

第9回 未来ウェブ経営セミナー

～ 儲かる会社にしようじゃないか！ ～

— 成長の原点 売上1.2倍戦略 —

2021年2月25日

未来事業株式会社



売上を増やすための3つの柱

マーケティング理論

常務取締役 松本 長久



1. マーケティング

経営者が陥りやすい罠について

売れない経営者は**考え続ける**

・売れない経営者は、なおも

- ① ああだ、こうだ、と考えるもっと情報を集めたいと思う
- ② 失敗したらどうしようと悩む
- ③ もっと、良い方法はないかと考え込む

(この段階ではそれ以上はないのだが)



・そして**実行しない**

- ① また、売れない悩みが続く
- ② さらに、どうしたらもっと売れるかを**また考える**(繰り返し)



・へボでも「**売するためのシナリオ**」を作りとにかく**“実行する”**

・実行したらその**結果に注目**し、反応が薄ければ

すぐ次の手を打つ



これで、**売上が増える軌道に乗る**ことができる

これなら売上が増える“シナリオ” 「自分は居酒屋のオーナー」(例)

課題 「今の月商5Mを1.2倍の6Mにしたい」

「顧客の主体はビジネスマンを中心とした30～50歳代の男性が主で
いつも見たような顔ばかり」 ⇒ このままでは売上げは伸びないだろう

どうするか **「売れるためのストーリー」づくり**

「女性客を月300人 × @3,000 ≒ 100M 増やせばよい」 **狙い**

どうやったら女性客が来てくれるようになるか **対策**

1. 商品: 女性の好む食事メニューとドリンクの開発
2. 価格: 女性は1割引き
3. 環境: 女性コーナー設置 女性の好む店頭装飾と店内飾りつけ
4. プロモーション: 付近の法人に女性を対象にした案内チラシ配布
同伴者への記念粗品進呈

「売らない営業」から「売る営業」へ

売らない営業
待ちの営業
御用聞き営業
頭の中だけの営業



売る営業
ストーリーのある営業
商品を絞る
顧客を絞る
仕掛けを作る

全商品を全顧客に売ろうとする
顧客への働きかけがない＝相手待ち
実行が伴わない

売る商品と売る顧客を絞り込み
パワーを集中する

その販売先が
「買わずにいられない」
「買ったら得する」
ポイントを明確にする

2. 提案営業の重要性

ランチエスター戦略

提案営業

「何か発注はありませんか？」

御用聞き営業

「この商品を購入されることをご提案します」
「このサービスはいかがでしょう、
オタクにピッタリです」

紹介営業

「貴社または貴方のニーズはこうですね」⇒
「だから、こう解決したらいかがでしょう」⇒
「当社ではそのためにこれができます」

提案営業

提案営業の実行

企業の経営戦略・競合先との関係・社内事情

担当者からのヒアリング

キーマンとの信頼関係の構築など 積み上げ



提案事内容の設定



顧客別攻略計画



計画的営業アプローチ

弱者であることを認識する

強者の条件

- ①マーケティングシェア 第1位であること
- ②占有率 26%以上あること
- ③2位とのシェアの差が $\sqrt{3}$ 以上あること

弱者の基本戦略

選択と集中

- * (1) 局地戦に絞る…戦地を狭く絞って戦うことで効率を上げる
- (2) 一騎打ちをする…敵に数での戦いをさせない
- * (3) 接近戦で臨む…顧客との距離をつめた戦いをする
- * (4) 一点集中する…重点を置くものに力を集中する
- (5) 陽動作戦を使う…敵にこれらの情報を分からせずに攪乱させる

* 印は特に中小企業では不可欠な戦略

3. PDCAサイクルベースとした 営業活動の基本

I. はじめに

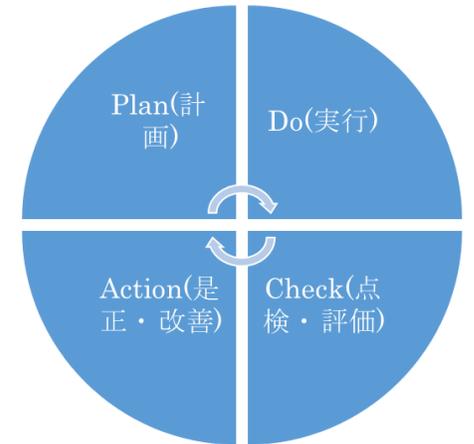
1. PDCAサイクルについて

PDCAサイクル(Plan-Do-Check-Action cycle)は事業活動における管理業務を円滑に進める手法としてウォルター・シューハート、エドワーズ・デミングらが提唱した手法。

PDCAサイクルという名称は、サイクルを構成する以下の4段階の頭文字をつなげたもの。

- 1) Plan(計画) : 従来の実績と将来の見通しにより計画を作成する
- 2) Do(実行) : 計画に基づいて、業務を実行する
- 3) Check(点検・評価) : 業務の実施状況が計画に沿っているか確認する。計画対実績の差異分析を行う
- 4) Action(是正・改善) : 実績・実行が計画と剥離している部分を調べて、是正、改善する

この4段階を順次行って1周したら、最後のActionを次のPDCAサイクルにつなげ、螺旋を描くように1周ごとにサイクルを向上させている。



2. PDCAサイクルと具体的な営業の業務内容

PDCAサイクル	具体的な業務の内容	中心となる組織名
Plan(計画)	1 情報を収集し、マーケティングを行う	営業企画
	2 営業戦略の作成	営業推進
	3 営業計画の作成	販売推進
	・新規事業計画の作成 ・年度計画・月次計画の作成	営業戦略 販売促進
	4 営業組織編制	
Do(実行)	1 店舗営業	営業
	2 セールス(営業マン)	営業開発 新規需要開発 チャネル営業
Check(点検・評価)	1 テリトリー管理	営業統括
	2 顧客管理	営業管理
	3 営業マン管理	
	4 営業計数管理	
Action(是正・改善)	1 従業員の異動に伴う営業体制の見直し	営業企画
	2 外部環境の変化に伴う営業戦術の見直し	営業推進
	3 スクラップアンドビルド	販売推進 営業戦略 販売促進

未来事業のお手伝い



一年で儲かる会社にしようじゃないか！



～コロナなんてクソくらえ～

1. 未来事業って何をする会社？

中小企業を一年で儲かる会社に生まれ変わらせる会社

- ・ 中小企業の2/3には赤字決算（国税庁資料）
- ・ コロナで資金が回らない
- ・ 多額の借金を返済できない

⇒窮境状態脱出し**健全経営**に導く会社

社長と会社の将来を語り、**社長の夢を実現**させる会社

- ・ もっと会社を成長させたい
- ・ 新しいビジネスモデルに挑戦したい
- ・ ハッピーリタイアできるような企業価値を上げたい

⇒将来に向けて**成長経営**に変身させる会社

2. 未来事業の経営支援内容とコミット

1) 収益力の改善支援コミット

- ・ 一年で赤字を黒字に
- ・ 売上を1.2倍に増加

2) 成長力の促進支援

- ・ 儲かるビジネスモデルに変革

3) 金融対策・資金繰り支援・資本対策

- ・ 金融機関からの支援体制構築
- ・ 借入に頼らない資本投入の実施

4) 事業再編・事業承継支援

- ・ M&A、事業提携による業容拡大
- ・ ハッピーリタイアできる事業承継

5) 人財育成支援

- ・ 経営幹部、後継者の育成
- ・ 人財導入戦略策定と人財紹介

3. どこが未来流なの？

中小企業に役立つコンサルタント会社の見分け方
(病院に例えると)

①総合病院・大学附属病院

〇〇総研、××コンサルティングファーム・・・
大企業が対象（中小企業のコンサルティングはできない）
フィーが数千万円以上

②クリニック

△△会計事務所 □□経営コンサルタント事務所・・・
経営分析のみでほぼ終わる。具体的な改革指導はできない
企業経営の経験がないため十分な指導は難しい

③**専門病院**（癌専門 透析専門・・・）

未来事業が典型的な中小企業再生・成長指導のための専門病院
中小企業の実経営が豊富で具体的実践的に指導・支援で成果がでる



4. これまでどんな実績があるの？

40年以上の経験

中小企業再生・成長指導の草分け的存在

これまでに1,100社を超える指導実績

ハンズオンの指導としては、わが国最多の再生実績
1年・2年で再生した企業：約750社

多くの独特な再生手法の開発

- ・ 未来収益予測法
- ・ 経営力評価法
- ・ 経営改革推進スパイラルエンジン 他多数

* いずれも著作権所有

先ずは気軽にZoomで経営相談しましょう！

<http://www.mirai-j.co.jp/keieisoudan.htm>

または、ヤフーで **未来事業経営相談**

- 自社の**経営診断**をしてほしい
わが社の**経営力と課題**がわかります
- 赤字なのでもっと**収益力**をつけたい
- **売上**をもっと**増や**したい
- 成長する**ビジネスモデル**に変革したい
- **事業承継**したい・成長につながる**M&A**をしたい
- **資金調達**をしたい



儲かる会社にしようじゃないか！

～超老舗企業を生まれ変わらせた若手社長たちと語る～

「コロナ危機を乗り越えて売上1.2倍が実現できた！」

代表取締役 吉岡 憲章
経営学博士(Ph.D.) MBA

<登壇者>

吉岡 憲章

未来事業株式会社 代表取締役 経営プロデューサー 経営学博士 (Ph. D.) MBA
早稲田大学第一理工学部卒業 多摩大学院博士後期課程修了。日本経営学会員、
日本ドラッカー学会員。日本ビクター勤務を経て、経営コンサルタント会社を創業。
さらに**経営を実体するために電子機器製造・販売業ほか13社を創業・経営を併行。**



下請けからメーカーまで、工場から居酒屋まで、さらには起業から上場、倒産から再建と**経営のあらゆる局面において陣頭に立ち指揮を取り続けてきた経験を持つオンリーワンの**経営コンサルタント。

自らの経験に裏付けされた**独特の改革手法**により、**1,100社余の中小企業**の経営改革・成長を実践的指導・支援を行い、数多くの企業を**“1年間で赤字脱却・健全経営”**へと導びき「常識破りの経営コンサルタント」と称されている。

著書に『定年博士』（きずな出版）、『会社が赤字とわかったとき読む本』（PHP）、『社長の器』（PHP）、『一年で儲かる会社にしようじゃないか』（日本実業出版社）、『潰れない会社にするための12講座』（中公ラクレ）、『勝ち抜くための経費削減』（朝日新聞社）、『小さな会社が成功する法』（廣済堂出版）、他多数。さらに、経済専門誌にも多くの執筆や、経営者、金融マン、税理士、コンサルタントなど専門家を対象に講演・セミナーを行っている。

「コロナ危機を乗り越えて 売上1.2倍が実現できた！」体験対談

1. 概要と進め方

- ・ 超老舗の食品製造・販売会社 で
熊本： 北川天明堂（和菓子製造販売業） 八代目
飛騨高山：老田屋 （麺類製造販売業） 九代目
- ・ 1年余前に社長を継いだ若き経営者 が
- ・ コロナの影響を大きく受ける厳しい経営環境の中を
売上を1.2倍増やした
- ・ 危機を乗り越えるために、何に目をつけどのような取り組みをしたか



御菓子処 天明堂
楽在菓中～楽しみはお菓子の中に～



〒861-4115 熊本県熊本市南区川尻1丁目3-39-2

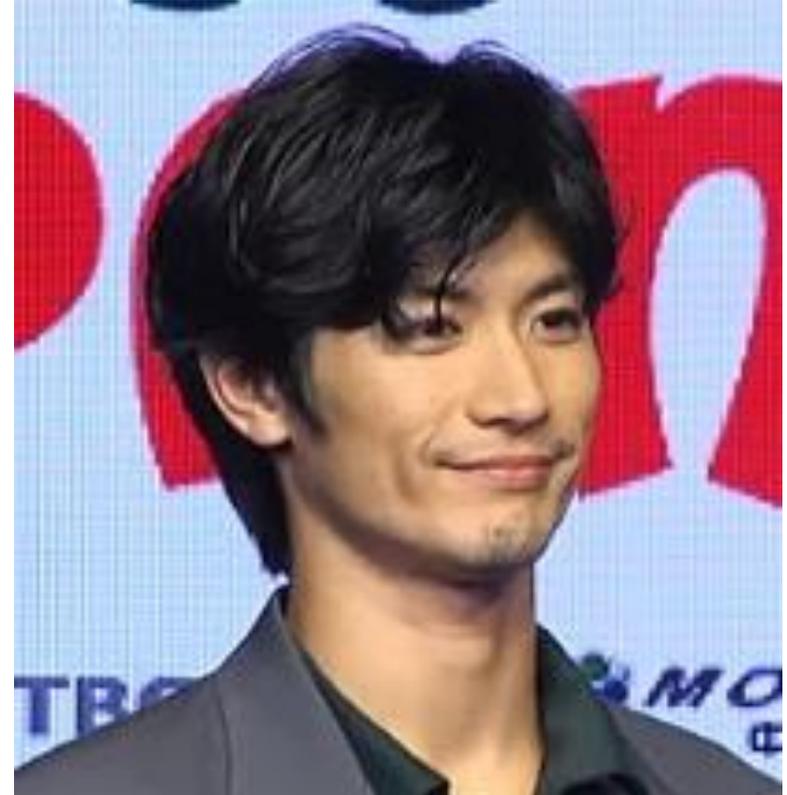
TEL096-357-9225 FAX096-358-4543

<https://www.kitagawa-tenmeido.com/company>





北川広美社長 スペイン語ペラペラ



天明堂を愛してくれた故三浦春馬さん

Net販売に挑戦

地元の食材で

熊本から日本へ 日本から世界へ

1年前 Net売上ゼロ ⇒ 発送業務にてんてこ舞い

嬉しい悲鳴！！



老田屋



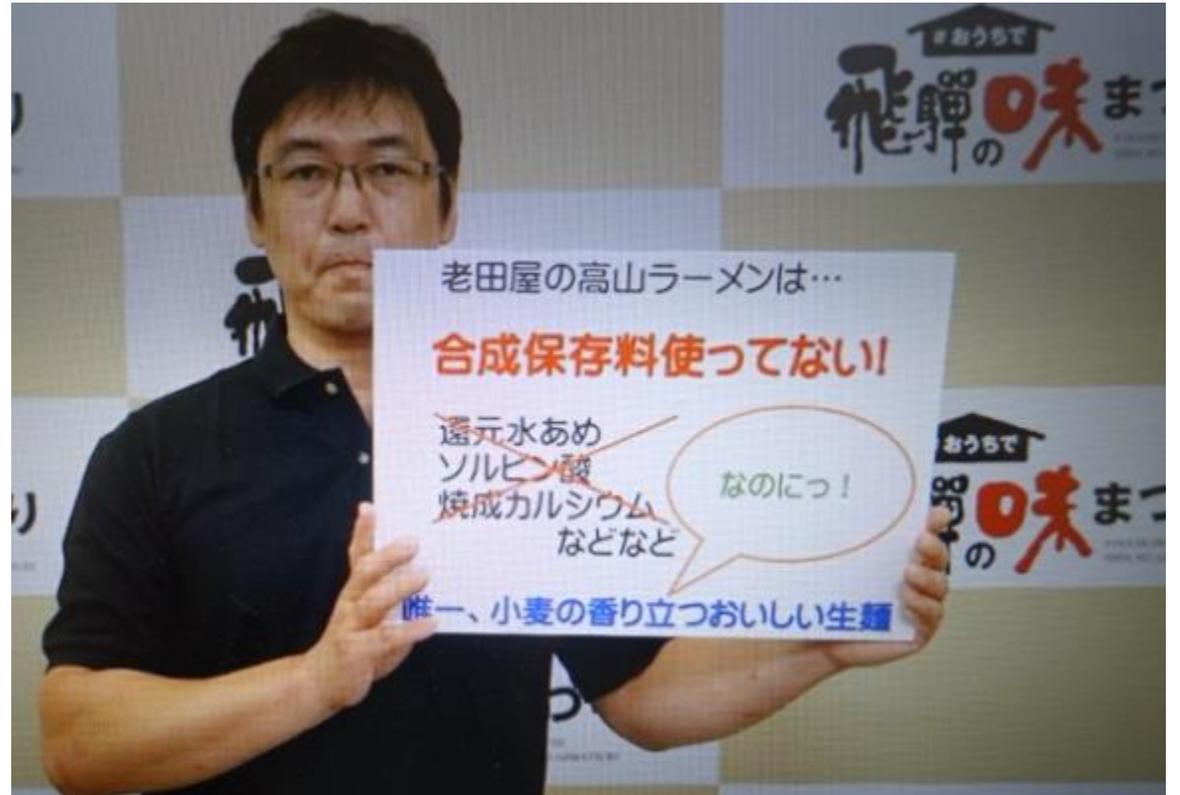
岐阜県飛騨市神岡町釜崎376番地1

0578-82-0043

<http://www.oidaya.com/>



老田英司 社長 (剣道六段：怖いものなし)



- ・ 飛驒の名水と地酒をふんだんに練り込んだ【細打ちぢれ麺】
- ・ 60日間常温保存可能
- ・ 合成保存料を一切不使用



【ふるさと納税】ラーメン堪能セット
醤油・有名店コラボ・味噌 老田屋 3種

5,000円 送料無料

飛驒地酒生中華



地酒生中華そば まとめ買い10p
20人前 送料無料 お買い得 首

受注生産

2,300円

送料無料



【ふるさと納税】飛驒老田屋 飛驒プレミアムラーメンBOX入セット サン

20,000円 送料無料

2. 対談



コーディネーター
未来事業

代表 吉岡 憲章

パネラー

北川天明堂 代表 北川 広美 さん

老田屋 代表 老田 英司 さん

3. まとめ

デミングサークル (PDCAサイクル)



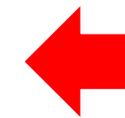
よくある問題点

PLAN	思い付きで始まる
DO	口ばかりで実行しない
CHECK	やりっぱなし
ACTION	問題あっても手を打たない



SWOT分析

内部要因	Strength (強み)	Weakness (弱み)
外部要因	Opportunity (機会)	Threat (脅威)



先ずは
内部要因対策

ゲストの商品紹介



ぜひ検索いただいて、召し上がってみてください。
商品のQRコードを掲載しておりますので、気になった商品が
ございましたらアクセスしてみてください。

天明堂 で検索 または <https://www.kitagawa-tenmeido.com/>



代表銘菓 天明饅頭



酒カステラ



SAKURA酒カステラ



SAKURA酒カステラはクーポンがありますので、この機会にぜひご注文下さい。

御菓子処 天明堂

楽在菓中～楽しみはお菓子の中に～

創業明治三十四年 元祖高山らーめん

老田屋

老田屋ラーメンで検索

または

<http://www.oidaya.com/>



老田社長 おすすめ

麵屋しらかわ



第10回

未来ウェブ経営セミナー

儲かる会社にしようじゃないか！

営業モデルを変えることで
売上を伸ばすことができる！



吉岡 憲章

未来事業株式会社
代表取締役
経営学博士 (Ph.D.) MBA

SPEAKER



松本 長久

未来事業株式会社
常務取締役

第1部

中小企業こそWEBマーケティングの導入が急務

第2部

高打率を上げるための実践的営業モデル
“フォーカスセールス”の導入

📅 2021.3.11[木]

🕒 16:00-17:00

📍 オンライン開催

参加費
無料

ご清聴ありがとうございました

次回の未来ウェブ経営セミナーは下記URLよりアクセスのうえお申込ください。

http://www.mirai-j.co.jp/web_seminar.htm