ライバルが気にならなくなり

本当にやりたいこと

飽きることなく

「差異のある経営」

成長＝**差異**×レバレッジ

月収200万を超え

ワクワクし続ける

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 価格を数倍に値上げし、
■ 利益率も現在の２倍～10倍にしながら
■ それでも受注が減ることなく
会社を成長させる「差異のある経営」とは？
そもそも「差異」とはなんなのか？
どうしたらあなたも「差異」が作れるのか？

※　差別化とは違う「差異」という言葉をキーに解説していきます。

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

■「差異のある経営」とは

「最もカンタンに」

「最も強力に」

「最も永続的に」

終わることのない差別化に消耗することなく

あなたの会社・ビジネスが繁栄し続ける方法です。

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

☆「魅力的な差異」を確立すると

- 意識的・無意識にせよ、常に差別化したり
- （差別化を勝ち抜くための）モチベーションをあげる道具だて
- 自分を奮い立たせるための目標設定

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

■この後の数分間で

・「差異のある経営」があなたにもたらすもの　と
・「差異のある経営」こそマネされずに成長する方法

であることを解説します。その前に・・・

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

- 世界最大の生命保険会社で卓越した営業スキルを学び
- 2000年にパソコンサポートで起業１年目に年収1000万円
  並行してＩＴ技術者専門の人材派遣会社を経営
  売上は２年目には１億、拡大・成長

しかし・・・その会社では

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■自分の本当にやりたいことができなくて
■株式・役員のポジションをすべて手放し・・・
■2003年　起業コンサルタントに転身
■一人ビジネス経営専門コンサルタントとして～現在まで
■のべ約10000にも及ぶ商品を販売

☆この中で・・・ひとつの大きな転機

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

- 2003年当時、「年収300万円時代」が到来し
- 「小さな起業」が注目を集め
- 「１人ビジネス」も次々とメディアに取り上げられ

- 自社開催のセミナーも
  100名、200名と拡大

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- 「本当にやりたいこと」をやるために転身したのに
- 【売上が成功】という価値観から抜け出せず
  売上拡大のために必要なのは
- 【組織での成功】 という価値観からも抜け出せず
  「良いマネジメント」「組織を生かす」に縛られ

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 結局、人員の拡大とともに

・一人当たりの生産性も下がり
・売上は「追わなければいけないもの」になって
・また、やりたいことができなくなって

「本当にやりたいこと」と「会社を大きくすること」のジレンマ
そんな時に・・・

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 経営戦略の最高峰・最先端の話を聞かないか？

ザ・プロフィットに登場する「知的な利益モデルのメンター」
チャオに相当する人物との出逢いでした。
（今から思えばラッキーとしか思えない出逢い）

「差異のある経営」について、徹底的に学び、さらに

身につけるために自社セミナーに学んだ「差異のある経営」を取り入れ
受講生に教え始め、その結果・・・

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- ある事業家は、自分のコアビジネスに特化したことで、**受講中に２００万円**の法人受注を獲得。
- ある事業家は、@付加価値で２０００万円増額、現在も維持しいまだに一人で経営
- ある事業家は、最初の出版、**雑誌取材、次の出版も決定**。
- ある事業家は、８倍に値上げ。**数百万～千万単位の利益差**
- ある事業家は、顧問報酬を倍にし、５万円×２０社＝月間１００万円の増収　**年間で１２００万円の利益純増**です。 **翌年も～**
- ある事業家は、お客さんを数社「クビ」にし、時間を生み出し、自分のもっともやりたいビジネスでクライアントを開拓。

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

- 「差異のある経営」を適用することにより・・・

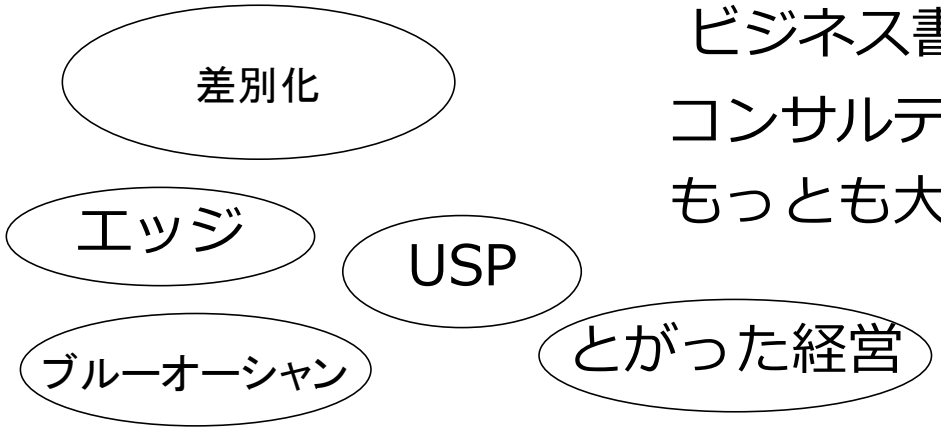
- より高価格で
- より高付加価値でありながら
- より効率よく、大きな売上を手に入る

- このあと

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- なぜ「差異のある経営」が
- 価格や売上や利益を増やし続けられるのか？の理由
  と
- 今の時代、小さな経営にもっとも適切な経営方法な理由
- そして、そのもっとも簡単な導入方法

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved



ビジネス書・ビジネスセミナー
コンサルティングの世界で、
もっとも大事なことのひとつ

- 時代を超えてたくさんの「差別化」の手法が語られ
- 常に新しい差別化の手法が登場、、、でも

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- それらを取り入れれば入れるほど
- 差別化で自社の魅力を磨けば磨くほど
- 「差別化戦争」に巻き込まれ、
- 低価格・低粗利・低売上の三重苦

なぜなのでしょうか？

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

・マーケティングテクノロジーの発達により
・販売を促進すればするほど・・・

つまり、「魅力」があればあるほど
魅力を磨いて差別化すればするほど

マーケティングすればするほど「模倣期間の圧縮」に

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

抜け出すためには・・・

- 「あなたという魅力」＊「戦略的かつ構造的な差別化」を結びつけ、利益を出す仕組み作りが必要
- この仕組み作りが、
  結果を出している起業家たちの「差異のある経営」です。

- では、いったいどうしたら・・・

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

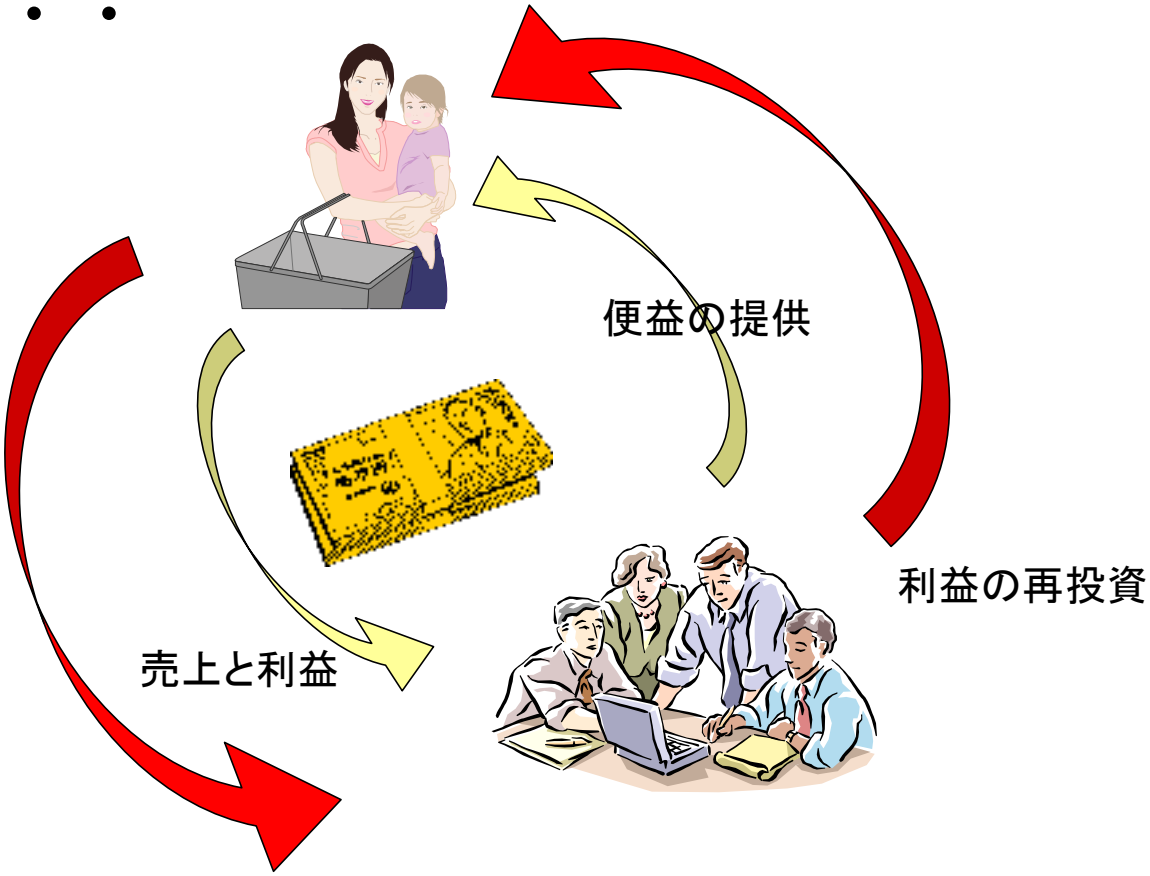
- どうやって「差異のある経営」を実践し「経営パワー」を引き出すのか？

- このあと、その具体的な方法について説明していきます。

- その前にまず、売上と利益の関係と「商売」の基本について復習

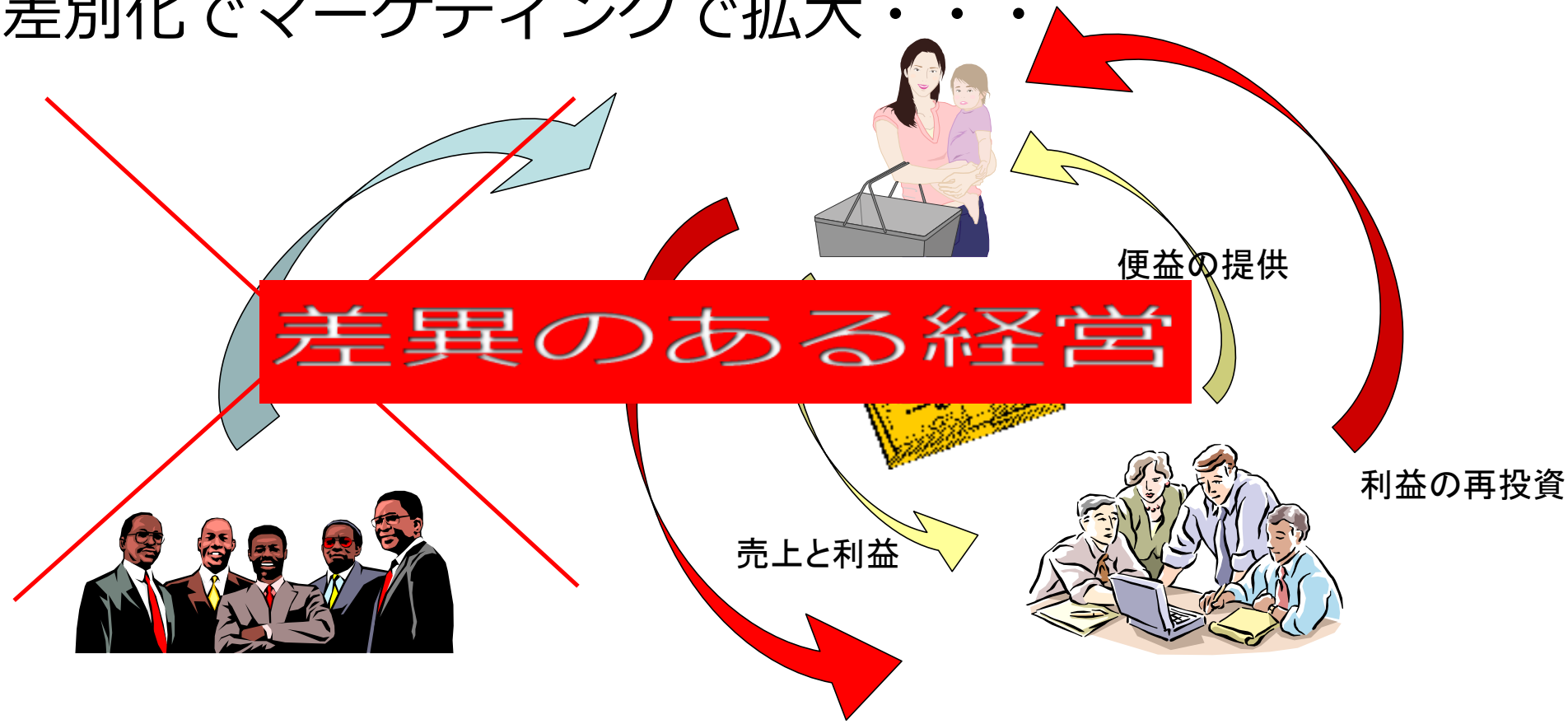
©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■売上と利益の循環は・・・



©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■差別化でマーケティングで拡大・・・

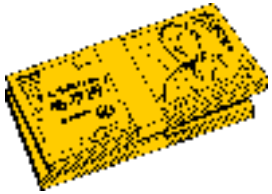


©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■なぜ「差異のある経営」はそんなに強力なのでしょう？

■従来の差別化をし続ける経営なにが違うの？

人の役に立ち喜ばれれば、儲かる仕組は後からついてくる

^^ ＝ 

よくお話しする身近な事例で説明しましょう。

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 10年ほど前・・・2000年頃

PHS=64kbpsや128Kbps　≒　100Kbps…①

■ 2011年9月現在：

“フレッツ光”が下り100Mbps　≒　100,000Kbps…②

100,000Kbps②÷100Kbps…①＝1000倍

当時　5000円/月　^^＝

■5000円×1000＝500万円　でも

©2011　Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA　All　Rights　Reserved

■もっと安くならない？

あなたの役に立ち、あなたに喜ばれたのに、

企業は「相応に」儲からない、「相応に」お金は後からついて来ない

^^ ＝

こんなことをスーパーでも焼き肉屋でもやっていませんか？

「よりメリットを得るために競争相手がいるから競争させてる」

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 企業が熾烈な競争・差別化で生み出した
「役に立ってうれしい価値」を消費者（そう、私やあなた）は
常に他の会社と比べ「もっといいものを安く！」

~~人の役に立ち喜ばれれば、儲かる、お金は後からついてくる~~

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

あなたが「企業・サービス提供側」でも同じですよね？

つまり・・・

差別化を続けて

「役に立って喜ばれても儲からない」

、、ということ、、、なんです。

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

- 「差異のある経営」はどうでしょう？
- 「差異」があると、

・顧客はあなたと同様の「商品・サービス」を探し出せないので
プレゼンテーションや売り込み不要
・もちろん、価格競争・「もっと安くして欲しい」もない

- 欲しい人に適正な価格で提供、適正な利益を手にする
さらに、その利益を再投資し
顧客の視界からライバルが完全に消える。

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 一方、差別化は・・・

・ライバルの商品内容・サービス内容をいつも気にかけ

・自社も追随したり、実際の値下げをしたり

・より多くのサービスを付加したり（実質値下げ・利益減）

「差異のある経営」は

・顧客が他のライバルと比べたり、同質のものを探せば探すほど、
　同じものが手に入らないことに気がつき、

・いつしか「競争」から完全に抜け出る、、、だから

・高単価・高付加価値で売れる。

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

- 結果的に、従来の「差別化経営」に比べて、同じ「商品・サービス」にもかかわらず価格で２～８倍になったり
- 利益にしたら、10倍単位になることはきわめて「普通」

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

- 私のコミュニティはさして大きなコミュニティではありませんが
  ５０００万円、１億円の**一人ビジネス経営者**が誕生。
  （５０００万円、１億円の一人ビジネス経営者があとから入ってきたのではありません。）
- 一緒に成長している間にそうなった、と言う意味で誕生です。

- 「差異のある経営」を実践することによって

- 組織によらない高効率・筋肉質な経営の「一人ビジネス経営者」

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- チャオはというと・・・
- 戦略コンサルタントがフィ3000万円を
  なかなか超えられないことをご存じでしょうか？
- フィは２億円。

チャオはもちろんのこと、この仲間達の中には、
「差別化経営」を続けている人は一人もいません。

ここであなたに質問です。あなたは経営者？

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 「勝つ」ために「差別化のテクノロジー」

・インターネット上の様々なテクノロジー
・コピーなどなどマーケティングそのもの
・ソーシャルメディアの先端性

学び実践＝差別化に応用している。

ということは

「利益の賞味期限の超短縮状態」という

ラットレースに足をつっこんでいる、なぜなら・・・

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ 私たち消費者（私やあなたです）も
・インターネットの発達
・ソーシャルメディアでの情報の瞬間性

を味方につけ、駆使して、今まで以上に

「いいものをもっと安く！もっといいサービスを！」
を求め続ける、そして・・・

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

「あなたの会社はどんな差別化で私を満足させてくれるの？」

これに応え続けると・・・

・低価格・低粗利・低販売数・・・
・ビジネスの伸びに陰りが見えてきたり
・差別化経営・ビジネスに疲れ、
・たいていはビジネスがおもしろくなくなり
・「飽きて」、、、隣の芝生が青く見える

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

しかし、「差異のある経営」で経営すると

・高価格・高粗利・販売量は自由自在

・差別化とは無縁

・ビジネスの成長は自分の裁量

だからこそ、

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

・自分のビジネスの可能性に再度、気づき
おもしろくて、おもしろくてしょうがなくなる
・もちろん、高い粗利を維持したまま

これを実現するのが

「差異のある経営」

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

たとえば、これは私の例ですが・・・

■競争やライバルが全く関係ないブルーアイランドで

・このままでいいのか？
・どうしたいんだろう？
・ずっとこれやるのかな？
・いつまでこれやるのか？隣の芝生が青い

もちろん、十分な利益を手にしながら・・・さて、、、

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- 「差異のある経営」が
  - ・非常に強力なこと
  - ・差別化に明け暮れることが無くなること
  - ・十分な利益、売上を手にできること

- でも、それは自分にはできないのではないか？
  - ・かなりのお金がかかるのではないか？
  - ・長い時間がかかるのではないか？

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

■ そういった心配はまったくいりません。

■ 「差異のある経営」を作るために

・私が過去、６年間自分に実践しててきたこと
・セミナーで伝えて受講生が実践し結果を出してきた経験

■ 体系化したノウハウを次のビデオでお伝えします。

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

- また、経営に関して比較的初心者のあなたが「差異のある経営」を作り上げられる？

- 次回のビデオではその方法・メソッドを解説します。

©2011　Support-pro & Mitsuhiro　NISHIDA　All　Rights　Reserved

■より、分かり易く価値のある内容にするために

・このビデオの感想
・次のビデオで知りたい点

下のコメント欄にどんどんコメントお願いします。

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved

次回のビデオを楽しみにしてください！

株式会社　サポートプロ　西田光弘

©2011　Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA　All　Rights　Reserved