

第2回 広告制作会社の業績アップセミナー

講座内容&
スケジュール

大阪会場 11月6日(火)

東京会場 11月8日(木)

第1講座

13:00
～
13:50

業績が伸び悩む広告会社が絶対に変えるべき事業戦略とは

- セミナー内容紹介① 広告会社が抱える7つの課題と解決へのプロセスを徹底解説
セミナー内容紹介② 広告会社は自らの事業ドメインをブランディング会社にするべき
セミナー内容紹介③ 脱・競争を実現するための事業戦略と商品ラインナップを公開



宮本 賢一 株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム チームリーダー
年商120億円の大手SP会社にてマネージャー職を務める。各地域のクライアント部門の責任者としてクライアントの業績アップを実現させるとともに長年苦戦していた自社の部門収益をV字回復させる。その現場経験を経て船井総研に入社し、広告・印刷業界を専門とするチームの主軸として活躍。広告主の様々な課題を解決するためのプロジェクトもリーダーとして多数の実績を積み。前職のSP会社での経験を活かしブランディング戦略の構築からプロモーション企画立案、現場における営業同行まで現場最前線のサポートに対する顧客からの信頼が厚い。

特別ゲスト 講座

第2講座

14:00
～
15:00

なぜ、“今”広告会社からブランディング会社への転換が必要なのか

- セミナー内容紹介① 創業当時は写真屋からスタート!ブランディング会社へのサクセスストーリーとは
セミナー内容紹介② ブランディング会社への転換でおきた3つの変化
セミナー内容紹介③ ブランディング会社になったことで顧客に提供できた具体的な価値とは



一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会 代表理事 兼 株式会社イズアソシエイツ 代表取締役 **岩本 俊幸氏**
1991年、株式会社イズアソシエイツ設立。長年にわたり広告制作、コンサルティングに携わり、これまで培ってきたノウハウ、「型」を手渡すべく、広告代理店、通販会社、(社)日本印刷技術協会(JAGAT)、銀行系コンサルティング会社など各方面で研修講師として活躍。(一財)ブランド・マネージャー認定協会の発起人でもあり、また自身が代表取締役を務める株式会社イズアソシエイツは、(一財)日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)発行のプライバシーマークのロゴデザイン開発など初期のブランド構築を手がけた実績を持つ。

第3講座

15:10
～
16:10

新ビジネスモデルを徹底解説! ビジネスモデルを転換し、成功までの道のりを全公開

- セミナー内容紹介① 商品力で勝負する!商品を明確にした脱・属人営業モデルを全公開
セミナー内容紹介② 常に見込み顧客をストック化する成長プロセスの手法とは!?
セミナー内容紹介③ 1クライアントから500万以上の案件を獲得するモデルを徹底解説



東京会場 **中本 裕之** 株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム チームリーダー
船井総研にて広告ビジネスを専門とする広告・印刷グループにおいて全ての業務の中心的役割を担う。日本を代表するWeb関連の多くの会社と打ち合わせを重ね、広告主にいかに効果のある広告展開を提供するかというノウハウを蓄積している。日本一のメーカーのWebブランディングプロジェクトやWeb広告の最適化における実績を持ち広告会社・印刷会社との連携を含めて広告活動全体の設計を行う。数値的根拠と具体的な実行内容の両立を図ることのできる広告展開の提案には定評がある。現在は船井総研との協業セミナーによって新規開拓、共同受注するWebプロモーションコンサルティングを印刷会社・広告会社向けに行っている。



大阪会場 **山田 瞭** 株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム
2016年船井総研入社。広告・印刷チームにて、地方の広告会社・印刷会社の経営をWebシフトするソリューションの中心的役割を担う。Webプロモーションに必須の商品と、それを新規開拓につなげるセミナー営業のモデルのノウハウを蓄積し、広告会社・印刷会社の業績アップに日夜奔走している。

まとめ
講座
16:15
～
16:30

経営者に聞いて欲しい業績を上げ続けるために必要なこと

- セミナー内容紹介① 業績を上げ続けている中小企業の唯一の共通点とは!?
セミナー内容紹介② “今”を勝ち抜くために認識すべきことと変化の過程で重要な決断とは!?
セミナー内容紹介③ 脱・現場対応! 経営者の役割は勝てる仕組みをつくること!

どうしても日程が合わない社長様へ出張セミナーも可能ですので、お問い合わせください

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/037731.html>



FAXでのお申し込み

本DMに同梱しております
お申し込み用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

FAX: **0120-964-111**

担当: 時田
24時間
対応



もう1歩 先に進みたい年商2億～5億の
広告会社の社長に向けた

緊急提言

広告会社から ブランディング会社へ ビジネスモデル 転換

脱・下請 脱・属人モデル 脱・コンペ
“今”こそクライアントへ“真の成果”を出す会社へ

特別ゲスト講師

ブランドのプロが語る

自身も**広告会社**から**転身した経験**を語る!
なぜ、“今”**広告会社**から**ブランディング会社**への
転換が必要なのか!

一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会 代表理事
兼 株式会社イズアソシエイツ 代表取締役 **岩本 俊幸氏**



大阪/11月6日(火)

東京/11月8日(木)

時間:13時～16時30分 受付開始:12時30分

第2回広告制作会社の業績アップセミナー

お問い合わせNO. S037731



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL 0120-964-000
(平日9:30～17:30)

FAX 0120-964-111
(24時間対応)

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

申し込みに関するお問い合わせ: 時田(トキタ)

市場が減少を続ける今の既存事業にしがみついか
それとも、時代に合ったビジネスモデルに転換して躍進するか
あなたはどちらを選びますか？

このDMをご覧になっている社長は、これからの時代に危機感をもっており、
何か新しいことに取り組まないといけないとお考えの
意識の高い社長だと思います。

そのお考えは正しく、広告業界を取り巻く環境は
今後さらに厳しさを増していくでしょう！

消費者は今までにないスピードで変化を遂げ、
クライアントからの要望は厳しさを増し、
競合は広告会社だけでなく、WEB系広告会社や制作会社、
印刷会社やコンサルティング会社など多岐に渡ります。
想像しただけでも未来が不安になります。

今、社長はこれからも広告市場で勝負をするか
時代に合ったビジネスモデルに転換するか
決断を迫られています！

今回、我々が提案するビジネスモデルは社長のこれまでの悩みを解消し
クライアントからも評価され、競合とも差別化できるまったく新しいビジネスモデルです。

全ての広告会社にこのモデルを行っていただきたいとは思っておりません。

本気で業績を改善したい、ビジネスモデルを変えたい
クライアントに新たな価値を提供したい
とお考えの社長のみ行っていただきたい内容です。

株式会社船井総合研究所
宮本 賢一

時流に合ったビジネスモデルに転換し 社長が手に入れる未来！

手に入れる未来 1

社長が現場を
離れても
成長を続ける企業

手に入れる未来 2

自社独自の
ビジネスモデルで
成長を続ける企業

手に入れる未来 3

クライアントに
成果を上げて
評価される企業

手に入れる未来 4

営業力が0でも
受注に困らない
企業

手に入れる未来 5

特定のクライアント
に依存せず
成長を続ける企業

手に入れる未来 6

デザイン以外での
勝ちパターンを
持っている企業

手に入れる未来 7

競合との
明確な差別化が
できる企業

手に入れる未来 8

価格勝負
値引きなしで
受注できる企業

手に入れる未来 9

仕事を通じて
社員が成長し
退職が少ない企業

これらを達成した結果、手に入れる未来 10

安定的な成長を続ける企業

未来を手にするために必要なことは、
社長の努力ではなく
企業が成長するビジネスモデルです！



業績が伸び悩む広告会社が絶対に変えるべき事業戦略とは!

宮本 賢一 株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム チームリーダー

業績が伸び悩む企業の7つの共通する課題とは

- 課題 1 特定の顧客依存の体質
- 課題 2 ノウハウが形式知化されていない
- 課題 3 提案段階での強み・差別化ポイントが表現できない
- 課題 4 営業が苦手で、社長以外できない
- 課題 5 競合との競争において単価が下落している
- 課題 6 新しいことを行いたい、対応できる社員がいない
- 課題 7 経営体質をストック型にシフトしたい

上記課題を全て解決できるビジネスモデルを徹底解説
そのポイントをセミナーでズバリ提言します!

ズバリ提言 1

広告会社から
ブランディング会社へ
ビジネスモデル転換!

クライアントから素材をもらう広告会社から素材を創りにいくブランディング会社になることで、クライアントへ新たな価値を提供し、主導権を握る

ズバリ提言 2

勝負する場所を変え、
競合との差別化
ポイントを明確にする

広告というニーズが発生した後では競合とのコンペとなり、差別化は難しい。ブランド構築から手伝えることで競合との非・競争モデルを実現する

ズバリ提言 3

商品を明確にした
脱・属人的
営業モデル

地方の中小企業は今後更に採用が困難になる時代!人に頼った成長モデルから脱却し、商品を磨きこみ成長できるモデルに転換する

もう既存事業では成長できない!
人の成長に依存することもやめる!

これからはビジネスモデルが企業を成長させる!



自身の経験から語る!! なぜ、“今” 広告会社から ブランディング会社への 転換が必要なのか

一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会 代表理事 兼 株式会社イズアソシエイツ 代表取締役 岩本 俊幸

なんと、創業当時は写植屋からのスタート!
自社を成長させるため、クライアントに結果を出すために変化を遂げてきた!

仕組の
重要性を学ぶ

写植屋からのスタート

創業当時は独自の仕組をもっており、これで簡単に億は稼げると思っていた。しかし、時代は一気に変わり、顧客は写植を内製化に…。

独自価値の
重要性を学ぶ

デザイン会社へ

内製化が進む中、自社独自の価値をだすためにはデザインを請け負うしかない!と決断。デザイン会社へ転身!

顧客成果の
重要性を学ぶ

広告会社へ

顧客に結果を出すためには、デザイン制作だけではダメで、それをどこでどうやって伝えるかという手法も大事であると思い、広告会社へ転身!

コンテンツの
重要性を学ぶ

ブランディング会社へ

クライアントから提供を受ける素材の加工だけでは限界を感じ、素材を創る側になることでクライアントととも良い関係がつけれると、ブランディング会社へ転身。

ブランディング会社への転身で

変化その 1 おきた 3 つの変化

顧客の本質的な課題
と向き合い、
真の成果を出せる
ようになった

変化その 2

社員が一人一人が
ブランドを意識し、
成長する環境に
なった

変化その 3

競合との競争が
なくなり、
独自性が表現
できるようになった

岩本 俊幸氏 紹介

1991年、株式会社イズアソシエイツ設立。長年にわたり広告制作、コンサルティングに携わり、これまで培ってきたノウハウ、「型」を手渡すべく、広告代理店、通販会社、(社)日本印刷技術協会(JAGAT)、銀行系コンサルティング会社など各方面で研修講師として活躍。(一財)ブランド・マネージャー認定協会の発起人でもあり、また自身が代表取締役を務める株式会社イズアソシエイツは、(一財)日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)発行のプライバシーマークのロゴデザイン開発など初期のブランド構築を手がけた実績を持つ。『担当になったら知っておきたい「販売促進」実践講座』(日本実業出版社)、『驚きのレスポンス広告作成術』(同文館出版)、『BtoBマーケティング&セールス大全』(同文館出版)など





3年後1億円を目指す 新ビジネスモデルを公開! ビジネスモデルを転換し、 成功までの道のりを徹底解説

株式会社船井総合研究所 WEBプロモーションチーム 【東京会場】 中本裕之 【大阪会場】 山田瞭

顧客を新規開拓し、顧客単価600万以上を実現し
“人”に頼らないビジネスモデルを完全公開

数値計画

	1年目	2年目	3年目
売上	2,490万	5,505万	9,275万
新規顧客数	6社	9社	15社
粗利	870万 (34.9%)	3,615万 (65.7%)	6,245万 (67.3%)
人員	営業1人 (半年は兼任)	営業2人 制作1人	営業3人 制作2人
営業利益	61万 (2.4%)	1,665万 (30.2%)	3,335万 (36.0%)
重点項目	新規開拓仕組化 ノウハウ蓄積	顧客単価UP 内製化	ストックモデル 継続強化

ビジネスモデル

新規開拓	商品戦略	コンサルへ
ターゲットを明確に定めた社長向けセミナーで新規開拓を実施	スモールスタートの5万円ブランド研修パックから300万のブランド構築まで全てパッケージ化で対応	ブランド構築を受注した顧客とはブランド浸透コンサルティング契約を結ぶ



社長に聞いて欲しい 業績を上げ続けるために 必要なこと

宮本 賢一 株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム チームリーダー

自らがチャレンジし、意地でも掴みにいく
社長の覚悟が未来を創る

まず、社長が認識しないといけないこと

1. 今の延長線上に成長はないということ
2. 量から質へ！ 量を求める時代ではない

変化をする上で大切なこと

1. 変化の方向を定めたら、徹底的にスピード重視
2. 人の成長に頼らない！ ビジネスモデルを確立する

ビジネスモデルのポイント

1. クライアントに価値を出すモデル
2. 自社にノウハウが溜まり、社員が成長するモデル

最終的に目指すべき場所は

地域一番企業

第2回広告制作会社の業績アップセミナー

会 場	ご希望の会場に☑をお付けください。 ☐ 大阪会場:2018年11月6日(火) 13:00~16:30(受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分 ☐ 東京会場:2018年11月8日(木) 13:00~16:30(受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分 ※諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
受 講 料	一般企業(1名様) 税抜 30,000円(税込 32,400円) 会員企業(1名様) 税抜 24,000円(税込 25,920円) ※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お 申 込 方 法	【WEBからのお申込み】 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。 【FAXからのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785654 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 宮本・中本

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S037731

担 当 時田 宛

第2回広告制作会社の業績アップセミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ		フリガナ		役 職
御 社 名		代表者名		
住 所	〒	フリガナ		役 職
		ご 連 絡 ご担当者		
T E L		F A X		
E-mail				
ご参加者 お 名 前	1	フリガナ		役 職
			2	

上記の課題解決に向け、セミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。

- ☐ セミナー当日、無料個別相談を希望する。
- ☐ セミナー後日、無料個別相談を希望する。(希望日: 月 日)

●弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば印をお付け下さい) ☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ 各業種別研究会(研究会)
ご提供いただいた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないときは、✓を入れて当社宛てにご連絡ください。 ☐ DM送付を希望しません

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。
(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 - お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 - セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で
契約しましたダイレクトメール発送代行 会社に発送データとして預託することがございます。
 - 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム (TEL06-6232-0199) までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課 (TEL03-6212-2924)



【お申し込みはこちらから】

