



札幌本社ビル

○本社所在地：北海道札幌市東区  
○事業概要：経営コンサルタント業  
○常時使用する従業員：117名

(2025年9月時点)

○現在の売上高：16億円  
(2025年9月期)

○法人番号：5430001002591

○Web：<https://www.nbc-consul.co.jp/>

## NBCコンサルタンツ株式会社（経営コンサルタント業）

### 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長  
野呂 泰史

### 縁のあったお客様は絶対に倒産させない。

1987年に創業し、ご縁をいただいたお客様は数千社、数万人にのぼります。これまで培ったノウハウを活かし、「縁のあったお客様は絶対に倒産させない。」という経営理念に基づき、企業が抱える経営課題から目を背けず、日々経営支援を行っています。

- ・顧客\_私たちは人を中心としたコンサルティングスタイルにより顧客企業の経営課題を解決します。
- ・地域社会への貢献\_全国の中小企業に弊社のノウハウを届けることで、中小企業とその社員の幸福を実現します。
- ・社員の成長・待遇改善\_グループ社員の平均年収800万円を実現し、社員とその家族の幸福を実現します。

### 売上高100億円実現の目標と課題

#### 実現目標

- ・2035年の売上高100億円達成に向けて、年率約25%の成長を目指します。



#### 課題

- 【外部環境】競合との比較優位性の確保。日本経済の低成長（人口、GDP。）
- 【内部環境\_ヒト】コンサルタントの採用・定着。
- 【内部環境\_モノ】新しい営業チャネルの開発。新しいサービスの開発と事業化。
- 【内部環境\_カネ（投資）】応募者に選ばれるようなオフィス環境の整備。人材投資（例\_新入社員が戦力化するまでの入社費負担が重い）が先行するビジネスモデルであること。
- 【内部環境\_情報】M&Aの売り案件情報の獲得。マーケティング戦略の再定義（再構築）。CRM機能の強化。

### 売上高100億円実現に向けた具体的措置

#### 目指す成長手段

- 【内部環境\_ヒト】①大幅な賃上げの実現。採用時の提示平均年収\_6百万円。既存社員の平均年収\_8百万円。
- 【内部環境\_モノ】②地域金融機関チャネルの開発と深耕。③社内プロジェクト活動を通じた新サービスの開発と事業化。
- 【内部環境\_カネ（投資）】④東京本社・主要支社（福岡他）の規模拡大と機能強化。（地域金融機関チャネルと紐づいた、）⑤地方都市への積極的な出店。
- 【内部環境\_情報】⑥グループ全体のHPの再構築。⑦セールスフォースを中心とした、CRMの機能強化。⑧M&A（同業・関連業種）を成長戦略の一策としてとらえる。

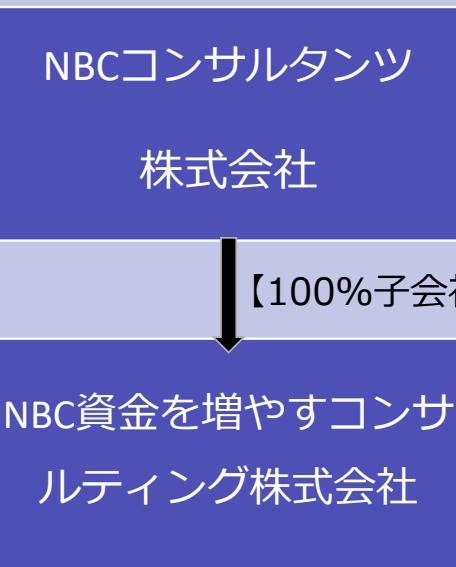
#### 実施体制

- ・代表取締役\_野呂泰史が中心となり、以下の体制により、グループ内企業・部署及び提携先と連携しながら、左に記載した各成長手段に取組み、100億円宣言の実現を目指す。
- ・グループ統括\_代表取締役\_野呂泰史 専務取締役\_紅本亘
- ・事業責任者【NBCコンサルタンツ】専務取締役\_紅本亘 執行役員\_中田典仁
- ・コンサル本部【NBCコンサルタンツ】コンサル推進\_山加、指導管理\_金子/竹内 本補助事業統括\_松岡
- ・事業責任者【資金を増やすコンサルティング】代表取締役\_野呂泰史 執行役員\_戸田大祐

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

## グループ構成図/実施体制・事業連携

## 【グループ構成図】



## 【実施体制・事業連携】

- 1\_NBCコンサルタンツ株式会社
- 本業である経営コンサルティングに加えて、グループ全体のガバナンス（業績管理、人事・総務・経理他）を担う。
- 2\_NBC資金を増やすコンサルティング株式会社
  - 「資金繰り改善」に特化したコンサルティングを行うことで、NBCコンサルタンツとの差別化を図る。
- 3\_地域金融機関
  - 全国各地の地域金融機関との連携について、現在、積極的に推進している。自社固有の営業チャネル（経営セミナー）では接点を持てない企業との接点の創出が可能であることを確認している。
- 4\_地方自治体
  - 全国各地の地方自治体との連携について、現在、産業振興等の公共事業を受託している。公共事業を入口として、当該地域産業に属する中小企業との関係性を強化し、当該地域での顧客基盤を構築する。
- 5\_商工会議所
  - 商工会議所との連携について、活性化協議会（405事業）、事業承継引継ぎセンター等の公的事業を活用する。