

多角化経営のために 船井総合研究所が厳選した

新規
事業

24選

ビジネスサミット 2023

無人運営・投資回収2年
営利率50%

インドアゴルフ

企業イメージ向上
地域貢献・職人不要

単品スイーツ

売上拡大・3年で15億
単価2億

倉庫工場建築

新たな観光資源
成長市場・地域貢献

グランピング

調整区域の活用
非競合・粗利30%

トレーラーハウス

インバウンド
省人可・未経験可

コンパクトリゾート 旅館・ホテル

地域コングロマリット化企業 特別ゲスト講演

地域貢献・ストック収入
未経験可

障害福祉運営

成長市場・地域貢献

空き家再生

目的に沿った
新規事業を紹介 詳しくは中面へ

株式会社カフツホールディングス
代表取締役会長
高橋 勝行氏

キスク株式会社
代表取締役副社長
山路 大助氏

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解を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すので必ずご確認ください。

地域コングロマリット化セミナー

お問い合わせNo.S094865

2日間開催：2023年2月8日(水) 10:30~19:00・9日(木) 10:30~16:30
(受付10:00~)

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

主催



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

Funai Soken E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※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。

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

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 094865

コングロマリット・キングが、御社の地元を活性化する!



株式会社船井総合研究所
代表取締役社長 真貝大介

2020～2021年 コロナショック

2022年 ロシア・ウクライナ問題による資源インフレ

2023年 〇〇ショック

2020年代は日本の中堅・中小企業経営者にとって、舵取りが困難な時代と言われ、まさにその通りになりつつあります。まだ、コロナの余波が不穏な様相を見せる中、とうとう地方の中小企業にも働き方改革を迫られる、、、あまりに不透明な時代に、どのような方向性で勝ち抜くべきなのでしょう。

実は困難になればなるほど、不穏になればなるほど、不透明であればあるほど、向かうべき道筋は狭く、選択すべきビジネスモデルは絞り込まれ、戦略は研ぎ澄まされ、明瞭になるものです。

今回ご案内させていただいた皆様へのご提案は、下記の通りです。

- 1.これまでの主力事業だけに囚われず、次世代に伸びて儲かるビジネスモデルに今から投資をしておくべき
- 2.前述の〇〇ショック、□□危機、に揺るがないために、単一事業ではなく、複数の主力業態を抱え、リスク分散しながら、相乗効果を生む「コングロマリット」に挑戦すべき
- 3.新規事業も単体の収益性だけでなく、まとまりのある「事業群」として捉え、より優秀な人財が集まり、成長性と社会性を兼ね備えたグループ経営を志向すべき
- 4.これまでの商圈を大切にしながら、地域の雇用・経済効果にこだわり、地方創生を志す地元人気企業を目指すべき

もはや、高齢化・地方の衰退・経済危機を勝ち抜くためには、この「地域コングロマリット」が唯一の最適解であり、また最良の企業体であると結論づけました。このコングロマリットへの第一歩は、何より皆様が着手したくなる魅力溢れる新規事業案だと考えます。直近で当社が为您推荐できる新規事業を24種類選抜し、一度で比較検討できるビジネスサミットを企画しました。ご参加をお待ちしております。

地域コングロマリット化企業 特別ゲスト講演

【1日目】2/8(水)11時～12時



株式会社タカカツホールディングス
代表取締役会長 高橋 勝行氏

【建設・不動産関連】

グループ年商約125億円、従業員310名、タカカツ建材をはじめ、高勝の家など関連会社9社にて宮城県、岩手県へエリアを展開。タカカツグループとして、地域未来牽引企業への選出に加え、七十七ビジネス大賞、富県宮城グランプリで地域産業革新部門賞を受賞。

【2日目】2/9(木)11時～12時



キスク株式会社
代表取締役副社長 山路 大助氏

【アミューズメント関連】

年商約334億円、従業員221名、愛媛県松山市・今治市を中心に、パチンコ、カラオケ、温泉施設、ボウリング、不動産業を展開する中四国最大規模のアミューズメント企業。創業時から69年間連続黒字経営を続ける。

Webよりお申込み受付中!(先着200名様限定)

【2日間開催】地域コングロマリット化セミナー

1日目:2023年2月8日(水)開始10:30～終了19:00 ※8日のみ、講座終了後に懇親会がございます。

2日目:2023年2月9日(木)開始10:30～終了16:30

参加費用:5,500円(税込)/一名様(昼食代・懇親会費込み、1日のみ参加でも同額)

会場:株式会社船井総合研究所 東京本社

住所:東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

▶右記の二次元バーコードを読み取りいただき、Webページのお申込みフォームよりお申込みください。



1日目スケジュール ※13時以降は講座選択制となります。お申込み後、専用フォームにて入力いただきます。

	1レーン	2レーン	3レーン	4レーン
10:30~11:00	第1講座：地方コングロマリット企業の成長戦略 講師：株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 真貝 大介			
11:00~12:00	第2講座：住まいと暮らしの垂直統合型・ワンストップモデルとふるさと創生への挑戦 講師：株式会社タカカツホールディングス 代表取締役会長 高橋 勝行氏			
12:00~13:00	昼 食 ※こちらでご用意いたします。			
13:00~13:50	1-1:インドアゴルフ練習場 無人運営・投資回収2年 営利率50%	2-1:単品スイーツ専門店 企業イメージ向上 地域貢献・職人不要	3-1:コンパクト分譲 既存事業にプラスして 売上10億	4-1:健康食品 サプリメントEC通販 定期購入・全業種参入可
14:00~14:50	1-2:セミパーソナル 営利率30% サブスク型モデル	2-2:クラフトビール 地域貢献 営利率15%	3-2:倉庫工場建築 売上拡大・3年で15億 単価2億	4-2:コスメEC通販 定期購入・全業種参入可
15:00~15:50	1-3:AIフィットネス 無人運営・省スペース 3万人商圏	2-3:グランピング 新たな観光資源・成長市場 地域貢献	3-3:障害福祉施設の運営 地域貢献・ストック収入 未経験可	4-3:冷凍食品EC通販 時流適応 スモールスタート可
16:00~16:50	1-4:コンパクトリゾート インバウンド・知識ゼロ 省人化・無人化	2-4:コーヒー専門店 リピートビジネス 地域貢献・職人不要	3-4:宅地分譲 資材高騰の影響を 受けにくい事業	4-4:建材EC直販 全国商圏・粗利率50%以上 リピート販売
17:05~17:35	まとめ講座 株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 マネージング・ディレクター 松井 桂			
18:00~19:00	懇親会			

2日目スケジュール ※13時以降は講座選択制となります。お申込み後、専用フォームにて入力いただきます。

	1レーン	2レーン	3レーン	4レーン
10:30~11:00	第1講座：新規事業で持続的成長×高収益化を実現 講師：株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇			
11:00~12:00	第2講座：斜陽産業が母体だったからできたコングロマリット化による成長戦略 講師：キスケ株式会社 代表取締役副社長 山路 大助氏			
12:00~13:00	昼 食 ※こちらでご用意いたします。			
13:00~13:50	1-5:不動産投資 スtock収入・省人化	2-5:焼肉食堂 職人不要 人口5万人で参入可能	3-5:トレーラーハウス製造 調整区画の活用 粗利率30%・非競合	4-5:M&A 地域コングロマリット化 経営のための戦略的M&A
14:00~14:50	1-6:就労継続支援 地域貢献・経費削減	2-6:コンパクトリゾート 知識ゼロ・省人化・無人化	3-6:空き家再生 成長市場・地域貢献	4-6:財務・IPO 戦略的事業投資のための 財務IPO戦略
15:00~15:50	1-7:交通誘導警備 少額初期投資 シニアビジネス	2-7:いちご農園 地域貢献・人気市場 未経験可	3-7:元請け住宅解体 粗利率35%の 高収益ビジネス	4-7:人材採用 地域密着経営の キャリア・新卒採用戦略
16:05~16:30	まとめ講座 株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー室 マネージング・ディレクター 鈴木 圭介			

次の本業をお探しの企業向け

おすすめ新規事業8選

売上拡大

高収益

成長市場

グランピング

新たな観光資源の開発 アウトドアヴィレッジ

おすすめ業種	建設・不動産 アミューズ・宿泊など	初年度投資額	6億円～（土地除く）
売上規模(3年後)	2.5億円～ （稼働率50%相当）	営業利益(3年後)	2,500万円、営利率:10% （償却前5,000万円）
事業概要	地域の新たな観光資源として”地域内の自然資源の活用”を軸とした”グランピング”を開発します。宿泊機能としてのグランピングと、自然資源を活用したアクティビティ、公衆浴場、飲食などを組み合わせる事業です。		

◎事業の魅力

- ・儲かるかつ地域貢献度も高い事業です。
- ・既存事業の強みを活かしたアウトドアヴィレッジ開発
- ・サービス難易度が低く、宿泊業未経験者でも参入可能

◎参入のポイント

- ・地域内の観光資源の強みと自社の強みの組み合わせです。



倉庫工場建築

3年で15億！単価2億の倉庫工場建築受注

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連	初年度投資額	2,000万円
売上規模(3年後)	15億円	営業利益(3年後)	1.5億円 営利率:10%
事業概要	システム建築を武器に、倉庫・工場建築に特化して建築受注を行うビジネスモデルです。多くの建設会社が販促活動を行っていない中、積極的なマーケティング活動を行い、受注を強化していきます。		

◎事業の魅力

- ・受注単価:5,000万～3億、粗利率:10～20%と売上規模・利益額共に大きいです。
- ・初期投資額も少なく、販促費は月30～50万円程度で済みます。

- ◎参入障壁:特定建設業をお持ちの企業は、すぐにでも取り組むことが可能です。

◎参入のポイント

- ・システム建築メーカーと協業することで、商品力を強化するとともに、上物は外注で建築可能です。
- ・積極的な販促活動をしているゼネコンが少なく、月10～20件の反響獲得が可能です。



トレーラーハウス製造

調整区域を活用できる！成長中の粗利率30%ビジネス

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連	初年度投資額	2,500万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:16%
事業概要	約10坪の国内規定最大級のトレーラーハウスを製造します。土台の鉄骨以外は、普通の木造建築です。住居・セカンドハウス・店舗・事務所と多様な用途のお客様へ納品し、事業拡大を目指します。		

◎事業の魅力

- ・調整区域に設置が可能となります。
- ・エリア内競合がほぼ0です。・広告宣伝費はほぼ無しです
- ・月30組以上の集客数・販売担当者1名から始められます。

◎参入障壁

- ・シャーシ仕入れ先と運搬協業先の確保。
- ・”特殊車両”扱いとなるため、運搬ノウハウと申請業務。
- ・専門WebサイトとYouTube・SNSのづくりこみ
- ・販売担当がマニュアル化されたトークを徹底再現できるか



焼肉専門店 焼肉食堂

職人不要！人口5万人の町で年商1億円達成！

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	5,000万円
売上規模(3年後)	1.2億円	営業利益(3年後)	1,000万円 営利率:8.3%
事業概要	焼肉定食に特化した焼肉業態のビジネスモデルです。「定食」と「簡単なサイドメニュー」と商品を絞り込みオペレーションを簡素化することで、職人不要のビジネスモデルを確立しました。全国的にまだ少ないビジネスモデルなので、競合も少ないことがポイントです。		

◎事業の魅力

- ・焼肉定食に特化することでニッチなニーズを獲得できます。
- ・商品を絞り込むことで、職人不要の軽いオペレーションです。
- ・ランチ、ディナー需要を取り込みます。また、全国に少数なビジネスモデルなので、競合も少ないです。

◎参入のポイント

- ・立地選定(商圈人口・競合)が鍵となります。
- ・商品構成・販促を商圈にあわせて調整し、売上利益の最大化が可能です。



コンパクト分譲

既存事業にプラスして売上10億円つくる

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連	初年度投資額	1,500万円 (土地仕入れ別)
売上規模(3年後)	10億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:10%
事業概要	売買仲介会社から分譲地を仕入れて新築商品を作って販売するビジネスモデルです。住宅購入者全体の約7割は、土地なしのお客様をターゲットに土地+建物の提案を行います。		

◎事業の魅力

- ・土地なしのお客様を攻略できるので、新築受注棟数を伸ばすことができる。
- ・受注単価:2,000万~6,000万円、粗利率18%と売上規模が大きいです。

◎参入障壁

- ・土地の仕入れを進めていくため、銀行借入れに注意する必要があります。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から土地の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となります。
- ・仕入れ決済から販売までの在庫回転率が重要となります。



宅地分譲

資材高騰の影響を受けにくい宅地販売ビジネス

おすすめ業種	建設・不動産関連	初年度投資額	1,000万円 (土地仕入れ別)
売上規模(3年後)	8億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:12.5%
事業概要	売買仲介会社から土地を仕入れ、整形してハウスメーカーや地場のビルダーに販売します。自社で宅地を販売する営業社員も必要ないため、営業社員2名からスタートできるビジネスモデルです。		

◎事業の魅力

- ・売買仲介会社から土地を仕入れて、土地を整形して販売するだけなので
販売後のトラブルが少ない。
- ・土地はハウスメーカーやビルダーに販売してもらうので、営業社員を採用する必要がない。

◎参入障壁

- ・土地の仕入れを進めていくため、銀行借入れに注意する必要がある。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から土地の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となる。
- ・仕入れ決済から販売までの在庫回転率が重要となる。



元請け住宅解体 売上3億円！粗利率35%の解体工事受注

おすすめ業種	解体業・産業廃棄物業 土木工事業	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率:10%
事業概要	解体ニーズを抱えたエンドユーザーから直接依頼を受注し、高い利益率を実現するビジネスモデルです。販促活動を行う業者がほとんどいない解体業界において、Web集客・営業戦略を先陣的に進めることで30件/月以上の集客と契約率50%以上を達成します。		

◎事業の魅力

- ・元請け化により**粗利率35%**を達成できる。
- ・**初期投資が低投資**で、月の販促費も30万円～60万円/月で投資回収が早い。

◎参入障壁

- ・新規参入の場合のみ、解体事業者登録の取得が必要。

◎参入のポイント

- ・ブラックな業界イメージに対してクリーンイメージを前面に出した、ブランディング戦略で他社との差別化を進める。
- ・Web集客で10件～20件/月の反響獲得が可能。



コンパクトリゾート旅館・ホテル インバウンド向け・小規模×高単価施設

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連 自動車販売・アミューズ等	初年度投資額	1.5億円
売上規模(3年後)	2億円／1拠点	営業利益(3年後)	6,000～4,000万円 営利率:25%前後
事業概要	外国人・富裕層がターゲットの宿泊業です。部屋数6～12部屋、客室単価10万以上の1棟貸高級ヴィラタイプ60～100㎡の広々客室に露天風呂付がスタンダードの施設です。		

◎事業の魅力

- ・今後成長見込みのある20兆円産業である宿泊業に**知識ゼロでも簡単に参入可能！**
- ・**インバウンド需要**の取り込み
- ・**省人化、無人化での運営が可能**

◎参入障壁

- ・3部屋からスモールスタートも可能

◎参入のポイント

- ・外国人・富裕層がターゲットのため高単価を実現
- ・駐車場跡地や遊休地など、150坪～参入が可能



省人化ビジネスをお探しの企業向け

おすすめ新規事業8選

省人化

参入障壁低

投資型

インドアゴルフ練習場

注目事業！年商6,000万円 営利3,000万円

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	6,000万円
売上規模(3年後)	1億5,000万円 ※1年に1店舗出店	営業利益(2年後)	7,500万円 営利率:50% ※1年に1店舗出店
事業概要	ゴルフ練習場150%成長中!今注目の新規事業です。 無人運営が可能ですので、素人でも参入が可能です。		

◎事業の魅力

- ・1店舗あたり年商6,000万円、営利3,000万円、営利率50%と超高収益です。
- ・初期投資6,000万円「投資回収 約2年」が可能
- ・地方の小商圏でも出店可能、無人運営が可能

◎参入のポイント

- ・全業種が参入可能!1兆2,000億を超えるゴルフ業界へ
参入し、ベテラン社員さんのセカンドキャリア創りや次の収益の柱に!



セミパーソナル

3店舗で1億円! 営業利益率30%の高収益モデル

おすすめ業種	アミューズ・建設不動産 治療院・エステ	初年度投資額	500万円～
売上規模(3年後)	9,000万円	営業利益(3年後)	2,700万円 営利率:30%
事業概要	トレーナー1名対お客様が複数名で参加するフィットネスの新しい形の『複数名参加×個別指導』型パーソナルジムモデルです。 20坪から始め月商300万円、営業利益率30%目標の高収益モデルです。		

◎事業の魅力

- ・初期投資500万円で始め、営業利益率が30%達成できる新規事業モデルです。
- ・一気に店舗展開を加速させられ、サブスク型モデルで売上が安定させられます。

◎参入のポイント

- ・商圏人口5万人と20坪のスペースが必要です。
- ・短期黒字化のために、初月から販促費をかけ短期間で会員数を蓄積させることが重要です。



AIフィットネス

3万人商圏・30坪から始められる無人ジム

おすすめ業種	アミューズ・建設・不動産 エネルギー・自動車販売	初年度投資額	3,000万円
売上規模(3年後)	2億円 ※6店舗出店	営業利益(3年後)	6,000万円 営利率:30% ※6店舗出店
事業概要	AIマシンを活用した、1日20分の時短・高効率フィットネスジム。サーキットマシンによる自動トレーニング提案により省人運営を実現し、若者が少ない地方の小商圏でも集客が可能。		

◎事業の魅力

- ・省スペース、省人で出店が可能です。
- ・フィットネス事業初心者でも始められます。

◎参入のポイント

- ・WITH、AFTERコロナ対応型業態のため、
無人営業、継続集客、利益確保を実現できます。
- ・出店が加速しているため、早めの参入で先行者利益を獲得できます。



賃貸マンション、ビル、パーキング等の不動産賃貸事業 本業の信用を活かした安定ストック事業構築

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	15,000万円
売上規模(3年後)	3,600万円	経常利益(3年後)	2,700万円
事業概要	中古の賃貸物件を購入、リノベーションし、利回りを上げ、保有することで賃貸収入を積み重ねていくビジネスモデルです。空室率・築古物件が増える環境下で、賃貸マンション、ビルともに再生することで収益力を高めていきます。		

◎事業の魅力

- ・不動産投資になるため、事業に関わる業務も少なく
専任人員なしで可能です。

◎参入障壁

- ・会社経営を行なっている期間が長く、金融機関から5,000万円以上の資金調達ができる企業は取り組みが可能です。

◎参入のポイント

- ・リノベーション建築会社と協業することで、
知識が少なくとも開始することが可能



交通警備事業

少額の初期投資で初年度1億円を目指せる新規事業

おすすめ業種	交通誘導警備	初年度投資額	300万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:約30%
事業概要	許認可制の事業であり、道路工事や、各種イベントの際に警備員を配置し、歩行者や車両の誘導を行う業務		

◎事業の魅力

- ・インフラ関連事業のため、**不景気・感染症等の影響を受けづらい**です。
- ・高齢化トレンドの中、**持続的に成長できるシニアビジネス**です。
- ・少額の初期投資なのに、初年度売上6000万円を達成可能!
- ・需要過多だからこそ、新規参入でも営業不要

◎参入障壁

- ・許認可制ビジネス(警備員指導教育責任者1名が必要)

◎参入のポイント

- ・警備員を毎月2名ずつ採用し続ける



コスメEC通販

2年で1億円/5年で5億円を目指すOEM型ECモデル

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	400万円
売上規模(3年後)	2億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率:10%
事業概要	近年市場が急拡大しているパーソナル型スキンケア商品をOEMで商品開発/製造することで、異業種からの参入が可能です。小ロット(100本〜)から在庫を持つことができ、参入ハードルを抑えることができます。		

◎事業の魅力

- ・**定期購入**という購入形式をとっており**売上が安定的に成長**できます。
- ・OEM開発のスキームがあり、小ロット高粗利(75%)での展開が可能です。

◎参入障壁

- ・製造会社との連携により、無資格で販売できますので**全業種から参入可能**です。

◎参入のポイント

- ・OEM会社から制作会社、コールセンターなど、立ち上げから活性化まですべてをマッチングさせ伴走しながら事業を推進できますので、未経験者専任者1名で参入できます。

冷凍食品EC通販

本業を活かす！時流適応型の冷凍ビジネス

おすすめ業種	飲食業、食品製造業	初年度投資額	1,000万円～
売上規模(3年後)	5,000万円～	営業利益(3年後)	750万円～ 営利率:15%
事業概要	現代のライフスタイルにマッチした冷凍食品によるEC通販、物販参入のビジネスモデルです。急速冷凍機の導入により、人気メニューを商品化しEC通販を中心に地元、全国に展開していきます。		

◎事業の魅力

- ・本業の強みを活かせる事業で、外食や惣菜マーケットのスライド獲得が可能です。
- ・消費者直販により安定した粗利の確保、冷凍化による効率化、フードロス対策など生産性アップにも貢献する事業です。

◎参入障壁

- ・急速冷凍機を中心とした設備や小規模であっても製造拠点への投資が必要です。
- ・企業規模にあわせてのスモールスタートも可能です。

◎参入のポイント

- ・売れる冷凍食品の見極め、本業の名物メニューの商品化



健康食品・サプリメントEC通販

2年で1億円/5年で5億円を目指すOEM型ECモデル

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	2.5億円	営業利益(3年後)	3,500万円 営利率:14%
事業概要	コロナ禍以降“免疫力UP”や“健康”に関する意識改革により、市場が伸びている健康食品・サプリメント市場。薬機法や大量ロット数により参入ハードルが高く感じる市場だからこそ、ニッチ分野に突いた商品を作ります。		

◎事業の魅力

- ・定期購入という購入形式をとっており、売上が安定的に成長できます。
- ・OEM開発のスキームがあり、小ロット高粗利(75%)での展開が可能です。

◎参入障壁

- ・製造会社との連携により無資格で販売できますので、全業種から参入可能です。

◎参入のポイント

- ・OEM会社から制作会社、コールセンターなど、立ち上げから活性化まですべてをマッチングさせ伴走しながら事業を推進できますので、未経験者専任者1名で参入できます。

地元へ貢献したい…という企業向け

おすすめ新規事業8選

地方創生

社会貢献

ストック収入

企業ブランディング

単品スイーツ専門店

地域の名物スイーツブランド事業の構築

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	2,500万円～
売上規模(3年後)	1億～1.5億円	営業利益(3年後)	1,500～3,000万円 営利率:15～20%
事業概要	商材をプリンやチョコレート、お芋スイーツなど単品に絞り込んだスイーツ専門店を運営するビジネスモデルです。菓子職人がいなくても成立するため、飲食業・旅館業・不動産業・農業など、さまざまな業種から参入実績のある異業種参入型のビジネスモデルです。		

◎事業の魅力

- ・スイーツ事業によって、**企業のブランドイメージが向上**します。
- ・単品に絞り込み機械設備投資を行うことで、省人化や生産性向上を実現し、**菓子職人なしで成立**します。

◎参入のポイント

- ・競合の少ない、勝てる立地・商材で展開すること。
- ・美味しく高品質で、SNS映えする商品開発を行うこと。
- ・1店舗目立上げの後は、多店舗展開・多ブランド展開を行うこと。



空き家再生

地方の空き家増加を追い風に売上6億円つくる

おすすめ業種	建設・不動産関連	初年度投資額	1,000万円 (仕入れは別途)
売上規模(3年後)	6億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:13%
事業概要	売買仲介会社から築年数35年前後の中古戸建を仕入れて現状回復のリフォームを行い、販売するビジネスモデルです。		

◎事業の魅力

- ・**空き家数は年々増加**している中、競合企業の参入はまだまだ少ないです。
- ・販売価格を家賃並み(以下)に設定しても**粗利率は約25%**確保できます。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から中古戸建の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となります。
- ・築年数35年前後の中古戸建を買い取ってリフォームするため、リフォームの積算の精度が粗利率確保において重要となります。



クラフトビール

地元から世界に誇れるクラフトビール醸造

おすすめ業種	飲食業、観光周辺業	初年度投資額	6,000万円
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	1,500万円 営利率:15%
事業概要	小規模観光地で地域性・個性あるビールを店内醸造、併設するレストラン飲食で製造直売するクラフトビール専門店です。観光地における店舗ブランドをもつことで、通販・卸販売を付加し、2年目からは多用途で売上向上ができます。		

◎事業の魅力

- ・アルコール事業に参入し**地域の名物品を創り出す**ことができます。
- ・飲食・土産需要を獲得し、売上4,000万円～、粗利率80%、営業利益15%と高収益な事業になります。

◎参入障壁

- ・国税庁の許認可であるため参入障壁がありますが、過当競争がおきづらい業界でもあります。

◎参入のポイント

- ・年間50万人以上の観光地出店をオススメします。



いちご農園

異業参入歓迎! 0から始めるいちご農園ビジネス

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	5,000万円～
売上規模(3年後)	9,000万円～	営業利益(3年後)	2,000万円～ 営利率:22%
事業概要	農業の中で伸びている“いちご”への新規参入で成功する“体験型いちご農園”モデル。“いちご狩り”を軸に集客、消費者への直接販売で売上を立てる事業。		

◎事業の魅力

- ・CSRや地域貢献できる農業事業の中で、特に成功の可能性が高い事業です。
- ・いちごは加工食品の適性が高く物販事業の拡大が可能。

◎参入のポイント

- ・プロの生産指導を受けることで、**農業未経験者でもいちごの生産が可能**です。
- ・販売がいちご狩り、直売なので**市場価格に左右されず、売上が安定**しています。



障害福祉施設の運営 未経験からでも補助金で参入が可能！

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	1億円
売上規模(3年後)	2.4億円	営業利益(3年後)	6,000万円 営利率:25%
事業概要	“障がい者グループホーム”という圧倒的供給不足の施設の運営事業です。国からの保険収入で1人の入居者につき概ね30万円ほどの保険収入が得られるモデルで、資格者のハードル等が少ない事業です。		

◎事業の魅力

- ・未経験でも参入が可能です。
- ・完成すると高利益率のストック収入が入ってきます。
- ・事業再構築補助金が使えます。(約85%の通過率実績)

◎参入のポイント

- ・日中サービス支援型という保険収入が多い事業体への参入
- ・既存事業の人材の配置転換



コーヒー専門店

ひとに困らない！おしゃれなコーヒー事業

おすすめ業種	飲食業・建設不動産	初年度投資額	3,500万円
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	3,350万円 営利率:33%
事業概要	家庭内で飲む高品質なコーヒー豆の需要を捉えた自家焙煎スペシャルティコーヒー専門店です。店内飲食を前提としたカフェではなく、豆売り小売店に特化することで少人数で効率的な運営が可能な食物販ビジネスです。		

◎事業の魅力

- ・ファンが付きやすく、売上が安定的なリピートビジネス。
- ・通販、卸、催事出店など、多チャネル展開に発展できる。

◎参入のポイント

- ・デジタル制御の焙煎機で、職人不要で高品質な商品を製造できる。
- ・地域や会社の強みを活かしたブランディングで、独自固有のポジショニングを獲得。
- ・自家需要+ギフト需要も取り込む「単品多用途」発想での品揃え。
- ・一般的な珈琲豆専門店ではやらない集客・固定客化手法で、早期に客数を確保する。



就労継続支援A型・B型 障がい者雇用&戦力化で売上アップ&経費削減

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	～2,000万円
売上規模(3年後)	1億円(1拠点あたり)	営業利益(3年後)	2,500万円 営利率:25%
事業概要	障がい者を雇用し、働く場の提供と就労スキルの向上を支援するサービスです。障がい者人口は毎年増加中です。		

◎事業の魅力

- ・障がい者雇用という点で社会性はもちろん、収益性も高く、**地域貢献ができる事業**です。
- ・障がい者の戦力化で、**人材不足が解消&既存社員の負担軽減で定着率アップ**。
- ・外注している業務を内製化でき、**経費削減**が可能です。

◎参入のポイント

- ・労働集約型の業種、外注している業務が多い法人との相性は抜群。
- ・人口減少が続く日本において、障がい者の戦力化は1つの解決策。

建材EC直販 Web年商2.3億円！高収益販売モデル

おすすめ業種	建材取扱企業	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	2億円(3名体制)	営業利益(3年後)	2,000万円 営利率:10%
事業概要	自社独自の建材商品をWebを活用して販売するBtoBtoCモデルです。これまでの既存商圏にとらわれることなく、Webを活用した直販モデルで全国を商圏にして少人数体制で高い生産性を実現。		

◎事業の魅力

- ・独自商品をWebで**全国直販**するので**粗利率は50%以上**です。
- ・BtoBtoCモデルなので、**リピート販売**が実現して高収益です。

◎参入のポイント

- ・全国でWeb需要がある建材商材が見極めするための市場調査
- ・未経験者でも専任者1名で参入が可能
- ・Web制作からマーケティング施策、コールセンター業務、サイト運用のノウハウとパートナー企業をマッチングいたします。

地域コングロマリット化企業 特別ゲスト講演



特別ゲスト講師

株式会社タカカツホールディングス
代表取締役会長

高橋 勝行氏

年商約122億円の多角経営企業！

グループ年商約125億円、従業員310名、タカカツ建材をはじめ、高勝の家など関連会社9社にて宮城県、岩手県へエリアを展開。タカカツグループとして、地域未来牽引企業への選出に加え、七十七ビジネス大賞、富県宮城グランプリで地域産業革新部門賞を受賞。

「資材」から「アフターフォロー」までの一気通貫体制でグループシナジーを高め、住まいと暮らしの垂直統合型・ワンストップモデルを展開する。住まいのこと全てに対応できる「住まいと暮らしのバリューチェーン」を掲げる、地域コングロマリット化企業の牽引役である。



特別ゲスト講師

キスケ株式会社
代表取締役副社長

山路 大助氏

創業時から69年間連続黒字経営！

年商約334億円、従業員221名、愛媛県松山市・今治市を中心に、パチンコ、カラオケ、温泉施設、ボウリング、不動産業を展開する中四国最大規模のアミューズメント企業。創業時から69年間連続黒字経営を続ける。

理念として「迷ったときはお客様のために」を掲げ、「愛媛で一番の喜び、思い出創造カンパニーへ」を実現するための事業開発・運営を行う地方を代表する地域コングロマリット企業である。

船井総合研究所
M&A講座

コングロマリット化の王道！「M&A」で多角化経営を。
M&A巧者になりM&A紹介件数を倍増させる5つのポイント

既存事業だけでは**将来のマーケットが不安**だが…

- ✓ 新規事業を立ち上げようとしても、任せられる責任者がいない
- ✓ 一からノウハウを学んで立ち上げるのは時間がない…
- ✓ 既存事業とシナジーを生む新規事業が中々見つからない…

という方も多いのではないのでしょうか？

そのような経営者にオススメなのが、「**M&A**」を活用したコングロマリット化です。

こちらの講座では、

なぜ、あの企業はM&Aを通してコングロマリット化に成功しているのか？！

を具体的な事例を基にポイントをお伝えしてまいります。

M&A仲介のプロだからこそ伝えることができる仲介会社の本音で

「M&Aの紹介件数が多数舞い込むポイント」をお伝えします。M&A巧者になりたい方、必見の講座です。

なぜあの会社はM&Aで
コングロマリット化に
成功してるの？

M&Aの
値段ってどうやって
きまるの？

M&Aで買収後、
失敗しないために
押さえるポイントは？

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。

地域コングロマリット化セミナー(先着200名様限定) お問い合わせNo.S094865

日時・会場
(2日間開催)

東京会場 ※2日程で講座内容が異なります。講座スケジュールはご案内の3ページを参照ください。

2023年2月8日(水)

(株)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

開始 終了
10:30 ▶ 19:00 (受付10:00より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

2023年2月9日(木)

(株)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

開始 終了
10:30 ▶ 16:30 (受付10:00より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

申込期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み:開催日6日前まで ●クレジットカード:開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。 ※祝日や連休により変動する場合がございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます。

受講料

一般価格・会員価格 一律 税抜 5,000円(税込5,500円) / 一名様
2日間価格です。どちらか1日のみ参加でも同額のため、ぜひ2日間ご参加ください!

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 会員とは、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)へご入会のお客様を指します。
- 受講料には、懇親会費(8日のみ)、昼食代が含まれます。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
094865 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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

船井総研セミナー事務局

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話がつかなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

ご参加いただくにあたり
下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによるご来場者様の体表温スクリーニング
または、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますことをご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

