

## 連邦・多角化経営とは

幹部や社員の主体性を引き出し、経営に参加してもらうことで、複数の収益事業を多角的だが一つの会社のように一体感を持って経営する手法。これにより、グループとしての総合力を発揮、相乗効果によるさらなる事業の発展、あらゆる危機や状況に対応できます。事業を多角化し、経営者も社員も仕事を楽しめる組織をつくり、連邦経営をすることが、安定した経営基盤を確立することにつながります。

「連邦・多角化経営」は、  
【事業多角化】、【連邦経営】、【社員参加型経営】の  
3つの経営方針から成り立ちます。



### 連邦・多角化経営実践塾の特徴

中小企業である現状からブレイクスルーしたい経営者へ  
強く柔軟な組織づくり、上手に事業多角化する経営モデルを学べる

## 01 現役経営者が構築したリアルな経営システムを学べる

コンサルタントでは語れない現役社長ならではの経験や事業展開、よりリアルな経営ノウハウが充実。良い戦略や戦術を学んでも、それで成果を出せるか出せないかは自社の組織次第。主体性の高い社員をどう生み出し、導くか。ヤマチユナイテッド式社員参加型経営を伝授します。



## 02 幹部社員と共に参加することで、社員参加型の経営が劇的に進む

研修塾では約1年間をかけて、連邦・多角化経営を実践しながら、経営者と共に幹部中心で中期経営改善計画書を作成します。経営課題抽出から対策立案までを実践することで、経営参加への意識と自覚が高まります。



## 03 複数社合同コンサルのため、他社交流による刺激や業界を超えた気づきを得られる

参加者同士で語り合い、知識や理解を深めることが可能。全国から参加する業種・業態も異なる会社間の交流により、新しいアイデアや気づきを得ることができます。



## 04 ヤマチユナイテッドで利用している帳票、フォーマット、ノウハウがまるごと手に入る

塾内で提供する帳票やフォーマットは、実際に現場で作成・活用しているもののみ。中小企業ならではの悩みを解決する、凝縮されたノウハウが詰まっています。



## 05 少人数で何でも聞ける専門スタッフが、電話やメールで個別相談にのってくれる

募集企業は最大6社。少人数開催だからこそ、自社の経営課題に沿った質問や相談が気兼ねなくできます。講師をはじめ担当事務局が丁寧にサポートします。



## EVENT DETAILS

### 日程

全講 全6回 隔月開催

〈1日目〉13:00-18:30

〈2日目〉9:00-12:30

※第1,2,6回は懇親会あり(懇親会費用は別途ご請求となります)  
※予備日は、万が一中止となった日程があった際の予備日程となります。

日程はこちらから



### スタッフ



ヤマチユナイテッド 代表  
山地 章夫



株式会社ヤマチマネジメント  
取締役 執行役員  
グループ管理本部 管理統括担当  
石崎 貴秀



株式会社ヤマチマネジメント  
経営支援事業部 カンパニー長  
山崎 舞

### 募集企業

最大6社限定

### 参加条件

- 代表者様と、経営幹部(もしくは幹部候補)社員最低2名の参加が可能な企業様  
※幹部社員の方、管理部門幹部の方は必須、もう一人は営業・業績担当幹部の方という形が望ましいです。
- PL、BSの情報を公開できる(セミオープンでも可)企業様
- 部門別営業利益管理を導入できる(既に行っている、したいと思っている)企業様
- 宿題への対応が可能(毎回宿題あり、発表あり、実践型に同意)な企業様
- 毎回、メンバー全員参加可能、途中退席は禁止というルールに同意いただける企業様  
※メンバー構成お悩みなら、ご相談ください。

### 研修費用

1社につき340万円(税別) ※1社8名まで

※9名以上でお申込みの場合、9名以降お一人様40万円(税別)の費用を頂戴いたします。  
尚、会場等の都合により、人数追加のご要望に対応出来兼ねる場合がございます。予めご了承ください。

### 会場

ヤマチユナイテッド本社「セミナールーム」

〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西10丁目1番17号 北1条山地ビルディング

### ヤマチユナイテッドについて

ヤマチユナイテッドは、北海道札幌市を拠点とし、1958年に建材卸事業からスタート。現在では住宅建築、リフォーム事業、インテリアショップ運営、イベントプロデュース、カフェ運営、機能改善デイサービス事業など、現在50を超える事業を手掛けている多角化企業グループです。事業を多角化し、連邦経営化。当グループは二代目経営者である山地章夫が“徹底的に社員に任せる”という経営スタイルを確立し、全員参加の経営を実行することで大きく経営をステージアップし、飛躍してきました。



株式会社ヤマチマネジメント  
経営支援事業部 事務局 担当:山崎、一木(いちぎ)  
〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西10丁目1番17号  
北1条山地ビルディング9F

☎ 011-261-9988

✉ info@takakuka.jp

[受付]10:00~18:00(休/土日祝)

100vision経営

https://takakuka.jp/

連邦・多角化経営実践塾



戦略、ノウハウを札幌で学ぶ!  
50事業・売上256億を達成した

経営と人生をとことん楽しみ  
持続的に成長できる経営スタイルを手に入れる

## 連邦・多角化経営実践塾

オーナー経営者が人生を楽しむには、経営が楽しくなくてはなりません。そのためには何より“企業の組織化・システム化”と“事業の拡大”が重要です。

「連邦・多角化経営実践塾」は、私たちが実践している経営手法、連邦・多角化経営を深く学びたい、自社に導入して実践したいという皆さまに向け札幌で開講している合宿型研修塾です。

社長および幹部複数名の参加を条件とし、共に学び、実践することで「環境変化に強い組織基盤の構築」「頼もしい幹部社員で溢れる組織づくり」を実現することを目的としています。

この研修塾は、マインドセットのための動機付け勉強会ではありません。【研修→持ち帰って実践→成果発表→研修→実践】を社員主導で繰り返し実行することで、社員に主体性と当事者意識、経営参加しているという自覚を持たせ、経営体質を抜本的に変化させることを目指します。

売上が伸び、経営が安定化するばかりか、イキイキと働く社員に囲まれ、時間に余裕を持ちながら経営も私生活も楽しめるようになりたい、そんな経営者にむけたスペシャル研修塾。仕事を離れ、じっくりと社員と語り合う1泊2日の札幌研修を是非ご検討ください。

塾長 ヤマチユナイテッド代表 山地章夫



# 過去参加企業

参加企業 | 80社 | 参加者 | 約500名(経営者・経営幹部)

業種・業態・規模問わず、全国から多種多様な会社が参加しています。

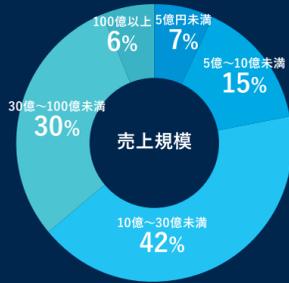
## 業種一覧



- 建設業**  
リフォーム工事業  
外壁工事業  
建材卸業  
建設業  
住宅建設業  
設備工事業  
電気工事業  
内装工事業
- 卸売業**  
LPG卸業  
オフィス機器・文具卸業  
化粧品卸業  
ペット卸業  
ユニフォーム販売・卸業  
化粧品販売業  
建材卸業  
設備卸業  
塗料卸業  
美容機器卸業
- 製造業**  
アルバム制作業  
印刷業  
化粧品製造業  
食品製造業  
製造業  
畜産サービス業  
木材販売業
- 小売業**  
呉服小売業  
小売業(アパレル)  
小売業(レンタルショップ)  
小売業(文具・書店)  
小売業(スーパーマーケット)  
小売業(ホームセンター)  
通信代理店業  
通販事業
- サービス業**  
スポーツクラブ運営業  
飲食店業  
人材サービス業  
整骨院  
葬祭業  
美容業  
鍼灸整骨院・整体院
- 飲食業**
- 不動産業**
- その他**  
運送業  
介護事業  
警備業  
広告業  
就労支援業  
旅館業

## 売上・従業員規模

※売上規模 3.7~570億円、従業員規模 10~1,500名



## こんな課題・お悩みをお持ちの方におすすめです

- 経営のシステム化を進め、社長不在でも幹部中心に安心して運営される組織にしたい方
- 後継者と幹部が共に学ぶことで絆を深め、スムーズな事業承継の機会にされたい方
- 幹部が育ち、社員が育つ経営にシフトしたい方
- 会社の組織化と多角化による業績アップを同時に進めたい方
- 経営と人生をとことん楽しむと決意された方

# 連邦・多角化経営を実践した企業の改善事例

※従業員、売上は入塾当時のものとなります

### アスク工業(株)様 / (株)トランビ様



所在地：長野県  
代表：高橋 聡  
業種：商社  
従業員：23名  
売上：9億円  
卒業：2015年

#### 入塾時の課題

- 数値を元にした中長期ビジョンがない将来へのモチベーションが低い
- 経費に関する情報開示がなく、利益に対する意識が低い
- 任せる経営手法を導入したい

#### 改善結果

- 組織を作って任せる経営を実践し、社長は新規事業「トランビ」に専念
- 当時新卒で採用して塾に参加した社員が、中国事業を立ち上げた。
- 卒業後で売上高で130%、利益で150%アップと生産性も向上
- 以降、新卒採用を強化。毎年2名前後採用。

### (株)丸山運送様



所在地：宮城県  
代表：三浦 一夫  
業種：運送業  
従業員：280名  
売上：31億円  
卒業：2018年

#### 入塾時の課題

- 数年独学で連邦多角化経営を自社に落とし込んでいたが実践塾で現在の幹部をもっと巻き込みたい。後継者(息子)も参加
- 職場の雰囲気がよくない、労務・待遇の改善、コミュニケーション不足
- 事業の多角化を模索

#### 改善結果

- 多角化できた(シェアオフィス事業など)
- 新卒採用も毎年2名から現在は10名を超える採用へ
- 塾卒業後、売上120%、利益384%アップ。企業ブランドも向上

### (株)アサプリホールディングス様



所在地：三重県  
代表：松岡 祐司  
業種：印刷業  
従業員：230名  
売上：45億円  
卒業：2016年

#### 入塾時の課題

- 環境・市場変化による大幅な減収、業界の先行き不安
- 次世代経営者人材の育成体制が整っていない
- 後継者と現在の幹部層との関係性強化

#### 改善結果

- 新規事業や新規M&Aができ、多角化経営が進んだ
- 実践塾に参加したメンバーは幹部として自立し各子会社の代表に就任
- 息子3人への事業承継もスムーズに行っている

### (株)大の葬祭様

社員数:33名 / 所在地:大分県 / 業種:葬祭業

会社を大きくしたいものの、そのために必要なノウハウがわからず、拡大していくことに対する不安がありました。しかし、この塾で学ぶうちに、幹部社員以下スタッフが全員経営をしていくことにより、社長の不安を一掃しつつ会社が大きくなるイメージと体制が整ってきました。この塾に参加する上で必要なのは、幹部とともに会社を作るという決意。幹部とともにしっかりと形を作っていき事に尽きるとしています。山地社長や社員の皆様と出会い、私も含め社員が本気になり、良い会社作りが進んだことはお金や時間に変えられない会社拡大の特急券を獲得したような感覚です。とにかく、多角化の意味とそのノウハウ、そして準備が全て整います。

### (株)リヴ/リヴグループ様

社員数:30名(グループ計100名) / 所在地:京都府  
業種:建築、不動産、その他

実践塾、あと残り1回となり、とても早く感じています。少し寂しい気持ちにもなっています。毎回京都から会社役員、定例メンバー4名+部長・課長順番で交代しながら前泊も入れて2泊3日で参加させていただきました。会社の改善項目をスタッフと共有出来、私の考えや社員の考えを勉強会、宿泊、懇親会を通じ、話し合う機会がとても良かったです。今までは、私がすべて事業を考え、トップダウンでやってきましたが、社員とのコミュニケーションの重要性和、ヤマチさんの多角化についても絶対これから必要な事だと思えます。費用対効果は十分にあります。

### (株)プリマベアラ様

社員数:300名 / 所在地:群馬県 / 業種:小売業

塾に参加したおかげで、「経営計画は社長一人で立てるもの」というような観念が正しい意味で吹き飛びました。また、自分のやってきた仕事をいかに幹部に振っていくかを考えるようになり、トップダウンとボトムアップの割合が大きく変わりました。自分自身、事業投資や経営戦略に自分の時間を多く使うようになったことで、未来創造の事業創りが形になってきています。経営幹部で考えていろいろな決定をしてもらうようになりましたので、「主体的に」「自分たちで」「考えて」仕事をするようになり、ちょうど組織全体で300人をこえる会社になってきたところで、仕事のやり方の良い転換点となりました。

### ドクターリセラ(株)様

社員数:150名 / 所在地:大阪府 / 業種:化粧品卸売

15年前に4名からスタートし、ずっとトップダウンで経営をしていました。権限が集中して、どう移譲していくかを考えていた時期でしたので、実際に多くの会社を運営されているヤマチユナイテッドさんから学べることは大変ラッキーでした。何より実践されているので細かな運営方法など少人数で聞けますし、さらに質問できるので非常に満足度が高い内容です。

### (株)高垣工務店様

社員数:14名 / 所在地:和歌山県 / 業種:建設業

将来、多角化経営を考えている方は「百聞は一見にしかず」本物を見るべし。会社、社長、スタッフとお話することにより五感で伝わってくるものがあります。迷ったら札幌へ行っちゃおう！

# PROGRAM

全6回、約1年間をかけて経営改善計画を作り上げていくプログラム

**第1回** 「連邦・多角化経営」導入のキックオフ！

- 「連邦・多角化経営」基本講義(総論)
- 社員参加型経営にシフトする | 「システム経営の本質と概要」
- 権限移譲を進め、トップ本来の仕事へ専念する仕組み | 「組織運営システム」
- 経営幹部の役割とスタンスを明確にする | 「人事・能力開発システム」
- 収益性、生産性を社員に意識させる | 「部門別独立採算制による管理会計・予算策定」
- 会社・組織の現状を把握する | 「モラルサーベイ・自己申告書について」
- 懇親会

**第2回** 社員参加型経営の根幹となる仕組みを学ぶ！

- 「連邦・多角化経営」基本講義(理念経営)
- 会社の背骨を強くする | 「ビジョン・バリュー講義」
- 任せる経営の第一歩 | 「自主経営計画策定システム」
- 利益意識を高める仕組み | 「自主業績管理システム」
- 社員モチベーションを高める制度 | 「自主成果分配(決算賞与)システム」
- 実践成果発表会とフィードバック
- 懇親会

**第3回** 複数事業を楽にまとめ、シナジー効果が期待できる組織とは

- 複数事業を楽にまとめる仕組み | 「連邦(グループ)経営システム」
- 資本と経営の分離する | ホールディングス体制、柔軟なグループ組織の組み立て方
- 社内を活性化し、成果を上げる | 「会議システム」
- 組織の成長に不可欠な仕組み | 「報告システム」

頼もしい幹部社員で溢れる仕組み

- 「連邦・多角化経営」基本講義(採用と育成)
- 大手に負けない採用手法 | 「グループ新卒採用戦略」
- 若手幹部超育成戦略 | 「グループ社員育成戦略」
- 実践成果発表会とフィードバック

**第4回** 事業の多角化で、事業拡大とリスクヘッジを同時に解決する

- 「連邦・多角化経営」基本講義(多角化戦略・新規事業発想法)
- 現場から新規事業アイデアが上がってくる仕組み | 「THE 100VISION ビジネスパッケージ」
- アイデアを無限に創造する | 「新規事業発想法ワーク」
- 経営者目線を養う | 「経営分析・財務改善項目、銀行格付け対策について」
- 戦略的な経営計画の作り方 | 「中期経営計画策定について」
- 実践成果発表会とフィードバック

**第5回** 楽しくすると儲かる。社風から見直す業績改善

- 「連邦・多角化経営」基本講義(社風戦略)
- 互いの持ち味を理解し、信頼のチームを創る | 「エニアグラムワークショップ」
- 経営改善計画の総仕上げ | 「経営改善計画策定フォロー」
- 経営計画の実行度を上げる | 「業績管理体制の確立」
- 実践成果発表会とフィードバック

**第6回** 実践の総仕上げとスパイラルアップへ

- ミス・ロス・不正を防止する | 「内部統制の取組みポイント」
- 人材育成のための人事管理 | 「ヤマチの人事管理制度について」
- 実践成果発表会とフィードバック
- 「連邦・多角化経営」基本講義(最終講)
- 連邦・多角化経営を振り返る | 「連邦・多角化経営のまとめと今後の取組み」
- 修了式
- 懇親会