

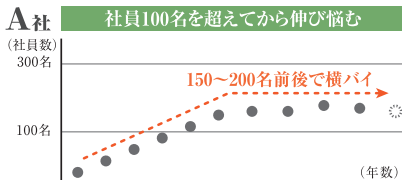
第19回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

理念・ビジョンの力で業界にイノベーションを起こした! 10年間で12倍の急成長!その原動力は長期目線の使命感

【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10月23日(水)・29日(火)・11月7日(木) 13:00～16:30 (ログイン開始開始時刻30分前～)

A社とB社 この違いは、どこにあるのか?

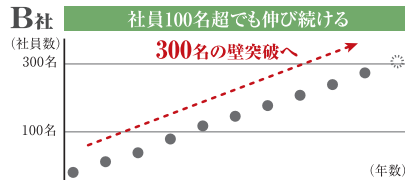


国内企業
約**400万**
社中

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。



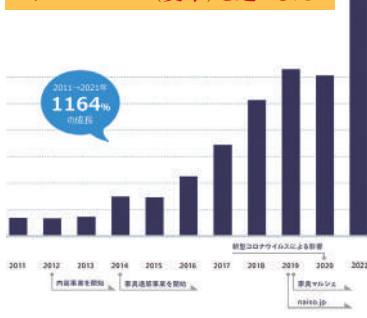
	伸び悩む A社	人が集まり伸びる B社
組織で一番偉いのは?	社長	社長ではなく? (注)社員、お客様ではありません。
組織マネジメントの視点	評価制度が重要	評価制度よりも? ?
事業成長の視点	どんな事業をやるか	? でやるか

47

47ホールディングス株式会社

理念・ビジョンの力で業界にイノベーションを起こした!
10年間で12倍の急成長!その原動力は長期目線の“使命感”

賃貸オフィス不動産仲介業界でイノベーション(変革)を起こした

長期の
基盤目先の
損得

使命感が“やり切る力”“粘り”を起こし、変革を実現!



顧客と業者との情報格差を0(ゼロ)に
不動産業者との“情報格差”があり、企業(顧客)が業者への不信感を抱きながらオフィス選びをしていることが常態化。この解決が事業のミッションに。

地道に、公明正大に物件情報データベースを構築

目先の損得を度外視

10名のチームが膨大な物件情報の90%を地道かつ正確にデータベース化、ネット上に公開。

ゲスト講師

47ホールディングス株式会社 代表取締役 阿久根 聡 氏



九州大学卒業後、新卒で富士銀行(現 みずほ銀行)に入行。2004年に創業間もない株式会社エス・エム・エスに入社、翌年に取締役に就任。2013年に副社長として47株式会社へジョインし、2015年より同社代表取締役を務める。2019年からは47グループ4社の代表取締役を兼務している。経営や組織に関する話、オフィスづくりのポイント、ワークプレイスにまつわる情報などをnoteで発信している。

顧客リピート率が脅威の70%になる
顧客満足度の高い事業に発展

企業の移転時やオフィス家具の事業展開含め、オフィス全般の総合コンサルティング事業へと発展

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:SI118847

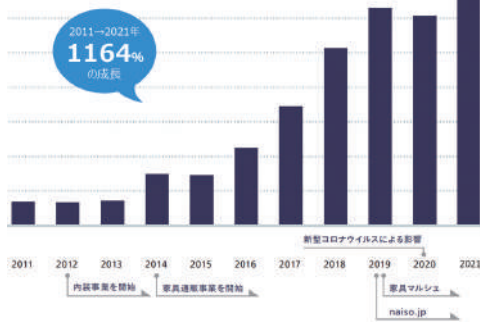


第19回 社員100名を超えたら必須になる ビジョナリーな成長企業づくり

47

47ホールディングス
株式会社

賃貸オフィス不動産仲介業界で
イノベーション(変革)を起こした

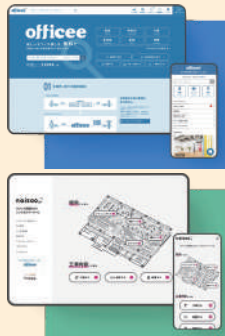


理念・ビジョンの力で業界にイノベーションを起こした!
10年間で12倍の急成長!その原動力は長期目線の“使命感”

使命感が“やり切る力”“粘り”を起こし、変革を実現!

長期の
基盤

目先の
損得



顧客と業者との情報格差を0(ゼロ)に

不動産業者との“情報格差”があり、企業(顧客)が業者への不信感を抱きながらオフィス選びをしていることが常態化。この解決が事業のミッションに。

地道に、公明正大に物件情報データ
ベースを構築

目先の損得を度外視

10名のチームが膨大な物件情報の90%を地道かつ正確にデータベース化、ネット上に公開。

顧客リピート率が脅威の70%になる
顧客満足度の高い事業に発展

企業の移転時やオフィス家具の事業展開含め、オフィス全般の総合コンサルティング事業へと発展

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

インターネットを活用し、賃貸オフィス業界にイノベーションを巻き起こす 10年間で売上12倍の急成長!その原動力は長期目線の使命感にあり

- ① すぐには利益を生まないが、地道にやりきる力~賃貸オフィスのデータベース構築
- ② インターネットで物件情報を公開し、さらにオフィス仲介業界初の仲介手数料無料を実現
- ③ ミッションに基づく超・顧客視点でのサービス展開で、売上・従業員数ともに急成長

ゲスト講演

47ホールディングス株式会社
代表取締役

阿久根 聡氏



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

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. S118847

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10月23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10月19日(土)

2024年10月29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10月25日(金)

2024年11月7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11月3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。

受講料

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。

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.118847を入力、検索ください。

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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10月23日(水) 2024年10月29日(火)

お申込期限:2024年10月19日(土)

お申込期限:2024年10月25日(金)

2024年11月7日(木)

お申込期限:2024年11月3日(日)

