

【タイトル】

業界平均 2 倍の売上をたたき出す『競わない経営』を実践するための 5 つの鉄則

【想定する対象者】

- ・大手チェーン店の進出により急激に売上を落とした店舗の経営者・店長
- ・値下げを繰り返し、収益を大きく落としてしまった店舗の経営者・店長
- ・セミナーや本で店舗経営の手法を学んでいるにもかかわらず業績が上がらないと嘆いている店舗経営者・店長
- ・大手・老舗・大型店との競争に負けても、辞めるに辞められない店舗の経営者・店長

【コンセプト／メッセージ】

私がかつてセブンイレブンを経営していたころ、FC本部の経営指導員が常に口にしていた言葉が「近隣の競合店舗を駆逐して、お客を奪い取ってください」ということでした。

また、私が以前勤めていたアパレル専門店・全国チェーンの社長の口癖も「常在戦場」「競争に勝たねば明日はない」でした。

初めのうちは私自身も、こういう言葉を口にして商売を行っていたのですが、時が経つにつれ、このような考えを持って商売をしていくことに疑問を抱くようになっていきました。

偶然にも、私が在籍していた時代に関しては、どちらの企業も業績は良かったのですが、私が離れてから数年経った現在、コンビニエンスストアは業界全体の業績が悪化。また、アパレルチェーンの企業規模は当時の 4 分の 1 程度にまで縮小されるという状況に陥っています。

それに対して、「他社との競争」「お客を奪う」などというような物騒な言葉とは無縁のビジネスを展開し、何年にも渡り好業績を保持し続けている店舗が私の顧問先には数多く存在しています。

その中に、ご夫婦で経営されている小さな美容院があります。徒歩 1 分の場所に 100 坪

の美容院があるにもかかわらず、スタッフ1人当たりの売上高が業界平均の2倍。週末は3ヵ月先まで予約でほぼ満杯という状況を作り出しています。

また、店主1人と学生アルバイトだけで運営している座席数11の小さな焼鳥店では、近隣は老舗の有名焼鳥店を含め、同業者に囲まれた激戦区であるにもかかわらず3年連続して2ケタ増の売上を継続されています。

2店舗とも、元々は近隣の店舗と競って勝つという考えのもとで真っ向から勝負を挑み、大変苦戦をしていた店舗です。そして、お店がにっちもさっちも行かなくなり、もう、あと何ヶ月かで退店を選択しなければならないという状況になったときに、「競争しない」「奪わない」「比べない」ことを基本とした『競わない経営』を導入したのです。その後、大きく業績が好転し、数年にわたり、好業績を維持し続けています。

一般的な考えをお持ちの経営者や店長が、この考え方を導入するには抵抗があるかもしれませんが、でも、私がコンサルタントとして関わりを持たせていただいているお店では、前年実績2ケタ増、業界平均2倍以上などという業績を作り出すことが可能となっており、その90%以上の店舗が黒字経営となっているのです。

この講座では、『競わない経営』を行うために必要な考え方やノウハウをふんだんな事例をもとに分かりやすくお伝えさせていただきます。私の願いは、この講座をお聞きいただいた方々のお店が苦勞することなく、競わずに必要な売上を作り出せるお店になってくれることなのです。

【内 容】

- 1回あたり1時間半～3時間程度（ご要望に応じます）
- 店舗の「売上」「人」の問題解決ノウハウ、成功事例満載の経営情報誌をプレゼント

競わないための4つの“ない”

- 競合店は見ない
- 他店の価格は調べない
- 顧客のニーズに完璧には応えない
- POS分析は信じない

鉄則1. 場所と物への“こだわり”が競争を避ける

- 実は「売り方」ではなく「売るもの」が一番大事
- 商売をする上での“こだわり”を洗い出す
- 周りのやっていないことに“こだわる”

鉄則2. 自店に必要なお客は誰なのか？

- 対象客を絞り出す
- 避けるべき客を炙り出す
- 理想の顧客像を作り出す

鉄則3. お客にとって掛けがえのないお店だと知ってもらうために

- チェーン店繁盛の法則
- 伝えなければ伝わらない
- 伝える方法は1つだけではない

鉄則4. ファンを集めることが競わない経営への近道

- 絶対的な魅力を持つ
- 語れるドラマを持つ
- 伝えたい夢を持つ
- 訴える手段を持つ

鉄則5. リピート客はお店の財産

- 感動は長続きしない
- もう一度来てもらう方法を真剣に考える
- 再来店を促す飛び道具

【参加者の声】

楽しく、あっという間の3時間。非常に明るい語り口で、ずっと引き込まれていました。ご自身の体験、手法を惜しみなくシェアして頂いたので、とても、参考になる内容でした。特に、一つ一つのツールを一つの目的のもとに組み合わせて稼働させるという発想が刺激的で、小さな店が商売をしていくために行うべきことが理解できました。ありがとうございました。

(滋賀県・米穀店・O様)

とても内容の濃いお話でした。他のセミナーと違って、生々しい実体験の話もあり、迫力と説得力を感じました。単なる知識ではなく、そこに至るまでの背景や事例にも触れていたのが良かったです。

東京から来たかいがありました。

(東京都・K様)

分かりやすいお話をありがとうございます。久しぶりに来て得をしたと思えるセミナーでした。今後、セミナーの中でお聞きした「見込み客と複数の接点持つ」ことを当社に取り入れていきたいと思います。何よりも、自分がやらねば！という気持ちになりました。

(滋賀県・自動車販売店・S様)

これから新しいビジネスを始める私にとって「今聞いていてよかった」と思える内容でした。言葉として知っていても、実際にはどうすればいいのか、分かっていたことが具体化され、やるべきことが明確になりました。今の自分に必要なことが全部見えた感じがします。

(ショップ開業準備中 神戸市 O様)

ワークの中から、自店の対象客が明確になってきて嬉しかったです。自社のブランディングをする上でも、大変有益な内容でした。帰ってすぐにできることがほとんどだったので、今、ワクワクしております。

(大阪府・WEB時計店 R.T様)

【プロフィール】

岡本文宏

1966年、神戸生まれ。近畿大学法学部卒業

日本初の商店主・店長専門ビジネスコーチ・メンタルチャージ I S C 研究所 代表

大手婦人服チェーン勤務時代、入社7カ月で店長に就任。1年で売上を1億円アップさせ担当店を売上No.1店舗にする。その後、地区長・バイヤー・商品企画を経験し、商品の企画立案から製造、販売までの現場をすべて経験する。その後、コンビニ最大手セブンイレブンを7年間経営する。独自のマネジメント手法を開発し、従業員の平均在籍期間で出店地区平均の4倍以上を実現。7年連続で本部主催販売コンテスト上位入賞。F C 契約を解消した後、2005年にメンタルチャージ I S C 研究所を設立。延べ2500時間以上を商店経営者・店長とのコーチング、コンサルティングに費やしてきている。

現在、店舗の人・売上・顧客作りを総合的にサポートする情報共有コミュニティ『インストア コミュニケーション サポートクラブ』を主宰。全国100社以上の企業に対し、現場ですぐに活用できる“小さな組織の人”に関する問題解決メソッド、スタッフを活用して売上を拡大するノウハウを提供し、成果を上げている。

1966年 神戸生まれ (丙午)

1990年～ 婦人服専門店の全国チェーンの本部に7年間勤務 (15店舗60名の部下)

1998年～ セブンイレブン独立開業 7年間経営

人員不足のため睡眠3時間の深夜単独勤務6か月を経験し、人材育成、採用の重要性に気付く。売上不振を乗り越え…

⇒自ら『考動』する組織作りに成功 ⇒ F C 本部主催コンテスト常時上位入賞

2004年 出店地域の商環境が変わり、2桁減した売上を8ヶ月で2桁増にまで回復するも、その営業方針がF C 本部の意向に合わず、やむなくF C 契約を解消する。

2005年～ メンタルチャージ I S C 研究所 開業・店長専門コーチングプログラム提供開始
企業研修、講演活動、大学非常勤講師

2008年～ 神戸市振興財団経営指導登録専門家となる

2009年 「もう人で悩みたくない！店長のための 採る・育てる技術」出版

『インストア コミュニケーション サポートクラブ』スタート

2010年 月刊『商業界』・月刊『美容の経営プラン』などへ寄稿

著書：「もう人で悩みたくない！店長のための 採る・育てる技術」日本実業出版社

雑誌記事執筆 月刊『商業界』・月刊『美容の経営プラン』・『現場イズム』など

公式サイト <http://www.cvsfc.com/> 商店主専門コーチング <http://www.hikidasucoach.com/>

Eメール info@cvsfc.com TEL 078-763-8151

【セミナー実績】

【売上・顧客作り関連】

- ・徳島県鳴門商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・徳島県健康科学総合センター 『競わない経営実践セミナー』
- ・大阪府茨木市商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・富山県小矢部市商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・兵庫県加東市商工会議所 『小さな店の儲けの仕組みの作り方』
- ・徳島県阿南市商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・日野町商工会・女性部 『競わない経営実践セミナー』（2010.2月予定）
- ・日野町商工会 『競わない経営実践セミナー』全3回（販促編・顧客作り編・仕組作り編）
- ・大阪商い繁盛館 『競わない経営実践セミナー』
- ・JA新潟 ガソリンスタンド マネジャー研修
- ・JA兵庫南様 支店活性化プロジェクト2007 全6回
- ・大阪トヨタ自動車(株)様 ディスプレイコンテスト 審査員 全2回
- ・大阪トヨタ自動車(株)様 売場作り基礎研修
- ・コーチマネジメントシステムズ 『ブランディングセミナー東京』
- ・マイコーチジャパン共催 『ブランディング強化セミナー』
- ・PU実現会主催 『小さな店のパワーアップ実現セミナー』全2回
- ・メンタルチャージ主催 『しくみ塾』全4回
- ・エリアライツ&メンタルチャージ共催 『小さな店の儲けの仕組みの創り方セミナー』
- ・大阪国際大学 マーケティング講義資料作成協力
- ・大阪国際大学 『ベンチャープランニング』カリキュラムにて講師
- ・大阪学院大学 『フランチャイズ経営の実態と将来展望』
- ・神戸婦人大学・ゼミ 『コンビニエンスストア経営について』

【人作り&コーチング関連】

- ・水俣商工会議所 『お金をかけずに人を育てる』
- ・高崎商工会議所 『驚異の効果！実践コーチング』
- ・浦和商工会議所 『お金をかけずに人を育てる』
- ・阿南市商工会議所 『人材育成&採用セミナー』
- ・大阪産業創造館 主催 『経営ゼミ』
- ・兵庫県庁 消費流通課 『モチベーションアップセミナー全2回』
- ・大阪産業創造館 『スタッフ・アルバイト育成セミナー』
- ・大阪商い繁盛館 『なぜあのお店には優秀な人材が集まってくるのか？』
- ・滋賀県高島市地域雇用創造協議会 『自ら考動する（考え・動く）モチベーションの高いスタッフを作り出す 採る・育てる技術マスター講座』
- ・自社主催 『出版記念セミナー』
- ・兵庫県庁 消費流通課様 『経営者のためのモチベーションアップセミナー全2回』
- ・ニチリウグループ様 『コーチング研修～基礎編～』
- ・関西電力 『社内コミュニケーション』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様 『ヒューマンスキルアップ研修』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様アドバイザー研修会 『コミュニケーション基礎』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様 『多面観察研修 2008』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様 『多面観察研修 2007』
- ・マツヤデンキ 松友会例会講演 『やる気を引き出す人材育成術』
- ・フロアママ・グループ（美容室チェーン） 『顧客の真のニーズを引き出す共感力養成講座』
- ・甲子園大学様 『自己分析等全4回』
- ・Recipe神戸パルファム倶楽部様 『コミュニケーション基礎・全4回』
- ・姫路ワンコインクラブ主催定例会にて講演 『部下マネジメント』
- ・守成クラブ兵庫主催定例会にて講演 『コミュニケーション基礎』
- ・日本経営総合研究所様主催 『人を育てるしくみの創り方』
- ・滋賀県労働局主催 『再就職支援セミナー』 応用編
- ・滋賀県労働局主催 『再就職支援セミナー』 基礎編
- ・ヤクルト神戸主催 ヤクルトレディースセミナー 『コーチングのプロも使っている聞き上手になるための7つの法則』
- ・大阪国際大学 『就職活動支援プログラム』への参加（商業POPの活用による強みの発見）
- ・高田短期大学 『コーチング基礎ワークショップ』 全2回
- ・前所属会社主催セミナー・ コミュニケーションの基本講座講師