

講座

第1講座

地方中小企業6700社を支援する船井総合研究所が見出す、地方商圏生き残り企業の3つの秘訣とは？
・なぜ地域密着がカギとなるのか？あえて県外進出をしない中小企業の生き残り戦略とは
・地域密着×多角化の事業戦略が広く、深く根を張っている多数事例を紹介
・地方中小企業こそ人的投資！ローリスク×ハイリターンへの投資対象はヒトという経営資源
・AI・DXをフル活用することが高収益企業への道！地方だからこそ差別化できる

株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部
マネージング・ディレクター
山根 康平

萩市出身

第2講座

特別ゲスト講師

地方商圏でも加速度成長を叶える。
地域密着型多角化戦略「コングロマリット戦略」とは？
・流れのはい時代こそ、多事業化でリスク分散。単一事業での成長の限界
・類似業種進出、M&A事業拡大など、新規事業のきっかけは多い。
正しい選択と推進とは
・全国の地方商圏でうまくいっている新規事業の5選

特別ゲスト講師
株式会社湯田かめ福
取締役
梅林 威男氏

【解説】
株式会社船井相互研究所
ワークエンゲージメント支援部
リーダー
田原 康博

山陽小野田市出身

第3講座

特別ゲスト講師

地方中小企業版”人的資本経営”を推進したからこそ、
見えた地元での密着・生存の道筋
・人口減少・高齢化の厳しい地方こそ、丁寧に採用し、育て、定着・活躍させる
・人的投資というローリスク×ハイリターンの中長期投資の重要性
・人口減×不人気業種でも優秀な若手を採用する「集まる企業」の採用戦略とは？
・全国の地方商圏でうまくいっている人的投資の事例

特別ゲスト講師
株式会社UNITED HOLDINGS
代表取締役
池田 直人氏

【解説】
株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部
マネージングディレクター
山根 康平

第4講座

特別ゲスト講師

地方だからこそやる。先回り型AI・DX導入で地元企業と
一線を画す、若手社長のテクノロジー戦略
・テクノロジー後進業界×地方でもできるAI・DX活用ストーリー
・県下最大手のタクシー会社の若手CEOが語るテクノロジーと山口県の未来
・全国の地方商圏で、レガシー産業でもできたAI・DX活用事例

特別ゲスト講師
山口第一株式会社
代表取締役社長
坂田 敬次郎氏

【解説】
株式会社船井総合研究所
工業支援部 リーダー
谷口 佑亮

宇部市出身

第5講座

”山口で戦い続ける”運命を担う経営者に考えてほしいこと
・多角化したいな～採用頑張りたいな～DX/AIいいな～で終わらない具体的な一歩目
・地元に着目し、恩返しし、持続的成長を叶える。そのロードマップとは

株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部
マネージングディレクター
山根 康平

船井総合研究所とは国内の中小企業6070社(2023年時点)を支援する
「中堅・中小企業特化のコンサルティングファーム」です。

住宅業界	山口市	自動車業界	岩国市
タクシー業界	山口市	保育業界	岩国市
製造業界	下関市	パチンコ業界	防府市
歯科業界	下関市	福祉業界	防府市
建設業界	宇部市	医療業界	山陽小野田市
薬局業界	宇部市	卸売業界	山陽小野田市
建築業界	周南市	葬儀業界	萩市
運送業界	周南市	製造業界	下松市

などなど…

船井総合研究所は山口県で頑張る企業を応援します
「山口でのコンサルティング実績360社超」

開催日時 2024年10月29日(火) 13:00～17:30 (受付開始:開始時刻30分前～)

会場 海峡メッセ下関 801大会議室 〒750-0018 山口県下関市豊前田町3丁目3-1 交通/JR下関駅から徒歩7分

お申込み期日 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 ※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料 一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/1名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)

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

【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。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119974>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「119974」をご入力し検索ください。

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。

東京一極集中に負けない
山口県の企業だからできる

長州式経営
三本の矢

～今こそ起こせ、令和経営維新～

新規事業 人材採用/育成 AI/DX

特別ゲスト
山口県を代表する
令和経営維新三傑

人口減少が止まらない山口県で、人的資本経営を推進し強固な人材基盤を構築した”人材強者”
株式会社UNITED HOLDINGS
代表取締役
池田 直人氏

創業80年の老舗旅館「かめ福」が証明した、多角化&業態転換&テクノロジー導入による高収益化戦略の重要性
株式会社湯田かめ福 取締役
梅林 威男氏

先回り型AI・DX導入で地元企業と一線を画す、若手社長のテクノロジー戦略
山口第一交通グループ本社
代表取締役社長
坂田 敬次郎氏

2024年
10月29日(火)
海峡メッセ下関
801大会議室

参加者特典

地域コングロマリット経営
シン・アナログ経営
CRMカンパニー

開催日

東京一極集中に負けない。山口県地元密着企業の3つの挽回策

お問い合わせNo. S119974

主催 主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

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。)

119974

山口県密着の
企業経営者から
よく聞くお悩み

本業の売上が伸びていないが、
正直、打開策がないので
何年も同じことをしている。

新しいことに
チャレンジしたいが、
あまり目立つことをして
地元の企業から反感を
買うのは避けたい。

年々採用が難しくなっており、
人手不足や社員の高齢化に
悩んでいるが、地元の他の会社も
同じ状況なので、仕方がないと
あきらめている。

新規事業を立ち上げたいが、
一度も成功したことがないし
今、大きな投資はできない。

DXやAIが重要なのは
分かるが、田舎の企業にとっては
まだまだ先の話だと思っている。

「山口は田舎だから」
「他の会社も同じ状況だから」
と課題から
目を背け続けるのは
もうやめにしませんか？

地方企業特有の課題を解決し、持続的成長を実現するための

令和の経営維新「三本の矢」

老の矢

戦の矢

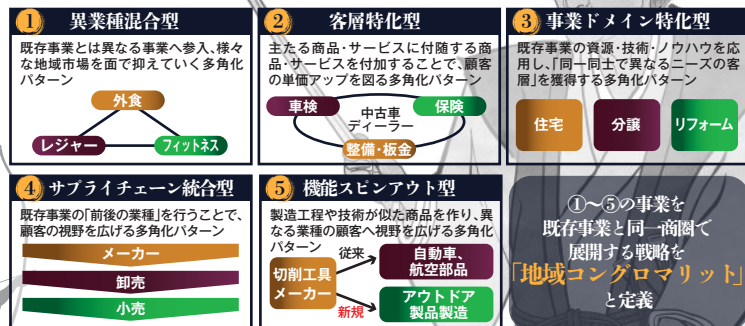
若の矢

事業維新

「地域コングロマリット経営」

コングロマリット経営とは？

特定の地域で本業だけでなく複数の事業を持つ経営スタイル。地域内需要を「点」ではなく「面」でおさえ、さらにはその地域自体の経済を活性化させ、最終的にはその地域になくしてはならない有力企業になることを目指す。

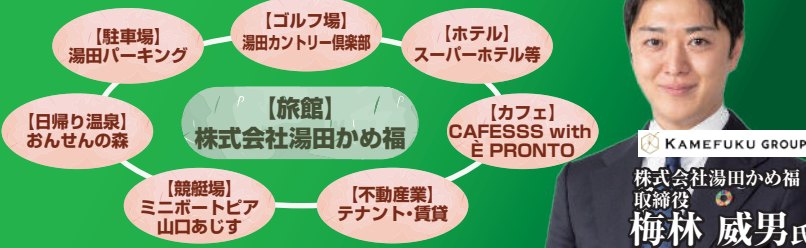


本業だけでなく二刀流・三刀流の事業ポートフォリオで
“地方経済を切り開く”

事業維新事例

「老舗企業が本気で取り組む山口密着型多角化経営」

株式会社湯田かめ福の事業戦略のポイント
・宿泊業・娯楽業を中心とした地域密着型コングロマリット経営
・新規事業を次々と成功させ続けるための勘所
・老舗企業が山口県密着で持続的成長を達成する投資戦略



人材維新

「人的資本経営」

人的資本経営とは？

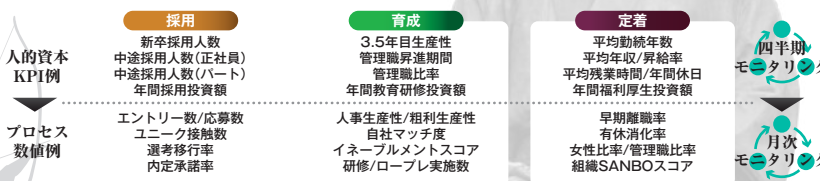
企業の持続的成長を目指す上で、財務諸表の数字だけではなく、非財務指標である人的資本の活用が求められる。船井総合研究所による“中小企業版”人的資本経営とは「人的資本経営により企業の成長と個人の成長を両立させる企業組織と個人のWin-Winでサステナブルな成長を目指す」経営スタイルである。

企業の持続的成長を目指す上で、財務諸表の数字だけではなく、非財務指標である人的資本の活用が求められる。人的資本経営は、社内だけでなく、社外からも注目度が高まり、中小・中堅企業においても今後の経営で必須と言える。

船井総合研究所における“中小企業版”人的資本経営とは...

人的資本経営により企業の成長と個人の成長を両立させる
企業組織と個人のWin-Winでサステナブルな成長を目指す

「中小・中堅企業」で考えるべき人的資本経営の項目



人材をコストではなく投資の対象としてとらえ

“人材強者企業”へ
少子高齢化社会に負けない

人材維新事例

「人材投資第一主義がもたらす企業成長」

株式会社iUNITED HOLDINGSの人財戦略のポイント

・「中小企業版人的資本経営」の推進
・県内の優秀な人財が集まってくる新卒採用戦略
・若く、優秀な人財がいきいきと働く、早期育成戦略
・人財が定着＆活躍する人財投資還元戦略



▲事業拡大と連動した人財戦略策定事例



テクノロジー維新

「CRMカンパニー」

CRMカンパニーとは？

デジタル技術やAIを駆使しCRMプラットフォームを実装することで集客（顧客接点）から成約（受注）までのビジネスプロセスを最適化できている企業。既存顧客だけでなく未来顧客をも対象としており、蓄積されたデータ活用で、業界平均の3～5倍の収益性を実現している企業。

各カンパニーの把握している顧客特性おそれぞれが「把握していること」

	顧客特性	何が売れたか	いつどこで売れたか	誰が買ったか	誰が訪れたか	興味はもったが買わなかった商品	次に何を買いそうか
江戸時代の優良商家	特定少数	○	○	○	△	△	△
非CRMカンパニー	不特定多数	○	○	×	×	×	×
CRMカンパニー	特定多数	○	○	○	○	○	○

“先回り型AI・DX導入”
都心に負けない
でテクノロジー先進企業を目指す

AI・DX戦略事例

「超アナログ業界を切り開くCRMカンパニーへの道」

山口第一株式会社のAI・DX戦略のポイント

・地方×超アナログ業界だからこそやるべきAI・DX化
・DXで人員削減！人に頼りきりの架電体制から脱却した成功事例
・面倒な作業を約90%カットしたAIプロダクトの実態と考え方



▲山口第一交通のクラウド型AI乗合配車システムの仕組み



山口県で初開催の本セミナーに参加して今後10年のロードマップを描きましょう!!