



- 本社所在地：神奈川県横浜市中区住吉町4丁目45-1 関内トーセイビルII 9階
- 事業概要：コンサルティング・機械等卸売・レンタカー事業
- 常時使用する従業員：14名
（2025年2月時点）
- 現在の売上高：18億円
（2025年2月期）
- 法人番号：5020001109882
- Web：
<https://knowledgeworker.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
中島 靖文

店舗ビジネスの展開を支えるインフラ企業へ

私は創業者としてナレッジワーカーを立ち上げ、物件仲介から設計・施工、設備提供、資金調達支援までを一貫して行う店舗開業支援の仕組みを築いてきました。誰もが挑戦できる社会を実現するため、初期費用やノウハウ不足の壁を取り除く支援を重ね、事業は年商18億円規模へと成長しています。今、急成長の裏で業務の属人化や手作業の負担といった課題に直面していますが、ここで投資を惜しまず、効率化と事業拡大に取り組みます。100億企業の実現はゴールではなく、挑戦をあきらめない社会を広げるための通過点です。私たちはこれからも、挑戦する人の最初の味方であり続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

全国における店舗出店ニーズに対応し、設備導入・施工・資金調達支援をワンストップで提供する店舗支援事業、新たにフランチャイズマッチング事業を推進することで、2033年に売上高100億円の達成を目指す。特に、IT投資による業務の効率向上と地域展開の加速により、年率20～25%の持続的な成長を目標とする。

課題

- ・案件増加に伴い、顧客・リース会社・施工会社等の情報管理が煩雑化し、業務負担とミスが発生しており、受注対応能力に制約が生じている。
- ・案件獲得効率を高めるために「店舗出店」のタイミングを効率的に捉えられる事業構造上の仕組みが必要になっている。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・既存の店舗支援事業において、社内業務の属人化・煩雑化を解消するための業務システムを導入し、顧客情報・見積・リース・施工等のプロセスを一元管理する体制を構築する。
- ・飲食や美容など店舗ビジネスに特化したフランチャイズマッチングサイトを立ち上げ、出店希望者と加盟先本部とのマッチングを支援する。これにより、当社の既存事業と高い親和性を持つ「新たな出店ニーズ」を捉えることで、既存サービスへの送客・案件化を実現する。

実施体制

- ・新規事業による売上拡大/既存事業の販路開拓
フランチャイズマッチングサイトの企画・構築は、代表取締役のもと、店舗支援部門とWeb制作会社が共同で進行。業界特化型マッチングの精度を高め、送客と収益化を図る。
- ・効果検証と継続的な改善
システムの活用度・業務削減効果・売上貢献度を定量的に測定し、課題があれば迅速に改善を行うPDCA体制を構築する。

売上高100億円実現の目標と課題

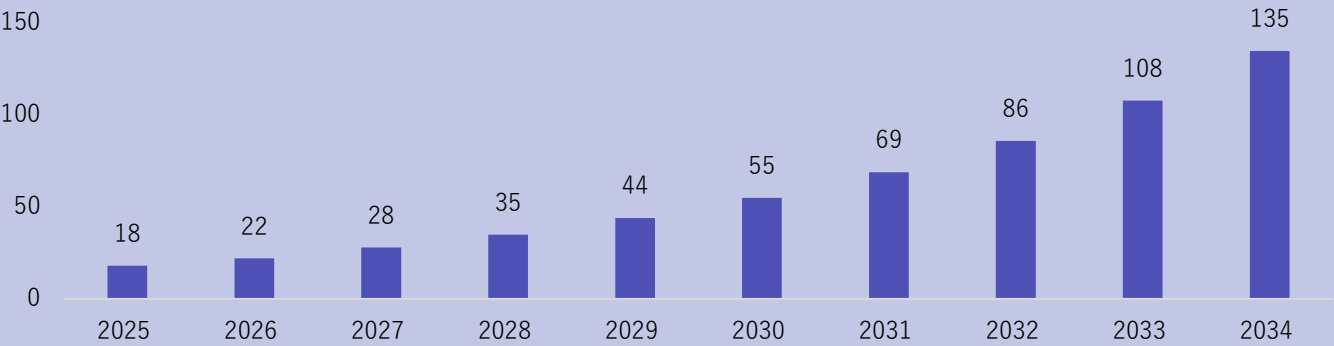
当社は、店舗物件の仲介から設計・施工・設備販売、ファイナンス支援に至るまで、店舗ビジネスの立ち上げをトータルで支援する「ワンストップ型サービス」を強みに事業を拡大してまいりました。近年では、自社店舗の運営ノウハウや金融機関とのネットワークを活かし、顧客の事業成長に寄り添うパートナーとしての地位を確立しています。今後は、蓄積されたノウハウをデジタル技術と融合させ、業務システムの導入によって管理負担を軽減し、より多くの出店支援を同時に受託できる体制を構築します。さらに、フランチャイズマッチングサイトの展開により、店舗ビジネスに特化した新たな流通・集客の仕組みを創出し、顧客基盤の拡大と収益の多角化を実現します。これらの取り組みを通じ、2033年に売上高100億円の達成を目標とし、年平均15～20%の成長を継続的に目指します。

一方で、現状の課題として、以下の点が挙げられます。

- ・業務フローがExcelを基盤とした属人的な管理となっており、人的リソースに限界が生じている。
- ・出店支援を担う人材の育成・管理体制が拡大に追いついていない。
- ・事業拡張に伴う多拠点化や顧客増加に対応できるデジタル基盤が不足している。

これらの課題に対応すべく、業務効率化と販路拡大の両輪による事業変革を推進し、100億円企業として、顧客と地域社会に新たな価値を提供してまいります。

売上高



100億
達成

役割	担当者	役職
統括責任者	中島 靖文	代表取締役
実施責任者	池田 聡	取締役
現場責任者	山田 智也	担当職
経理担当	田中 満	担当職