

最短・最速で100億企業=上位1%企業になる方法がわかる!

経営幹部を
急成長させる!

100億企業化セミナー!



セミナー参加者
300名以上

満足度
96%

経営幹部を
急成長させる!

100億企業化セミナー!

第1講座
特別ゲスト講座

100億企業への道を歩み始めた企業の経営計画とは
100億企業を目指すきっかけ、目指すことに社内の変化、バックキャストでの経営計画書の作り方、についてお伝えします。

カンサプ株式会社 代表取締役 岩本 修一氏
カンサプ株式会社 取締役統括本部長 前田 知也氏



第2講座

100億企業になる事業戦略事例

100億企業に向けた事業戦略の立て方、事例についてお伝えします。

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 今 亮太郎



第3講座

100億企業になる人事戦略事例

100億企業に向けた人材戦略、採用戦略、人材育成の手法と事例についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 HRストラテジー支援部 マネージング・ディレクター 宮花 宙希



第4講座

100億企業になる財務戦略事例

100億企業に向けた財務戦略、資金調達、財務管理、CFO人材の育成の手法と事例についてお伝えします。

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 谷 翔太



第5講座

100億企業になるために必要な経営計画書とは

これから100億企業を目指す経営者の皆様に必要なのは、100億企業になる経営計画書です。その経営計画書の中身を解説いたします。

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



開催日時

2025年
1月23日(木) 14:30~17:30

受付開始

開始時間30分前~

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
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催場所

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 (八重洲)

〒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・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

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。
※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。

お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122169>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「122169」をご入力し検索ください。

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。



お問い合わせ 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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

年末年始休業のお知らせ

2024年12月26日(木)正午~2025年1月7日(火)まで※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



✓ 幹部研修を受けさせたが...全く変化・反応がない

✓ 期待の社員が次々と離れ、成長が止まる

そんな会社の経営幹部が自ら動き出し、
急成長を実現する

幹部と共に描く100億企業の 経営計画の創り方

社長と幹部で本気で描く未来計画が、最高の幹部育成の場となる

ロードマップで描いたノ
北陸No.1のラーメンチェーンへの挑戦

1999年

始まりは
屋台から



2024年

33店舗
15億を達成



2032年

346店舗
100億へ

カンサプ株式会社
取締役統括本部長

前田 知也氏

カンサプ株式会社
代表取締役

岩本 修一氏

なぜ「経営なんて考えたこともなかった現場社員」が、
自ら会社の未来を描き始めたのか.....その劇的な変化の理由とは?

主催

100億企業への道を歩み始めた企業の
経営計画書大公開

サステナ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
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo.

S122169

お申込みは
QRコードから



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.」をご入力ください)

122169 Q

事例企業紹介

100億ロードマップの作成で、
組織に起こった変化

岩本修一氏

カンサプ株式会社
代表取締役

ロードマップの作成は

経営幹部が**自社の未来に希望**を持ち、
経営者目線に上がる機会になる

成長の壁に直面して

「踊り場なんじゃないですか」

2022年、取引金融機関からの一言が、岩本社長の心に突き刺さった。

北陸を代表するラーメンチェーンとして成長を続けてきたカンサプ。

32店舗まで拡大し、多くの顧客から支持を得ていた。

しかし、コロナ禍での売上低下、人材採用の停滞など、確かに成長の壁を感じ始めていた。

「このままで本当にいいのか」——そんな漠然とした不安が、経営者としての心の片隅にあった。



運命的な出会い

その時、北國銀行からある案内が届く。

船井総合研究所との連携による「100億企業化セミナー」だった。

「**100億なんて、正直考えてもいませんでした**」と岩本社長は当時を振り返る。

他社が1名での参加が多い中、カンサプは経営幹部を含めて3名でセミナーに参加。

その本気度は、後の大きな変化を予感させるものだった。

SPECIAL INTERVIEW



可能性への気づき

セミナーを通じて、岩本社長は自社の可能性の大きさに気づく。北陸の地で雇用を創出し、人を集める——その中心に自社があるという未来図が、はっきりと見えてきた。

「最初は壮大な夢のように感じました。

でも、船井総研と一緒に計画を作っていく中で、
それが決して絵空事ではないことがわかってきたんです。

具体的な数字とアクションプランに落とし込んでいくと、
『**自分たちにもできそう**』という自信が生まれてきました」

組織の進化

ロードマップ作成から2年。変化は想像以上に早く訪れた。最も大きな変化は、社員の意識と行動だった。かつては経営者からの指示を待つことが多かった社員たちが、自ら考え、行動を起こすようになった。幹部からは次々と新しいアイデアが生まれ、組織全体が前を向いて動き始めている。**今では、月次の数字分析を自ラ行い、改善策の提案、新規出店候補地までも幹部自らが探してくるようになった。**

「もはや私一人で考える必要はないんです。

むしろ、社員から次々と提案が上がってくる。この変化には本当に驚いています。

経営計画を作ったことで、全員が同じ方向を向いて進めるようになったんです」



未来への展望

当初の10年計画は、このペースでいけば達成できる可能性も見えてきた。
しかし、岩本社長はもう100億という数字にはこだわっていない。

「**計画を作ったことで、100億という数字がもはや通過点になりました。**

私たちには、地域と共に成長していくという大きな使命がある。

その実現に向けて、これからの8年が本当に楽しみです」

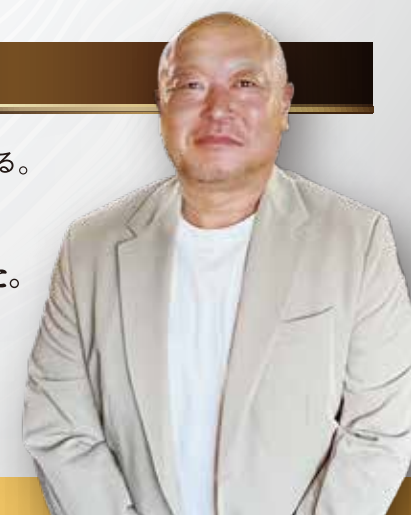
経営計画の真の価値

経営計画は、単なる目標設定の道具ではない。全社員が自ら考え、動き出すきっかけとなる。
その可能性に気づけたことが、最大の収穫だったと岩本社長は語る。

「計画を作る過程で、**社員一人ひとりが会社の未来に希望を持てるようになった。**

それが、今の成長を支える原動力になっています」

成長の踊り場から、新たな飛躍のステージへ。カンサプの挑戦は、まだ始まったばかりだ。



ロードマップを作成し、 幹部として見た、 新しい景色

カンサプ株式会社
取締役統括本部長 **前田 知也**氏
スペシャルインタビュー



Q 岩本社長から「100億企業を目指す」と聞いた時の率直な感想をお聞かせください。

正直、最初は驚きました。それまで社長は成長について語ることはあっても、具体的な数字を示すことは少なかったんです。ですが、**セミナーに同席させていただき、『これは本当にできるかもしれない』と確信に変わりました。**特に船井総研さんが示してくださった具体的なロードマップには説得力がありましたね。

Q ロードマップ作成後、現場はどう変わりましたか？

最も大きな変化は、社員一人ひとりの当事者意識です。**以前は指示待ちだった社員が、自ら考え、提案するようになりました。**例えば、月次の数字分析や新規出店の候補地選定なども、現場から積極的な提案が上がってくるようになったんです。
何より、全員が同じ未来図を共有できているという安心感があります。『自分たちはこういう会社を作っていくんだ』という共通認識が、日々の行動を変えているように感じます。

Q 今後の展望についてお聞かせください。

100億という数字はもはや通過点だと考えています。より重要なのは、私たちが目指す『会社の在り方』です。社員が自ら考え、行動し、成長を実感できる。そんな組織づくりにこだわっています。
実は社長が『上場も視野に入れている』とおっしゃっているんです。その言葉を聞いた時、またしても驚きましたが(笑)、今は『必ずやり遂げよう』という想いに変わっています。**社員一人ひとりが、その実現に向けて確実に成長していると実感できることが何よりの喜びですね。**

Q これから経営計画を作る経営者へのメッセージをお願いします。

100億ロードマップは全社員が同じ夢を持ち、その実現に向けて自ら行動を起こすきっかけになるものです。私たちが作成する前は本当に意味があるのかという不安もありました。でも、今では確かな手応えを感じています。
私自身、社長と一緒にセミナーに参加させていただいたことで、経営者の想いを深く理解し、共に未来を描くことができました。ですから、**これからセミナーに参加される経営者の方には、ぜひ幹部の方も一緒に参加されることをお勧めします。**経営者お一人の想いで終わらせるのではなく、右腕となる幹部と共に未来を描く。その一歩を踏み出すことで、必ず新しい景色が見えてくるはずです。



屋台から始まり25年で33店舗

北陸No.1チェーンを目指す！

カンサプの100億企業への挑戦

北陸を代表するラーメンチェーン・カンサプ株式会社。1999年、創業者の岩本修一氏が屋台からスタートし、一杯一杯に込める想いと、お客様の声を大切にする姿勢で、着実に成長を重ねてきた。

現在は3つのブランド(らーめん岩本屋、つけ麺是・空、味噌ラー二二三)を展開し、北陸三県で32店舗を運営。年商20億円、従業員320名を超える中堅企業へと成長を遂げている。「感動サプライズ」という社名の由来通り、お客様の期待を超える価値提供にこだわり続け、地域に愛され、人が育つ企業として、さらなる成長への新たな挑戦を始めている。

2022年からは、100億企業化計画をスタート。全社一丸となって、10年後の346店舗、年商100億円企業への飛躍を目指している。



1999～
2004年

第1期

創業・基盤確立期

1999年1月 屋台でラーメン店としてスタート
2001年 1号店開店 らーめん岩本屋
2004年 らーめん岩本屋 5店舗達成

2005～
2015年

第2期

北陸エリア拡大期

2005年 つけ麺是・空 ブランド立ち上げ
2008年 10店舗達成
2012年 味噌ラー二二三 ブランド立ち上げ
2015年 20店舗達成

2016～
現在

第3期

組織進化・新時代へ

2022年 船井総研との出会い、100億企業化計画スタート
2023年 32店舗達成
2024年 新業態開発・FC展開スタート

2032年
100億企業へ(計画)

100億ロードマップが生んだ“幹部成長の真実”を
セミナー限定でお話しいたします！

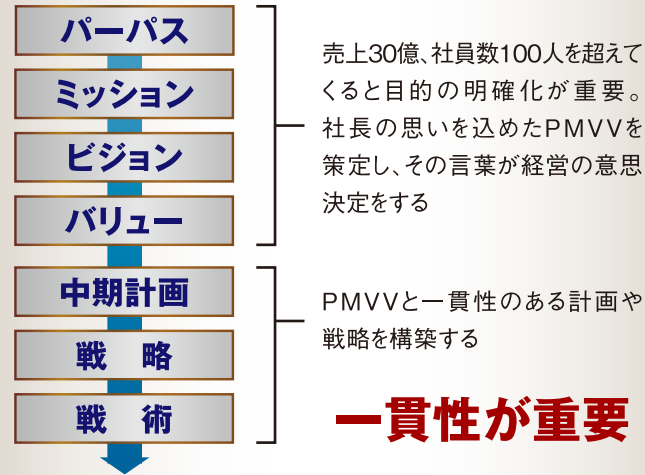
経営幹部が育ち100億企業になる 経営計画書に必要な4つの戦略とは

戦 略

01

PMVV

パーパス・ミッション・ビジョン・バリューを定め、経営計画書と一貫した内容になっている。



30億で成長が止まる企業の特徴

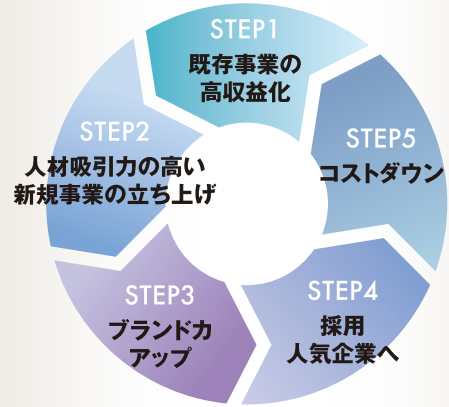
10年後やさらにその先の未来構想が社長の頭の中にあるだけで、社員に伝わらず優秀な社員ほど退職し、離職率が高まっている。

戦 略

02

事業戦略

10年間の事業戦略を定め、どの事業を強化するのか、どのタイミングで新規事業を立ち上げるのかが決まっている。



成長を続ける企業は事業の成長サイクルを確立し、さらに10年間の事業戦略イメージを明確に描いている。

30億で成長が止まる企業の特徴

流行っている新規事業や社長の興味がある企業を検討するが、任せられる人材が不在で成長の機会を失っている。

戦 略

03

人材戦略

事業戦略を達成するために、3年後6年後10年後の組織図が描かれており、不足人員も把握している。

3年後の組織図	新設部署	1部門
	不足管理職	2名
	不足人員	8名
6年後の組織図	新設部署	3部門
	不足管理職	7名
	不足人員	20名
10年後の組織図	新設部署	5部門
	不足管理職	10名
	不足人員	40名

事業計画を達成するための未来組織図を描き、管理職が何名足りないのか、社員が何名足りないのか、そのうえで採用戦略を構築する。

30億で成長が止まる企業の特徴

補充採用や必要に応じて採用を行うので、人材のミスマッチが起きたり、入社までのロスタイムが生まれ、成長が遅れる。

戦 略

04

財務戦略

最適な資金調達を目的にした財務責任者の配置や経営数字をリアルタイムに把握し、意思決定をしている。

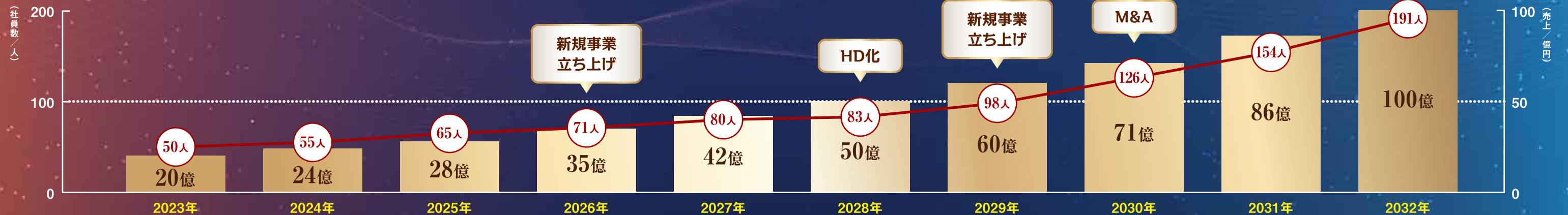
STEP 1	事業戦略にマッチした銀行取引の最適化
STEP 2	CFOを中心とした管理体制の確立
STEP 3	外部要因に左右されない財務体制の構築
STEP 4	上場企業並みの財務経理管理体制へ

事業計画を達成するために必要な資金を必要なタイミングで調達できる財務体制を確立し、将来的には上場企業レベルの管理体制を構築する。

30億で成長が止まる企業の特徴

必要に応じて社長が金融機関交渉を行うので、有利な条件を交渉できず、事業成長に影響がでることがある。

トップ1%の100億企業になるためには、バックキャストで考え 経営幹部が意思決定できる100億企業化ロードマップを策定する



事業

・既存事業の5%シェアアップ
・商品ラインナップ強化

人財

・人財開発室の立ち上げ
・計画的な新卒採用と中途採用の実施

財務

・損益・資金繰り管理表の作成
・部門別会計の導入

・●●市へ営業所開設
・周辺領域の新規事業立ち上げ

・採用ブランディングの強化
・プロ人財採用の仕組みづくり

・月次財務MTGの実施
・受発注管理システムと会計ソフトの連携

・周辺領域のM&Aで事業拡大
・異業種の新規事業立ち上げ

・部長・本部長によるマネジメント体制構築
・生産性向上のための育成計画

・B/S管理表の作成
・月次決算レビューの作成

・外部環境に影響されない事業ポートフォリオの構築

・攻めと守りが両方できる組織
・社員数200名の組織

・必要な資金を常に確保、P/L・B/S管理と予測ができる

Pパーパス

・地域社会をつなぐ架け橋に

Mミッション

・マーケティングとクリエイティブの力で地域に活力を

Vビジョン

・2032年トップ1%企業へ

Vバリュー

・マーケティングでお客様の課題解決をする
・プロモーションで人を動かす
・クリエイティブでお客様の価値を創造する