

## 第5期 3月 月次報告

令和3年3月1日から  
令和3年3月31日まで

### 【会社の現状に関する事項】

#### ＜売上及び、月次達成率＞

3月の売上目標は2,081,600円。実際の売上は2,908,157円。

売上達成率は140%。

3月の合計経費は 合計 963,564円。

### 【各事業の売上表】

第5期 2021年3月	直接販売（）内は累積販売数		代理店販売（）内は累積販売数		代理店契約数（）内は累積契約数		売り上げ	
	目標販売数	達成販売数	目標販売数	達成契約数()内累積	目標契約数	達成契約数()内累積	目標売り上げ	月間売り上げ
お百姓PJ	1(3)	0	1(1)	0（2）	2（8）	0（2）	¥135,200	¥0
心のポートフォリオ	1(2)	0（0）	10(65)	0（43）	3（14）	0（1）	¥326,250	¥1,357,151
医道メディカル（再生）	1	0	3	0	3（13）	0（3）	¥1,140,000	¥0
医道（サプリ）	1	1	3	0			¥60,000	¥3,960
医道（検査・治療）	1	0	6	1			¥90,000	¥38,680
	目標会員数	会員数	その他					
小田全宏オンラインサロン	325	158					¥282,150	¥73,685
山田正彦オンラインサロン	250	70					¥48,000	¥9,181
ドミニクコルピコンサル	¥100,000						計画なし	¥100,000
住所貸し収益	¥5,500						計画なし	¥5,500
M&Aの仲介	¥1,320,000						計画なし	¥1,320,000
							売り上げ目標	¥2,081,600
							売り上げ合計	¥2,908,157
							達成率	140%

# 各事業の報告

## 〈SDGsコンサルタント事業〉

世界の潮流であるSDGs への取り組みに課題感を持っている企業に対して、事業企画などのコンサルタントを行う事業。

SDGsコンサルタント会社の競合はいくつか存在するが、他社に無い強みとして「一般の方より事業のアイデアを公募」し企業との一般の方とを繋ぐプラットフォームの制作を実施。このプラットフォームで製作されたSDGs事業の売り上げの一部をアイデア発案者に配当することにより、様々な方がSDGsを積極的に勉強するきっかけになり得るし、企業とアイデア発案者に儲かるSDGs を実現していただく。

また、弊社には「地球システム倫理学会」や「日本エシカル推進協議会」などの地球環境や世界情勢について詳しい団体や企業と繋がりがあるのでスポットコンサルとしても価値の高いコンサルタントを実現できると考えている。

## ＜先月の活動内容＞

- 1) 弊社理事 平川貴子に事業の構想を提案したところ高い評価をいただくことができた。これから平川に繋がりのある有識者の方をご紹介していただくことになった。
- 2) 営業資料の作成を実施した。
- 3) プラットフォームとして活用するウェブアプリの開発

## ＜アクションプラン＞

- 1) アプリ制作の実施
- 2) 学者や協会、経営者の方々にアプローチ。（元文化庁長官 近藤 誠一に対してアポイントは取れている）
- 3) 学生などに対して、アイデアを募るためのアプローチ

## **〈神社コンサル事業〉**

長野県に位置する、車山高原スキー場のオーナーと繋がり、スキー場の頂上に鎮座する「車山神社」のマーケティング・WEB制作・動画制作・企画運営などのコンサルタントを実施することとなった。具体的に実施する内容としては、車山神社の御朱印を作成し、その御朱印販売価格の一部を、成果報酬として弊社の売り上げとする。

車山高原は年間30万人ほどが訪れる観光地。適切なプロモーションを実施し神社好きの方だけではなく、車山高原既存顧客の方にも日本の文化を届けていきたい。

## **〈先月の活動内容〉**

- 1) 車山高原スキー場の原田オーナーと契約締結に至った。
- 2) 御朱印デザインの作成も実施。
- 3) 車山神社に御霊を勧請するために、神社関係者との交流を宮澤中心に実施。

## **〈アクションプラン〉**

- 1) 御霊の勧請（アメノミナカヌシを祀る予定。弊立神宮様より御霊を勧請していただく準備が必要
- 2) 御朱印デザインの確立
- 3) 御朱印販売の販売の流れ、運用方法の確立

## 〈お百姓さんプロジェクト〉

企業や個人に対して、心を耕す体験・体感を提供するプロジェクト。

### 〈先月の活動内容〉

- 1) 提携先農家拡大のため、静岡県伊豆市に出張にいった。海と農地が揃っておりロケーションとしては申し分ない。
- 2) 農業法人のファイナンスに詳しい経営者の方に繋がった。
- 3) The CAMPusの井本代表とミーティングを実施。

### 〈アクションプラン〉

- 1) 田中製茶園、東村山の農地の2箇所にて農業イベントの開催が決定している。準備を抜け目なく行い参加者に満足いただける体験を届けたい。
- 2) 農業のファイナンスを得意とする経営者の方と知り合えたので、協業も視野に関係構築を実施していきたい。
- 3) The CAMPusの井本代表より、弊社の提供価値の一貫性の無さについて前向きな指摘を受けた。改めて弊社の提供価値を考察し、社内のブランディングを行うミーティングを実施していく。

## 〈心と体のポートフォリオ〉

資産運用の一つとして、有機食材を個人向けに販売するサービス。

## 〈先月の活動内容〉

- 1) 医療法人社団 癒合会 とコラボレーションし、自然医療のセミナーを実施。

## 〈アクションプラン〉

- 1) 心のポートフォリオ会員様向けに「食料のより安定した確保」を目的に、味噌や玄米などを保存する「備蓄プラン」というサービスを開始する。すでに複数名の方の申し込みがあるので、お客様の期待に添えるよう、細部まで拘ったサービスを構築し会員様の満足度向上に努めていきたい。
- 2) 代理店の開拓が数字計画より大幅に遅れている。弊社のマーケティング部門代表五十幡香奈を中心に、毎日積極的な営業活動はできているのでこの動き方を継続していきたい。

## < (株) 医道メディカル 集客業務 >

品川近郊に4店のクリニックを展開する「医療法人社団癒合会」の販売代理店業務

### < 先月の活動内容 >

- ・ラフメイカーという営業代行会社から紹介が生まれている。しっかりとクロージングを行い収益に繋げていきたい。
- ・ユニバーサルコインズと連携して、自然治療に関するセミナーを開催。

### < アクションプラン >

営業代行会社から紹介していただいた人脈の整理と、適切かつ迅速なクロージングの実施。

セミナーを実施したので、メールなどを活用し継続したアプローチを実施。開催して満足するのではなく結果に繋がる行動をしていきたい。

代理店開拓、再生医療の販売、共に数字計画より大幅に遅れてしまっている。現在、小規模な代理店との協業しか実現できていないので、ある程度スケールしている健康業界の企業と協業しないと達成が難しいと思われる。一つ一つの繋がりを大切にし紹介を深ぼって最後まで諦めず行動していきたい。

## 〈山田正彦オンラインサロン運営〉

11月から本格的にスタートした「元農水省大臣 山田正彦」によるオンラインサロンの運営業務

### 〈先月の活動内容〉

ハーバード大学出身の女医の方を講師として迎え、オンライン配信セミナーを実施。

### 〈アクションプラン〉

SNS 活用がうまくできていない。多忙な山田先生ではあるがしっかりと時間を捻出していた  
だき、サロンの集客を実施していきたい。

## 〈小田全宏オンラインサロン運営〉

人間教育家である「小田全宏」によるオンラインサロンの運営業務

### 〈先月の活動内容〉

- 1) メルマガシステムの作成が完了した。
- 2) YouTubeチャンネル登録者3500人。

### 〈アクションプラン〉

- 1) メルマガシステムの制作が完了したので、集客と会員に対してのインフォメーション  
にしっかりと活用し顧客満足度向上に役立てたい。
- 2) YouTube編集の時間の捻出がなかなかうまく行っていない。投資の期間ではあるが  
しっかりと発信を続け長期的な目線で活動していきたい。
- 3) 退会者が入会者よりも多い状況。小田のSNSをしっかりと活用し集客に繋げていき  
たい。

### **<フレンチ割烹 ドミニクコルビ>**

経営コンサルフィー→毎月10万円が振り込まれる。

### **<M&A仲介業>**

株式会社CEO倶楽部とM&Aセンターと協業しM&Aの仲介業を実施中。定期的にM&Aセンターのセミナールームを使わせていただきセミナーを開催している。  
完全成果報酬。



### <総括>

新規事業開拓に向けて、契約の締結や有識者へのアプローチなど進展のあった1ヶ月だったと思う。売り上げに関しても達成率140%と理想的な数字を残すことができた。しかし、内訳として、M&Aの仲介料が半分以上を占めており、継続的な売り上げが見込めるものではないため、来月からの数字達成は依然難しい状況ではある。新規事業開拓と既存事業のマーケティング活動をバランスよく取り組む必要がある。

社内リソースの効率的な分配と活用を行うため、タスク管理ツールを社内に導入するなど工夫や改善も見られている。各種事業に記載したアクションプランを確実に実施して会社の価値向上に尽力していきたい。