

複数事業の新陳代謝を促進し、将来の成長戦略を描き切る
「攻めのグループ経営」

2023年10月26日(木) ◆ 株式会社船井総合研究所 東京本社

13:00～16:00(受付開始12:30～)

東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

セミナーでお伝えしたいこと

このようなお考えの方にオススメです

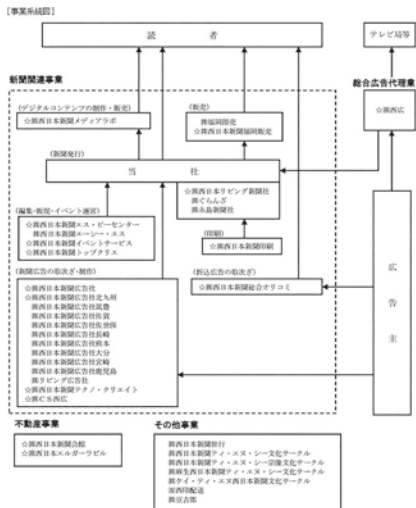
- | | |
|---------------|---|
| 1. 成功事例 | ☒ 売上規模100億以上、複数事業保有の事業者or企画・管理担当役員 |
| 2. 事業構成の組み換え | ☒ 本業主体の事業構成からの転換を図ろうとしているが、何から着手すべきかを定めることができていない |
| 3. 企業ブランディング | ☒ グループ再編、企業ブランディングを行い、攻めの経営に変えたい |
| 4. リストラ・利益率改善 | ☒ リストラ、営業利益率改善を検討している |
| 5. グループ経営人財 | ☒ 構造改革を通じて人財育成にも着手したい |

- ・ 本業売上が30%以上減少するなか、30社超の企業グループを15社に集約
 - ・ 売上減少をカバーする新領域を確立し、黒字化の兆しが見えている
- ▶▶▶ 企画・構想から実現までの5年を超える取り組みのポイントがわかる

より具体的な取り組み内容、推進体制(組織)、実施ポイント(KPI他)を披露いただきます。

2018年

2023年



集約のポイント

1. 全事業の将来性評価による選別
➡ 事業撤退・売却、統合集約を実施
2. グループに分散した事業機能の集約・付加価値付け
➡ 紙メディア再編と物販機能追加他
3. 新分野への資源再配分
➡ 既存事業との関連性の高い事業領域を開拓



ゲスト講師

株式会社西日本新聞社 取締役 グループDX推進担当 一木 弘信氏

1981年創価大学卒業後西日本新聞社入社。営業戦略室長、システム技術局長就任後、2014年執行役員システム技術局長、2015年取締役経営企画局長、2017年取締役社長室長、2020年常務取締役社長室長兼グループ経営委員長を歴任。取締役就任以降、一貫してグループの構造改革に取り組み、構造改革の中核である西日本新聞プロダクション創設の陣頭指揮を執る。

コア事業に係る経営資源を集約し、 効率化と新たな成長分野開拓を実現

統合組織

西日本新聞社新聞製作関連部署
(株)西日本新聞トップクリエ
(株)西日本新聞エス・ピーセンター
(株)ぐらんざ
(株)西日本新聞印刷
(株)西日本新聞福岡販売
(株)西日本新聞テクノクリエイト(一部)



西日本新聞プロダクツ

グループ内の経営資源を集約し、企業体の
更なる発展、従業員の安定雇用を実現



Copyright2022 NishinipponShimbun Products.

セミナーでお伝えしたいこと

このようなお考えの方にオススメです

1. 成功事例
2. 事業構成の組み換え
3. 企業ブランディング
4. リストラ・利益率改善
5. グループ経営人材

- ✓ 売上規模100億以上、複数事業保有の事業者or企画・管理担当役員
- ✓ 本業主体の事業構成からの転換を図ろうとしているが、何から着手すべきかを定めることができていない
- ✓ グループ再編、企業ブランディングを行い、攻めの経営に変えたい
- ✓ リストラ、営業利益率改善を検討している
- ✓ 構造改革を通じて人材育成にも着手したい

講座内容

第1講座

持続的成長を実現する「攻めのグループ経営」とは

- ・グループ経営とは「持続的に成長し続けられる」経営手法
- ・船井総合研究所が提唱する「攻めのグループ経営」実現に向けた「5つのポイント」
- ・「攻めのグループ経営」は、成熟業種の中堅企業が生き残るための「最後の手段」

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
ディレクター

佐野 暢彦



第2講座

グループ構造改革の事例 (パネルディスカッション: 株式会社西日本新聞社)

- ・構造改革取組の背景 (グループ経営委員会での検討)
- ・守りの構造改革 (不採算事業の集約、撤退)
- ・攻めの構造改革 (新たな中核事業の創出)
- ・グループ全体での基盤拡充 ・まとめ

株式会社西日本新聞社
取締役 グループDX推進担当

一木 弘信氏



第3講座

更なる成長のために行うこと

- ・明確な将来ビジョンを描くこと
- ・保有事業の全ての事業性評価を行うこと
- ・事業の組み換え (事業ポートフォリオ) を想定すること

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



第4講座

バリューアップ・新規事業開発 (伴奏支援、事業推進PM)

- ・グループ経営全体ビジョンが不明瞭な企業は「微妙な事業投資」をやってしまいがち
- ・会社の規模に応じた「事業投資・上限金額」の考え方とは
- ・どんな会社をM&Aすべき? チャンスを逃さないための「オススメ条件」設定方法
- ・検討チームを立ち上げ、新規事業・M&Aを短期間で複数確立した事例解説
- ・「新規事業・M&Aの推進部門」は、何をKPIとして、どう推進していくべきか?

株式会社船井総合研究所
M&A支援部
マネージング・ディレクター

光田 卓司



第5講座

【まとめ】「攻めのグループ経営」へと早期転換を図ろう

- ・経営の肝→「ヒト=人材」×「モノ=事業(既存&新規事業・M&A)」×「カネ=財務」
- ・攻めのグループ経営という大方針のもと「ヒト・モノ・カネ」を動かそう
- ・「「攻め」のグループ経営」成功企業事例紹介=グループシナジーを創出し、利益率UP!!
- ・「経営企画室」を立ち上げ、攻めのグループ経営を推進するための10箇条
- ・経営企画室・短期確立&強力推進ソリューションのご紹介

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
ディレクター

佐野 暢彦



※講座時間、内容は多少変更になる場合がございます。予めご了承くださいませ。

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。

持続的成長を実現する「攻めのグループ経営」セミナー ～事業構成の組み換えを行いながら、持続的成長を実現する企業へ～

お問合せNo. S105165

開催要項

東京会場にて開催

お申込み期限：10月22日（日）

2023年

10月26日(木) 開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付開始12:30より)

日時・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

※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、会場はマイページ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。

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

受講料

●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。尚、ご入金が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場合がございます。●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みに適用となります。

お申込み方法

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。

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.105165を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年10月26日(木)
東京会場

お申込み期限：10月22日(日)

