

事業立ち上げから10年で170億円達成！急成長戦略セミナー

第1講座

事業立ち上げから10年で年商170億円！ テックビズの成長戦略

年商100億円を突破したテックビズの成長ストーリーを解説します。人材業界での「競合との差別化」に関して事業立ち上げから10年で170億円を突破したテックビズの成功の秘訣を公開していただきます。特に、人材サービス業界で急成長を遂げるための『ポジショニング戦略』を中心にお伝えします。

ゲスト講師 株式会社テックビズ 代表取締役 中島 一樹氏

第2講座

100億企業化パネルディスカッション

株式会社テックビズ 代表取締役 中島 一樹氏と100億企業化を専門領域としている大道とのパネルディスカッションです。設備投資の少ない業界における「投資財務戦略」流動性の高い業界における「組織体制や採用、幹部育成」を深掘りする講座となります。

株式会社テックビズ 代表取締役 中島 一樹氏 株式会社船井総合研究所 ソーシャルビジネス支援本部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

第3講座

100億企業化のためのM&A戦略

100億企業を目指す上でのM&Aを成功させるためのポイントを解説します。売上増加だけでなく、シナジー効果を発揮したM&Aの成功事例を交えてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 グループ会社連携室 マネージング・ディレクター 淵上 幸憲

第4講座

100億企業になるための投資・財務戦略 (設備投資が少ない業界・業態特化篇)

年商100億円企業になるために不可欠な投資戦略と、それを支える強固な財務の考え方を徹底解説します。成長に必要な設備投資、人材投資、新規事業への投資をどのように最適化すべきか？キャッシュフロー経営の重要性、資金調達の選択肢、そしてリスクマネジメントまで、経営者が知るべき財務戦略の全てを網羅。持続的な成長を実現する財務基盤を築きましょう。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 谷 翔太

第5講座

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

100億円企業化を実現し、その成長を持続させるために、経営者が今すぐ取り組むべきことを具体的に提示します。ビジョン策定、組織変革、イノベーション推進、リーダーシップ育成など、未来を見据えた経営の重要性を解説。市場の変化に対応し、常に進化し続けるための思考法と実践的な行動プランを通じて、貴社の持続的な発展を確実なものにします。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 マネージング・ディレクター 鈴木 圭介

セミナー詳細

開催日時	2025年 11月28日(金)	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	受付時間	開始時間 30分前～
	14:00～17:00		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		
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。					
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 (1名様)	会員価格 税抜 28,000円 (税込30,800円) /1名様	一般価格 税抜 35,000円 (税込38,500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/134476>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「134476」をご入力し検索ください。

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)

※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。

お申込みはこちらから



A 10 Billion Company

急成長編

事業立ち上げから10年で170億円達成！ 急成長企業テックビズの 100億企業への道

Other Topics

100億企業になることを
決めることが1st Step

急成長に欠かせない
戦略財務の中核

どうする!? 資金調達

急成長の秘策は
人が辞めない経営にあった
100億企業の社長がすべき

人事関連業務

急成長でも人が辞めない
経営のパス
後発でも急成長を実現した
ポジショニング
戦略

100億 企業化 PROJECT

Interview

事業立ち上げから10年で170億円達成！
業界後発でも急成長を実現した
差別化と人的資本経営

株式会社テックビズ 代表取締役
中島 一樹氏

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

事業立ち上げから10年で170億円達成！急成長戦略セミナー

お問い合わせNo. S134476

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索マークにお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

134476



interview

100億企業への道 ～急成長編～

事業立ち上げから 10年で170億円達成！

株式会社テックビズ
代表取締役
中島 一樹氏

2015年、株式会社NKC ASIAを設立し、ITフリーランスと案件とのマッチングサービス「TECHBIZ」を展開。2019年、事業成長に伴い、株式会社テックビズを分社化。創業以来、増収増益を重ね続け売上高約170億円まで成長。フィナンシャルタイムズ誌の「アジア太平洋地域における急成長企業ランキング」では、国内4位にランクインしている。

『事業立ち上げから10年で170億円達成！』のご案内を開封いただいたほぼすべての方が驚かれたのではないのでしょうか？中には、『なにかの間違いじゃないの？』と思って見直された方もいらっしゃるかと思います。しかし、今回取材させていただいた株式会社テックビズでは、実際にこのような数値成果をあげられています。時価総額でみるユニコーン企業とは違い、成長率を軸でみた場合に高い成長率を誇る企業を『ガゼル企業』と呼ぶことがあります。同社はまさに日本、ひいては『アジアを代表するガゼル企業』と言えるのではないのでしょうか？今回はなぜ、テックビズ社が急成長しているのか？また、圧倒的な速度で成長し、100億円という大台を突破する中で勢いを失うことなく成長できている要因に迫ります！

「急成長」と聞くと、ついていけなくなった人が退職してしまい、ペースが持続しない、資金調達に苦戦し成長性が鈍化する。競争環境が激化し、市場の需給バランスが乱れ成長性が鈍化する。などのイメージをお持ちの方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか？実際にそのような会社も存在します。しかし、テックビズでは、高い成長性を持続し一気に100億円の壁を突破しました。今回はそのポイントに迫ります！

COMPANY PROFILE

会社名：株式会社テックビズ
住所：〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー3F
代表取締役：中島 一樹
電話番号：03-6303-0925
事業内容：フリーランス事業、人材派遣事業(派13-315972)、有料職業紹介事業(13-ユ-314106)
資本金：9,000万円
設立：2019年9月2日
スタッフ：コーポレート：70名、コンサルタント：250名
取引銀行：三井住友銀行 日本橋支店 りそな銀行 新都心営業部



急成長を実現した3つのポイントとは！？

Point1 時代背景を捉え、ITフリーランスに絞ったポジショニング戦略

急成長するテックビズですが、人材業界は決して急成長市場ではありません。同社はその中で、当時まだ少なかった、プロのフリーランスエンジニア人材のマッチングという部分に特化して独自のポジショニング戦略をとることで、その競合優位性により、急成長を果たしています。このように競合他社とどういう差別化をして、どのポジションで戦うのかをクリアにすることが非常に重要です。テックビズはNKCASIA時代にこのITフリーランスとのマッチングサービスというポジショニングを定め、一気に走れたからこそこのような急成長を遂げているのです。

Point2 高難易度だが独自性の高いプロ人材の採用と定着を実現する人材戦略

テックビズでは、新卒の採用をせず、キャリア採用を中心とし、プロ人材だけで固めています。もちろん、即戦力である一方、新卒採用と違ってより良い採用条件の提示や、働き方の癖がついていることによるスキルのチューニングの手間がかかるなどデメリットもありますが、うまく推進できると競合との大きな差別化になります。代表の中島氏によると社員数30名くらいからこのプロ人材での差別化を徹底すべく、中島氏自らがワークショップを通し、PMVVの浸透に努めています。また、極力働きやすい環境が続くように1on1などを通し、適切な人材の配置などを調整するよう中島氏の業務時間の多くを使っているとのこと。実際にこの速度で成長しているにも関わらず、創業時からの離職率は5%程度ということで、コンサルタント人員数が一つのKPIである同社の急成長を支えています。

Point3 急成長を支える大型調達を含むファイナンス戦略

成長速度と切っても切れない関係にあるのがファイナンス戦略です。成長を加速させるためには、相応の投資が必要不可欠になります。そのためにはステージに応じた資金調達を実施する必要があります。テックビズでも成長を加速させるために大型の資金調達を実施しており、成長のエンジンとなっていると言えます。持続的に成長する角度と攻めのファイナンス戦略が急成長戦略には必要不可欠です。上記のような3つの戦略がテックビズが圧倒的な成果を出している背景です。このような戦略を描き圧倒的な高い角度で急成長を続けテックビズはアジアを代表する成長企業になりました！偶然ではなく、企業にとって最も重要な「戦略」がいかに大切かがわかります。このようなポイントを押さえて、限られた期間の間に急成長を目指しましょう！

急成長企業のメカニズム

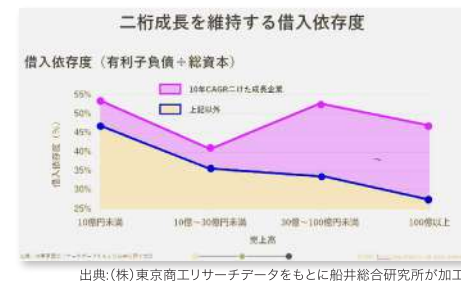
皆様、圧倒的な成長スピードを誇るにも関わらず、離職がわずか5%という驚異的な結果を残されているテックビズ社の成長ポイントはいかがでしたでしょうか？本当に素晴らしい会社です。しかし、高難易度ではあるものの「急成長のメカニズム」を押さえることで、同社以外の法人でも達成できる可能性を向上させることが可能です！！

①規模に応じた借入依存度が必要

こちらのレポートを手にとっていた方の中にはこれからますます成長したい、優良中小企業の経営者も多くいらっしゃると思います。年商規模が小さい時と比べると経常利益の額も増え、自己資本比率を高めやすく金融機関への依存度を減らしていく会社が多く見られます！一方当たり前ですが、規模の拡大や収益性の向上に伴って、投資家や金融機関から調達できる額が大きくなるのも事実です。成長率を高めていくにはこの枠を存分に使うことも重要です。右の図①は、2桁成長を維持する会社の規模別の借り入れ依存度を表したグラフですが、明らかに30億以上でも2桁成長するためには、規模を生かした大きな額の資金調達による投資の重要性が見て取れます。

②踊り場に差し掛かった時に起きる現象を把握し、それを乗り越えるロードマップを描く

多くの法人が成長の途中で経験する「成長の踊り場」に入ります。急成長にはこの際に起きるポイントを押さえ、計画的に攻略していくことが必要不可欠になります。船井総合研究所では2021年より100億企業化の研究を進めており、右の図②はその中で導きだした企業規模別の課題一覧です。これは成長のポイントであり、クリアしていくことで次のステージに行きつくことのできる要素となります。規模拡大を目指す中で高い確率でいきつく課題だからこそ、自社のビジョンに合わせて、この課題をどのタイミングでどのように着手しクリアしていくのかを明確にし、極力成長阻害要因をスムーズに乗り越えることが急成長への最善手です！



100億までの経営テーマ						
経営の課題	経営	事業	組織・人材	資金・調達	投資・成長戦略	その他
100億～150億 売上高100億円	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。
150億～200億 売上高150億円	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。
200億～300億 売上高200億円	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。
300億～500億 売上高300億円	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。
500億～1000億 売上高500億円	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。	・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。 ・ 経営の課題を明確にし、経営の方向性を定める。

「急成長のメカニズム」と「テックビズ社のこと」をより詳しく知りたい！という方は
裏面よりセミナーのお申し込みを！ ▶▶▶