

4社
限定

現状を打破し踊り場を脱したい中小企業社長のための

新規ビジネス創造合宿

既存のヒト・モノ・カネを最大限に生かし

売上高1億円超えの新たな収益の柱を作り上げる

【こんなお悩みをお持ちではないですか？】

踊り場は分かれ道

- ☑売上が踊り場に入ってしまったこのままだと現状維持すら怪しい…今が分かれ道だと思う
 - ☑社員の給与も上げ人も雇いたいとそれだけの余裕がない…
 - ☑毎年毎年同じことの繰り返しで社員に夢を与えられていない…
- そのお悩み、「新たな収益の柱」を作ることで解消しましょう！！



【新たなビジネスを立ち上げるには3つの壁がある】

しかし、新たなビジネスを立ち上げようとすると、そこには3つの壁があります。

壁その① 本業がおろそかになる！？

情報が氾濫している現在、顧客の見る目は厳しさを増しており、小手先だけで新たな収益を生み出すことは非常に難しくなっています。とはいえ、新規事業を立ち上げた結果、本業がおろそかになっては本末転倒です。そのために、未知な分野にむやみやたらに投資するのではなく、既存の経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を最大限生かしながら本業にも貢献するビジネスを生み出す必要があります。具体的には、自社の強みを見極めたうえで、本業にも貢献し得る新たな市場を開拓したり、新たな商品を開発することが必要です。合宿では本業にも貢献する新規事業を生み出す着眼点を余すことなくお伝えします。

壁その② 組織に落とし込めない、また落とし込めても一歩が踏み出せない

良いアイデアが浮かんだとしてもそれをビジネスモデルに変えられなければ収益の柱とは成り得ません。社長にアイデアはあるのだけどビジネスモデルの形にするやり方がわからない、または、形にできそうになると社員の抵抗にあい上手く進んでいない…といったお悩みを良く聞きます。アイデアをビジネスモデルに仕立て上げ社内に落とし込んでいくには「セオリー」があります。合宿では、リスクを最小化しながらビジネスへと落とし込み、組織を動かしていくためのセオリーの全てをお伝えします

壁その③ 集中して考える時間が取れない

新たなビジネスが大切なのはわかっているのだけど、日々の業務に追われて考える時間が取れない…これも多いお悩みです。新たなアイデアを生み出すためには多忙な日常の喧騒から離れ集中してワークに取り組む必要があります。また、一般論ではなく自社の固有の課題を明らかにし解決していくことが求められます。忙しい経営者が強制的に考える時間を取るために「合宿」がおすすめです。場所を変えることで新しいアイデアが生まれ、また一人で考えるのではなく人に相談することでアイデアを膨らますこともできます。また、考えるだけでなく実践しアイデアの実現性を検証する必要がありますので、今般は熱海のエグゼクティブ研修施設での集中合宿に加え、フォローアップミーティング、さらには個別相談の時間を取り、新規事業の立ち上げを継続的にフォローできるようにしています。また、参加企業も4社限定としていますのでじっくり講師に相談し意見交換ができます。

研修会場 大前研一プロデュース
エグゼクティブ研修施設「ATAMIせかいえ」

「3つの壁」を乗り越える特別プログラムを準備⇒裏面へ

新規ビジネス創造合宿カリキュラム

～3ステップで新たな収益の柱を作り上げる～

ステップ① H27.10/7～9

(10月7日は13時集合、10月9日は12時解散)

短期集中合宿(2泊3日)

新たな収益の柱を作るための
ワーク形式合宿

於 エグゼティブ研修施設 せかいえ
(JR熱海駅からタクシーで5分)

【短期集中合宿で新たなビジネス案を考え尽くす】

- ◆講義とワークで新規事業のアイデア出しを行う
- ◆講義内容 新規ビジネスを生み出す着眼点とは？／既存の経営資源を新たなビジネスに生まれ変わらせる秘訣／アイデアをブラッシュアップさせる発想法／他社の経営資源を自社のキャッシュに変えるJV思考／アイデアを具体策に変える手順／リスクをミニマムする投資採算の考え方／事業スケジューリング／他

ステップ② H27.12/11

フォローアップミーティング
計画の進捗共有／お困りごと相談

於 東京都内会議室(別途ご案内)

【実践した結果を検証&次の一步を確認】

- ◆合宿で生まれたアイデアの検証
- ◆作成したスケジュールの進捗を確認
- ◆実践してみて生まれた疑問やお困りごとを講師やメンバーに相談し、障害を取り除く

ステップ③ 個別相談

自社固有の課題解消

※日程は別途調整 於 東京都内会議室

【自社の固有の課題を明らかにする】

- ◆講師とマンツーマンで自社の固有の課題を解消
- ◆実践内容の検証
- ◆代替案の検討
- ◆今後のスケジュールの作成

～弊社と合宿ワークをしているクライアントさんの声～

ヤブサキ産業(株) 藪崎社長
石原先生とは年1回のペースで中期ビジョンを考える合宿ワークをしています。以前は**足元の問題と将来の課題が混在**して整理がつかなくなっていました。合宿を企画してもらい石原先生との質疑を重ねることで、**将来の新しい戦略が明確**になりました。まとまった時間が取りづらい中、思い切って環境を変えることで集中して考えられて、**リフレッシュと戦略立案**と一挙両得となりました。

(株)信越工業中野社長
新たな事業を考える場として他士業の先生も交え石原先生と毎年合宿をしています。**非日常の空間**に行くことでリラックスしてアイデア出しができます。実際、普段は当たり前と思っていたことが、実はビジネスのヒントであることに気が付き、**今般新規事業**を立ち上げることに成功しました。合宿中は「**安心・安全の場**」が約束されているので本音でディスカッションできるのが合宿の大きな魅力だと考えています。

ジョイントラスト(株)白坂社長
忙しにかまけてじっくりと考える時間が取れず、どこに注力をしていけばよいか悩むビジネスの軸がぼやけていました。合宿に参加したことで**どこにキャッシュが眠っている、どこに時間とコストをかけていけばよいか**を見つけたことができました。参加するまでモヤモヤしていたのですが、やるべきことが明確になり**モヤモヤがなくなりました**。忙しからこそ無理矢理でも時間を取る合宿は効果的でした。

講師プロフィール 石原 尚幸

株式会社プレジデンツビジョン 代表取締役

V字回復コンサルタント / 中小企業診断士

「利益を生み出す体質を知り尽くした男」の異名をとる実力派コンサルタント。上智大学経済学部卒業。大手石油元売会社にてガソリンスタンドのコンサルティングに従事。最大2億6千万円の赤字見込み特約店をわずか6ヶ月で黒字化。2年後には1億円の経常利益をあげるまでに成長させる。この功績が高く評価され若干31歳で社長賞を受賞。その後、本社にて全国1500販売店、2兆円の収支責任者に抜擢され大型のM&Aも成功。「売上に偶然はあるが利益に偶然はない」という信念のもと抜本的な経営立て直しに定評がある。クライアントからは、「経営に魔法はないと分かった」、「自社では当たり前だと思っていたことが強みと分かり鳥肌が立った」など感謝の声が絶えない。現場に足を運ぶ経営参謀として日夜全国を飛び回っている。

□受講料:35万円/人(消費税別、(分割払い(3回)可、応相談)

同行者(右腕)の参加ご希望の場合は+25万円で参加可能です

受講料に含まれるもの:2泊3日の講義、資料、フォローアップミーティング、個別無料相談、各種ツール提供、合宿録音音声、メール相談無制限、エグゼティブ研修施設「せかいえ」の2泊3日の宿泊料(露天風呂付きの個室)、朝夕食込、(期間中の飲み物代、昼食代は各自負担)

※先着4社限定です。定員になり次第締め切りさせていただきますのでご了承ください

※完全返金保証 万が一合宿に満足できなかった場合は理由の如何に問わず(宿泊料実費を除く参加費を)返金致します

合宿参加ご希望の方は下記ご記入の上、**079-245-8678 蜜石**までFAX願います

※土業、コンサルタントの方のご参加はご遠慮ください/折り返し詳細の内容をご案内致します 応募〆切 8月31日

貴社名		役職	
ご氏名		TEL	
住所		メールアドレス	