

タイム テーブル	1レーン	2レーン	3レーン
10:30~11:00	受付		
11:00 ~ 11:50	年商100億超!横山興業株式会社の成長戦略 【特別ゲスト講師】横山興業株式会社 代表取締役社長 横山 栄介氏		
11:50 ~ 12:30	成長率を倍にムーンショット成長を実現する! 100億企業化ロードマップ策定 【講師】株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー推進部 マネージング・ディレクター 鈴木 圭介		
12:30~13:00	リフレッシュタイム		
13:00 ~ 13:55	経営幹部ハンティング戦略 【講師】株式会社船井総合研究所 人的資本経営支援本部 マネージング・ディレクター 宮花 宙希	鉄壁の内部統制システム構築 【講師】株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージャー 前田 宣彦	フランチャイズ本部立ち上げ・成長戦略 【講師】株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター 吉田 創
13:55~14:10	リフレッシュタイム		
14:10 ~ 15:05	経営幹部ブートキャンプ 【講師】株式会社船井総合研究所 人的資本経営支援本部 マネージング・ディレクター 宮花 宙希	地域コングロマリット経営へのシフト 【講師】株式会社船井総合研究所 上席執行役員 オフライン統括本部 本部長 杉浦 昇	攻めの投資・財務改革戦略プラン 【講師】株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 マネージング・ディレクター 石田 武裕
15:05~15:20	リフレッシュタイム		
15:20 ~ 16:15	CRMカンパニー：顧客ロイヤリティの科学 【講師】株式会社船井総合研究所 執行役員 DX支援本部 本部長 清尾 修	TRM上場：成長のアクセラレーター 【講師】株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓	補助金マスター戦略 【講師】株式会社船井総合研究所 取締役常務執行役員 管理本部 本部長 菅原 祥公
16:15~16:30	リフレッシュタイム		
16:30 ~ 17:00	100億企業化を実現し、持続的成長を実現するために 今経営者がすべきこと 【講師】株式会社船井総合研究所 執行役員 価値向上支援本部 本部長 松井 桂		

開催日時	東京会場	2025年3月5日(水)	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
		11:00~17:00 (受付開始 開始時刻30分前~)	〒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)]
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		
受講料	一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1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/124615>
 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に
 右上検索窓に「124615」をご入力し検索ください。

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」と検索してご確認ください。※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。

『ガイアの夜明け』にも出演した100億突破企業が登壇

上位1%

その他99%

100億企業 VS 地方中小企業

100億企業化サミット
2025

中小企業の分かれ道は
“年商100億か、それ以外か”

特別ゲスト

『ガイアの夜明け』にも出演した100億突破企業が登壇

成長の限界を打ち破れ

—— 100億企業化を実現したリーダーの覚悟と行動 ——

横山興業株式会社 代表取締役社長 **横山 栄介氏**

100億突破を実現する

9の戦略

100億企業化サミット2025
お問い合わせNo.S124615

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。

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。)
124615

中小企業の分かれ道は“年商100億か、それ以外か”

年商100億円を突破するための9つの戦略

伸び悩み続ける、中小企業経営者からよく聞くお悩み

昔は順調だった本業が、最近どう伸び悩んでいる...

人材が集まらない。やっと採用しても、すぐにやめてしまう...

世間は賃上げムード。でも、うちにはそんな余裕がない...

何をやっても生産性が上がらない。社員も疲弊している...

営業利益がどんどん減っている。このままで大丈夫なのか？

新規事業に挑戦しても失敗続き。どこが悪いかわからない...

DXとかAIとか聞くけど、うちの会社には関係のない話のようだ...

事業を任せられる人材がいない。育てようとしても増えない...

これらのお悩みは年商100億を突破することで解決します。

年商100億円以上の企業と、100億に届かない企業の間には、たった「いくつかの違い」があるだけ。しかし、その違いが未来を大きく分けています。ここに、年商100億を超える企業とそれ以下の企業の現実を示します。

年商100億円以上の企業の現実

- ☑ 社長の資産が着実に増える
会社を成長させた分、自分の資産も増え、安定した未来が手に入る。
- ☑ 社員の年収が上がる
社員の満足度が高まり、優秀な人材が集まり、定着する。
- ☑ 事業承継の選択肢が広がる
後継者に困らず、会社の未来を安心して託せる。

この差を埋めることは可能です。「うちは中小企業だから仕方ない」と諦める必要はありません。むしろ、年商100億を目指す企業には、あなたがまだ気づいていない“隠れたチャンス”があるのです。

一方、年商100億未満の企業では...

- ☑ 社長の資産が増えない
売上があっても、個人としての資産がなかなか増えない。
- ☑ 社員の年収が増えず、離職率が高い
人が定着せず、採用コストがかさむばかり。
- ☑ 地域社会から認められない
銀行からの信用も低く、業績が安定しない。
- ☑ 事業承継が難しい
後継者が見つからず、会社の存続が危うい。

01 経営幹部ハンティング戦略

経営を牽引する未来のプロフェッショナルを狙い撃つ、戦略的人材採用。

こんな方におすすめです

- ☑ 業績アップ、組織の拡大を図りたいが事業を推進する中核メンバーが不足している。
- ☑ 今後の企業成長を加速させるために、事業のマネジメントを担う、幹部・管理職を採用したい。
- ☑ 事業は拡大しているが、中途採用は旧態依然のままである。そもそも何が必要かわからない...
- ☑ 今の時代に合った最適な採用手法や人財への投資の仕方が知りたい。



02 鉄壁の内部統制システム構築

組織の信頼と安定を揺るぎないものにする、ガバナンス強化の必須条件。

こんな方におすすめです

- ☑ 会社の次の大きな飛躍のキッカケを求めている経営者様
- ☑ 規模が大きくなるにつれて、新たに解決すべき課題が出るが、問題が発生するまでは、それに向けた投資がされていない経営者様
- ☑ 成長を続けるために、先んじて想定される問題へ対処したい経営者様



03 フランチャイズ本部立ち上げ・成長戦略

これからフランチャイズ本部としてスタートする企業が、圧倒的な競争力を持つ基盤を構築し、事業をスケールアウトするための具体的な成長戦略。

こんな方におすすめです

- ☑ 現在～今後、伸びる個人向けの新規事業を知りたい方
- ☑ 会社の強みを活かすために、新規事業案を数多く知りたい方
- ☑ 今伸びているフランチャイズ本部の立ち上げ方法及び事例を知りたい方



04 経営幹部ブートキャンプ

次世代リーダーをゼロから鍛え上げ、戦略的思考と実行力を兼ね備えたプロへ。

こんな方におすすめです

- ☑ 幹部陣が思うように育たず不安を感じている
- ☑ 主体的に行動できない管理職がいる
- ☑ 自分の業務に手いっぱい、部下への指導がおろそかになっている
- ☑ 経営者の立てた戦略が現場まで落ち切っていないことで悩んでいる



05 地域コングロマリット経営へのシフト

多角化を武器に、リスク分散と市場支配力を同時に実現する。

こんな方におすすめです

- ☑ 人口が少ない、減少地域でも伸び続ける方法を知りたい方
- ☑ 現在の事業の成長を加速させる方法を知りたい方
- ☑ 地域に貢献し、地域から応援される会社になりたい方



06 攻めの投資・財務改革プラン

キャッシュフローを爆速化し、資本効率を最大化する資金調達と投資戦略。

こんな方におすすめです

- ☑ 大きな投資を控えている企業様
- ☑ 投資を終えてもう一段階成長を目指したい企業様
- ☑ 既存事業のほかに収益軸を構えたい企業様
- ☑ いつでも投資ができる準備をしておきたい企業様



07 CRMカンパニー：顧客ロイヤルティの科学

単なる取引を超えた「顧客関係会社」へ、ビジネスモデルを進化させる。

こんな方におすすめです

- ☑ DXに取組みたいと思っているが、何から手を付けたらいいのかわからない企業様
- ☑ データ活用、あるいは生成AI活用により、自社の業績を向上させたいと考えている企業様



08 TPM上場：成長のアクセラレーター

株式公開を視野に入れ、社会的信用力と資金調達力を一気に底上げ。

こんな方におすすめです

- ☑ 急成長をするためにIPOを検討している
- ☑ ハードルが高いが、小規模でも可能な方法があれば知りたい
- ☑ 最新のTOKYO PRO Market(東京プロマーケット)に関する情報を収集したいと考えていらっしゃる経営者様



09 補助金マスター戦略

公的資金を味方につけ、事業拡大のエンジンとしてフル活用する。

こんな方におすすめです

- ☑ 新規事業や大きな設備投資を検討しているDX化・システム化・AI活用を検討している
- ☑ 自動化・省力化・省人化・ロボット活用を検討している
- ☑ 2025年度の最新の補助金情報を知りたい



100億企業 特別ゲスト講演

100億突破企業が語る“100億企業とそれ以外の会社”の決定的な違い

横山興業事例

“人的資本経営×多角化経営” たった3年で業績1.5倍、年商100億円突破

Before 2021年:年商71.6億 ▶ Ater 2024年:年商104億

【事業内容】

自動車事業(自動車シート向け製品の金属プレス加工・溶接加工)・建築資材事業(建築資材の加工および販売)・太陽光発電事業・BIRDY.事業(カクテルツール等の企画設計、製造、販売・卸売)

横山興業株式会社代表取締役社長。1976年生まれ、愛知県豊田市出身。1999年慶應義塾大学商学部卒業。同年アラコ株式会社(現トヨタ紡織株式会社)入社。2006年に家業の横山興業株式会社へ入社。取締役、専務を経て2017年に現職に就任。



横山興業株式会社
代表取締役社長 横山 栄介氏

未来を変える“突破口”がここにある、100億への挑戦は、ここから始まる！