



ランチタイム・1 week zoomセミナー

今後、5年10年の大変化への予測

そして、今すぐやるべき具体的な対策

DX・AIに振り回されず、いまから準備すべきこと

益々厳しく
なる時代へ

2024.03～04月特別号
JMMO, JMIC, MP, NC合同

対策をとれば
なんの心配もない

第5回

4月11(木) 12(金) 13日(土) 15(月) 16(火)

各12:10～12:50(事後フリータイム13:30まで)

日本マーケティング & マネジメント研究機構
株式会社企画塾・代表取締役塾長
高橋憲行

企画塾

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4クエストコート原宿511
FAX03-6447-0881 <http://kjinet.co.jp/> web@kjinet.co.jp



ランチタイム・1 Week zoomセミナー（第5回）

今後5年10年の大変化へ予測と対策

DX・AIは、単なる基本業務。それ以上に重要なやるべきことを忘れるな
この30年の常識は、今後は非常識という、まるで違う時代が来る
……大変化、リスクが襲う時代をどう生き抜くか？

4月11(木) 12(金) 13日(土) 15(月) **4月16(火)**

5日間、各日12:10~12:55 事後質問タイム 13:30終了 数回参加も全参加も同じ費用
休憩タイムに設定したのは、多忙なあなたのために……食事をしながら、ぜひ有効活用してください

10年で給与倍増時代に、どう生き残るか？

今でも大卒30万円時代になっている、人手不足時代をどう戦うか？
毎年5%増とは、5年後25.5万円、10年後32.6万円、それをこえる時代の計画は？

10年で給与倍増を目指す経営でなければ生き残れない

ユニクロは、23年から大卒初任給は30万円、TSMCの熊本工場（JASM）大卒の初任給28万円
熊本県菊陽町は、時給が2000円に、どの程度を目指さなければ経営が成り立たないか

中小企業の生き延び方、成長の方程式は

景気が良くなるのは、わずかな高付加価値中小企業のみ、10年で給与倍増以上の企業のみ生き残る
そのための高付加価値戦略とは

高橋憲行(たかはしけんこう)が、過去に予測・実践したさまざまなケース

以下のページでご確認ください
マーケティング時代(書籍で)、映像化の時代(事業で)、アジア通貨危機(小説で)、会計事務所のコンサル化(会員化で)



インフレ前提経営の時代へ



大卒初任給は、もはや30万円時代に移っている

参天製薬(眼科薬最大手)は**30万8300円** (2022年)

バンダイナムコホールディングスは**30万円** (2022年)

ユニクロは、23年から大卒初任給は**30万円**

TSMCの熊本工場(JASM)大卒の初任給28万円

2022年の大卒初任給は平均額が22万8,500円

もはや、30万円時代が主流になる時代へ

10年で給与(人件費)倍増以上時代を、どう計算？

現在、大卒初任給20万円の中小企業

毎年5%増とは5年後25.5万円、10年後32.6万円

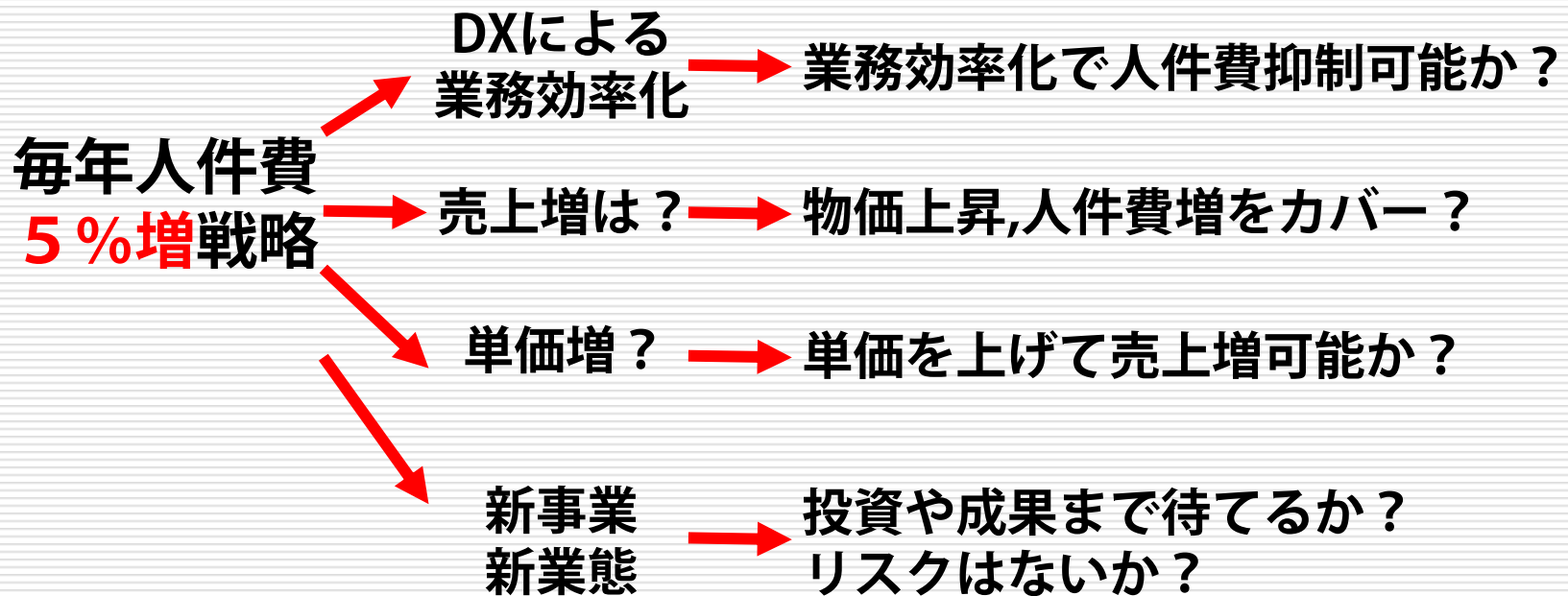
現在、大卒初任給30万円の企業は10年後40万円超え
どころか50万円時代

初任給50万円時代と言っても現在のスイスに劣る

今後10年、どんな人材戦略、経営戦略を取るのか？

人材と経営戦略は、大きく変貌する

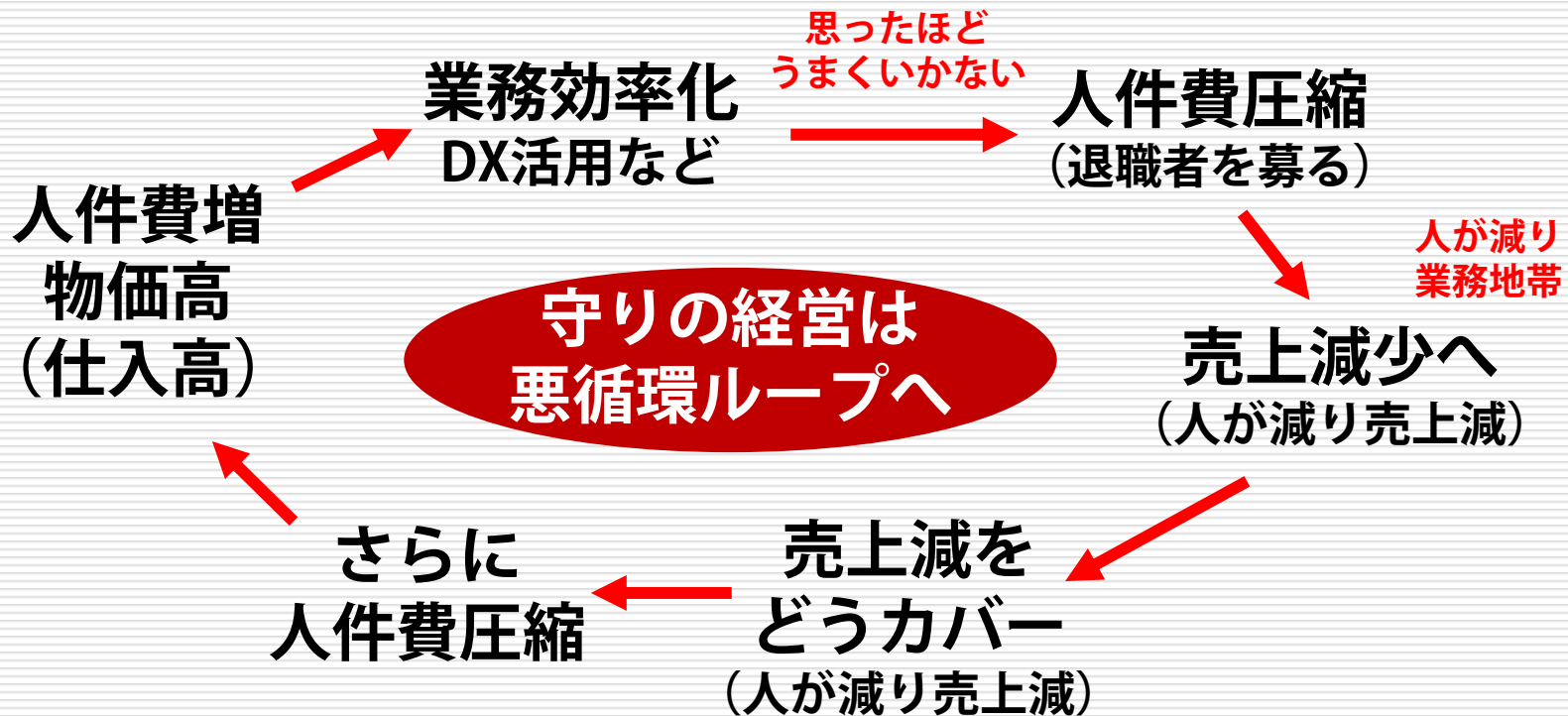
10年で、給与(人件費)倍増以上を想定時代



人件費増分をカバーできる中小企業は？

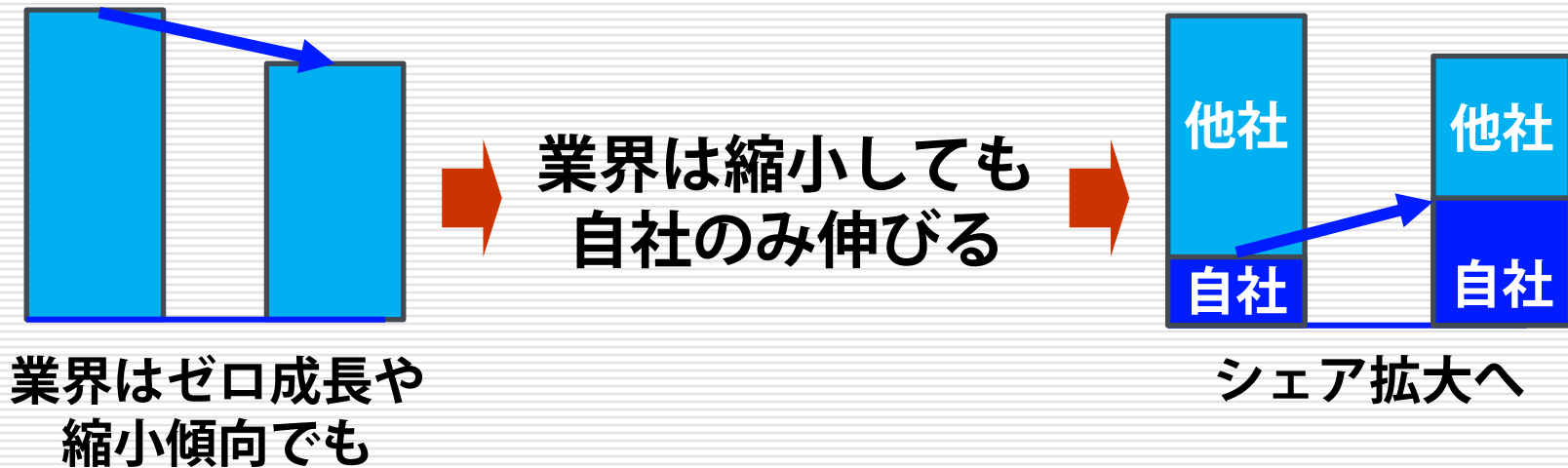
悪循環ループに入るリスク

守りがすぎると悪循環ループに陥る



縮小傾向のループに入り込みやすい

Marketing志向に徹底すること



業界は無くならない、自社のみ伸びる戦略を!!

CTPTMarketingの定石を押さえる

中小零細企業への
リスクとチャンス

新コンセプト戦略

商店では、他にない商品を提供する
メーカーでは、ユニークな商品企画
飲食店では、名物メニューの提供



飲食店以外は
ほぼ不可能

不可能

飲食店のメニュー
開発はリスクなし

低価格戦略

そもそも困難な低価格、粗利がとれない。競合も始めると低価格合戦となり、共倒れ。大資本が強い戦略。



大資本の進出
で完敗する

危険!!

個客戦略

個々の顧客を徹底的に対応し喜んでもらう。結果その個客は、その店に来店頻度が増え、結果、増販増客へ

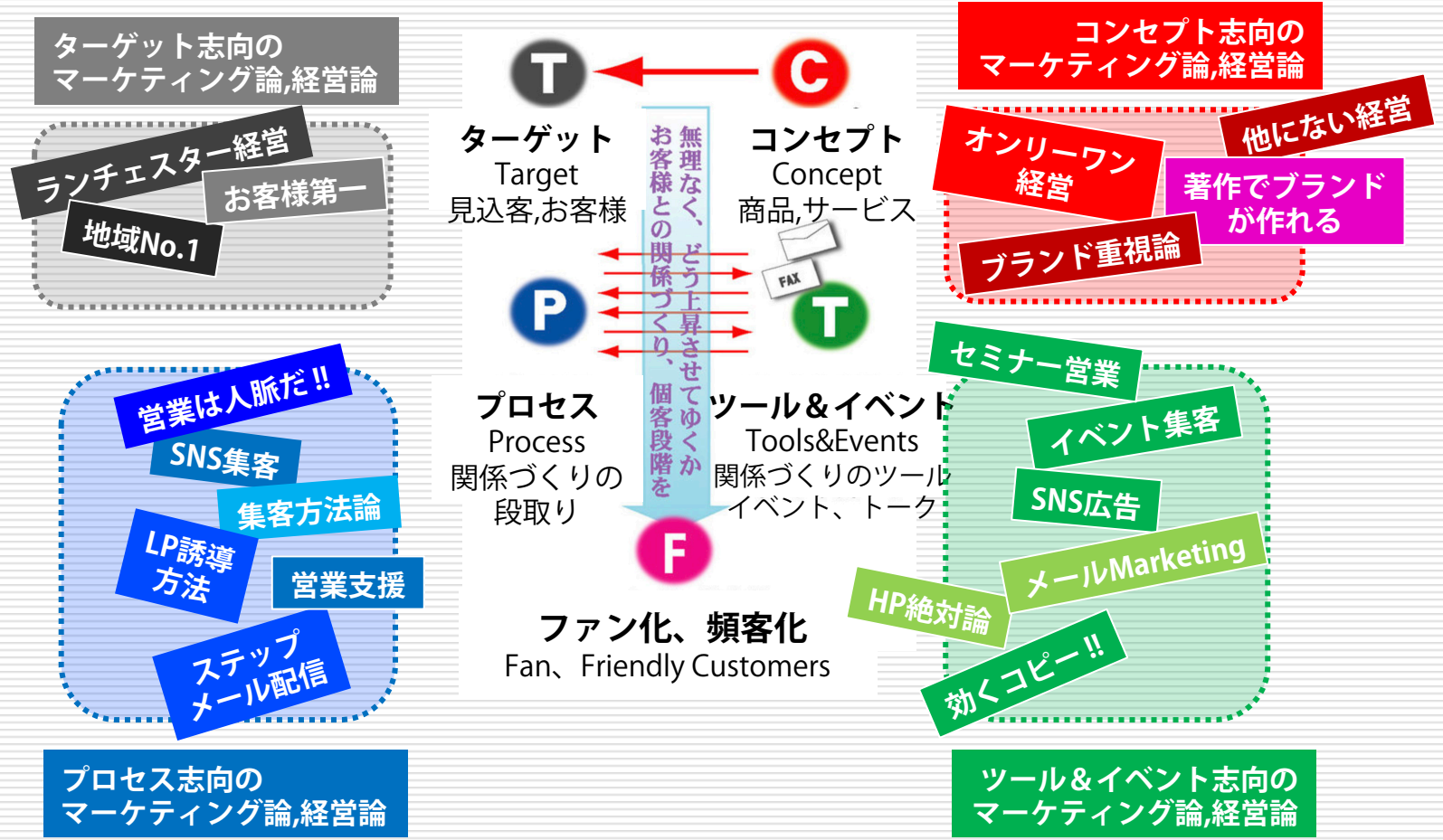


中小零細企業や
起業開業に最適

最適!!

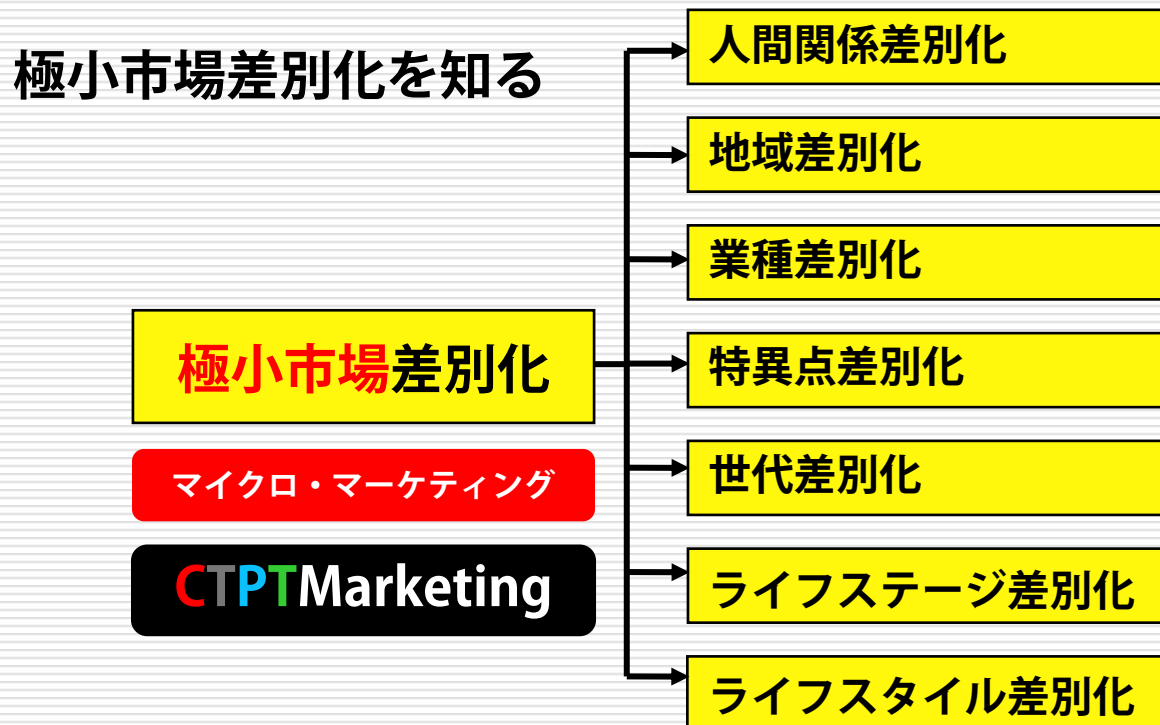
厳しい時代の戦い方を明確にする!!

統合型のCTPTMarketing



いろいろな戦略論があるが……

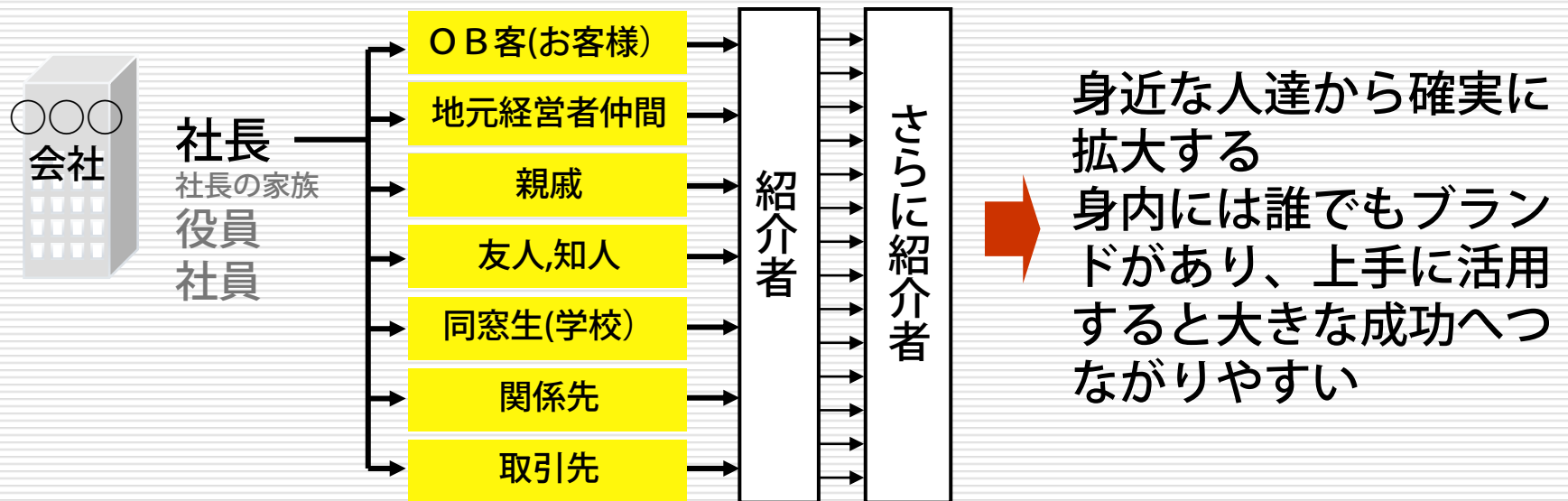
中小企業は、徹底したCTPTMarketingを行うこと



低価格で参入できる方法を知る!!

中小企業、商店に適した身内Marketing

身内マーケティングを知る



多様な定石を利用しよう!!

多様なMarketingの定石を知って対応する

大卒初任給
30万円時代

毎年人件費
5%増戦略

インフレ
物価高時代

前処理

Marketing

攻め

顧客接近

現業

合理化効率化
接客レベルup

業務

顧客対応

後処理

会計.財務
個客データ
経営資源

守り

確認業務

Marketingが、さらに重要になる時代!!

5年後、10年後にそなえて何をすべきか？

基本・円安に備え

企業数減少に備えよ

円安と物価上昇(インフレ)

中小企業経営者は？

コンサルタントは？

会計事務所は？

AIやDXへ、どう付き合う？

常に高付加価値、高生産性への工夫を怠るな
ただ、DX、AI などへの一般的な話にのりすぎるとリスクになる

高齢経営者企業の突然の廃業、起業家の破綻は日常化
顧客が減ることを前提に、伸びる企業を見据えて経営を

円安と物価高を超える企業のみ勝ち組に、給与増は重要
大卒初任給ユニクロは30万円、熊本TSMC28万円(日本平均22万円)
5年で倍増を視野に入れるくらいを意識する(できないと離職増)

規模によって異なるが、他にない得意技を持つこと
それ以外を捨てることに躊躇しないこと(リスクに備える)

現場思考で、得意分野を徹底すること
他にない問題解決ができるターミナルケア的に最後に依頼が来る

会計・税務専門での業務は、DX, AI化しても生産性は下落
業種特化など、顧客目線の業務が必要になる
(飲食専門、介護専門、工務店専門、理美容専門、さらにはマーケティング専門など)

トップレベルの専門家以外は、うまく使うことに徹する
ワープロ時代、グラフィックソフト、PC、タブレット、スマホ
これらの進化の歴史を振り返って、その先を見ること

かなり厳しい時代に向かう……準備を!!

中小企業が求めるもの

ほとんどがMarketingマターとなっている

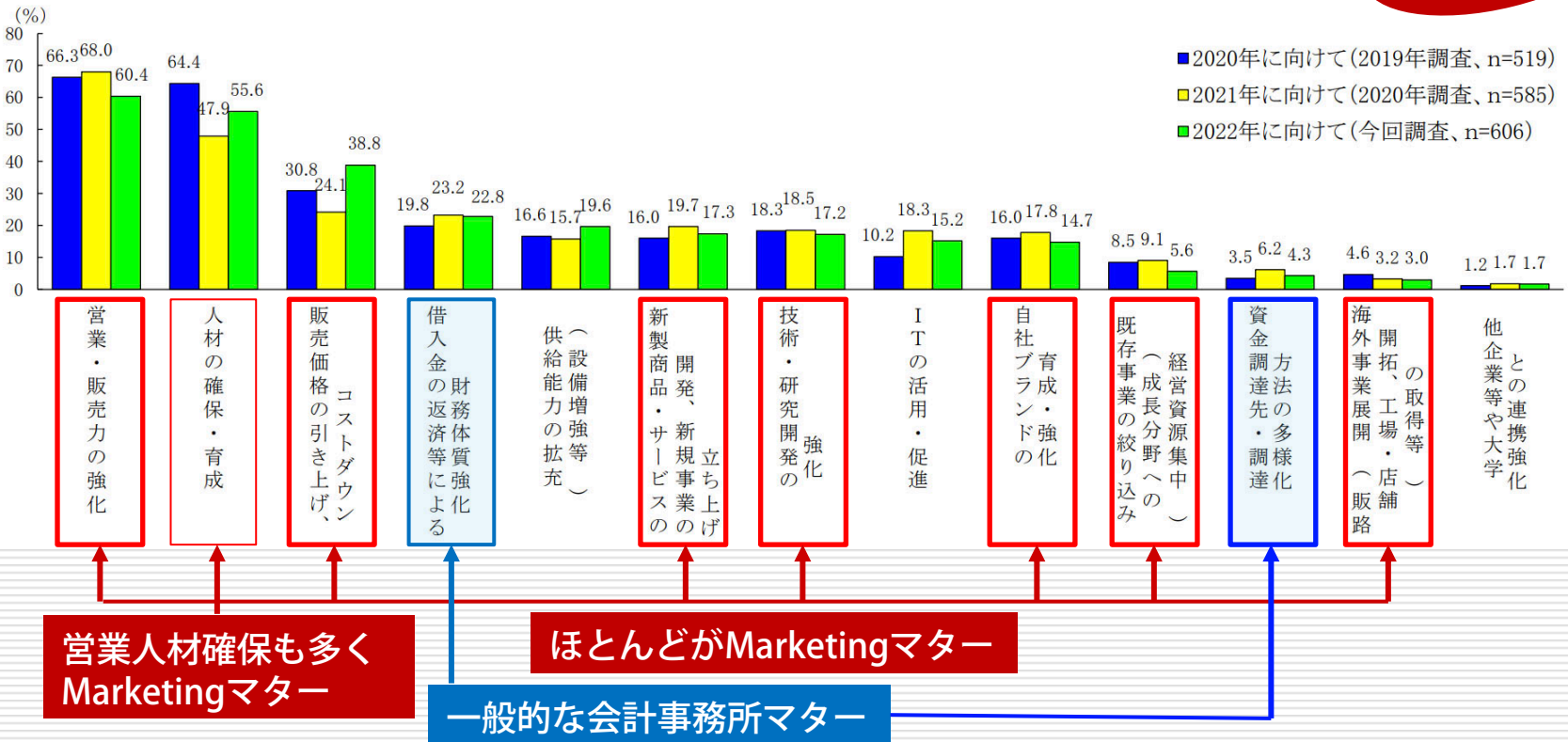
日本政策金融公庫 2022年の中小企業の景況見通し
 ～「中小企業景況調査」(2021年11月)の付帯調査結果～ より

7 経営基盤の強化に向けて注力する分野

- 2022年に注力する分野は、「営業・販売力の強化」が60.4%と、これまで同様最も高い割合を占めている。
- 「人材の確保、育成」や「販売価格の引き上げ、コストダウン」などの割合は、前年調査に比べて上昇している。

確認掲載

図-13 経営基盤の強化に向けて注力する分野 (三つまでの複数回答)



ご清聴、ありがとうございました

膨大な、1万事例を超える増販増客成功事例報告



毎年30事例を収録したCTPTMarketingの
成功事例「増販増客事例集」18巻



詳細にツール類なども収録した
さらに本格的で緻密な
「増販増客marketing事例集」18巻

高橋憲行（株）企画塾・代表、JMMO主宰
株式会社企画塾

日本マーケティング・マネジメント研究機構
Japan Marketing & Management research Organization
東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4 クエストコート原宿511
TEL03-6447-0880 FAX03-6447-0881
<http://www.kjnet.co.jp/>