

売上のみを追うことなく、
全く新しい高収益商品・サービスを手に入れ、
翌月から利益が上がり始める！



「利益モデル」導入 コンサルティングのご案内

高収益ビジネス設計士/新規事業プロデューサー

永井 堂元
Takayuki Nagai

個人事業主をはじめとする「一人親方」ビジネス、
士業、IT企業、建設業、リフォーム業、BtoB中心の卸、
食品販売から製造業まで…様々な業種・業態で、
「利益モデルコンサルティング」は成果を出しています。



「利益モデルコンサルティング」の導入企業は、
これから新規事業を立ち上げようとしているオーナー社長から、
2代・3代と半世紀以上にわたって、
同じ形態でビジネスを続けてこられた老舗企業までさまざま。

みなさまに共通するのは、時代の変化がおそろしいほどに速い中、
外部からの刺激を積極的に取り入れ、
「新たな事業のチャレンジをしたい」という思いと
PDCAをきちんと回しながら、より成功確率が
高い形で取り組みたいという成果への強いコミットメントです。



クライアント様の声



**2回の面談で新規ビジネスの方向性が明確になり、
初年度から黒字経営でスタートできました!**

士業 司法書士試験予備校 ハイブリッド合格塾
塾長 向田恭平さま

私は以前、大手予備校で司法書士試験の講師をしていました。本も出版しており、ある程度の実績を出していたのですが、予備校の方針があるため、どうしてもそこでは私の思うような指導ができませんでした。

そこで自分で新しく予備校を立ち上げるために、独立することを決意しました。その準備をしている中、知人に紹介していただいたのが永井先生でした。

永井先生は、たった2回目の面談で、私の考えていた新しい予備校のコンセプトやゴール、どのように実現すればよいかの方法をブラッシュアップし、より良い形にしてくれました。また、知り合いの有能なコピーライターやシステム開発者と専門家チームも作ってくれました。

だから、初めてお会いしてからたった5か月で、今までにないインターネット司法書士試験の予備校である、「ハイブリッド合格塾」を立ち上げることができたのです。

集客に関しても戦略作りから手伝っていただき、募集開始後たった1週間で30名以上の受講生を集めることに成功。最上級のコースにも、目標の受講生が入塾してくれたので、1年目から黒字経営でスタートすることができました。

もし新しい事業やサービスを立ち上げるのに、どうすればよいか迷っている方がいれば、まずは永井先生に相談してみることをお勧めします。



コンサルティングの流れ

利益モデル コンサルティングの基本ステップ(標準6回=6)

項目	1回目 第1回Mtg	2回目 第2回Mtg	3回目 PJキックオフMtg
内容	<ul style="list-style-type: none"> ●現状把握 (事実関係確認) ●ゴールの確認 ●コンセプト設計 ●利益モデルの提案 ●大まかなステップ設計 	<ul style="list-style-type: none"> ●課題を受け、グランドデザインの修正 ●アクションプラン作成 ●役割分担決め ●必要リソースの洗い出しと割り当て ●新サービスの開発プラン作成 ●収益シミュレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ●確保した人材を含めキックオフMtg ●各自のアクションプランとスケジュール作成
戦略ツール	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>GPS設計シート <input type="checkbox"/>アナロジー思考チャート 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>GPSステップシート <input type="checkbox"/>タスクフローチャート 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>ハリウッドカレンダー
中間成果物	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>GPSシート (グランドデザイン) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>アクションプランと役割 <input type="checkbox"/>新サービスの開発プラン <input type="checkbox"/>収益シミュレーション 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>各メンバーのアクションプランとスケジュール
課題 (クライアントさま)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>お客様の声の収集 <input type="checkbox"/>市場調査(データ収集) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>必要リソースの確保 <input type="checkbox"/>新サービスの開発 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>アクションプランの実行
課題 (永井)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>市場調査(データ収集) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>必要リソースの確保 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/>アクションプラン実行のチェック(フォロー)



永井くんは、コンテンツやカリキュラム設計の、ある意味 天才です。

ビジネスタレント

夢実現プロデューサー 山崎拓巳さま



ボクはこれまで30冊以上の著書・ビジネス書を出版し、おかげさまで、累計120万部を超えておりますが、一番多くの読者に届いた書籍が、『やる気のスイッチ』でした。日本だけでなく、アメリカやアジアさらには中東でも翻訳され、日本全国、そして世界中で、「モチベーション」や「目標達成」についての講演を数百回させていただきました。

うれしさと同時に、大きな悩みが増えました。多くのお声かけをいただきながら、ボクが講演して回れる数には限りがあるからです。

真っ黒に埋まったスケジュール帳を見ながら、「やるっち、ボク以外にも一緒に伝えてくれる人がいたらなあ…」とつぶやいたところ、当時の広報担当の秘書から紹介されたのが永井くんでした。

永井くんは、コンテンツやカリキュラム設計のある意味、天才です。ボクが講演やセミナーで意識的に、あるいは無意識でやっていることを、見事に見抜き、言語化し、他の人でも再現できるように 講座設計をしてくれました。

永井くんとは、その後、「一般社団法人 やる気のスイッチ協会」を設立し、いま一緒に事業運営をしてもらっています。永井くんは、ビジネスプロデューサーとしての顔も広いので、豊富な人脈から、必要な人材を紹介してくれ、ボクがいままで知らなかった、素晴らしい人たちと仕事ができるようになりました。協会は、今年2期目になりますが、これまで開催したセミナーは、ほぼ毎回満席。受講された方の満足度も高く、認定講師も育ち、順調に展開しています。

もし、ご自身のスキルやノウハウを、セミナーやコンテンツ化して、ビジネスを立ち上げたいのであれば、永井くんにご相談してみることをお勧めします。

料金 **72万円** (税別) 各**3時間**×**6回** (標準**6か月**)

※交通費及び宿泊費は、実費精算とさせていただきます。

4回目

販売開始直前Mtg

販売
開始

5回目

フォローアップMtg1

6回目

フォローアップMtg2

- 各自の進捗確認
- 積み残し事項の実施割り振り
- お客様の導線シミュレーション
- 販売開始

各ツールの更新版

各メンバーの
アクションプランと
スケジュール(積み残し分)

アクションプランの実行

アクションプラン実行の
チェック(フォロー)

- 実績確認
- 改善プラン(アクション、スケジュール作成)

空雨傘レビューシート

改善プラン(短期・中期)

改善プランの実行

改善プラン実行の
チェック(フォロー)

- 実績確認
- さらなる改善プラン(短期・中期・長期)の作成

PDCA展開シート

改善プラン(短期・中期・長期)

改善プランの実行

継続支援の判断



利益率が前期の4倍に!

リフォーム業界 有限会社可児設備

代表取締役 可児修司さま

当社は、先代の創業以来、主に水回りのリフォームを手がけてきました。「利益モデルコンサルティング」でご提案をいただいた、「ローカルリーダーシップ利益モデル」と「アナロジー思考」を用いて、より粗利の高い他業界からのヒントを得たことで、従来の「水回り」に加え、新たな周辺市場を見つけることができました。

周辺市場のみで、半年間で1500万円を超える売上を記録。いまでは、当社の売り上げのもう一つの柱に育ちつつあります。お客様の満足度も高く、おかげさまで、地域でNo.1のリピート率。そして粗利益率も約40%に向上、会社全体としての利益を対前期で4倍にすることができました!



利益率が9割近い新商品の開発ができました!

ブライダル業界 株式会社サークワイド

代表取締役 藤俊広さま

当社は、ブライダル業界にあって、ネット専業という風変わった立ち位置をとっています。コンサルティングではじめて知った「利益増殖モデル」と「スイッチボード利益モデル」という発想に、まず魅せられました。

「利益増殖モデル」の商品については、市場投入してまだ3か月。今は、まだ当社の売上の10%ほどですが、実は粗利率は9割に近いので、今後の広がりが楽しみです。「スイッチボード利益モデル」でのビジネスについては、今後ネットのみならず、県下、そして全国の手芸クリエイターの方々を巻き込んでの大きな展開を見込んでいます。

お客さまも、社員も喜ぶ高収益商品・サービスの「設計図」を一緒に作りましょう!



事業経営において大切なことは、何でしょうか?
ビジョンや理念でしょうか?
社員をはじめとする人的資源?
それとも技術力やブランドでしょうか?

たしかにどれも大切ですが、
私はあえて「利益」だと申し上げます!

事業で毎年、每期、利益を積み上げていくからこそ、
人的資源を活用して、技術力やブランドを高めていくことができる。

継続的な利益が伴わなければ、経営者のビジョンや
理念を長期で実現していく術はありません。

それには、社長であるあなたが実現したい経営ビジョンを反映した、
高収益を上げる「仕組み」を伴うビジネスの設計が必須です。

利益の方程式＝「利益モデル」を導入して、
お客さまも、社員にも喜んでもらえる、
そんな高収益商品・サービスを一緒に作っていきましょう!

石田 彰

成果を上げる「利益モデル コンサルティング」の3つのポイント

ポイント1 最も利益率の高いビジネスを構築する!

利益の高い会社には、意識しているかどうかにかかわらず必ず仕組みとして取り入れている利益を出すためのパターン(必勝法・方程式)があります。ドラッカーやポーター、ウェルチと並び「経営に関する世界六賢人」の一人、エイドリアン・スライオツキーは、これを「利益モデル」と名付け23パターンに分類しました。
ディスカッションの早い段階で、御社の現状を把握した後、考えるすべての「利益モデル」の中から、最もフィットする可能性の高い、上位3~5つのモデルを中心にねらいを定めて行きます。

ポイント2 他業種の成功事例を観察し、自社の強みに「倍返し」で活用する!

新しいビジネスアイデアも「借りてきて組み合わせる」ことで生まれます。この類推能力が「アナロジー思考」と呼ばれるものです。多くの方が、白紙を渡されて「自由に考えを書きなさい」といわれても、ほとんど何も書けないように、全くゼロから発想で、イノベーションを起こすことは、効率的ではありません。もちろん同業者や似ているものを直接真似る行為は、パクリであって、アナロジーではありません。では、どうやって既存のアイデア、他業界での成功事例を観察し、自分のビジネスに置き換えて、再現性のある形で応用するか?それを可能にするのが「ビジネスアナロジー思考」です。他業種の成功事例をつぶさに観察し、それにレバレッジ(てこの原理)をかけて、自社に活かします。

ポイント3 無駄な時間をかけず、成功まで一直線に突き進む!

現状を把握し、ゴールを設定すると、そこに至るまでのロードマップが必要になります。また、複数の関係者や部署が、関わるプロジェクトの場合、タスクの流れ、役割分担、進捗の確認、ゴールの共有がなされていることが大切です。
長期にわたり、さまざまな仮説や検証を繰り返しながら行う場合、どんな打ち手が有効で、どんな打ち手が響かなかったのか、計画し、実行し、再度チェックをし、実現に導くことが必要です。それらのプロセスをそれぞれ1枚の方眼ノートで視覚化・共有化しながら目指すゴールまで導きます。



ご質問や導入に関するご相談は無料で承ります。

詳しくは、電話または、電子メールにお気軽にご連絡ください。



電話

050-3575-3506



電子メール

t_nagai@2-profit.com

後日、日程調整をしたのち、「利益モデル設計」が御社の業界や組織にマッチするか否か…など「利益モデルコンサルティングの導入」におけるご相談日を設けさせていただきます。なお、訪問の際の、旅費交通費は実費精算となりますので、何卒ご了承ください。

※秘密は厳守いたします。導入するか否かの判断を迫ることはしません。お気軽にご相談ください。



Q1 実際のコンサルティングはどの様に進めるのですか？

社長さまお一人の面談を基本として、適宜必要な時に担当者に入ってもらうケースや、事業部長、商品企画や営業担当者が同席するプロジェクト会議形式のケース等、お客様によって進め方は様々です。

月に1回、1回あたり2時間程度を基本としていますが、プロジェクトの進捗を考慮しながら柔軟に対応しております。

Q2 地元の小さな会社なのですが、本当に高収益モデルは見つかるでしょうか？

はい、大丈夫です。むしろ地方のほうが、都心の競争激化している地域よりも競争が少ないことが多いのが通常です。だから高収益モデルを見つけ出し、高収益商品／サービスを作り上げることで、いち早く利益を増やしていただくことができます。



Q3 士業を営んでいてビジネス活動が、業界慣行や法律上の制約を受けるのですが、それでも対応可能でしょうか？

お客様の購買行動には、ゆるぎない一定の法則があります。そしてまた、どのような商品・サービスでも、利益を生み出すための方程式が存在します。これまで50を超える業界業種で、様々な成功事例・失敗事例を経験して、再現性に磨きをかけています。当事者ではないコンサルタント、第三者だからこそ、気づく盲点がありますので、どのような分野でも一度は相談する価値があると自負しています。

Q4 コンサルティングの期間を短くできませんか？

すでに商品サービスはあるが、何をどう進めたらいいかわからない場合など、面談予定回数を合理的に減らせるケースもあります。一度、現状を教えて頂ければ、最適なプランをご提案致します。



お問い合わせ先



高収益ビジネス設計士/新規事業プロデューサー

永井 堂元(Takayuki Nagai)

〒211-0012 神奈川県川崎市中原区中丸子731-9

📱 mobile : **090-9857-7745**

🌐 URL : **http://www.2-profit.com**

☎ IP : **050-3575-3506**

✉ e-mail : **t_nagai@2-profit.com**

永井 堂元(ながい たかゆき)プロフィール

兵庫県神戸市出身 東京大学 法学部卒

業界大手の映画会社での外国映画の仕入・宣伝マーケティング業務・日本映画の製作など映画ビジネス全般を経験。

社会人向けの記憶術のインストラクターとして、2009年独立。同時に、「経営に関する世界六賢人」の一人、エイドリアン・スライオツキーの提唱した「利益モデル」をベースにした実践的なコンサルティングを、知人の経営者等に提供。

講師として全国で活動中、受講者の一人、岐阜県の大手税理士法人の代表から、「永井さんのその問題解決能力を活かして、会社経営者のための活動に専念すべき」という助言で、中小企業専門のコンサルタントに転身。

その後、税理士法人の顧問先の経営者に向けて約2年半「アクティブ経営者実践塾」を開催。また2013年「利益モデル実践塾」を東京・大阪・福岡で展開。100社を超える個人事業主・会社経営者の参加を得る。2014年より、独自のコンサルティング手法を確立し、活躍の場を広げている。

「わずか2回のコンサルティングで新たなビジネスを創出することが出来た!」「利益率が前期の4倍になった!」「利益率が9割近い商品の開発ができた!」など、喜びの声多数。

HP:<http://www.2-profit.com/> 東京兵庫県人会幹事。

利益を生み出すための広い視野が得られます！



アイネスト株式会社
代表取締役
日本マイブレス協会
代表理事
倉橋 竜哉様



「利益モデル」について一受講生として学んでみて、改めて腹に落ちたのが、「利益の生み出し方って、いろんなパターンがあるのだな」ということと、「それがわかっていても、自分のやり方に固執しがちなのだな」という2つです。例えば「パンを売る」という行為一つにも、色んな利益の生み出し方があります。

- ・パン屋の店頭で販売する
- ・レストランで店内で食べてもらう
- ・通信販売する
- ・いろんなパン屋を比較する情報を売る
- ・作り方や食べ方を教える
- ・パン焼き器と材料を売る・・・etc

でも、多くの方は自分の馴染みのあるところからビジネスを始めてしまう。お店が好きな人は、販売店やレストランを開くし、ネットが強い人は、通販や情報販売を行うし、教えるのが好きな人は、教室を開くし、機械メーカーは、パン焼き器を造るし・・・それはそれでかまわないのですが、「自分にはそれしかない！」と思い込んでしまうと、事業は硬直化しますし、目の前に転がっているチャンスすら見えない狭い視野になってしまいます。

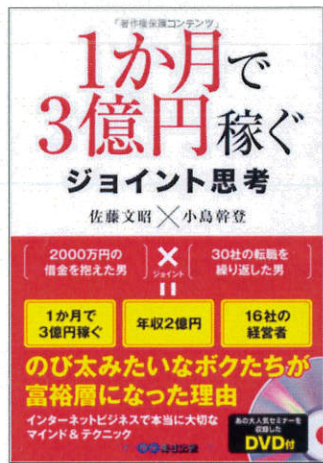
講座に参加させていただくことで、「これなら自分にもプラスアルファで取り組めるぞ！」という利益を生み出すための広い視野を改めて得ることができました。

(*)倉橋様には、2014年に現在の「利益モデルコンサルティング」の前身、「利益モデル実践塾」(全12回コース)を東京・大阪・福岡で主催していただき、計97名の個人事業主・経営者の方々にお伝えする機会を頂戴しました。

良いニュースと悪いニュースがあります



ビジネスオーナー
佐藤文昭様



こんにちは、佐藤文昭です。

今回、永井さんのコンサルティングを推薦させて頂くのですが、天才肌の永井さんをただ単純に『凄い人です』と書いても何もつまらないと思いますので、あなたにとって『良いニュース』と『悪いニュース』の両面を第三者目線となって書かせて頂くことによって、よりあなたの選択肢が明確になっていくと思いますので、今回忌憚なく書かせて頂ければと思います。

それではまずは『良いニュース』からいきましょう。

どうやら今後2、3年、長くとも5年以内にはかなり多くの会社は倒産の危機を経験する事になりそうです。「おいおい、何が良いニュースなんだよ」と、思うかもしれませんが、もう少しお付き合いください。倒産の危機に直面する、その“理由”としては、時代の変化がおそろしいほどに速すぎる事が影響しています。そう、速すぎなのです。僕もまさに今、感じているところなのですが、あなたも相当肌で感じていると思うのです。

Facebook。YouTube。Airbnb(エアビーアンドビー)。どれもが数年で評価額が兆を超える化け物企業になっています。数十年の時を経て企業が大きくなる、そういう時代はとうの昔に終わったのです。この速すぎる時代を生き残っていくためには、一体何をすればいいのか。

答えは簡単です。『事業のチャレンジの数を増やせばいいだけ』です。今の時代、チャレンジした数が多い人だけが、大きな収益をどんどん増やしています。つまり単純な話、成功をどんどん掴み取れば、次々とチャレンジの数を増やせばいいだけなのです。

しかしここで問題が発生します。ユニクロを作り上げた柳井正さんの著書にも『一勝九敗』というものがありますが、まさに昨今のビジネスはこの法則が成り立ちます。つまり、ビジネスをスタートしても失敗がほとんど、10回に1回ほどしか成功は掴めないわけです。「そんな失敗やってられないよ」おそらくこう思ってしまいました。僕もあなたとまったく同じ意見です。10回やったら10回成功したい。僕もいつもこう思っています。僕はわがままな性格なので、これを実現したいわけです。そんな時、永井さんから「利益モデル」というお話をある会食の席で教えてもらいました。聞いた瞬間鳥肌が立ったのを覚えています。永井さんはすでに利益が出る実証されている「レシピ」を、とんでもない数で持っていたのです。「それ、ズルイじゃん」心の中でそう呟いていたのですが、僕にもそのレシピを全部教えてくれる事になったので、その言葉は口から出ることはありませんでした(笑) これさえ知ってしまえば、自社の利益モデルをすぐに見直すこともできますし、さらに別の利益モデルを追加して、ビジネスを拡大させることも簡単に出来てしまいます。仕事や人生には「もし」ということはありませんが、仮に、僕が起業をしはじめた当時に、この『利益モデル』の内容を知っていたらと思うと、本当に複雑な気持ちになります。この利益モデルを公開してくれる事は、あなたにとって相当なプラスになりますので、是非フルに活用して、高収益のビジネスを確立してください。

そして『悪いニュース』です。

まず一言で言ってしまうと、永井さんは『真面目すぎる』んです。“ど”が付くほど真面目なんです。

今回あなたが『利益モデルコンサルティング』を導入されますと、永井さんのコンサルティングが始まりますよね。ここに“ど真面目”な性格が絡んでくるわけですから、あなたが利益を倍増するまで、とにかくサポートの連絡が来るわけです。普通、コンサルタントは成果報酬でもない限り、会費をもらったから出来る限りほったらかしに出来ないかを考えるものです。それが永井さんの性格上、まさに逆振れちゃってるわけです(笑) つまりは“しつこい”(笑) まあだからこそ、永井さんのコンサルティングを受けた会員さんは、次々と利益を倍増していくのだと思います。

僕は現在33社のグループ会社を運営させて頂いてますが、業種は様々で、IT事業、通販事業、建設業、不動産業と幅広くやらせて頂いています。

実はそのいくつかの会社に永井さんのコンサルティングをお願いしています。その弊社の社長達からよく聞くのが、「いやあ永井先生からの連絡の数、ほんとやばいですよ。

永井先生、寝てるんですかね・笑」

と、口を揃えて言ってます。

そのお陰で、どの会社も僕が何もなくても、どんどん高収益を上げていってくれるので、いつも驚かされているんです。本当に永井さんへは感謝しかありません。あなたもこの永井さんのしつこいサポート、いやいや(笑)、真面目なサポートにしっかりと応えていけば、確実に高収益モデルを手に入れた、最高の会社を持つことができます。僕自身が実際に体感しているので間違いありません。強くお勧めします。