

30社限定

緊急公開

全産業向け1日セミナー
2019年5月29日(水)
／東京開催／

当日は船井総合研究所がおススメする時流に乗った**儲かる新規事業案20選**も公開します！

この先10年間、二桁成長し続けるために、
いま**地域NO1**企業が次々に選択する**新戦略**！

成熟産業から脱却し、
“**新規事業付加**”で
プラス

地域**NO1**企業の
事例も用いて、
分かりやすく解説！

売上10億・営業利益1億達成する方法

当日は「大阪王将」で有名なイトアンド 文野会長にもお話しいただきます

【ゲスト講師】

外食491店舗&冷凍餃子シェア32.7%
出所：イトアンド(株) IR資料



東証一部上場
イトアンド株式会社
代表取締役会長
文野 直樹 氏



本セミナーの詳細は中面へ！記事を交えてポイント解説！！

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



成熟産業でも新規事業付加で売上10億営業利益1億を達成する法 お問い合わせNo. S042202



TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

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 担当：指田

ゲスト講師に
学ぶ
成功事例

今、地域No.1企業が 新規事業に参入する理由

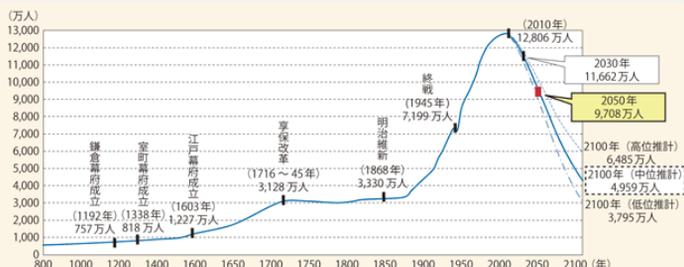
激動期となる 日本の商業環境

下図が示すように、国内人口の推移を八百年からみると日本国は人口がほぼ伸び続けていることが分かる。そして、人口増加とともに国内需要も自然に伸び続けていた。しかし、残念ながら今後、国内の人口

は二〇一〇年から二二〇〇年までジェットコースターのように落ち続けることになる。さらにモノをあまり必要としない高齢者は増加していく。日本の商業環境は世界に類がない、激動の時代へ突入することが予想されているのである。

■いま地域ナンバーワン企業が新規事業に参入する理由とは！？

一つ一つの中で昨年から船井総合研究所への問い合わせで急増しているのが「新規事業」に関する相談だ。実は新規事業の相談は、人



資料) 2010年以前は総務省「国勢調査」、同「平成22年国勢調査人口等基本集計」、国土庁「日本列島における人口分布の長期時系列分析」(1974年)、2015年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(2012年1月推計)」より国土交通省作成

口が減少し始めた十年前にも急増したことがあった。しかし、その際はまだまだ本気になつていない経営者が多かった。いま新たに相談してくるのは地域ナンバーワンクラスの二世経営者である。我々が「なぜ、新規事業を検討したいと思うのか？」と尋ねると、共通して「先代から事業を引き継いだものの、実は既存事業の成長イメージが見えていない」といったものである。いよいよ既存事業の成長が止まる未来が見えてきており、新たな新規事業で成長を見出さなければもう先がないと肌で感じているのである。

新規事業は 既存事業の成長エンジン

■新規事業は既存事業の成長エンジン

縮小する市場の中では、競合とのシェアの食い合いとなり、体力勝負を余儀なくされる。この勝負の時に、もう一つの事業の柱があれば勝負に勝ち残りやすくなる。そして、見事に勝ち残ることができれば撤退した企業が残っていたシェアの獲得や撤退する企業自体を引き受けられるチャンスもある。つまり、勝ち残ることができれば既存事業を一気に成長させることも可能なのである。近年のメガフランチャイジーの等には「他法人からの受入れにより……」の記載をよく目にする。

中にはこのチャンスを積み上げ、地域一番、日本で一番となった企業もいる。既存事業を疎かにしてまで新規事業に力をかけたくないと嫌がる経営者様ももちろん多い。しかしながら、大手企業や地域ナンバーワンの有力企業ほど「**新規事業は既存事業の成長エンジン**」と真剣に考えているのが今の実態である。



新規事業参入で売上倍増

第二の柱が「本業」へ

二代目社長が成長を推進 新規事業参入で売上倍増

■二代目社長が成長を推進、新規事業参入で売上倍増。第二の柱が「本業」へ

新規事業が会社の成長エンジンとなった分かなりやすい事例が、今回「登壇いただくイトアンド様である。同社の主なブランドは「大阪王将」よってこや「太陽のトマト麺」である。

同社は外食・食品事業の2つの事業を展開しており、売上構成比は外食約50%、食品約50%だ。同社は一九六九年創業。中華料理店、餃子専門店からスタートし、飲食中心に伸ばしていたが、当時、二代目社長に就任した文野会長が生協への冷凍餃子の販売をきっかけに食品事業を一気に伸ばした。現在、同社は飲食企業ではなく、「食品メーカー」と明確に打ち出している。第二の事業が「本業」となったという訳である。文野会長は、飲食企業ではなく、食品メーカーとなった理由をこう語っている。飲食の経験の中で複数の飲食業態開発の天才と出会い、自社が同じ土俵で戦っては太刀打ちができない。自分たちが勝てる土俵として始めたの

が「食品販売」である。ではなぜ、同社は大手企業がひしめき合うレッドオーシャン市場の食品メーカーに勝ち筋を見出したのだろうか。そこには「小が大に勝る」ヒントが隠されていた。

■中小企業だから発揮できる強みを徹底的に活かす！

一見、冷凍食品メーカーには超大手企業があり、無謀な戦いに思えるのではないだろうか。

しかし、イトアンド様はまず、他社が複数の商品ラインを持つ一方、冷凍餃子で勝負をかけた。もともと同社の価値観の中では、町の中華料理屋と大手チェーンの中華料理屋が本気で生き残りをかけ戦った場合、メニューも価格も販促もすぐに変えられる町の中華料理屋の方が強いというものがある。その視点で生まれたのが大ヒット商品の「大阪王将 タレつき餃子」である。大手企業であれば、「タレをつける」という一つのオペレーションを変えるだけでも一苦労になるだろうが、ユーザーの声を聞きながら柔軟に商品を進化させることができるからこそ、同社の最大の強みとなっている。

■「こづかい稼ぎではなく、第二の本業作りを！」

新規事業において、あちらこちらに興味を持ちすぎて展開をすぎることにはNGである。経営者の皆様には釈迦に説法なことではあるが、勝負をかけなければならぬときに、ヒト・モノ・カネの資源配分ができれば、当然チャンスは遠のいていく。したがって、我々、船井総研が進めたい新規事業は、イトアンド様の事例のような今の主力事業と同様、またそれ以上の位置づけが目指せる第二の本業である。

■結びにかえて

ダーウィンが残した「変化をするものだけが生き残る」という言葉は、ビジネスマンならば誰でも知っている名言ではある。とは言え、いざ自分事となると「まだまだ大丈夫」と考えてしまうものである。しかしながらいま、皆様に真剣に考えていただきたいことは、「既存事業でこの先、一桁成長は実現できるのか?」、また「既存事業のモデルだけで今後自社を支えることになるのか?」である。ぜひ、皆様の成長戦略に「第二の本業作り」という選択肢を検討していただきたい。

さらに詳しい内容は**5月29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くい」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※

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売上10億営業利益1億を達成する法

講座内容 & スケジュール

2019年5月29日(水)

(株)船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30【受付12:30~】

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:40



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

内田 洋平

大手繊維メーカーの経営企画部門にて事業戦略策定業務に従事後、(株)船井総合研究所に入社。入社後はクライアントの新規事業開発を専門分野としている。新規事業開発では、事業案の構築、事業評価、事業計画策定、立ち上げ・拡大にいたるまでサポートを行っている。経験業種はメーカー、インフラ、デベロパー、サービス、など多岐に渡る。

ゲスト講師

第2講座

13:50~14:40



新規事業付加で売上・利益倍増 勝てる新規事業の考え方、立ち上げ方!

イトアンド株式会社 代表取締役会長

文野 直樹 氏

「EAT=食」に「&=無限の可能性」を掛け合わせることで新たな食文化を切り拓く集団であり続けたいという想いを込め、『生産事業』『食品事業』『外食事業』の3事業を展開。全国3か所に製造工場、主力商品である「餃子」を柱に、約100種類の商品ラインナップ、時代の変化に適応した各種業態を展開し、食文化のさらなる可能性を追求している。s

※イトアンド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



この先10年間、二桁成長し続けるために、いま地域No1企業が次々に選択する新戦略!

2019年版 儲かる新規事業も紹介

(株)船井総合研究所 高収益化支援部 グループマネージャー 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。

第4講座

16:10~16:30



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 部長

下田 寛之

入社以来、事業計画策定、新規事業開発、ビジネスデューデリジェンスなど多岐に渡るテーマのコンサルティング領域に従事。現在は高収益化支援部にて、社内横断型のコンサルティングサービスを推進。代表的なものとしては「高収益経営研究会」、「ビジネスモデル診断」、「組織力診断」、「クラウド人事評価制度~Advance~」が挙げられる。

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「高収益経営フォーラム」も開催

- 高収益経営フォーラムとは、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フォーラムとなります。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。
- 経営フォーラムの内容は「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。

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。

成熟産業でも新事業開拓で売上10億営業利益1億を達成する法

FAX 0120-964-111

(24時間対応)

担当：指田

開催概要

日時・会場

2019年5月29日(水) 13:00 ~ 16:30 (受付12:30~)

(株)船井総合研究所 東京本社 (JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

《所在地》東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

※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場合がございます。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。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。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く場合がございます。 ●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.5785931 口座名義：カ) フナイソ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

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：吉田

大型休暇のため、4月26日17:30~5月7日9:30まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
5月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※イートアンド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。

※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。

お問い合わせNo. S042202

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

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ないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

【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リレーションズ・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)

検