

ソリューションビジネス
マーケティング企画モデル
＜食品業界編＞

2023年3月28日

山東コンサルタント事務所

—目 次—

中・長期5ヶ年経営計画書から抜粋

I. 市場環境とターゲット	・ ・ ・ ・ ・	1
II. マーケットモデル	・ ・ ・ ・ ・	2
III. テリトリモデル:食品業界例	・ ・ ・ ・ ・	3
IV. 市場ポテンシャル	・ ・ ・ ・ ・	4
V. ターゲットポテンシャル	・ ・ ・ ・ ・	5
VI. マーケット展開	・ ・ ・ ・ ・	6
VII. 商談展開	・ ・ ・ ・ ・	7
VIII. 体制と役割	・ ・ ・ ・ ・	8
IX. 売上モデル	・ ・ ・ ・ ・	9
X. 事業展開計画	・ ・ ・ ・ ・	10

I. 市場環境とターゲット

産業大国

環境破壊から環境保護育成

商品の安全・安心社会の確立

生活者市場ニーズ追随型産業の成長
＜顧客満足向上を効果的に実現＞

経営のスピードアップ

＜商品の短命化／供給の短サイクル・短納期化＞

IT並びにネットワーク社会の到来
(ブロードバンド通信等)

カントリーからグローバルエリアへ
急激な市場変化

生活大国

ターゲット市場

＜消費財産業＞
製造業

経営
目標

- ・商品品質の保証
- ・売上拡大
- ・コスト削減
- ・フリキャッシュ・フロの増大

経営
課題

- ・商品トレーサビリティの実現
- ・機会損失の低減
ー欠品の防止ー
- ・在庫削減

課題解決ソリューション

トレーサビリティ対応型
製販統合システム

第1ターゲット:食品業界

第2ターゲット:医薬・日雑業界

第3ターゲット:電機／自動車業界

⋮ ⋮ ⋮

II. マーケットモデル

年商規模(100億円以上)

業種(製造業)

繊維

その他

電機
／
自動車

医
薬
・
日
雑

食
品

販
売
・
物
流

生
産
管
理

商
品
開
発
支
援
シ
ス
テ
ム

制
度
会
計
シ
ス
テ
ム

管
理
会
計
シ
ス
テ
ム

人
事
・
給
与
／
ス
キ
ル
管
理

計
画
系
シ
ス
テ
ム

実
行
系
シ
ス
テ
ム

ト
レ
ー
サ
ビ
リ
テ
ィ
シ
ス
テ
ム

会
計

基
幹
業
務
シ
ス
テ
ム

業
務
ア
プ
リ
ケ
ー
シ
ョ
ン

差別化戦略

- ① 業界別高度な業務ノウハウ、スキル
- ② 業界テンプレートの整備
- ③ 実務密着型トータルソリューション提供

トレーサビリティ対応型

製販統合システム

トレーサビリティ対応の
計画系+実行系システム
が提案・構築できる

Only-One
目指せ!

● : 第1プライオリティゾーン

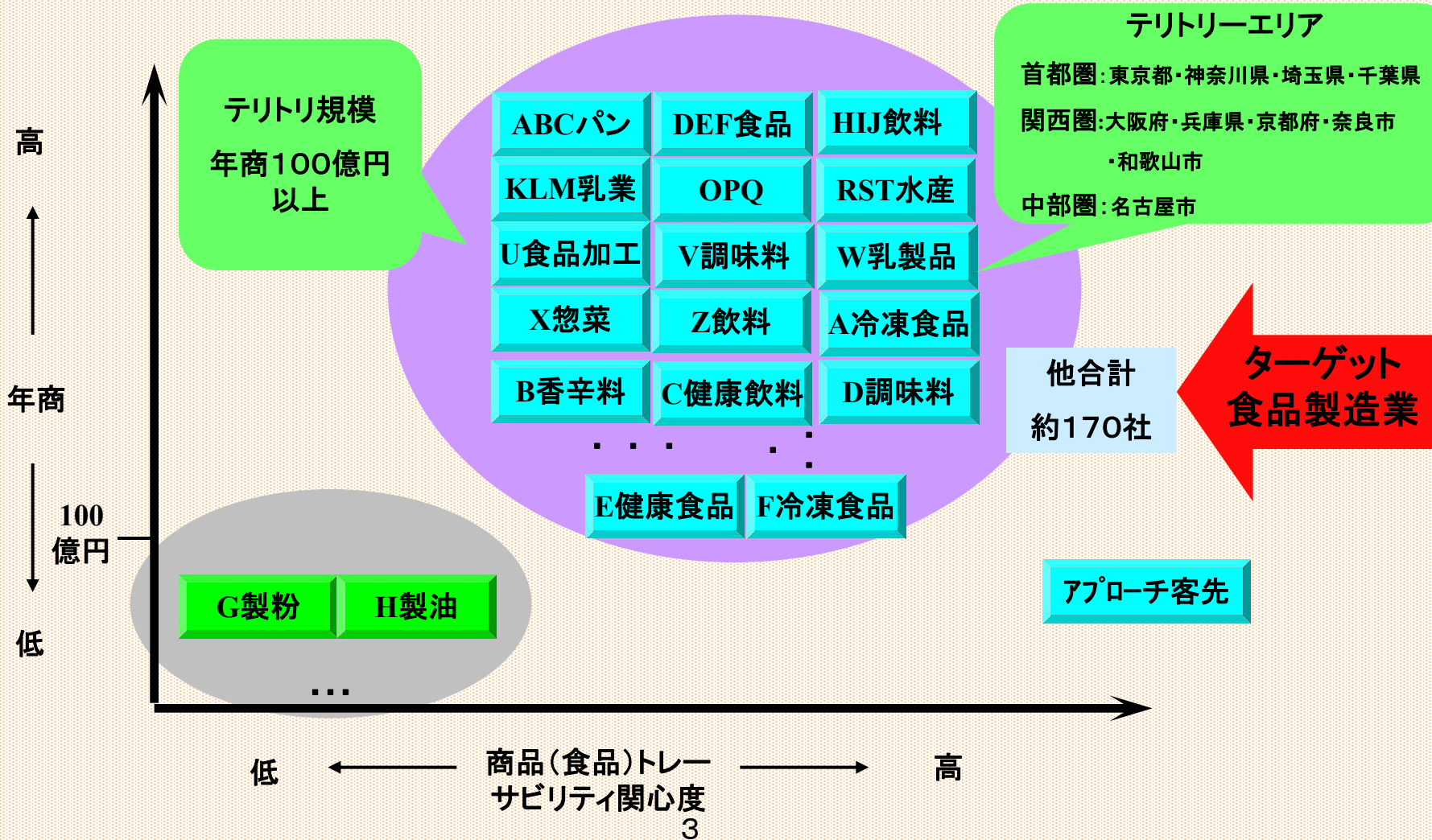
○ : 第2プライオリティゾーン

● : 第3プライオリティゾーン

○ : 第4プライオリティゾーン

III. テリトリモデル: 食品製造業界例

年商規模の大きいブランドメーカーは、自社ブランド価値の重要性に対する認識が高く、商品(食品)トレーサビリティに対する関心度も高い。



IV. 市場ポテンシャル

(単位: 億円)

業種 項目	第1ターゲット	第2ターゲット	第3ターゲット		第4ターゲット
	食品	医薬・日雑	電機	自動車	繊維
現行システム平均 稼働資産額／社 (注1)	11	21	45	63	5
対象企業数 (首都圏・関西圏 日経DB調べ)	170	297	271	111	62
総現行稼働資産	1,870	6,237	12,195	6,993	310

注1: 現行システム稼働資産は、ハード・ソフトプロダクト購入及びアプリケーション開発委託費を対象範囲とした買取り金額。
また、上記稼働資産は、財団法人日本情報処理開発協会調査(平成8年3月)資料及び独自の市場調査より算定。

V. ターゲットポテンシャル

(単位:億円)

業種 項目	第1ターゲット	第2ターゲット	第3ターゲット		第4ターゲット
	食品	医薬・日雑	電機	自動車	繊維
総現行 稼働資産額／年 (注1)	467	1,559	3,048	1,748	77
年間当り想定取得額 (注2)	46	155	304	174	7
(目標当社シェア取得率)	10%	10%	10%	10%	10%

注1: 現行システム稼働資産は、平均4年更新とする。

注2: 当社シェア取得率は、10%を目標とする。

VI. マーケット展開

2. 販売・開発モデルにおける役割

工程 部門	販売体系					開発・納品体系								
	アプローチ	サーベイ	提案	デモンストレーション	契約	基本構想	基本計画	基本設計	詳細設計	プログラム製作	テスト	運用テスト	納品	
営業部門	主幹	主幹	主幹	主幹	主幹	随時	随時	随時	随時	随時	随時	随時	随時	主幹
販売を中心としたタイアップ企業	主幹	支援	支援	支援	支援	随時	随時	随時	随時				随時	支援
開発部門		支援	支援	支援	随時	主幹	主幹	主幹	主幹	主幹	主幹	主幹	主幹	主幹

[注]  : 主幹工程  : 支援工程  : 随時支援工程

VII. 商談展開

1. 販売体系と目的

手順	販売プロセス	目的	保有資産
	販売体系		実践セールストレーニング
1 ↓	アプローチ	見込顧客の発掘	業種／業界向け 製販統合システム アプローチブック
2 ↓	サーベイ	見込顧客としての条件を備えているか見極める 見込顧客として育て上げる	業種／業界別 サーベイブック作成
3 ↓	提案	必要性和正当性の立証	業種／業界別 提案書作成
4 ↓	デモンストレーション	見込顧客の具体的利益の実証	トレーサビリティ対応型 生産管理'デモ作成
5 ↓	契約	見込顧客に購入を決定させる	ソリューション事業 対応型契約書類

VIII. 体制と役割

顧

客

貴

社

営業

アプローチ
(新規開拓・継続)
契約、納品、
売上、集金

2億円/人

0%

顧客より受注ならびに売上

(プロフィットセンター)

ソリューション

調査、提案、
基本構想・計画、
納品

4億円/人

80%

営業に対して成功報酬型販
売支援(受注金額に比例した
収入制度)

但し、運営総コストの半分を
固定費として営業から計上

開発

基本構想・計画、
基本設計、詳細設
計、プログラム製作、
テスト、納品

プロジェクト予算

100%

総コストを営業から計上

(コストセンター)

部署

役割

目標額

有償化率

収入源
ならびに
評価

<業種特化型3部門独立体制の確立>

IX. 売上モデル

1. 案件モデル

	ハードウェア	ソフトウェア ^{プロダ} 外	アプリ開発	平均粗利率
売上構成比	15%	5%	80%	28%
粗利率	20%	20%	30%	

	業務設計	システム設計	詳細設計/PG/テスト	平均粗利率
売上構成比	15%	25%	60%	30%
粗利率	30%	30%	30%(注1)	

(注1: 詳細設計/PG/テスト工程の担当要員は、外注として試算しています。)

X. 事業展開計画

	2023年	2024年	2025年
ソリューション名	トレーサビリティ対応型製販統合システム		
		商品開発支援システム・制度会計システム……	
テンプレート開発 ソリューションシステム		トレーサビリティ対応型製販統合システム 	
主要ビジネス領域	食品業界	食品業界	食品＋医薬・日雑業界
主要受注予定	2社	4社	6社
主要売上予定	1社	2社	4社
受注額	4億円	8億円	12億円
要員数 (営業＋ ソリューション)[注1]	3人(2人＋1人)	6人(4人＋2人)	9人(6人＋3人)
売上額	0.5億円	2.5億円	6億円
目標粗利額／率 [注2]	0.1億円/20%	0.625億円/25%	1.8億円/30%
収支 (15百万円／人件費)	▲3500万円	▲2750万円	4500万円

[注1]上記目標を達成するには、業務ノウハウに精通したコンサルカのあるソリューション提供者が必須。

[注2]開発スキルアップにより、コスト削減が見込まれる。