

建設

不動産

住宅

医療

歯科

治療院

介護

福祉

保育

教育

土業

自動車

製造

冠婚葬祭

アミューズメント

など

去年は約300名の経営者さま、経営幹部さまが参加した大好評企画。

経営者合宿 2026

2026年 10月 11(日) 12(月・祝) 日

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

経営者・幹部が“会社の未来を決める”グランドデザインを創る2日間



2024年 NASDAQ上場!
国内外280院超の支援を行うSBCの経営術

SBCメディカルグループホールディングス

取締役副社長 兼 CFO 兼 COO 吉田 優也 氏



売上400万から900倍にした成長戦略!
J1収容率トップクラスに導いた戦略・戦術とは

株式会社ファジーノ岡山スポーツクラブ

オーナー 木村 正明 氏



2030年売上300億・従業員800名の計画!
中期経営計画の策定と浸透の仕方を公開

株式会社アートリフォーム

代表取締役社長 大本 哲也 氏



葬祭業でマイナビ・日経就職企業人気ランキング6年連続1位
社員が熱狂する会社の創り方とは

株式会社永田屋

代表取締役 田中 大輔 氏

経営者合宿2026～持続的成長へのロードマップを描く2日間～

お問い合わせNo. S141148

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
〒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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 141148



3,000社を
超える企業事例から導き出した

経営計画の最適解

経営者合宿の6つの特徴

01

パーパス・ミッション・ビジョン・バリューを作る ワークシートがある!

企業の根幹を成す指針を明確にするワークシートをご用意。存在意義、目指す姿、価値観を深く掘り下げ、組織の土台を築きます。



02

持続的成長を遂げる経営計画の 策定方法がわかる!

変化の時代を生き抜くための、持続的成長を可能にする経営計画の策定方法を伝授。未来を切り拓く羅針盤を策定します。



03

経営計画書の フォーマットがある!

経営計画策定にすぐ使えるフォーマットをご提供。目標、戦略、実行計画を明確にし、計画実行を強力にサポートします。



04

作るだけじゃない! 運用方法まで一気通貫!

計画策定で終わらせない!形骸化を防ぎ、確実に実行するための運用方法まで徹底指導。成果創出に繋がります。

経営計画を活用し成功している
経営者の講演あり



株式会社永田屋
代表取締役
田中 大輔 氏

幹部と10年後を語る
未来創造合宿を实践

05

業界を牽引する経営者の講演でワクワクする 計画策定のエッセンスを!

業界を牽引する経営者の講演で、計画策定における重要なエッセンスを学び、モチベーションを高めます。



06

ともに策定することで 経営幹部育成に繋がる!

経営幹部とともに計画を策定することで、組織全体の意識改革と幹部育成を同時に実現、組織の一体感を醸成します。

活躍する経営幹部の講演あり



SBCメディカルグループホールディングス
取締役副社長 兼 CFO 兼 COO
吉田 優也 氏

「250院以上展開するグループ」
経営幹部は何を考えているか?

国内外283院※の経営支援を行う「SBCメディカルグループホールディングス」 取締役副社長 CFO 兼 COOが語る、『AI活用と医療DXによる経営戦略』



- NASDAQ上場を実現したSBCメディカルグループホールディングスの成長戦略
- CXO体制による組織改革と業務効率化
- マルチブランド戦略と新たな医療領域への展開
- メディカル分野におけるAI活用とDX推進

SBCメディカルグループホールディングス
取締役副社長 兼 CFO 兼 COO

吉田 優也 氏



2003年、三菱UFJフィナンシャル・グループにて市場関連業務、証券化、M&A、ALM・トレジャリー業務などに従事。2014年、UCLAアンダーソン経営大学院にてMBAを取得。2016年から2023年まで楽天グループ株式会社にてCorporate Development部門を担当し、2018年に同部門のGlobal Head & Directorに就任。2023年9月29日、当社取締役兼Chief Operating Officerに就任。2025年4月1日よりChief Financial Officerを兼任。2026年、SBCメディカルM&Aアドバイザー株式会社 代表取締役社長に就任。あわせて全社AI変革を経営戦略として統括し、SBC AIラボを設立。所長およびChief AI Evangelistとして自ら推進に関与し、トップコミットメントのもと全社的な変革を牽引している。

売上900倍へのロードマップ

売上400万円から37億円へ 900倍に導いたロードマップの全貌



- スタジアム収容率J1トップクラス94%に導いた幹部合宿でのミッションづくり、地上戦、空中戦、イベント化戦術
- 持続性のあるチーム経営体制のつくり方
- 持続的成長のためのクラブ、自治体、地元企業との地域エコシステム



株式会社ファジアーノ岡山スポーツクラブ オーナー
日本プロサッカーリーグ前専務理事
東京大学 特任教授

木村 正明 氏

1968年岡山県生まれ、中学校からサッカーに打ち込む。東京大学法学部卒業後、1993年ゴールドマン・サックス証券に入社。マネージングディレクター（執行役員）を当時最年少で務めた。

2006年にプロスポーツ不毛の故郷岡山に戻り、株式会社ファジアーノ岡山を創立。2009年Jリーグ昇格後も、退任まで毎年連続で売上と観客動員数を増やす。その経営手腕を買われ、2014年Jリーグの理事に、2018年専務理事に抜擢される。2022年に任期を終え、再びクラブオーナーに復帰、2024年に念願のJ1昇格を果たす。現在は、オーナーとしてクラブ経営に携わる傍ら、2023年より東京大学の特任教授として、日本プロスポーツ業界の発展に向けた研究を進めている。

2030年 売上300億円・従業員800名を計画! 「業界の先頭集団へ」をビジョンに掲げるアートリフォームの取組み



売上高と従業員数の推移（アートリフォーム様ご提供資料より転載・改訂作成）



- 成長企業が押さえているBtoB、BtoCの事業化
- 10億→100億企業化を達成した企業の実例から見る経営チームのつくり方
- 売上、従業員数が伸び悩んだ時期に実施したミッション、ビジョンの再構築
- グループ企業7社
M&Aの実践とM&A後の統合作業



株式会社アートリフォーム 代表取締役社長

大本 哲也 氏

大手証券会社、リフォーム会社勤務を経て、2008年、株式会社アートリフォーム代表取締役に就任。当時すでに確立していた大手不動産会社との提携による受注ルートに加え、大手ポータルサイトへの加盟や営業拠点のショールーム化を進め、業容を拡大。その後、関東、東海、九州、四国にも進出し、23支店を展開。事業承継時に10億だった年商は、2025年には単体で101億、グループで130億に到達。同社を日本を代表する独立系リフォーム会社へと成長させる。

従業員が増えて定着する会社づくり

エンディング業界でマイナビ・日経就職企業人気ランキング6年連続1位 ”人への投資を極めた”永田屋の人が熱狂する会社の創り方

 永田屋



- 業界初・唯一!GPTWランキングに4年連続選出
葬祭業界では働きがい改革が難しい中で「働きがいのある企業」を実現した経営戦略とは?
- 幹部・役職者と10年後を語る「未来創造研修」
- 新卒・中途採用で年間2,000名エントリー獲得

「日本で一番大切にしたい会社」大賞は、単に売上や利益を追うのではなく、社員やその家族、取引先、顧客、そして地域社会を幸せにしている企業を表彰する制度です。
「正しい経営を行っている企業を世の中に広めたい」という想いから2010年に創設され、これまで数多くの世の中のモデルとなる企業が表彰されてきました。



株式会社永田屋 代表取締役

田中 大輔 氏



100年以上の歴史を持つ相模原市の老舗葬儀社を率いる四代目。2013年の就任後、理念経営を実践し、関東トップクラスの葬儀会社に成長。第16回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞審査委員会特別賞(2026年)。「人を大切にする経営」を実践している企業として、葬祭業では東日本発、業界全体でも2例目となる快挙。GPTW「働きがいのある会社」調査にて、エンディング業界唯一のベストカンパニーに4年連続選出(2023-2026年)。新卒採用や「働きがいのある会社」へのランクインなど、葬祭業界の変革に取り組んでいる。



士業分科会 ゲスト講師



**栃木県内最大の事務所に成長
PMVVと中計の言語化と浸透のさせ方**



弁護士法人
宇都宮東法律事務所
代表弁護士

伊藤 一星 氏

- 所員から共感を得るPMVV策定までの経緯と浸透化のさせ方
- 県内トップクラスの事務所になってからさらにサステナグロスするうえでの中期経営計画
- 売上、人材増員を毎年向上できているバンクフォーメーション(金融機関最適化)

**5年で20人→50人へ2.5倍成長!
AI時代でも人を増やし「理念と経営計画」
を実現していく理由とは?**



税理士法人
葵パートナーズ
代表税理士

花田 一也 氏

- AIとDXで省力化し、人にしかできない価値を生み出し続ける方法
- スタッフのやる気に火をつけるマネジメント戦略
- 葵パートナーズが見据える今後の未来戦略

経営者合宿2026～持続的成長へのロードマップを描く2日間～

1日目 10月11日(日) 10:00～17:30

9:30	開 場
10:00	オープニング (ご挨拶・案内) 株式会社船井総合研究所
10:10	クラブ収益900倍! ファジアーノ岡山の経営戦略 株式会社ファジアーノ岡山スポーツクラブ オーナー 木村 正明 氏 ※リーグの試合日程の関係で12日へ変更になる可能性があります。
11:10	休 憩
11:20	2030年 売上300億円・従業員800名を計画! 業界の先頭集団への取組み 株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本 哲也 氏
12:20	ランチ休憩
14:20	経営計画策定タイム
17:30	終 了

2日目 10月12日(月・祝) 9:00～17:30

8:30	開 場
9:00	オープニング (ご挨拶・案内) 株式会社船井総合研究所
9:10	エンディング業界で人気企業ランキング4年連続1位 "人への投資を極めた" 永田屋の人が熱狂する会社の創り方 株式会社永田屋 代表取締役 田中 大輔 氏
10:10	休 憩
10:20	2024年 NASDAQ上場! 国内外280院超の支援を行うSBCの経営術 SBCメディカルグループホールディングス 取締役副社長 兼 CFO 兼 COO 吉田 優也 氏
11:20	ランチ休憩
12:20	経営計画策定タイム
17:30	終 了

東京会場 2026年 10月 11日(日) 10:00～17:30 (受付開始:開始時間30分前～) ・ 12日(月・祝) 9:00～17:30 (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 〒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)]

受講料	一般価格	税抜 312,500円 (税込343,750円) / 一名様	会員価格	税抜 250,000円 (税込275,000円) / 一名様
	一般価格 (2名目以降)	税抜 187,500円 (税込206,250円) / 一名様	会員価格 (2名目以降)	税抜 150,000円 (税込165,000円) / 一名様

※1社複数名で参加される場合、2名目以降は割引価格が適用されます。セミナーページにございます。各ボタンよりお手続きをお願いいたします。
・1名のみで参加、または複数名参加の1名目の方: [1名様目用] ボタンから
・複数名参加の2名目以降の方: [2名様目以降用] ボタンから
※左記料金は2日間合計の料金でございます。※2日間の昼食代は料金内に含まれております。※交通費・宿泊費は含まれませんので予めご了承ください。※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 (E: 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。
※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。

【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」と検索してご確認ください。
※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。

お申込み方法

【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141148>
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「141148」をご入力し検索ください。

【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。

