

インフレ時代に

全業種向け

年商 **173億** 達成企業の

事業戦略 × 人財戦略

5年連続125%成長の軌跡

「社員の幸福度 日本一」を目指したら
100億を超えてからも
2年連続で128%成長しています!

知多半島から日本を変える!

トップ自ら語る!

エネチタ「挑戦の軌跡」

エネチタ

株式会社エネチタ

代表取締役

後藤 康之氏

特別
ゲスト
講演

【必読】173億企業のゲスト社長の特別レポートはこちら⇒

100億
企業化
PROJECT

主
催

インフレ時代に5年連続125%成長、173億企業の成長戦略



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo.S140076

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



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「お問い合わせNo.」をご入力下さい)→

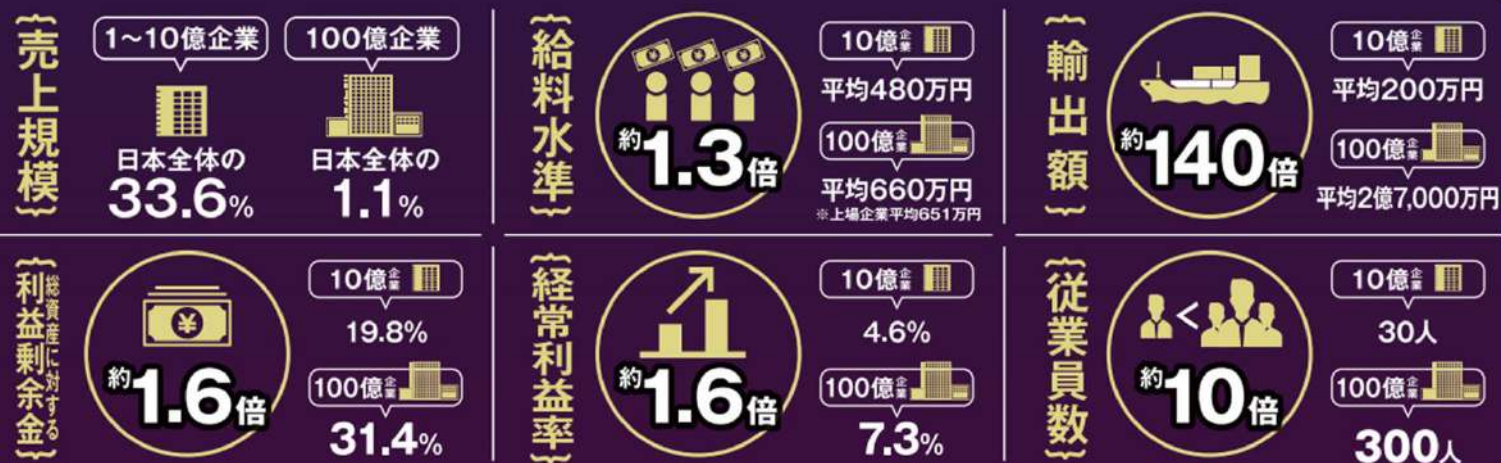
140076 🔍

数字で見る 10億企業と100億企業の違い

売上10億企業と比較して、100億企業はその優位性が際立っています。下記のデータ(船井総合研究所調べ)が示すとおり、**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、**経常利益率は約1.6倍、総資産に対する利益剰余金の割合も同じく約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わかります。

100億規模の企業は、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100億企業化を重要テーマに掲げ、2025年2月には「**100億宣言**」の取り組みを開始し、さらに「**中小企業成長加速化補助金**」により具体的な支援を本格化させています。



船井総合研究所の「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100億企業化コンサルティングを提供し、戦略策定から実行支援まで一貫して伴走しています。**

100億達成企業

300社

過去5年で300社を超えるクライアント企業が売上100億円を達成。2020年より100億企業化プロジェクトをスタート。※2024年時点

業績向上企業

85%以上

「100億企業化プロジェクト」に参加された企業の85%以上が売上を伸ばされるなど、高い効果を発揮しています。

業績改善率

22%UP

「100億企業化プロジェクト」に参加された企業は、2022-2024年の2年間で平均22%業績がUPしています。

100億企業化プロジェクト・ムービー

船井総合研究所
「100億企業化プロジェクト」のプロモーション・ムービーです。
ぜひご覧ください！



100億企業化プロジェクトの実施



事業戦略に関する内容が中心



経営システムに関する内容が中心

100億企業化PROJECT
YouTube 公開中

神戸大学との共同研究を実施





株式会社エネチタ
代表取締役
後藤 康之 氏に聞く

年商 173億達成企業の 事業戦略と人財戦略



後藤 康之 氏 プロフィール

大学卒業後、すぐに先代が他界し、背水の陣で企業改革に取り組む。生まれ育った知多半島をもっと素晴らしい街にしたいという想いで、祖業のエネルギー事業にとどまらず、リフォームや飲食業などにも参入し、8事業52拠点、年商173億円の企業へと成長させる。知多半島に“あったらいいな”を提供し続ける地域のリーディングカンパニーとして、日々邁進を続けている。

株式会社エネチタ 基本情報

- ◆ 創業: 1935年(昭和10年)
- ◆ 所在地: 愛知県知多郡阿久比町
- ◆ 年商: 173.85億円(2026年3月期)
- ◆ 社員数: 約430名(2026年4月現在)
- ◆ 拠点数: 8事業、52拠点(2026年4月現在)

株式会社エネチタの驚異的な業績と、真の強み

愛知県の知多半島(人口約62万人)に、**圧倒的な成長**を続けている地域密着型企業があります。

それが、「株式会社エネチタ」です

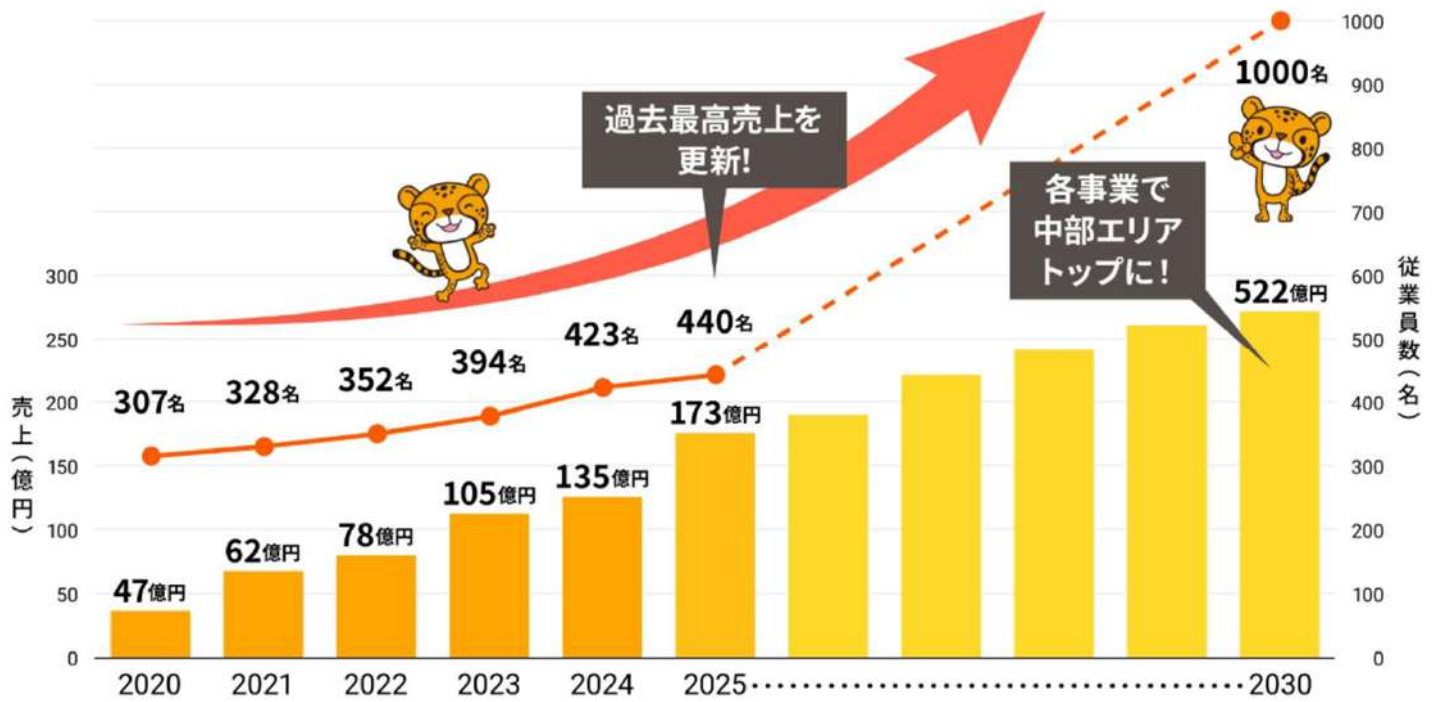
後藤康之氏が率いる同社は、もともとの基幹事業であったガソリンスタンド事業から始まり、現在ではリフォーム、不動産、給湯器専門店、フードサービス、コインランドリーなど、**8事業**

業52拠点へと見事な多角化を遂げています。

同社の凄さは、その**驚異的な業績**に表れています。



- ✓ 売上高は5年連続125%成長で**173億円**を達成(2026年3月期)
- ✓ コロナ禍などの外部環境の変化にも負けず、**7期連続で増収増益を達成**
- ✓ 創業から90年間、**黒字経営継続率100%**を達成



しかし、株式会社エネチタの真の強みは、「人財」にあります。

同社は「エネチタで働く従業員・家族みんなを笑顔に」という企業理念のもと、

有給消化率100%、年間休日130日(有休と合わせて最大150日)、**産休・育休取得**

率100%、そして愛知県平均を大きく上回る**平均年収648万円**を実現して

います。

さらに、**社内懇親会費用**も会社が**全額支給**しています。

「人財への投資は惜しまない」という姿勢が従業員の高いモチベーションを

生み出し、ひい

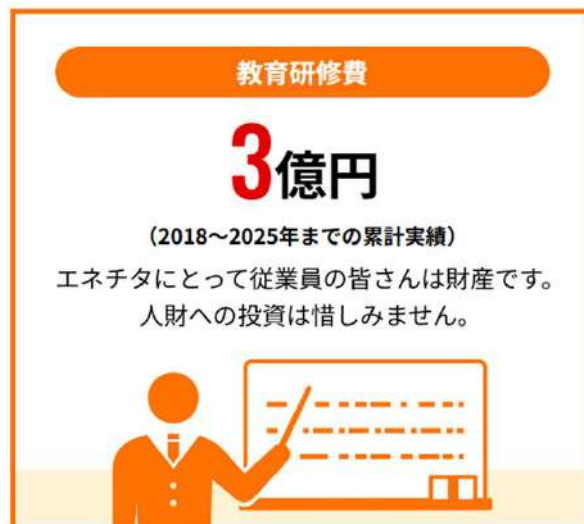
ては地域のお

客様から支持

される強固な

基盤となっ

ているので



急成長&強い組織を実現する「3つの経営戦略」

では、地方の限られた商圈、しかも人口減少が進む昨今において、なぜこれほどの**急成長**を遂げ、**大企業にも負けない強い組織**をつくることができたのでしょうか？

その秘訣は、同社が実践する「3つの経営戦略」に隠されています。

- ① 地方でも100億円を突破できる！地域コングロ「**事業戦略**」
- ② 圧倒的シェアで大手に勝つ！エネチタ流「**差別化戦略**」
- ③ 中小企業でも新卒600名以上が集まる！採用・育成「**人財戦略**」

本セミナーでは、これらの戦略の全貌と実践ノウハウについて、後藤氏自らに語っていただきます。

…が、ここでは、当日お話しいただく内容のエッセンスを、少しだけご紹介しましょう。

① 地方でも100億円を突破できる！地域コングロ「事業戦略」

かつての主力事業であったガソリンスタンド市場の縮小トレンドに直面した同社は、知多半島の人々が「あったらいいな」と思う「**暮らしのお役立ち事業**」へと大胆に舵を切りました。

	2011年度	2025年度
モビリティー	10.8億円	5.6億円
産業エネルギー	22.3億円	95.1億円
ガス	8.9億円	15.3億円
新規事業	リフォーム	2011年参入 10.9億円
	不動産	2011年参入 25.9億円
	飲食	2012年参入 8.4億円
	給湯器	2018年参入 10.2億円
	コインランドリー他	2.5億円
計	42.0億円	173.9億円

具体的には、リフォーム、不動産、飲食、給湯器などの新規事業を次々に立ち上げました。その結果、今では**新規事業の売上高は約58億円となり、全体の3分の1を占める**までに成長したのです。

知多半島エリアに密着し、複数の事業を展開。地域における需要を「面」で網羅することでシナジーを生み出し、地域の顧客獲得効率向上やリスク分散を図りながら、地方創生と持続的成長を両立させる。

…これは、船井総合研究所が「地域コングロマリット経営」と呼ぶ戦略です。本セミナーでは、同社がいかにして事業ポートフォリオを大転換させたのか、その決断の裏側に迫ります。

差別化&人財採用・育成への徹底的なこだわり

② 圧倒的シェアで大手に勝つ！エネチタ流「差別化戦略」

同社は広域展開ではなく、あえて狭商圈に絞り込んだ「超・ドミナント戦略」を採用しています。

知多半島内に200枚の巨大看板を設置し、167台の自社営業車両を走らせることで(2026年4月現在)、街を「エネチター色」に染め上げる圧倒的なブランド力を構築。

さらに、大手企業が見積提出に2日かけるところを、エネチタは1時間以内に提出するという「超・スピード対応」を実現しています。

この顧客志向の徹底が、「少し高くてもエネチタに任せたい」と選ばれ続ける付加価値を生み出しているのです。本セミナーでは、同社がいかにして大手の進出を許さないほどの圧倒的シェアを築き上げたのか、差別化戦略の詳細を解説します。



③ 地方中小企業でも新卒600名以上が集まる！採用・育成「人財戦略」

「地方の中小企業は採用が難しい」といわれる中、同社の**2027年新卒採用説明会(トップライブ)**には、**600名以上の学生が参加**しました。

ポイントは、「就活サイト」「自社採用サイト」「合同会社説明会」「インターンシップ」「トップライブ」「バックヤードツアー」「採用SNS」「大学訪問」の8つにわたる多様なチャネルを通じた魅力発信です。

さらに、特筆すべきは入社後の育成体制です。

同社が**研修に投じた費用は、直近2年間だけで6,700万円**にのぼります。社長自らが教鞭をとる勉強会から幹部育成プログラムまで、自発的・課題解決思考を生む「独自の育成の仕組み」を構築しているのです。

本セミナーでは、同社の圧倒的な採用力と育成力の秘密に迫ります。



会社の差 = 実行力の差 = 考え方 + 仕組みの差

株式会社エネチタの強さは、「**やろうと決めたことに、素直に取り組める強靱な会社づくり**」にあります。

後藤氏は断言します。「会社の差＝実行力の差」であり、「実行力＝考え方＋仕組み」とであると。

普通の社員が普通に仕事をして、他社より高い結果が出せるようにするための具体的な「仕組み化」の手法は、どの業界にも通じる普遍的な経営ノウハウではないでしょうか。



インフレ時代に

東京
会場

2026年

6月25日(木)

13:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)

全業種向け

年商**173**億達成企業の

事業戦略×人財戦略

5年連続125%成長の軌跡

本セミナーでは、株式会社エネチタが売上10億、30億、50億、100億、そして173億へと成長する各フェーズにおいて、**経営者の役割**、**人財・組織**、そして**事業**をどのように変革してきたのか、そのリアルな軌跡を、後藤氏に余すところなくお話しいただきます。

- ✓ 人口減少が続く地方商圈における成長戦略、事業戦略を模索している
- ✓ 採用難を打破するとともに、自ら考えて動く優秀な社員・幹部を育てたい
- ✓ 年商100億を突破するための経営者の考え方・動き方が知りたい

このような課題を抱える皆様にとって、明日からの経営を飛躍させる「気づき」と「実践的なヒント」が見つかる濃密な時間になることでしょう。

後藤氏の熱気あふれるメッセージを、ぜひ会場で体感してください。

皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター

小寺伸幸

講座カリキュラム

第1講座

100億企業化に向けた地域コングロマリット経営

- ・サステナブル経営を実現するためにまず取り組むべきこと
- ・年商10億円の会社が年商100億円突破するロードマップとは！？

株式会社船井総合研究所
取締役執行役員
杉浦 昇

第2講座

知多半島周辺エリアで売上173億円突破！ 株式会社エネチタの成長戦略

- ・20億円の会社を100億円に持っていくための成長戦略
- ・地域密着型で持続的成長を可能にする事業展開の実践例
- ・異業種の新規事業の立ち上げでも成功させる秘訣を公開
- ・新卒・中途ともに年間30名以上採用&即戦力化を実現する人材戦略
- ・地域密着で持続的な成長を遂げるブランディング戦略を公開

特別ゲスト

株式会社エネチタ
代表取締役
後藤 康之 氏

第3講座

シナジーを最大化する「新規事業」の選び方

- ・飛び地は失敗する？成功確率9割の「隣地戦略」の選び方
- ・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
- ・「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

株式会社船井総合研究所
地域コングロマリット支援部
ディレクター
井手 聡

第4講座

社長直轄「戦略人事部」のつくり方

- ・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
- ・人事データを可視化し、経験や勘に頼らない科学的な組織経営を行う
- ・若手育成を「職人芸」から「仕組み化」へ転換し、即戦力化と生産性向上を図る

株式会社船井総合研究所
地域コングロマリット支援部
ディレクター
中川 洋一

第5講座

地域で高成長・高生産性・高収益を実現する持続的成長戦略

- ・なぜ売上100億円を目指すのか
- ・成長ステージ別の経営戦略・事業戦略・人材戦略
- ・売上100億円突破に向けた経営計画の描き方

株式会社船井総合研究所
地域コングロマリット支援部
マネージング・ディレクター
小寺 伸幸

開催要項・お申込み

開催日時

東京会場

2026年 6月25日(木) 13:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ東京本社 サステナブルスクエアTOKYO

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。なお、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 25,000円(税込 27,500円)／1名様

会員価格

税抜 20,000円(税込 22,000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。

申込方法

右記のQRコード または、
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140076>
からどうぞ



申込期日

銀行振込み: 開催6日前まで
クレジットカード: 開催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。

お問合せ

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。

本セミナーはこのような皆様におすすめです

- ✓ 既存事業の持続的な成長戦略を実現したい皆様
- ✓ 失敗しない新規事業の選び方・立ち上げ方をお探しの皆様
- ✓ この3年ほど、企業成長の鈍化を感じている皆様
- ✓ 優秀な人財の採用を強化したい、経営人財として事業部長を育成したい、社員の定着率と生産性を高めたい皆様
- ✓ 中期経営計画を作成しているが、計画どおりに業績が伸びないとお悩みの皆様

本セミナーの聴きどころ

聴きどころ

1

100億企業化に必要な経営戦略のつくり方

100億円を突破するために各成長ステージにおいて、どのような経営戦略を実行していくべきなのか、実例も踏まえてお伝えします。

聴きどころ

2

成長ステージ別にとるべき事業戦略とは

中長期的な経営計画に基づき、成長ステージ別に、新規事業立ち上げや新規出店など、どのような事業戦略を展開すべきなのかをお伝えします。

聴きどころ

3

企業成長を決定づける人財戦略のすべて

企業が次の成長ステージにステップアップする上で必要不可欠な人財戦略。企業成長を実現するための「採用・育成・定着・評価」に関する人材戦略をお伝えします。

講師紹介



株式会社エネチタ
代表取締役 後藤 康之 氏

特別
ゲスト

大学卒業後、すぐに先代が他界し、背水の陣で企業改革に取り組む。生まれ育った知多半島をもっと素晴らしい街にしたいという想いで、祖業のエネルギー事業にとどまらず、リフォームや飲食業などにも参入し、8事業52拠点、年商173億円の企業へと成長させる。知多半島に“あったらいいな”を提供し続ける地域のリーディングカンパニーとして、日々邁進を続けている。



株式会社船井総合研究所
取締役執行役員 杉浦 昇

1993年、株式会社船井総合研究所に入社。1996年より、リフォーム、新築、不動産ビジネスの業績アップコンサルティングに携わる。以来、業界に影響を与える数々のビジネスモデルをプロデュースし、住宅・不動産業コンサルティング部門を牽引。2014年、統括部長に昇格後、船井総合研究所における主力部門にまで成長させ、2017年に執行役員本部長、2026年に取締役に就任。トップコンサルタント&経営幹部として活躍を続けている。

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部
マネージング・ディレクター 小寺 伸幸



2012年、株式会社船井総合研究所に新卒入社。住宅・不動産企業を対象とした業績アップ支援に従事。2023年より不動産支援部のマネージング・ディレクターを歴任。2026年からは「地域に100億の幸せをつくる」という想いで新設された地域コングロマリット支援部のマネージング・ディレクターに就任。

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部
ディレクター 井手 聡



1996年、株式会社船井総合研究所に入社。累計支援先は250社、講演回数は600回を超える。2026年、地域コングロマリット支援部に移籍し、地域サステナブル・ビジョンマップの構築などに従事。「いつでも相談できる社外参謀」として、多くの社長から厚い信頼を受けるベテランのコンサルタント。

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部
ディレクター 中川 洋一



入社後10年以上、新規事業や業績アップのコンサルティングに従事。船井総合研究所の創業50周年時には社員1,300名を巻き込んで理念「Funai Way」策定を完遂。その後、人事部門の責任者として年間100名超の新卒採用を統括し、理念浸透施策を牽引。現在は業績向上に直結する人的資本経営の支援を行っている。