

年商100億を最速で実現するための経営戦略サミット2026

特別
ゲスト
講師



「神奈川県内
のみでの
多角化経営」で
年商120億突破

エフィラグループ株式会社
代表取締役

畠山大志郎氏

1983年生まれ。
2007年、慶應義塾大学経済学部卒業後、経営
コンサルティング会社に入社。中小企業の経営
支援に従事。
2011年1月、アンダンテ株式会社（現エフィラ
グループ株式会社）設立。

特別
ゲスト
講師



「本業の高収益化
×地域密着 M&A
×IPO」で
年商180億突破

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
券入社後、TAX本部、ITC（現ABCマート）を経
て、1998年グローバンネット（自動車販売・自動
車整備事業）を立ち上げる。10坪の事務所から
スタートし、2022年2月にはTOKYO PRO
Marketに上場を果たす。



船井総合研究所の講師

株式会社船井総合研究所
上席執行役員

杉浦 昇



船井総合研究所の講師

株式会社船井総合研究所
上席執行役員

菊池 功



船井総合研究所の講師

株式会社船井総合研究所
執行役員

松井 桂

開催日時
2026年 **3月3日(火)**
10:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前~)

東京会場

船井総研グループ 東京本社
サステナブルスクエア TOKYO
[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がございます。

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 **一般価格** 税抜 17,800円 (税込 19,580円) / 一名様 **会員価格** 税抜 14,300円 (税込 15,730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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

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/137727>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークに「137727」をご入力し検索ください。

【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)
※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。

毎年
恒例

満員御礼のキャンセル待ち必至の大人気セミナー

全業種向け

100億企業化 サミット2026

~高生産性、高収益、持続的高成長を実現~

特別
ゲスト
講師



100億企業
社長W登壇

特別
ゲスト
講師



「神奈川県内のみでの多角化経営」で

年商**120億突破**

エフィラグループ株式会社
代表取締役 **畠山 大志郎氏**

「本業の高収益化×地域密着×M&A×IPO」で

年商**180億突破**

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**

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
経営コンサルタント

100億企業の18の経営戦略で分科会講演



【必読】100億企業のゲスト社長の特別レポートはこちら⇒

年商100億を最速で実現するための経営戦略サミット2026

お問い合わせNo. S137727

主催

サステナブル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

お申込みはこちら▶



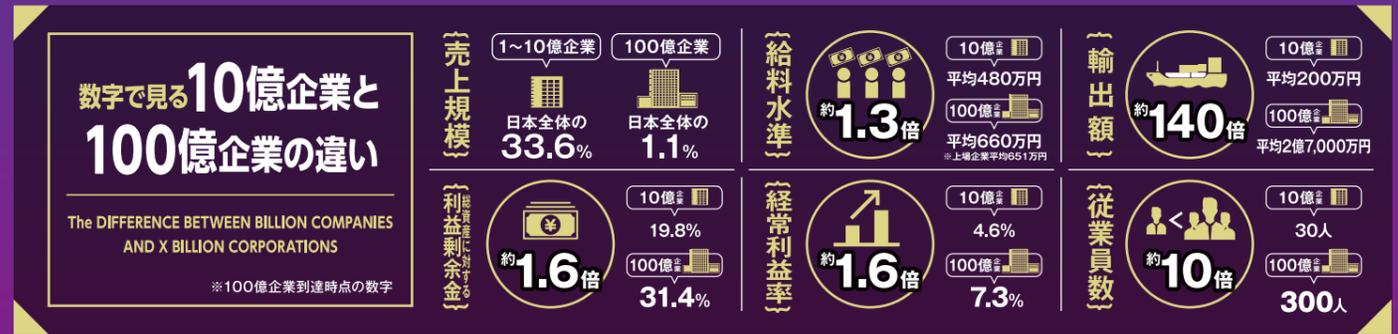
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

137727

300社を100億突破へ導いた18の成長戦略

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。



つくり、地域に100億の幸せを。100億達成企業の想い



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本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。



社長直轄「戦略人事部」のつくり方

～100億企業化への人事アップデート～

講座のポイント

- ①社長直轄の「戦略人事部」を設置し、事業戦略と連動した攻めの人事を実行する
- ②人事データを可視化し、経験や助に頼らない科学的な組織経営を行う
- ③若手育成を「職人芸」から「仕組み化」へ転換し、即戦力と生産性向上を図る

地域コングロマリット支援部 ディレクター 中川 洋一

鉄壁の「内部統制・ガバナンス」

～不祥事リスクから会社を守る方法～

このような方におすすめ

- ①会社の次の大きな飛躍のキッカケを求めている
- ②企業成長に伴い新たに発生する経営課題に対し、何か問題が起きるまでは対策や投資ができていない
- ③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

IPO支援室 マネージャー 前田 宣彦

はじめての「M&A」を成功させる法

～失敗しないM&AとPMIの進め方～

講座のポイント

- ①M&Aは「手段」。戦略とシナジーの目的をブレずに設定する
- ②潜在リスクと簿外債務を洗い出し、リスク対策をPMIに組み込む
- ③企業文化を尊重し、信頼関係とビジョン共有で不安を解消する

船井総研がFAS取締役執行役員 光田 卓司

最強の「財務チーム」のつくり方

～予実のスレ、利益のスレを最小化せよ～

講座のポイント

- ①上場企業レベルの「予実管理」を徹底し、筋肉質な体制づくり
- ②売上予実誤差は±10%以内、営業利益予実誤差は±30%以内にする
- ③予実管理は「全社・部門別」の「KPIマネジメント」がポイント

100億企業化ロードマップ推進部 シニアコンサルタント 谷 翔太

年商20億から考える「株式上場」

～TPM上場がもたらす大きなメリット～

このような方におすすめ

- ①急成長をするためにIPOを検討している
- ②ハードルが高いが、小規模でも上場できる方法があれば知りたい
- ③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

IPO支援室 マネージャー 宮井 秀卓

成長を後押しする「補助金」の活用法

～おすすめの補助金と申請のポイント～

講座のポイント

- ①100億企業化に直結する補助金の2026年最新情報
- ②中期事業計画に連動した補助金戦略
- ③大型補助金に採択されるための5大ポイント

補助金・ファイナンス支援部 上席執行役員 菊池 功

最強の「リブランディング」の進め方

～集客力、採用&定着力のアップの切り札～

講座のポイント

- ①「ビジネスデザイン」としてのブランディング戦略
- ②採用力強化につながるアウトリーチブランディング戦略
- ③社内エンゲージメントにつながるインナーブランディング戦略

地域コングロマリット支援部 シニアコンサルタント 秋山 浩一郎

成長を加速する「資金調達・投資戦略」

～資金不安から解放される銀行融資&出資～

このような方におすすめ

- ①大きな投資を控えている
- ②投資を終えてもう一段階の成長を目指したい
- ③既存事業に加え、新規事業で新たな収益軸をつくりたい

補助金・ファイナンス支援部 マネージャー 石田 武裕

「DX・AI」で生産性を爆上げする法

～業務の複雑化・システムの陳腐化を解決～

このような方におすすめ

- ①DXに取り組みたいと思っているが、何から手を付けたいのかわからない
- ②データ活用や生成AI活用により、自社の業績を向上させたいと考えている

DXコンサルティング本部 執行役員 片山 和也

「フランチャイズ本部」の立ち上げノウハウ

～わが社もできるFC本部運営～

このような方におすすめ

- ①現在～今後、伸びる個人向けの新規事業を知りたい
- ②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
- ③今伸びているフランチャイズ本部の立ち上げ方法と事例を知りたい

ポータル・マネジメント支援部 マネージャー 吉田 創

「地域コングロマリット経営」のすべて

～今、時流に乗っている新規事業とは～

このような方におすすめ

- ①人口が少ない地域、人口が減少している地域でも伸び続ける方法を知りたい
- ②現在の事業の成長を加速させる方法を知りたい
- ③地域に貢献し、地域から応援される会社になりたい

オフィシング統括本部 上席執行役員 杉浦 昇

「医療・介護事業」の高成長・高収益化戦略

～既存事業の伸ばし方・医療介護編～

講座のポイント

- ①分院展開だけじゃない、多角化で一気成長カーブを描く医療業界事例
- ②ITによる仕組み化・高収益化により「人材強者」となった介護業界事例
- ③ドミナント展開×既存事業とのシナジーを生み出すM&A

オフィシング統括本部 副本部長 岡崎 晃平

地方企業の「東京進出」成功ノウハウ

～市場縮小の不安から脱却せよ～

講座のポイント

- ①成長企業にとって、今なぜ東京進出が必要か～地方市場の人口減少・市場縮小トレンドを直視する～
- ②東京進出の多様なメリットとは？～売上拡大、優秀な人材の確保、資金調達力の向上など～
- ③業種特性や顧客ターゲットに応じた最適な立地・物件選びのノウハウ

100億企業化ロードマップ推進部 チーフコンサルタント 野口 海渡

「100億企業化ロードマップ」のすべて

～なぜ、中期経営計画だけではダメなのか～

講座のポイント

- ①インフレ時代も持続的に成長できる絵を描く計画の立て方
- ②中期経営計画と10年ロードマップ、いったい何が違うのか？
- ③目標設定を誤ると、間違った方向へ…。正しい「ベンチマーク企業」の設定法

100億企業化ロードマップ推進部 マネージャー 今 亮太郎

「BtoC事業」の高成長・高収益化戦略

～既存事業の伸ばし方・BtoC編～

講座のポイント

- ①既存ビジネスの「精緻化」による利益体質への転換
- ②独自価値の創造により「価格決定力」を獲得する
- ③事業を周辺領域へと拡張し、ビジネスモデルを補強する

100億企業化ロードマップ推進部 チーフコンサルタント 齊藤 浩太

はじめての「海外進出」成功ノウハウ

～言語力に不安があっても可能な方法～

講座のポイント

- ①なぜ今、海外進出を検討すべきなのか
- ②海外進出成功の常道～調査から輸出、現地法人の設立まで～
- ③自社の強みを磨き上げれば、海外でも勝負できる

グローバル推進室 藤井 毅

シナジーを最大化する「新規事業」の選び方

～伸び悩む既存事業を高収益化せよ～

講座のポイント

- ①飛び地は失敗する？ 成功確率9割の「隣地戦略」の選び方
- ②既存事業の利益率まで改善させる「高シナジー事業」の選び方
- ③「成熟産業」×「AI・DX」で勝機を見出す。既存事業の生産性向上施策

地域コングロマリット支援部 マネージャー 小寺 伸幸

「BtoB事業」の高成長・高収益化戦略

～既存事業の伸ばし方・BtoB編～

講座のポイント

- ①新規獲得コストを下げずに1社あたりの売上を倍増させるクロスセル・アップセル戦略
- ②重要顧客へのアカウントマーケティングと新規顧客を獲得するためのリードマーケティング
- ③営業生産性を上げ、高収益化を実現するためのレバニューオペレーション

製造業支援部 金指 怜佑

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！

Interview & Report

「神奈川県内のみでの多角化経営」で
年商**120億超**、エフィラグループの成長戦略



Funai's View

地域社会の「生ききる」を支え、未来を創造する成長企業
エフィラグループ

「神奈川県内のみでの多角化経営」で年商**120億超**、
エフィラグループの成長戦略



エフィラグループ株式会社 代表取締役 **富山 大志郎氏**

エフィラグループ株式会社は、代表取締役の富山大志郎氏が2011年に「アンダンテ」として設立した企業です。「**生ききる**」というミッションのもと、地域社会が抱えるさまざまな困難に立ち向かい、圧倒的なスピードで成長を続けておられます。

このミッションは、「一人ひとりが与えられた人生を力強く全うすること」を意味し、人生に立ち足かる困難を乗り越えようとする人々の力になりたいという強い想いが込められています。

同社の社名「エフィラ (EFILa)」は、「**fa life (一人ひとりの人生)**」を後ろから読んだ造語であり、地域で暮らす人々一人ひとりの人生を後押しできる存在でありたいという創業の精神を表しています。

新規事業を次々に立ち上げ、創業14年で年商100億を突破

富山氏は新卒で中小企業を支援するコンサルティング会社に入社。配属先の北海道にて、地域活性化を志す多くの経営者と接する中で心を動かされ、「**ビジネスモデルありき**」ではなく「**地域の役に立つ**」という観点で事業をスタートするのの一法だと思い至りました。

会社を設立した当時は、高齢化社会という課題に貢献するため、介護分野から事業を開始しましたが、その後、地域住民が抱える「介護の担い手がない」「放課後の居場所がない」「預ける保育園がない」などといったさまざまなお困りごとに対し、必要とされるサービスを次々と立ち上げました。

その結果、**現在では保育、障害福祉、医療、高齢者介護、生活サポートなど、27もの多様な事業を展開する**までに拡大しています。

エフィラグループ売上高は2011年の3,600万円から急増し、2024年12月期には102億円を達成。**2025年12月期は123億円を見込む**など、急激に成長しています。2025年12月現在で従業員数2,573名、事業拠点数205拠点という巨大な組織へと発展しました。

STRATEGY



色々な課題を抱えながら生きる人の力になるために、具体的な戦略として掲げています。

50事業

50の事業があれば50種類の課題に対応できます。一人ひとりが抱える多種多様な問題の解決ができるよう、できる限り多くの事業に取り組みます。

50エリア

神奈川県内には、約50の市区町村が存在します。事業として成立しづらい地域だとしても、必要としてくれる人がいる限り、私たちのサービスを全域に行き届けたいと考えています。

50社長

50の事業があれば50の経営があり、50人の経営者が必要になります。粘り強く経営を担える人材が次々と育てば、グループとしてより多くの事業に挑戦できると考えています。

拠点数 **205** 拠点



※2025年12月時点

Funai's View

地域社会の「生ききる」を支え、未来を創造する成長企業 エフィラグループ

ビジョン「COLORS50」と地域密着へのこだわり

エフィラグループの成長と発展は、明確なビジョン「COLORS50」—「神奈川県のみで多角化経営」の実現に向けた、地域密着への徹底的なこだわりによって支えられています。この中で「50エリア」とは、神奈川県内のすべての市区町村にサービスを行き届かせることを意味します。採算が合いづらい人口の少ないエリアであっても、「必要としてくれる人がいる限り出店を続ける」という強い信念を持ち、事業全体で利益を出すことで、地域社会のインフラとしての役割を果たしています。たとえば、放課後等デイサービス「トイロ」では、神奈川県内の99%以上の小中学校・特別支援学校に送迎に行くことができる体制を構築しています。

「何をするかよりも、誰と働くか」を重視

会社設立直後に東日本大震災が発生し資金調達に苦勞したり（2011年）、スタッフの大量離職により事業所の統廃合を迫られたり（2013年）と、数々の困難を乗り越えてきたエフィラグループは、組織体制の強化と組織風土の充実にも注力しています。

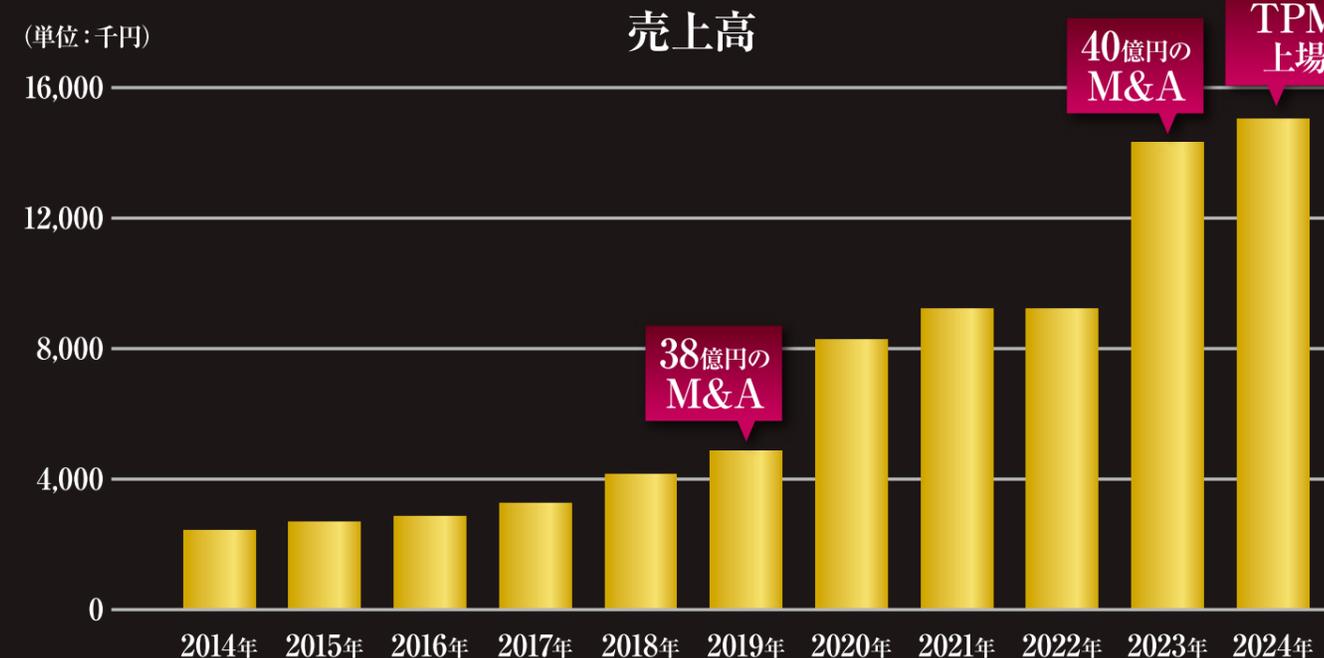
畠山氏は、「何をするかよりも誰と働くか」を人事方針に掲げ、能力や経験よりも価値観を共有できることを重視して採用しています。社員の成長とキャリア形成をサポートするため、年間300回以上の豊富な研修や、メンター制度を整備。さらに、グループ内で他の事業へ異動できる「FA制度」（社内転職制度）を導入し、スタッフが自身の希望に応じてキャリアを広げられる柔軟な環境を提供しています。

また、「曖昧（あいまい）はNG」「役職者の権力乱用禁止」「悪口禁止」などの方針を明確にし、スタッフが働きやすい職場環境づくりも追求しています。その結果、**残業時間は月間平均で4.39時間**（2024年実績）と、仕事とプライベートの両立を実現しています。

本セミナーでは、地域貢献を追求することで圧倒的な成長を遂げるエフィラグループの揺るぎない経営哲学と、困難に直面しても勝ち抜くための組織運営の秘訣について、畠山氏で本人から直接お話しいただきます。

Interview & Report

「本業の高収益化
×地域密着×M&A×IPO」で年商**180億突破**



Funai's View

驚異的な成長を遂げる共創のスペシャリスト企業 ウェルビングループ

「本業の高収益化×地域密着×M&A×IPO」で年商180億超、 ウェルビングループの成長戦略



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

ウェルビングループ株式会社は、代表取締役社長である玉置義議氏が1998年に「グローバルネット」として立ち上げた企業です。10坪の事務所を拠点に、たった1人で車を売り始めたことから、同社の挑戦は始まりました。

その後、**データを駆使したマーケティング戦略**を武器に、現在では自動車販売・整備、車検、保険などカーライフサービスを主軸とし、不動産事業やマーケティング事業までを手掛ける、地域のリーディングカンパニーへと発展しています。また、フィリピンやモンゴルへの海外進出も果たしています。

大切にしてきた価値観は「**車を販売すること**」ではなく、「**車を購入した人が幸せになること**」。人を想い、社会を想い、夢を語れる人材であることを、ウェルビングループの基本に置いています。

営業利益11.5倍をもたらした「経営の効率化と価値の最大化」

ウェルビングループの成長は目覚ましく、**2015年からの10年間で売上高は26億から151億（2024年12月期）**へと拡大。**営業利益は同期間で11.5倍と飛躍的に増加**しています。2025年12月期も180億前後の売上高を見込むなど、その勢いはとどまるところを知らません。

この高成長を支える要因は、「**経営効率化と価値最大化**」にあります。

ウェルビングループは、また、「**軽自動車専門店**」や「**短時間車検**」などといった専門性と差別化戦略で集客力を高め、それを超ドミナント（地域密着）展開することにより、経営効率の向上を図っています。

また、DX推進本部主導でRPAを導入し、**8,000時間の業務時間圧縮**を達成するなど、業務効率化を徹底しています。

ただし、効率化だけを追求しているわけではありません。お客様が感じる価値を最大化

Funai's View

驚異的な成長を遂げる共創のスペシャリスト企業 ウェルビングループ

するために、業界でもほとんど例を見ない最新システムを導入しています。

たとえば、お客様が来店するとナンバーをカメラが識別し、全スタッフのパソコンに顧客情報がポップアップで表示されます。これにより、誰でもお迎えできる仕組みとなっているのですが、こうしたいくつもの取り組みが、**業界平均を大きく上回るリピート率**を実現しているのです。

M&A戦略とTPM上場で成長を加速

ウェルビングループはこれまで、大型投資を伴う大胆なM&Aを推進し、事業の拡大を図ってきました。M&Aの判断基準は、「**売上をスケールさせられるか**」ではなく、先方の「**マーケティング、人材、システム、財務などのソフト面を強くすることができるか**」。これこそが、国内M&Aの70%が失敗に終わると言われている中で、異なる企業文化の融合に成功している要因のひとつです。

さらに、**2022年2月には東証TOKYO PRO Market (TPM) への上場**を果たし、経営管理体制を向上。業務品質とノウハウ展開スピードを高め、**楽天Car車検アワード**を3年連続受賞するなど、高い評価を得ています。

社員は「熱狂する事業化たれ」

ウェルビングループのパーパス（理念）は、「**最高にリラックスしてカッコよく生きる！！**」。ミッションは、「**『心地良い』をつくる**」。そして、ウェルビングループの社名には、「**ウェルビーイング**」（身体的、精神的、社会的に良好な状態）な社会の実現を志す想いが込められています。

玉置氏は、お客様、全社員、そして社会全体に「**幸せ**」を提供することを、事業の目的としています。社員に対しては、多様な価値観を尊重し、「**セカンドプレイス（居場所）**」を提供。一方で、「**熱狂する事業家**」であることを求め、20代で経営スキル習得、30代でグループ経営参画、40代で事業の拡大という明確なキャリアパスを用意し、次世代リーダーの育成に力を注いでいます。

本セミナーでは、ウェルビングループの驚異的な成長を実現した経営戦略の全貌と、お客様、全社員、そして社会全体の「**幸せ**」を追求するウェルビーイング経営の真髓について、玉置氏ご本人から直接お話しいただきます。

年商100億を最速で実現するための経営戦略サミット2026

～高収益化・高生産性・持続的高成長を実現する経営変革戦略～

部屋			A	B	F	G	H	DE
開始	終了	時間	「人事チームづくり」 「財務チームづくり」 「リブランディング」	「内部統制・ガバナンス」 「IPO」 「資金調達・投資戦略」	「M&A」 「補助金」 「DX・AI」	「FC本部」 「東京進出」 「海外進出」	新規事業参入・既存事業成長①	新規事業参入・既存事業成長②
9:30	10:00	0:30	受付					
10:00	11:00	1:00	ゲスト講座：「神奈川県内のみでの多角化経営」で年商120億超、エフィラグループの成長戦略 エフィラグループ株式会社 代表取締役 畠山 大志郎氏 			エフィラグループの講座紹介 【事業】 失敗しない新規事業の選び方・立ち上げ方 ・今まで新規事業27立ち上げて、26成功させている ・3つ拠点を置いて、テストマーケティング。そして一気に展開 【事業】 介護・福祉事業拠点数神奈川県No.1、面展開の掛け算(東京商工リサーチ調べ) ・放課後等デイ利用者数3,500人で神奈川県内第1位、就労継続支援B型事業も神奈川県内で利用者数第1位(いずれも同社調べ)、従業員数は2,600名 ・利用者・従業員で顧客基盤をデータ化し、さらなるビジネスへ 【組織】 規模が大きくなってもマネジメントできる組織のつくり方 ・従業員数2,600名(1,200名PA)のうち、180名が本部 ・本部にノウハウが溜まる。守りが強いから、攻められる		
11:00	11:45	0:45	2026年最新版 高成長・高生産性・高収益を実現する 100億企業化戦略 鈴木 圭介 					
11:45	12:20	0:35	リフレッシュ タイム (軽食)					
選 択 講 座								
12:20	13:15	0:55	社長直轄「戦略人事部」のつくり方 ～100億企業化への人事アップデート～ 中川 洋一 	鉄壁の「内部統制・ガバナンス」 ～不祥事リスクから会社を守る方法～ 前田 宣彦 	はじめての「M&A」を成功させる法 ～失敗しないM&AとPMIの進め方～ 光田 卓司 	「フランチャイズ本部」の立ち上げノウハウ ～わが社もできるFC本部運営～ 吉田 創 	「地域コングロマリット経営」のすべて ～今、時流に乗っている新規事業とは～ 杉浦 昇 	「医療・介護事業」の高成長・高収益化戦略 ～既存事業の伸ばし方・医療介護編～ 岡崎 晃平 
13:15	13:30	0:15	リフレッシュ タイム					
13:30	14:25	0:55	最強の「財務チーム」のつくり方 ～予実のズレ、利益のズレを最小化せよ～ 谷 翔太 	年商20億から考える「株式上場」 ～TPM上場がもたらす大きなメリット～ 宮井 秀卓 	成長を後押しする「補助金」の活用法 ～おすすめの補助金と申請のポイント～ 菊池 功 	地方企業の「東京進出」成功ノウハウ ～市場縮小の不安から脱却せよ～ 野口 海渡 	「100億企業化ロードマップ」のすべて ～なぜ、中期経営計画だけではダメなのか～ 今 亮太郎 	「BtoC事業」の高成長・高収益化戦略 ～既存事業の伸ばし方・BtoC編～ 齊藤 浩太 
14:25	14:40	0:15	リフレッシュ タイム					
14:40	15:35	0:55	最強の「リブランディング」の進め方 ～集客力、採用&定着力のアップの切り札～ 秋山 浩一郎 	成長を加速する「資金調達・投資戦略」 ～資金不安から解放される銀行融資&出資～ 石田 武裕 	「DX・AI」で生産性を爆上げする法 ～業務の複雑化・システムの陳腐化を解決～ 片山 和也 	はじめての「海外進出」成功ノウハウ ～言語力に不安があっても可能な方法～ 藤井 毅 	シナジーを最大化する「新規事業」の選び方 ～伸び悩む既存事業を高収益化せよ～ 小寺 伸幸 	「BtoC事業」の高成長・高収益化戦略 ～既存事業の伸ばし方・BtoB編～ 金指 怜佑 
15:35	15:50	0:15	移動・ショート リフレッシュ					
15:50	16:40	0:50	ゲスト講座：「本業の高収益化×地域密着×M&A×IPO」で年商180億超、ウェルビングループの成長戦略 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 			ウェルビングループの講座紹介 【M&A】 自社と同規模の会社を2社M&A ・50億のときに、40億の会社をM&A ・そして、計90億になったときに40億会社をM&A ・結果、10年前から売上6.5倍・利益高10.9倍 【財務】 M&A時に大型資金調達 ・M&A時にシンジケート・ローンを使わず 資金調達 【HD・IPO】 経営人財育成と連動 ・HD化やTPM上場をうまく活用し、 経営人財を育成		
16:40	17:00	0:20	年商100億を最速で実現するために、 いま経営者がすべきこと 松井 桂 					