

インターネット通販で業界No.1を目指す経営者様対象

年商10億円の近道は年商10億円以上の企業の取り組みを学ぶこと

# 自社PB育成・超ニッチトップ型 EC10億円モデル

強化  
期間

5年

大きな  
投資

なし

営業  
利益

5~10%

## 10億円成功事例を丁寧に伝授

通販事業の経営コンサルティング&運営代行を行い、EC・通販年商10億円以上を10社以上経験。



トゥルーコンサルティング(株)  
取締役 西川 正太可

## 売上2億円のネットショップを 10億円にする方法

日本一になった  
企業数  
**80社**

通販・WEB業界の  
マーケティング経験  
**10年**  
以上

海外進出  
中国・東南アジア  
**10社**  
現地クライアント

累計通販顧客数  
**800社**  
経験

**3分** で分かる!  
無料レポート

年商10億円企業が取り組んでいること大公開セミナー

主催



TRUE  
CONSULTING

トゥルーコンサルティング株式会社

〒100-0005 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂 秋山ビル5F

■申し込み・内容に関するお問い合わせ：西川 【2018年開催】

TEL : 03-3260-5011

FAX : 03-5539-3933

(平日9:30~19:00)

(年中無休)

お問い合わせe-mail

nishikawa@true-con.com

トゥルーコンサルティング  
オフィシャルホームページ

<http://www.top1-consulting.com/lp>

**2018年11月~12月開催**

# 全国各地で成功事例続出！ EC 10億達成事例

一部ご紹介

EC経営課題を様々な視点から経営コンサルタントが総合的に解決して事業成長する！

## 事例1 趣味品 EC年商20億円突破

ポイント

モール・自社 全サイトで売上UPに成功！

徹底した商品MD強化、競合調査、自社サイトの差別化&育成強化7年でEC年商10億、20億円の壁を突破！！

## 事例2 DIY・専門資材 EC年商15億円突破

ポイント

年商5億以上からPB開発で利益率も改善

市場調査、PB商品開発、商品付加、効率的な外注強化6年でEC年商15億突破！EC経営の改善・効率化！

## 事例3 ファッション EC年商10億円突破

ポイント

ダントツNo. 1カテゴリの創出&育成

シェアNo. 1が取れるマーケット調査&奪取、カテゴリ付加！強化5年でEC年商10億達成、自社サイト売上構成比50%超

## 事例4 総合通販 EC年商10億円突破

ポイント

商品開発&育成でモールランキング奪取

対象マーケットにはまる商品開発、商品LPの徹底強化！1アイテムの月間売上100万以上が多数！

## 年商1億円から10億円まで、 企業の節目でやるべき「施策」は どの会社も一緒です。



### 10億円企業の基本設計図

企業は自社とお客様とのコミュニケーション・商取引の集合帯であり、活動しているのは社員とお客様です。企業が考えて行動し、より多くのお客様を獲得していくことが売上・利益に結びつきます。

どんなEC・通販企業であってもこの考え方は変わらず、経営には共通して有効な「施策」があります。その「施策」は企業が成長するステージによって変わってきます。

社長1人が中心となって年商1億円クラスの会社が、従業員数20名以上の10億円企業になるまで、EC・通販では企業が成長していく節目で経営に必要な「手法(マーケティング施策・マネジメント・採用など)」があるのです。

企業経営における最初の節目が年商で1億～3億円未満と、社長のワンマン体制から抜け出すタイミングだと言えます。

従来の「施策」では売上の伸びが止まり、「施策」を変えないと10億円という数字にはどうやっても届かない。

**その企業の転換点やその時に必要な「施策」を知ることが  
企業規模拡大・企業安定への近道ですし、いつの時点でそれを知って実行するかが  
企業の成長スピードを決定します。**

私たちは過去年商10億円企業の創出を数多く行ってきましたので「その施策」=「**今の時代に合わせた10億円企業のビジネスモデル・設計図**」を作ることが可能です。

# 年商10億円企業が取り組んでいる施策

2億円を10億円にするために必要なのは「気合」「根性」ではなく「仕組み」「設計図」。変わらなくてはいけない最大の存在は「社長そのもの」です。

～ワンマンではないハイブリッド経営への道～

社長・企業の考えを変えることが、企業経営の構造変化につながり、10億円へ一気に近づきます。

2億円クラスまで伸ばした成功要因は間違いなく「社長の力」です。

ただこれから10億円の壁を越えるとなると、社長だけの力では到底達成できないのです。

今までの成功体験「社長の感覚」「気合」「根性」は、今後の企業成長の邪魔をする場合が多く、これからは企業としての仕組みを作っていかなければいけません。

2億円クラスまでは「扱っている商品」と「社長の営業力」が核で成長します。ただ、どんな超優秀な営業マンでも年間売上の上限は2億円程度です。

それ以上を目指そうとした場合には、人員増・EC通販で今後必要なマーケティング施策を総合的に組み合わせる数多く実施していく必要があります。

社長が現場で戦い続ける限り、社長への依存体質は変わらず企業は次のステージにいきません。

**いち早く「自分がいなくても売上が上がり続ける体制」に移行できるかどうか10億円企業への近道なのです。**

今は社長が超優秀な個人プレイヤーでしかありません、これからは次のステージで戦えるメンバーやマーケティング施策を1つずつ揃えていくタイミングなのです。

社員の力は自分の30%程度です。社員たちへ仕事の責任・役割・やりがい、マーケティングやマネジメントの手法を教えていき、全体として大きな力が相乗的に発揮できるようにしていく必要があるのです。それがこれからの社長の仕事です。

# 年商10億円企業が取り組んでいる施策

## 10億円企業の成功ポイント マーケティング：日本No.1を数個保有 マネジメント：組織力・業務効率化

### EC・通販の年商規模別に見る総合的な経営課題

通販年商規模によって、企業に取り組むべき施策や課題は下記の通りです。  
自社のポジションを把握して、10億円(業界No.1)企業が行ってきた施策を学ぶことが、強く早く企業成長するために重要です。

| ステージ           | ステージ1:<br>成長期  | ステージ2:<br>成長過程  | ステージ3:<br>No. 1  |
|----------------|--|---|--|
|                | 本業の片手間(80%)  | 通販部門の事業(15%)  | 通販企業(5%)   |
| 通販年商規模<br>(目安) | 年商1億～3億クラス<br>競合他社多数                                     | 年商3億～8億円クラス<br>特定ジャンル TOP20入り   | 年商10億円クラス<br>何かのカテゴリでNo1を<br>数個保有  |
| 従業員数           | 10名以下  | 10名～20名   | 20名以上  |
| 経営の実態          | 各個人の<br>オールラウンドプレー                                       | 通販単体の<br>収支設計が重要<br>利益を出していくのに苦勞する  | 1人当たりの生産性高<br>業界トップ3であれば儲かる  |
| 通販事業トップの<br>仕事 | オーナー個人能力の最大化   | 事業部長(No. 2)の育成  | <b>組織力の最大化<br/>・業務効率化</b>  |
| 成否のポイント        | オーナーの能力  | No. 2の実力  | <b>マーケティング戦略<br/>組織力(総合力)<br/>メンバーの成長!</b>   |
| 説明             | 商品アップ、サイト製作、受注、発送処理を全員オールラウンドに担当。<br>事業拡大の一步が踏み出せていない状態。 | 売上が上がっているが、利益率・額に伸び悩む時期。<br>どうすればNo. 1になれるかキーポイントを見つけ強化が必要。<br>WEBマーケティングの強化。投資に積極的に。 | 通販会社(組織)としてマーケティングはもちろん採用・教育まで整った段階。<br>仕入れ面で他社よりも強いため高収益・安定。<br>ダントツNo. 1に向けて次のステップへ投資する段階(海外進出・店舗開発等)。 |

ステージ2は会社としてようやく機能し始めた程度。  
企業として安定するには、更に成長してステージ3へ進む必要がある。

# 年商10億円企業が取り組んでいる施策

## 10億円以上を目指すEC・通販サクセスモデル

# 年商10億円以上を達成するノウハウとは！

近年通販市場は、市場の伸びに対して競合他社が圧倒的に増えている関係から以前のように昨年対比130%以上の伸びを見せる会社は確実に減っております。

今まで順調に伸びていた企業もこのような状況では、一般的に大きな売上増は見込めず今後の経営方針・事業ビジョンを見失いがちです。

経営相談にいらっしゃる企業様の中身を見ると、下記が主に該当しているのと、売上利益が上がらない要因は業界特性・競合環境・企業体質によって様々になってきました。



今まで私も3桁以上の会社様をコンサルティングしてきましたが、  
通販事業で年商2億円以上の実績がある企業 & 事業母体が10億円以上の企業は  
上記部分を正しい方向性で改善すれば確実に売上は上がっていくかと思えます。

通販業界は競争が激化しており、以前のように参入すれば簡単に売上が伸びる時代は過ぎ去りました。強く正しい方向性で投資・運営をしない限り、売上アップ、増益、投資回収には相当な時間がかかってしまい、事業として成り立たなくなるかと思えます。

結論として、インターネット販売では扱う商品カテゴリで業界No.1を  
達成＝約年商10億円を将来的に目指さない限りいずれ事業とし  
て衰退していきます。

年商10億円のビジネスが成り立てば、企業の柱として大変魅力的  
なはずで。

# 年商10億円企業が取り組んでいる施策

## EC年商10億円 サクセスモデル 数値目標、投資イメージ

年商10億円以上を達成した際の数値目標はこのような形です。  
品揃え型、メーカー型で数値構造が違いますが  
それなりの投資をしても、利益額がしっかり積み重ねるのがポイントです。

### 品揃え型の例

|       |        |
|-------|--------|
| 売上    | 100.0% |
| 原価    | 63.5%  |
| 広告費   | 2.5%   |
| 人件費   | 7.3%   |
| システム  | 1.2%   |
| 物流費   | 6.5%   |
| 決済手数料 | 3.6%   |
| その他   | 5.0%   |
| 営業利益  | 10.4%  |

### メーカー型の例

|       |        |
|-------|--------|
| 売上    | 100.0% |
| 原価    | 43.0%  |
| 広告費   | 13.5%  |
| 人件費   | 10.0%  |
| システム  | 1.2%   |
| 物流費   | 7.0%   |
| 決済手数料 | 3.6%   |
| その他   | 5.0%   |
| 営業利益  | 16.7%  |

いかがでしょうか？  
とても魅力ある数字だと思います。

「次のページに事例」をお出ししますが、我々の実績でも  
**年商2億の時からお付き合いが始まり、年商10億円以上を達成したお客様がいらっしゃいます。**

**2012年から勝ち残るインターネット通販事業のあるべき姿を模索し、2017年12月に遂に年間10億達成しました！**

インターネット通販は、企業の資産を全国のお客様に届けることができ、今までの事業の延長で事業拡大ができる唯一のモデルです。

# 自社PB育成・超ニッチトップ型

## EC10億円モデル5つのポイント

強化  
期間

5年

大きな  
投資

なし

営業  
利益

5~10%

EC10億円モデルは、現状のECで2億円以上の会社様がマーケティング・マネジメントを1から本気で取り組めば、リスクも少なく着実に事業成長できるモデルです。

### 1. 営業利益10%以上を目指せるモデル！

業界No.1の営業利益の確保のため、下記にあるような施策にチャレンジすることで「超専門店の構築」、「業務効率化」を実現し営業利益率5~10%を達成できるモデルです！

### 2. 各モールシェア40%クラスのカテゴリ保有！

楽天・ヤフー・アマゾン・自社サイトなど、ニッチなカテゴリであれば売上シェア40%(No.1)が可能です。ECはNo.1だけがダントツ儲かる・安定するので、検索対策・商品構成・集客施策からシェア40%を達成します。

### 3. PB商品の売上構成比15%以上

小売業では商品開発・構成が事業の5割を決めるほど重要な要素です。WEBやリアルを徹底調査して、1アイテムで月間100~1,000万を売る商品企画や、自社・競合のMDから圧倒的な商品構成を作ります！

### 4. 脱ワンマン経営！社員が成長する教育プログラム

3億円・5億円以上を突破していくためには、事業部長・店長が自ら事業を強く・早く進められるようにしなくてはなりません。社員自らECの考え方や数値設計・管理、タスク・スケジュール管理ができるようにします。

### 5. 低投資！効率的な外注・システム

人がいないから進まないという課題を効率的な外注やシステムで解決していきます！日本の人件費よりも安い海外への外注や、受注・発注・在庫管理のカスタマイズ化・物流の効率化システム導入など行います。



# 10億円達成した手法公開！

## 成功事例

DIY系商品で年商2億→10億円！

たった5年で+8億円を叩き出した方法とは！！

### 事業拡大のポイント

1. 10億円達成のための計画作り
2. 商品構成 & マーケティング施策
3. 10億円達成のための組織作り

S社様は2012年に既に月商2,000万という売上がございました。月商1,500万円から売上が少しずつ停滞してきたため、今後何をすれば売上が上がるのかわからないとのことでした。

### 主な投資

1. サイト制作費: 初期内製化  
(自社サイト、楽天、ヤフーショッピング)  
⇒3年後から一部外注も使用
2. システム投資: 月額7万円(初期)  
⇒8億時にシステム開発
3. 広告費: 初期売上の5%  
⇒その後売上の1~3%

当時は楽天・ヤフーショッピング・自社サイトをすでに持っていたため、競合店5店舗と自社の状況を調査した結果により、この企業が強化すべき項目は、優先順に次ページのようにになりました。

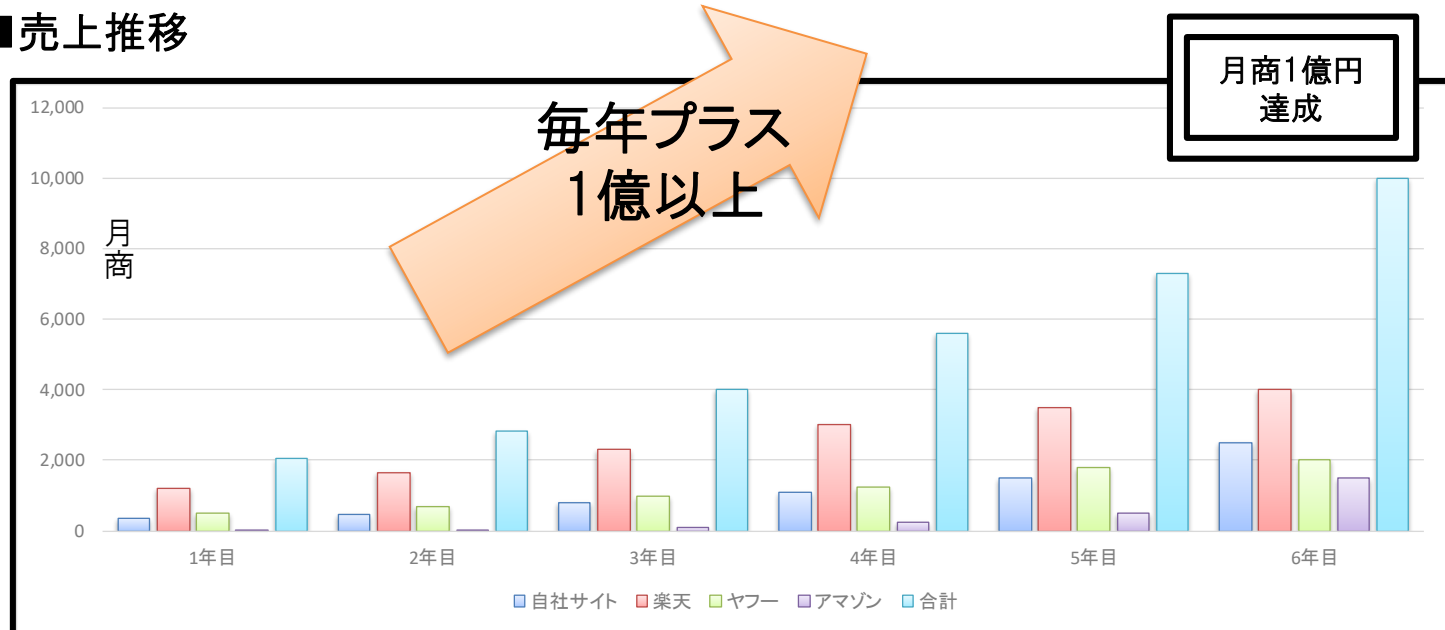
各施策の設計と実行を5年かけてPDCAをしっかりと回し、事業規模は確実に大きくなっていきました。

2億円的时候は何か欠けていても良いのですが、10億円となると次の1~5が上手く稼働しないといけません。

我々以外にも各部門における専門家(運営外注・広告代理店など)と共に10億円のマーケティング・組織作りを行いました。

# S社様で実施した経営コンサルティング・運営代行 5大ソリューションで毎年1億円以上の業績アップ

## ■売上推移



トウルーコンサルティングのコンサルタントは元々大手経営コンサルティング会社にてEC事業全体のコンサルティングを行ってきたメンバーで構成させているため他社と違う部分ですと、ただ広告を選定するや制作を行うのではなく、その会社の強みを活かして、市場のシェアを拡大していくためにどのような戦略を立てて商品開発・マーケティングを行っていくのかを全体像のECの設計から細かい施策（ページの見せ方や広告の配信）までをトータルにコンサルティング・代行できることです。今回の事例の会社で行ったのは、大きく下記になります。

## 1. 10億円達成へ具体的な計画

S社さん自身、どうすれば10億円以上のEC事業になれるのかイメージが全くなかったので10億円達成時の組織図・各店舗の売上・商品カテゴリ別の売上高など1つずつ形・数値に落とし込みました。

将来の目標・形を皆で共有できることで、どうすれば達成できるかを各人前向きに考えられるようになります。

さらに10億円達成するために年間のスケジュールや利益目標も立てました。

最初は慣れないですが、年々数値設計や管理に強くなって、今では自分たちで来期の数値・収支計画を立てるほどに成長しております。

# S社様で実施した経営コンサルティング・運営代行 5大ソリューションで毎年1億円以上の業績アップ

## 2. 売れる商品開発 & 商品構成

商品点数が多い企業が通販で勝つために重要な要素として、商品構成が上げられます。実際に取り組んだことは、「競合と自社のMDの徹底比較」、「通販で売れやすい商品の強化」、「自社PBの開発」です。商品構成で特に重要なのは、勝てる分野でシェアNO.1を1つずつ強化していくことです。

お客様は何かでNO.1の店舗に好んで来店するので、競合のアイテム数、機能、価格、購買頻度等を徹底的に調べ、自社が勝てるカテゴリを見つけその分野では絶対NO.1になるのです。

今では、ネット上で売れる商品を把握しているので、海外で自社商品を作り収益性をさらに高める動きをとっております。

ブランド商品強化→

- ・商品カテゴリ別のアイテム数の把握
- ・主力商品の在庫・価格徹底チェック

PB商品開発→

- ・価格帯別の機能・デザイン価値のNO.1化

## 3. サイト構成の徹底強化 & 業界NO.1の商品ページ

### 【サイト構成の徹底強化】

ブランド商品は競合と価格勝負になってしまうことが懸念点としてあり、実はこの業界もそうでした。商品価格で勝てない場合は、徹底した売場力を強化するしかありません。D社様で取り組んだことは、下記の通りです。

#### ①商品カテゴリの明確化

お客さんが選ぶ基準になるものは何なのか(色・デザイン・機能等)?  
自社が売りたい商品は何なのか?  
それをどうすればサイト上に表現できるのかを考え、競合を越える業界NO.1の独自のページ構成に変更しました。

#### ②商品集客力の強化

価格競争では競合を圧倒できない代わりに、それ以外で競合を圧倒できるように自社の送料や配送設定、商品のアフターサービス、専門化対応、購入特典を徹底的に見直し、サイトに表現しました。

# S社様で実施した経営コンサルティング・運営代行

## 5大ソリューションで毎年1億円以上の業績アップ

### 【業界NO.1の商品ページ】

インターネット通販は、3秒あれば競合店の商品を覗けます。限られた予算の中で少しでも良い商品を買おうと思うのがインターネット通販ユーザーです。

今のインターネット通販市場は売れる商品はほとんど検索上位に表示される＆ランキング上位に表示されるため、一層売れるようになります。

ですので、もともと売れている商品や売りたい商品ページを業界No.1レベルにもっていくことが非常に重要です。

具体的には商品ページに書かなくてはいけない要素を、お客さんが購買するために必要な理由順に「社長や商品知識に優れる方が本気で書く」ことです。写真もその商品が最高に綺麗に写るよう、白抜きの写真ではなく、小物等配置した奥行きある写真をプロレベルのカメラマンに撮影して頂きます。

結果、主力商品ページの転換率は以前の3倍以上になり、よって広告対効果も2倍以上良くなりました。

その企業だからこそその強みを活かして、その商品の魅力を最大限表現してあげることは必ずお客さんの心を掴み、業界No. 1の商品へと導きます。

## 4. 会社がどんどん成長するマネジメント

1～3番を、競合他社よりも強くするためには、今までと体制ややり方を変えないと「結局やり切れません。」となってしまいます。

下記をしっかりと理解してもらうことが重要ですし、これらを事業部長(店長)や社員を入れて毎月の打ち合わせですり合わせていく必要がございます。

- ・どうすれば自分たちは業界No.1になれるのか
- ・業界No.1になったら何ができるのか、ならないといけない理由は？
- ・そのための各目標・課題は？ ・スケジュールは？
- ・進捗は順調かどうか、それで競合に勝てるのか？

会社によってはもっともっと店長・社員を成長させたいと思う企業様がいます。

# S社様で実施した経営コンサルティング・運営代行 5大ソリューションで毎年1億円以上の業績アップ

社長が考える会社が伸びる企業様は、もちろん事業部長(店長)や「社員が企業の方向性を理解し、それに向かって一致団結」しなくてはなりません。

この企業様は必要な会議やメールのやり取り等を私どもに共有いただき、やるべきことが合っているかを社長と確認しながら進めさせて頂きました。

結果、今まで社長が独断で動いていたことが事業部長でも動けるようになり、事業部長の仕事を他の社員ができるようになり、事業拡大と今の売上を支えています。

## 5. 効率的な外注・システム

以上の1~4に関しては、全て内製化をするのは、難しく例えば「商品登録」・「単純な制作業務」に関しては、**コストパフォーマンスが圧倒的に良い海外の外注先**を使いながらタスクを進めていきました。

また、売上が5億円を突破する頃になると受注処理・在庫管理などのシステム効率化が今後のテーマになってくるので、専門のシステム会社との打ち合わせ・要件定義を進めていき

**売上成長に今後も耐えられる効率的なシステム**を開発しました。

(システム)

□各モールへの一括商品アップ

□受注・発注・在庫管理のカスタマイズ化により処理能力が2倍に！

□受注～発送・物流の効率化システム導入 など

---

どうでしょうか？今の通販事業の体制から上記を実践してみたいと少しでも当てはまる企業様は多いのではないのでしょうか？

# 低投資&しっかり利益額アップ！！ ネット通販で業績UPのためのコストは？

S社様で実践した、10億円達成までのインターネット通販の費用は下記のような形です。

## ■サイト制作外注：月額15万円

基本的には内製化で進めていましたが、制作人員が不足してきたので3年目から月額15万円でHP制作会社に仕事をお願いすることにしました。(LPの制作、特集ページ制作、バナーの入れ替など)

## ■商品登録外注：月額15万円

単純作業になるものは外注の方が安くて早いので、月額10万円で商品登録を外注。

## ■広告費：初期は売上の5%、その後売上の1~3%程

## ■システム使用料金：月額10万円程度

(人件費は含まず)

⇒ 年商8億時から新システムの開発：500万程度

運営人数の目安は、月商1,000万円で常時4名、3,000万で9名、5,000万で15名程度(アルバイト含む)になります。

**年商10億円達成時には、1人あたりの年間売上で最大5,000万を目指すため人数としては最低で20名程度になります。**

今後ネット販売はさらに競争が激化しNO.1を取りづらくなるのは間違いありません。

その分野でNO.1を取りたい、企業価値を向上したいと本気でお思いの経営者様は是非ご連絡頂ければ幸いです。

# 最新ノウハウ！

## 業界NO.1 売上10億円の通販事業を目指す

インターネット通販で業界NO.1を目指す企業様で特定の商品ジャンルが強い企業様(商社様・小売)向けの個別セミナーを実施いたします。

参加して頂く経営者様の満足度を上げるため、本セミナーは、各会場3社様限定とさせていただきます。

**※コンサルタントと1対1で参入から業績UPまでの手法を、御社の事業に合った形でお話・ご提案させていただきます。**

本個別コンサルティングで得られるインターネット販売の成功ノウハウは下記です。

1. 年商10億円を達成するノウハウ・設計図の組み方
2. 具体的な事例紹介
3. 年商10億円を達成するためにやるべきこと(マーケティング&マネジメント)
4. 後発でもインターネット販売で勝つためのポイント
5. ネット販売強化のスケジュールと費用
6. 販売チャネル「自社サイト」、「楽天」、「ヤフーショッピング」、「アマゾン」の概要
7. それぞれのチャネルでのシェアNO.1奪取方法！
8. 自社サイトの育成方法
9. シェアNO.1になるためには、競合を圧倒する品揃えが必要である！
10. 徹底した競合調査の手法
11. 業界NO.1の商品構成とは
12. 通販で見なくてはいけない数値(売上、粗利、販管費など)
13. シェアNO.1を取るために必要な運営体制とマネジメント
14. 効率的な集客手法と運営方法
15. 通販で最も大事なリピート施策
16. 圧倒的に強いサイトを作るために「サテライトサイト」「自社メディア」等を立ち上げる
17. オリジナル商品開発のポイントと実例
18. 効率的な外注の使い方
19. システムを変えるタイミングと費用
20. 越境ECへのチャレンジ

これらは我々が何年もかけてお客様と共に実証してきた成功ノウハウで、上記をしっかりと実践すれば確実に業績UPが可能なはずです。

目まぐるしく変化するインターネット販売の最先端の情報を今回お届けしたいと思っておりますのでどうぞ宜しくお願い申し上げます。

# 現状のヒアリングまで実施！

## 特定の商品カテゴリーで業界NO.1を目指す

最後に、参加条件を書かせて頂ければと思います。

1. 特定の商品ジャンルが強い企業様  
→商品数・価格で勝てる or 競合を上回るオリジナル商品を持っている
2. 通販に本気で、その分野でシェアNO.1を取れる企業様
3. 年間500万～700万の投資ができる企業様  
(広告費、システム費用等)
4. ビジネスモデルの導入を検討して頂ける企業様

また、よりご満足頂くために、事前にお電話をさせて頂き、現状の課題や今後の方向性など確認させて頂き、我々としても御社の企業にお役に立てるか、どのような提案が最適かの判断をさせて頂ければと思います。

(講師より)

最後までDMをお読み頂き、本当にありがとうございました！参加企業様には、我々が今まで培ってきたビジネスモデルを御社に合った形で具体的にお話ができればと思っております。各会場3社様限定と数少ないお席ですがご理解頂ければと思います。本個別コンサルティングでお会いし、インターネット販売事業を成長・発展して頂けるようお手伝いさせて頂ければ幸いです。

今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

西川 正太可



トゥルーコンサルティング(株)

取締役

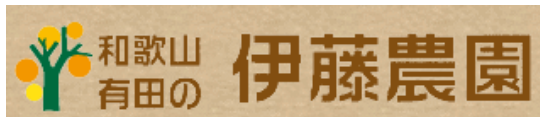
西川 正太可

インターネット通販・WEBマーケティングの支援案件100社以上。「通販で特定カテゴリーの業界No.1化」・「高額品の通販」に強く、年間売上2億のネットショップを10億円にすることを得意としている。国内通販は化粧品・健康食品・アパレル分野で培った先進的なマーケティング手法は全国の経営者様から高い評価を受けている。海外は7年にも及ぶ海外EC実戦経験を持っており、特に東南アジア地区・タイについては現地大手である財閥企業のEC拡大のコンサルティングや海外ECサイトの立ち上げを行う。事業計画・数値計画からどのようにして売上を上げるか、具体的な集客施策など、現場レベルまでコンサルティングできることが最大の強み。



# トールーコンサルティングの実績

- ① 専門資材 月商1億円突破
  - ② DIY系企業 月商1億円突破
  - ③ 趣味品 月商1億円達成
  - ③ アパレル通販 月商5,000万円達成
  - ④ 大手化粧品・健康食品通販 月商10億円企業支援
  - ⑥ 大手通販会社 月商10億越企業支援
  - ⑦ ニッチなジャンルの品揃え型ネット通販 月商6,000万突破
  - ⑧ 美容品通販 月商4,500万突破
  - ⑨ 中国大手化粧品通販企業支援
  - ⑩ タイ大手現地企業ネット通販支援
- その他多数



お客様と我々が圧倒的業界No.1を達成する  
通販で業界トップ企業になったクライアント70社以上

TRUE CONSULTINGはWEB・EC通販(国内・海外)しかできない  
プロ専門集団です。

クライアントの長所を最大限に活かし、WEB・EC通販市場で日本一  
そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。  
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパート  
ナーとしてお手伝いをさせていただきます。



TRUE CONSULTING



## 豊富な別格の業績アップノウハウ



数多くの業界No.1をお客様と共に作り上げた経営コンサルタントだからこそ正しい方向性で強く早く事業成長させることが可能



お客様にとって今必要なのは何なのか？  
事業戦略の見直し、商品構成、プロモーション、採用等答えは様々です。  
市場状況・競合環境・売上数値を把握した上で、然るべき投資・経営判断をして行かなくてはなりません。我々は800社以上のコンサルティング実績からお客様の経営をアドバイスさせていただきます。

全てはお客様のために。お客様から頂くコンサルティングフィーは、社長様の想い、社員様の想いが詰まった大切な大切な資金です。

我々を信じてコンサルティングを依頼して下さるお客様のために、さらにお客様の事業が発展し、会社・社員様が幸せになるよう我々は全てのリソースを使い精一杯尽力させていただきます。ただの外注先ではなく、お客様の真のパートナーとして我々を使って頂ければ幸いです。



## お客様の強みを活かした他社にはできないコンサルティング



どんな企業様にも、他の企業に負けない長所があり、それは社長や社員の色や、商品特性、技術等様々です。我々はその長所を見つけ、それを最大限伸ばすことが、お客様のブランド価値を高め競争優位性・絶対的価値に繋がると考えております。  
その企業の独自固有の長所を進展することは、「永続する業界No. 1企業になるため」にもっとも重要なことだと信じております。



## お客様と一緒に切磋琢磨するからこそ、永遠のお付き合いができる

どんな時でもお客様と真摯に向き合うからこそ、本当のパートナーとして見て頂けていると感じております。結果として我々の経営コンサルティング継続率は80%を超えており、お客様からの信頼の証だと誇りを持っております。  
共に頑張れる人材が我々の財産だと思っておりますのでどうか宜しくお願ひ申し上げます。



# セミナー参加企業様 ご満足の声

個別セミナーにしてくださり、自社にあった具体的な提案がとても良かった。10億円頑張ります。

インテリア雑貨

★★★★★5

完全個別コンサルティングセミナーは他社ではないので参加しました。事前にしっかりヒアリングがあり、自社のことを把握した上でのセミナーだったので良かった。また次回コンサルの提案も宜しく願いいたします。

ネットのマーケティングはもちろん通販全体の経営を見てくれる。

食品メーカー

★★★★★5

細かい集客方法も詳しいのですが、通販全体の経営や戦略から細かい部分まで対応してくれたのが良い。今一度自社の目標・方向性を決めたいと思う。

自社サイトの成功手法が聞けて良かった。広告費削減します。

花・DIY

★★★★☆4

自社サイトの成功事例や売上アップの方法が聞けて良かったです。楽天の広告費が高すぎると言われたので、今日教えてもらった広告や方法を試してみます。

競合をしっかりと把握して10億目指します！

メンズファッション

★★★★☆4

競合調査の方法が聞けて良かったです。個別セミナーだったので長時間自社のためだけに話が聞けて良かった。停滞している売上が上がる気がします。