

今からでも間に合う！成熟業界でも10年間勝ち続けるための経営手法

たった3時間で地域密着コングロマリット経営で持続的成長を実現するための成功事例&ポイントがわかる！

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。

第二本業化事例大公開セミナー（3月）

講座内容&
スケジュール

オンライン
開催

2023年
3月8日・13日

13:00～16:00 [ログイン開始12:30より]

※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。
※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)／1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／1名様

講座	セミナー内容
第1講座	"新規事業での企業成長"が上手くいかない理由  ■ 地方経済・有力企業の事業参入トレンド／将来動向 ■ 多角化で成功している会社の事例とポイント ■ 「第二事業」こそが成長のカギであるワケ 株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ マネージャー 伊藤 匠
ゲスト講師 第2講座	私たちが進めてきた「地域密着多角化」の道のり  ■ 事業を次々と会社を増やしていった最大の理由 ■ 多角化を通じて会社に起きたメリット・デメリット ■ グレート・コングロマリット化に向けた今後の展望 株式会社シティプラスホールディングス 代表取締役社長 白石 尚寛氏
第3講座	最速で第二事業を会社の柱にするためにすべきこと  ■ 異業種参入で陥りがちな落とし穴 ■ 地域密着コングロマリットまでの最短の道のり ■ 船井総合研究所の「第二本業化プログラム」のご案内 株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ マネージャー 伊藤 匠

ごあいさつ

平素より大変お世話になっております。さまざまな業界の状況において成熟化が叫ばれる中、船井総合研究所では今回、複数業種にまたがって経営を行なう「多角化」に焦点を当てたセミナーを開催する運びとなりました。その代表的な弊社クライアント企業でもある、株式会社シティプラスホールディングスにご登壇いただけるのは今回限りですので、ぜひご参加をお待ちしております。

事業イノベーショングループ 一同

※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。
TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

参加特典



船井総合研究所
ビジネスモデル
診断レポート
プレゼント！

単一業界のみでの持続的成長はいつまで続く？

脱・本業依存 経営

100億間近！

愛媛で地域密着の建設会社が
毎年新規事業をはじめる秘密

株式会社
シティプラスホールディングス
代表取締役社長 白石 尚寛氏

オンライン
開催

2023年
3月8日・13日
13:00～16:00 [ログイン開始12:30～]

モデル事例
大公開セミナー



お申込みは
コチラ

完全異業種での
“第二事業”創造で
利益を稼ぐ！

ゼロから始めた住宅事業が第二本業になるまで

“地方創生事業”に取り組んだことで起きたこと

10年先を見据えた“ロードマップ”策定とは？

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

第二本業化事例大公開セミナー（3月）

お問い合わせNo. S096205

船井総研セミナー事務局 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。

●お問い合わせに関するお問い合わせ：横田 ●内容に関するお問い合わせ：伊藤匠

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。）→ 096205

第二の事業活性化=本業衰退の前に打つべき起死回生の一手!

たった3ヵ月で第二事業を活性化させるプログラム

目指すべき

成功事例&事業案を厳選して紹介! 多角化経営でスタートダッシュを決める

2023年の



株式会社
シティプラスホールディングス
代表取締役社長

白石 尚寛氏

脱・本業依存経営を実現している 特別ゲスト講座の見どころ

愛媛県新居浜市に本拠地を置きながら、地域密着で多角化経営を行なっている企業。祖業の土木・建築業にとどまらず、第二事業として住宅・不動産事業や介護事業、また新たな成長芽として農業や産業廃棄物処理業などにも積極的に取り組んでおり、さらなる地元の雇用創出や経済の活性化を目指し、新たな事業への参入・再編を総合的に手掛けている。

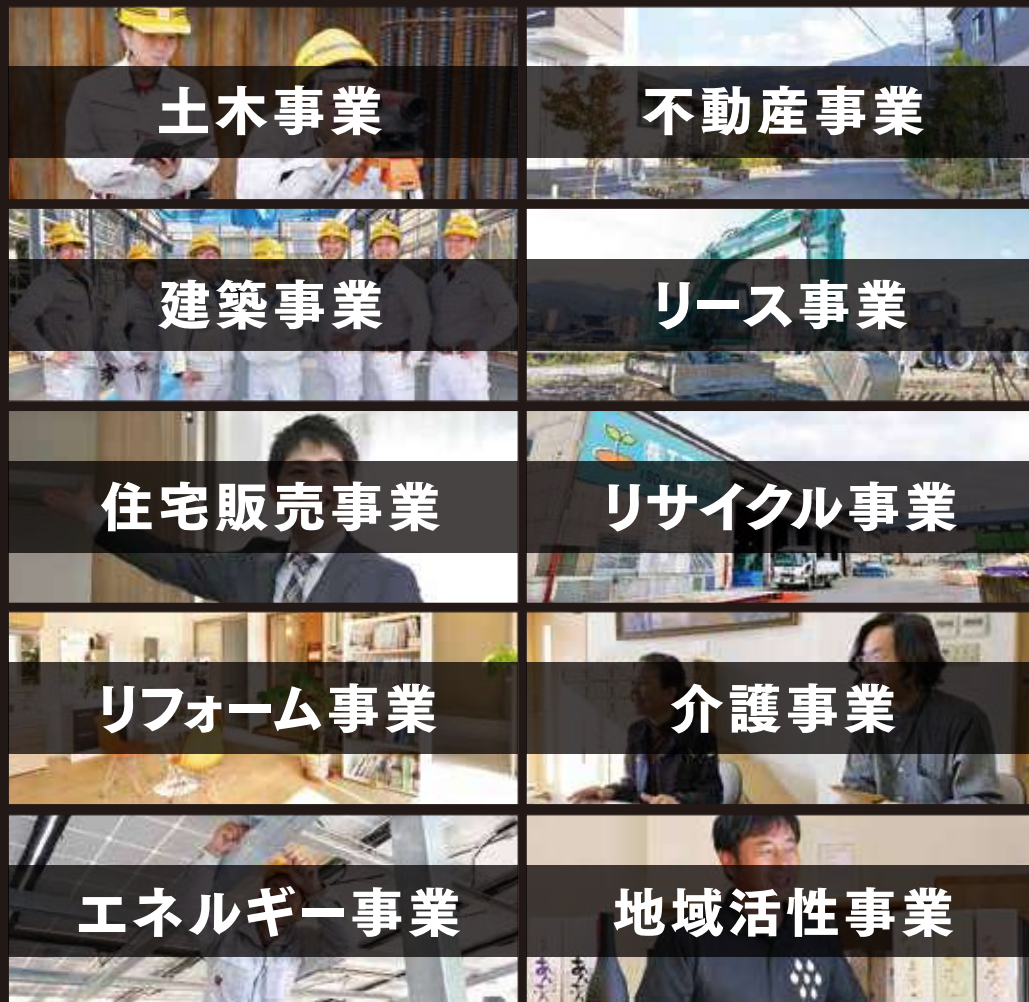
10で
継続成長

&

年商

97億
円を
達成!

(2021年6月期実績より)



船井総合研究所の「90日第二本業化プログラム」とは?

1 本業・第二事業の 現状分析

- ✓ 第二事業の展開状況を「ヒト・モノ・カネ」に分けて課題を抽出・整理
- ✓ 事業転換可能な「高収益ビジネス」の提案
- ✓ 上記実行に向けた最適な体制づくり・立ち上げ支援

2 高収益業態での 事業計画化

- ✓ 持続的成長のための「10年ロードマップ」の構築
- ✓ 事業別にミッション・ビジョン策定
- ✓ 幹部社員に向けた落とし込み・方針発表会プロデュース

3 第二本業に向けた 実行支援

- ✓ 各事業専門のコンサルタントも交えたアドバイス
- ✓ 人財・財務面も考慮に入れたフォローアップ
- ✓ KPIの定点観測と改善サイクル高速回転支援

セミナーに参加された「お客様の声」

食関連事業を運営



自社だけでは考えつかないアイデアや、見つけれない事例を多数持っており、助けられています。

V社

カラオケ店・フィットネス事業等を運営

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。

K社

全国規模で結婚相談所を展開



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!

I社

外食・中食事業を多拠点で展開

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

E社