

FBMmanagement

Company explanation and business information

成長意欲のある 地方企業に特化した 多柱化経営支援

【西日本支社】
京都府京都市下京区高辻通室町
西入繁昌町310SAKURABLD.烏丸3F

【金沢クリエイティブチーム】

【東京本社】
東京都中央区八丁堀2-3-9
H10八丁堀 3F

現地スタッフ

中国 / 韓国 / 台湾 / 香港 / フィリピン
/ ベトナム / インドネシア / マレーシ
ア / タイ / シンガポール / インド / ド
イツ / イギリス / フランス / オースト
ラリア / スイス / UAE



FBマネジメント
Family Business Management

株式会社FBマネジメント

グループスタッフ数 133名

FBマネジメント41名、FBマネジメントグループ92名

(正社員・業務委託・パートアルバイト含む)

私たちの使命 -MISSION-

✓ 成長意欲のある地方企業の
多柱化経営と**ASEAN展開**を実現させる

“最高の売り場を保有し、
国内外の上質な販路をお客様に提供できること”
が、これからの時代の最強のコンサルティング会社です。

グループCEO 山田 一步 1982年生まれ、徳島県出身

大学卒業後、大手証券会社にて中小・中堅企業のオーナーに対する資産運用、資産管理ビジネスに従事。
その後、大手コンサルティング会社にて、主に日本を代表する上場企業経営陣に対して資本政策立案、株
主対策、M&Aを支援。

2014年に当社を設立し代表取締役社長に就任。現在はグループCEOとして、「多柱化経営を実現する20
の原理原則」のノウハウを活用した支援と実業経営の両軸をグループで推進している。



多柱化経営とは？

たばしらかけいはい

多柱化経営とは

外部環境が変化しても
安定して収益を生み続けることが
できるよう
既存の事業以外で
複数の事業展開をしていくこと

多柱化経営

グループ全体の
資金運用・管理

既存事業

既存事業のエリア分散

既存事業における
ノウハウの外販

息の長い地域密着型
FC本部への加盟

海外で流行っている商品の
自社の取引先への輸入販売

海外ライセンス取得への
輸入販売

垂直・水平M&A加盟

たばしらかけいはい

「多柱化経営」の仕組み構築



“人がお金を生む事業”
“お金がお金を生む事業”

支援内容

“成長意欲のある地方企業の経営を進化させる社外No.2支援”

01. 多柱化経営支援

02. グループ社長室代行支援

「多柱化経営支援」で新規事業のビジネスモデル、中期ロードマップなど皆様の想いを可視化。その後、「グループ社長室代行支援」で仕組み化、および内製化をご支援。内製化の後に、次の新規事業へ着手します。貴社、多柱化経営実現へご支援します。

03. プロ人材スキルリターン

04. 成長戦略型M&A仲介

05. HRコンサルティング

06. ビジネスクリエイティブ

08. グローバルSNS運用代行

09. ASEAN/オセアニアリアル営業代行

10. 海外商品/ライセンス輸入

11. 海外ビジネス視察ツアー

たばしらかけいえい
多柱化経営をする“3つのメリット”

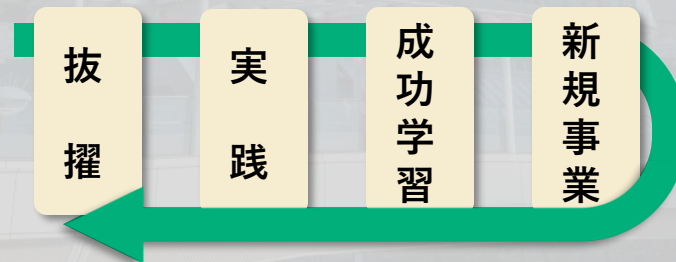
“事業規模の拡大”
“リスク分散”
ができるようになる



多柱化経営は事業拡大の可能性を広げ、更にはリスク分散にも期待できます。

“幹部の成長促進”
“社員の採用”
がしやすくなる

事業部ごとに責任者が生まれることで、通常より多くの成長機会が与えられます。このように幹部が育つサイクルを上手く魅せることで、採用活動も優位に。



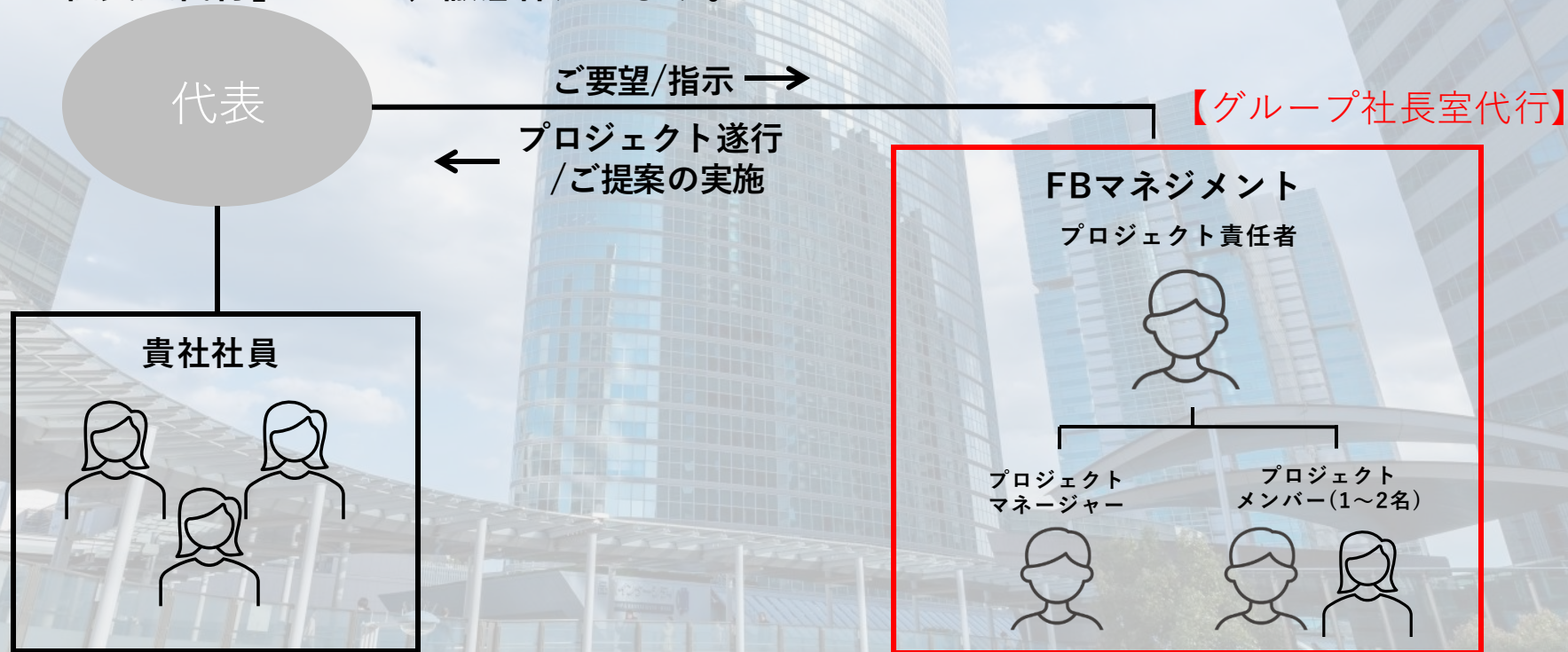
社長自身が
仕事にワクワクする
ようになる



後継者であっても、新規事業立ち上げやFC加盟、出資を通じて、自分の強みを発見することが可能です。社長が仕事を楽しんでいる姿を、後継者が日頃から目にする事で「会社を継ぎたい」と思うようになります。

FBマネジメントのグループ社長室代行支援

下記サイクルを繰り返し、貴社「多柱化経営」の実現に向けて伴走支援いたします。
既存社員はどうしても通常業務に追われてしまい、「多柱化経営」へ向けた取り組みに注力することができません。
私たちが「グループ社長室代行」として、徹底伴走します。



平時対応

- ◆既存業務があるなかで追加業務は難しい。
- ◆領域が異なるため、実行まで時間がかかる。

有事対応

- ◆領域ごとに専門スタッフをアサインするため、即座に対応可能。
- ◆代表の想い、事業構想を可視化する専門スタッフが対応

お客様事例

社長室代行支援 – CASE 01-



京都発の事業創造グループとして、不動産事業から飲食、宿泊事業まで幅広く展開。
事業構想構築から組織づくりに至るまでFBマネジメントが伴走支援。

業種：不動産 / 飲食店プロデュース / 宿泊施設運営 / 観光 / 卸売・小売事業
従業員数：283名 ※関係会社含む
所在地：京都府

課題

- 不動産事業の枠組みを超え、京都という舞台を生かした事業展開に加速度をつけたい
- 「何でもやる」という創業者の想いが体現できる組織風土をつくりたい

支援内容

- 【多柱化経営支援】
⇒不動産事業を柱に、飲食/宿泊事業などを拡大するための戦略設計。
- 【採用支援】
⇒社内活躍人材の共通項から商品設計、採用実務を実施。

効果

- 【多柱化経営支援】
⇒弊社独自ネットワークを活用し、顧客紹介、不動産仕入、販売ルート構築促進。案件管理や顧客管理システム基盤構築。
- 【採用支援】
⇒毎年複数名の採用に成功。入社1年目社員がプロジェクトの旗振りをするなど活気ある風土づくりに成功。

お客様事例

社長室代行支援 – CASE 02-



【九州で一番社員がイキイキ働ける1,000名のグループ企業】
を目指し、警備事業や就労移行支援事業を展開。
グループの社長室としてFBマネジメントが密着伴走支援。

業 種：警備事業 / 就労移行支援 / 採用支援 / アウトソーシング事業
従業員数：665名 ※関係会社含む
所在地：宮崎県

課題

- ・ 警備事業のエリア拡大や、新規事業の立ち上げをスピード感をもって行いたい。
- ・ グループビジョンに共感し、急成長を実現できる組織をつくっていききたい。

支援内容

- 【多柱化経営支援】
⇒グループビジョン/ロードマップ/PR戦略策定し。実働として、M&Aソーシングやプレスリリースの掲載を実施。
- 【採用支援】
⇒会社紹介動画や採用資料にビジョンストーリーを落とし込み、採用戦略立案から面接代行を担当。

効果

- 【多柱化経営支援】
⇒M&Aによる警備事業のエリア拡大や、既存事業の資源を活用した新規事業の立ち上げを実現。
- 【採用支援】
⇒共感型採用などの施策により、応募が全くない状況から、幹部候補となる社員複数名の採用に成功。

お客様事例

社長室代行支援 – CASE 03-



【時流に沿った差別化で、社会をワクワクさせる】
をミッションに掲げ、自動車教習所を中心に複数事業展開。
事業構築から組織づくり、営業アポイント代行に至るまで伴走支援。

業 種：教習所事業 / 外国人材紹介事業 / 訪問看護事業など
従業員数：240名 ※関係会社含む
所在地：三重県

課題

- すでに展開している複数事業をより戦略的に活用し、グループ規模を拡大したい。
- 社長の右腕として、グループの事業／管理の両面を支える人材の採用と組織づくりをしていきたい。

支援内容

- 【多柱化経営支援】
⇒グループビジョン/ロードマップを策定。
実働として、顧客紹介や営業代行、上場準備サポートなどを実施。
- 【採用支援】
⇒魅せ方の工夫による採用促進に加え、社長が行っていた採用実務を代行。

効果

- 【多柱化経営支援】
⇒営業代行と顧客紹介により数件の成約。注力すべき事業領域が明確になり、組織再編を実施。
- 【採用支援】
⇒採用メディア立ち上げにより、幹部候補から現場担当者までグループ全体の採用に貢献。社長がより経営に集中できる体制に。

グローバル展開サービス

たばしらかけいはい

多柱化経営を実現させる グローバルサービス

多柱化経営に基づいた3つの独自アプローチ
で、貴社のグローバル戦略を加速させます。



輸出支援
(既存商品を海外で販売)

既存事業

既存事業のエリア分散

既存事業における
ノウハウの外販

多柱化経営

息の長い地域密着型
FC本部への加盟

海外FC輸入支援
(FCライセンス獲得)

海外ライセンス取得への
輸入販売

垂直・水平M&A加盟

輸入支援
(輸入商品を既存販路で販売)

地方企業と海外を繋ぐ、
上質なプラットフォームを提供しています

“3つの独自アプローチ”によるサポート

アプローチ 01


ASEAN/オセアニア
リアル営業代行

ASEAN8カ国に配置した営業人材が、
貴社商品をバイヤーや百貨店に持ち
込み、**販売網の拡大を進めます。**

アプローチ 02


グローバル
SNS

海外ファンの獲得、さらには海外か
らの**注文の導線づくり**を強化します。

アプローチ 03


海外商品/ライセンス
輸入サポート

日本未発売品や**ニーズのある海外商品**を
仕入れ、利益と販路拡大を狙います。

日本にいながらもASEANとの接点を増やし続けることができ

事業の拡大が実現します

唯一無二の実業型ASEANマーケティングとは？

現地高級寿司店、日本酒Barなどの直接的な販路に加え、ASEANの有カススポーツチームのスポンサーになることでASEANの財閥との強力なコネクションを獲得など、幅広いマーケティングが実現。

2025年タイを皮切りに2030年までにマレーシアベトナムオーストラリアへの実業展開を計画しています



▲FBマネジメントはバンコクの高級寿司店の海外経営権を保有しています。

2026年オープン予定の日本酒Barなど、お客様にとって弊社自体が直接的なバイヤーになる機能を提供できます。

◀世界的にも人気競技のサッカーや、マレーシアの国技であるバドミントンチームなどの現地スポンサーには財閥が多く、富裕層ネットワークの構築が実現します。

“実業型ASEANマーケティングの構造”

FBマネジメントグループは、ASEAN実業をすることでしか知りえない情報やネットワークを構築し、それを地方の優良企業に提供する、唯一無二のプラットフォームを目指しています。

FBマネジメントの
支援者としての役割

大型百貨店

有名ホテル

食品商社

有名飲食店



来店客 or バイヤー

接触

価値提供



FBマネジメント
Family Business Management

FBマネジメントが提供する
ASEANプラットフォーム

ASEAN
実店舗
高級寿司店
日本酒Bar
など



日本/ASEAN
支援チーム

依頼

ご支援

ASEAN/オセアニアに
進出したい
成長意欲のある地方企業



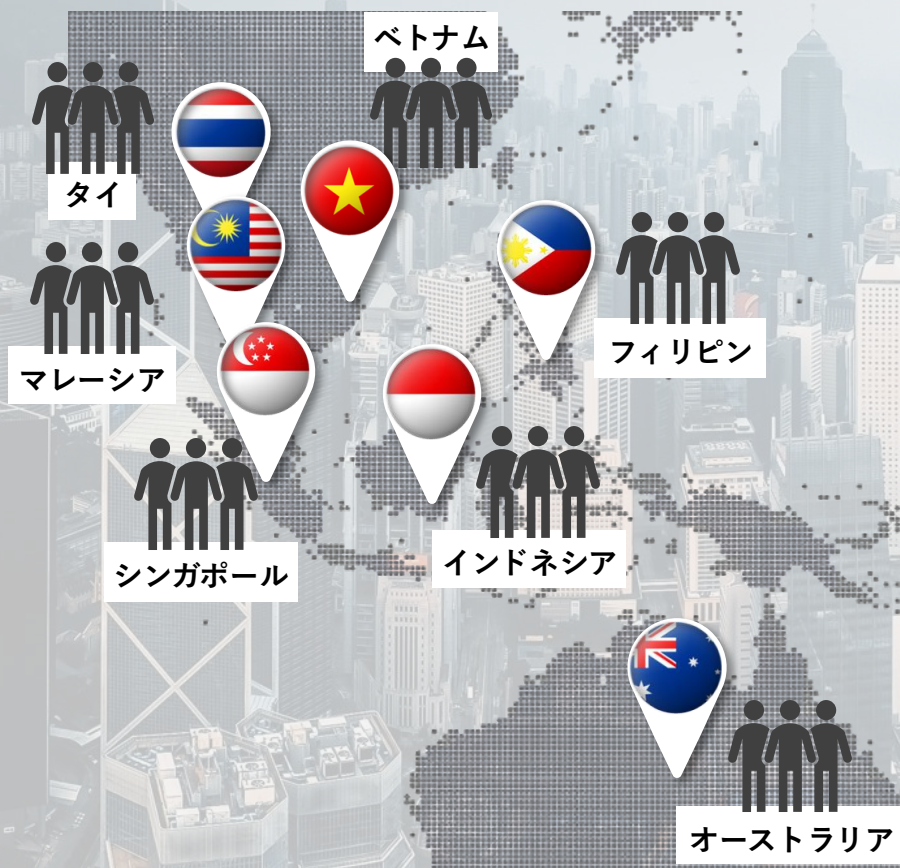
FBマネジメントが持つ
実業者としての価値

海外現地でのリアル営業代行

ASEAN/オセアニア7カ国に配置した営業スタッフが、バイヤーやスーパー & 飲食店など
未開拓の各販売チャンネルに営業します。

7カ国 × 約3名

合計約 20名の各国現地人材 が
日本人正社員 1人分のコスト で
お使いいただけます。



主なグローバルスタッフ紹介

ASEAN/オセアニア7カ国に配置した営業スタッフが、バイヤーやスーパー & 飲食店など未開拓の各販売チャンネルに営業します。



中筋堂雄
Takeo Nakasuji

IPPUDO海外1号店の立ち上げを経験後、世界14か国100店舗での新規店舗立ち上げを手がけた、海外実績豊富な**弊社グローバル事業統括**であるインドでの現地法人設立も経て、現在はFBマネジメントのグローバル事業等つ勝つとして**唯一無二の実業型ASEANマーケティング事業**をけん引している



財部真奈美
Manami Takarabe

ホーチミン在住
海外4か国での生活経験を持ち、英語、フランス語、スペイン語を操る。
野村證券で海外ヘッジファンド向け業務に従事。ベトナムでは8年間、日本企業の海外進出支援を行っており、現在は**FBマネジメントタイベトナムカンントリーマネージャー**として活躍している

ウィルソン
フィリピン在住



日本語、英語、タカログ語の3カ国語を操る。現地調査や商談に加え、国内企業とのリレーションにも長けた人材。

ルビー
マレーシア在住



ASEANでのビジネス開発のプロ。ISETANでのバイヤー経験を経て、国際市場で事業拡大を実現。多言語を操り、企業成長を加速させる。

ミン
ベトナム在住



ベトナム語・英語・日本語に精通。日系コンサルティング企業で投資・経営・法務を支援し、海外進出を成功へ導く。



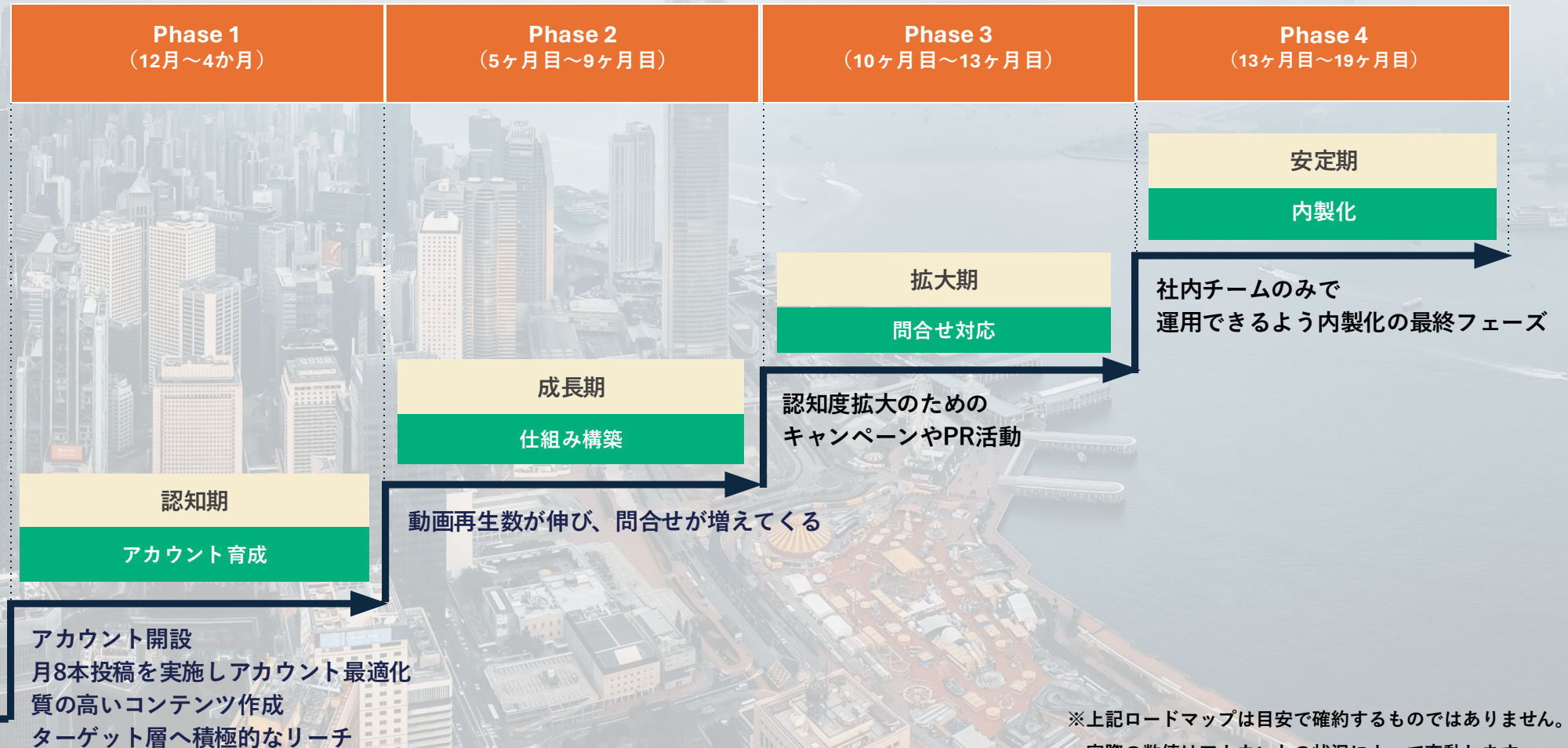
グローバル戦略と“SNS支援”

SNSにおいて、「**総合格闘技**」と呼ばれているほど様々な機能を併せ持つInstagramを活用。自社の商品をダイレクトにPRできる**デジタル展示会**の開催で、マネタイズの仕組みを作ります。



グローバル戦略と“SNS支援”

グローバルSNSを活用した、グローバル展開のロードマップ。

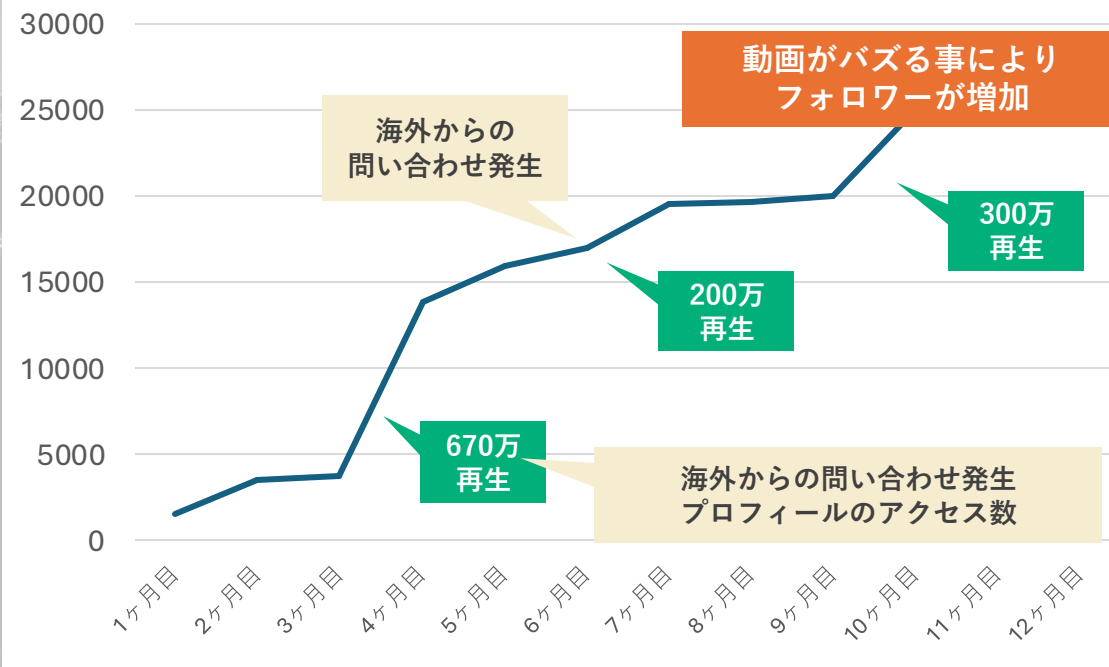


※上記ロードマップは目安で確約するものではありません。
実際の数値はアカウントの状況によって変動します。

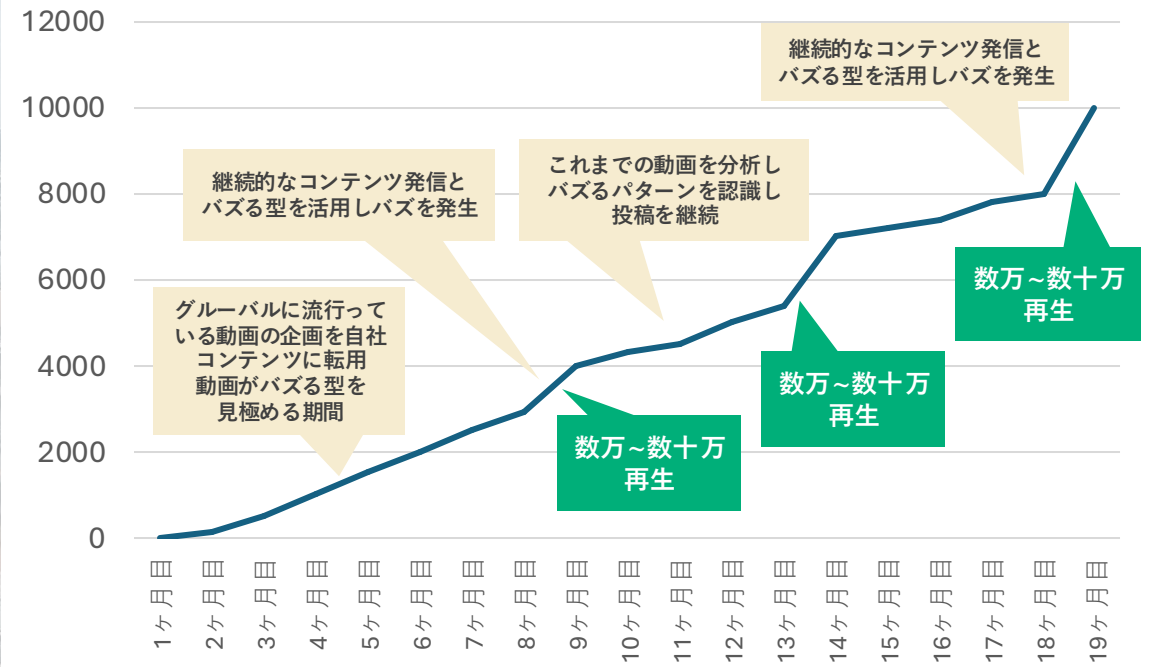
グローバル戦略と“SNS支援”

グローバルSNSを活用した、グローバル展開のロードマップ。

当社クリエイターチームのフォロワー推移



一般的なフォロワー推移例



※上記の数値はあくまで目安で確約するものではありません。
業種や商品内容によって変わります。

グローバル戦略と“SNS支援”

FBマネジメントのグローバルSNSクリエイターチーム。



上場企業から官公庁と幅広く
写真撮影、動画製作、
Webコンテンツ制作を行う

Canonカメラのアンバサダー活動や
個人YouTubeでのメーカーとの
タイアップ動画制作等を実施
Instagramでは
2万4千人フォロワーのアカウント運用中

メインクリエイター 一部ご紹介



飲食店7店舗のSNS運用。
イタリアンの店舗、3ヶ月で売り上げ約1.5倍の実績を持つ
飲食特化型クリエイター。自身でも1万人フォロワー
のアカウント運用中



元博報堂マネージャー
今までSNSリール動画だけでなく、YouTube動画、
TikTokから広告動画など幅広い実績があり、動画品質に
圧倒的自信を持つクリエイター



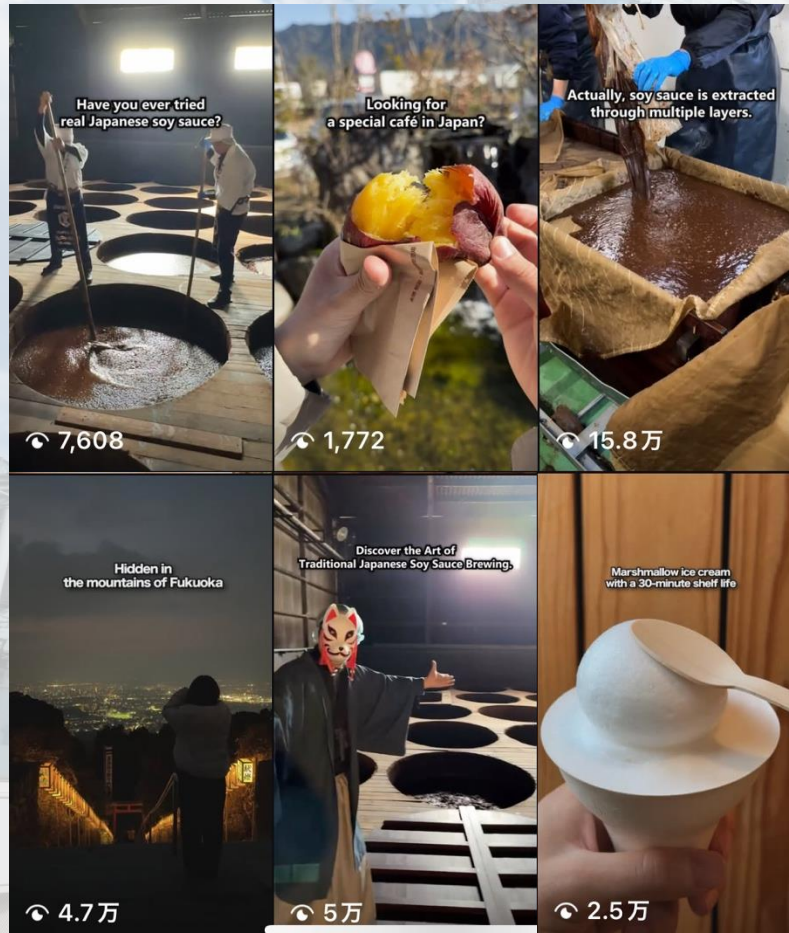
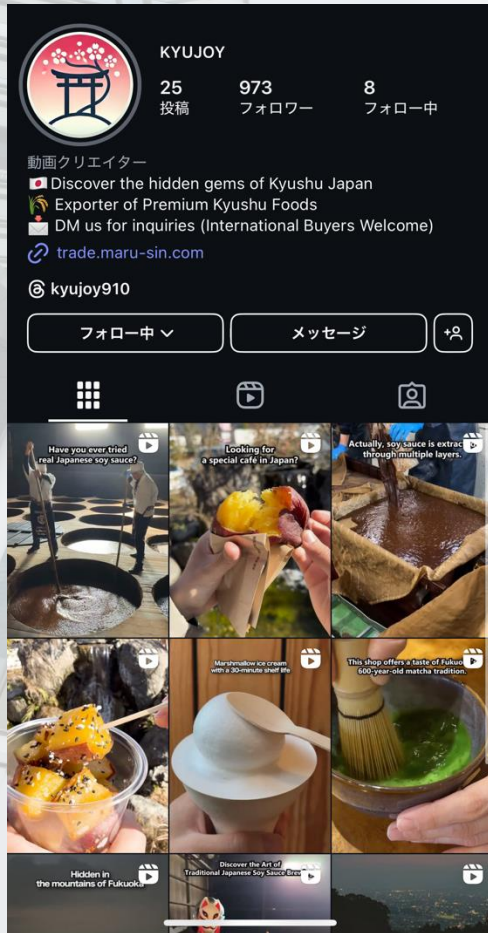
ブランディング支援に特化し、今まで行政や企業、観光
案件でプロモーションビデオ制作の実績を持つクリエイ
ター。トラベル系リール動画を得意とする



写真撮影、アニメーションを得意とした元銀行マンの関
西在住クリエイター
今まで企業/商品PR映像、SNS運用を多数支援

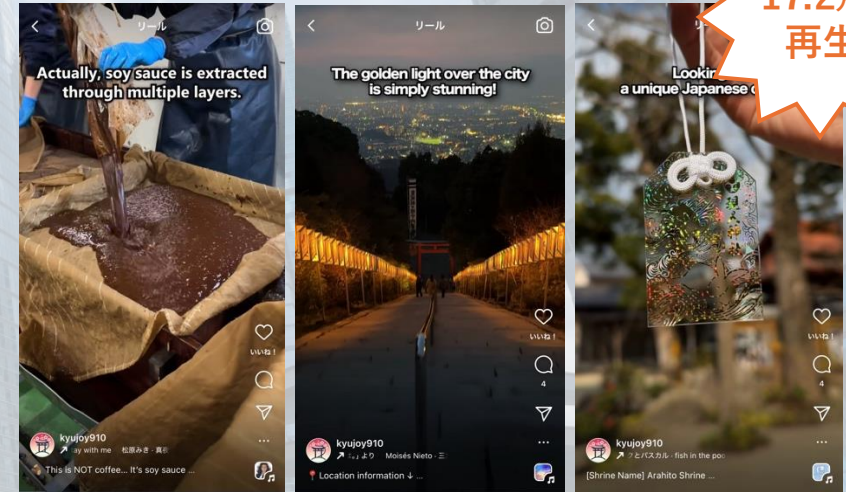
お客様事例

グローバルSNS – CASE 01-



食、観光、日本文化などの情報発信

17.2万回再生



10日間で300人強のフォロワー増。
フォロワー数3000名/月をKPIに置く。

広告をかけたことで、PV数が上がり
今まで投稿していたリールも再生数が伸長した。

お客様事例

輸出事業 – CASE 01-



【九州から世界に通じるお茶を提案していきたい】
そんな思いから、ASEANを中心にグローバル進出を決意。
最適な商品選定から現地販路拡大に至るまで伴走支援。

業 種：お茶の製造、販売
従業員数：100名
九州エリア
所在地：

STEP 01

【商品選定】

- 現地富裕層向けの商品パッケージ開発のサポート

STEP 02

【マッチング】

- マレーシア、シンガポールを中心に、現地百貨店、スーパーマーケット、高級飲食店とのマッチング
- 商談通訳サポート
- 月に10件のアポイントを獲得
- 月2~3件の成約

STEP 03

【販路拡大】

- マレーシアの百貨店、シンガポールの高級寿司店と成約、定期的な輸出で販路拡大が実現

お客様事例

輸入事業 – CASE 02-



創業100年を超える老舗スポーツショップの新たな試み。
日本未上陸のスポーツブランドシューズの輸入を皮切りに、グローバル展開を推進。

業種: スポーツショップ
従業員数: 160名
所在地: 関西エリア

STEP 01

【商品選定/マーケティング】

- 日本未上陸ブランドの調査
- 日本人にフィットするシューズの選定

STEP 02

【バイヤー商談】

- バイヤーの事前スクリーニング
- サンプル取り寄せ
- 商談通訳サポート

STEP 03

【国内展開】

- ライセンスを取得、日本国内で独占販売が可能となる