

3,602社の『100億宣言』を独自分析

年商10億円から 100億円へ

成長企業は、次の売上をどうつくるのか

新規事業・M&A・事業提携・営業戦略から紐解く
第二の成長曲線のつくり方

RESEARCH REPORT 2026



このレポートが扱う問い

『100億円』は目標ではなく、 経営の設計を変える境界線。

01 誰に向けた資料か

年商10－50億円。次の柱・販路・組織を経営課題とする企業。

02 何を分析したか

100億宣言3,602社と、売上帯で層化した宣言書180社。

03 何を持ち帰るか

成長戦略を『今会すべき企業』と90日の行動へ変える方法。

📄 出典：100億企業成長ポータル



「100億円への成長は 『4つの設計』で決まる

01 既存事業

勝ち筋を狭くする

02 新規事業

顧客反応を検証する

03 M&A

不足資産と時間を買う

04 事業提携

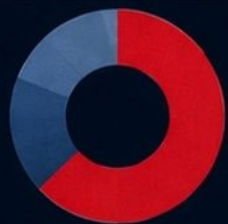
不足資産を借りる

なぜ今、『100億円』が経営テーマなのか

3,602社

全国・多業種へ広がる『100億宣言』企業

政策・金融・採用・取引の視線が、
地域の中核企業へ集まり始めている。



10-50億円が全体の

68.2%

📄 公開企業一覧 2026/8/24

3,602社の現在地：中央値は売上32.9億円

売上中央値

32.9 億円

従業員中央値

87人

目標年中央値

2034年

売上規模別 企業数



☰ AKEY集計：100億企業成長ポータル 公開Excel

狙うべき中核層は『10-50億円 × 30-299人』



売上高
10-50億円

2,458社



従業員
30-299人

2,689社



目標年
2035年まで

3,049社

該当 **1,469**社 (40.8%)

この層は、経営者の意思決定速度が強み。
一方で、営業・事業開発の仕組み化が追いつきにくい。



『100億宣言は 製造業だけの話ではない』

製造業 **40.5%**

非製造業は約 **6割**



公開企業一覧 2026/8/24



全国3,602社。 成長機会は大都市圏だけじゃない

主要4都府県でも37.1% | 残る62.9%は全国

3,602社

主要4都府県

37.1%

残る全国

62.9%



福岡
120

大阪
361

兵庫
127

愛知
271

東京
584

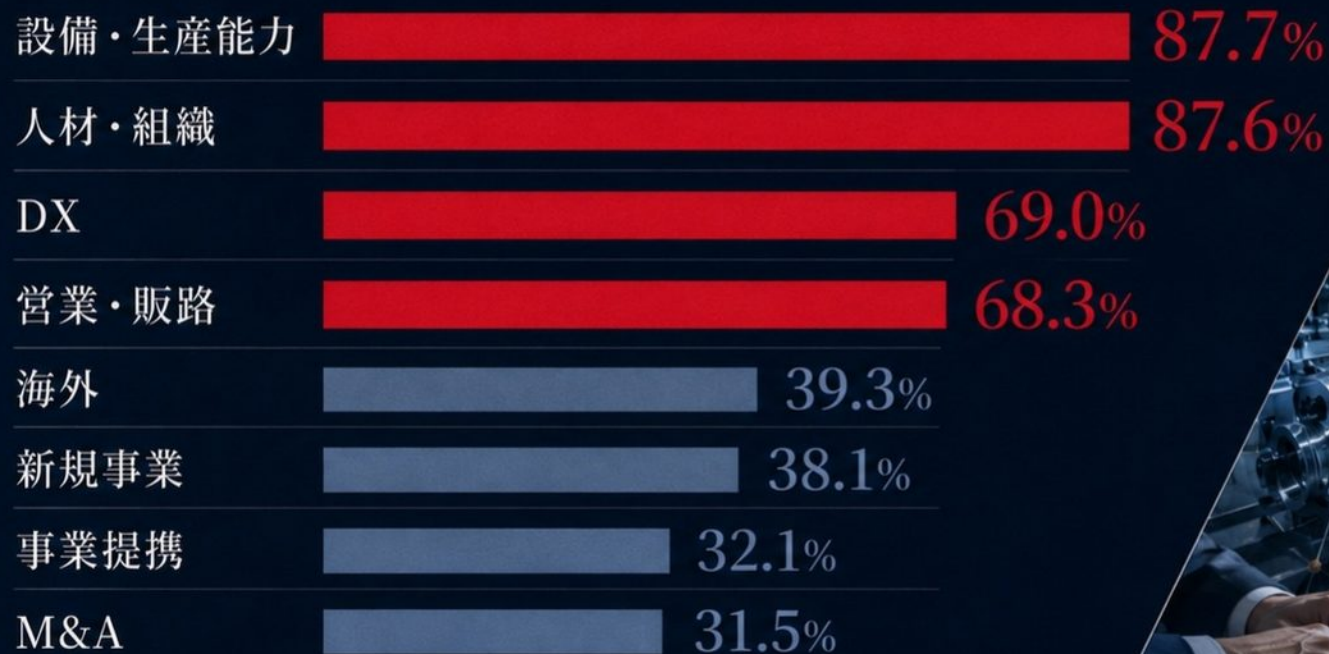
神奈川
131

埼玉
150

北海道
128



宣言書180社から見える、成長課題の優先順位



AKEY独自分析：100億宣言書180社・重複計上あり



つくる力の増強に、売る力が追いつくか

設備・生産能力

営業・販路開拓

87.7% VS 68.3%

約19pt差

工場を増やす前に、売る先は決まっていますか？

設備投資の成否は、投資前に形成した
顧客仮説・商談パイプライン・提携チャネルで決まる。



第二の成長曲線は、4つのレバーで設計する

01

既存事業

営業・販路・単価

最短で売上をつくる

02

新規事業

顧客課題・隣接市場

次の柱を検証する

03

M&A

顧客・技術・地域・人材

時間を買う

04

事業提携

共同開発・販売・資本

不足資産を借りる



目標売上の不足額



必要な顧客・能力



内製か外部獲得か



90日で検証

既存事業：売上を伸ばす前に 『勝ち筋』を狭くする

**顧客**

利益率と成長性で重点業界を絞る

**価値**

顧客成果を数字で言語化する

**チャネル**

直販・代理店・提携を役割分担する

**案件管理**

受注確度と次アクションを週次で見る

KPIは売上だけでなく、
『次の四半期に**受注する確度**』を測る。



新規事業：大きな構想を、小さな商談へ分解する

01 探索 | 顧客の未解決課題を集める



02 仮説 | 顧客・課題・支払意思を定義



03 検証 | 10社ヒアリング、3社へ有償提案



04 拡張 | 再現チャネル・責任者・予算を決める



撤退基準を
先に決める



90日で『課題確認10社・有償提案3社・受注1社』

M&A：『売上を買う』より、不足資産を明確にする



顧客基盤 | 既存販路を獲得

既存顧客・チャネルを取得し、クロスセルとリカーリング拡大を加速する。



地域 | 新エリアへ進出

地理的制約を取り除き、成長市場へのアクセスを一気に広げる。



技術・許認可 | 参入時間を短縮

技術・ノウハウ・許認可を取得し、開発投資と時間を大幅に圧縮する。



人材・組織 | 責任者と実行チーム

即戦力のリーダーとチームを迎え、実行力を一段引き上げる。

先に決める3条件



買収後100日で作るシナジー



統合責任者



許容できる撤退コスト

事業提携：契約ではなく 『共同KPI』から始める



共同営業 | **KPI**：商談数・受注率



共同開発 | **KPI**：検証期間・有償化



生産・物流 | **KPI**：原価・リードタイム



資本提携 | **KPI**：戦略マイルストーン

相手のメリットが1文で言える / 90日で検証できる / 終了条件がある



売上100億円の前に、 経営基盤を100億円仕様へ



人材

事業責任者を任せる

任せて育てる体制をつくり、
自律的に動く組織をつくる。



データ

顧客・案件・利益を一元化

データを統合・可視化し、
再現性ある意思決定を実現する。



会議

週次で意思決定する

定例の場で、速く・短く・
本質的に意思決定する。



資金

投資余力と撤退基準を持つ

攻めの投資と、撤退の判断軸を
明確に持ち、資本効率を高める。



ガバナンス

権限・リスク・統合を設計

権限委譲とリスク管理、M&A・
PMIまで一貫した設計を行う。



ブランド

採用・営業・提携の信頼をつくる

一貫したストーリーと実績で、
社内外の信頼を資産化する。

成長のボトルネックは、
最後は『**経営者の時間**』に集約される。

売上ステージ別：経営課題はこう変わる

10-30億



30-50億



50-100億



 戦略	戦略：勝ち筋	戦略：複数チャネル	戦略：事業ポートフォリオ
 組織	組織：部長層	組織：事業責任者	組織：グループ経営
 成長手段	成長手段：既存営業+提携	成長手段：新規事業+M&A	成長手段：M&A+海外
 会うべき相手	会うべき相手：見込み顧客	会うべき相手：販売パートナー	会うべき相手：買収候補・海外拠点

戦略を『今、会うべき企業』へ変換する



売上を伸ばす

大手顧客・代理店・共同提案先

決裁者への商談



新事業をつくる

課題保有企業・技術企業・実証先

有償PoC



M&Aで加速

同業・隣接企業・承継候補

トップ面談



提携で補う

販路・技術・生産・資本パートナー

共同KPI合意

AKEYは、戦略整理 → 候補企業選定 → 経営者接点 → 商談設計までを一気通貫で支援。



100億円への最初の90日

0-30日 | 診断

売上ギャップを把握
戦略を1つ選ぶ
対象企業像を定義

31-60日 | 接点

候補50社
経営者接点
対話10社

61-90日 | 検証

提案3社
共同KPI・条件合意
次の投資判断



90日後に残すもの

『調査資料』ではなく、顧客反応・提携条件・案件パイプライン。

100億円に向けて、 貴社が今会うべき 企業を整理します。

新規顧客、事業提携先、M&A候補。

成長戦略を『具体的な企業との接点』へ変えるところから始めましょう。

100億成長戦略 | 初回診断

売上ギャップ / 成長レバー / 会うべき企業像