

参加費無料

先着10社様限定
特別ご招待

2022年

9月15日 木

会場

株式会社船井総合研究所
東京本社

10:00~16:30
(受付開始9:30~)

企業価値を向上させる 第二の本業を創出

9月例会ゲスト講座

60以上の社員発 新規事業を展開!

創業来 53年間黒字経営手法とは?

講座ポイント

✓ 社員に任せる経営術

- ・楽しくなければ仕事じゃない
- ・失敗を咎めない

60を超える社員発新規事業の創出

✓ 自由な挑戦と売上を両立

- ・常に柱を立て続ける
- ・意欲のある社員には海外渡航を積極推進する
- ・高価格帯商品の納入先を継続確保している
- ・在庫管理のDX化

53年間黒字経営・2021年最大売上達成

株式会社関家具
代表取締役

関 文彦氏

旬な
事業案を
ご紹介

2022年9月
企業価値向上経営フォーラム
第二本業分科会

ゲスト講師
による
成功の秘訣

企業価値向上経営フォーラム

無料 お申込み受付中

2022年 9月15日 木
■研究会説明会 10:00~11:00 (受付開始 9:30~)
■本講座 11:00~16:30
■会場 株式会社船井総合研究所東京本社

定員に達し次第
締切りです!



先着10社様
お試し参加!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

企業価値向上経営フォーラム 第二本業分科会 説明会 お問い合わせNo.S090674/K016224

企業価値向上経営フォーラム事務局

E-mail: koushukei@funaisoken.co.jp TEL.03-6212-2931 平日 9:30~17:30

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 ●申込みに関するお問い合わせ: 谷尾 綺里子(タニオ キリコ) ●内容に関するお問い合わせ: 齊藤 匡紀(サイトウ マサキ)

Webからお申込みいただけます。(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。) → 090674

第二本業分科会とは？

■ **ゲスト講師による講演** 旬なゲスト講師による生の声をお聞きいただけます。

過去ゲスト講演をいただいた講師（一部抜粋）

有限会社ゑびや 代表取締役社長 小田島 春樹氏	株式会社ユーザベース (東京証券取引所 グロース市場上場) 代表取締役Co-CEO 稲垣 裕介氏	株式会社Fast Fitness Japan (東京証券取引所 プライム市場上場) 代表取締役社長 土屋 敦之氏	株式会社鎌倉新書 (東京証券取引所 プライム市場上場) 代表取締役会長CEO 清水 祐孝氏	株式会社イートアンドホールディングス (東京証券取引所 プライム市場上場) 代表取締役会長CEO 文野 直樹氏
				
デジタルトランスフォーメーションで 勘に頼らないデジタル経営を実現 した地方観光地の老舗飲食店。	サブスクリプションモデルで世界 の出版業界を驚かす、急成長中の “デジタル企業”。	24時間マシン特化型ジムを日本 に導入し、業界平均の倍近くの営業 利益率を誇る高収益企業。	顧客価値を見直し、出版業から 情報加工業へのシフトし第二本業 化に成功した高収益企業。	飲食店から総合フードメーカーへ と発展させ、強い事業ポートフォ リオを創り上げた高収益企業。

■ 旬な新規事業のご紹介 (サンプル: AIフィットネス事業)

AIフィットネス

初期投資
3,000万円

標準年商
3,000万円

営業利益
30%

立地タイプ
集客要素あり立地

必要人員
正社員1人〜

ポイント

- 目的別にパーソナルカスタマイズされたプログラムをこなす。
- 初心者から、目的変更も可能なさまざまなプログラムを用意して持続性を上げる。
- AIによる利用者の管理によって混雑感を解消。

▶:ビジネスモデルの特徴

①ビジネスモデル

- 省スペース・3密回避、AIパーソナルカスタマイズ、省人オペレーションを特徴としたフィットネス事業。
- トレーニング時間の管理や、マシンとの接触の極小化によって、3密回避に対応したトレーニングジムを運営するビジネス。
- AIによって個人の目的に合ったトレーニングメニューを提案する。

②ビジネスモデルの魅力

- 【AI誘導の活用】
AIによる利用者の管轄によって最小限のマシнта数でも混雑感なく利用可能。
- 【成長中の市場】
コロナの影響下でもフィットネス市場は成長しているため、長期的な収益が見込める。
- 【安定した収益】
サブスクリプション方式かつ省人化されたビジネスモデルのため、収入の目処が立ちやすい。

▶: 事業参入時の収益性イメージ

【初期投資イメージ】

項目	金額 (万円)	備考
ストレングス	1,250	
カーディオ	350	
その他 備品	400	
内装	850	水回り 除く
看板ほか	150	
合計	3,000	

【モデルPLイメージ】

		金額 (万円)	構成比	
売上 (万円)	合計	3,000	100%	
	コスト (万円)	人件費	600	25%
		販促費	180	30%
		顧客管理	96	8.4%
		リース・償却	600	5%
		合計	1,476	3%
利益 売上合計-コスト合計		1,024	23.6%	

項目	数値
月会費	6,500円
会員数	385名
商圏人口	5万人 /5km

投資回収

2.5年

※商圏環境により数字の変動があり、売上を保証するものではありません

※商圏環境により数字の変動があり、売上を保証するものではありません。

■ こんな方にお勧め

- ✓ 新規事業に関心があるが、**何から手を付けたらいいか**分からない
- ✓ 自社にとって**最適な事業案**が分からない
- ✓ 新規事業立ち上げ**成功の秘訣**を知りたい

新規事業案の選び方から立ち上げのポイントまで、
ワンストップで学べる勉強会

企業価値向上経営フォーラム 第二本業分科会

■第二本業分科会8つのポイント

① 旬のゲスト講座が聞ける！

年5回の例会毎に必ず**1名以上のゲスト企業**をお招きし、中長期における戦略や、新規事業に関する成功・失敗のポイントについて、余すことなくお話しいただきます。



② 他企業と情報共有ができる！

165社を超えるフォーラム会員(2022年7月末時点)とのディスカッションを通じ、直近の取り組みについて、包み隠さず互いに共有し高めあう場を設定させていただきます。



③ 担当コンサルタントがサポート！

会員様には弊社**コンサルタントが1名担当**させていただき、社外の「参謀」として、同業界の成功事例や耳よりの最新トピックなど、お役立てできる情報をお届けいたします。



④ ”師”と”友”づくりの場に！

孤独な立場と言われる経営者ですが、**当フォーラムで知り合い、親睦を深めている**会員様も多くおられます。是非公私共にお付き合いできる企業が見つければ何よりです。



⑤ 最前線のデータ活用！

会員専用のデータベースでは、ゲスト企業の講演録はもちろん、**業界3倍の営業利益率**を目指すフォーラム会員の業績数値を一挙収録。「見る」だけで業績アップに役立ちます。



⑥ 専用チャットでの常時接続！

「Chatwork」を用いて、例会中でもそれ以外でもリアルタイムで情報交換。会員様のタイムリーな情報収集と即時行動を本気で応援しています。



⑦ 各種診断ツール無料受講！

企業のビジネスモデルや組織、財務状態などを「見える化」できる診断ツールを各種ご提供！**通常45万円相当**ですが、会員様に限り**無料**受講が可能です。

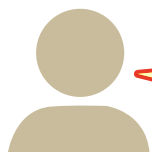


⑧ セミナー参加特別割引！

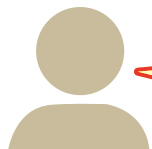
当社では**年間800本以上のセミナー**を開催していますが、会員様においてはそれらを何度でも**会員価格**でご参加いただくことが可能です。



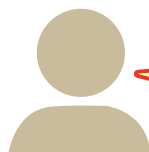
■お客様のお声



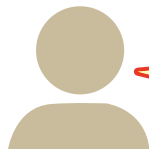
自社だけでは考えつかない**アイディア**や、見つけれない**事例**を多数持っており、助けられています。



いつも**客観的なコメント**をいただけるので、新規事業・出店の際には必ず参考にさせていただいています。



その**業種・業界に精通した方**からのアドバイスから、いつもヒントをいただいています。



本業・新規事業の展開に限らず、組織のことなども**相談に乗っていただけ**るので、ありがたいですね！

●企業価値向上経営フォーラム主催者より

平素より大変お世話になっております。
この度は本DMを手にとってお読みくださり、誠にありがとうございます。
未だ新型コロナウイルスの感染拡大が止まらぬ中、少しでも本フォーラムを多くの人に知っていただきたいと思い、このようなお試参加企画を皆様だけにご用意いたしました。
貴重なゲストの講演が聞けるまたとない機会となっておりますので、ぜひお早めにご参加くださいませ。
当日は会場にて、皆様にお会いできますこと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
マネージング・ディレクター
吉田 創

先着10社様
特別招待 受付中

2022年9月15日(木)開催の例会は
お試し参加ができます!

日時・スケジュールのご案内

日時 2022年9月15日(木) 10:00~16:30 (受付開始 9:30~)

会場 株式会社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]

当日のスケジュール

- 10:00~11:00 第二の柱を確立できる「新規事業の極意」とは?
- 11:00~12:30 ゲスト講座:株式会社関家具様によるゲスト講座
- 13:00~14:30 船井総研役員による厳選トピック講座
- 14:30~16:00 分科会に分かれて情報共有&ディスカッション
- 16:00~16:30 本日のまとめ講座・次回例会のご案内
- 16:30~17:00 事後ガイダンス (※初回参加者は必須)

お申し込みの流れ

①
QRコードより
お申し込み



下記のQRコードを読み取っていただき、必要事項を記入の上、すぐにお申し込みください。

②
弊社から
ご連絡



事務局または弊社の担当者より当日の詳細に関し、お電話・またはメールにてご連絡差し上げます。

③
当日
ご参加



当日は9:30から受付を開始しますので感染対策をしてお越しください。



左記QRより
お申込みください

QRからのお申込みが難しい方はコチラ↓
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/090674>

今回の勉強会に関するお問い合わせ

TEL:03-6212-2931

(平日9:30~17:30)

- 内容に関するお問い合わせ: 齊藤 匡紀 (サイトウ マサキ)
- 申込み方法に関するお問い合わせ: 谷尾 綺里子 (タニオ キリコ)

お申込み締め切り: 2022年9月11日(日) 23:59まで

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。

※ご注意ください※

本紙は当社が定期開催している「企業価値向上経営フォーラム-第二本業分科会-」の「お試し無料参加」に関するご案内であり、通常開催している弊社の「セミナー」とは趣旨が異なっております。今後のフォーラムご参加も視野に入れていただきながら、お申し込み可否をご判断いただけますと幸いです。

■ご参加条件

- 本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- 本研究会を有効活用して頂く目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

■注意事項

- お申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は、開催4営業日前までにご連絡ください。●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致します。それ以降は上記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。●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、会場はご案内メールにてご確認ください。また最小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。●新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては、録画などによるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。●研究会説明会は受講無料でご参加いただけます。※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。