

企業価値向上経営フォーラム

Value-enhancing Management Forum 2024

株式会社 船井総合研究所
価値向上支援本部

We help to build a better future for people, businesses, and society

We at the Funai Consulting Group will offer solutions for a better future to all the people and businesses we are involved with - and to society as a whole - and will do our best to turn those ideas into reality.

Trusted and respected by society for bringing joy to people and business through our work

We are determined to work together as a corporate group to bring joy to the people and businesses we are involved with. By earning the trust and respect of the people and businesses we seek to please, we can also earn the trust and respect of society as a whole.

【本資料の目次】

1. 会社概要
2. 研究会とは
3. 価値向上経営とは
4. 企業価値向上経営フォーラムの概要
5. ご入会特典
6. 会費

■ 船井総合研究所は国内最大級のコンサルティングファームとして、170超の業種へ経営コンサルティングを行っております。

(株)船井総合研究所 概要

代表者 真貝 大介

創業 1970年3月6日（現、船井総研ホールディングス）

設立 2013年11月28日

資本金 3,000百万円（2023年12月末時点）

従業員数 1,276名（2024年4月1日時点）

株式公開 東京証券取引所 プライム市場上場（証券コード：9757）

所在地

- 大阪本社：大阪市中央区北浜4-4-10
- 東京本社：東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲35階
- 五反田オフィス：東京都品川区西五反田6-12-1

グループ内
別会社

- 株式会社プロシード
- 船井（上海）商務信息咨询有限公司
- 成長戦略株式会社
- 船井総研ロジ株式会社
- 株式会社HRForce

コンサルティングサービスの特徴

1. 国内最大級の豊富なコンサルティング実績

- 中小・大手問わず、業種・業態別に年間経営支援6,000社以上、研究会（勉強会）会員7,000名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る

2. 国内最大級のコンサルタント数

- 業種・業態・テーマに特化した高い専門性を持つコンサルタントが約850名在籍。国内のコンサルティング会社では最大級の規模を誇る

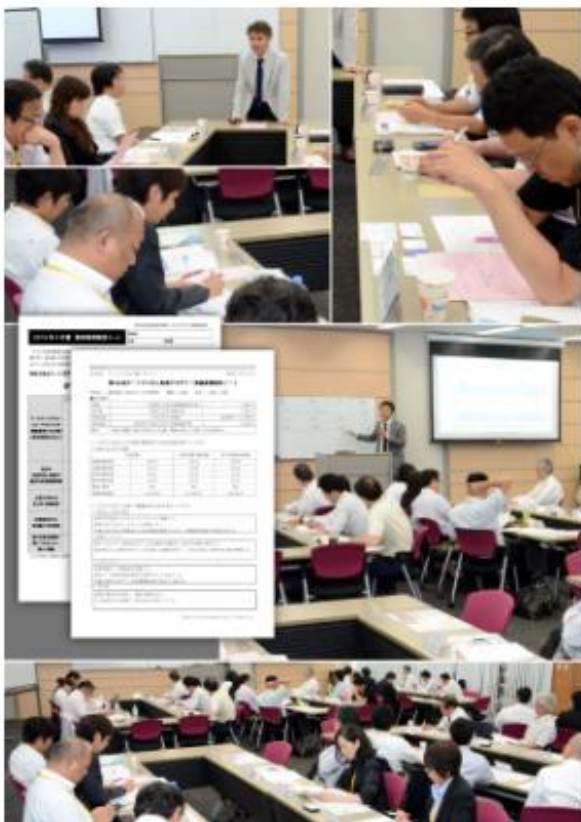
3. 結果にこだわる現場実践型のコンサルティングスタイル

- 即効性が高く、現場で活用できる業績向上のノウハウを多数有する
- クライアントの課題に対し、戦略策定の提案を行うだけでなく、現場での実行・成果を重視したコンサルティング

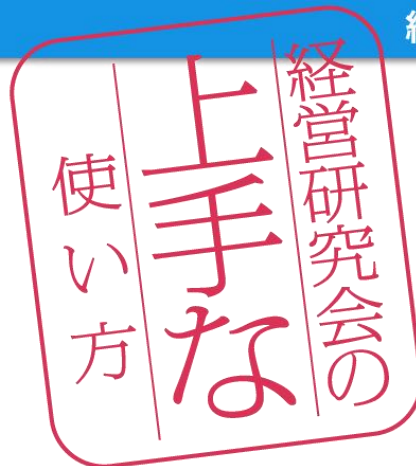
- 全国の経営者様が集い、最新の経営事例を学び・情報交換する「経営研究会」を組織。
- 経営研究会は、「師（モデル）と友づくり」をコンセプトに運営されています。

研究会・実施風景

7,000人を超える経営者の方が、
2カ月に1度の頻度で集まり、学ぶ組織



経営研究会に参加することで得られるもの



船井総合研究所が主催する経営研究会とは

全国から 同じ業種・ビジネスモデルの経営者が集う場 です。

1. 同じ業種・ビジネスモデルの経営者が **相互に成功事例を出し合い、現場でしか得ることのできない“一次情報”**を得ることができます。



2. **全国の経営者とコミュニケーションを取れる場**です。

参加者同士の「師と友づくり」の場としてご活用いただけます。



3. 生の情報をお届けするため多様なコンテンツをはじめ、常に業績アップに必要な**最新情報**が**入手できる環境**を提供しています。



■「これから先も持続的に成長していくためには何が必要か？」船井総研が考える1つの答えが**企業価値向上経営の実践**になります。

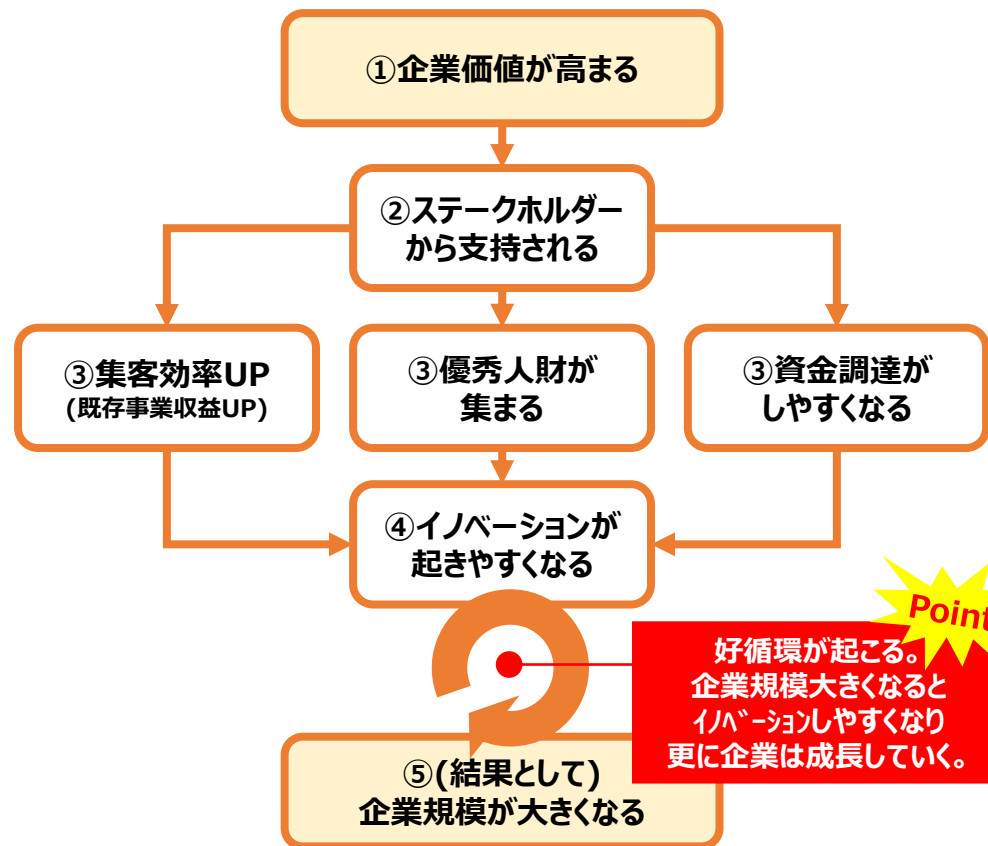
Q.企業価値向上経営とは？

⇒A.全ステークホルダーから支持される経営

Q.なぜ価値向上が必要・重要なのか？

⇒A.**持続的成長**に適した形だから

企業価値向上経営は
関わる人々が皆幸せになる、
「理想的な経営の姿」と言える



- 10億～100億円未満は10万社強、100億円以上は1.7万社弱
- 10億円以上の企業は、日本の上位1%企業 = 100億円を目指せる

売上規模	法人数 (社)	割合
1,000億円以上	1,859	0.1%
300億～1,000億円未満	4,287	0.3%
100億～300億円未満	10,634	0.7%
30億～100億円未満	30,463	2.0%
10億～30億円未満	70,084	4.6%
1億～10億円未満	511,936	33.6%
～1億円未満	895,313	58.7%
合計	1,524,576	100.0%

16,780社

1.1%

100,547社

6.6%

1,407,249社

92.3%

**100億円
企業は
トップ1%のみ**

粗利率の中央値を
27%と想定すると、
粗利30億円が
上位1%に値する

■ 企業価値向上(≒100億円企業化)のために必要な“答え”を押さえた上で、
逆算的に経営を舵取りを行っていく必要があります。

「企業価値が高まった姿」から逆算したロードマップの例

年度	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高(億円)	20	26	34	43	56	72	95	125	158	200
期末社員数(人) <small>※連結</small>	30	40	55	70	90	120	160	200	250	300
支援内容 1 経営 経営者への 提示テーマ	中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画		中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画			中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画				
	トップダウン・成長志向		人財ファースト・CF			経営チーム・コンプライアンス・ ダイバーシティ&インクルージョン			企業価値・SDGs	
2 事業計画 ①既存事業 活性化 ②新規事業	事業支援①(商品・集客・営業) PPC広告、デジタル集客		事業支援②(出店・幹部育成) 新商品開発			事業支援③ 店長育成				
			第二本業立ち上げ(立ち上げ→活性化→チェーン化)			新規事業(立ち上げ→活性化→第三本業化)				
3 人/組織	未来 組織図 作成	採用活性化 (新卒キャリア専門職)		採用人気ランキング入り→リブランディング			採用のレベルUP(幹部候補生・採用代行(RPO))			ダイバーシティ インクルージョン
	評価制度 構築運用	育成制度 体制構築		人員配置・最適化 役職昇降格		経営チーム組成			パーパス	
4 財務/会計/ M&A	資金調達・CF可視化・バンクフォーメーション			HD化・会社間取引・予算高度化			M&A②		M&A③	
				M&A①		IPO準備(証券会社決定・規定・約款・IR&PR)			上場	
5 DX	デジタルシフト①(事業の改善・効率化)			デジタルシフト②(管理の改善・効率化)						
				営業DX①		営業DX②		ビジネスモデルのDX		

バックキャスト発想のイメージ

未来に向かって
どのように経営の舵取りを
すべきか？を
常にブラッシュアップ！

未来からの逆算
=バックキャスト

最新事例は船井総研が
研究し、勉強会で発信

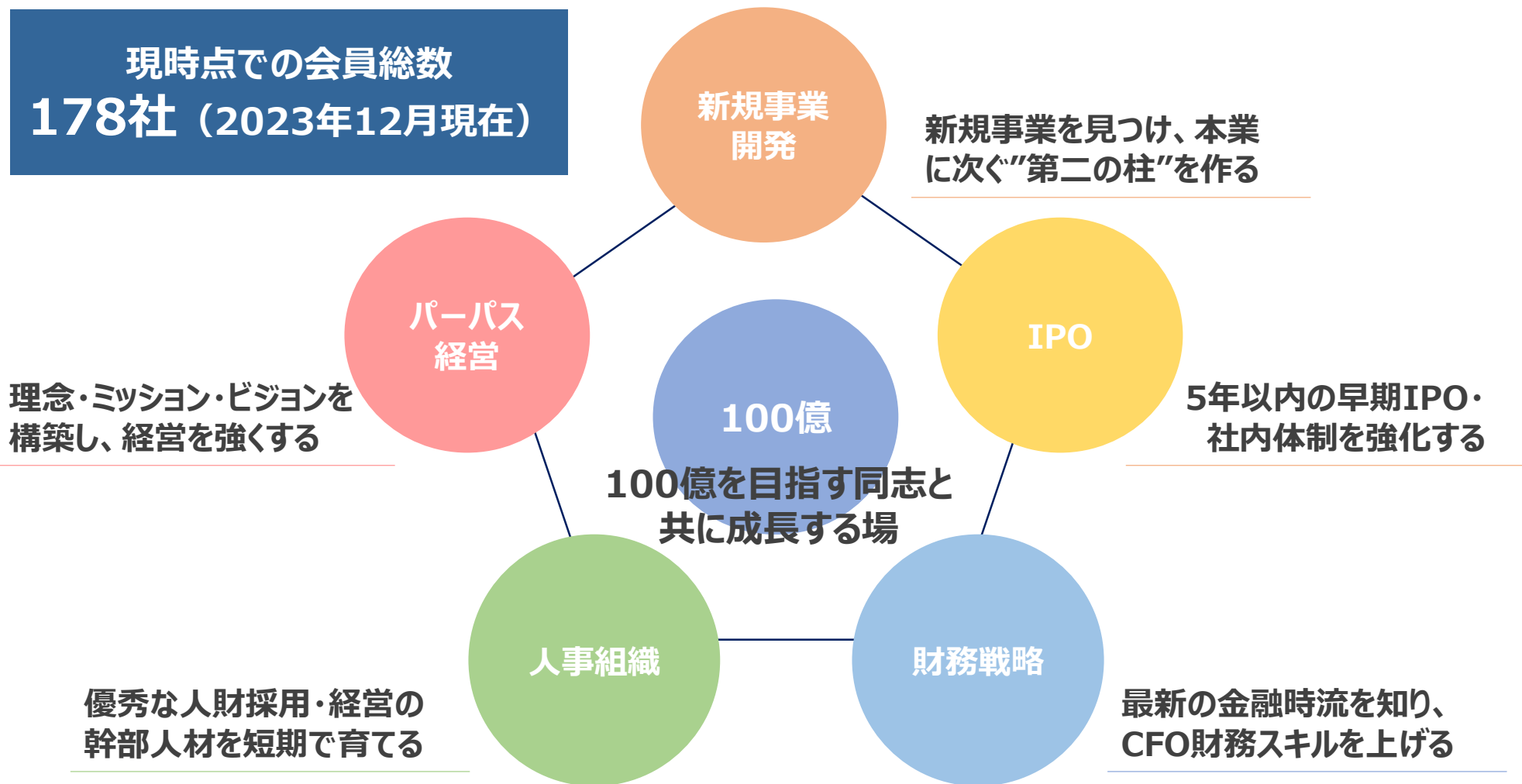


現在の積み上げ
=フォーキャスト

未来から逆算して、今やるべきことを考えていく

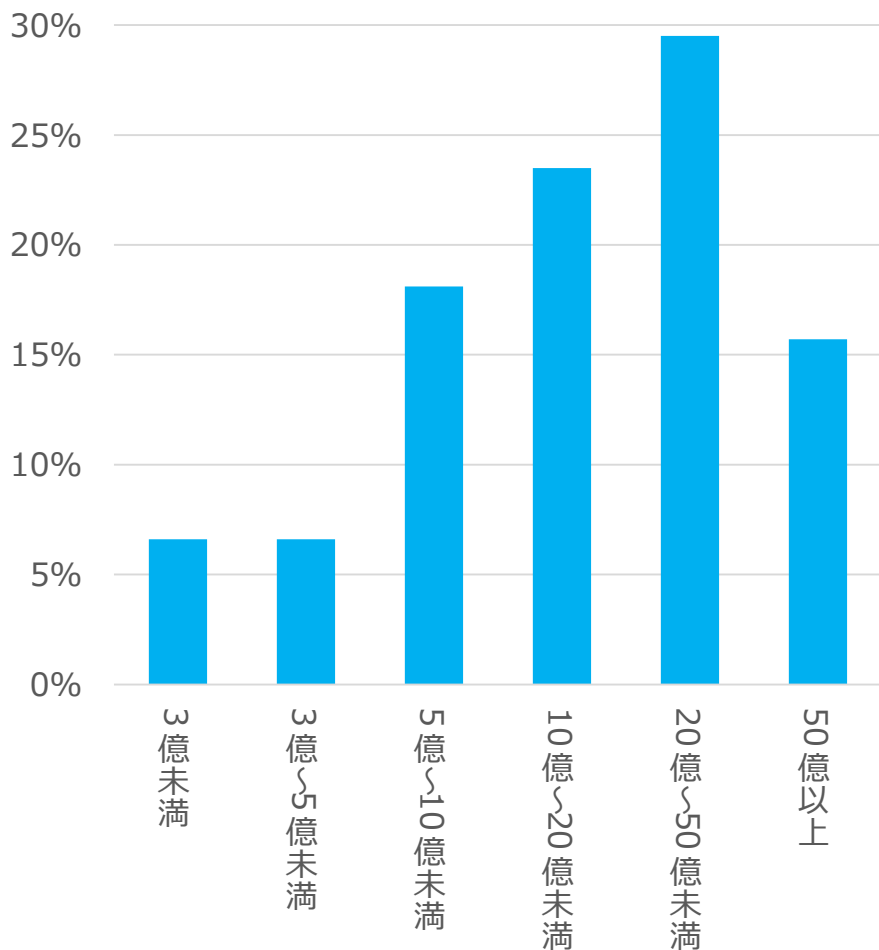
■「企業価値向上経営フォーラム」は、価値向上に必要な最新事例・情報を会員企業様へ発信していく異業種交流型の勉強会となっております。

現時点での会員総数
178社 (2023年12月現在)

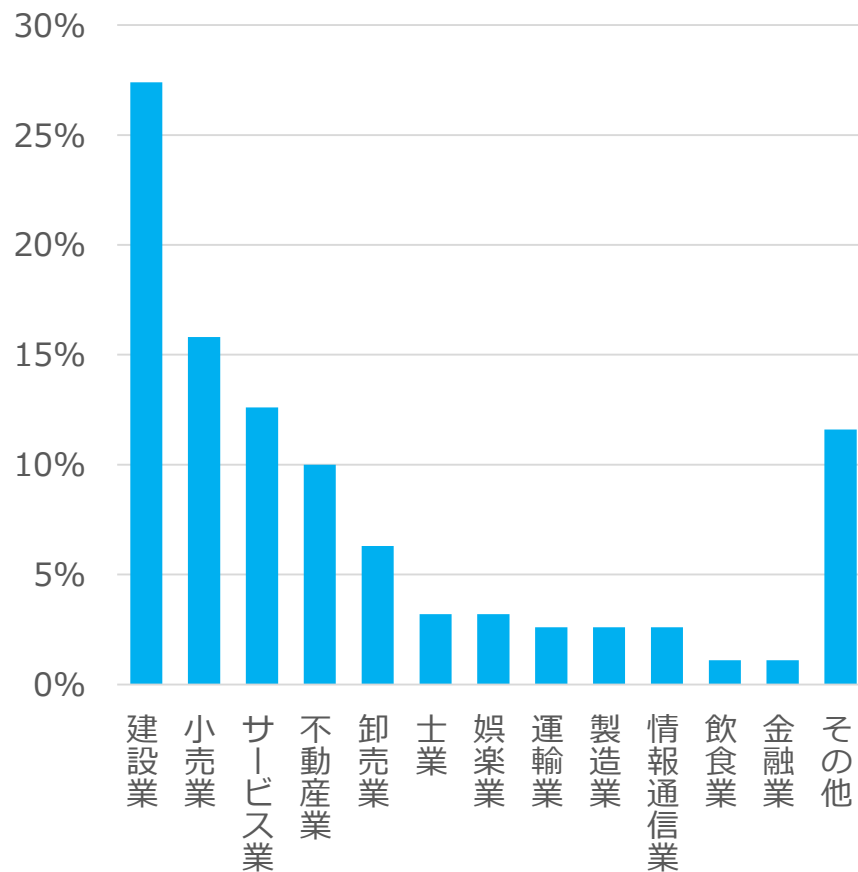


会員企業様の分類

売上規模分類



業種分類



年間スケジュール

テーマ	日程・時間帯	開催場所
第1回 <視察ツアー>	02月28日(水)~02月29日(木)	広島県
第2回	04月24日(水) 11:00~16:30	船井総合研究所 八重洲本社
第3回	06月14日(金)11:00~16:30	船井総合研究所 八重洲本社
第4回 <全国大会>	08月18日(日)~21日(水) ※メイン日は8月20日(火) ※本フォーラム例会は8月21日(水)14:30~17:30	メイン日: 品川プリンスホテル 例会日: 船井総合研究所 八重洲本社
第5回	10月8日(火)10:00~17:00	船井総合研究所 八重洲本社
第6回	12月12日(木)10:00~17:00	船井総合研究所 八重洲本社

2023年のハイライト

ゲスト講座

2023年2月

『100億企業が実践している組織戦略×財務戦略とは？』
～経営を担う社長の右腕の育成方法～
講師：田中電子株式会社 代表取締役社長 田中秀司氏

2023年4月

企業視察in群馬県

- 1,ファームドウホールディングス株式会社
- 2,株式会社 田園プラザ川場

2023年6月

- 1,『ミニマム商圈でも成長し続ける地域コングロマリットの実際』
講師：株式会社エネチタ 代表取締役 後藤康之氏
- 2,『100億ロードマップの使い方と日々のバージョンアップ方法』
講師：白石建設工業 株式会社 代表取締役社長 白石尚寛 氏
 - ・自社の未来像が明確になった100億ロードマップ
 - ・日々の経営の中でロードマップをどのように活用するか
 - ・ロードマップをバージョンアップさせるために必要な視点とは

当日の流れ

時間割				内容					
11:00	~	11:10	0:10	本日の説明(6分科会の見どころ解説)					
11:10	~	12:00	0:50	外部ゲスト講座 (モデル企業経営者様)					
12:10	~	13:00	0:50	船井総研テーマ講座 (部長・役員陣による講座)					
13:00	~	13:40	0:40	昼休憩 (リアル開催として、経営者同士の交流も図る)					
14:00	~	16:30	2:30	分科会講座					
				Over300	新規事業開発	IPO	戦略財務	人的資本経営	100億企業化
				<div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> 170社を超える 有力企業との リアル会場で交流 </div>					
				<input checked="" type="checkbox"/> 企業理念・ミッション・ビジョンを構築し、経営を強くする	<input checked="" type="checkbox"/> 新規事業を始めたい <input checked="" type="checkbox"/> 第二の事業を作りたい	<input checked="" type="checkbox"/> 5年以内に上場したい <input checked="" type="checkbox"/> 上場に向け社内体制強化	<input checked="" type="checkbox"/> CFO財務スキルを上げたい <input checked="" type="checkbox"/> 最新の金融時流を知りたい	<input checked="" type="checkbox"/> 優秀な人財採用、経営幹部人財を短期間で育てる	<input checked="" type="checkbox"/> 最短で100億企業を目指したい経営者に特化した分科会

主な入会ニーズ

全体
戦略

- 売上100億円までの道のりを“バックカasting”で構築したい
- 持続的成長・高収益の末に“時価総額の最大化”を推進したい
- ステークホルダー全員に誇れる“グレートカンパニー”を作りたい

テーマ別戦略

新規
事業

- 異業種も含めて多角化することで、経営の安定化・人財の流動化を図りたい
- 旬で儲かる事業にいち早く取り組むことで、高収益化・幹部の早期育成を実現したい

Over
300

- 社員が増える中での閉塞感を打破し、成長速度をさらに早めたい
- 理念・ビジョン・ミッションの中身と浸透度を上げ、強い組織づくりを行いたい

IPO

- 早期の確実な上場に向けて、最新の情報・直近の事例を集めておきたい
- IPO前後での事業承継と、結果として筋肉質な会社作りを進めたい

人的
資本

- 自社の成長の原動力となるであろう、優秀な人材の採用・育成をさらに加速させていきたい
- 評価や育成、組織全体の活性化・満足度向上に有効な施策を積極的に行いたい

戦略
財務

- 景気の悪化が予測される今だからこそ、王道となる財務戦略を構築したい
- 自社の財務担当者を育成することで、さらなる資金繰りの健全化を進めたい

100億
企業化

- 100億企業化に向けて事業戦略・組織戦略を考えていきたい
- 100億企業に向けた経営幹部育成方法を学んでいきたい

新規事業開発 分科会

参加することで得られるメリット

- ✓ 旬の新規事業案を複数知ること、業界のトレンドや、自社にあった事業案が見つかります！
- ✓ 既に多角化を実現している企業のリアルな事例から、今後の道筋や「第二本業化」のコツが分かります！
- ✓ 同様に新規事業策定を目指している企業同士の交流により、明日からやるべきことが分かります！

例会当日のスケジュール(例)

- 11 : 00～14 : 00 各分科会共通講座
- 14 : 00～15 : 00 直近の新規事業解説 : 5選
- 15 : 00～16 : 00 多角化事例解説&インタビュー講座
- 16 : 00～16 : 30 本日の振り返り・まとめと次回のご案内

運営責任者



アカウントパートナー室
シニアコンサルタント
伊藤 匠 (いとう たくみ)

船新卒で船井総研に入社後、再生可能エネルギー分野における新規事業参入支援（主に太陽光・蓄電池販売）に特化し、累計では300社以上のコンサルティング実績を誇る。

その後は従業員100名前後の中堅企業を中心とした部署に参画。主に新規事業参入・事業計画策定のサポートから達成に向けた実行支援まで幅広く行っており、常に事例に基づく成功確度の高い提案スタイルは、経営者からも高い支持を得ている。

Over300
分科会

参加することで得られるメリット

- ✓ パーパス、PMVV(理念、ミッション、ビジョン、バリュー)の浸透している企業は何が違うのかが整理できる
- ✓ 社員100名前後で伸び悩むA社と300、500、1000名と伸び続けるB社の違いが整理できる
- ✓ 会社好き、仲間好き社員が増え、自律的な動きで変革(イノベーション)が起こり続ける企業づくりが分かる

例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~14:30 ゲスト講演のパーパス・PMVV視点からの解説

14:30~15:30 変革(イノベーション)が起こる企業の具体的事例紹介

15:30~16:30 ワークショップ・本日の振り返りと次回のご案内

運営責任者



アカウントパートナー室
ディレクター / 上席コンサルタント
南原 繁 (なんばら しげる)

船井総合研究所に入社後、流通小売業、飲食サービス業、製菓製パン業、地域遊休地開発、観光事業、企業不動産のCRE戦略、自動車販売業等、幅広い領域のコンサルティングに従事した後、リフォーム支援部の部長として、リフォーム業界のコンサルティングを推進。
現在はアカウントパートナー室ディレクターとして、全社戦略である「中堅企業向け総合コンサルティング」を推進。経営ビジョン策定(PMVV策定)、マーケティング、新規事業、人材開発、財務、M&Aなど、経営全般をトータルで支援している。

IPO
分科会

参加することで得られるメリット

- ✓ 上場に関する情報・ノウハウを知ることができる
- ✓ 効率的にIPO準備を進めることができる
- ✓ 将来に渡り役立つ人間関係を構築できる

例会当日のスケジュール(例)

- 11 : 00～14 : 00 各分科会共通講座
- 14 : 00～15 : 00 最近上場した上場企業によるゲスト講演
- 15 : 00～15 : 30 IPOに関するテーマ講座
- 15 : 30～16 : 20 会員様&船井コンサルタントによるシェアタイム
- 16 : 20～16 : 30 本日のまとめ・次回のご案内

運営責任者



財務・IPO支援部
マネージング・ディレクター
宮井 秀卓 (みやい ひでたか)

株式会社モバイルファクトリーにて経営企画室長としてIPO準備を担当した後、取締役（事業責任者）として、2015年3月に東証マザーズ上場2017年6月に東証一部上場を経験（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てマネージング・ディレクターとして従事。

人的資本経営
分科会

参加することで得られるメリット

- ✓ 最新の人材戦略、採用戦略を学ぶことができる
- ✓ 人財ファースト経営を実践されている企業の実体験を聞くことができる
- ✓ 採用や育成などに注力している会員同士による情報交換ができる
- ✓ 人財専門コンサルタントより実践レベルへの落とし込みのアドバイスがきける

例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~15:15 人財ファースト経営をされている企業によるゲスト講演

15:15~16:15 人財（採用・育成・評価）に関するテーマ講座・情報交換会

16:15~16:30 本日のまとめ・次回のご案内

運営責任者

HR支援部
マネージング・ディレクター
宮花 宙希（みやはな ひろき）

2013年に新卒で船井総合研究所に入社。不動産ビジネス・通販ビジネス・自動車販売店のコンサルティングを手がけ、様々な規模の企業支援に携わる。現在は、HR支援部のマネージング・ディレクターを担当し、日々様々な業界・業種に対して人事および組織関係の支援をしている。人材採用から育成、人を育てる評価制度構築支援、管理職育成などを手がけ、総合的なマネジメント強化による業績アップを得意としている。



戦略財務 分科会

参加することで得られるメリット

- ✓ 持続的な成長を可能にする財務戦略を学ぶことができる。
- ✓ 中小企業が陥りやすい財務の課題や、課題解決をした実例を事例ベースで知ることができる。
- ✓ CFOの育成の場として財務知識の習得ができる。
- ✓ 中堅・上場企業が実施している財務戦略事例を学ぶことができる。

例会当日のスケジュール(例)

11:00～14:00 各分科会共通講座

14:00～15:00 財務に関するテーマ講座

15:00～16:00 ゲストによる事例講座または、実践的な財務事例講座

16:00～16:30 ワークショップ・本日の振り返りと次回のご案内

運営責任者



財務・IPO支援部
グループ マネージャー
石田 武裕 (いしだ たけひろ)

新潟大学経済学部卒業後、政府系金融機関にて10年超、融資営業・審査一体となった業務を経験後、2017年10月船井総合研究所入社。船井総研入社後は、財務コンサルティングにてキャッシュフロー改善、調達枠拡大、無担保・無保証化等、支援実績多数。経営者の夢に寄り添いつつ、徹底した現場主義を貫き、伴走支援を行っている。

100億企業化分科会

こんな企業様をご参加いただけます

- ✓ 100億企業のロードマップを持って、歩み始めている
- ✓ 100億企業への推進に向けて不安要素があり、早期に解消したい
- ✓ 100億企業へ向けて、同志たちと損得勘定がなく意見交換をして成長していきたい

例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~15:00 100億企業ロードマップの事例紹介

15:00~16:20 ロードマップ進捗の情報共有会 ※グループごとの実施を想定

16:20~16:30 本日の振り返りと次回のご案内

運営責任者



アカウントパートナー室
シニアコンサルタント
今 亮太郎 (こん りょうたろう)

多種多様な業種・業界の中堅・大手向けコンサルティング業務を経験。具体的には、大手企業の戦略策定や事業計画策定、市場調査など幅広い領域の実務をこなす。

現在は、いい会社を一社でも増やす思いで「成長戦略づくり」「新規事業立ち上げ」「ホールディングス化」「組織づくり」等、の「中堅企業の価値向上支援」を行っている。

スペシャル特典①

トップ企業の“現役経営者”から、特別生講演を聞くことができる！

売上100億達成、時価総額の最大化、グレートカンパニー大賞・・・様々なテーマで一番化を実現された企業より
たっぷり1時間をお話しいただくことができる、またとない貴重な機会なので、ぜひともご利用ください！

過去にも豪華なゲスト企業様に、独自のビジネスモデルに関して講演いただいています！



不動産

営業利益率31.4%を達成！



飲食

飲食店→総合フードメーカーへと発展！強い事業ポートフォリオ確立



建築

「地域密着×圧倒的一番」経営で年商100億超を達成！



サービス

「パーパス経営」で急成長中の“デジタルベンチャー企業”



リユース

経常利益で業界トップクラスを達成！



IT

高収益型リモートワーク



健康

10年間で1000店舗を達成したFCビジネス



メディア

「パーパス経営」で急成長中の“デジタルベンチャー企業”



通販

「売上最小化戦略」で驚異の営業利益率26%！



葬儀

葬儀業界（上場企業中）利益率No.1！



小売

16期連続2桁増収を達成！



エンタメ

レジャー業界No.1の収益力を達成！



食品

3年連続で営業利益率10%超



小売

「ミッションドリブン経営」で多角化・15年連続増収達成！



サービス

10期連続で増収・増益を達成！



住設機器

業界初の「WEB完結」サービスで新需要を開拓！

スペシャル特典②

船井総研 役員・部長陣による厳選テーマでの講座が聞ける！

普段あまり登壇する機会のない、船井総研の役員・部長陣より、その時々旬な内容をお届けいたします。

日頃の状況から一段目線を上げ、何かしら経営のヒントにさせていただく機会になればと思います。

過去の講演実績（一例）：テーマに最も精通した講師を厳選しております！



<2021年12月講座>
船井総研の
Adventureship

代表取締役社長 執行役員
真貝大介



<2021年10月講座>
Afterコロナと
新令和イノベーション

取締役専務執行役員ライン統括本部長
出口恭平



<2021年4月講座>
社員が歓喜するビジョンを定めよう
～「理念経営」から「パーパス経営」へ～

執行役員
価値向上支援本部 本部長
小平勝也



<2021年8月講座>
事例から学ぶDX化戦略

執行役員
DX支援本部 本部長
菊池功

スペシャル特典③

様々な有料サービスが“無料や会員価格”でご利用可能となります！

1

ご参加の分科会以外の
講座も閲覧可能！

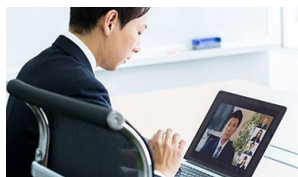
① グランピング事業		
業種/ターゲット	初期投資	年費
1 農園&グランピング	2億円	初期投資と 年費は同じ 程度あり
2 農園&グランピング&宿泊 (宿泊棟・伝書)	3億円	
3 農園&グランピング&宿泊 (宿泊棟・売地付)	7億円	

2022年の財務概略	
① B/S：資本政策・自己資本比率20%以上の維持 → 売却ローン、エクイティ導入	<投資をするために> ・売上アップ、経費アップのために投資すべき ・投資による短期的売上アップ・収益アップ → M&A ・投資による中期的売上アップ・収益アップ → 設備投資、出店、展開、D+E ・投資による長期的売上アップ・収益アップ → フランチャイズ・教育 ・その他必要の投資額は ・その投資のために必要な資金の調達をどうするか
② P/L：収益力UPの取り組み → 事業別の収益力分析	
③ 調達：投資余力の最大化 → 調達手法のシフトUP	

新規事業/Over300/IPO/人財ファースト/戦略財務/100億企業化、全分科会の講座を後日閲覧可能。**(年間77万円相当のコンテンツが、1分科会参加料金で閲覧可能)**

2

専門コンサルタントによる
30分zoomコンサルティング



勉強会にご参加いただいて学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、**毎月1回 30分zoomでどんな内容でも自由に相談できる日**を設定させていただきます。(完全予約制)

3

“すべて”のセミナーに
特別価格で参加可能！



船井総研では1年間に約1,500件以上のセミナーを開催しており、これらの**セミナーに会員価格が適用され、一般料金の平均20%オフ**でご参加いただけます。業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください

4

船井総研プレミアムセミナー
経営戦略セミナーご招待



経営戦略セミナーは2024年で第97回を数え、毎年延べ5,000人以上が参加。豪華ゲスト講師を迎え、中長期の戦略を考える年一回のプレミアムセミナー**(2日間44,000円相当@2024年実績)**に無料でご招待します。

5

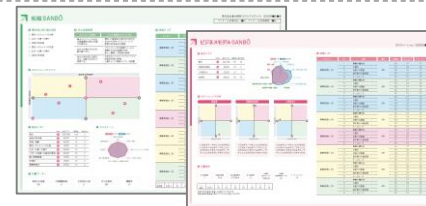
社長online(NewsPicks)
無料利用



社長onlineは経営者に特化した船井総研プロデュースのWEBメディアです。また、社長onlineは、最先端の経済ビジネスが学べるNewsPicksと提携し、研究会会員様は、**付帯サービスとしてNewsPicks有料版も閲覧可能**です。

6

経営品質向上クラウド
CEO SANBŌが無料



CEO SANBŌは、4万社以上のコンサルティング経験から導き出されたノウハウをもとに作成した診断サービス**(年間30万円相当のコンテンツ)**です。組織・財務の課題を社長の右腕となり解決します。

基本料金

入会金

100,000円 (税別)
110,000円 (税込)

年会費

600,000円 (税別)
660,000円 (税込)

- 参加者の都度変更は可能ですが、原則入会者ご本人様の出席をお願いしております。
- 原則は「1年間」での入会期間となりますので、ご了承ください。

追加料金 (2名以降)

1回のみ
の
参加料金

50,000円 (税別)
55,000円 (税込)

<追加参加によるメリット> 同時に必要となるテーマを一気にインプットし、経営のレベルアップを加速できる！
前半ではゲスト講座・船井総研講師の重要テーマと一緒に学び、後半では分科会に分かれて別の情報をキャッチアップすることで、社内での情報共有が一気になされ、スピーディーな成長・意思決定に役立てることが可能です。