

地域密着の**運輸・交通事業者**は 新規マーケットに今すぐ**参入**すべき!

高収益ビジネス新規参入セミナー

講座内容&スケジュール
13:00~16:25

中止
東京 2019年**6月15日**(水)
TKP東京駅八重洲カブファレンスセンター

大阪 2019年**6月20日**(木)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

講座	内容
第1講座 13:00~13:45	運輸・交通の未来と企業の生存戦略
	セミナー内容① ドライバー不足?自動運転?どうなる運輸・交通業界!? セミナー内容② 成功確立の高い新規事業とは?
第2講座 13:55~14:45	株式会社キャビックの「第三の柱」とは?
	セミナー内容① タクシー激戦区で戦うキャビックの歩み セミナー内容② 安定性×成長率抜群のキャビック第三の矢とは? セミナー内容③ 他では話せない!新規交通事業を展開するロードマップ
第3講座 15:05~15:55	たった90日で高収益な新規事業を軌道に乗せる方法
	セミナー内容① たった90日で送迎アウトソーシング事業を立ち上げる方法とは? セミナー内容② 新規事業で足をすくわれないために注意すべきこと
第4講座 16:05~16:25	今こそ運輸・交通事業者の社長に考えてほしいこと
	セミナー内容① 今伸びるビジネスの共通点! セミナー内容② 経営者に今、考えてほしいこと



(株)船井総合研究所 人材ビジネスグループ
ドライバー人材ビジネスチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
あらき かずや
荒木 和也
ドライバー業界に特化した人材ビジネスのコンサルタントで、1人当たり5,000円の広告費で募集を集める
ドライバー採用戦略の構築や運輸・交通事業者の強みを活かした新規事業の立ち上げを得意とする。
全国約60社からなる運輸事業経営者向け勉強会交通ビジネス経営研究会の主宰。



株式会社キャビック
取締役 営業企画部長
かねもと たかひろ
兼元 敬洋 氏
京都府京都市に本社を置くタクシー事業者「株式会社キャビック」の取締役。
介護と移動を掛け合わせた独自の戦略で京都においても唯一無二のポジションを確立している。
そんなキャビックにおいてタクシーと介護に次ぐ第三の柱として「新規交通事業」の展開を推進している。
※事前収録のビデオ講演



(株)船井総合研究所 人材ビジネスグループ
ドライバー人材ビジネスチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
あらき かずや
荒木 和也
ドライバー業界に特化した人材ビジネスのコンサルタントで、1人当たり5,000円の広告費で募集を集める
ドライバー採用戦略の構築や運輸・交通事業者の強みを活かした新規事業の立ち上げを得意とする。
全国約60社からなる運輸事業経営者向け勉強会交通ビジネス経営研究会の主宰。



(株)船井総合研究所 人材ビジネスグループ
部長 エグゼクティブ経営コンサルタント
やまね こうへい
山根 康平
人材ビジネス専門のコンサルタントが集まる人材ビジネスグループを統括。
徹底的に結果にコミットするコンサルティングで多くの成功事例を生み出し、
船井総研史上最年少で、エグゼクティブ経営コンサルタントに昇格。

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。

車両投資なしで

保有台数129台の京都にあるタクシー会社が

運輸・交通事業を
経営される皆さまへ

年間 売上 3億円

営業利益 **6,000万円** 営業利益率 **20%**を達成

その驚きの新規事業とは!?

高収益ビジネス新規参入セミナー



ビデオ講演!
特別ゲスト

株式会社キャビック
取締役 営業企画部長
兼元 敬洋氏

**株式会社キャビック取締役部長 兼元敬洋氏に
よるタクシー激戦区で戦うキャビックの歩み**

保有台数129台の京都にあるタクシー会社が
年間売上3億円、営業利益6,000万円、
営業利益率20%を車両投資ゼロの新規事業で
達成した理由を大公開致します

東京 2019年**6月15日**(水)
TKP東京駅八重洲カブファレンスセンター

大阪 2019年**6月20日**(木)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

主催



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 〒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:時田

高収益ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. **S046559**

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。)→ **046559**

車両投資なしで年間売上 3億円 営業利益 6,000万円 営業利益率 20%を達成した驚きの新規事業とは!?

その事業はズバリ、高付加価値な

送迎アウトソーシングである!

送迎アウトソーシング5つの特徴

特徴1 法人(企業)が顧客!

法人 (医療・介護施設・学校・工場・ホテル等)の利用者や従業員の送迎事業を、一括して請け負います!



特徴2 車両投資ゼロ!

お客様がすでにお持ちの自家用車を使って、送迎を行うので、自社での車両投資がゼロで済みます!



特徴3 売上がストック型!

ご利用いただく法人の継続率が90%以上なので、売上がストック型でドンドン積み上がっていきます!



特徴4 シニアパートを活用!

年金を貰いながら、社会貢献性の高い仕事のできる送迎ドライバーは、自分のペースで働きたいシニアパートが驚くほど集まります!



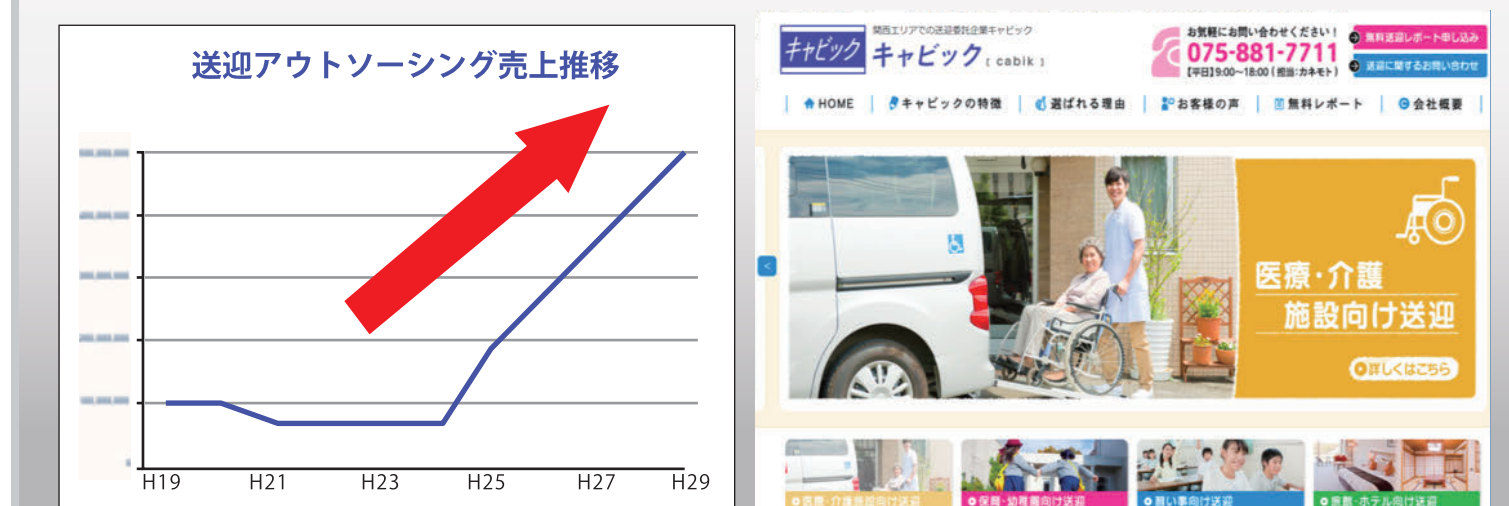
特徴5 高収益ビジネス!

投資ゼロで、安定した売上が上げられます。また、シニアパートの活用で人件費を抑えられるので、高収益ビジネスになります!



キャビックのここがすごい!

- ① 5年間で売上3倍! 価格見直しで、高収益体質に!
- ② タクシードライバーを使わずに、全てシニアドライバーを新規採用して活用!
- ③ 紹介・口コミのみで、介護施設からの引き合いが多数!



まだまだある成功のポイントはセミナーにて!

◆送迎アウトソーシングに参入するメリット◆

1. 現在のノウハウが活きる!...運行管理という既存のノウハウを新規事業で活かすことができます!
2. 法人が顧客なので、売上が安定!...企業からコンスタントに売り上げることができるためタクシーやバスと異なり売上に一喜一憂する必要がありません!
3. 高継続率のストックビジネス!...継続率驚異の90%超え、トラブルがなければ、基本的には継続するので、売上が積み上がっていきます!
4. 地域特化の競合がゼロ!...まだ送迎アウトソーシングに本格参入している企業がほとんどありません!競合がないため、価格競争もありません!
5. 既存顧客がそのまま営業リストに!...普段タクシーを呼んでくれている会社様や、貸切バスをご利用のお客様がそのまま営業リストになります!
6. 車両投資ゼロ!...お客様の車両を活用するので、車両投資が不要です!そのため人件費・諸経費を除いて全て利益になります!
7. 営業が簡単!...ニーズが高いためTELアポ率が25%!また、医療・介護の送迎アウトソーシングは口コミと紹介で勝手に広がっていきます!
8. 部門営業利益20%超!...多数のメリットで、高収益事業にすることができます!

追い風のビジネスモデルなので、セミナーをきっかけにまずはやってみて下さい!

今後も縮小・不安定マーケットにしがみついて事業の終焉を待ちますか?

それとも今、新たな領域にチャレンジして成功を掴みますか?

続きはセミナーで!

日時・会場

東京会場

2019年6月5日(水)
TKP東京駅八洲カンファレンスセンター
〒104-8388 東京都中央区本町1-1 戸田ビルディング
12F東口 八洲会館中央口より徒歩5分

大阪会場

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
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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ますようお願いいたし
ます。それ以後のお取消しの場合は、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。
お振込み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.5785774 口座名義:カ)フナイツ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

お申込専用

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:時田 ●内容に関するお問合せ:荒木

開催要項

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. S046559 担当 時田 宛

高収益ビジネス新規参入セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】 6月5日(水) ☐ 【大阪会場】 6月20日(木)

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
	1			2		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3			4		
5	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
				6		

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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)

※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**

お申込みはこちらから

検