

当日のスケジュール

10:00~10:30	開会講座「歯科のミライに革命を」 講師 株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージングディレクター 谷口 竜都	
10:30~11:15	ゲスト講座① 異業種混合型 「歯科医院×運動教室・飲食店」で叶えるミライ実践事例 講師 医療法人社団健美会 いわいグリーン歯科・矯正歯科 理事長 坂本 健二郎 氏	
11:15~12:00	ゲスト講座② 患者層特化型 「歯科医院×助産院×保育園」で叶えるミライ実践事例 講師 医療法人鶴重会 いまえた歯科 口腔外科・矯正歯科 理事長 今枝 常晃 氏	
12:00~13:15	昼食 & 情報交換会 昼食は弊社にてご用意いたします	
13:15~14:00	ゲスト講座③ 患者層特化型 「歯科医院×介護事業」で叶えるミライ実践事例 講師 医療法人桜青会 理事長 上松 丈裕 氏	
14:00~14:15	休憩	
14:15~15:00	ゲスト講座④ 事業ドメイン特化型 「歯科医院×医科」で叶えるミライ実践事例 講師 医療法人さくら会 理事長 黒瀬 基尋 氏	
15:00~16:00	多角化(コングロマリット)経営を貴院で実践するために 講師 株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージングディレクター 谷口 竜都	

セミナー日程・開催時間

開催日時 2025年**11月16日**
10:00~16:00(受付開始:開始時間30分前~)

受講料

一般価格	税抜80,000円(税込88,000円)/一名様
会員価格	税抜64,000円(税込70,400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。

開催場所 船井総研グループ 東京本社
 サステナグローススクエア TOKYO
 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
 [JR・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お申込み締切 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がございます

※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。

お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132524>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索窓に **132524** をご入力し検索ください。

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。



お問い合わせ 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。



こんな思いを漠然と持っているみなさまへ

☒ 歯科経営だけでなく、関連事業など含め、さらに幅広く事業展開をしたい
☒ 地域社会に貢献したり、社会課題を解決したい
☒ 理念実現のために歯科以外の事業・サービスもやっていきたい
☒ 歯科医療の範囲を超えて患者様の健康を長く支えていきたい

地域社会への貢献で
理念実現へ

スタッフの
次のキャリアを創る

収益の柱を増やす

歯科業界向け 新規事業 多角化経営

実践事例公開セミナー



歯科 × 運動教室・飲食店

医療法人社団健美会
いわいグリーン歯科・矯正歯科
理事長 坂本 健二郎 氏



歯科 × 医科

医療法人さくら会
理事長 黒瀬 基尋 氏



歯科 × 助産院・保育

医療法人鶴重会
いまえた歯科 口腔外科・矯正歯科
理事長 今枝 常晃 氏



歯科 × 介護

医療法人桜青会
理事長 上松 丈裕 氏

セミナー当日は
 他事業の事例もご紹介！

歯科 × エステ

歯科 × EC

歯科 × カフェ

主催

業界革新！歯科のミライを創る、 多角化経営実践事例公開セミナー

サステナ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

お問い合わせNo.
S132524

お申込みは
 QRコードから



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.」をご入力ください)

132524

地域コングロマリットとは？

「コングロマリット」とは、複数の事業を複合的に経営する企業グループを意味します。そして、**私たちが提唱する「地域コングロマリット」**とは、地域内の需要を単一事業による「点」ではなく、複数の事業を組み合わせることで「面」として獲得していく多角化経営のことです。さらにはその地域自体の経済を活性化させ、最終的には**その地域になくてはならない有力企業**になることを目指します。弊社のクライアント様は**既にこの戦略を成功**させ、**地域で唯一無二の企業**となっています。

弊社では、地域コングロマリットの形を主に5つの類型に分類できると考えています。

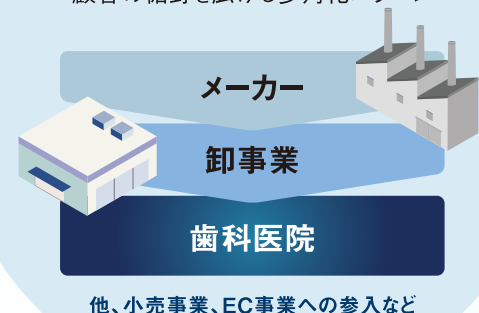
1 事業ドメイン特化型

既存事業の資源・技術・ノウハウを応用し、「同一業種で異なるニーズの客層」を獲得する多角化パターン



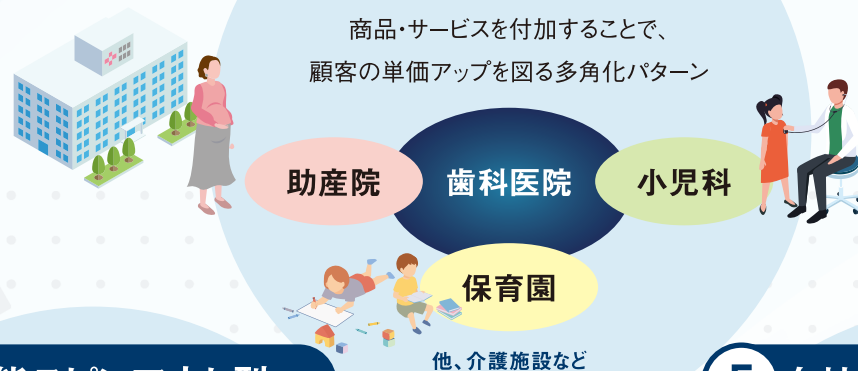
2 サプライチェーン統合型

既存事業の「前後の業種」を行うことで、顧客の裾野を広げる多角化パターン



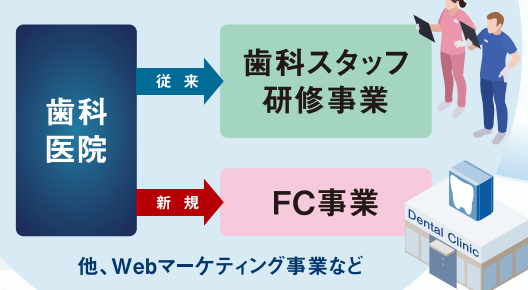
3 客層特化型

主たる商品・サービスに付随する商品・サービスを付加することで、顧客の単価アップを図る多角化パターン



4 機能スピンアウト型

製造工程や技術が似た製品を作り、異なる業種の顧客へ裾野を広げる多角化パターン



5 自社アセット&リソース型

地域商圏内で異なる事業へ参入、様々な地域市場を面で押さえていく多角化パターン



なぜ

歯科医院に地域コングロマリット化が必要なのか？

現在の歯科医院経営では、「歯科だけで十分にやっていける」と考える歯科医師が多いです。なぜなら、医療は公的保険制度に守られ、他業界よりも高い利益率を維持できていたからです。また、ライセンスビジネスかつ、やや閉鎖的な業界であるため、他業界からの参入が少ないことも影響していました。しかし、時代は大きく変化しています。最近では、ファンドや医科がM&Aという手法で歯科業界へ参入してきており、どんどん買収し、スケールメリットを生み出しています。また、経営効率化とコスト削減を徹底し、圧倒的な資金力で広告宣伝費を投下してきます。さらには、高い報酬と明確な評価制度によって、採用・定着を促進する可能性があります。この動きは、歯科医院にどのような影響を及ぼすのでしょうか？

各歯科医院への影響



集患への影響

競合が大量の資金を投下して広告を出すため、オークション形式の仕組みによりコンバージョン単価は上昇していきます。その結果、状況はマネーゲームに近くなり、差別化要素がなければ各歯科医院の集患は厳しくなっていきます。



採用・定着への影響

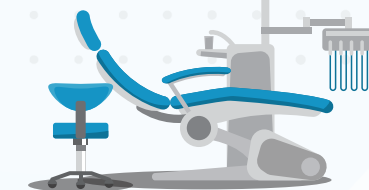
競合は福利厚生、評価制度、給与・賞与、教育体制などが整備されているので、各歯科医院の採用や定着が難しくなる可能性があります。



経営への影響

競合はデータを用いて戦略を構築し、より確実性の高い対策を行ってきます。その結果、各歯科医院の経営にも影響が及ぶ可能性があります。

こうした課題を解決するための1つの方法が、地域コングロマリット化なのです。これにより、求職者にとっても、患者様にとっても、地域にとっても、選ばれる企業になっていくことができます。**求職者は、たとえば社よりも雇用条件が低くとも、「この企業で働きたい」と思えるようになります。また、患者様や地域の方々は、他社にはないサービスに魅力を感じ、「このサービスを受けたい」と思うようになります。**この戦略を通じて、持続的な成長を実現し、歯科医院経営の新たな道を切り拓いていくのです。



地域コングロマリット化で実現できること

地域コングロマリット戦略は、単に事業を増やすだけではありません。この戦略を通じて、経営の持続性と成長性を同時に高めることが可能です。

01 単独事業では実現できない高収益の獲得

複数の事業を組み合わせることで、単独事業では難しい高収益を生み出すことができます。

02 経営リスクの分散とヘッジ

一つの事業が不調に陥った場合でも、他の事業でカバーできるため、経営全体のリスクを分散できます。これは、多岐にわたる事業を展開する他業界のトップ企業を見ても明らかです。

03 地域内での需要の「面」獲得

特定の顧客層に特化したサービスを提供したり、他業種と連携したりすることで、地域住民の様々なニーズに応え、顧客獲得の機会を大幅に広げることができます。

04 優秀な人材の獲得と育成

複数の事業を持つことで、多様なキャリアパスを提供でき、優秀な人材が集まりやすくなります。また、他事業で培ったノウハウを本業にフィードバックさせることで、組織全体の能力が向上します。

05 ブランド力の向上

地域に根ざした多角的なサービスを提供することで、「この地域にはなくてはならない存在」というブランドイメージを確立し、患者様からの信頼を獲得できます。



医療法人社団健美会

いわいグリーン歯科・ 矯正歯科



事業紹介

歯科



飲食店

COMECAFE×タニタカフェ

運動教室

NEIS体操教室



▶ 歯科以外の事業を行うに至った背景

地域社会から求められる企業・組織になるために、当グループでは運動教室と飲食店のコングロマリットに挑戦しました。背景には、経営者合宿にて**当法人が向かうべき大義(Purpose)**を設定した際、**歯科医院経営にとどまらず、未来を見据えて事業の幅を広げたい**という思いがありました。その結果、ミッションやビジョンに幅を持たせることができ、連携・シナジーが生まれそうな事業展開を行うことで、最終的に歯科事業への還元もできると考えています。

さらに、歯科以外の事業を持つことで、スタッフに新しい刺激を与え、別の働き方や活躍の場を提供することもできます。実際、歯科では十分に力を発揮できなかったスタッフが別事業で輝いたり、**歯科で経験を積んだ人材が事業責任者として次のキャリアを創ることができる**ようになっています。



健美会グループの想い

Purpose 大儀・志

ミッションを追求する「なぜ」の部分

事業活動を通じて、地域の“不足”を解決する
～地域の事業/自治体を繋げるHUBになり、地域活性に寄与する～

Mission

健康サポート事業を通じて人とつながり、
幸せな人生を共につくる
「グッドパートナー」をめざします。

Vision

新しい価値を創造する先進的企業になり、すべての人の幸せをサポートする

歯科事業

患者様からここじゃなきゃと言われる唯一無二の存在になっている

食育事業

「噛む」を通じて、食・栄養情報を伝え、
人々のフードリテラシーを上げる存在になっている

発育事業

心身ともに健やかな成長を促進し、
カッコかわいい未来の大人を育てる存在になっている

▶ 立ち上げまでの流れと実際の取り組み

運動教室 NEIS体操教室

歯科で小児矯正(特に0期のMFT)を行う中で、子どもたちの発育にもっと関われないかと考えていました。そのようなときに、子どもたちが楽しそうに取り組んでいる**体操教室**を偶然見つけて、事業に興味を持ったのがきっかけです。
ノウハウをゼロから学ばずに参入しやすいフランチャイズで始めることで、構想から1年ほどで事業を開始することができました。
フランチャイズ特有の自由度における制限はあれど、参入ハードルが低く始められたため、1店舗目の実績を基に、2店舗目の開設に至ります。始めやすく、水平展開しやすい事業体だったため、これから先さらに**店舗拡大**も視野に入れています。

飲食店 COMECAFE×タニタカフェ

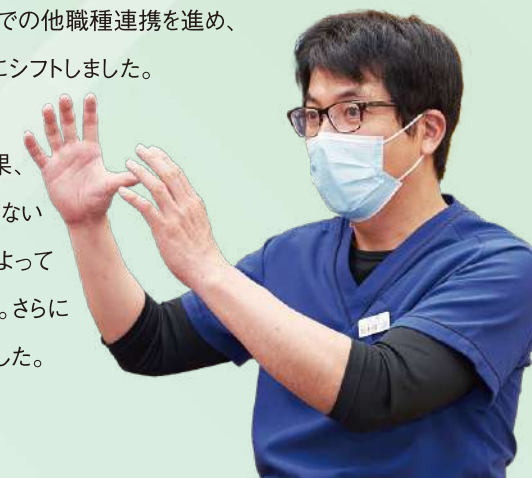
そもそもはしっかりとしたカフェではなく、医院の待合スペースで行うイメージでしたが、店舗形態にしたほうがやりたいことができると考えました。きっかけは、広島で開業されている先駆者の事例をみて、タニタさんとコラボして運営しているのを知ったことです。このモデルを参考にコラボ形態を決め、ずっとやりたいという思いもあったので一気に実行に移しました。さらに、**相乗効果(シナジー)**を発揮できるよう、歯科医院の敷地内に店舗を構えました。
人材の確保や利益率の面で、1事業だけでは成り立ちにくいと感じた点も大きな学びとなりました。そのため、**地域の人々につながる場所**として活用していきたいと考えています。クッキングスタジオやこども食堂などを通じて、ボランティア活動として展開することも検討しています。



▶ 社会性・収益性・教育性は怎么样了か？

まず何より、本業である歯科部門のゴールが変わり、それに伴って診療体制も進化しました。**従来は「治療を行う場所」でしたが、「食べてほしいものを食べられるようにする場所」へと役割が広がっています。**具体的には、管理栄養士を中心に院内での他職種連携を進め、口腔機能管理だけでなく、「食べられるものを増やすための口腔機能改善」を目的とした治療にシフトしました。
さらに、これを各事業との連携によって実現できる体制も整っています。

PMVVが飾りではなく健美会グループの活きた指針として機能するようになりました。その結果、50名を超える組織のベクトルが揃い、人口5万人かつ駅のない坂東市においても「都会と変わらない地域の創造(不足を解決)」という**社会性**の挑戦にも取り組めるようになりました。この取り組みによってスタッフのエンゲージメントが高まり、早期活躍や研鑽の幅が広がるなど、**教育性**が高まりました。さらに副次的な効果として、**プラスα**の提案が可能になり、結果的に歯科事業における**収益性**も高まりました。



医療法人さくら会



事業紹介

歯科



医科

歯科21拠点、医科4拠点を運営

愛知県を中心に春日井に6医院、名古屋市に3医院、日進市に1医院、長久手市に1医院、千葉県流山市に3医院、松戸市に1医院、東京都大田区に1医院、兵庫県西宮市に1医院の歯科医院を運営。千葉県、東京都、兵庫県、神奈川の医科・健診クリニックを運営しています。また、医院運営の中枢を担う本部は名古屋駅近隣のJPタワー37Fにオフィス事務所を構えており、この強固なバックオフィス部門が大型医療法人グループの運営を下支えています。



▶ 歯科以外の事業を行うに至った背景

歯科から医科への参入を行った理由は大きく三つあります。

- ① 歯科で培った予防医療を医科にも広げていき、地域の健康寿命に貢献したいという事
- ② 事業を多角化し、持続的に成長できる事業の基盤を築きたい事
- ③ 歯科と医科を両輪で運営することで、シナジーを生み出し、より強い医療法人グループを実現したい事

現状だけを考えれば事業領域の拡大は必要ありませんが、長期的な展望を考えた時に、患者様や従業員のためになる事をすべきだと考え、経営者として決断し、参入しました。



歯科21拠点・医科4拠点の合計25拠点を運営する歯科発の大型医療グループとして持続的成長を実現している。「日本一必要とされる予防医療集団になる」ことを目標に掲げ、歯科と医科の両面から予防医療サービスの提供を行っている。



▶ 立ち上げまでの流れと実際の取り組み

歯科から医科への
参入を決断

予防医療と親和性の高い
健診事業を中心に拡大

歯科・医科の両事業間を繋ぐ
スキームの構築と人材の配置

参入のきっかけは、ふとしたご縁で医科事業に協力してくれる人が見つかったことです。医科事業の経験はありませんでしたが、2020年に医科事業への参入を決断しました。2006年から歯科事業のみの運営を行っていましたが、2020年からは歯科・医科の両事業を提供し、現在では4件の医科クリニックの運営を行っています。

医科事業で中心に据えているのは健診事業です。歯科事業の「予防医療を重要視する」という方針と親和性の高い健診事業から行うことで、**両事業間のシナジーの創出やグループ全体の方針の一貫性を両立しながら拡大**していきました。

健診事業や皮膚科との医科歯科連携を行うため、それぞれの医院における問診・カウンセリング・誘導を仕組み化しました。各院長に医科歯科連携のノウハウがないため、本部の主力人材を配置し、具体的なスキーム構築と連携立ち上げを行いました。

▶ 社会性・収益性・教育性は怎么样了か？

医科事業への参入が実現し、2020年以降の売上は大きく成長し続けています。歯科単体の事業成長では実現できなかった**売上成長を、持続的に続ける**ことができています。また、事業間シナジーも生まれることで、既存拠点の売上もさらに向上しています。それだけでなく、実際に働く従業員も、予防の観点から全身の健康を考えるという視点が広まりつつあります。その考えを基に患者様に予防医療を提供することはまさに、**患者様や地域への医療サービスの質や幅が向上**していると言えます。これからも「かかわる全ての人を幸せにする」ために、歯科と医科の両面からアプローチし、予防医療の普及を進めていきたいです。



医療法人鶴重会

いまえだ歯科 口腔外科・矯正歯科



事業紹介

歯科

×

保育

ル・デンタ保育園

助産院

いちのみや助産院



▶ 歯科以外の事業を行うに至った背景

歯周病専門医として、多くの患者様の歯周病治療に携わるなかで強く感じるようになったのが、「歯周病は治療するよりも予防することが何倍も大切である」ということです。そして、その予防は大人になってから始めるのではなく、子ども、もっと言えば、生まれてすぐの赤ちゃんの頃から始める必要があると確信しました。歯周病やむし歯にならないための正しい口腔ケアや習慣は、幼少期の教育がカギを握ります。しかし、多くのご家庭では、その重要性が十分に認識されていませんでした。開業当初から歯科以外の事業に参入しようとは一ミリも考えていませんでしたが、「**根本的な予防医療**」の追求を行い、**スタッフ全員と行動してきたからこそ、結果として保育園の設立、助産院の設立ができたのだと思います。**

▶ 立ち上げまでの流れと実際の取り組み

ル・デンタ保育園

保育園を立ち上げたきっかけは、子育て世代のスタッフから「安心して働ける環境がほしい」という声があがったからです。当時、歯科衛生士が今後採用難になることは目にみえており、**長く働き続けられる環境が必要になると**予測していました。保育園の設立に一度は失敗しましたが、その後の再チャレンジで設立を実現しました。「健やかな笑顔と身体の育成」を理念に、園児一人ひとりの心に寄り添い、歯科医院と連携してお口の中から健康な身体づくりを目指しています。

- 栄養士による献立立案と自園調理
- 0歳からの口腔機能訓練
- 歯科衛生士による歯のメンテナンス
- 舌のトレーニングにも繋がる英語教育システム
- 素肌と心を育てるスキンケア ● 看護師の常駐



いちのみや助産院

助産院の設立は、より早期での予防、正しい口腔機能の獲得の深化を目指す中で生まれた発想でした。当院では以前から多職種連携を行い、管理栄養士、保育士に加え、助産師も在籍していました。赤ちゃんのお口の健康をサポートする上で、専門的な視点が不可欠だと考えていたからです。当初は歯科医院内の一室にて助産師が母乳育児指導などを行っていましたが、より集中した環境でサポートしたいと考え、隣接する独立した施設として、助産院の設立を決意しました。すべての女性が安心して心穏やかにお子さんと向き合える、すべてのお子さんが健やかに成長できる、そのための支援を行っています。

- 授乳相談 ● 卒乳・断乳相談 ● 母乳マッサージ ● 育児相談
- プレママ相談 ● 舌小帯・上唇小帯処置後の授乳相談
- 身体調和支援（新生児期～生後6か月）

▶ 社会性・収益性・教育性はようになったか？

保育園と助産院の設立は、当院の事業に計り知れない好循環をもたらしました。まず、スタッフの福利厚生を充実させることで定着率が高まり、**優秀な人材の確保**につながりました。また、地域の子どもたちやそのご家族の健康をサポートする取り組みは、当院を「**地域の健康を包括的に守るパートナー**」へと押し上げ、強い信頼とブランド力をもたらしました。この社会貢献は、間接的に歯科医院の集患にもつながり、**予防医療を中心とした安定的な収益基盤を構築**しています。助産院においては県外からの来院も多く、上唇小帯・舌小帯切除のオペにおいては歯科医院との連携も行っているため、差別化ができることで集患、固定化に大きな効果をもたらしています。さらに、歯科医師、歯科衛生士、保育士、助産師、管理栄養士といった多職種が連携することで、互いの専門性を深め、チームとして患者様を多角的にサポートする体制が確立されました。この教育的なシナジー効果は、**スタッフの成長を促し、提供する医療サービスの質を向上**させています。結果として、これらは単なる収益事業ではなく、社会貢献、収益性、教育性のすべてにおいてプラスの効果を生み出し、**当院の存在価値を大きく高める**ことにつながっており、「現在もチェアを15台から18台に増設中でより多くの患者様にご利用いただける環境を整える予定です。

医療法人桜青会



事業紹介

歯科

×

介護

住宅型有料老人ホーム TOWAホーム
栄養ケアステーションはぐく〜む



▶ 歯科以外の事業を行うに至った背景

一番の理由は、パーパスとミッションです。当法人は、『「食べる」を通じて、笑顔を届ける』をパーパスとして掲げ、「**途切れない医療**」を大切にしています。外来診療では、患者様の「食べる」を大切に考え、あらゆる治療を行っています。しかし、患者様が介護施設に入ってしまうと、施設との連携が難しく、やむを得ず食事を制限しなければならないことがあります。また、外来で残した歯やインプラントも、訪問診療を担当する歯科医院が異なる場合には、過去の治療内容が十分に共有されず、結果的に抜歯せざるを得ないケースが多くありました。歯科医院が介護施設も運営すれば、外来で診た先生がそのまま継続して診療を担当でき、お口の健康を守ることができます。さらに、「食」と「栄養」に力を入れたサービスの提供可能になると考え、立ち上げました。もちろんそれだけではなく、私の家族の将来を考えたときに、信頼して任せられる施設が地域にあれば安心、という想いもありました。経営者としては、立ち上げに苦労があっても、**歯科だけに依存しない安定収益を確保できることが、企業の持続的な成長を支える柱**になると考えています。

▶ 立ち上げまでの流れと実際の取り組み

介護事業を行うと決めてから、歯科のコンサルティングだけでなく、介護施設のコンサルティングも船井総合研究所から受けています。介護施設の立地選定から黒字化、その後のサービス向上の取り組みなど、現在まで含め様々なサポートを受けています。

歯科とのシナジーを生み出す施設の特徴

- ① 施設内に歯科専用のユニットがあり、訪問診療の幅が広がる
- ② 共通理念を以て業務に臨んでいる
- ③ 歯科医師が患者様の食事、習慣、訓練、それに関わるスタッフなど、通常の訪問先では細かい指示が出しづらい部分にも手厚く関与していける
- ④ グループ内の認定栄養ケアステーションで働く、歯科経営経験のある管理栄養士が全ての献立を担当している
- ⑤ 全員の体重や食べているものが管理されているので、美味しい食事を提供できる



▶ 社会性・収益性・教育性はようになったか？

社会性 途切れない医療を提供することができる

ただ良い入れ歯を作るだけではなく、患者様が美味しく食べることができ、結果健康状態が改善し、心から笑顔で毎日を過ごせるようにしたいです。

教育性 多職種の活躍

介護施設から認定栄養ケアステーションへの献立決めの委託を行い、管理栄養士が資格を活かして活躍することができます。DAがヘルパーの資格を取って施設で働くなど、歯科だけではできないキャリアをつくることができます。

収益性 新たな事業で企業としての収益の安定

入居が安定すると49床だと年間2億程の売上、利益率も10%を超える。

さらに、訪問診療も入居者全員に行うことができ、たまったノウハウを他の訪問先でも活かせるため、訪問診療の売上も大幅に伸びるようになる。

セミナーではご紹介しきれない

船井総合研究所

がオススメをする

他事業のご紹介

省人化ピラティススタジオ

女性から大人気！新フィットネス業態

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	2,000万円
売上規模 (3年後)	2億5,000万円	営業利益 (3年後)	1億円
事業概要	女性のライフスタイルの一部となっているピラティス。その中でも、低投資2,000万円から始め、投資回収2年の“超”高収益モデルをご紹介！		

◎事業の魅力

- ・初期投資2,000万円・空きスペース30坪から始められる
- ・投資回収2年と“超短期”投資回収が可能
- ・1店舗年商5,000万円、営業利益率40%の高収益モデル
- ・インストラクター0名から始められる素人で成功するモデル
- ・3年後多店舗展開で、年商2億5,000万円と第2の収益の柱とすることも可能



◎参入のポイント

- ・ピラティスを知らなくともできるモデルであり、郊外の小商圏でも参入可能

AIフィットネス

30,000人商圏・30坪から始められる無人ジム

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	3,000万円
売上規模 (3年後)	2億円 ※6店舗出店	営業利益 (3年後)	6,000万円 営利率30% ※6店舗出店
事業概要	AIマシンを活用した、1日20分の時短・高効率フィットネスジム。サーキットマシンによる自動トレーニング提案により省人運営を実現し、若者が少ない地方の商圏でも集客が可能。		

◎事業の魅力

- ・省スペース、省人で出店が可能
- ・フィットネス事業初心者でも始められます

◎参入のポイント

- ・Afterコロナに最適化された業態のため、無人営業、継続集客、利益確保を実現できます
- ・出店が加速しているため、早めの参入で先行者利益を獲得できます。



コンパクトインドアゴルフ

初期投資2,000万円・利回り50%

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	2,000万円
売上規模 (3年後)	3億円 ※1年に1店舗出店	営業利益 (3年後)	1億2,000万円 営利率40%
事業概要	素人でも安心“無人”運営ができ、投資リスクも軽減できる利回り50%の高収益ビジネス。		

◎事業の魅力

- ・30坪の空きスペースと初期投資2,000万円があれば始められる
- ・1年後年商6,000万円、3年後3億円、5年後7億円と急成長できるビジネス
- ・利回り約50%の“超”高収益
- ・地方の小商圏でも出店可能、無人運営が可能
- ・集客も心配なし！船井総合研究所が大部分を代行



◎参入のポイント

- ・全業種が参入可能！1兆2000億を超えるゴルフ業界へ参入し、ベテラン社員のセカンドキャリア創りや次の収益の柱に！

古民家再生 分散型ホテル

国も推進 古民家を活用し地域を“再”活性化

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	3,000万円～
売上規模 (3年後)	1億8,000万円	営業利益 (3年後)	7,200万円
事業概要	・国が認めた地域活性化の手法としての【古民家再生】宿泊施設 ・補助金も活用できる国・行政が後押しするビジネス		

◎事業の魅力

- ・①物件取得が安い②地域活性化③営業利益率40%の「三方良し」ビジネスモデル
- ・地域連携により、料理人不要で省人・無人が可能！
- ・古民家などの歴史的資源を活用した観光まちづくりを国も後押し！

◎参入のポイント

- ・ドミナント出店による小規模×複数出店
- ・地域連携による観光まちづくり



教育付き民間学童保育

地域の子どもの放課後に理想の教育を提供する預かり施設

おすすめ業種	全業種 ※自社物件があるところに○	初年度投資額	500～1,500万円
売上規模 (3年後)	3,000～4,000万円	営業利益 (3年後)	300～800万円
事業概要	小学生を対象とした学童保育（預かり）×習い事のビジネスモデル。英語教育やプログラミング教育、探究学習など、最新の習い事や教育コンテンツを付加することで、地域内に理想の教育を取り入れます。		

◎事業の魅力

- ・子ども向けの教育業への新規参入にオススメ
- ・学校では習えない、これからの未来を生き抜く力を育てる教育を提供します
- ・企業ブランドのアップ&社員の福利厚生にも活用できます
- ・自社物件の場合、営業利益率20～30%が期待できます
- ・学童保育に限らず自立型や探究学習型など、次世代型の教育を提供する学習塾の開校も可能です

◎参入のポイント

- ・高単価モデルのため商圏選定が重要です
- ・導入する学童保育の教育コンセプトが重要です



セミナーを通して学べること



10:00
～
10:30

開会講座

10:30
～
11:15

講座
1

異業種混合型 「歯科医院×運動教室・飲食店」

- ✓ 食べてほしいものを提供したいという想いを叶える「食事業」について
- ✓ 正しい機能を獲得するための事業展開である「運動教室」の運営方法について



11:15
～
12:00

講座
2

患者層特化型 「歯科医院×助産院×保育園」

- ✓ 何を食べればよいかを教育する栄養サポート事業の目的も担う保育園運営について
- ✓ 小児歯科領域に付加する産婦人科/助産院、産後ケア、保育/小児知育/小児体育事業について



12:00
～
13:15

昼食 & 情報交換会

昼食は弊社にてご用意いたします

13:15
～
14:00

講座
3

患者層特化型 「歯科医院×介護事業」

- ✓ 高齢者歯科領域に付加する介護施設運営について



14:00
～
14:15

休憩

14:15
～
15:00

講座
4

事業ドメイン特化型 「歯科医院×医科」

- ✓ 全身疾患と歯科との連携強化のひとつである「医科参入」について
- ✓ 歯科医院経営に必要な業務を関連会社として独立させることで、他院にも提供できる研修/代行/委託事業について



15:00
～
16:00

まとめ講座

その他の学べること

- ✓ 歯科衛生士の成り手を増やす事業＝川上戦略の**高校アプローチ&奨学金事業**や、**歯科衛生士学校の開設**について
- ✓ オススメしている物販を核として、商流における上流の「メーカー / 卸」、下流における「**ECサイト**」事業について
- ✓ 美味しい食事と共に、豊かな生活を提供したいという想いを叶える「**衣 / 住事業**」について
- ✓ 審美歯科領域に付加する**成人フィットネス、エステ、内科(栄養療法)、美容外科等の運営**について