

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！

第二本業化事例大公開セミナー（7月）

講座内容&
スケジュール

オンライン
開催

2023年7月25日(火)・7月27日(木)
13:00～16:00 [ログイン時間12:30～]

講座	セミナー内容
第1講座	新規事業の「開発」と「選択」、成功するのは？ ・いま最も旬な「新規事業案10選」を公開 ・多くの企業が勘違いしている「新規事業立ち上げ」の罠 ・多角化に成功している会社の共通点 株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 マネージャー 伊藤 匠
第2講座 ゲスト講師 ビデオ 生出演	事業の第二の柱が実現するまで ・5つの新規事業、立ち上げヒストリー ・"売上構成30%"を実現した異業種新規事業とその理由 ・「地域のニーズをつかむ」ための取り組み 株式会社ナスキー 取締役会長 高山 一成 氏
第3講座	最速で第二の柱を確立するためにすべきこと ・第二本業化までの王道ステップ ・「地域コングロマリット」までの道のり ・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支援部 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。多くの企業がチャレンジする「新規事業立ち上げ」において、異業種参入では特に2.3億へとスケールさせるのが難しいのが常ですが、今回はそのような中でも「5億円」まで大きく伸ばされているびっくり事例をご紹介します。またとない機会ですので、是非とも皆様のご参加をお待ちしております。

船井総合研究所 事業イノベーション支援部 一同

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!



開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

オンライン
開催

2023年7月25日(火) 13:00～16:00 (ログイン開始 12:30～)

申込期日
7月21日(金)

2023年7月27日(木) 13:00～16:00 (ログイン開始 12:30～)

申込期日
7月23日(日)

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。
セミナーご参加の詳細は「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

●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みに適用となります。

お申込み方法



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101755>

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局<seminar271@funaisoken.co.jp> TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

異業種 参入でも

5億円

突破秘話公開セミナー

オンライン開催

2023年
7月25日(火)
27日(木)
13:00～16:00 [ログイン開始12:30～]

人材紹介・派遣業で
5億を達成し
“第二本業化”!

特別
ゲスト
講師



株式会社ナスキー
取締役会長
高山 一成 氏

今年度セミナー
参加者数累計

200名 以上

本業に次ぐ
第二の柱が
見つかる
3時間!

イマイチ新事業を
大きく育てる
たった一つのコツとは?!

成功事例だけを
一挙紹介

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(7月)

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No.S101755

当社ホームページ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。)→ 101755

本業衰退の前に打つべき起死回生の一手!

地域密着の
多角化経営

成功事例を一挙紹介!

たった3カ月で第二の柱の見通しがつくプログラム

新規事業
ブームで

スタートダッシュを決める

地域コングロマリット経営を実践している 特別ゲスト講座の見どころ

株式会社ナスキー 取締役会長 高山 一成 氏

宮城県仙台市に本社を置き、土木工事業を中心に営んでいる会社の会長。土木工事業の他、有料職業紹介事業、福祉事業や土地活用事業など、異業種多角化を進めている。
「地域密着型」の新規事業はもちろん、日本全国へ目を向けた職業紹介の新規事業など、「関係する方々全てが幸福になる経営」を掲げ、日々邁進している。



土木事業



人材派遣・紹介事業



地盤改良事業



福祉施設運営事業



土地活用事業



便利屋事業

6事業で15億円の売り上げを達成!
人材紹介・派遣業は5億円で第二の柱へ!

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、最適な体制作り・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方の「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きます。

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。

E社