

100億企業化セミナー 業種特化版

講座スケジュール

※13:00～15:45は講座選択制となります。お申込み時、各開催時間毎に1つ、好きな講座をお選びいただけます。

開 始	業種①レーン	業種②レーン	テーマレーン
11:30 > 12:00	受 付		
12:00 ↓ 12:45	100億企業になるための新規事業・M&A・事業ポートフォリオ戦略講座 アカウントパートナー推進部 マネージャー代行 今 亮太郎		
12:45 > 13:00	リフレッシュタイム		
13:00 ↓ 13:45	不動産業における 100億企業化戦略講座 不動産支援部 マネージング・ディレクター 小寺 伸幸	医療・介護・福祉業における 100億企業化戦略講座 メディカル支援本部 本部長 岡崎 晃平	100億企業になるための 補助金活用戦略講座 AI推進室 上席執行役員 菊池 功
13:45 > 14:00	リフレッシュタイム		
14:00 ↓ 14:45	観光・宿泊・レジャー業における 100億企業化戦略講座 レジャー・スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀	外食・食品業における 100億企業化戦略講座 地方創生支援部 マネージャー 石本 泰崇	100億企業になるための 資金調達・財務戦略講座 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
14:45 > 15:00	リフレッシュタイム		
15:00 ↓ 15:45	建設・住宅業における 100億企業化戦略講座 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹	製造業における 100億企業化戦略講座 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟	100億企業になるための IPO/TPM上場戦略講座 IPO推進室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓
15:45 > 16:00	リフレッシュタイム		
16:00 ↓ 16:45	100億企業になるための人事組織戦略講座 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		
16:45 ↓ 17:00	100億企業化を目指す経営者に今お伝えしたいこと メディカル支援本部 本部長 岡崎 晃平		

開催日時 2026年1月21日水
12:00～17:00 (受付開始:開始時間30分前～)

受講料 無料
申込期日 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。

年末年始休業のお知らせ 2025年12月26日(金)正午～2026年1月6日(火)まで※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただき、Webページのお申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135196>

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。



大阪移転記念
特別無料セミナー

100億
企業化
PROJECT

100億補助金

新規事業

人事組織

資金調達

幹部育成

M&A

IPO

100億企業化 セミナー 業種特化版

不動産
業

医療
介護

外食
食品

住宅
建設

観光業

福祉業

製造業

不動産業戦略
不動産支援部
マネージング・ディレクター
小寺 伸幸

建設・
住宅業戦略
住宅・リフォーム支援部
マネージング・ディレクター
砂川 正樹

製造業戦略
製造業商社支援部
マネージング・ディレクター
藤原 聖悟

医療・
介護福祉業戦略
メディカル支援本部
本部長
岡崎 晃平

観光業戦略
レジャー・スポーツ支援部
マネージング・ディレクター
成田 優紀

外食・
食品業戦略
地方創生支援部
マネージャー
石本 泰崇

人事・組織戦略
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

財務戦略
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

TPM/
IPO戦略
IPO推進室
マネージング・ディレクター
宮井 秀卓

M&A
新規事業・
戦略
アカウントパートナー推進部
マネージャー代行
今 亮太郎

補助金戦略
AI推進室
上席執行役員
菊池 功

主催

100億企業化戦略セミナー 業種別篇

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
〒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

お問い合わせNo.

S135196

お申込みは
QRコードから



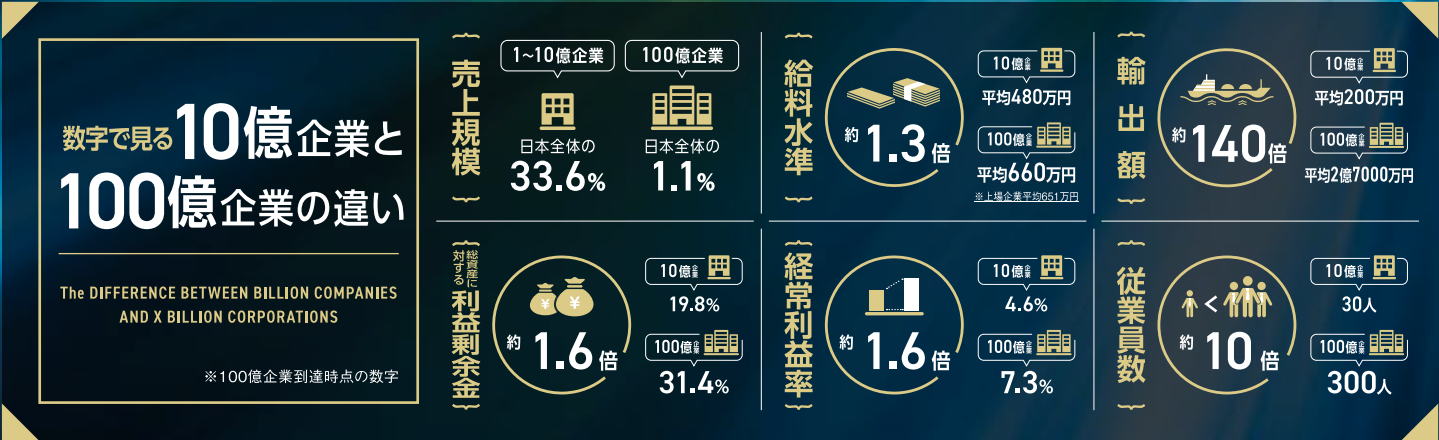
当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索マークに右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

135196 Q

日本全国で持続的に成長している100億企業の実態

年間売上10億円企業と比較し、100億円企業はその優位性が際立っています。データが示す通り、平均給与水準は約1.3倍、海外への輸出額は実に約140倍に達します。また、企業の安定性と収益性を示す経常利益率や、利益剰余金の総資産に対する割合も約1.6倍と優れており、強固な財務基盤を確立していることが分かります。100億円規模の企業は、その存在感と信用力を飛躍的に高め、事業分野や地域社会において、新たな雇用創出やサプライチェーン強化など、経済活動の牽引役として大きな役割を果たします。

こうした優位性を持つ企業の創出こそが日本の成長に不可欠であることから、政府は2023年より「100億円企業化」を重要テーマに掲げ、2025年2月には「100億宣言」を公表し、さらに「中小企業成長加速化補助金」による具体的な支援を本格化させています。



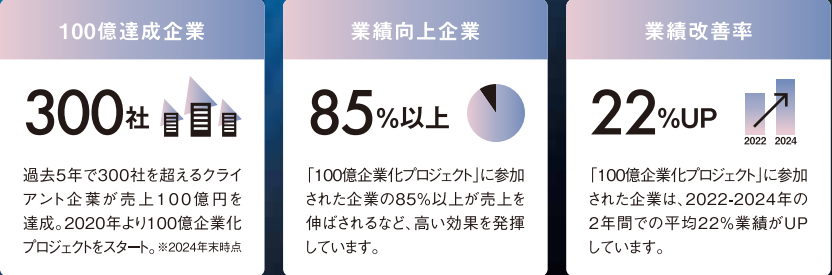
100億達成企業の想い

※当日登壇はありません。



船井総合研究所が行う「100億企業化プロジェクト」

「100億企業化プロジェクト」は、中小企業の年間売上高を100億円規模へと成長させることを目指して、2020年に始動した取り組みです。日本経済の持続的な成長を支えるには、地域に根ざした中堅・中小企業の飛躍が不可欠であるという問題意識のもと、船井総合研究所では本プロジェクトを全社横断の重点テーマに位置づけ、経営資源を集中的に投下。2024年には100社を超える企業に対して、100億企業化のコンサルティングを提供。戦略策定から実行支援まで一貫して伴走しています。



100億企業化プロジェクトの実績



神戸大学との共同研究を実施

本研究では、弊社内に蓄積された約4万社の経営データや経営者のアンケート・インタビューデータと、神戸大学大学院経営学研究科が研究する複数の経営理論体系を掛け合わせながら100億企業化に向けた成長阻害要因や促進要因を解析するに至りました。



100億企業化の専門のコンサルタントが集結！

多角化×組織化で切り開く各業界の最重要ポイント！

不動産業界

仲介だけじゃ終わらない、リノベ再販で収益最大化

POINT

- 100億企業づくりに必要な事業戦略×人材戦略
- 7年で業績10倍を実現した事例・成長戦略を解説
- 持続的に成長し続けるための事業計画と採用・育成計画公開

講師紹介！これまでに中古リノベーションビジネス、不動産売却ビジネス、空き家再生ビジネスなど業態付加提案を実施し多くの成功事例の輩出実績がある。住宅不動産会社向けに中期経営計画書作成、マーケティング戦略、DX構築支援を実施。地域トップクラスの住宅不動産会社の業績向上を得意とする。

不動産支援部 マネージング・ディレクター 小寺 伸幸

建設・住宅業界

“住宅・非住宅・リフォーム”のマルチブランドで掴む、地域制覇の方程式

POINT

- シェア率UPに向けた「マルチブランド戦略」と「不動産ビジネス付加」
- 受注・完工機会を逃さない「マルチメディア活用」「設計・現場監督の技術者採用」「AI活用による生産性向上」
- 100億突破企業の組織体制や投資タイミングを解説

講師紹介！住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にWEBマーケティングとビジネスモデル付加提案で地域一帯を推進。戸建分譲ビジネスモデル、中古再販ビジネスモデル、中古リフォームビジネスモデルなど事業付加提案を実施し多くの成功事例の輩出もしている。近年は、マーケティング・セールス分野の生産AI活用で生産性UP事例も多数。

住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹

医療・介護福祉業界

医療×介護×福祉、連携が生む新たな価値

POINT

- 分院展開だけじゃない、多角化とM&Aで一気成長カーブを描く医療業界事例の紹介
- DX導入で仕組み化・高収益化実現！人材強者となる介護業界事例の紹介
- M&Aにより障害・児童・高齢を横断し包括的サービスを実現する福祉業界事例の紹介

講師紹介！メディカル・ヘルスケア領域の経営戦略、事業戦略、人事戦略等に携わり、業界を代表する企業・医療法人を多数輩出した。船井総研内では10年間で30名→130名、4倍→40倍規模のコンサルティング部隊へ成長させたマネジメント経験を持つ。2025年からは「中堅企業化コンサルティング部門」に参画、地域に100億の幸せを。をミッションに、幅広い業種の100億企業化コンサルティングを推進している。

メディカル支援本部 本部長 岡崎 晃平

製造業界

製造業進化の3択——マーケットイン・メーカー化・M&A

POINT

- 業績伸ばす3つの要素 ①商品②取引先③業界を好循環化させる仕組み
- メーカー・受託加工業双方に必要なマーケットイン戦略
- 成熟産業で増いた技術を成長産業に展開！新たな業績向上を実現する企業戦略

講師紹介！メーカー・商社への営業・販促戦略の立案・構築、商品・技術開発支援を専門とするコンサルタント。製造業の専門的な知識と製造業に特化したデジタル知識をベースに、上場企業から中堅・小企業規模のクライアントへDX化・デジタル化による業績向上の実績が多数ある。

製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

観光業界

中小・中堅企業がすべき「持たざる」経営で100億企業化へ

POINT

- 地域特化の観光コンゴロミット戦略のモデルを紹介
- 観光・宿泊業種が実施すべきアセットライト戦略で超短期で売上100億を目指す
- 新店舗におすすめの新業態提案＆リニューアル提案

講師紹介！成熟産業であるパベンコ・アミューズメント企業を再び成長曲線にのせるために新規事業の提案・経営ビジョンの提案を行い、ビジョン実現・企業成長を達成。現在は、観光・宿泊・スポーツ・レジャー・アミューズメントと「余暇産業」のコンサルティング部隊を統括するとともに、自身でも同業界の企業成長をコンサルタントとしてサポート。

レジャー・スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀

外食・食品業界

多店舗の先にある、「製造する経営」という答え

POINT

- 既存店・新規事業開発・他ブランド展開の外食・食品業界事例紹介。新時代の飲食・食品コンゴロミット経営
- データ活用による生産性向上！外食、食品業界のDX・AI活用事例紹介
- 低投資・早期回収可能ビジネスモデル大公開 カフェ業態・珈琲業態・単品スイーツ業態

講師紹介！20年以上外食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業の営業部長を経験し130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、多くの飲食企業の業績UPを実現している。入社後は年商10億を目指すローマンプラン策定・付加提案を実施。コロナ後は中堅・中堅企業向けに100億企業化コンサルティングを中心に事業開発、既存店活性化（ビジネスモデル構築）、マーケティング（販促支援）、人材育成など成長戦略の提案、付加支援を実施。

地方創生支援部 マネージャー 石本 泰崇

成長を加速させる5つの経営テーマ

人事組織

生え抜き×外部人材で創る、最強の成長組織

POINT

- 社長による直接管理経営が成長を鈍化させる。間接管理経営へどう変革するべきか。
- 内部統制・ガバナンスを効かせ、更に成長を加速させる経営チーム作り
- ハイクラスのキャリア採用と新卒生え抜きメンバーを融合させ、組織のレベルを上げる方法

講師紹介！2007年株式会社船井総合研究所に新卒で入社。法律事務所向けのコンサルティングに従事し、業界を代表する事務所・士業グループを多数輩出。法律部門責任者を経て、アカウントパートナー推進部門責任者及び100億企業化プロジェクト責任者となる。

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

新規事業・M&A

M&Aと新規事業で創る、持続成長の仕組み

POINT

- 100億企業化した企業の事業成長軸である新規事業・M&Aを徹底解説！
- 業種・業界別の同業・垂直水平・異業種の事業展開の仕方
- 単なる100億ではなく、生産性を上げる新規事業の考え方

講師紹介！大手企業の戦略策定や事業計画策定、市場調査など調査・計画策定に従事。その後、中堅企業（100億前後）専門のコンサルティング部署を立ち上げに参画。10・30・100億の壁を乗り越えるためには、何をすべきかを研究し、PMVV（理念やビジョン）策定・10年間の中期期計画立案、100億化伴走支援を専門領域としている。

アカウントパートナー推進部 マネージャー代行 今 亮太郎

資金調達・財務

資金が動けば、事業が伸びる。財務が変革の起点

POINT

- M&A・新規事業など多角的な成長投資を推進するための財務戦略
- 有利な資金調達を実現！銀行取引の戦略的拡大と情報開示高度化事例の紹介
- 100億企業の財務部門の作り方とは？専門人材の採用から定着・活躍までの具体的な手法

講師紹介！地方銀行を経て、船井総合研究所に入社。企業の成長を財務面からサポートし、企業のステージに合わせた最適な財務提案が経営者から高く評価されている。財務最適化による資金調達力アップ、キャッシュフロー強化、財務管理体制の構築、生産性向上のための財務DXを主なコンサルティングテーマとし、「キャッシュリッチ戦略」×「リアルタイム財務」の取り組みによる、業績向上が財務戦略の実行を得意とする。

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

補助金活用

採択される計画書、その勝ち筋を伝授

POINT

- 2026年度に使える補助金最新情報！100億円実現のために活用できる補助金一挙紹介！
- 「最大補助額5億円・補助率1/2の成長加速化補助金」徹底分析！採択成功事例の紹介！
- 成長加速化補助金を確実に採択成功する為の事前準備と事業計画作成のポイント！

講師紹介！コンサルティング実務経験は30年超。業界は製造・卸売・小売・サービス・建設等。テーマも経営戦略からマーケティング・マネジメント、さらにはAI・HOT・DX・ロボット化と多岐に経験。補助金コンサル部門を統括。

AI推進室 上席執行役員 菊池 功

IPO/TPM 上場

上場準備が導く、経営の仕組み化と成長の極意

POINT

- 100億企業化のためになぜ上場が必要？「上場でできる体制」100億企業化に必要な体制！
- 営業利益3,000万円からでも上場を目指すべき理由の解説
- 上場メリットが100億企業化に直結する理由の解説

講師紹介！ITベンチャー企業にて取締役COOとして、2015年3月東証マザーズへのIPO、2017年6月に東証一部への上場を経験。経営企画室長としてIPO準備、取締役（事業責任者）としてIPOにあたっての証券審査、取引所審査共に対応。2018年4月より株式会社船井総合研究所にIPO支援を立ち上げ、2022年にJ-Adviser資格を取得し、TOKYO PRO Marketへの上場もサポート。

IPO推進室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

豪華11講座の無料セミナー！

お申込みは裏面で

100億企業を目指す経営者・経営幹部の方に向けた 100億企業への道 Reportシリーズ



【バックナンバー】

- 創業13年で年商100億円達成を実現した“3つの転換”/株式会社novis
- 一代で300拠点、グループ10社で従業員1,800人超/株式会社OMGホールディングス
- 「定番商品」を持つ会社のさらなる成長を実現する「脱・真面目な会社」戦略/三島食品株式会社
- 原点は「農業をサポートしたい」地域を巻き込んで140億企業になった秘訣/ファームドゥグループ
- 成長の源泉は「時流適応」と「事業間シナジー」/株式会社ウチヤマホールディングス
- 強い会社をけん引する自律社員の育成戦略/ティーエス・ハマモト
- 技術が支えるパーパス経営/株式会社物語コーポレーション

バックナンバー及び定期的に配信される
新刊をお読みしたい方はこちらのQRより
ご登録(無料)ください→



Funai Soken

100億 企業への道

成長を加速させるヒント
from 2billion to Xbillion

Vol.

05

2023
March

新規事業と他県進出

Interview & Report

ヒューベストホールディング 株式会社

代表取締役会長 岡野俊治氏

売上130億円(2022年)／従業員375名
業種・業態：自動車販売、不動産業他



100億を超える成長に必要な「パラダイムシフト」

ビューベストホールディングは、佐賀県唐津市という人口約12万人の商圏で事業を行い、

地域の有力企業に成長すると同時に、

新規事業や近隣のより大きな商圏への進出を実現しました。

事業承継、組織再編や人の採用など、成長のステージごとに生じる課題に向き合い、

解決することで、年商130億円を達成しています。

企業は規模の拡大に伴い「オーナーの所有物」から「公的、パブリックなもの」に変わっていきます。

それはパラダイムシフトと言えるレベルの大きな変化で、成長痛のようなものもありますが、

そのステージに達すると協力してくれる人も増え、成長は加速していきます。

小さな中古車販売業が地元の有力企業へ成長し、

新たな事業でより大きな商圏へと進出した軌跡と、

さらなる拡大を目指す事業展望についてお届けします。

Consultant Introduction



価値向上本部 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

船井総研入社以来、法律事務所業界のコンサルティングに従事。業界慣習に則した業績UP提案は、規模感を問わず、多くの事務所の成長を実現し、弁護士会においても多数の講演実績を持つ。中堅大手向けのコンサルティング部門を兼務し、特に100億円を目指している企業及び事務所のビジョン・ロードマップの策定、グループ経営に向けた組織再編、新規事業開発といった経営体制の変革及び実行支援を得意としている。主な著書・共著『新訂版

弁護士のためのマーケティングマニュアルⅡ分野別実践編』2017年第一法規株式会社、『改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル』2015年第一法規株式会社、『土業の業績革新マニュアル』2015年ダイヤモンド社。主な講演実績：2019年第一東京弁護士会全期旬和会Professional Lawyers Japan 2019「弁護士のためのブランディング戦略」、2017年大阪弁護士会五月会「弁護士のためのマーケティング戦略(企業法務篇)」。

Interview & Report

新規事業&新卒採用で他県進出、 売上130億円

小さな商圏で大きくシェアを獲得し、大きな商圏に進出。

業容の拡大に伴い新卒採用を強化し、グループ全体で30人以上が入社し、離職率は5%。

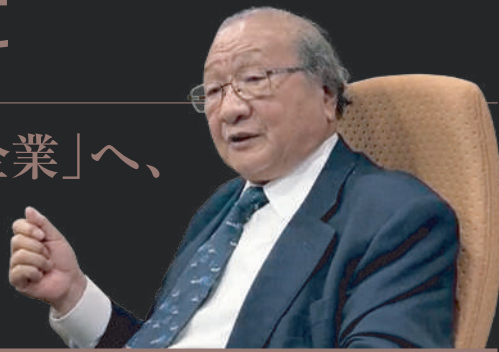
「店長、社長になりたい」若い力が会社の成長を力強くけん引。

※2021年実績

Interview & Report

March 2023 | Saga

「地域の移食住をトータルで提供する企業」へ、事業の成長、多角化と新たな取り組みを全面サポート



支援で得られた成果

- ・中古車販売事業の成長 グループ全体売上100 億円突破
- ・事業多角化（M&A含む）、新規事業立ち上げと収益化
- ・後継者育成、さらなる成長の組織構築
- ・新卒採用の制度構築、学生の人気企業に

① プロジェクトの概要

プロジェクト開始前の課題

- ・中古車販売店事業の頭打ち、商圏の縮小

提供したソリューション

- ・中古車販売事業の拡大
- ・M&Aの提案、実施支援
- ・後継者育成と活躍できる場の整備
- ・新卒採用制度構築
- ・ホールディング化

導入後の効果

- ・売上100 億を超える地元の有力企業に成長
- ・2022年の新卒採用が32人、地元の人気企業に

- ・新規事業の「ローコスト住宅」で唐津市シェア1位獲得
- ・さらなる成長を目指した「新たな事業を興しやすい組織」の構築が完了

② プロジェクトの詳細

① 中古車販売業としての成長

唐津カーセンターは1974年に佐賀県の唐津市で創業し、中古車販売や車検・修理といった自動車整備を行ってきました。

船井総研との付き合いが始まったのは2005年で、時代の変化に伴いこれまでの形では利益が出にくくなってきたこともあり、今後の事業の可能性について経営者も思索しているときでした。

創業者で代表取締役の岡野俊治氏が船井総研のセミナーに参加したのをきっかけに、支援が開始しました。

船井総研が提供する様々な手法を実践したことで中古車販売業は利益の出る形を作ることができ、そのほかにも事業を拡大し、2018年にはグループ全体の売上100億円を達成、その後も売上をさらに伸ばし、2022年は130億円になっています。

② 後継者育成、ご子息の入社

事業の規模が拡大するに伴い組織も整える必要が生じ、特に会社を支える幹部社員の必要性が高まってきました。

船井総研が提案したのは、創業者の岡野氏のご子息に入社してもらうことです。ご子息の長男は地元を出て働いており、次男の岡野晃士氏は佐賀銀行で働いていました。

岡野氏の了解のもと、晃士氏に対し、船井総研は「まず会社の状況を知ることから始めませんか？」と働きかけました。毎月のコンサルティングを銀行が休みの土曜日に変更し、晃士氏にも参加してもらう形を整備。毎月の場で会社についての理解や現状の把握を繰り返したのちに、晃士氏は2006年、25歳のときに入社しました。

③ 新卒採用の制度構築

晃士氏が入社した翌年、自動車ディーラーの店舗4つを譲受してもらえないかと話が持ちかけられました。船井総研も同意し、M&Aが実現しましたが、ネックとなったのは採用です。それらの店舗には合計で55人の社員がいましたが、ほとんどは2年以内に譲渡側の会

社に戻る条件が付いていました。

そのため至急代わりとなる人を集めましたが、急いで採用したので素行不良の人がいたり、定着率が悪いなどの問題が生じました。

そのような中でも、定着率が高い傾向だったのが、新卒で採用した人たちです。新卒は育成に時間がかかるけれども、以前の会社のやり方など、今の会社では必要ないものなどもなく、会社の方針を素直に吸収してくれる。そのような経験から、同社は採用の中心を新卒にシフト。採用する学生と年齢が近かった晃士氏が、新卒採用の中心となって進めていきました。

船井総研の採用コンサルティング部門が「採用体制の整備」「インターンシップの企画」「リクルートページの新設」「企業から学生にオファーをするOffer Boxの活用」といったことを支援しました。

新卒採用体制の整備により、新卒で入社する学生数は年に2、3人ほどから、その後増え2019年は7人、2020年は17人、2021年は16人になっ



ています。※グループ全体

「経営者として一番うれしい変化は『店長になりたい』という向上心のある学生が増えたことです」

晃士氏は語ります。

そのような大きな変化の一因は、自社の採用の拠点を福岡に移したことです。同社の拠点である佐賀県の学

生の多くは福岡県で就職することから、佐賀で働く人も福岡で募集するほうが応募者の総数を増やせて効率がよいとわかり、そのようにしています。

また、後述する事業の多角化を進めるにあたり、幹部候補生と考える学生に「一緒に事業を立ち上げよう」と社長が直接働きかけているのも、優秀な学生が集まるようになっている



大きな要因です。

「地元でも一番レベルに優秀な大学を卒業した学生が『経営者になりたい』と入社してくれました。『してあげよう』と言ってしまいましたから（笑）、嘘にならないように事業を拡大していきたいと考えています」（創業者の岡野氏）

新卒採用の積極化により、2022年4月現在の社員数375人のうち、60.2%が新卒、離職率は5%（2021

年実績）となっています。

入社4年目の26歳で店長になる社員が誕生するなど、若い力が会社をけん引しています。

④ 多角化、住宅事業の展開とM&A

唐津カーセンターは順調に成長を続けていましたが、商圈やその後の自動車販売業界が成熟を迎えたこともあり、その後の成長の方法を模索す

るようになりました。

同社が力を入れたのが、M&Aです。2017年、縁あって地元の中村建築という工務店をM&Aしました。同社は年間着工棟数が4棟前後で、売上が2億円程度の企業でした。当初はグループ各店のリノベーションや修繕などを付加するだけで黒字化し良しとしていましたが、船井総研は建築事業で売上を上げていくことを提案しました。

【どのような結果か】



中村建築の行う事業として船井総研が提案したのが、全国で80社以上の会社で成功していた「超ローコスト住宅」というビジネスモデルです。自動車とローコストな戸建住宅は「ありがたいと言って買ってもらい、新たに顧客候補を紹介してもらう」点では親和性が高く、中古車の購買層と顧客属性が似ていることから、同社でも成果が出ると考え、その実現までを支援しました。

その結果、中村建築は唐津市でローコスト住宅を2020年に30棟受注、提案をしてから1年で、唐津市内のシェアナンバーワンの数字を達成しています。

住宅事業での成果を手にしたことから、同社はその部門を強化すべく、地元の銀行から話をもらった地元ゼネコンのM&Aを検討します。業歴が90年以上あり、無借金経営の企業でした。

その話の相談を受けた船井総研は、以下のような話をしました。

その会社は社長が70歳代、社員は40～60代ばかりで、20代も30代の人材もない会社です。業務内容は橋や県庁を造るといった昔からのものばかりで、新卒採用で若い人の入社が増え、平均年齢が低い唐津カーセンターとは合わないのではないかと。

地元経由のM&Aに反対した船井総研は、別のM&Aを提案します。神奈川県企業で、場所は離れていま

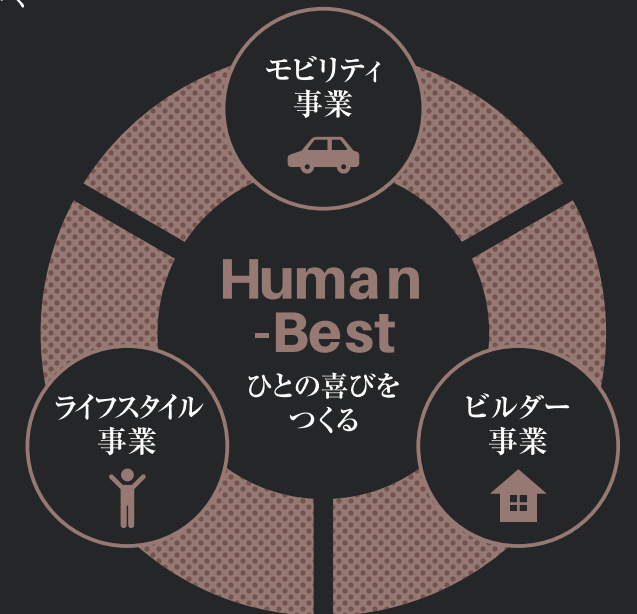
【今後の展望】

1 事業の柱をモビリティだけでなく、市場が大きくまだ伸びる「住宅事業の第2本業化」させる

2 そのために、住宅事業のM&Aを強化中

3 グループ経営（攻めのHD）を生かして
・ヒト：グループ採用で優秀人材のUP
・モノ：顧客の共有
・カネ：M&A資金をHDで準備の最大化

4 今後は、「移」「食」「住」でローカルコングロマリット化 ※食＝農業立ち上げ済



すが、唐津カーセンターの社風や目指すところと合うと話し、受け入れてもらいました。

買収から1年ほど経っていますが、唐津カーセンターの手法を導入してシナジー効果が生まれているのを、岡野氏は感じています。

「船井総研のアドバイスがなかったならば、私は地元のゼネコンを買収していた。そのほうが苦勞していたでしょう」

岡野氏は語ります。

⑤ 「移」「食」「住」をトータルで提供する企業を目指して、ホールディング化

M&Aや多角化を進め、事業を拡大する唐津カーセンター。今後のさらな

る成長を目指すうえで必要になったのが「リブランディング」です。

新卒採用を進めるにあたり、会社の将来を担う学生に対し、さまざまな事業を展開している会社であることを知ってもらうための形を整える必要が生まれました。

また、業種・業態ごとに売上や利益、人員の数や給与体系などもそれぞれですから、一元で管理するのは限界があります。

船井総研はすべての事業を統括するホールディング会社を設立することを提案。「ヒューベストホールディング」が立ち上がりました。

晃士氏が代表取締役社長に就任し、創業者の岡野氏が代表取締役会長に就きました。

唐津カーセンターや中村建築などは、ヒューベストホールディング傘下の事業会社となります。

ホールディング化したことで、新たな事業会社を立ち上げるのが容易になり、今後「経営者になりたい」「新しい事業を興したい」と考える学生に組織やポジションを用意しやすい形を整備しました。

同社が目指すのは「地域の「移」「食」「住」をトータルで提供する企業」です。「食」に関しても農業事業を立ち上げており、今後の収益化を目指しています。

船井総研は新規事業を興しやすい組織の形や運営の方法などをアドバイスし、ホールディング化実現のためのあらゆることをサポートしています。

3 船井総研を選んだ理由

唐津カーセンター創業者の岡野氏は、以下のように語ります。

「私が中古車販売業に将来を描けなくなっていたときに、船井総研のセミナーのDMをもらい、話を聞いてみて、一理あると思い、コンサルティングをお願いしました。

それまでは販売した中古車に関してクレームをいただくことがよくあったのですが、コンサルティングを受けるようになってから、クレームが激減しました。成果を感じたことから、その後もいろいろなことをお願いするようになり、今に至っています。

船井総研からは、会社が成長するに伴い、息子が入社したほうが良いとアドバイスをしてもらい、勉強会という形で、そのルールを敷いてもらいました。実際に入社も決まり、社長として

会社の新しい形を創っていったくていて、そのきっかけを作ってもらった船井総研には深く感謝しています。

船井総研とは毎月『10年後のわが社のあるべき姿』というタイトルで話し合いをしています。

身の回りに起こったことを提示すると、船井総研が持ち帰り、実現するための方法を考える、これはやめておこうと言ってもらう。それが助かっています。

その都度の客観的かつ専門的なアドバイスを受け続けられる距離感を持ち続けたいと考えています。

船井総研の主催する研究会にも参加させていただき、全国の会社さんと仲良くさせてもらっていて、見学に行ったり、また当社に来てもらったりして、情報交換を行っています。

私は会長になりましたが、息子への後継が、また息子のその次への後継がしやすい形を作らなければならないと考えています。

そして息子への完全な後継が済んだのちも、彼が船井総研と一緒に相談しながらやっていくだろうと考えています」

4 コンサルタントコメント

「唐津カーセンターは元々、失礼ながら日本中のどこにもあるような一般的な中古車販売店でした。

創業者である岡野氏の『中古車店の経営をよくしたい』という思いは、いわば経営者の『私欲』で、経営者個人の欲は、規模の大きくない会社の原動力として欠かせないものです。

その後会社の規模が拡大し、企業の買収を持ちかけられたり、スポーツチームの支援を頼まれたりするようになって、その地域の有力企業へと成長しました。

そこまで大きくなると、会社はもはや経営者の『私欲』のみで成り立つものではなくなります。

『地域をよくしたい』『人口が減る街にも新たな雇用を生み出す』『若い人に将来への夢を持ってほしい』

会社成長の原動力は、そのような『公欲』へと変わっていきました。

そして、息子さんやグループに入った会社の社長など、公欲を担う人の数も増えています。

事業を拡大し、ホールディング化もするなどして公欲の実現のために成長の歩みを続けるヒューベストホールディングを、これからも船井総研は支援していきます」



Company Profile



会社名	ヒューベストホールディング株式会社
設立	2021年 ※前身の唐津カーセンターの創業は1974年
本社所在地	福岡本社：福岡県福岡市中央区大名2-9-1 ヒューベスト天神ビル11F 佐賀本社：佐賀県唐津市鏡4531-1
従業員数	375名(グループ全体)
事業内容	自動車販売、不動産業他



中堅・中小企業を取り巻く経営環境の変化は、時代を追うごとにそのスピードを増しています。その中であって、当社は時流に適応し高い確率で業績アップを実現できるコンサルティングサービスを目指し、業界・業種別のコンサルティングをコアに、マネジメントや高い専門性を伴うコンサルティングにも挑戦し、あらゆる経営課題に対応しております。

詳細HP・お問い合わせ：<https://www.funaisoken.co.jp/>

つくろう、地域に 100 億の幸せを。

100 億企業になれる会社は、多くはない。

少し尖った、もしくは野心的な社長でないと、

上位 1% の経営者には、到達できないと思われる。

しかし、本当にそうだろうか？

成功のメソッドは、存在する。

正しい道筋に沿い、良質な情報を集め、小さな挑戦を積み上げていけば、

100 億という数字は、どんな経営者にも目指せる目標だと私たちは考える。

そしてそのために効率のいい方法は、経営者よりも、

多くの経営者を知っているコンサルタントを利用することだ。

私たち船井総合研究所は、全国の中小企業を支え、

なかでも 700 社もの企業を 100 億企業へ成長するまで伴走してきた知見から、

「100 億企業化ロードマップ」を策定。

例えば、社内体制の見直しが必要な段階もある。

例えば、これまでの成功体験を捨てなければいけない段階もある。

そしてきっと一番大切なのは、「100 億企業を目指したい」という志だ。

企業が成長すれば、雇用が生まれ、地域が元気になっていく。

どんな社会貢献をするよりも、地元に親しまれ、多くの人を救うだろう。

社内のスタッフにもやりがいを与え、還元することができるだろう。

経営者として生きるなら、これほどワクワクすることがあるだろうか。

私たち船井総合研究所は、そんな企業を支え、増やすことから、日本に活力を注ぎたい。

100 億 企業化 PROJECT

その挑戦には、
地図がある。