



ネットチャンネル-MP機構

7割経済を、どう生きるか？

『コロナ対策』& CTPT Marketing

給付金・GoToは一時的
次は、CTPT Marketingの徹底活用！

2020.11-1

今回より月2回配信となります

ネットチャンネル・MP機構

企画塾

株式会社企画塾・代表取締役塾長

高橋憲行

今回より、MP会員向けネットチャンネルは
月1回から、**月2回配信**となります
(1回、15分~20分配信を2回)
タイムリーな情報をお届けすることとします
(適宜、タイムリー情報のお届け)

歴史的な、景気後退！

『7割経済時代』…が語られはじめた

Withコロナ……大恐慌襲来 「7割経済」の衝
撃

DIAMOND online

2020.7.27予告より23連載



リーマンショックなどは比較にならないレベルの
歴史的な、**厳しい時代の到来へ！**

歴史的な、景気後退！

この半年以上
何度も話していますが...

2つの厳しい事態が同時に来襲！

100年前の「スペイン風邪」 インフルエンザパンデミック
1918年1月から～1920年12月
当時の世界人口の4分の1に相当する5億人が感染。死者数は1,700万人から5000万人と推計。1億人の可能性も指摘、人類史上最悪の感染症の1つ。**米国・1918年の平均寿命が約12歳低下した。**

90年前の「世界大恐慌」

1929年10月29日米国・株式市場大暴落(ブラックチューズデー)から世界へ拡大。**GDPは推定15%減少。国際貿易は50%以上減少。米国失業率23%へ。**悪影響は第二次世界大戦勃発まで続く。



リーマンショックは比較にならないレベルの
歴史的な、厳しい時代の到来へ！

リーマンショック(2008年9月)後の2009年、**世界貿易は10%減少**したが
世界のGDPは、2008年の3%から**2009年はマイナス1%程度へ減少**

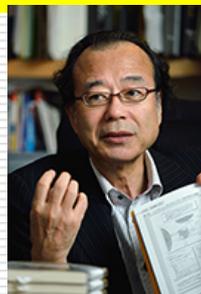
歴史的な、景気後退！

マクロ経済推計・IMF

世界経済見通し（WEO） IMF2020年4月

	2019	2020	2021
世界GDP	2.9	-3.0	5.8
先進国	1.7	-6.1	4.5
アメリカ	2.3	-5.9	4.7
ユーロ圏	1.2	-7.5	4.7
ドイツ	0.6	-7.0	5.2
フランス	1.3	-7.2	4.5
イタリア	0.3	-9.1	4.8
スペイン	2.0	-8.0	4.3
日本	0.7	-5.2	3.0
イギリス	1.4	-6.5	4.0
発展途上国	3.7	-1.0	6.6
中国	6.1	1.2	9.2
インド	4.2	1.9	7.4
ASEAN 5 各国	4.8	-0.6	7.8

現実には10%
程度のマイナスか



高橋私見

一部の勝ち組
がいる結果

大半の企業・商店は
7割経済へ

かなり
厳しい時代へ

2021年から3～5年は、厳しい時代となる！

現在でも多数の兆候が…！

マクロなデータは、あとから来る

先行している、現実の厳しさを見る（あなたの地域では？）

東京・渋谷
不動産業の話では
飲食業関連

約500軒(社)の
店子が12月までに
破綻か撤去

東京全体では
1万軒(社)超えか？

…飲食業関連…
飲食店・宿泊業附属飲食店
カラオケ・スナック・バー
クラブ・カラオケ
キャバクラなど…

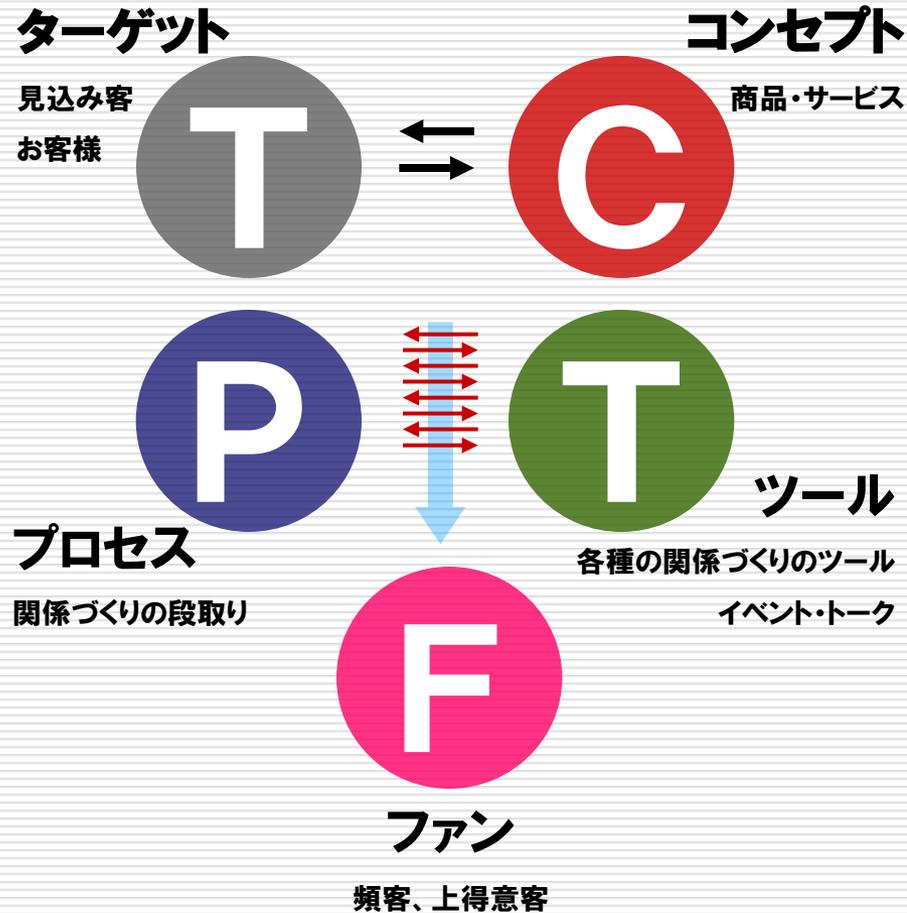
…渋谷区の飲食業関連…
3000軒超のうち500軒
退去後に入る希望の
店子(借り手)がない

さらに、雑居ビルなどでは
理美容・ネイル・エステ撤退
中小事務所も退去予定が多い
(破綻かりモートへ)

GoToの恩恵は
かなり効果が出てきて
はいるが
体力のある飲食店に
限られている現状

飲食店に限らない、7割経済の現実の厳しさ

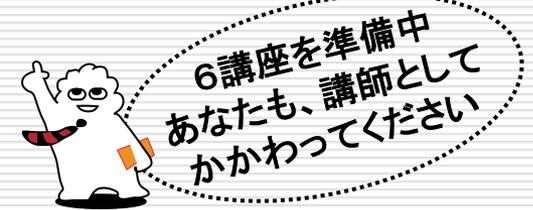
あなたにはCTPT Marketingがある



あなたには
CTPT Marketing
という強力な武器

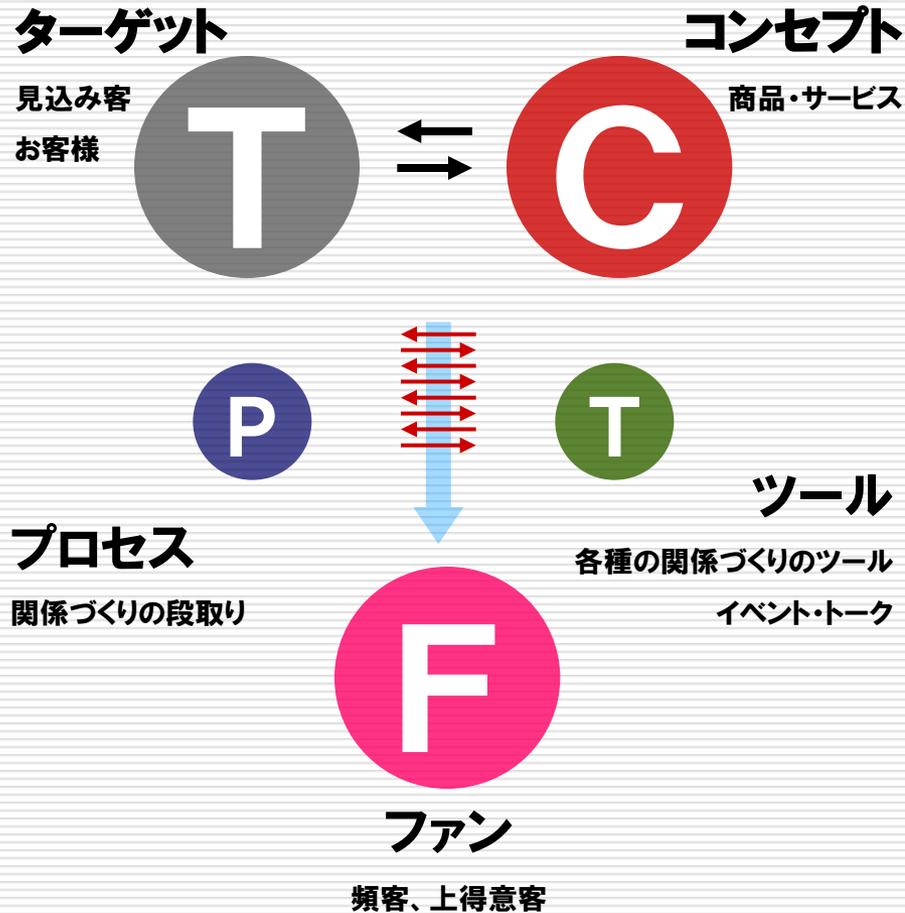
あなたにはMP講座で培った
強力な武器があります

ハイグレードなアドバイザー
水準になれば最強です！



CTPT Marketingは強力な武器、しかし……

厳しい時代CT主軸になりやすい！



厳しい時代は CT主軸になりやすい

顧客の目が厳しくなる
好きなモノ(大事なモノ)は確実に消費
好きなコト(大事なコト)は確実に消費

なにに特化しているか？
他にない特徴があるか？
オンリーワン、ナンバーワンは？
それは認知されているか？

場合によっては、捨てる勇気を持って！

CT主軸に、厳しく考える

厳しい時代CT主軸になりやすい！

ターゲット
見込み客、お客様



コンセプト
商品・サービス



GoToの効果は要注意！
格差型になっている

宿泊……高額なツアーが売れている
飲食……高級店ほど繁盛

しかし
GoTo来店来館客は
継続しない可能性
(リピーターになりにくい)

いつもの顧客がもどってきたのか？

割安感での来店来館か？

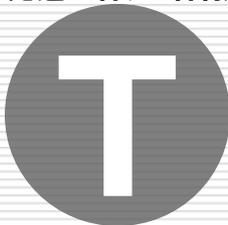
これを見極め
GoTo後に備える必要(重要)

GoTo客は、リピーターにしにくい可能性が高い

厳しい時代、GoTo後の準備を！

ターゲット

見込み客、お客様

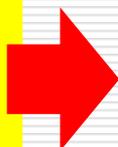


コンセプト

商品・サービス



**GoTo後
次を準備する
必要性**



KWは、
モノ→コト(こだわり)
趣味やスポーツ(自己研鑽)
家族、仲間一体イベント
超低価格

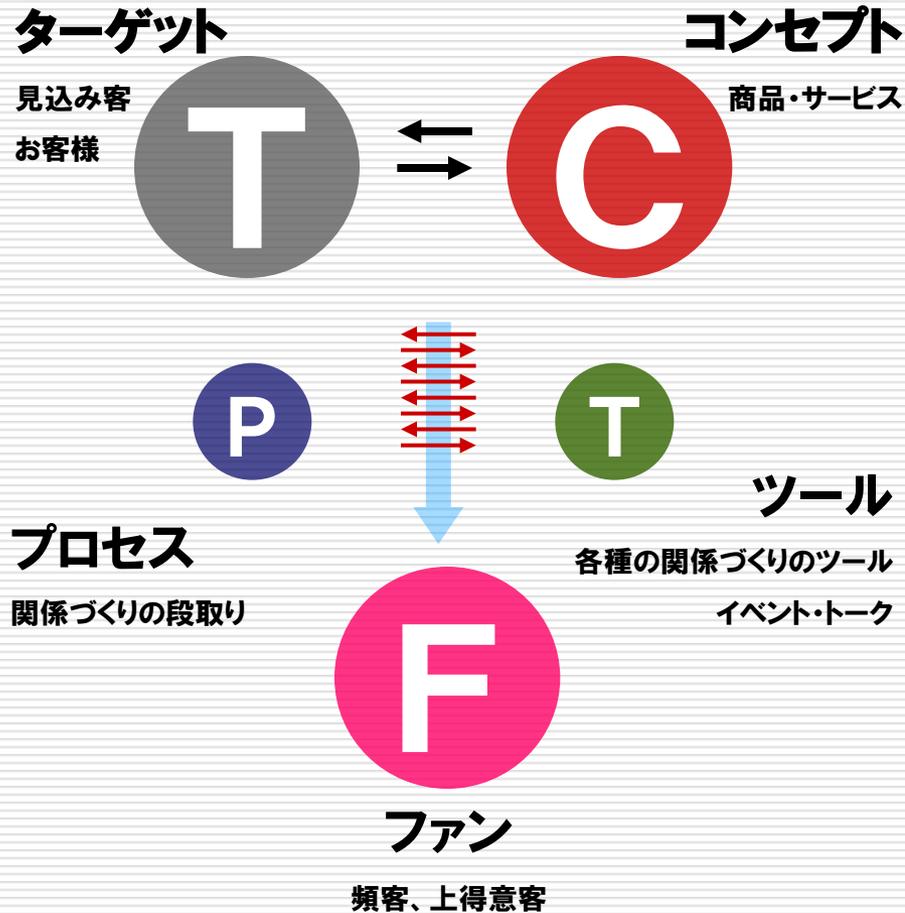
宿泊……異次元体験ツアー、趣味主導型
……ワーケーション型宿泊
飲食……金額を問わず、意外なメニュー
(オンリーワン、ナンバーワンメニューを持つ)
……超・インスタ映え、メガ盛り
……家族対応型、趣味対応型、飽きさせない！
……**超・低価格**メニューも

建築・工務店・リフォーム
……**L**ODKリフォーム、マンション建設、住宅
……ペット専用リフォーム他

商店……モノからコト商店へ生き残り
……趣味対応型、家族対応型商品企画販売
教育……教育や教室などでは
スポーツ、趣味、文化イベント型が増加する
ヨガやジムは、まだこれから開花する

あらゆる分野で、モノ→コト変化が加速する

厳しい時代CT主軸になりやすい！



厳しい時代は
CT主軸になりやすい

CT主軸になることは
PTを軽視することではない
重点がCTに変わるだけのこと
PTを無視することはできない

YouTube、zoom、SNSなどを
徹底活用して全国にユーザーを
獲得する時代になる

全国が競合になる時代、逆に全国を市場にできる時代へ



ご清聴、ありがとうございました。

ネットチャンネル・MP機構

講師：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/>