

# 人を増やさずに100億企業になるための 100億突破事例大公開セミナー 【100億企業化シリーズ】

| 講座内容          |                                                                                                                                                             |                                                                 |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 講座            | 講座内容                                                                                                                                                        | 講師                                                              |
| 第1講座          | <b>ダントツ「100億企業化」事例&amp;最短ルートの徹底解説</b><br>・停滞する国内経済を打開するのは地域トップ1%企業である<br>・今押さえておきたい「100億突破事例」10選<br>・最短&最速で100億企業化を実現する4つのルート                               | 株式会社<br>船井総合研究所<br>アカウントパートナー室<br>シニアコンサルタント<br><b>伊藤 匠</b>     |
| 第2講座<br>ゲスト講師 | <b>レンタカー業界屈指の企業「ニコニコレンタカー」<br/>の100億企業化戦略とは？</b><br>・100億企業までの道のり<br>・全国約1500店舗!MICのFC事業「ニコニコレンタカー」における成功事例<br>・フランチャイズ×周辺事業参入で100億を目指す!                    | 株式会社MIC<br>常務取締役<br><b>濱本 哲也 氏</b>                              |
| 第3講座          | <b>フランチャイズ加盟で100億企業化を目指す<br/>ためにすべきこと</b><br>・新規事業にFC加盟という選択肢を<br>・多くのFC本部に関わる船井総合研究所がルール化した優良なFC本部の見極め方<br>・FC経営に成功し、100億企業を実現するための3つのポイント                 | 株式会社<br>船井総合研究所<br>事業イノベーション支援部<br>チーフコンサルタント<br><b>高根 秀伍</b>   |
| まとめ講座         | <b>100億企業を目指す経営者へ今伝えたい5つのこと</b><br>・ワクワクする未来を描くことがスタートライン<br>・優秀な人材が集まる会社へのロードマップ<br>・売上と共に、営業利益最大化が今後のキーポイント<br>・地域を牽引する新規事業が最重要であるワケ<br>・今日からすべき3つのギアチェンジ | 株式会社<br>船井総合研究所<br>アカウントパートナー室<br>マネージング・ディレクター<br><b>鈴木 圭介</b> |

開催日時

2024年8月29日(木) 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
【JR】東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)  
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

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 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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。

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで  
クレジットカード: 開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます。

## お申込み方法



### 【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。



### 【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116517>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「116517」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



# 人を増やさず 100億企業に なるための

2024  
**8.29** Thu

14:30~17:30

船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO

# 「FCフランチャイズ 拡大術」



特別ゲスト講師



株式会社MIC 常務取締役 **濱本 哲也 氏**

「ニコニコレンタカー」FC事業において2008年の立上げ当初より一貫して責任者に従事。緻密なデータに基づく高い集客力、ビジネスモデルの精度を武器に順調に店舗を拡大。業界では異例ともいえる2年で500店舗、4年で1000店舗という圧倒的なスピードでの拡大の立役者である。

4年間で加盟店1000超の  
高速成長&売上100億突破  
実現のポイントを大公開!

100億突破事例大公開セミナー(8月)

お問い合わせNo.S116517

主催



サステナ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

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。) → 116517





# 100億企業化を目指す会社が意外と選ばない 本業のフランチャイズ化(本部化)という“第4の選択肢”



看板・商品やサービス、システム、  
ハウツーノウハウをFC加盟店に提供

加盟金・毎月のロイヤリティーを  
FC本部へ支払う

フランチャイズ加盟店

## 以下に当てはまる方に特におススメできるセミナーです ～持続的成長に向けた「3つの選択肢」毎のカベ～

### 既存事業

【事業】自社商圏で一定程度のシェアを取りきっている(商圏拡大は現実的でない)  
【人財】拠点長を任せられるだけの人材が不足している  
【財務】市場が右肩下がりの中、同事業の新たな出店に踏み切れない

### 新規事業

【事業】本業の業界内でピンとくる事業が少ない(小粒のものに終わってしまう)  
【人財】異なる分野であればその道のプロが必要になる、既に立ち上げた事業がしりすぼみに終わっている

### M&A

【事業】本業とある程度シナジーが見込め、利益吸収できる買収先が少ない  
【人財】PMIとして送り込めるほどの人材が育っていない  
【財務】企業買収に多額の資金を必要とする

セミナー  
当日公開  
予定の

## 100億企業化×フランチャイズ拡大事例・7選

- その① 事業戦略
- その② 人事戦略
- その③ 事業戦略
- その④ 事業戦略
- その⑤ 人事戦略
- その⑥ 人事戦略
- その⑦ 財務戦略

好調な本業を軸とした加盟店スピード拡大事例

強い本部機能作り推進:人員ロードマップ策定事例

新規事業&既存事業(FC)のハイブリッド展開事例

法人獲得×多店舗展開マネジメント成功事例

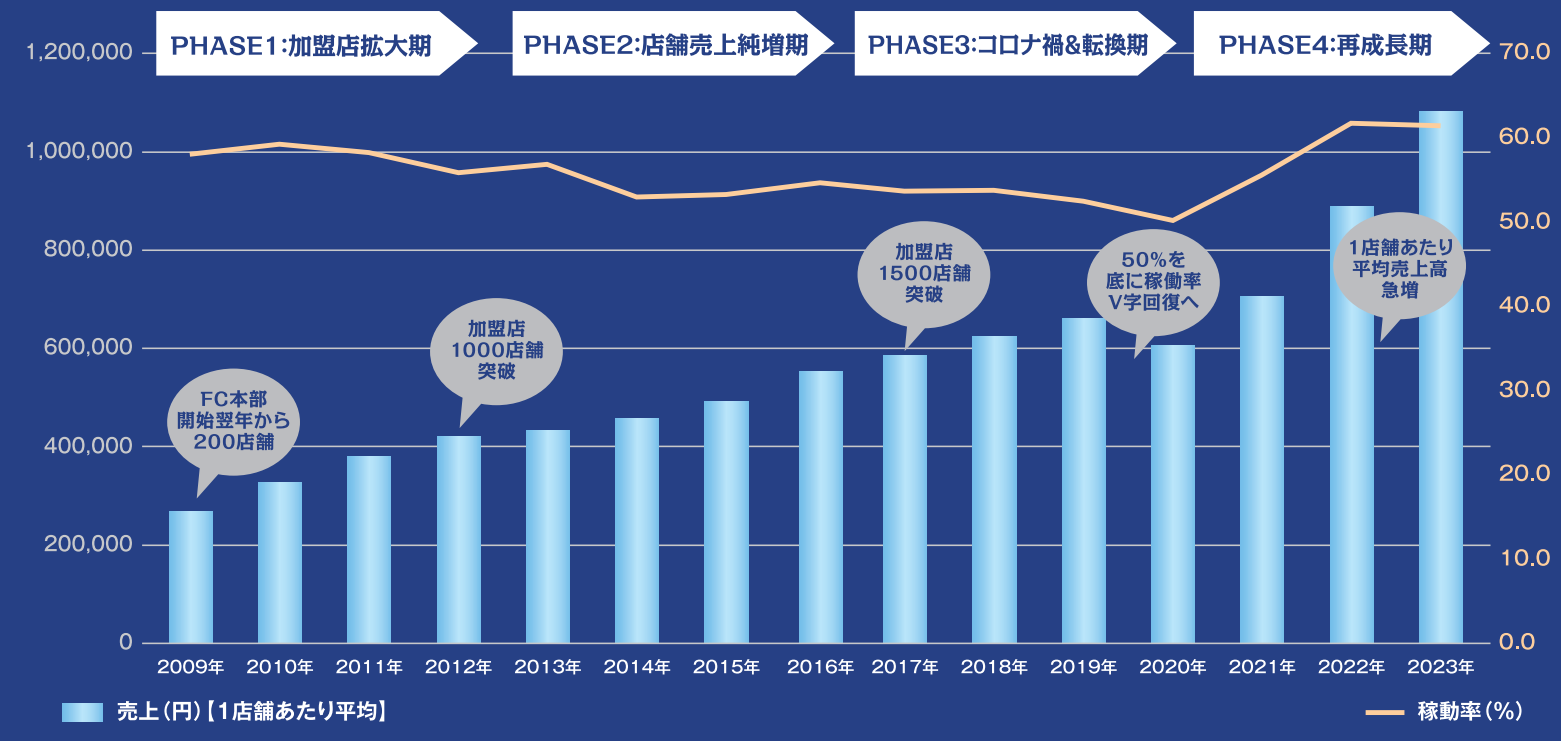
SVをゴールとしたハイキャリア採用事例

包み込み型のミッションドリブン組織事例

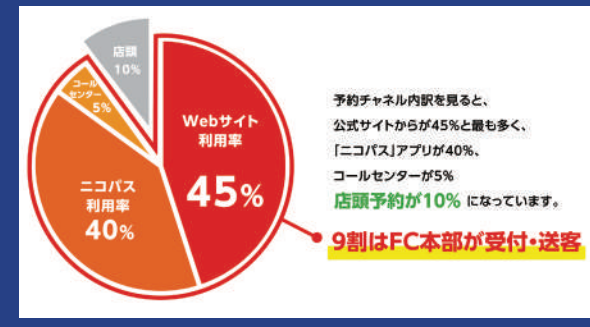
持続的成長を支える資金調達事例



# がたった4年で加盟店1000店舗・ 売上100億を突破した戦略

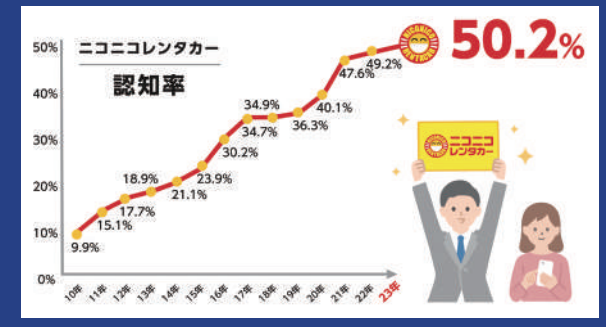


## I 加盟店拡大期



数百万円の広告費をかけ、直営店での成功事例創出に注力。共通システムは内製化・レンタカー保有台数に応じSVの人数を調整する等、メリハリのある投資を実行する。

## II 店舗売上純増期



自社FC本部の「認知率」を先行指標とし、継続して上昇していきながら、直営の成功モデル&時代のトレンド(デフレ基調)を読み、一挙にエリアを拡大し、最速で1000店舗へ到達。

## III コロナ転換期



1400店舗を超えたあたりでコロナの影響とも重なり、初めて伸び悩む。他業者との比較や品質への指摘も入る中で、客層に合わせたサービス展開の必要性を痛感

## IV 再成長期

|                | 2020年  | 2021年  | 2022年  | 2023年  |
|----------------|--------|--------|--------|--------|
| 月間貸還回数<br>一対前年 | 95.1%  | 113.8% | 112.5% | 104.4% |
| 利用会員数<br>一対前年  | 118.8% | 120.1% | 123.4% | 118.8% |
| 車両台数<br>一対前年   | 96.3%  | 102.9% | 105.4% | 110.8% |
| 車両稼働率          | 50.2%  | 55.5%  | 61.8%  | 61.5%  |

見事これまでの課題を解決し、重要指標である「レンタカー稼働率」「1店舗当たり稼働率」ともに過去最高値を記録。直営店舗も増やすなど、様々な動きを加速させている。



# がたった4年で加盟店1000 店舗・売上100億を突破した戦略

## なぜFC事業でのスピード拡大に成功し、その後も業績を伸ばし続けられたのか？



船井総合研究所



濱本 哲也氏

それではMIC様の会社概要を教えてくださいませんか。

当社はモビリティ業界に特化したマーケティング専門の会社です。自動車販売・リース、車検・整備・保険やサービスステーション企業の支援に強みを持っており、神奈川県を中心に約500人の従業員を抱えています。2016年に売上100億を突破し現在、全体では直近期で166億円となっております。



船井総合研究所



濱本 哲也氏

早速ですが、売上100億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。

ズバリ「フランチャイズ事業の拡大」ではないでしょうか。当社ではもともと、サービスステーション（ガソリンスタンド等）を事業として展開する中で、より生産性の高い商品開発：省人のできる利益率の高いビジネスモデルを必要としていました。そこでレンタカー事業に着手、自社店舗である程度の成功ノウハウが蓄積したことから、2008年に「ニコニコレンタカー」としてフランチャイズ事業を開始するに至ります。



船井総合研究所



濱本 哲也氏

事業開始当初はどのように拡大していったのでしょうか。

「直営店舗での成功」を最重要視していました。私たちはもともと販売促進・マーケティングも手掛けておりましたから、新規事業として始めたレンタカー事業も集客数で大きく成功を収めることができ、「いける」という確信を持てたことが大きかったと思います。サービスステーション（ガソリンスタンド）の業界では業界内のつながりも広く、自社が成功していることを包み隠さずお伝えすることで、一気に加盟先を拡大することにつながったのです。



船井総合研究所



濱本 哲也氏

その結果がスピード店舗拡大（2年で500店舗・4年で1000店舗）に繋がっていらっしゃると思いますが、改めて、どうしてそこまで広げられたとお考えでしょうか？

その後の拡大は、やはり「認知度」をKPI（重要業績指標）として管理し、追いつけたことにあります。祖業でもある販促事業の経験から、認知が最大のカベであると実感していましたから、ある意味でFCの加盟店数以上にこの指標を気にしており、外部機関にも委託して今でも調査活動を行っています。デフレ環境にある中で、世の中のニーズに合致していたのもあり、メディアでも取り上げていただいたりしましたのも大きかったです。当社も新規事業ですから、システム開発や営業活動など少数精鋭で進めるのはととても大変でしたが、「認知度」を先行指標として見れていたからこそ、急拡大ペースに対応することができたと思います。

## 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

間もなくしてレンタカー業界No.1、全体の売上高でも100億を超えられたと思いますが、どのような変化がありましたか。



濱本 哲也氏

やはり業界内での信用度が全く違うな、という感覚があります。長らく業界2位以下にいたわけですが、拡大する中で店舗数No.1を達成し、会社全体の規模も「中堅」と言われるようになってきた辺りから、一気にブランド力が高まりました。「1位になってみるとこうも違うのか」といった事を痛感しました。



船井総合研究所



濱本 哲也氏

人財面での変化も教えてください。

「ニコニコレンタカー」というブランドを知り、若い方が面接を受けに来てくれているのがとても大きいと感じています。従来の本業であったサービスステーション（ガソリンスタンド）事業はどうしても大変で斜陽産業のようなイメージがついてしまっており、新規での採用はかなり苦戦している期間が続いていました。しかし「ニコニコレンタカー」の屋号が普及すると同時に、ブランド力＝圧倒的に人が採りやすくなったと思いますし、事業としての魅力（コンサルティングに近いイメージを持っている）も高まったと思います。（フランチャイズの）事業そのものも少人数で広げることができるビジネスですので、地方・郊外でなかなか人の採用に悩んでいる会社にごそお勧めしたい内容になっています。



船井総合研究所



濱本 哲也氏

最後に、セミナーに参加を検討している方に一言いただけますでしょうか。

立ち上げた2008年当時、今のような状態を予想で来ていたかと言えば全くそのようなことはありません。デフレに転じた当時だからこそ大きく成長できたという意味で、時代の流れに合っていたからこそだと思います。しかしながら当社では、「まずやってみよう!」という社風の元、様々なチャレンジを繰り返し、失敗も成功も経験し、自分たちの責任としてめげずに挑戦を続けてきたからこそ今があります。10年ほど前に立ち上げたフランチャイズ事業はいくつか取り組んだうちの1つで、結果的に大きく成長して100億規模になり、ようやくここまで来ることができたのです。先のことは分かりませんが、少しでも多くの実践をすることが大事だと思います。セミナーではどこまでお役に立てるか分かりませんが、皆様にとって何かの参考になれば幸いです。



# FCモデル成功企業に共通している 7つのチェックポイント

フランチャイズ  
事業拡大&新規事業で

## 100億達成企業様から直接お話を聞く ことで、自社の経営ステージをあげる

Check  
1

【収益実績】直営店の実績は加盟したい企業にとって魅力的なものとなっているか？

Check  
2

【独自性・競争優位性】世の中に類似モデルは無いかわ？ある場合は競争優位性が発揮できる要素は何か？

Check  
3

【再現性・汎用性】特殊人材でなければ運営できないようなモデルではないか？多店舗展開できそうか？

Check  
4

【市場成長性】今後、日本国内で継続的な出店ができるか？

Check  
5

【営業・集客モデル】店舗で顧客を集めるための手法は確立されているか？

Check  
6

【システム】直営店の実績は加盟したい企業にとって魅力的なものとなっているか？

Check  
7

【人材吸引力】店舗をオープンした場合、若年層が「このお店で働きたい」と思ってもらえる業態か？

**100億企業化に向けたFC化では、  
チェックの数が6～7個になるような  
「事業モデルの磨き込み」が必要です！**

### 一直近3か年における当社セミナー等でのご講演実績一覧

基幹産業で素人社長が進める”起死回生”の  
ブランディング～新規事業と脱炭素と女性活躍～

赤尾商事株式会社  
代表取締役社長 赤尾 佳子 氏



成熟業界・中小企業こそ新規事業に積極参入  
すべき理由とは？

I・Wホールディングス株式会社  
(岩本石油グループ)  
代表取締役社長 岩本 勉 氏



ミニマム商圈でも成長し続ける地域コングロ  
マリットの実績

株式会社エネチタ  
代表取締役 後藤 康之 氏



成熟する家具業界でイノベーションを生み出し続け  
る理由～社員から続々と新規事業が生まれる会社～

株式会社関家具  
代表取締役会長 関 文彦 氏



急成長・高収益を続ける「エニタイムフィットネス」  
ビジネスの戦略と今後の展望

株式会社Fast Fitness Japan  
代表取締役社長 土屋 敦之 氏



当社が創業13年で  
100億突破を実現するまでの道のり

株式会社novis  
代表取締役 山口 裕一 氏



### 過去ご支援実績(2019～2023年実績)・一部抜粋

#### FC本部構築支援

1. ベーカリーチェーン
2. 脱毛サロンチェーン
3. パーソナルトレーニングチェーン
4. 便利屋
5. 予備校チェーン
6. 整骨院チェーン
7. コインランドリーチェーン
8. 温浴施設チェーン
9. カプセルトイレ専門店チェーン
10. 美容室チェーン

#### FC加盟店開拓支援

1. ネイルサロンFC本部
2. ラーメン FC本部
3. 和食ファーストフードFC本部
4. バーFC本部
5. 不動産仲介FC本部
6. 児童発達支援スクールFC本部
7. 漫画喫茶FC本部
8. ハウスクリーニングFC本部
9. アイスcream専門店
10. ヘアカラー専門店
11. スマホ修理FC本部等