

魚がいる場所に
釣り糸をたらせ!

地元にいながら都会に負けない、

地方発信型 ビジネス モデルの 作り方

上野真歳

はじめに

「年々、会社の業績が落ちてきているけど、どうして良いのかわからない」

「いいものを作っているんだけど、輸入品に押されて売れてくれない」

「目に見えてお客さんが減ってきているので、廃業を考えている」

「後を継がせるほどの商売ではないので、息子には別の会社へ就職してくれと言っている」

多くの地方の中小零細企業からは、こんな声が聞こえてきます。

しかも、それは切羽詰まった心の底からの声で、切実な思いだったりします。田舎と呼ばれる地方で商いをしている多くの人には、明るい未来が見えているとは言えない状態なのです。

しかし一方では、地方に拠点を置きながら、しっかりと儲けている中小企業や、利益が出過ぎで笑いが止まらなくなっている個人商店があるのも現実なのです。

あなたはそんなビジネスモデルを知りたくはないでしょうか？

「地方発信型ビジネスモデル」・「地方に拠点を置きながら、さまざまなツールやメディアを使って情報を全国に発信することによりマーケットを広げるビジネスモデルのこと。

あなたは、そんな「地方発信型ビジネスモデル」の存在をご存じでしょうか？

何か特別な技術が必要な商品を作っていたり、誰もマネできない特許がある商品を買っていたりするわけではありません。どこにでもあるような商品を、誰もが使えるようなツール（道具）を使いこなし、ちょっとした工夫を加えていくことで、地方の商いとしては想像もできないような規模まで成長させている会社が続々と出てきているのです。

「そんなウマイ話なんかあるはずないよ」

そう思うかもしれませんが、現に地方発信型のビジネスモデルで、衰退しつつある地方の中小零細企業がわずか数ヶ月で業績回復。さらにその手法を有機的にアレンジさせ、短期間で日本一と呼ばれるまでになっているのです。あまり感心はしませんが、なかには税務調査に入られるまで「いくら儲かっていたのかすらわからなかった」とおっしゃる個人会社の商店主さんもいるぐらいです。ホント、驚きですよ。地方にいながらそんなビジネスモデルを作れるって。

独特の文化を持つ地方には、あまり知られていない農産物、水産物などの特産品や、特色のある加工品、すばらしい技術が眠っているのです。また地方だからこそ、都会では考えられないようなサービスを提供することができるということが多くあります。

それらを、適切なツール（道具）やメディアを組み合わせて使うことにより一石二鳥、いや一石三鳥、一石四鳥、一石五鳥と露出の効果を高めることが可能なのです。

そういう私へと申しますと、自らのビジネスはもちろんのこと、多くのクライアントを成功へと導いてきました。本書に登場する「アルトロシエスタ」ではたった一年の間にリアル店舗で4倍、ネットで10倍の売上を叩き出すという結果を残すこともできました。

実際には何の失敗もなくここまで来たわけではありません。最初は何の知識もノウハウもなかったところからスタートした自分ですから、失敗は人一倍多かったですと感じています。

これから皆さんが、同じような過ちや失敗を犯さないように、大きな苦労なくスムーズに事業を拡大して欲しいとの願いから書いたのが本書なのです。（ハンデキャップのある地方や田舎でも通用するということは、都市部のビジネスでも十分使えるのではないかと思ってみたりもします）

継続的にビジネスを発展させたいと願う経営者や、本気でマーケティングを仕掛けようと考えている人、時代の変化に対応していきたい店主や起業家、そして社内で大きな成果を出したいと感じている人たちに読んでもらいたい一冊です。

また本書は、これからの商いをしていく上で、必要なノウハウや重要なポイントをしっかりと押さえたものになっています。前半にはこれからのビジネスに必要な概念や考え方、後半には地方にしながらビジネスを成功させている事例や、私が体験してきた様々な事柄、経験からの気づきや学びを織り込んでいますので、ぜひ最後までお付き合いください。

この本を読み終えたあなたは、これからの激動の時代におけるビジネスの最も重要な部分を感じ、情報発信の重要性をハッキリと認識した上で、その基本を手にし、儲けのポイントをイメージすることができているでしょう。

さあそれでは、独自の地方発信型ビジネスモデルを構築し、強力な都会のビジネスに肩を並べようではありませんか？

あなたのビジネスの成功を加速させ、あなたとあなたの周りにいる人々が幸せを感じられる未来へ、ご案内しましょう。

もくじ

はじめに 3

第1章

まさに、灯台もと暗し

- ① 誰もが知っているあの繁盛企業に共通する点 14
- ① モノがあっても売れない時代が加速する 16
- ① 地方にいても都会以上に成功する可能性 19

第2章

時代に合わせて変化する

- ① 変化していく競争相手 24

- ❶ 変化するための準備としての数字 27
- ❷ やっていることを変化させる 30
- ❸ 売上のバランスを考える 32
- ❹ 変化するコミュニケーションツールと意識 35
- ❺ マーケットを変える……地元地域から全国へ 36
- ❻ ちょっとしたきっかけが、変化の糸口 39
- ❼ 劇的に変化する時代に対応する 42
- ❽ ピンチこそが、最大のチャンス 44
- ❾ 自分たちの仕事は、自分たちで創造する 48
- ❿ 求人や採用には、小さいなりの魅力、地方ならではの魅力を伝える 51
- ⓫ 今までの商いだけでは厳しいのならどうするのか 54
- ⓬ 一粒で二度おいしい、一粒で三度おいしい 57
- ⓭ 自社メディアを作る 60

第3章

意識してお客さんを獲得しているか？

- ❶ 外貨獲得で地元へ貢献 72
- ❷ 目に見えないところで、お客さんが流出している事実 74
- ❸ 目に見えないところで、お客さんを獲得している事実 76
- ❹ ギャルで水をすくうような仕組みはやめなさい 80
- ❺ 他人のファンドシで相撲を取る 84
- ❻ あきらめずに取り組めば、いずれチャンスがやってくる 86
- ❼ 違いを知ること、成功への道が開ける 89

第4章

地方発信型ビジネスモデルの作り方

- ❶ ビジネスをハイブリッド型にする 96

第6章

それは、長続きする売上か？

- ❶ 3ヶ月で月商数千万円を記録しましたの謎 188
- ❷ 「ために半年」「とりあえず1年」だから、失敗する 190
- ❸ ローリスクハイリターンのもとても面白いビジネスモデル 192

第5章

お客さんに「欲しい！」「と言わせる方法

- ❶ 欲しがっているお客さんを集めるのか、それとも… 160
- ❷ 美味しくなかったら返金します 166
- ❸ 価格と価値と感情と 169
- ❹ 郷に入れば郷に従え…そこにはそのやり方がある 177
- ❺ まず決める！そしてやり抜く。徹底的に。 181

- ❶ まずはじめに…：最も大切なのは、熱い想い。です 101
- ❷ 魚がいる場所に釣り糸をたらせ！：マーケットをどこにするのか？ 103
- ❸ ターゲットを決める 107
- ❹ まずは売らなければ話にならない 109
- ❺ まずは、しっかりとビジネスモデルを作り上げる 111
- ❻ 商品とお客さん 117
- ❼ まずは商品作りから 118
- ❽ 商品作りとサービス作りは同時進行 126
- ❾ お客さん作りをすること 130
- ❿ ヤバイよその接客、その言葉 134
- ⓫ 水道水が美味しい地方で、ミネラルウォーターを売る 138
- ⓬ 情報収集は怠らずに 143
- ⓭ お客さんのことを知るといこと 147
- ⓮ 情報を出せばお客さんはやってくる。しかし…：たった1パーセント 149
- ⓯ 常連客が高収益体質の鍵を握る 153

第7章

ウハウハになるビジネスモデル応用編

！スタッフに任せっきりにするリスク

194

！行列が行列を呼ぶ

198

！「行列ができるような人気店で買いたい」との顧客心理

200

！携帯だけで、月商数千万円売ってしまうネットショップ

202

！華麗なる転身……顧客リストがあればリスク回避できる

204

！ウチ行列作れますけど

208

！レバレッジ。てこの原理で売上を何倍、何十倍にもする

212

あとがき

218

