

# 船井流 業績アップ勉強会 in 沖縄

## ガイダンス資料



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の紹介

「1988年コンサルティング業界初の株式上場を達成」

1970年に最高顧問 船井幸雄が創業した日本最大級のコンサルタント集団。

流通業界のコンサルティングからスタートし、現在ではサービス業、製造業、金融業、建設業、更には行政関連まで幅広く対応している。

社員数は約500名を数え、各コンサルタントが70を超える業種、テーマそれぞれに専門分野を持つ専門家集団である。

2005年12月、東証・大証1部に上場。

お付き合い先の企業は90,000社を超え、そのうち7,000社とコンサルティング契約を行ない、現在、質・量ともに日本最大級のコンサルタント会社である。

大阪・東京にオフィスを置く。

## 船井流 業績アップ勉強会 in 沖縄のコンセプト

当勉強会は、「業績アップ」を目的としています。

業績アップといっても、**売上という「規模」**を追求するだけのものではなく、「**利益**」という「**質**」も追求します。そのためには、商品力や集客力といったマーケティング、あるいはそれらを実践する人材の育成が必要です。

また、時流に適応した商売のやり方を取り込むことも必要です。

例えばインターネットを活用した販売促進であったり、成長期にある商品の取り扱い、あるいは内地の先進的ビジネスモデルを学び、自社のスタイルに合わせて実践することです。

私は月に1回、沖縄に訪問しております。その際に私の経験してきたことを、沖縄の有志の方々にお伝えし、お役に立ちたいという思いで、当勉強会を企画いたしました。ぜひ、ともに学び、成長しましょう。

株式会社船井総合研究所  
チーフコンサルタント 筆本 真功

## 担当コンサルタント プロフィール

株式会社船井総合研究所

チーフコンサルタント 筆本 真功(ふでもと まさかつ)

### < 経歴 >

94年大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。

以来、小売業、サービス業、教育業、住宅・不動産業、製造業など、20を超える業種業態、約200社の業績アップに携わる。

「結局、お客様が買うのは商品である」をモットーに「商品力の強化」から「販売促進力の強化」へとつなげるマーケティングを得意としている。

近年では、インターネットを活用した集客や通信販売に携わり、月商1000万円以上のネット通販ショップの育成において数々の成功をおさめる。

また、地域ブログポータル運営支援コンサルティングも行なっている。

### < 基本的な考え方 >

- ・一点集中
- ・会社の成長には人の成長が伴わなければならない

### < 主な実績 > (私のお付き合い先は中小企業が中心です)

- ・月商300万円のネットショップを半年で5倍の月商1,500万円へ
- ・ネット集客だけで年商1億円を達成した専門工事業
- ・数々の地域ブログポータルで収益化、地域活性化に成功
- ・年商6,000万円の製造小売業を3年で3倍の1億8,000万円へ
- ・年商3億円の小売業を2年で1.7倍の5億円へ
- ・一から立ち上げた住宅リフォーム業を5年で8億円達成へ
- ・小売店の新業態立ち上げで、3年で3億円達成 など多数



著書:『リピーターづくりの法則』  
(同文館出版)

# 「船井流 業績アップ勉強会 in 沖縄」って？

1. 船井総研が主催する狭域に特化した業績アップの会員組織
2. 業績アップに前向きな経営者・店長が対象
3. 業績を伸ばしたいと思われる方であれば誰でも入会可能

<特にこのような方にオススメします>

とにかく業績を伸ばしたいが、気持ちだけが空回りしている

インターネットによる集客をもっと強化したい

新しい業績アップ手法を学び、実践してみたい

インターネット通販で、島外・県外に商品売りしたい

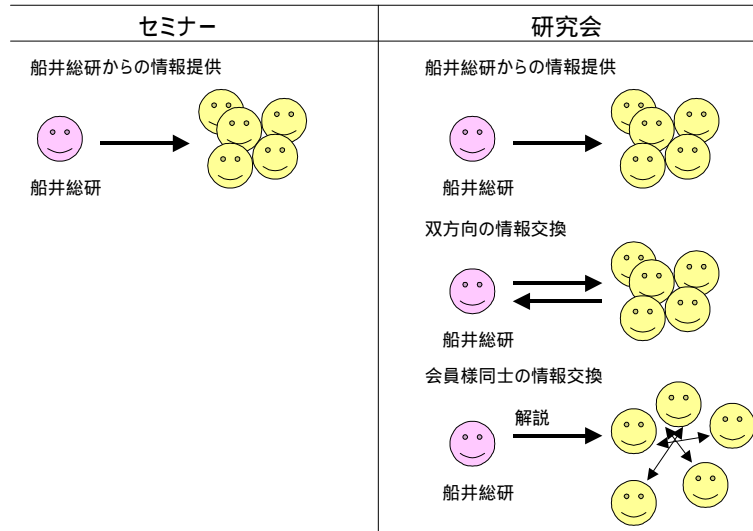
やるべきことをやってはいるが、業績が伸びず利益も残らない

新しい商品、サービスを開発したいが、どうして良いのかわからない

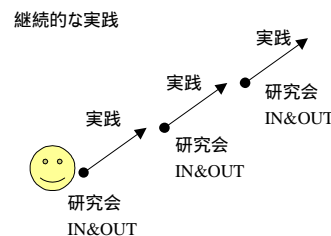
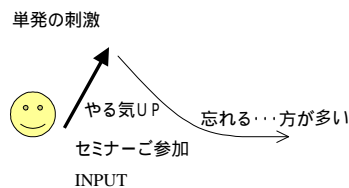


# 「勉強会」と「セミナー」の違いって？

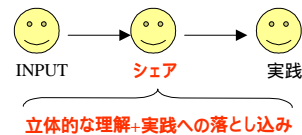
セミナーと研究会の違い



ポイントは  
1. 双方向  
2. 継続的



更に、今回から...シェア(共有)を取り入れたいと思います。



より業績アップに直結させる  
環境といえる

具体的にはこんな内容です。

構成は

最新事例発表 実践事例報告 まとめの3つ

時間	講座	内容
13:00 ~ 14:00	【第一講座】 最新！業績アップ事例発表	・内地での業績アップ成功事例を報告いたします (株)船井総合研究所 筆本
14:00 ~ 16:20 (休憩は適宜)	【第二講座】 実践事例報告	・実践事例報告に対する改善点の提案を行います 参加企業様、(株)船井総合研究所 筆本
16:20 ~ 17:00	【第三講座】 本日のまとめ	・当日の研究会のまとめを行います (株)船井総合研究所 筆本

具体的にはこんな内容です。

毎回資料のご提出もお願いします

株式会社 船井総合研究所  
実践事例報告シート

前回の研究会から現在まで、事業所活性化に向け取り組んだ事例（失敗事例も含む）をご報告下さい。以前から継続している取り組みでも結構です。

業社名： \_\_\_\_\_ 氏名： \_\_\_\_\_

テーマ	事例（結果も含む）
接客力アップに向けた取り組み （HP、DM、紹介、セミナー、後援会の開催など）	
商品カテゴリーに向けた取り組み （開業化、ツール化、パッケージ化など）	
集客改善に向けた取り組み （開業化、マニュアル化、パート化、外注化など）	
モチベーションアップに向けた取り組み （新人研修、研修、人材教育など）	
感想	

■事業プロセス管理

実施予定日	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	実施
リストアップ													
DM作成													
セミナー開催													
後援会開催													
マニュアル作成													
新人研修実施													

※事例に関するツール類（DM、HP、パンフレット…）がありましたら、当日お持ち帰りか、事前に船井総合研究所 益々まで郵送にてお送り下さい

【資料作成の狙い】

1. 自分の取り組みを客観的に振り返る
2. 自分の未来の行動力を高める
3. より深い情報共有に繋がる
4. 講師からの提案が具体的になる
5. 消費者でもある他の参加者からの意見が出やすくなる

しっかり記入できる人が  
成果を出しているという事実

## 「業績アップ勉強会 in 沖縄」に入るメリットって？

- ・一方的なセミナーではなく対話形式なので具体的である
- ・コンサルタントや参加者から直接アドバイスを受けられる
- ・地域内にさらなる人脈ができる
- ・常にモチベーションを維持できる
- ・内地の最先端事例を知ることができる などなど数知れず

**したがって、業績アップの可能性が断然高まります！**

「そんなうまい話ばかり言って・・・」と思われた方

その通りです！

そんなうまい話ばかりではありません。

勉強会のメリットを120%享受するには幾つかの条件があります。

その条件とは？

## メリットを120%享受する「条件とは？」

答え：船井流「成功の3条件」を実践すること

### (1) すなお

即時実行力      オープンマインド      積極的参画(声掛け、名刺交換、質問、メモ、情報発信)

### (2) 勉強好き

情報アンテナを張る      業界常識に囚われない      体感する

### (3) プラス発想

変化を恐れない      失敗を恐れない      全ては必要必然

## よくある質問

Q.どの位の規模の企業を対象としているのですか？

A.オープン間もないお店、設立間もない会社から中企業まで幅広くご参加可能です。

Q.事例発表をする程の取り組みをしていないのですが？

A.だからこそ、参加する価値があるのです。多くの会員さんはその様な状況を変えるべくこの研究会に参加しています。

## よくある質問

Q.どうしても参加できない日程があるのですが？

A.スケジュールを合わせて2時間程度のフォローを行います。

Q.特典にある「無料経営相談」はどの様に申し込めばよいですか？

A.直接、またはメール、電話、FAXでご連絡ください。対応にお時間を頂く場合もございますので予めご了承下さい。

## よくある質問

Q.途中退会は可能ですか？

A.ご入会后1年間は、退会は不可となります。

Q.継続手続きはどうすれば良いですか？

A.新たにご案内させていただきますので、改めてお申し込みください。

## 最後に

現状のままで充分だ、何も変えなくて良い、と自信に満ちている会社やお店は少ないものです。企業は何かしらの課題・問題点を必ず持っているものです。「営業方法を変えないといけない」「組織を変えないといけない」「社内の仕組みを変えないといけない」……、企業により様々です。しかし、本当に変えられる企業はむしろ少ないのかもしれませんが。

さて、「変わるリスク」と「変わらないリスク」、どちらのリスクが高いでしょうか？それは「変わらないリスク」の方がはるかに高いようです。

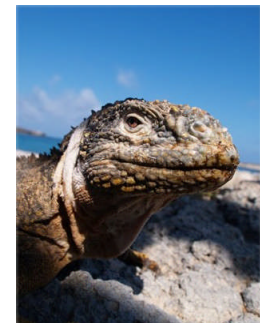
ヒトには3種類あります。周りが変わる前に自ら変化するヒト。周りが変わればそれに従い変わるヒト・仕方なく変わるヒト。周りが変わっても自らは頑なに変化することを拒むヒト。

これだけ時代そのものが変化していく中においては、周りが変わる前に積極的に自らを変化させていきたいものです。変化する勇気・決めきる勇気・捨て去る勇気が今求められているようです。

あのダーウィンも言っていました。

「生き残る種は強い種でも大きな種でもない、変化する種である……。」と。

「変化」こそ「普遍の原則」です。勇気を持って改革に取り掛かりましょう！



株式会社船井総合研究所 筆本 真功

< 場所 > ていーだスクエア(浦添市)、ほか那覇市および周辺会場

< 日時 > 2011年

3月4日(金)・6月4日(土)・9月6日(火)・12月7日(水)

13時~17時

< 費用 > 年間総額 21万円(税込)

時間外に個別経営相談を承ります(無料)

< 支払方法 > お申し込み後、ご請求書を送付いたしますので、銀行振り込みにてご入金をお願いします。  
お支払いは一括でお願いします。

< お問い合わせ >

株式会社船井総合研究所

高田(たかだ)・大力(大力)

〒541-0041

大阪府中央区北浜4-4-10

TEL 0120-948-990(平日9:30-18:00)

< メールアドレス >

株式会社船井総合研究所

チーフコンサルタント 筆本 真功

masakatsu\_fudemoto@funaisoken.co.jp

# 船井流 業績アップ勉強会 in 沖縄

【FAXお申込書】 FAX0120-964-222 高田・大力行き

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	
フリガナ		フリガナ	
所在地		連絡担当者	
フリガナ			
ご参加者名		(役職)	
mail	@	URL	
TEL	( ) -	FAX	( ) -