

このお手紙は、
日本の国際物流業界の未来を創造し続けている、
海貨業・NVOCC事業の経営者様にお届けしています。

はじめまして。

船井総合研究所の堀と申します。

私は、経営コンサルティング会社、船井総合研究所において、国際物流に関わる海貨業・NVOCC事業者様を対象に、顧客の獲得方法や深耕方法など、マーケティング戦略の策定と実践を通じて各社様の業績アップをご支援しています。

本日は、どうしても早急にお伝えしたいことがあり、突然のお手紙では失礼かとは思いましたが、思い切ってご連絡いたしました。

どうしてもお伝えしたいことというのは、以下の2点です。

1. 海貨業・NVOCC事業者の経営者様限定の経営研究会、
「フナイ・フォワードーズ・ソサエティ」の立ち上げに関するお知らせ
2. 「フナイ・フォワードーズ・ソサエティ」の第一回定例会へのご招待について

本日お届けしている内容は、この2点についてのみのお知らせです。以降は、この情報があなた様に与えるメリットについて説明をしていますので、少しでもご興味がある場合は、この先をお読みいただきたいと思います。皆様にとって多くの有益な情報を掲載していると自負しています。

残念ながら、この時点でご興味の対象ではなくなってしまった場合は、このまま破棄してください。

さて、初めに、なぜ私がこの経営研究会を立ち上げるに至ったのかをお聞き頂きたいと思います。

皆様ご周知の通り、日本の主要港は国際ハブ機能を奪われ、その取扱貨物量はアジア、更には世界の一大拠点へと急成長したシンガポールや香港などに大きく溝をあけられています。それなのに、いま、日本の海貨・NVO業界は好況にあると言われていました。それは何故か？

その理由は3つあると思います。

1. NVO 事業が「成長期」に入っている

どんな業種にも導入期・成長期・成熟期・衰退期というライフサイクルがあります。NVO 事業は現在、「市場参入の増加」「価格競争の進展」という成長期にあります。

2. 特定地域の急成長に伴い、そのルート取扱量が増え続けている

特に中国との輸出入についてはいまだ成長を続けており、地域や商材を絞っている事業者はどんどん業績を伸ばしています。

3. 事業間を越えた市場参入が増え、自由競争が広まっている

国内陸運事業者の参入や、航空貨物取扱事業者の参入など、事業間を越えた参入が始まっています。このことは、参入各社による「外航海運関連事業が今後しばらくは好調が続くだろう」という経営判断の根拠の一つになっていると言えます。また、そのような市場参入が、自由競争の広まりを促進する結果、市場が活気付いています。

このほかにも理由は多くあると思いますが、私は、この3つは特に大きな要素だと考えています。

さて、好況においては、自社の売上・利益・規模を伸ばす絶好のタイミングであるということはいまでもありません。実際にいま、多くの事業者がグイグイ実績を伸ばしています。

しかし、好況が示すのはそれだけではありません。好不況は波の如し。好況下においては、業績を伸ばすための刈り取りをしつつも、先を見据え、好況から不況に転換した後も生き残るための力を蓄えることが必要です。

ましてや、事業間を越えた競争が激しくなるのが目に見えています。「自社が勝ち残るためには、いまのうちに競争力を強化しておかなければならない」という経営判断に至るのは、ごく必然と言えるでしょう。

私は、船井総研において、競合会社同士が価格競争を続け、どんどん売価と粗利を低下させることで自らのクビを締めあつた結果、業界全体が不調になり企業淘汰されていった、という事例を、多くの業界で見してきました。そして、皆様もご周知の通り、この現象どんな業界でも起こり得ます。成長期になると過度な競争が始まるのは、それは一方では仕方のないことです。

私は、この業界には、この残酷な結果になった他の業界とは違う道を歩んで欲しいと考えています。過度な競争を避けるために、各社とも独自の強みを活かした競争力を有する事業者として、これからも日本の国際物流業界を成長させ続けて欲しいと願っています。

私が、経営研究会を立ち上げ理由は、まさにそれであり、私は、そのための支援をする者です。真剣に、この業界の発展を願う皆様にお会いし、共に盛り上げていきたい。そう願っています。

少々熱くなり過ぎてしまいました・・・。

今回はじめて立ち上げるこの経営研究会が、一体どういうもので、皆様にとってどういうメリットがあるのかを、以下にご説明したいと思います。

海貨・NVOの経営者様向け経営研究会

「フナイ・フォワードーズ・ソサエティ(通称:FFS)」

FFSの目的とは？

1. 業界の地位向上

当業界共通の問題の解決策について共同で研究を進め、力相応にアプローチしながら、徐々に業界に対する影響力を増していきます。そして、ひいては業界全体の地位向上に寄与することを目的とします。

2. 新しいビジネスモデルの確立

参加各企業が事業アイデア及び実践事例を披露し合う中で、新しいビジネスモデルが誕生することを狙います。そのために積極的に意見交換、情報交換を行い、可能であれば個別案件にて連携を図ります。

3. 個別企業の活性化

参加各企業が互いに切磋琢磨することで、繁盛体質となり、それぞれのエリア、サービスメニュー、荷主業種・業態において力相応に一番化することを目的とします。

FFSの特徴とは？

1. 双方向型の研究会

講師と参加者、または参加者同士が活発に質疑応答、意見交換を行うことにより、新しい経営ノウハウ、事例等についての理解をより深めることができます。

2. 情報交換がメイン

本会の参加者には、毎回必ず最近の活動内容を資料を伴って報告していただきます。それぞれの取り組み事例から互いに学び合おうという趣旨にご賛同いただけた方だけの、内容の濃い会を目指しています。船井流でいう「与える者が受け取る者」の理念の実践です。

3. 向上心の強いトップの集会

上項1、2のとおり、参加者に相当の主体性を求める“研究会”という形態により、向上心が強くアグレッシブな経営者様及び経営幹部様の集会となるため、一生の財産となる人脈が形成されます。船井流でいう「師と友づくり」の実践です。

研究会への入会資格要件は？

1. 勉強好き、素直、プラス発想であること

船井流成功の3条件“勉強好き”、“素直”、“プラス発想”のすべてに当てはまる経営者がお互いに切磋琢磨し合うことを趣旨としています。頑固なこだわりがなく、フットワークの軽い経営者・経

営幹部のご参加をお待ちしております。

2. 与え好きであること

本会は“教え好き”、“与え好き”の方同士の積極的な情報交換の場として活用いただきます。クロージドな研究会の中での超オープンな関係づくりに勤めましょう！

3. 社会性・教育性・収益性を追求すること

本会は健全な経営理念に基づいて“社会性”、“教育性”、“収益性”のすべてを追求していく、志の高い経営者の集まりです。また、同時に他人から謙虚に学ぼうという姿勢も持ち合わせていることが条件となります。

4. 非競合であること

「真にオープンである」という本会の運営理念を全うするため、船井総研社員または既存会員企業様の紹介があり、既存会員企業様から敬遠されない(=真っ向から競合しない)企業様のみのご入会を承ります。

定例会の年間スケジュールは？

日程	場所	開催形態
2007年11月23日(金)	船井総研東京オフィス	通常例会
2008年 2月14日(木)	船井総研東京オフィス	通常例会
2008年 4月17日(木)	船井総研東京オフィス	通常例会
2008年 6月19日(木)	船井総研東京オフィス	通常例会
2008年 8月中旬(未決定)	横浜	船井総研主催「 経営戦略セミナー 」 物流企業分科会として開催
2008年10月17日(金)	船井総研東京オフィス	通常例会

上記すべての定例会にご参加いただくことができます。

ご出席が難しい場合は代理の方に来ていただくことになります。

定例会当日のスケジュールは？

項目	テーマ	講師/担当	内容
セッション1 13:00～13:30 (40分)	船井総研について FFSについて	船井総合研究所 コンサルタント	船井総研ロジスティクスグループのチームリーダークラスのコンサルタントより、最近のコンサルティング事例からルール化した成功のコツをお伝えいたします。
セッション2 13:40～14:40 (60分)	業界最新動向 各社の活動事例 など	ゲスト講師 または 船井総合研究所 コンサルタント	外部からのゲスト講師や船井総研で他業界・テーマを専門にしているコンサルタントを招き、参加企業様の経営に役立つお話をさせていただきます。
セッション3 14:50～16:20 (90分)	情報交換会	参加各企業様	各会員企業様より、前回開催日から当日にかけて新たに取り組んだ内容とその成果を発表いただきます。(各社とも事前にレジュメをご用意いただきます)
セッション4 16:30～17:00 (30分)	本日のまとめ	船井総合研究所 コンサルタント	船井総研物流企業支援チームのコンサルタントが、コンサルティングの現場事例や調査事例を元にルール化した物流企業経営に役立つノウハウをお伝えします。(例:当たった販促策、営業戦術、マネジメント手法など)

各回ともにその時々にあったテーマで内容が変わります。

FFSの費用は？

31,500 円 / 月 (税込) 年会費 378,000 円 (税込)

お支払いは口座振替となります。

やむを得ず途中退会される場合は、入会后一年経過した後となります。予めご了承ください。

ご入会の特典

FFSにご入会いただくと、船井総研のベース会員組織「FUNAI メンバース Plus+」のサービスすべてをご提供いたします。

会員組織名	サービスメニュー	内容
FUNAI メンバース Plus+	エリアネットワーク クラブへのご参加	全国7ヶ所で開催の異業種交流勉強会「エリアネットワーククラブ」の定例会に年1回ご招待いたします。
	FAX経営情報	FAXにて、船井総研経営情報を毎週お届けいたします。
	BOOKLET	シーズンに1回、冊子もしくはCDをお届けいたします。
	POCKET MANUAL	POCKET MANUALを、年1冊お届けいたします。
	会員専用 WEBサイト	ウェブサイト上に会員様専用のマイページをご用意いたします。困ったときのメール相談もご活用いただけます。
	セミナー参加及び 収録商品の割引購入	割引価格設定のあるセミナーへのご参加、及び全てのセミナー収録商品(DVD・CD・テープ)を、20%OFFでご購入いただけます。

お試し参加制度について

さて、今回は、「いますぐご入会を！」というものではありません。この経営研究会がいったいどういう会なのか、しっかりとご理解いただかないままのご入会はお勧めしていません。

ですから、まずは無料で、お試し参加をしてみてください。そのうえで、「これは価値がある」とご判断いただいた場合のみご入会ください。つまり、皆様にとっては、ノーリスクですね。

「ノーリスクで、一回分の本来有料の定例会にご参加いただける」とお考えいただいても結構です。

しかも、今回が第一回目です。

皆様にはぜひ「立ち上げメンバー」になっていただきたいと思っております。

それでは、

11月23日にお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
ロジスティクスグループ

堀 敦博

次項は、無料お試し参加のご案内です。

今すぐのお申し込みをオススメします。

フナイ・フォワードーズ・ソサエティ 第一回定例会

無料お試し参加のご案内

開催概要

日時	2007年11月23日(金) 13:00 ~ 17:00		
場所	株式会社船井総合研究所 東京セミナールーム 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階【JR東京駅丸の内北口すぐ】		
実施 スケジュール	【セッション1】 13:00 ~ 13:30	船井総研について フナイ・フォワードーズ・ソサエティについて 船井流経営法の考え方を踏まえた船井総研のご紹介、および、当経営研究会のあり方についてのご案内をします。	船井総合研究所 ロジスティクスグループ 堀 敦博
	【セッション2】 13:30 ~ 14:20	業界最新動向から読みとる、今とるべき戦略 最新の業界動向の解説、および今後の方向性についてお話しいただきます。	ゲスト講師 または 船井総合研究所講師
	【セッション3】 14:30 ~ 16:00	情報交換会 参加各社様にご参加いただき、現在の取り組み内容や成功事例などについて意見交換、情報共有を行います。	参加企業様
	【セッション4】 16:10 ~ 16:50	本日のルール化 ホームページで仕事を獲得する方法について、事例を題材にしながらご紹介します。 本日のまとめ 本日の復習とまとめを行います。	船井総合研究所 ロジスティクスグループ 堀 敦博
費用	お試し参加につき 無料		
定員	先着 7社 限定		

【問合せ】株式会社船井総合研究所 担当:ヤマナカ、ホリ

〒531-0072 大阪市北区豊崎四丁目12-10

TEL:06-6377-4051 (平日9:30~18:00受付)

FAX:06-6377-4350 (24時間受付)

次項は、無料お試し参加のお申込書です。

お申込みはコチラ

問合せNo. 100499

FAX: 06 - 6377 - 4350

ロジスティクスグループ 堀 宛

予約お申込みはカンタン。別紙の申込書にご記入のうえ、FAXいただくだけで予約が完了します。

フナイ・フォワードーズ・ソサエティ 第一回定例会

無料お試し参加 お申込書

ご記入欄

チェックボックスにチェックをお願いします。

11月23日(土) 13:00 ~

フナイ・フォワードーズ・ソサエティ

第一回定例会への**無料**お試し参加を**希望する**

フリカナ
会社名

お役職

フリカナ
お名前

様

ご住所

ご連絡先

TEL - - FAX - -

お申込受付後、確認のご連絡を行っております。お申し込み後、万一連絡がない場合はご一報いただけますと幸いです。

申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。
(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
ご提供いただいた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないときは、 _____ を入れて当社宛てにご連絡ください。 希望しない