

# 松岡ななみ 百年大計

毎日、心のままに

# 百年大計の内容

1. 真志命
2. 経営理念
3. コアバリュー
4. 行動指針
5. 超長期構想
  - ・ 100年後の理想の未来
  - ・ 10年以上の長期構想
6. ビジネスモデル
  - ・ ビジネスコンセプト
  - ・ セールスフロー
  - ・ 組織体制
7. 経営数値目標
  - ・ 長期経営目標（5年～10年）
  - ・ 今期の経営目標
    - ・ 売上
    - ・ 粗利
    - ・ KPI など
8. 経営方針
  - ・ 基本方針（経営理念から）
  - ・ パートナーに関する方針（行動指針から）
  - ・ お客様に関する方針（行動指針から）
    - ・ 販売に関する方針
    - ・ クレームに関する方針
  - ・ 商品に関する方針（行動指針から）
  - ・ 社会に関する方針（行動指針から）
  - ・ 利益に関する方針（行動指針から）  
（その他の方針は自由に追加）
9. 年間スケジュール
10. 実行計画（3～6ヶ月間）
11. 社長の想い（あきらめない理由）

# 1. 真志命

みんなが心のままに自分を表現できる場所を増やす

## 2. 経営理念

定期カウンセリングで  
誰もが自分を好きだと言える社会をつくる



# 3. コアバリュー

1. 第一に共感
2. あなたもOK、私もOK
3. 自己開示は自分から
4. いつでも旅立てる、戻って来られる場所
5. 弱くても、強くてもいい
6. まず自分が幸せに♪

# 4. 行動指針

## カウンセラー

フラットな目線で話を聞く

## お客様

自己開示は自分から

## 商品

話を聞く。共感する。心の状態を整理する。

## 社会

誰もが自分を好きだと言える社会をつくる

## 利益

一人でも多くの方にサービスを提供するために、継続的に利益を生み出していく

# 5. 超長期構想

(100年後の理想の未来)

自分の人生にOKと言える人がスタンダードになる

# 5. 超長期構想

## (10年以上の長期構想)

百年後に向けて、定期カウンセリングが当たり前になる

1. 会社の福利厚生
2. ブライダルチェック
3. 国民健康保険の適用対象
4. 民間のカウンセラー



# 6. ビジネスモデル

- コアコンセプト

ターゲット

接客業

20代から30代

心の不調で仕事を休んだことがある

- **商品**

フロントエンド集客用

60分3000円（現在、無料で60分）

バックエンド収益用

2週間に1回90分、3ヶ月間のカウンセリング→90,000円

※以後、追加購入の場合90,000円→30,000円

- USP

経験者の立場で伝えていく

やっと辞められる♪



- セールスフロー
- 交流会で宣伝
- 立志財団の方からのご紹介
- note

- **組織体制**

- ・ 事業計画等相談先：坂本憲彦先生
- ・ 交流分析基礎学習：三木ヒロシさん
- ・ 様々な相談先：坂本裕子さん

将来的には、、

広報担当・営業担当も欲しい

# 7. 経営数値目標

- 長期経営目標（5年～10年）
- 今期の経営目標
  - 売上 100万円
  - 粗利 80万円

# 長期經營計畫

		2022年 4月	2023年 4月	2024年 月	2025年 月	2026年 月	2027年 月	2028年 月
単位:万円	数式	第 1期	第 2期	第 3期	第 4期	第 5期	第 6期	第 7期
売上	100%	100	150	200	250	300	350	400
仕入	売上 × %							
粗利益額	売上 × 80%	80	120	160	200	240	280	320
人件費	粗利 × %							
経費	粗利-人件費 -販促費-減 価償却費-営 業利益	20	30	40	50	60	70	80
販売促進費	売上 × %							
減価償却費	売上 × %							
営業利益	売上 × %							
経常利益	売上 × %							

# KPI（重要業績指標）

## KPI（重要業績指標）

1年で10組に3ヶ月のコース

10組に初回カウンセリング



- noteを1年100記事
- 1年に100人に商品を紹介
- 知人に100人紹介してもらう



# 8. 経営方針

- ・ 基本方針：自分を好きだと言える人間でいる
- ・ 販売：どんな人か知ってもらい、安心して話せる関係を作る
- ・ クレーム：成果が出づらい人には密に連絡を
- ・ 商品：お客様が受け取れないアドバイスはしない
- ・ 社会：安心してありのままを話せる場所を確保し、仕事の成果や家庭での人間関係をより良いものにする
- ・ 利益：一人でも多くの方にサービスを提供していけるように、継続的に利益を生み出していく

# 9. 年間スケジュール

月	予定
1月	
2月	バレンタインデーキャンペーン 季節に関するnoteを書いてみる
3月	門出キャンペーン 確定申告
4月	
5月	五月病上等キャンペーン
6月	梅雨イライラキャンペーン
7月	7月までにnote50記事
8月	交流会・紹介・noteでの集客率を見直す
9月	
10月	
11月	メンタルヘルスマネジメント検定Ⅱ種 を取得する
12月	100人に無料カウンセリングを行う（12月18日まで）

# 10. 実行計画

	1月	2月	3月	4月	5月
商品	フロントとバック	チラシ・立志プレゼン			
営業					
集客	交流会1回	交流会1回	交流会1回	交流会2回	交流会2回
管理	自分と毎週日曜にMTG		確定申告		
数値目標	8人に話す	8人に話す	8人に話す	8人に話す	8人に話す
生活	カウンセリングを受ける(2週に1回)	カウンセリングを受ける(2週に1回)	カウンセリングを受ける(2週に1回)	頻度を見直す	

# 1 1. 社長の想い

私の人生のテーマ 人と気持ちよく話すこと





伝えるのは楽しいこと

