムブック」(全245P)を制作して社内共有
- ・社内会議、ミーティングでの理念共有ルールを定着させて浸透
- ・社長会(食事会)、TVCM・・・など様々な策で浸透を促進!

次に、②「仕組み」を作り、徹底で経営推進



3つの活動

- ・ミッション活動
- ・KAIZEN活動
- ・環境整備活動

SAKURA経営モデル

左記の3つの活動を
1週間単位でPDCAを廻す

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

13:00
▼
13:40

- 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ついつい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

創業家の3代目社長として、父から事業承継。成熟産業の段ボール製造事業を
「理念ドリブン」経営で売上(60億⇒)100億円化、利益4倍化

13:50
▼
14:50

- ① 「理念ドリブン」段ボール製造業で社員の「やりがい」を見いだす経営で組織改革
- ② 「理念」とつながる「仕組み」づくりでPDCAを回し経営推進
- ③ 「顧客本位」の姿勢を貫く理念浸透で企業価値向上を実現

ゲスト講演

サクラパックス株式会社
代表取締役社長

橋本 淳氏



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

15:00
▼
15:40

- 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

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

15:50
▼
16:30

- 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. S113599

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 6月25日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限：
2024年6月21日(金)

2024年 6月26日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限：
2024年6月22日(土)

2024年 6月27日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限：
2024年6月23日(日)

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)、右上検索窓にお問い合わせNo.113599を入力、検索ください。



サステナブルな成長企業づくりを応援。

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 6月25日(火) 2024年 6月26日(水)

お申込期限:2024年 6月21日(金)

お申込期限:2024年 6月22日(土)

2024年 6月27日(木)

お申込期限:2024年 6月23日(日)

