

100億企業化の近道は、 HD化・IPO・財務/投資・PMI

講座	講師・内容紹介
第1講座	●100億の壁と100億を超えるために必要な戦略・取り組み一覧 ●ウェルビングループの成長できた4つの戦略 株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー推進部 マネージャー 今 亮太郎
第2講座	●なぜ、売上40億の会社を2社もM&Aを実現できたのか ●更に利益を伸ばした4つの戦略として、HD化・IPO・財務/投資・PMIをどのように考えていたか ●創業時から大切にしている経営者年表。50代から考え始めた事業承継のために、いま準備していること。 ウェルビングループ株式会社 代表取締役社長 玉置 義議 氏
第3講座	●ウェルビングループから学ぶ持続的成長する100億企業の組織の作り方 ●100億化に必要なHD化・IPO・財務/投資・PMI戦略 株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー推進部 マネージャー 今 亮太郎
第4講座	●100億企業のM&Aの成功と失敗理由 ●2030年までM&A戦略が必須。M&AとPMIで準備すること 株式会社船井総研あがたFAS マネージング・ディレクター 淵上 幸憲
第5講座	●ホールディングス化の活かし方 ●攻めのM&Aを実施するための財務戦略 ●上場企業レベルのガバナンス力を組織へ 株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー推進部 シニアコンサルタント 谷 翔太
まとめ講座	●100億になる企業は経営のメカニズムを変える 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

開催日時	東京会場 2025年9月24日水 14:00～17:00 (受付開始:開始時刻30分前～)	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)]
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/131853>
 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に
 右上検索窓に「131853」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。

船井総研の 100億企業化セミナーシリーズ

2015年から直近10年で
売上26億から150億円
営業利益11.5倍へ

売上60億の会社が
売上40億の会社を
2社もM&Aを実現し
更に利益を伸ばした
4つの戦略

ウェルビングループ株式会社
代表取締役社長
玉置 義議 氏

HD戦略

投資財務戦略

PMI戦略

TPM上場戦略

東京
会場

2025年9月24日水 14:00～17:00
(受付開始:開始時刻30分前～)

【100億企業化シリーズ】10年で6倍で売上150億円突破

お問い合わせNo.S131853

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。 131853



10年で売上約6倍!営業利益11.5倍!年商150億円突破!“高収益化×地域密着×IPO×M&A”戦略



ウェルビングループ株式会社
代表取締役社長 玉置 義議 氏

平成4年同志社大学経済学部卒業。同年野村証券入社、TAX本部、ITC（現ABCマート）を経て、1998年ウェルビングループ株式会社の前身となるグローバンネットを立ち上げる。10坪の事務所からスタートし、2022年2月に東証TOKYO PRO Market上場を果たす。

市場が縮小し、営業利益を減らす企業が多い中で、
売上と営業利益を短期間で急激に伸ばした
5つの経営改革とは？

経営改革① 地域に密着し、短時間車検×デジタル活用で高収益化改革

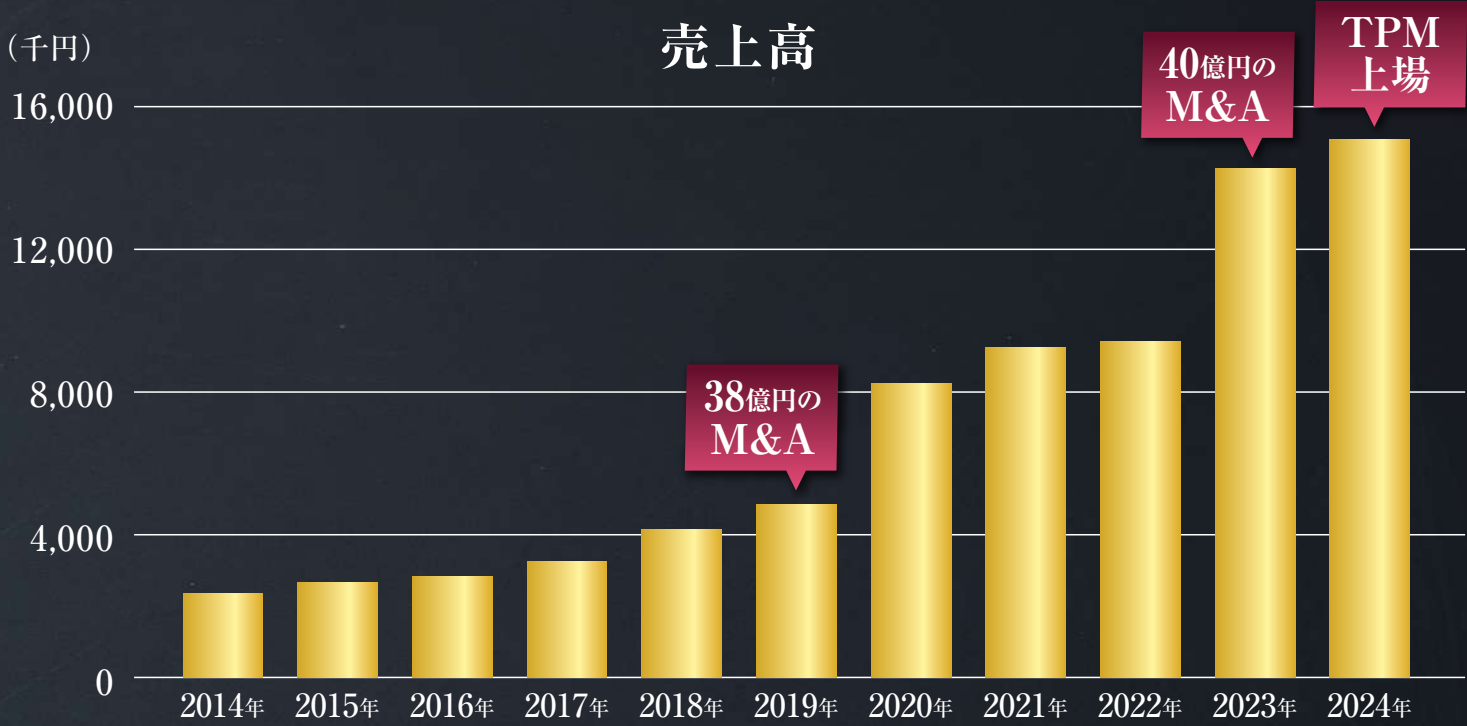
- 地域に密着する超ドミナントによる経営効率向上
- 軽自動車専門店・短時間車検で差別化による集客力向上
- チラシ60%からWEB60%へのデジタル転換
- DX推進本部を設置しRPAを導入し、8,000時間の圧縮
- 6年間で販売台数1.6倍、整備2倍と、半業態転換の実施

経営改革② 大型投資の伴う大胆なM&Aによる事業拡大戦略改革

- ソフト面の強化が可能かどうかの判断基準（「売上をスケールさせられるか」では無く「企業のソフト面（マーケティング・人材・システム・財務…等）を強くすることが出来るか」という視点）
- 経営者が企業の実権を全て握っている会社は対象外
- 財務チームによる定量分析×代表による定性分析によるM&Aチーム判断

経営改革③ 社内監査体制構築による業務品質・スピード向上改革

- 役員の一人を監査役に抜擢することで、品質が大幅に向上
- 楽天Car車検アワード3年連続受賞し、名実共に、社内外にも認められ更に改善
- 基準を明確にすることで、ノウハウの展開スピードと品質を向上
- 改善点が明確になることで、属人性を抑え、要領の良い改善サイクル
- 品質に関するプライドを醸成し、現場の育成スピードを向上



経営改革④ IPO (TPM上場) による脱社長・属人的経営体制脱却改革

- 売上100億円企業以上は「家族経営が少ない」
（IPO前は、特に財務/会計において代表による属人化が進行し、更に企業の現在地点や将来的な定量評価が付けづらい状況）
- IPOにより属人化が一気に減り、管理体制が大幅に向上
- データ開示義務により、情報開示が進み、判断精度が全体的に向上

経営改革⑤ ウェルビングループのパーパス、ミッション、ビジョン

パーパス：最高にリラックスしてカッコよく生きる！！ ミッション：『心地良い』をつくる
これからの事業承継も考え、創業者である玉置社長の価値観を土台に、次世代メンバーも混ぜて、新たなPMVV（パーパスやビジョン）を策定。2035年のビジョンを明確にし、共に目指す絵を描いたM&Aでグループインした2社にも、新たなカルチャーをシェア。全社エンゲージメントスコアが上昇



成熟業界であっても、
中長期経営戦略を抜本的に変革させることで、
短期間で高成長×高収益化を実現
することはできる！