



Success! Weekly Letter

JV 戦略で顧客と売上を爆発的に増やす！



前号では、本業のパーソナルトレーナー育成事業とは別に、新規事業のプロテイン販売で年商3億円から4年で74億円に急成長した会社や、ネイルサロン事業で年商30倍を達成した会社を紹介しました。両社に共通する急成長の要因は、ジョイント・ベンチャー(JV)戦略です。今号では、そのJV戦略の成功ポイントを紹介します。

「顧客を増やしたい」「売上や利益を増やしたい」けれど、「お金がない」「ノウハウがない」「人手不足」「時間がない」などの壁に直面し、自社だけで解決しようとして苦しい思いをした経験はありませんか？そのうえ、商品開発や顧客のフォロー、SNSやYouTube運用までを自力で完璧にこなすのは困難で、結局何も進まず、業績も停滞したまま…。

そんな状況でも、他社のリソース(資源や資産)を活用するJV戦略なら、会社は加速度的に成長できる可能性が高いのです。冒頭で紹介した会社のように数年で売上を数十倍にすることも現実的です。しかも、その方がより簡単で、かつ期待以上の成果を得ることも可能です。

私の観察では、会社の規模が大きくなればなるほどJV戦略を積極的に活用する一方、小さな会社ほどJV戦略の活用が消極的です。これは非常にもったいないことです。本来、JV戦略はリソースが限られた小さな会社こそ、大きな効果を発揮するものだからです。

JV戦略とは、「自社の商品やサービスの販売促進」「他社商品の販売」「他社の信用力を借りる」「人・場所・設備・情報を借りる」など、自社の不足するリソースを他社との協業で補完する手段です。そのJV戦略の成功ポイントを4つ紹介します。

1. JV先の選定

闇雲にJV先を探すのではなく、組むことで顧客や売上の急拡大が期待できる相手を選びます。

2. 相互メリットの確保

一方だけが利益を得るのではなく、双方にメリットがあることを確認します。その上で、JV先が抱える課題や悩みを把握し、解決や大きな利益につながる提案(断ることのできないオファー)を行います。

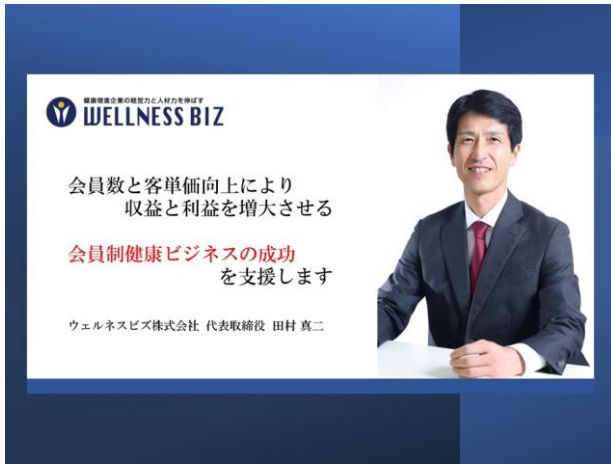
3. 明確な目標設定と役割分担

両社が目指す具体的な成果を共有し、それぞれの強みやリソースをどのように活かすかを明確にして、役割分担を決めます。

4. 信頼関係の構築と長期的なパートナーシップ

JV戦略の成功には、パートナー間の信頼が不可欠です。定期的なコミュニケーションを通じて、相手の状況やニーズを理解し、長期的に協力関係を維持することが重要です。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。