

年商50億円以上の30代・40代の経営者様対象

50代で後継者へ承継  
30代の新・社長で新規事業展開!

パチンコ企業が成長事業を立ち上げて

年商100億円突破への道

スマートカプセルホテル  
新規事業立ち上げセミナー

2019年3月19日(火) 船井総研東京本社



2023年までに売上10億円以上の  
新規事業をつくり第2の本業化可能な  
事業戦略を徹底解説!

ホール企業が参入すべき、5つの条件はコチラ!

- ① 売上10億円・営業利益15%の新規事業
- ② 出店コストは5億円以下
- ③ 2020年以降の成長マーケットに参入!
- ④ 無人化・省人化可能で高効率な業態
- ⑤ 本部統括によるクラウド顧客管理



SEIZAN GROUP

株式会社セイザン  
代表取締役社長  
晴山徳貴氏

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken  
スマートカプセルホテル新規事業立ち上げセミナー お問い合わせNo. S040350  
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 040350

日時・会場	2019年3月19日(火) 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	開催時間	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付12:30より)
	受講料	一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様	
お申込方法	WEBからのお申込み	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講料はWEB上でご確認いただけます。	
	FAXからのお申込み	入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。	
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785078 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:櫻田 ●内容に関するお問合せ:新井	お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)	

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問い合わせNo. S040350 担当 櫻田 宛

スマートカプセルホテル新規事業立ち上げセミナー FAX:0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所	フリガナ	フリガナ	役職	
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。  
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】  
1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。  
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートコミュニケーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。  
【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

# パチンコ業界の30代・40代の経営者 地方のホール企業が成長曲線を描けるには、新規事業のビジネスモデルの立ち上げ年商100億円以上を突破する企業を創造すること

## 株式会社セイザン様のグループビジョン

2020年に売上80億へ、  
2023年に売上100億円をグループ全体で目指す!!

北海道を代表するサービス業の企業になる為に、各部門ごとの店舗数を増やしながら、道内トップの売上高を上げていきたいですね。そして、セイザンという名前をできるだけ多くのお客様に知ってもらい、認知度を高めることが目標です。



株式会社セイザン  
代表取締役社長  
晴山徳貴氏

各事業部3カ年  
ビジョン作成し、  
グループ全体で  
目標を達成する  
組織体制へ

3カ年  
ビジョン  
シート



## 新規事業売上20億円を突破する成長シナリオはコチラ!

- ✓ 5年後に企業全体の売上の20%以上、営業利益15%を目指す。
- ✓ 初期投資5億円以下、3年で回収が見込める新規事業の選択
- ✓ 2020年以降の国内の成長マーケットに参入すること
- ✓ 将来的なグループ社内の顧客流動性を意識した顧客管理
- ✓ 地域が活性化する新規事業、地域に根差した企業のビジョン策定

## 5店舗以下法人のホール企業が新規事業で20億円を突破する事業戦略

① 2023年までに売上10億円以上の新規事業を立ち上げ第2の本業にする

② 株式会社セイザン様が第2の本業として事業展開を決断できたプロセス公開!

新規事業 10億円 + 新規事業 10億円 + パチンコ事業 80億円

新規事業の立ち上げポイント  
国内の成長マーケットに照準を絞ること

- 住宅関連ビジネス
- 外食関連ビジネス  
※無人・省人・外食業態
- 健康系・フィットネス
- 観光インバウンド
- ライフサポート系
- 完全無人ビジネス  
※装置産業
- その他



- ① 各事業部で3カ年ビジョン創り
- (1) 売上・営業利益計画
  - (2) 組織・人事ビジョン
  - (3) 3年分のKPI設定
- ② 中期ビジョン発表会の実施
- 経営者は社員が一体となってワクワクした3カ年ビジョンを創ること!
- 

## 本邦初公開! ホール経営者が描くべき経営ビジョンの設計



## 既存事業の高収益化×新規事業の成長性

### 宿泊事業は、国全体の成長マーケット

- ✓ インバウンド需要は、2020年までに3倍の6,000万人の予測
- ✓ 2020年以降に省人化カプセル業態モデルで高収益実現
- ✓ 欧米型の最先端の男女兼用のカプセル業態の開発
- ✓ 本部統括管理によるオープンソースCRM導入で生涯顧客化



講座&スケジュール 2019年3月19日(火) 株式会社 船井総合研究所 東京本社 13:00~16:00 (受付12:30~)

- 第1講座 株式会社 船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 吉田 創
- 第2講座 株式会社セイザン 代表取締役社長 特別ゲスト 晴山 徳貴氏
- 第3講座 株式会社 船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 新井 智海