

講座	セミナー内容
第1講座 (10:30～12:10)	船井総合研究所で最もビジネスモデルに詳しい事業本部長による事業開発のポイント ・新規事業の立ち上げが成功する企業の共通点 ・新規事業事業立ち上げ秘話 ・中堅中小企業が新規事業で必ず押さえるべきこと ワークセッション ・新規事業立ち上げを実行しようと思った背景 ・新規事業立ち上げで実現したいゴール ・3年後に到達したい数字(売上・利益) 株式会社 船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇
第2講座 (13:00～14:40)	中堅・中小企業の新規事業立ち上げの7ルール ・ルール①新規事業で実現したいゴールとKGI(到達したい数字)を決めるべし ・ルール①ターゲット市場は「5か年成長率」&「3000億前後」で絞るべし ・ルール②セグメントは「業界」よりも「業態」で分けるべし ワークセッション ・ルール①:業種分類表に基づいたターゲット市場の選定(15min) ・ルール②:ターゲット市場の「業態」細分化(10min) ・ルール③:自社の「4つのアセット」の洗い出し(5min) 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3講座 (15:00～16:50)	船井総合研究所の生み出した事業モデルと「7ルール」での徹底解剖 ①不動産ビジネスと「7ルール」 ・増え続ける「中古住宅のストック数」に着目 →ルール① ・売上に直結する「買主(エンドユーザー)」よりも「売主」に着目 →ルール② ②スイーツビジネスと「7ルール」 ・地方のお土産屋が持つ「アセット」を重視 →ルール③ ・資本を単品(商品開発・プロモーション)に絞り込む →ルール④ ③フィットネスビジネスと「7ルール」 ・大手がひしめく業界の「狭間」を狙う ・ストック型の収益構造でのシミュレーションを実行 株式会社 船井総合研究所 事業イノベーション支援部 コンサルタント 渡辺 大起
まとめ講座	明日から実践すべきこと ・地方の元気な中堅・中小企業が日本を救う ・地域コングロマリット経営の実践に向けて 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

休憩(12:10～13:00)・昼食のご用意はございませんので、各自ご準備ください(※室内での昼食は可能です)

休憩(14:40～15:00)

スペシャル参加特典

ビジネスモデル
徹底解剖レポート

新規事業
創出マニュアル

もっと研修内容を
知りたい方はコチラ



開催要項

東京会場	2023年 12月26日	お申込期限 12月22日(金)	10:30~17:00 (受付 10:00~)	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。			
受講料	一般価格 税抜 70,000円(税込77,000円)/一名様		会員価格 税抜 56,000円(税込61,600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。				

セミナーのお申込みはこちら！

 【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/107441	 【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。

新規事業は生み出すと失敗確率が高い！作るよりも、探すことが有益！

新規事業を検討中の経営層・担当者様向け

社内
起業

事業
開拓

事業
創出

事業
開発

新規事業 開発実務研修

開発に必要な実務スキルが一日で全て分かる

コンサル会社自ら年間20以上の新規ビジネスモデル立ち上げに成功、
急成長を支える事業創出の黄金律

住宅分野 ローコスト住宅ビジネス	食分野 単品スイーツ
自動車分野 軽39.8専門店ビジネス	健康分野 セミパーソナルフィットネス
不動産分野 空き家再生ビジネス	人財分野 警備業
観光分野 コンパクトリゾート	葬儀 プレミアムコンパクト葬

代表例

「地域コングロマリット経営」
出版&大人気御礼
特別企画

参加者に
特別
プレゼント

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大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	1日で新規事業立ち上げの勘所を掴める!新規事業開発実務研修 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp 船井総研大阪本社ビル ※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.S107441
----	---	--	------------------

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。)→ 107441

船井総合研究所のビジネスモデル開発における「7ルール」とは？

～当日の講座内容を少しだけご紹介～

ルール
0

求めているテーマに
類似したモデル事業を
見つけるべし

新しいものを生み出すことは、成功確率に対してコストパフォーマンスが悪い。徹底したモデル事業調査を行い、自社事業との相性を見極めることが最優先となります。

ルール
1

競合事業と自社の強みを
客観的に対比し、差別化方法を見
つけるべし

実施したことが無い事業であっても既存の強みを活かせるかどうかで成功確率が変わります。自社の強みを客観的に分析する方法を学び、差別化方法を身につけていきましょう。

ルール
2

セグメントは「業界」よりも
「業態(誰に・何を・どのように売るか)」で
分けるべし

大規模な資本投下のしにくい中堅・中小企業は「業態特化」がセオリーです。つつい「業界」でフィルターをかけてしまうのですが、業態特化することによって仕組み化が進み、成長させることが容易になります。

ルール
3

自社の「4つのアセット
(顧客・人財・技術・拠点)」と
それが解決できる課題を整理すべし

地域で一定のシェアを獲得された中堅・中小企業様であれば、必ず何かしらの強み＝新規事業における「アセット」を有しています。まずはそれを強く自覚し、どう生かすことができるか?に目を向けましょう。

ルール
4

課題解決に必要な資本
(ヒト・モノ・カネ・情報)を
妄想すべし

アセットを基にした「課題」の中から、どんな資本があれば解決できるか?を「妄想」していきます。現実的な算盤はいったん脇に置き、ビジョンを軸に想像を膨らませることで、解決への糸口が見えてきます。

ルール
5

業態内の競合企業を
3階層化(1番手～3番手企業)し、
1番手のコア部分を見極めるべし

どのような「業態」にも必ずモデルとなるような競合企業は存在しており、多くは業績指標(売上・集客・生産性など)のいずれかが飛びぬけているものです。徹底的に研究を重ねる準備を整える必要があります。

ルール
6

コア部分の80%を
模倣できた際のモデル事業PLを
組み立てるべし

モデル企業を模倣しながら、ここでは思い切ってPL(損益計算書)の組み立てに入ります。目標売上・KPIからの逆算ではなく、ここでは「積み上げ」型での現実的なPLにしていけることがポイントです。

ルール
7

「差別化の8要素」に
基づいた勝ち筋を
決めるべし

事業の立地や販促力、どこがセンターピンになるか?見極めながらその対策を練ることをゴールにします。中堅・中小企業の差別化＝戦略に直結するのです。

船井総合研究所のビジネスモデル開発の歴史

持続的成長の裏にある「新規事業開発秘話」を大解剖！

船井総研グループのあゆみ
沿革および創業からの業績推移

コンサルティング業だけでは伸び率が鈍化したため、
広告代理店業、紹介業等、新規事業を立ち上げ再成長

