

新規事業・FCに関するDM・電話勧誘はたくさん来るけれど・・・
どれに参加すべきかピンと来ない経営者・幹部の皆様へ

本業に次ぐ**”第二の柱”**を新たに立ち上げる!

全業種対応

成長市場向け

年内立上げOK

年商

億円事業の
作り方・育て方
丸わかりセミナー

オンライン開催

2022年 8月30日(火) 2022年 9月2日(金)
13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

複数事業の**秘**連続立ち上げ術
【本セミナーにご参加いただくと・・・】
・優秀な人材が集まる**「人気事業」**が一気にわかる!
・本業とのシナジー・広げ方が**「実話ベース」**でイメージできる!
・経営安定化のための**「多角化」**を進めるうえですべきことが知れる!
・最短で最もリスクの低い**「事業立ち上げ手法」**を掴める!

特別
ゲスト
講演

100年続く地元密着のエネルギー会社が
新規事業を6年で5つ立ち上げた理由とは?!

岩本石油 株式会社 常務取締役 岩本 勉氏

慶應ビジネススクール卒業後、横浜市のLP事業会社にて需要開発に従事、その後石油元売りにてSS開発などを経て家業へ戻る。イワモトグループは和歌山県内を中心に石油事業(県内11店舗)・LPガス事業・車検事業(県内5店舗)・保険事業・設備業・不動産事業などを軸に展開しており、既存事業の成長に陰りが見える中で積極的な新規事業の立ち上げを目指す。入社後はコインランドリー(5店舗)・リノベる和歌山・エニタイムフィットネス(10店舗)・セルフエステなどの新規事業に取り組む。直近では無人航空機事業を新設。国産メーカーであるACSL社の正規代理店として、機体及び関連機器の販売を行う。また、自社保有機体を用いたソリューション(太陽光パネル・風力発電・その他設備)も展開。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

持続的成長のための第二本業セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S089355

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。)

089355

成熟業界・中小企業こそ 新規事業に積極参入すべき理由とは？

岩本石油 株式会社
常務取締役 岩本 勉氏



和歌山県内を中心に石油事業・LPガス事業などを展開。入社後はコインランドリー・リノベーション事業など異業種の事業に積極的な参入を続けており、自身で立ち上げた事業の総年商規模は3年後20億円を見込んでいる。

4代目社長として、BtoC事業を中心に立ち上げを意識

弊社では創業100年を超える老舗のガス関連企業として、代々新たな事業を立ち上げることをモットーに、自動車関連事業・保険事業など、次々と業態を拡大してまいりました。同族経営ですので、私の代になったタイミングでどのような事業コンセプトをもって立ち上げをするか？という話になり、BtoCというテーマで毎年何らかの事業の立ち上げに成功しています。

「星の数ほど会社を作ろう」という企業文化

現在はHD体制を敷き、7つの事業会社を有していますが、いずれも社名は「星の名前」となっています。これは先代の「星の数ほど会社を作ろう」という言葉を体現していることの証左でもあります。業界内では割と珍しいかもしれませんが、それだけ企業文化の中に、新規事業の創出というのが根付いているともいえるかと思います。

このレポートが飛躍のキッカケになるかもしれません

私たちも決して全ての事業が上手くいったということは無く、いろいろな失敗・試行錯誤を経て今に至ります。「千三つ」ともいわれる新規事業は、いつの時代も経営者の皆様の頭を悩ますところでもあるからこそ、このレポートを通じ、何か一つでも飛躍のヒントになればと思います。

<特別配信>6年で5つの事業立ち上げ、 年商10億円を実現した成功レポート

「ただ跡を継いだだけ」にはなりたくなかった

子供ながらによく聞いていた「創業者には勝てない」という言葉。確かにエネルギー事業のような基幹産業では特に、よほどのことがなければ先代のやっていたことをなぞっていくことで意外と簡単に引き継げてしまうことは、承継が近づいていた中で実感していました。

ただ、経営者として本当にそれでいいのか？自分の熱量や余力を考えた時に、もっと何かできることはあるだろうという思いから「自分の代で立ち上げた事業を、会社の中核にしていく」といった目標を掲げるに至りました。

「新規事業ビジョンをつくる」時に決めたこと

自分で責任が取れる事業を新たに立ち上げようと思ったとき、最初に考えたのが「新規事業ビジョン」でした。「何をやるのか？」ではなく、「どういう思いで事業展開を行っていくのか？」という点を明確にしておいたことは、後を振り返っても正解だったのではないかと考えています。

例えば本業のエネルギー事業を軸に考えた時には、まずは「横ぐし」をさしていくという発想を大事にしています。これは単に事業という縦のシナジーだけを考えよう、という訳ではなく、「顧客にとってのトータルで提供価値は上がるか？」とか「この事業を行うことによる、企業全体の価値はどのようになるか？」などの視点を大事にする、ということです。

毎年のように事業の立ち上げに参画・推進へ

事業ビジョンを定めてからは、紆余曲折を経ながらも6年間で5事業の立ち上げを行うことができました。すべてをゼロから立ち上げていったわけではありませんし、私以外の協力も得ながらではありましたが、なんとかいずれも軌道に乗り始めていることを実感しておりますし、ほとんど同時期に複数の事業の立ち上げに関われたことは非常に貴重な経験となりました。

コインランドリー、フィットネス、リノベーションなど、いずれも違った畑の分野にはなりますが、このあたりはぜひ当日もお話しさせていただければと思います。

新規事業がイマイチ軌道に乗らないと感じている皆様へ

困ったときの打開策は、とにかく「深くかかわること」

さまざまな事業の立ち上げについては、もちろん上手くいかないことも多々ありました。そこについては講座でもお聞きいただけたらと思いますが、一番のネックはやはり「人」の部分。将来の成功が約束されているわけではないからこそ、誰に担当してもらうのか？は最も頭を悩ませた部分です。

今のところの答えはといえば、とにかく私がフロントに立って、積極的に事業に関与していくこと。責任を持ちたくて始めたことですから、いかに本業が忙しかろうがここは信念をぶらさずに取り組んでいます。

新規事業を次々と立ち上げて、見えたことは・・・

売上アップはもちろんそうですが、事業立ち上げを通じてやはり大きかったのは、主に人の成長や定着に変化が見られたこと。これはとても貴重な気づきだったと思っています。

中小企業でも、同じ業界ですずっとオペレーションを回していると、日常業務は固定化され、新たな発見や知識が増えにくくなる。我々の関わるエネルギー業界では特にそうでしたし、今回「成熟業界こそ新規事業を！」と銘打たせていただいているのはここにあります。

極端な例ですが、毎年事業を立ち上げるとしても、余生を考えれば「30事業」が限界です。既存市場の縮小を考えると、まだまだペースを上げてやっていきたいと思うばかりです。

はじめは「最新の情報を仕入れて、やると決める」ことから

経営者の方には大変おこがましいお話かもしれませんが、当社の新規事業が続々と立ち上がっている最大の理由は、私が「いち早く立ち上げる意思決定」をスピーディに行っていることだと思っています。

コインランドリー事業はまさにその代表例で、立ち上げた当時はまだ競合も少なく非常にスムーズでしたが、今のように各地で乱立しているような状況であれば成功は望めなかったかもしれません。

長々とお読みいただいた中で大変シンプルではありますが、最終的にはここに帰着すると考えています。ご参考としていただけるか分かりませんが、当日は少しでも実のある内容となれば幸甚です。

新規事業で「10億円の第二本業創出」 を狙うすべての企業様へ

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
マネージング・ディレクター 吉田 創

さまざまな業種・業態の中小企業へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・推進プロジェクトを実行。累計担当プロジェクト数は300を超え、近年では「新規事業開発」に注力したコンサルティングを展開。



2022年は「事業再構築」ラストイヤー？

新規事業の立案をサポートする目的で立案された「事業再構築補助金」は第5回目の採択を終え、累計でおよそ9万件の事業者様が応募をされています。今ではかなり名の知られているこの補助金ですが、動向を見る限り、今年あたりが補助を受けられるラストチャンスとなりそうです。

補助金ありきというのも考えものですが、コロナも明けつつある今、新たな事業参入を考えている方にとっては今年の下半期が貴重な機会であることは間違いありません。

既に事業化が進んでいる方も、セミナーにぜひご参加ください！

これまで弊社でもさまざまな形で新規事業に関するセミナーを行ってまいりましたが、複数事業の立ち上げを前提としつつ、「10億円創出」というテーマでの開催は初めてとなります。

岩本社長の新規事業にかける紆余曲折や試行錯誤の一端をご紹介してきましたが、やはりそのエッセンスを学び取っていただくにはセミナーへの参加が最も近道であるかと思います。

まだまだ新規事業自体のアイデアを決めかねている方も、既に立ち上がっている事業の立て直しを図っている方もご参考いただけるセミナーになっております。

オンライン開催につき参加もしやすくなっておりますので、是非ともお見逃しの無いよう、弊社スタッフ一同参加を心よりお待ちしております。

たった3時間で新規参入でクリアすべきポイント&多角化成功事例が分かる!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

持続的成長のための第二本業セミナー

講座内容&
スケジュール

2022年8月30日(火)・9月2日(金) 開始 13:00▶16:00 (ログイン開始12:30より)

オンライン
セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

新規事業への参入&業績アップ事例を大公開!

- ・2022年の新規事業トレンド、成功事例解説
- ・ここ3年が「新規事業ブーム」である理由
- ・成功企業に共通している3つのポイント

新卒で船井総合研究所に入社後、再生可能エネルギー分野における新規事業参入支援(主に太陽光・蓄電池販売)に特化し、累計では300社以上のコンサルティング実績を誇る。その後は事業イノベーション支援部へと参画、従業員100名以上の中堅企業を中心に新規事業参入・事業計画策定のサポートを行っている。常に事例に基づく成功確度の高い提案スタイルは、経営者からも高い支持を得ている。



株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
リーダー

伊藤 匠



第2講座

成熟業界・中小企業こそ新規事業に積極参入すべき理由とは?

- ・多角化事業の内訳と想い
- ・4代目だからこそできた「新規事業ビジョン」
- ・新規事業を始めてから分かったメリット・デメリット



岩本石油 株式会社
常務取締役

岩本 勉氏

第3講座

最速で第二の柱を作るたった一つの方法

- ・陥りがちな新規事業の「落とし穴」
- ・第二本業化を進めるための虎の巻
- ・「新規事業開発プログラム」について

2008年の入社以来、さまざまな業種・業態の中小企業へ「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300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「ビジネスモデル診断」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。近年は特に、メディア関連・自動車・住宅不動産(=成熟業界)を中心に「成熟業界でも成長し続けるための新規事業参入支援」を中心にご支援中。



株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
マネージング・ディレクター

吉田 創

ごあいさつ

平素より大変お世話になっております。新型コロナの影響を発端に、SDGsの潮流や非接触化等、メディア関連業界では多くの会社にとって「本業のみで収益を上げる」ことが難しくなりつつあります。そこで今回は事業の新たな柱を確立すべく、皆様にも取り組んでいただけるような新規事業事例に厳選してお届けしたいと考えております。オンラインでのセミナー開催ですので、お気軽にご参加いただきやすくなっております。皆様のご参加を心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 一同

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



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/089355>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

持続的成長のための第二本業セミナー

お問合せNo. S089355

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **8月30日(火)**

お申込期限: **8月26日(金)**

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始12:30より)

日時・会場

2022年 **9月2日(金)**

お申込期限: **8月29日(月)**

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

- お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。
- 銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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きます。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、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.089355を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ:藤野 ●内容に関するお問合せ:伊藤

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

ゲスト講師と競合する商圏の企業様と、主催者が判断させていただいた場合は、ご参加をお断りさせていただく場合があります。

8月30日(火)
オンライン受講

申込締切日8月26日(金)

9月2日(金)
オンライン受講

申込締切日8月29日(月)

