

2025年までの未来を考えるセミナー 経営者はポジティブ思考で明るい未来を創造すること

こんな**経営者の方に**オススメです!

- ✓ **未来志向の経営者**で、2025年までの経営戦略に興味がある
- ✓ **30代経営者・後継者の方**で新規事業の立ち上げに興味がある
- ✓ **2020年、5G時代の通信事業の未来予測**に興味がある
- ✓ **経営のデジタルシフト、ITを活用した経営**に興味がある
- ✓ **スタートアップ・ベンチャー企業の経営者の講演**に興味がある



講座	セミナー内容	講座時間: 13時00分~16時00分
第1講座	<p>[5Gマーケティング×経営デジタルシフト]の時流動向</p> <p>セミナー内容抜粋① 意外と知らない5Gマーケットの徹底解剖! セミナー内容抜粋② これからの時流となる5Gマーケットの市場動向 セミナー内容抜粋③ 通信速度が100倍になる時代の経営デジタルシフトのポイント</p> <p>株式会社 船井総合研究所 アミュースメント支援部 マーケティングコンサルタント</p> <p>山田 友也</p> <p>2000年よりeスポーツに精通し、高校時代にはシステムアドミニストレーター(国家資格)を取得。船井総研に入社後は、アナログとデジタルを兼ねあわせたマーケティングに定評があり、リアルとWEB/ITを組み合わせた成功事例で実績を上げている。最新のトレンドマーケットには、特にネットワークを広げ情報収集している。新規分野に対して、積極的にチャレンジしていくコンサルタント。</p>	
第2講座	<p>世界基準のデジタルシフト経営最前線</p> <p>セミナー内容抜粋① 創業5年、成長率130%以上で成長し続けるIT企業 セミナー内容抜粋② グレートカンパニーツアーで視察した世界最先端のデジタルシフト経営を日本の経営に活用する方法 セミナー内容抜粋③ IT事業の経営者として、日本の中小企業の経営課題</p> <p>株式会社Minato 代表取締役社長</p> <p>中明 知也 氏</p> <p>1978年茨城県生まれ。大手不動産会社営業からIT業界に転身。業務系システム開発から、ソーシャルゲームやスマホアプリの企画、新規事業立ち上げ、ベンチャー企業のCTOなど持ち前の創造力と問題解決能力を発揮して幅広い領域を経験する中、常々考えていた「地方でももっとITを活用してほしい」を実現するため、2014年 株式会社Minato設立。</p>	
第3講座	<p>50億円調達、格安スマホ業界でトップを狙う経営戦略</p> <p>セミナー内容抜粋① 大手キャリアと差別化した戦略を取り拡大し続けるエクスモバイル通信事業ビジネスモデル セミナー内容抜粋② 対応業種100社以上、既存ビジネスに付加できる新規事業 セミナー内容抜粋③ 起業して13社目、今感じている経営者としてのビジョンづくり</p> <p>エクスモバイル株式会社 代表取締役</p> <p>木野 将徳 氏</p> <p>1984年岐阜県生まれ。2003年県内の高等学校を卒業後、フランス料理店でギャルソン・パティシエの見習いを務める。2004年に19歳で起業。フラワーショップ等を経営後、27歳で単身マレーシアに移住。ヴァージンググループのリチャード・プランソン氏の勉強会等へ参加しエアアジアの創業者であるトニー・フェルナンデスの影響を受け通信のLCC(後の格安携帯となった)を創業。</p>	
第4講座	<p>2025年までに新規事業イノベーションを起こす経営戦略</p> <p>セミナー内容抜粋① 時流の波に乗り、新規事業イノベーションを起こす方法 セミナー内容抜粋② 5Gマーケット×デジタルシフトをどのように経営に生かすか? セミナー内容抜粋③ ベンチャー・スタートアップ思考で積極的に投資する新規事業の開発手法</p> <p>株式会社 船井総合研究所 高収益支援部 シニアエキスパート</p> <p>新井 智海</p> <p>船井総合研究所入社後、レジャー・アミュースメント業界を主軸に事業成長コンサルティングに従事。業界特化した船井派マーケティングビジネスモデルを展開し、新規出店・既存店の事業成長をサポートしてきた。2019年より企業の企業成長を高めるための新規事業の立ち上げのコンサルティングを開始。中期経営計画・経営ビジョンプランニングなど、企業の5年後、10年後の未来を創る経営コンサルティングを展開している。</p>	

豪華ゲスト
2本立て!

【緊急開催】2025年までの時流最前線!

5G × デジタル経営 × 新規事業

新規事業成功への近道は、
ベンチャー・スタートアップ思考で
成長率**130%超**を実現させる経営戦略
新規事業立ち上げ
セミナー

開催日時 2019年**11月18日**月 (株)船井総合研究所 東京本社

調達金額**50億円超**
モバイル業界の
屈指のイノベーター

創業**5年**で
平均成長率**130%超**
デジタル経営を
日本企業へ浸透!

特別ゲスト講師
エクスモバイル株式会社
代表取締役
木野 将徳氏

特別ゲスト講師
株式会社 Minato
代表取締役社長
中明 知也氏

主催 明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken 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 お申込みに関係のお問合せ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 新井

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。) → **042297**

FAXでのお申し込み
本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当: 櫻田
0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み
右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みいただけます。
OPEN! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042297>

5Gが到来し、通信速度が100倍になることで経営スピードも加速的になる デジタルシフト経営×新規事業は、企業の成長率を130%~200%実現させる戦略



エックスモバイル 株式会社 X-mobile
エックスモバイル

調達金額50億円を突破!FC加盟企業数500社以上を顧客とし、
通信事業のストックビジネスをビジネスモデルとし
業界ナンバーワンカンパニーを目指す経営者 **木野 将徳氏**

大手キャリアとの差別化戦略は、**初期投資500万円以下** **無店舗参入可** **永続手数料**で
ストック収入が年間1,000万円以上目指せるビジネスモデル

主軸 格安スマホ X-mobile エックスモバイル

新商品 限界突破 WiFi

CMで話題沸騰!

POINT 15%の継続手数料を永続的に!

契約獲得数	月間手数料収入	年間手数料収入	10年間の手数料収入
1,000回線	60万円	720万円	7,200万円
2,000回線	120万円	1,440万円	1億4,400万円
3,000回線	180万円	2,160万円	2億1,600万円
5,000回線	300万円	3,600万円	3億6,000万円
10,000回線	600万円	7,200万円	7億2,000万円

継続手数料はお客様がご利用になる限り"ずっと"発生します。

★【限界突破Wi-Fi】は、顧客に無料でスマホを配布し、その場で回線を開通!
今までのWi-Fi事業のビジネスモデルを覆す新戦略に!

業績を伸ばすための本部機能も充実!



- ① 販売促進を高める**毎月の店長(代理店)勉強会**
- ② 地域勉強会・WEB勉強会の開催による**地域ネットワーク**の構築
- ③ 10月10日は、創業日にちなんだ、**JAPAN AGENT MEETING**の開催
- ④ **加盟企業経営者同士とも交流**してもらいネットワーク構築

エックスモバイルはFC加盟社数は500社、業種は50業種以上と多様性のあるビジネス

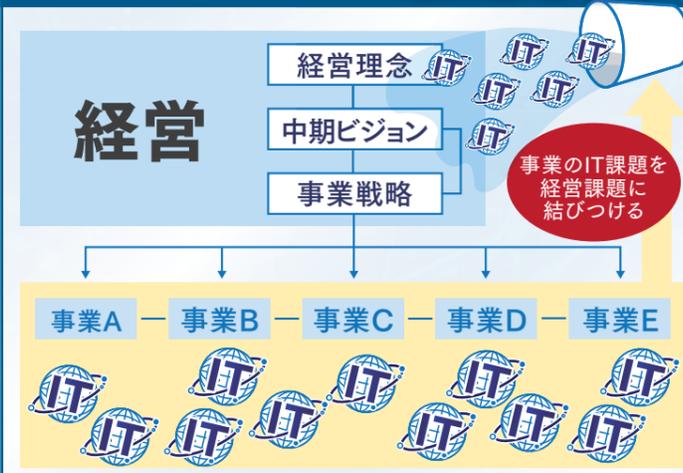
パチンコ	書店	喫茶店・カフェ	家具屋	設備業	飲食業	保険代理店
パソコン修理	電気修理	小売業	ガソリンスタンド	レンタカー	中古自動車	家電屋
脱毛サロン	整骨院	携帯電話販売	呉服屋	PC販売	広告代理店	工場倉庫跡地
人材派遣	コンサルティング	リユース	イベント企画	建築・建設	不動産賃貸	不動産分譲
中古住宅	製造業	エネルギー業	太陽光販売	ネット販売	通信販売	病院



株式会社 Minato Manato

創業5年で、平均成長率130%を実現!日本企業は、
デジタルシフト経営に取り組み経営改革を急ぐべき!と提言する
IT企業経営者 **中明 知也氏**

日本の中小企業にデジタルシフト経営を定着させる 経営戦略のポイント



事業ごとの小さなIT化への課題を
中期ビジョンから注ぎ込み、
事業戦略全体と統合

- Point 01 経営戦略ファーストでデジタル投資をおこなう
- Point 02 経営課題をデジタルシフトに結びつける
- Point 03 経営幹部にITリテラシーの高い人材の抜擢
- Point 04 事業に氾濫するIT技術整理整頓
- Point 05 中期ビジョンにデジタルシフト戦略を挿入

特別企画

両社は、グレートカンパニーツアー2019に参加。
世界トップクラスの企業を視察し2025年以降、
成長率130%超続ける企業になれるか?



経営者目線で解説!

日時・会場

東京会場
 2019年 11月18日(月)
 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 終了
13:00 ▶ 16:00 (受付12:30より)

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。尚、中止の際、交通費の払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

一般企業 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込を願いたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●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。
 受講票は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.5785371 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 **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)
 ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 新井

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。 お問合せNo. S042297 担当 櫻田 宛

2020年に向けた新規事業立ち上げ成功セミナー 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 ご連絡担当者	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	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

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様は今現在、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)

