

これからの時代に向けて「成長戦略を作り直したい」
「新たな事業の柱」を確立したい企業様へ

申込者限定
無料特典あり!!

成熟産業でも新規事業付加で 営業利益率 **10%超**

特別ゲスト講演
社長自らが
ポイントを解説!!

直近10年間で売上**5**倍、利益**11**倍!!

町のラーメン屋の店主だった私が新規事業に取り組み、
新規事業を次々と成功させることができた、ポイントとは？



(株)コシダホールディングス
東証一部上場
代表取締役社長 腰高 博氏

①後発参入にも関わらず
カラオケ事業で国内最大級!

②フィットネス事業に参入!
会員数・店舗数日本1を実現!



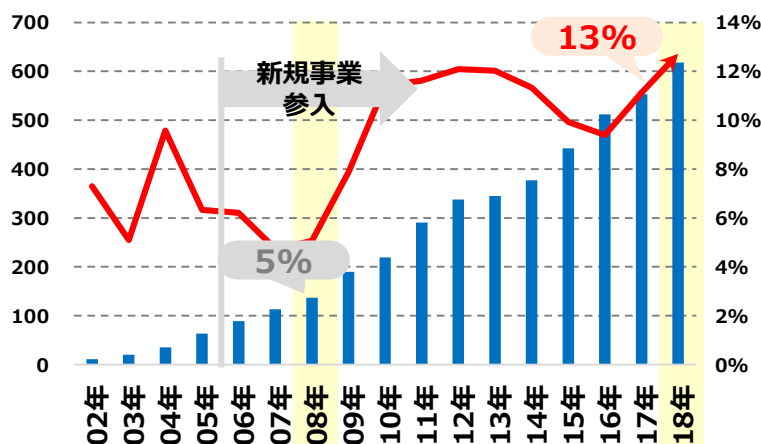
③温浴業界にも参入!
総合余暇サービス業へ!



【※売上・営業利益率の推移※】

(億円)

(利益率)



	Before 2008年	After 2018年	
売上 (百万円)	13,649	61,771	5倍
営業利益	691	7,858	11倍
営業利益率	5%	13%	2.5倍

勝てる新規事業の秘密は中面へ→

今回のセミナーに参加された方への**特別無料特典!!**

これからも成長する
有望ビジネス20選



新規事業参入
原理原則マニュアル



新規事業参入
モデルスケジュール表



主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

衰退産業×低収益から脱却し、新たな事業付加で営業利益率10%

お問い合わせNo. S042199

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 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)

担当: 指田 (サンダ)

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。」→

042119

Q

【①コシダカホールディングス・成功の秘訣を、少しでも公開!!】

株式会社コシダカホールディングス：企業概要

- 群馬県で家業のラーメン店から1990年カラオケ事業に転進。97年居抜き出店を転機にカラオケ事業のビジネスモデルを確立、全国展開へ。
- 2006年フィットネスクラブ「カーブス」事業を開始。07年ジャスダック上場。08年「カーブスジャパン」を子会社化。10年「コシダカホールディングス」に組織・名称を変更。13年カラオケ出店を駅前・繁華街へ方向転換。16年東証1部へ市場変更。18年カーブス世界総本部を買収。カラオケ事業では11月に海外3カ国目となるマレーシアにまねきねこをオープンし、海外展開も拡大している。

“勝てる”新規事業の作り方とは？

Koshidaka
HOLDINGS

秘密①

まずは、社長自身が「得意な事業モデルを知ること」から!!



なんでも手を出すのではない！
ウチでも扱える商売を選ぶ！

Ex. ノウハウのある「BtoC」&「安い・近い・短い」商売で勝負

Ex. 顧客に約束できる事（できない・やらない事）を絞りこむ！

【見どころ】：コシダカ様の事業成長の歴史は、「後発・異業種・新規参入」にも関わらず事業を成功させてきた歴史と言えます。ラーメン屋からカラオケ、フィットネス、温浴施設と、一見すると関連性の無いビジネスに手を出しているように見えますが、実はどの事業も「成長性が高い」・「最初は小さく始める」・「BtoC商売である」・「安近短商売である（高単価・高級ビジネスのような、やったことのない事業ではない）」という、共通点があるのです。セミナーでは、コシダカ流の「力相応な商売の選び方」のポイントを解説させていただきます。

秘密②

既存事業をダントツ一番化し、しっかり稼ぎ、次の事業へ投資!!

1番化を実現するために、
大手が採らない戦略を徹底！

Ex. 「コバンザメ&居抜き出店」に注力して、高収益を実現！

Ex. 顧客に約束できる事（できない・やらない事）を絞りこむ！

【見どころ】：コシダカ様の事業成長ストーリーはカラオケ事業を成功させるところから始まりましたが、しっかりとカラオケ事業を「日本一レベルの勝てるフォーマット」に育て上げたことがポイントと言えます。既存事業が弱い状態で新規事業に参入するのではなく、本業で勝ちきってから第二本業の確立を目指したことが、新規事業を成功させるためのポイントと言えるでしょう。本セミナーでは、幅広い業種・業界の企業様に当てはまる「一番化を最短で実現するためのコツ」をお伝えいたします。

秘密③

規模拡大を担う人材の採用、組織計画をキッチリ組み上げる!!

採用・組織計画が弱い会社は、
事業を当てても成長できない！

Ex. 目標店舗数を実現するために必要な人材を定義する！

Ex. 必要な人材をいつまでに、どうやって、何人採用するか？

【見どころ】：新規事業で新しい事業に取り組んで、成功の兆しが見えたします。その際、経営者の意識は「売上拡大」・「出店拡大」といった「攻めの経営」に傾きがちです。しかし、新規事業を10億円・100億円の規模にして「第二の柱」にしていくのであれば、「事業を担っていく幹部の育成」・「売上規模に応じた人材採用計画」・「組織計画」を早期に考えることが重要です。成長に見合った体制を構築するための先行投資ができるか？セミナーではコシダカ様がどのように「守りの戦略」を組んで実践していったのか、解説いたします。

【②こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください】

貴社は、新規事業を検討するタイミング？ 以下視点でチェック!!

下記チェックリストに2つ以上該当する場合、
貴社にとって新規事業を検討すべきタイミングです！



過去
↓
現在

- これまでの10年間は、紆余曲折しながらも売上は比較的安定に推移してきた。
- 地域内、商圏内にいる同業種と比べると、売上高は一番大きいと思う。
- 2025年以降、人口減少傾向を考えると、既存事業の業績にはやや不安を感じている。
- 昔のような成長意欲・出世意欲をもった人材が少なく、その点が不満だ。
- 既存事業の規模の拡大がひと段落しており、成長イメージが持ちづらい。
- 組織に閉塞感を感じている（組織にマンネリを感じる）。

未来

- これから先10年間、どうやって事業を成長させていったらよいか、漠然と不安だ。
- これからの市場トレンドを踏まえると、今の事業を息子に引き継ぐのは不安である。
- 事業承継を考えているが、「次の10年成長事業」を作ってから、引き継ぎたい。
- 従業員を惹きつけられるような、ワクワクするような経営方針を発表したい。

【③本セミナーにご参加いただいた方への特別特典!!】

9割が失敗すると言われる新規事業。

その成功確率を上げるためのポイントを盛り込んだツールを、**限定無料プレゼント!**

特典1

船井総研特選
これからも成長する
有望ビジネス20選



- 船井総研が推奨している「これから先5～10年間も成長可能なビジネスモデル」を20選抜したテキスト。

特典2

中小企業の
新規事業参入を
成功させるための
原理原則マニュアル



- 大手ではなく、中小企業が新規事業を検討する際に起こりがちな課題点を抑えた、立ち上げ成功マニュアル。

特典3

当てる新規事業を
最短で考えるための
モデルスケジュール表
(6か月プラン)



- 事業案の検討から、新たな事業方針を完成させ、従業員に周知するまでの期間（目安：6か月間）の道のりを整理したスケジュール表。

【④新規事業を立ち上げるなら、『今』しかない！なぜか？】

新規事業を検討するには、**2019年** がベストタイミング!!

理由1

10億円規模の事業へ
育てるために要する期間
は3～5年が目安。

理由2

2025年以降、団塊世代の
高齢化等により、日本国内で
の景気減退が懸念される。

理由3

2019～20年は、増税前駆け込み需要及びスポーツの祭典が景気を後押し。

- 景気減退が起こると懸念されている2025年(※2025年問題)までに、次の成長を支える事業を確立しておきたい。且つ、2020年まではスポーツの祭典による景気の後押しが期待できる。それらを考慮すると、増税前の駆け込み需要も期待できる2019年のうちに、経営に余裕がある今のうちに、「これからの会社を担う新規事業」の検討を取り組みたい。

さらに詳しい内容は **3月22日・東京セミナーで！！**

9割が失敗する新規事業立ち上げを、成功に導くポイントをお伝えいたします

～**新規事業付加に成功**している企業に見られる「**10のルール**」とは？～
(※注意：以下10のルールのうちどれか1つでも欠けるようでは、新規事業は成功しません※)

①既存事業の周辺ビジネスに対するこだわりを捨てる！

- 「既存事業とのシナジーがあるものを」という常識こそが、実は落とし穴。事業案を検討する際、「ウチは車屋だから、車関連事業で」「今の既存事業の周辺業種から」と、安易に決めつけないこと！

②絶対に時流適応事業を選べ！

- 市場が伸びていないものは、どんな理由があっても選ばない。反対に、市場が伸びている業種は、「全くの新規参入であったとしても可能性を検討せよ」が、新常識（※ノウハウ不足は、実はカバーできる）

③一瞬だけ輝く「超・時流ビジネス」は、選ばない！

- 1～2年で燃え尽きる事業は、魅力的（例：初期投資5,000万円・2年で回収可能。でも3年の期間限定のビジネス）でも、絶対に選ばない。5年先、10年先を見据えた選定を行う。

④まずは人材採用の仕組みを作る！

- 「そもそも採用人材が少ない事業の検討」・「応募人数が集めやすいハイイメージ事業の検討」・「人材採用ビジネスの検討」といった、『採用ファーストな事業案検討』が、これからの新常識。

⑤ノウハウ支援が受けられるか？が最大の肝

- ゼロから事業を立ち上げたらカッコいい！というこだわりは捨てる。新規事業の9割が失敗すると言われるゆえんはここにあり。これからの時代、「他社との連携」・「経営ノウハウの効率活用」は、もはや鉄則。

⑥新規事業責任者は絶対にエース級を当てる

- 「まずは暇な人材で」という保険が、大失敗の始まり。新規事業は「必ず当てる」という意識で臨む。その為、エース人材を投入するのは当たり前だし、専門家からのノウハウ供給を受けるのは、当たり前。

⑦新チャレンジ推進者は、全社で、全力で応援

- 担当者を「貧乏くじを引いてしまった…」という気持ちにさせない。新規事業担当のポストは未来の幹部ポストであるし、人事評価も最大級の評価を行う。間違っても「既存事業の予算も付けて…」とはしない

⑧金融機関・不動産会社に自社ビジョンをPR

- キーワードは「人材付きM&A」・「居抜き開業」・「好立地好物件の確保」。有望な情報を集めるためには、明確な自社中長期ビジョンを構築し、「欲しい情報」を明文化の上、関係各所へ定期発信すべし

⑨地域貢献発想を持つ

- 1事業をエリア拡大していく発想よりも、エリア内で展開可能な事業案を考え、「複数事業展開で地域シェアを抑えにいく」地域貢献型事業拡大手法こそが、中小企業にとって成功しやすい事業拡大パターン

⑩全社の方針発表として、成長ビジョンを伝える！

- なぜ自社は新規事業に取り組むのか？いつまでに、どんなコンセプトで事業拡大をしていくのか？
- ビジョンを経営幹部のみならず全社に発信の上、全社一丸の空気感で事業展開に臨むことが重要

※以上はセミナーでお伝えする内容の一部です※

FAXお申込み用紙

会場施設等の都合により先着順とさせていただきます。お早めのお申込みをお待ちしております。

高度産業×倒収益から脱却し、新たな事業力で営業利益率10%

FAX 0120-964-111

(24時間対応)
担当：指田

開
催
概
要

日時・会場

2019年3月22日(金) 13:00～16:30 (受付12:30～)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス (JR五反田駅西口より徒歩15分)
住所：東京都品川区西五反田6-12-1

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。なお、中止の場合、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

会員企業：25,920円(税込) (税抜24,000円) / 1名様
一般企業：32,400円(税込) (税抜30,000円) / 1名様 ※ご入金の際は税込み金額にてお振込みください。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●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。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785930 口座名義：カ)フナイツウゴウケンキョウシヨ 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となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

申し込み方法

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。受講票はWEB上でご確認ください。
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。

お問い合わせ

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) FAX：0120-964-111 (24時間対応)

●申し込みに関するお問合せ：指田 ●内容に関するお問合せ：太田
※コシダカホールディングス様と同業他社様のご参加はご遠慮いただいております。
※そのため船井総研が同業他社と判断した場合ご参加を遠慮いただく場合がございます。

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. S042199
※競合となるサービスをお取り扱いの企業様のお申し込みについては、お断りする場合があります。予めご了承ください。

お申し込み欄

貴社名	フリガナ：
	お名前：
所在地	〒 -
代表者 (参加者)	フリガナ：
	お名前： (役職：)
ご連絡 担当者	フリガナ：
	お名前： (役職：)
電話番号	- -
メールアドレス	@



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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レイレーションズ・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】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※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たいときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

事例で解説!

ハッキリ
分かる!

いま、あなたの会社で即活かせる **2ケタ高収益化のポイント**

成熟産業でも新規事業付加で営業利益率10%超を実現する方法公開セミナー

講座内容 &
スケジュール

2019年 **3月22日** (金)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30【受付12:30~】

講座

セミナー内容

第**1**講座

13:00~13:40

新規事業立ち上げに向けてやるべき一歩目



(株)船井総合研究所 高収益化支援部
シニア経営コンサルタント

吉田 創

入社以来、様々な業種・業態の中小企業様へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は500を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「経営品質診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。

ゲスト講師

第**2**講座

13:50~14:40

誰でもコツが分かればできる!町のラーメン屋の
店主だった私が、次々に新規事業を成功させられる理由



(株)コシダカホールディングス

代表取締役社長

腰高 博氏

1960年東京都生まれ。86年東北大学卒業後、家業のラーメン店に入社。90年カラオケ事業に転進。95年代表取締役社長に就任。97年居抜き出店を転機にカラオケ事業のビジネスモデルを確立、全国展開へ。2006年フィットネスクラブ「カーブス」事業を開始。07年ジャスダック上場。08年「カーブスジャパン」を子会社化。10年「コシダカホールディングス」に組織・名称を変更。13年カラオケ出店を駅前・繁華街へ方向転換。16年東証1部へ市場変更。18年カーブス世界総本部を買収。カラオケ事業では11月に海外3カ国目となるマレーシアにまねきねこをオープンし、海外展開も拡大している。

※コシダカホールディングス様と同業他社様のご参加はご遠慮いただいております。
※そのため船井総研が同業他社と判断した場合ご参加を遠慮いただく場合がございます。

第**3**講座

14:50~16:10

2019年度船井総研オススメ!
儲かる新規事業とその立ち上げ方

船井総研
初公開!

(株)船井総合研究所 高収益化支援部
シニア経営コンサルタント

吉田 創

第**4**講座

16:10~16:30

今、本当に新規事業は立ち上げるべきか?
ベストタイミングを世の中潮流から捉える



(株)船井総合研究所 高収益化支援部
部長

下田 寛之

入社以来、様々な業種における経営戦略立案、マーケティング戦略立案プロジェクト、M&Aに伴うビジネスデューデリジェンスなど多岐に渡る経験を有する。近年は新規事業の立ち上げに主に従事。業種業界問わず多岐に渡る新規事業の立ち上げの実績を持つ。実績は、生協系、アパレル、自動車メーカー、カー用品、家電、コンビニ、カフェ、ベーカーリーなどメーカーから小売まで多岐に渡る。

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です!

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。

また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

船井総研では高収益化を目指す経営研究会「高収益化経営研究会」も開催

- 高収益化経営研究会とは、営業利益率10%以上、若しくは業界平均3倍の営業利益率を目指す経営者研究会となります。会員企業様は上場企業や業界内で圧倒的な高収益を実現している企業、地域一番企業など多数参加しております。
- 研究会の内容は「高収益を実現したゲスト講師からの高収益ポイント解説」、「船井総研講師による具体的な高収益事例の紹介」、「会員企業同士での高収益化事例の共有」など実践的内容中心です。二カ月に1回のペースで運営しております。

船井総合研究所丸の内オフィス