



仕事は創るもの

make business style

株式会社 エムビーエス
代表取締役 山本 貴士

2023.2.1

I. 創業期から今現在までの自分史(社史)

- | | | | |
|---------|--------|----------------|----------------------------|
| ✓ 1993年 | 個人創業 | 住宅用足場の施工請負業 | 10歳年上を雇用 |
| ✓ 1997年 | 有限会社設立 | (有)エム・ビー・エス | ホームメイキャップ技術の研究開発 |
| ✓ 1998年 | | 特許申請第324539号 | 全国展開を視野にノウハウ構築 |
| ✓ 1999年 | | ホームメイキャップF C展開 | 第1号加盟店締結 |
| ✓ 2001年 | 株式改組 | (株)エムビーエス改組 | 業種目的としてH・Mとして申請登記 |
| | 特許正式取得 | 特許第3185772号 | 大前研一氏より出資を受ける(1,500万円) |
| ✓ 2002年 | | 英国樹脂メーカーと技術提携 | 国内代理店契約締結 |
| ✓ 2004年 | | 技術研究所の開設 | 7月より始動 |
| | 上場申請準備 | 公式施工店募集 | 福岡エリア |
| | | 支店展開の開始 | 4月より福岡市博多区 福岡支店 |
| ✓ 2005年 | | 株式上場 | 福岡証券取引所 Qボード市場 |
| ✓ 2006年 | | 英国樹脂メーカと業務提携 | 国内総販売代理店契約締結 |
| | | 支店開設 | 東京支店開設 |
| ✓ 2007年 | | 資本業務提携 | 地元デベロッパーと資本業務提携締結 |
| ✓ 2008年 | | NETIS登録 | 2月登録「スケルトン耐震防災コーティング」 |
| | | 自社ビルを取得 | 5月取得 |
| ✓ 2010年 | | 支店開設 | 大阪支店、広島支店開設 |
| | | NETIS登録 | 12月登録「スケルトンはく落防災コーティング」 |
| ✓ 2011年 | | 支店開設 | 横浜支店開設 |
| | | 業務提携 | 10月パシフィックコンサルタンツ(株)と業務提携 |
| ✓ 2012年 | | NETIS登録 | 12月登録「超薄膜スケルトンはく落防災コーティング」 |
| ✓ 2013年 | | 支店開設 | 千葉支店開設 |
| ✓ 2014年 | | 支店開設 | 周南支店、西東京支店開設 |
| ✓ 2015年 | | 支店開設 | 埼玉支店、福山支店、下関支店開設、久留米支店開設 |
| | | 株式上場 | 東京証券取引所マザーズ市場 |
| ✓ 2016年 | | 支店開設 | 名古屋支店、岡山支店開設 |
| ✓ 2017年 | | 支店開設 | 浜松支店開設 |
| ✓ 2018年 | | 支店開設 | 神戸支店、熊本支店、仙台支店開設 |
| ✓ 2019年 | | 支店開設 | 松山支店、北九州支店、宇都宮支店 |

VTR「WBS」2016.4.1放映



I. 創業期から今現在までの自分史(社史)

2005年4月26日 福岡証券取引所Qボード上場



2015年 8月13日 東京証券取引所マザーズ上場



Ⅱ. 今まで頂いた評価の程

- 山口県中小企業創造法の認定〔平成11年〕
- (社)日本ニュービジネス協議会奨励賞・受賞〔平成11年〕
- リクルート社主催アントレ・ジャパニーズドリームイチ押し賞・受賞〔平成11年〕
- 中小企業事業団・技術認定(500万円の補助金授与)〔平成12年〕
- リクルート社主催全国事業プランコンテスト・BEST12社入賞〔平成12年〕
- 山口県中小企業経営革新法認定〔平成13年〕
- 山口県ビジネスプランオーデション・山田宏賞受賞〔平成13年〕
- 大前研一主催ビジネス・ジャパン・オープン審査員特別賞(最多票)〔平成13年〕
- (社)中国地区ニュービジネス協議会・会長賞受賞〔平成14年〕
- 中小企業経営革新法補助事業認定(800万円授与)〔平成15年〕
- 中小企業経営革新法補助事業認定(593万円授与)〔平成17年〕
- 中小企業・ベンチャー挑戦支援事業 実用化研究開発事業認定(1,333万円授与)〔平成19年〕
- 全国中小企業団体中央会 ものづくり中小企業製品開発等支援補助金(試作開発等支援事業)認定
(2,751万円授与)〔平成23年〕
- 山口県中小企業団体中央会 ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援事業認定
〔平成24年 補助金835万円授与・平成25年 補助金1,000万円授与・平成26年 補助金1,000万円授与〕
- (公財)やまぐち産業振興財団 研究開発支援事業助成金(713万円授与)〔平成27年〕
- 山口県中小企業団体中央会 革新的ものづくり・商業サービス開発支店補助金(3,000万円授与)〔平成28年〕
- やまぐち地域中小企業育成事業助成金(807万円授与)〔平成28年〕
- ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金事業採択〔平成29年〕

Ⅲ. 出会いの大切さ

- 志に共鳴してくれる人 → 理念共有・業務遂行（スタッフ）
- 志を具現化してくれる人 → 外部役員としての経営支援（コンサルティング）
- 志を表面化してくれる人 → C I 戦略の立案実行（デザイナー）
- 志を告知してくれる人 → 事業戦略・技術紹介（マスコミ・商工会等）
- 志を評価してくれる人 → 技術認定・補助金（国・県の機関）
- 志に箔を付けてくれる人 → 信頼性向上（有識者・著名人）
- 志に勇気を与えてくれる人 → 無条件に成功を祈る（愛の人）
- 志を買ってくれる人 → 実績の有無に関わらず購入（オピニオンリーダー）

所謂！志(能力)なりの人との出会いがある為に、自身の志次第(準備)で出会う人が決まる

IV. 事業とは結果ではなくその途中が大事

- 一. “大事なものは結果ではなく芸術的なプロセスにあり
芸術的なプロセスはドラマチックな結果を生むもの“
- 一. “芸術的なプロセスへの考察はその本人が持つ
プライドをありのままに映し出すものである“
- 一. “即ちその本人が持つプライドが結果である”

■ 事業に対する哲学 ■

V. センスとビジョンとバイタリティー

- **センス**とは天性的なものを指すのではなく
自分に出来ることとしたいことが一致しているかどうかを
想定した**巻き戻し機能！！**
- **ビジョン**とはいつまでに何をどうするかという目標の他
その状況を頭の中でイメージ出来其れを如何なる状態
でも自然イメージする**再生機能！！**
- **バイタリティー**とは単に勢いのある行動力だけではなく
頭の中でイメージしたことに基づいて勇気を持って動き
働きかける**先送り機能！！**

VI. 伝播と感化

- 教えることや教わることはできない事実によく気づく事
- 強制的発言だが受け止める側が権利のオプションに聞こえる
 - ※ 地ならしが大事
- 仮説だけど仮説とは思えないリアリティー
 - ※ 内容ではなく、“熱”と“圧”+“夢”

ちょっとした・・・まとめ

- “でも”を「〇〇〇」に変える
- 夢が無くても「〇〇〇」を見つける
- 一人前とは
- 想像から創造が始まる

御清聴ありがとうございました。



株式会社エムビーエス