

プロフィット・ラボラトリーの改革



2019年4月に、株式会社プロフィット・ラボラトリー
の取締役社長に就任した村田欣祥さんに、社長就任
の経緯から今後の戦略について伺いました。

村田欣祥さんって どんな人？

クールで優しい印象の村田さんですが、実は元ゴリゴリの営業マン。プロフィットに入社前はデリースパークに所属しており、当時はどんな状況でも「できます。弊社の得意分野です」と、臆せず挑戦する持ち前の性格と、数字に対して貪欲な営業スタイルで次々に新規案件を獲得していきましました。

「風呂敷を広げすぎて大変なこととは何度もありました」と当時を振り返る村田さんですが、寝る間も惜しんで働いた25歳の頃、2週間のイベントの派遣で1千万円を売上げたこともあります。これは今や1億円近くを売上げる同社で欠かせない案件となっています。

その後も着実に営業成績を伸ばし、新規事業の立ち上げや、既存事業の営業企画、ウェブマーケティング等、幅広い仕事に携わった後に、32歳で東日本営業部長に就任。2017年12月にデリースパークがテンポスグループに加わると、その営業力を買われ2018年8月からプロ

ロフィット・ラボラトリーの営業部長も兼任するようになります。そして翌年4月には取締役社長に就任するという異例のスピードで抜擢されたのでした。

改革の3つの柱

社長に就任して改革してきたこと、これから改革したいことを伺いました。

— 村田社長

「1つ目の改革は、営業マンを育てることです。今までの営業は待ちのスタイルで、どちらかというと「営業」というよりも「営業事務」でした。これを攻めの営業に変えていきます。まずは、個人目標を達成するために、いつまでに何件営業訪問するのか、電話掛けをするのか等のKPI（小ゴール）を作り、毎週の営業会議で振り返りと今後やるべきことを発表するようにしました。

2つ目の改革は強い組織を作る事です。営業部を1課、2課、3課に分け、課ごとに競い合う仕組みにしました。また、各課には私の指示に対してすぐに実

行できる人物、何事にも初動の早い社員、そして何より村田を信じて付いてきてくれる前向きな社員をマネージャーとリーダーに選任し組織を編成しました。

3つ目の改革は、FAXDM以外の事業の柱を作る事です。飲食店のお客様の多くは、新聞折込チラシやポスティングを活用しています。そこで一般客を集客できるサービスとして、5月から「ポスティングサービス」「レジ袋封入広告サービス」をスタートしました。さらに近々、飲食店に来店する顧客の属性を分析する「ビーコン分析サービス」の開始も予定しています。来店客の属性データを見て、どの集客サービスが一番良いのか、どのような訴求が良いのかを明確にして提案する、といった、まさにコンサルティング営業に変えていきます。



7月26日、株主総会で事業戦略を発表

業績アップの仕掛け

プロフィット・ラボラトリーの今期第一四半期（4～6月）の業績は、売上7千356万円（昨対110%）営業利益1千143万円、昨年との損益の改善額は1千550万円にのぼります。この要因の一つは、社内キャンペーンでした。村田さんの発案で、社員が村田さんとの同行営業のポイントを何件獲得できるかを競うキャンペーンを実施したところ、1ヶ月で60社のアポイントが獲得でき、休眠していた案件が復活する等、

4月は売上粗利共に昨対140%という結果に繋がりました。

「これからプロフィット・ラボラトリーは進化していきます。最終的にプロフィットが目指す姿は、飲食業界の電通になることです。集客に特化することで専門性を高め、飲食店の課題を解決する企業を目指します。また、株主総会でも発表しましたが、今期目指すは、営業利益1億円です。無謀と思われるよう関係ありません。達成に向けて取り組んでまいりますので、よろしくお願致します。」

同行営業社内キャンペーン実施

社長同行の営業アポイントの獲得件数を競う社内キャンペーンを実施

2月

- 1位 平岡美音さん(13件)
 - 2位 川田将大さん(12件)
 - 3位 篠原直輝さん(7件)
- ※主に大手外食企業様のアポイント

社長同行
営業件数
計60件/月

4月

休眠していた案件が復活する等して、
売上粗利 昨対 140%

5月

- ・ポスティングサービス 開始
- ・レジ袋封入広告サービス 開始

村田社長：2月に同行営業した中で、DMやポスティングサービスの需要が高いことを知り、サービス化に踏み切った。

今期第一四半期(4～6月)業績アップ!!

- 売上 : 7千356万円(昨対110%)
 - 営業利益 : 1千143万円
- 損益改善額 1千550万円

プロフィット・ラボラトリー3つの改革

- 1 営業マンを育てる
- 2 強い組織を作る
- 3 FAXDM以外の事業の柱を作る

新規事業の失敗からの学び そしてリーダーへの挑戦

営業3課の課長として活躍しているプロフィット・ラボラトリーの川田将大さん。現在は、森下HD社長・村田社長・水越取締役の幹部社員のみが出席する「業務分解（戦略）会議」にも参加する等、将来を担う若手リーダーとして奮闘する川田さんにお話を伺いました。

新規事業の失敗から学んだこと

取材の中で、新規事業で取り組んでいた「社飲み・com」の話が出ました。これは会社の飲み会をコック派遣付きのケータリングで楽しませませんか、というサービスです。しかし事業は振るわずわずか1年足らずで撤退。当時を振り返り、自分から率先して事業を進めるわけでもなく、名ばかり責任者だったと後悔を漏らす川田さん。「皆が満席FAXで作ってくれた売上有るから新規事業に臨めたのに、どんな顔で元の仕事に戻ればいいのか」と、当時は苦しかったと話します。

リーダーって何だろう

2019年3月からは、営業3課の課長に抜擢され、現在は4人の部下とともに営業活動に取り組んでいます。村田社長が

で月間粗利400万円を獲得。社内の平均粗利が150万円に對して倍以上の成果を出しました。これは入社2年目（3年前）に自力で獲得した大手外食企業のお客様で、これまで細く長く続いてきた案件を、この数カ月の営業で一気に数字を伸ばせたことが要因でした。必ず結果を出してやるという強い気持ちと、失敗から学んだ受け身ではなく、自らの意思で動くことと決めたことが成績に繋がったと言います。

「川田さんは初動が誰よりも早い。何事にもチャレンジする行動力で期待に応えてくれる」と信頼を寄せられ、直属の部下からは「お客様との密着度が高く信用される先輩」と言われる存在です。しかし川田さん自身は自分のやり方が正解なのか悩みは尽きません。そんな中、6月に参加した社内研修「若手向けテンポスグループ管理者研修」ではたくさんの学びを得たと言います。

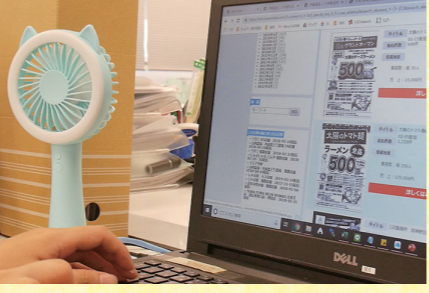
「人は育った環境によってアドレナリンがたくさん出る人や、そうでない人がいるという事、そのため組織の中にも、何も言わなくてもほとんど仕事を進めていくタイプと、支えてあげないといけないタイプの人がいる」という話が一番印象に残っています。この話を聞いて、何が正解なのかではなく、チーム一人ひとりが営業の中で大切にしている価値観は何か、どんな働き方をしたいのかを考えながら接するようになりました。まだまだ自分は未熟者ですが、リーダーとは何かをこの研修を通して実感し、仕事に取り組めるようになりました。」

最後に今後の目標について伺いました。「社内からも社外からも頼られる人材になることです。そのため営業3課の実績をあげていくことはもちろん、社外のビジネスマンと比べ、自分は今のレベルなのかを常に意識しながら仕事に取り組んでいきます。」



株式会社プロフィット・ラボラトリー
営業3課 課長 川田将大さん

01 提案の準備



営業前に商圈調査や同エリアの過去事例を調べる。事例はシステムで管理。業態・エリアから探せる。

02 お客様へ提案



飲食店様の課題に合わせてどんな内容が良いか提案する。写真は営業課の平岡さん。

03 原稿のラフ案を作成する



営業担当が原稿のラフ案の作成を行う。赤ペンで分かりやすく作成指示を記入するのが決まり。



プロフィットに潜入取材 どんな流れで満席FAXは配信されてるの??

04 デザイン



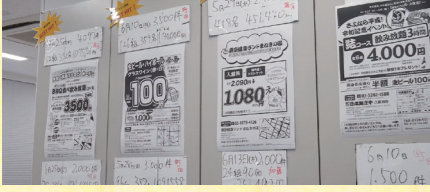
デザイナーがイラストレーター（デザイン作成ソフト）を使い原稿を作成。デザインでいかにインパクトを出せるか、分かりやすく作成できるかは、デザイナーの腕の見せ所！お客様からデザインのOKが出るまで、営業担当とデザイナーとのやり取りが続く。

05 配信の手配



デザインが完成したらいよいよ配信へ。（左）重藤さん（右）高橋さん。この二人なくしてプロフィットあらず。ちなみにプロフィットでは、一般企業からの「介護施設向けに配信したい」「宅配業者向けに配信したい」等の依頼にも対応している。配信先の業種やエリアの選定もかなり細かく複雑な場合も多い。

06 配信後のヒアリング



満席FAXを配信後は営業担当が飲食店様に集客効果をヒアリング。費用対効果の高い事例は壁に張り出して全員で共有する。

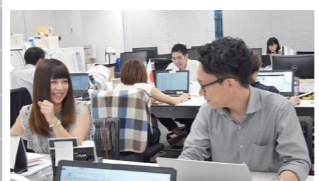
- 4/25（木）4,097件配信
効果：52組332名 売上1,075,926円
- 6/10（月）3,500件配信
効果：126組359名 売上1,140,000円

※売上とはFAXDMを使って集客できた飲食店の売上を指す

営業課を一部ご紹介♪



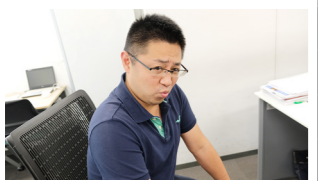
営業3課 三門さん。カメラを向けられると笑わずにはられない。最近嬉しかったこと、7月に同期の中で営業成績1位を取ったこと！



営業3課（左）管野さん。常に社内の粗利ランキング1・2位を争う敏腕プランナー。笑顔でお客様の懐に入るのが非常にうまく、社内では「管野マジック」と呼んでいる。



営業2課（左）町田さん。社内きってのムードメーカー。この時は、何かギャグを言ったような（笑）



営業支援課 佐藤さん。カメラを向けると変顔で返してくれます。メンバーの中では古株で、テンポスグループになる前のプロフィット時代から在籍。困ったときは佐藤さん。いつもありがとう by 水越

入社紹介



<名前>
川越 修 (カワゴエ オサム)さん
<会社名>
株式会社スタジオテンポス
<仕事内容>
飲食店の内装工事の施工監理から設備や備品のメンテナンス等。さまざまな案件にきめ細かく対応!
●実は最近、休日の昼飲みが大好きなんです。



<名前>
米岡 ゆり恵 (ヨネオカ ユリエ)さん
<会社名>
株式会社ディースパーク
東日本営業部 新宿オフィス
リクルーティングアドバイザー
<仕事内容>
飲食業界やアパレル業界等の企業様と、そこで活躍したい派遣スタッフとを繋ぐ仕事。
●実は舞台鑑賞・スポーツ観戦が大好き。



<名前>
新井 栄行 (アライ エイユキ)さん
<会社名>
株式会社テンポスバスターズ
商品部 部長
<仕事内容>
商品別の売上施策等
●実はサーファー歴22年なんです。休日は波乗り



<名前>
吉田 睦 (ヨシダ マコト)さん
●実はすごくまじめなんです。

<会社名>
株式会社テンポスフィナンシャルトラスト SC 事業部
<仕事内容>
商業施設に特化して飲食店様に新店を提案する仕事。



<名前>
岩瀬 まみ (イワセ マミ)さん
●実はとてもきれい好きです。

情報・サービス獲得件数 (松本さん)	7月	8月(8/14まで)
おまかせ	9件(5位)	6件(2位)
一歩目〜衛生	45件(3位)	23件(2位)
公庫〜節水	20件(6位)	22件(2位)
計	74件	45件

聞いた際に、新規のお客様の場合はOPENまでの進捗状況を確認し、物件が決まっていれば、すぐにおまかせサービスを提案しています。直近でOPEN予定のお客様の場合は、すぐに効果や便利さを感じるHP作成サービス等をおすすめしています。

「なるほど。ちなみに提案する中で意識していることは何ですか?」
「自分のやり方だけにこだわらず、お客様から聞いた情報や販売員が実際にやっていることを聞き積極的に取り入れるようにしています。そして朝礼などで、「〇〇したら上手く

いった」といった情報を共有することを大切にしています。私が伝えた事を実践し上手く言ったと同僚から言ってもらえる時は嬉しいです。商品部の販促部門として、店全体の獲得件数を増やしていくことに注力しているのが、それが効果としてあらわれることが一番のやりがいです。

「最後に松本さんがこれだけは他の人に負けない!という所はありますか?」
「とりあえず、どこにいるかを分かってもらうために元気に振る舞っています(笑) 賑やかに、明るく振る舞うことにより店舗で目立つ存在



記事
テンポスバスターズ 佐賀鳥栖店 松尾 真美

次回は松本さんよりバトンを受け継いだ清瀬さんのサンクスリレーです!お楽しみに!

「なるほど。そんな存在になることお客様も私に声をかけやすくなるかなあと思っています。呼ばれたら、店内を走ってすぐに応えられる態勢にしています。」

THANKS RELAY!

頑張っているあの人に。いつも助けてくれるあの人に。伝えたい「ありがとう」の気持ちをリレー形式で繋いでいきます!

★トップランナーはこの方・・・

商品部 販促担当
松本 一希 (まつもと かずき)さん
入社16年目

商品部の販促担当・新宿店のおまかせサービス担当として、新宿店全体のおまかせサービス獲得件数を増やすため、まずは自身の獲得件数を伸ばすことを目標に誰よりも明るく元気に接客しています!



「ありがとう」を伝えたい相手は誰ですか?
テンポスバスターズ アキバ店 清瀬さん

THANKS!



テンポスバスターズ アキバ店 清瀬さん

なぜ「ありがとう」を伝えたいのですか?

一松本さん
新宿店で『おまかせサービス』一日10件以上の獲得を目標に取り組んでいますが、なかなか思うように成果を上げられず悩んでいました。そんな時、獲得件数が全国上位にランクインしている清瀬さんに質問できる機会があり、獲得するためのアドバイスを聞いたところ「来店されたお客様全員にひたすら声掛けをし、全国で“一番になる!”という揺るがない気持ちを持って、がむしゃらに取り組んでいる」と教えてもらいました。このアドバイスを聞き、もう一度、初心に戻って取り組もう!という気持ちにさせられました。

清瀬さんがいてくれたことで、自分の考えや行動で変えたことは何ですか?

一松本さん
新宿店の『おまかせサービス』担当として新宿店の獲得件数を全国No.1にしよう!と決め、まずは自分の獲得件数を伸ばすことを第1目標に、朝礼で今日1日の目標件数を発表したり、サービスの提案をしている同僚がいたら近づいて他にも提案できることがあれば一緒に提案するなど、清瀬さんにアドバイスしてもらったことをもとに取り組んでいます。店全体の獲得件数を増やすことも私の役目ですので、販売員の方には「次は自分でも提案してみよう」と思ってもらえるようにサポートできるように心掛けています。

おまかせサービスを毎月コンスタントに獲得されている松本さん。獲得する秘訣とは?!

「『情報・サービス』の獲得数が伸びた理由は?」
自分が接客しているお客様以外にも全員に声かけをする気持ちでいます。その姿勢でいることにより、おのずと積極的に声かけをすることに躊躇しなくなりました。

「(全員への声掛けは)思っていたもなかなか出来そうで出来ないなあと感じることもありますが・・・」
そうですね。実際、新宿店はワンフロアで売場が広くて、お客様も1日に200名ほど来店されます。そのため全員に声掛けをしていくことは難しいと思うし、「今じゃないな」と躊躇してしまうことがあります。が、出来なかったと感じた時は、レジ前で必ず声掛けをしています。

「まんべんなくおまかせサービスを獲得しているようですが、ポイント絞って提案しているのでしょうか?」
比較的、申込を獲得しやすいホームページの作成サービスや光熱費削減サービスを優先して提案しています。また、新規顧客が既存顧客かを