

「アナログ経営」 への決別状

埋蔵金をドブに捨てるな。

ポスター貼りに時給を払う愚かさ。

<http://fkt-office.com/>

なぜ、「壁」だけ タダで開放 するのか？

警察のポスター、区役所のお知らせ、
キャンペーンチラシ。
これらはすべて無料です。
棚スペースは厳格に管理するのに、
壁という資産を放置しています。



一銭の利益も 生まない作業。

紙のポスターは
誰が貼るのか？
それは時給1100円以上の
スタッフです。
剥がして、糊を取って、
また貼る。
この時間は、コストの浪費
でしかありません。

時給1100円以上



剥がす
(Peel)



糊を取る
(Scrub)



また貼る
(Tape)

Cost: 0 Profit

経営を蝕む ダブルパンチ。

アナログな壁の
管理は、
収益を捨てる
だけでなく、
人件費という
出血も
強いています。



解決策： 「店舗のメディア化」

店の壁を
デジタルサイネージ
にして、
広告枠として売れ。

シンプルな提案です。
壁をデジタル化することで、
ポスターの貼り替え手間を
ゼロにし、
新たな収益源に変えます。



手間ゼロ
+
広告収益

地域密着の 「莫大な利益」

地元の塾や工務店に
広告枠を開放してください。
彼らは地域に根ざした
媒体を求めています。
これが新しい「埋蔵金」
の正体です。



競合はすでに「果実」を得ている。

ファミリーマートはすでにデジタル化し、収益を上げています。我々が検討している間に、彼らは実行しました。

	ACTION	RESULT
FamilyMart	 「実行」 (Execution)	「果実」 (Profit)
7-Eleven	 「検討」 (Consideration)	「却下」 (Rejection)

**負けたのではない。
「自滅」したのだ。**

**検討して、却下して、
足踏みをする。
それは他社に
敗北したのではなく、
自らの判断の遅さが
招いた自滅です。**

セロハンテープ 経営からの脱却。

「DX」を語る前に、
セロハンテープで
ポスターを貼らせる現状
を変えてください。
現場には準備ができてい
ます。あとは本部が決断す
るだけです。



戦略のベースを、ここから。

フキタ社長の提言、およびオフィシャル情報は以下よりご確認ください。

<http://fkt-office.com/>