



年次の全体会

（年に1度全社員を集めて親睦を深める会）

○本社所在地：東京都世田谷区尾山台3-9-1

○事業概要：卸売、広告、美容、飲食、不動産、クリエイティブ

○常時使用する従業員：117名（グループ全体・2025年4月期）

○現在の売上高：14.2億円（グループ全体・2025年4月期）

○法人番号：6010901053981

○Web：https://beyond-holdings.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
松浦 貴大

挑戦～仕事を通じて人生を楽しみます～

BEYOND Holdingsは、挑戦をし続けることで仕事を通じて人生を最大限に楽しくする環境を作ります。その中で出会った人々、従業員さんたち、従業員さんたちの家族もわくわくするような事業展開を行い、日本の活性化につながるような楽しい仕事を、働き方改革に捕らわれずに目指していきます。「楽しい仕事」はただ単に楽しい、楽、という意味ではなく、仕事を楽しむために本気で臨むマインドセットをして自分たちの組織の最大限の努力の先に見えるもの、と定義しています。そのために、事業領域・事業エリアを拡大し、我々の楽しい仕事を見ていただければと思います。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年のグループ売上高100億円に向け、事業領域を拡大することで年率37%以上の成長を目指します。
1つの事業領域に偏ることなく、複合的に拡大することでリスクを分散し、より広い範囲をカバーできるよう従業員たちの雇用を守りながら邁進していきます。
グループ売上高100億の後、2035年までに年率20%の成長で200億を目指します。

課題

1. M&Aの土台の確立
M&A(事業譲渡)を1度経験しましたが、完全な株式譲渡は未経験。M&Aの専任部隊を組織内に構築する必要がある。特にPMI。
2. 経営幹部人材の育成及び採用
既存の経営幹部だけでなく、事業領域が広がるとユニット別に管理する必要があるため、そこを補える経営幹部人材の育成または採用ルート。
3. グループ共通の従業員の教育制度
各事業会社単位ではなく、グループとして従業員の方々への教育制度の徹底。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

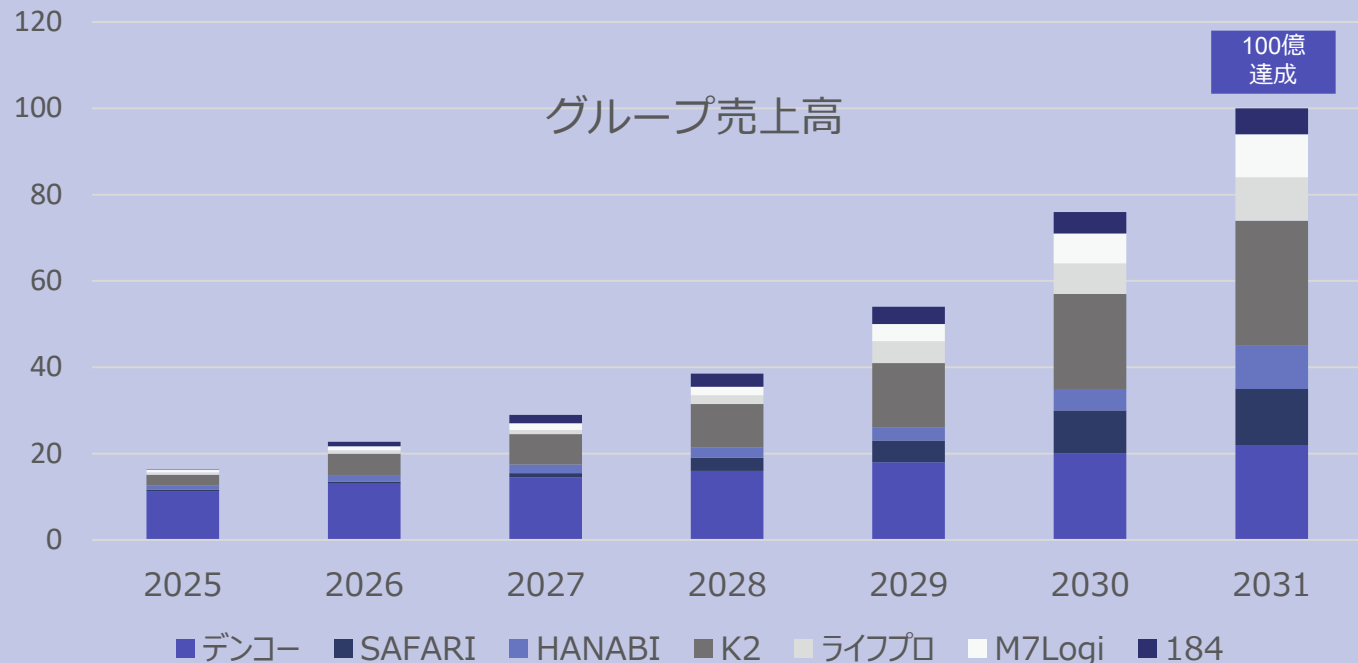
- グループ内起業
複数事業領域に跨る事業会社の管理者を中心に、複合的に新規事業を立案する仕組みを形成し、やってみたい！を形にすることで、精力的に拡大を目指していく。
- M&A
既存事業領域、新規事業領域を問わず、回収期間が4年以内の案件は土台に上げ、売上規模を拡大していく。

実施体制

成長手段においては、いずれもBEYOND Holdingsの役員メンバーを中心に、ビジネスプランの検討、事業計画書の作成、運用、バックオフィス業務等々の全域をカバーします。

特にM&Aについては、既存事業領域であれば、既存事業会社の代表及びBEYOND Holdingsの適切なメンバーで参画し、PMIまで担当します。新規事業領域も同様に適切なメンバーで参画し、BEYOND Holdingsへの文化的、運用的なジョインまでを対応します。

売上高100億円実現の目標と課題



● BEYOND Holdingsに所属する役員は、経営資源の分配及び各事業会社への経営コンサルティングを実施する。
その中で、グループ売上高100億円を目指すために、以下の2点にフォーカスして資源を集中させます。

1. グループ内起業
グループ内で評価の高い者、かつ、実施したい事業があるものについては、BEYOND Holdingsに所属する役員のコンサルテーションやバックオフィス補助を受けながら、新規事業の立ち上げ及び運営を実施します。
その際に、店舗であれば家賃などの費用については親会社であるBEYOND Holdingsの補助を受けながら進めます。
また、会社設立についてもBEYOND Holdingsの金銭的、人的補助を受けて設立することが可能とし、新しい挑戦をしやすい環境を作ります。
2. M&A
事業領域および事業エリアの拡大とともに売上高拡大を目指すため、積極的にBEYOND Holdings役員がM&Aに取り組みます。文化的な統合が一番の懸念点となるため、なるべく顔を合わせるようにし、定期的な会議、状況確認などの会議体の設定を行います。会計DDなども自グループ内のリソースにて完了する予定のため、スピード感と納得感のあるM&Aを実現します。

BEYOND Holdings株式会社
コンサルティング事業

