

“令和時代の経営術” 船井総研の“ビジネスモデル診断”を初公開！

このビジネスモデルが すごい！

2019年8月25日（日）発売

株式会社あさ出版（代表取締役：佐藤和夫、所在地：東京都豊島区）は、一般財団法人 船井財団（監修） 株式会社船井総合研究所（編著）、『このビジネスモデルがすごい！』を2019年8月25日（日）に刊行いたします。

『グレートカンパニーアワード』受賞企業に共通点を初めて解説

約50年にわたり大企業から中堅・中小企業まで年間8000社～9000社の企業に経営コンサルティング・サービスを提供してきた船井総合研究所。本書では、1年に1度（毎年8月開催）、船井財団が、約1万社の選考対象企業から、6社前後の会社を表章しているグレートカンパニーアワード受賞企業に共通点を初めて解説。歴代の受賞企業から8社をセレクトし、経営課題の解決の糸口となるよう、「優秀企業創りに必要な視点」と「中小企業のビジネスモデルの作り方」を重点に紹介します。

また、船井総合研究所が、コンサルティング業務を通じてたどり着いた“ビジネスモデル診断”を初めて一般公開いたします。

優秀企業の成功の3条件… “素直” “プラス発想” “勉強好き”
優秀企業の3つの使命 … “収益性の追求” “社会性の追求” “教育性の追求”

書籍名：このビジネスモデルがすごい！

刊行日 : 2019年8月25日（日） 価格 : 1,600円（税別）
監修者 : 一般財団法人 船井財団 編著者 : 株式会社船井総合研究所
ページ数 : 280ページ ISBN : 978-4866671628

監修者

一般財団法人 船井財団

故 船井幸雄が使命感を持って取り組んでいた「よい企業をたくさん創り、よりよい世の中にしよう」という遺志を後世に残すべく設立された一般財団法人。経営コンサルタントとして多くの企業経営者へ経営のアドバイスをする中で、企業の本来の目的は社会性、教育性、収益性の3つに行きつくという考えに至った船井幸雄の理念を継承し、規範となるよい企業を見つけだし、賞賛していくことを目的に グレートカンパニーアワードを開催している。

編著者

株式会社船井総合研究所

お客様の業績を向上させ、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする経営コンサルティング会社。中堅・中小企業を対象に、日本最大級の専門家を擁し、業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。



『このビジネスモデルがすごい！』 目次～優秀企業8社の事例～

【プロローグ】 年間の成長企業研究、グレートカンパニー研究からわかった優秀企業の条件

第1章

税務面から農業を支え続け 1次産業シェアナンバーワン

【オーレンスグループ(北海道)】

税理士の関与がほとんどなかった煩雑な農業分野に特化。税務申告×IT×農業経営サポートで日本の農業の未来を支える。



第2章

商取引の電子化で生産性を向上させ飲食業界の インフラから業界・国を超えた IT企業を目指す【インフォマート(東京都)】

企業間商取引を電子化するサービス提供、取引先も巻き込み飲食業界のインフラに成長。利用企業数30万社、流通金額8兆円超。



第3章

単品特化で深化された製造技術と価値観を変える プロモーションの相乗効果による高収益モデル

【白ハト食品工業(大阪府)】

単品(大学いも)を追究し高められた技術力と、「ダサイ」を「かっこいい」に変えるプロモーション力で事業を順調に拡大。



第4章

共有スペースへの集中投資により圧倒的利益率の 業態を生み出した温浴業界の イノベーター【温泉道場(埼玉県)】

共用部分への集中投資による短期回収と、若年層という新顧客ターゲットへのセンス良いアップローチの転換で成熟業態を蘇らせる。



第5章

「在庫車両が運ぶ」の発想とIT導入による効率化 で国内長距離輸送インフラを目指す

【富士運輸(奈良県)】

早期売却を前提とした最新の大型トラックを一括購入。原価を抑えつつその機動力を背景に輸送コストの低減を行い、IT管理による空車率激減に成功。



第6章

「すべてはお客様のため」を徹底し販売ルートや 新たなマーケットを続々と開拓してきたパイオニア

【工進(京都府)】

小型汎用農業機械等の主力商材は国内70%、海外30%シェア獲得。「顧客起点」をベースにユーザーの声を吸い上げ新たな市場を続々と生み出す。



第7章

整形外科外来・手術・リハビリそして介護・ 在宅診療まで ワンストップで地域貢献

【医療法人くすのき会新門整形外科・
新門リハビリテーションクリニック(鹿児島県)】

人口10万人の地方都市で開業以来増収継続。設備拡充と人材育成の継続で整形外科領域すべてをワンストップ対応し地域ナンバーワンに。



第8章

型にはまらない自由な発想で「末永い幸せな暮らし」を支えるトータルライフサポートカンパニー

【ジョンソンホームズ(北海道)】

型にはまらない、独自の手法で購入時の顧客の不安を払拭。建てたあとの暮らしを重視し事業を展開縮小する市場のなかでも成長継続。



本書のまとめ

これからの時代を生き抜く優秀ビジネスモデルの条件「グレート」と称される企業創りを目指す

書評・著者インタビュー等・専門家コメントのご検討をいただければ幸いです。情報掲載、画像提供の問い合わせ

株式会社あさ出版 古垣(フルガキ) TEL: 03-3983-3225 090-4424-6911 furugaki@asa21.com

東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階

または、株式会社船井総研コーポレートリレーションズ 平井(ヒライ) 03-6212-2231 pub@funaisoken.co.jp