



57期 營業本部方針説明

2020/09



新設部署・新任



【部署新設】

◇代理店営業部

代理店営業部 代理店営業課

※代理店営業部配下に「ビジネスコラボレート課・ビジネスサポート課、代理店推進課」が移管

【部署移管】

◇ITソリューション事業部からエリア営業部・課が各支社配下へ移管

◇事業開発統括部からデンタルマーケット課が南関東支社配下へ移管（旧デンタルデンタルソリューション事業推進部）

【部へ昇格】

◇東北支社 ビジネスアライアンス部

【課へ昇格】

◇Salon Support Unit Tokyo Branch/Osaka Branch/Nagoya Branch

【部署名改称】

◇那覇支店 ⇒ 沖縄支店

【統合】

◇西関東支社が南関東支社・中部支社に統合

◇京都南支店が京都支店と統合

◇USEN STATION 天神が福岡支店と統合

◇中部支社 法人営業部 営業1・2課が統合し営業課に

営業本部執行体制



◇支社配下

「ビジネスアライアンス部・課」「法人営業部・課」「支店」「ITSエリア営業部・課」「デンタルマーケット課（南関東支社のみ）」

組織/サービス横断連携の為の担当GM配置

通信系サービス担当 小山 健二



インサイドセールス担当 高木 謙充



ITSサポート担当 伊藤 直嗣



支社サポート担当 金 成植



「昇格」

ビジネスアライアンス部1課 課長

前所属：ビジネスアライアンス部1課

柏倉 伸明



「昇格」

札幌東支店 支店長

前所属：旭川支店 係長

小吹 義和



「昇格」

支社長

前所属：南関東支社 ビジネスアライアンス部 部長

布川 吉洋



「昇格」

ビジネスアライアンス部 部長

前所属：東北支社 ビジネスアライアンス1課 課長

熊谷 学



「昇格」

ビジネスアライアンス部1課 課長

前所属：ビジネスアライアンス部1課

米光 裕太



「昇格」

小山支店 支店長

前所属：小山支店

岩崎 英治



「他部門より異動」
法人営業課 課長

前所属：法人営業統括部 東日本第二営業部 営業二課 課長

風間 圭太



「昇格」

法人営業部 部長

前所属：西関東支社シニアマネージャー
兼 横浜支店 支店長

館 健太



「昇格」

ビジネスアライアンス部 部長

前所属：南関東支社シニアマネージャー
兼 セントラルスクエア支店 支店長

伊澤 英記



「昇格」

ビジネスアライアンス部4課 課長

前所属：町田支店

宮代 貴幸



「昇格」

**南関東支社シニアマネージャー
兼 新宿支店 支店長**

前所属：池袋支店 支店長

内海 拓馬



「昇格」

世田谷支店 支店長

前所属：南関東支社 営業



外山 剛之

「昇格」

綾瀬支店 支店長

前所属：立川支店



越智 聖

「昇格」

船橋支店 支店長

前所属：千葉支店 マネージャー

今村 真也



「昇格」

デンタルマーケット課 課長

前所属：事業開発統括部 デンタルソリューション事業推進部

関根 裕介



「他部門より異動」

法人営業部 部長

前所属：エネルギー事業部 中日本営業部 部長

家田 義弘



「昇格」

名古屋西支店 支店長

前所属：名古屋支店

金光 那莉



「昇格」

ビジネスアライアンス部 部長

前所属：ビジネスアライアンス部4課 課長

川瀬 宏治



「昇格」

ビジネスアライアンス部4課 課長

前所属：ビジネスアライアンス部4課

西川 源



「昇格」

岸和田支店 支店長

前所属：岸和田支店

早川 一樹



「昇格」

福知山支店 支店長

前所属：尼崎支店

古林 拓也



「昇格」

ビジネスアライアンス部 部長

前所属：関西支社シニアマネージャー 兼
京都支店 支店長



清水 亮

「昇格」

**中四国支社シニアマネージャー
兼 広島支店 支店長**

前所属：USEN STATION 天神 支店長



西本 真弥

「昇格」

ビジネスアライアンス部 部長

前所属：鹿児島支店 支店長

芦谷 泰志



「昇格」

熊本支店 支店長

前所属：熊本支店

西田 茉央



「昇格」

Tokyo Branch マネージャー（課長）

前所属：Tokyo Branch

江夏 彩香



「昇格」

Nagoya Branch マネージャー（課長）

前所属：Nagoya Branch

藤田 雄貴



「昇格」

カスタマーリレーション営業部 部長

前所属：インサイドセールス課 課長

目黒 勇也



「昇格」

代理店営業部 シニアマネージャー
兼 代理店営業課 課長

前所属：南関東支社 マネージャー

橋本 耕也



「他部門より異動」

代理店営業部 担当部長

前所属：法人営業統括部 営業推進部 部長

高岡 浩志



「他部門より異動」

ビジネスコラボレート課 課長

前所属：法人営業統括部

営業推進部 ビジネスコラボレート課 課長



綾部 淳一

「他部門より異動」

ビジネスサポート課 課長

前所属：法人営業統括部

営業推進部 ビジネスサポート課 課長



福岡 篤史

「昇格」

営業本部 シニアマネージャー

前所属：営業本部 マネージャー

青柳 浩徳



「昇格」

営業企画部 シニアマネージャー

兼 営業企画課 課長

前所属：営業企画課 課長

大田 勇樹



南関東支社 ITSエリア営業部 部長
兼 営業1課 課長

前所属：ITS事業部 東日本営業部 部長



横山 弘道

関西支社 ITSエリア営業部 部長

前所属：ITS事業部 西日本営業部 部長



森口 兼成

北海道支社 ITSエリア営業課 課長

前所属：ITS事業部 東日本営業部 北海道エリア営業課 課長

待鳥 彰広



東北支社 ITSエリア営業課 課長

前所属：ITS事業部 東日本営業部 東北エリア営業課 課長

渡部 貴義



北関東支社 ITSエリア営業課 課長

前所属：ITS事業部 東日本営業部 北関東エリア営業課 課長

富田 良治



南関東支社

ITSエリア営業部 営業2課 課長

前所属：ITS事業部 関東営業部 南関東エリア営業2課 課長

田端 祥歩



南関東支社

ITSエリア営業部 営業3課 課長

前所属：ITS事業部 関東営業部 南関東エリア営業4課 課長

小林 一幸



南関東支社

ITSエリア営業部 営業4課 課長

前所属：ITS事業部 関東営業部 西関東エリア営業課 課長

荒井 哲平



中部支社 ITSエリア営業課 課長

前所属：ITS事業部 中日本営業部 中部エリア営業1課 課長

居附 永晃



関西支社

ITSエリア営業部 営業1課 課長

前所属：ITS事業部 中日本営業部 関西エリア営業1課 課長

向井 智朗



関西支社

ITSエリア営業部 営業2課 課長

前所属：ITS事業部 中日本営業部 関西エリア営業4課 課長

山口 彩花



関西支社

ITSエリア営業部 営業3課 課長

前所属：ITS事業部 中日本営業部 関西エリア営業2課

藤原 亮太



中四国支社 ITSエリア営業課 課長

前所属：ITS事業部 西日本営業部 中四国エリア営業課 課長

西岡 岳



九州支社 ITSエリア営業1課 課長

前所属：ITS事業部 西日本営業部 北九州エリア営業課 課長

湯田 雄治



九州支社 ITSエリア営業2課 課長

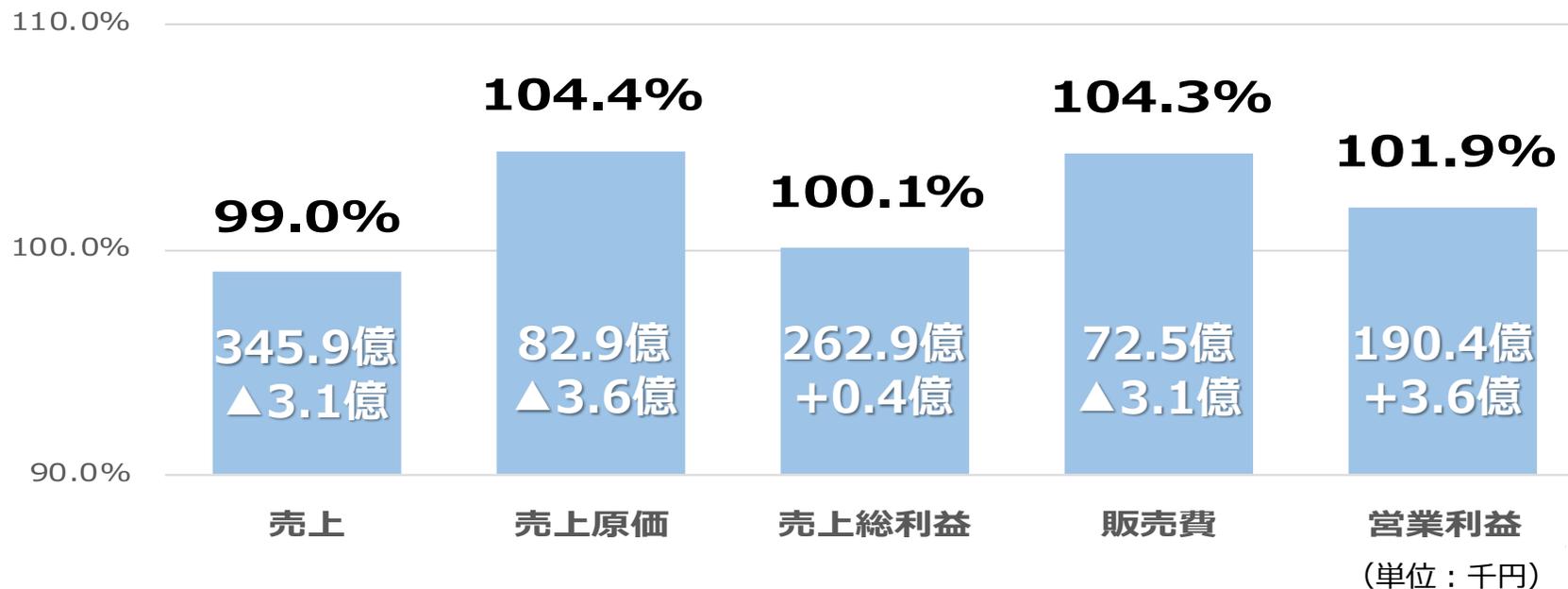
前所属：ITS事業部 西日本営業部 南九州エリア営業課 課長

寄川 周二



アクションの振り返り 通期業績サマリー

売上総利益・営業利益ともに予算達成



項目	予算	実績	差異	達成率
売上高	34,911,201	34,592,372	▲ 318,829	99.0%
売上原価	8,659,547	8,293,694	▲ 365,853	104.4%
売上総利益	26,251,654	26,298,678	47,024	100.1%
販売費及び一般管理費用	7,570,234	7,251,196	▲ 319,038	104.3%
営業利益	18,681,420	19,047,482	366,062	101.9%

KPI目標は、支店5項目・BA2項目・支社法人6項目達成

支店（13項目中5項目:4割達成）

アカウント増	アカウント減	総ランニング粗利	総インシャル粗利	音配	レジ (ECR除く)	光回線	保険	でんき	GAS	日本の山水	UPLINK	ヒトサラ
91%	106%	105%	93%	86%	93%	105%	107%	80%	44%	86%	214%	49%

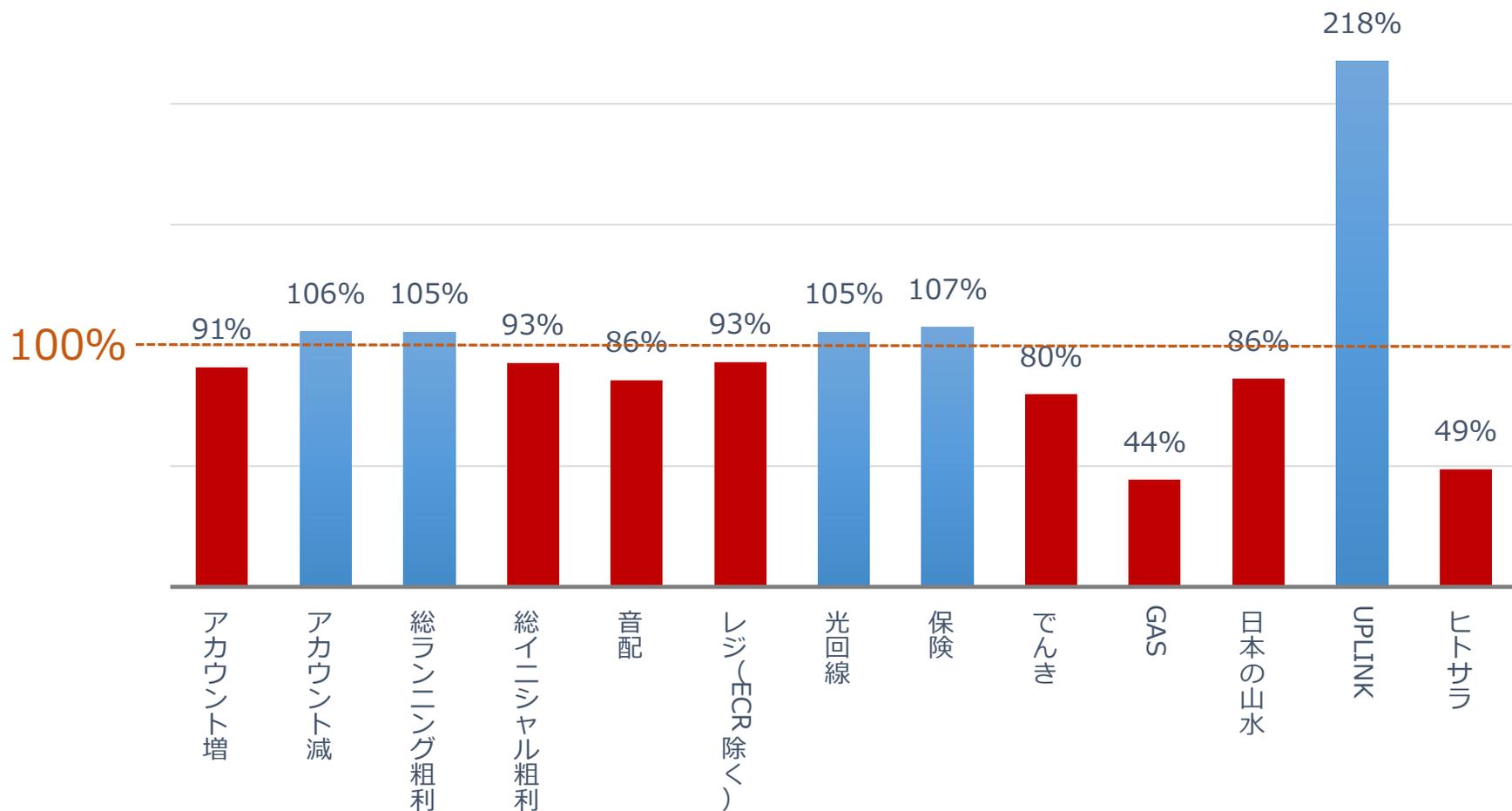
BA（2項目中2項目：全達成）

総ランニング粗利	総インシャル粗利
109%	106%

支社法人（11項目中6項目：5割強達成）

ランニング売上増	ランニング売上減	ランニング獲得粗利	インシャル獲得粗利	音配獲得	アカウント獲得 (増店除)	Uレジ獲得	光回線獲得	保険 (リスクコンサル)	でんき	GAS
127%	62%	107%	108%	92%	100%	59%	213%	94%	477%	77%

KPI目標13のうち5項目（4割）で予算達成



* ヒトサラ成果課金契約：6~7月目標2,000件に対して2,219件で達成

* アカウント増減は7月まで確定。8月はAMS_9/1締め現在で作成

中四国が7項目達成でトップ

中部/関西6、北海道/九州5、北関東/西関東4、南関東3、東北2項目と続く

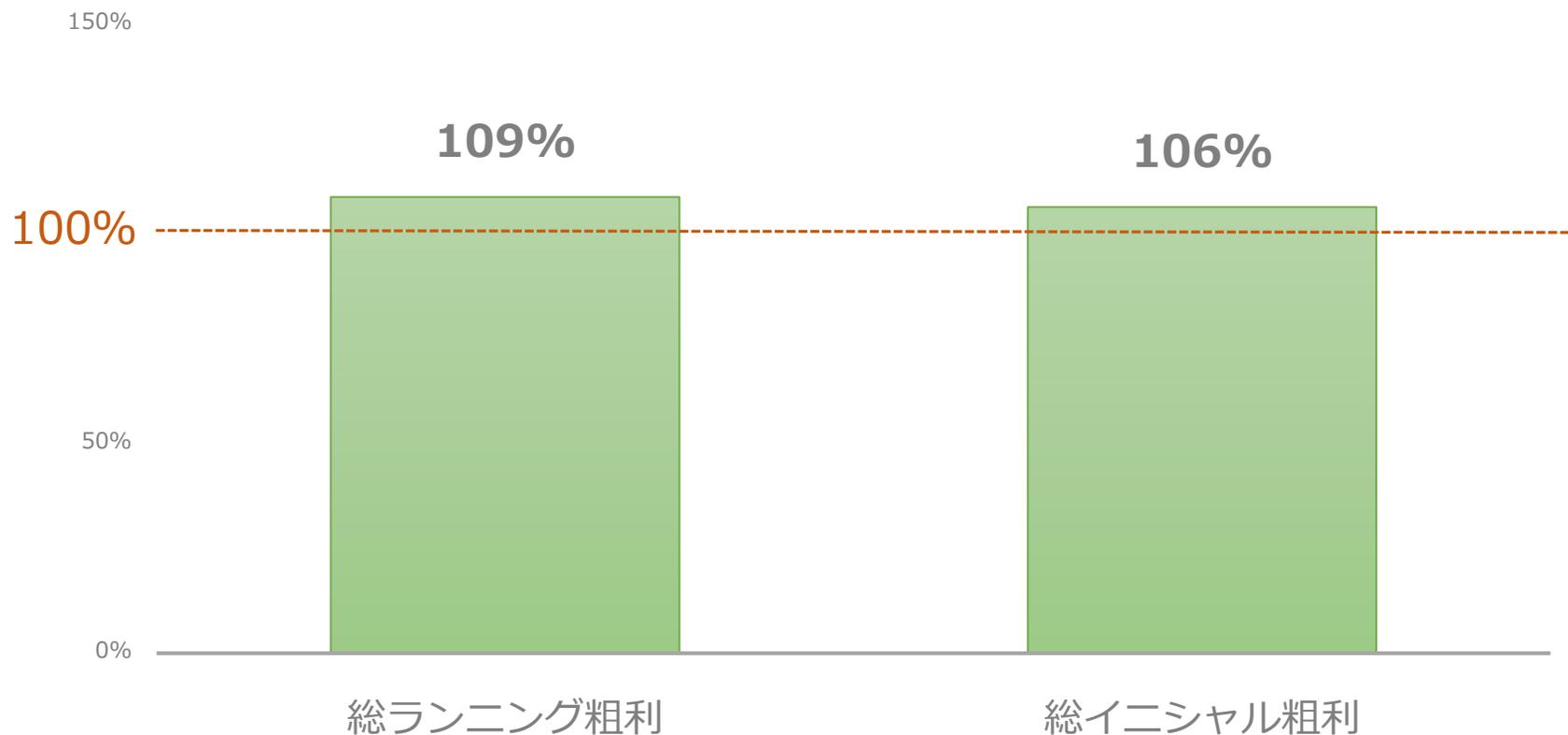
※北海道・東北・南関東・中四国・九州は12項目、北関東、西関東、中部、関西は13項目

項目	全社	北海道	東北	北関東	南関東	西関東	中部	関西	中四国	九州
達成項目数	5	5	2	4	3	4	6	6	7	5
アカウント増	91%	110%	86%	91%	85%	88%	91%	93%	96%	94%
アカウント減	106%	100%	108%	113%	103%	112%	104%	102%	108%	106%
総ランニング粗利	105%	134%	96%	106%	99%	103%	109%	106.9%	113%	103%
総イニシャル粗利	93%	91%	83%	90%	93%	93%	100%	88%	100%	94%
音配	86%	90%	85%	87%	83%	87%	88%	82%	88%	88%
レジ（ECR除く）	93%	102%	81%	96%	95%	87%	93%	96%	94%	87%
光回線	105%	64%	93%	94%	96%	97%	148%	105%	93%	132%
保険	107%	104%	91%	112%	89%	85%	119%	135%	111%	115%
でんき	80%	23%	83%	53%		131%	98%	68%	105%	78%
GAS	44%			52%	41%	40%	23%	63%		
日本の山水	86%	50%	70%	68%	111%	62%	89%	103%	116%	58%
UPLINK	218%	1096%	115%	173%	184%	115%	151%	154%	149%	266%
ヒトサラ	49%	44%	63%	32%	52%	50%	57%	41%	44%	54%

* ヒトサラ成果課金契約：6~7月目標2,000件に対して2,219件で達成

* アカウント増減は7月まで確定。8月はAMS_9/1締め現在で作成

総ランニング・総イニシャルともに予算達成



* 8月はAMS_9/1締め現在で作成

総ランニングは7支社で達成・総イニシャルは6支社で達成

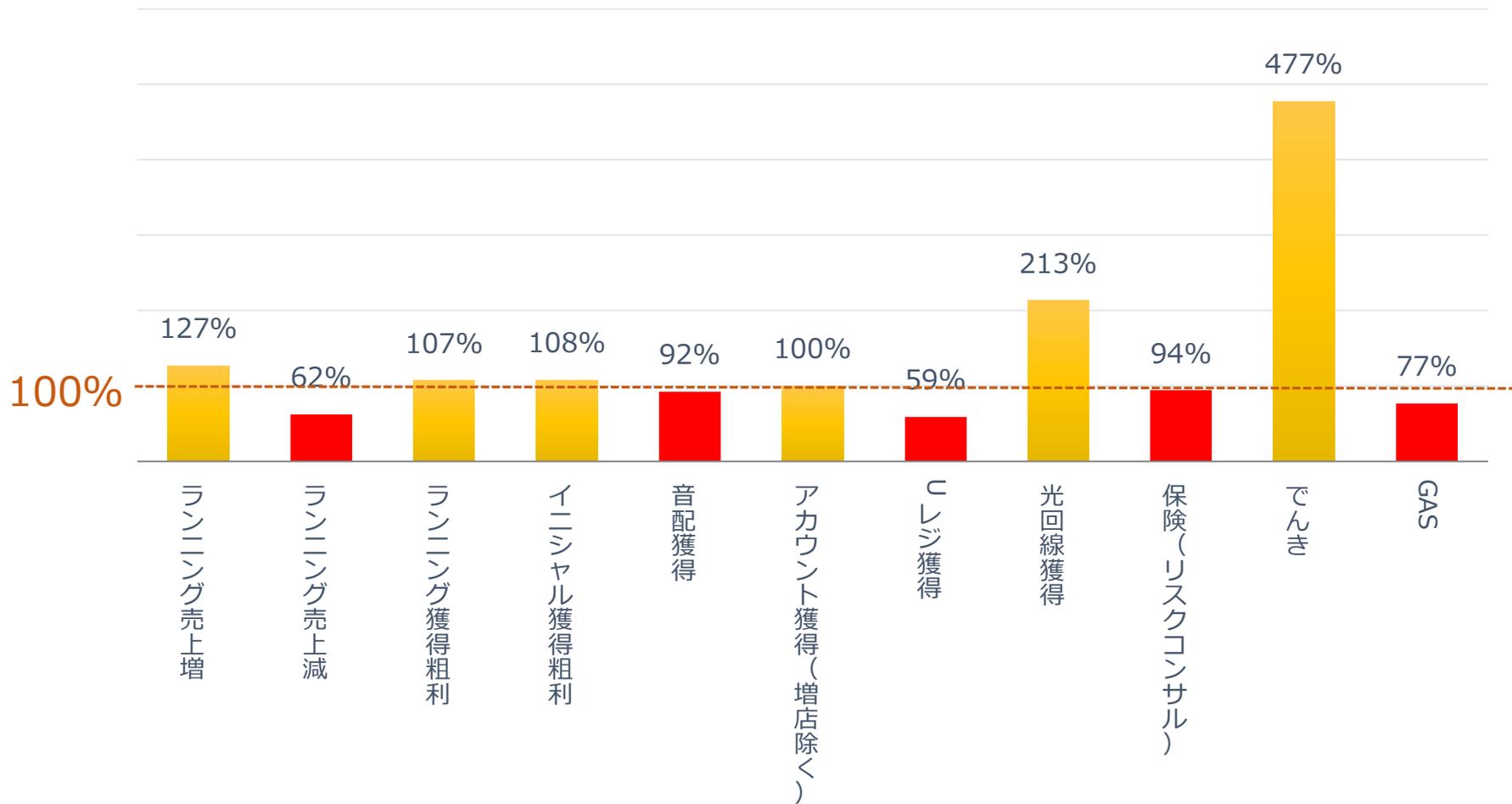
総ランニングは、北海道が165%でトップ。北関東130%、関西118%、中部112%と続く。

総イニシャルは、関西が126%でトップ。北海道123%、北関東116%、中部111%と続く。

項目	全社	北海道	東北	北関東	南関東	西関東	中部	関西	中四国	九州
総ランニング粗利	109%	165%	107%	130%	91%	102%	112%	118%	90%	110%
総イニシャル粗利	106%	123%	91%	116%	104%	87%	111%	126%	92%	102%

* 8月はAMS_9/1締め現在で作成

KPI目標11のうち6項目で予算達成



南関東、中部、九州が6項目達成でトップ

関西が5項目、北海道、北関東が4項目と続く

※関西は11項目、東北・北関東・南関東・西関東・中部・中四国・九州は10項目、北海道は9項目

項目	全社	北海道	東北	北関東	南関東	西関東	中部	関西	中四国	九州
達成項目数	6	4	3	4	6	2	6	5	2	6
ランニング売上増	127%	134%	117%	100%	150%	81%	159%	114%	77%	93%
ランニング売上減	62%	43%	68%	65%	44%	95%	64%	70%	87%	83%
ランニング獲得粗利	107%	113%	74%	76%	120%	76%	145%	91%	102%	103%
イニシャル獲得粗利	108%	86%	61%	100%	103%	95%	135%	104%	101%	137%
音配獲得	92%	117%	69%	87%	106%	80%	84%	85%	96%	91%
アカウント獲得 (増店除く)	100%	87%	96%	87%	103%	66%	94%	102%	93%	146%
Uレジ獲得	59%	53%	40%	25%	75%	38%	42%	74%	51%	74%
光回線獲得	213%	57%	142%	75%	135%	63%	235%	330%	58%	510%
保険 (リスクコンサル)	94%	302%	48%	144%	94%	109%	100%	16%	60%	157%
でんき	477%		140%				789%	269%	29%	1188%
GAS	77%			600%	94%	143%	65%	19%		



USEN VISION



[Vision]

お店の未来を創造する

[店舗総合サービスのNo.1プレイヤーへ]

[中期目標]
(55-57期)

① IoT Platformの構築

次世代サービス[IoT Platform] 販売開始！
(U AIR/U MUSIC他、店舗の課題をIT/IoTで解決しARPU増を実現)

② Order Solutionの体制確立

(POS & Pay/アプリ他、Order Solutionサービス50,000台稼働の実現)

③ Uエネブランドの確立

(USENでんき/USEN GASの認知確立/新規参入No.1プレイヤーへ)



Mission statement

営業本部

営業本部長
貴船 靖彦

営業本部Mission Statement



- ・ 組織連携 「**強い個の力を組織の力へ**」
- ・ パートナー、代理店の拡大 「**協力企業を増やし事業規模拡大へ**」
- ・ 顧客のファン化 「**最高のサービスをお客様へ**」

組織連携

[強い個の力を 組織の力へ]

	55期	56期
BA工ス力	2.5万件	2.4万件
技術売上	2.9億	3.0億
エネルギー（成約）	1,800企業3,100口	2,600企業4,400口
ITS連携トレーニング	3,000件	4,500件
テレマ連携	4,500件	5,600件
損保ジャパン契約	930件	1,380件

パートナー・代理店の拡大

[協力企業を増やし事業規模拡大へ]

	55期	56期
パートナー数	10,000企業	11,000企業
代理店数 ※UNW社など代理店含む	574企業	915企業
パートナー/ 代理店成約実績	15,000件	21,000件

顧客のファン化

[最高のサービスをお客様へ]

	55期	56期
総アカウント増減 ※ランニング商材	+3,830件	▲1,340件
Uレジ顧客フォロー	2.1万回	1.7万回
CS向上（催促）	クレーム率0.4%	クレーム率0.5%
ありがとうコール	7.7万件	7.7万件

交渉中案件2,704件 未フォロー案件834件のCV化へ

現状 ; BGM契約 : 1,389件 内諾 : 384件 合計 : 1,743件

完成に対するCV率 : 17.4% (※フォロー完了に対して18.9%) 他商材 : 376件

支社	①管轄進捗																	
	①承諾数	②SDP完成数	フォロー		内諾交渉			契約				交渉中など			BGM以外合計			
			③件数	率	④内諾OK			⑤BGM契約数				⑥BGM契約NG				⑦交渉中など		
					合計	支店	支社法人等	合計	支店	支社法人等	契約率	合計	支店	支社法人等				
北海道	822	754	661	88%	14	14	0	83	83	0	11.0%	272	271	1	303	239	64	30
東北	747	715	673	94%	41	35	6	85	77	8	11.9%	190	189	1	323	305	18	35
北関東	782	751	697	93%	16	15	1	97	92	5	12.9%	315	311	4	279	266	13	11
南関東	1,873	1,198	1,076	90%	37	35	2	185	180	5	15.4%	627	620	7	227	206	21	109
西関東	1,052	964	925	96%	12	12	0	232	155	77	24.1%	562	555	7	169	169	0	18
中部	1,552	1,243	1,196	96%	46	22	24	182	126	56	14.6%	326	307	19	326	296	30	32
関西	1,725	1,661	1,553	93%	10	8	2	180	177	3	10.8%	839	836	3	642	570	72	67
中四国	711	711	681	96%	49	44	5	86	79	7	12.1%	465	417	48	81	45	36	11
九州	2,292	1,584	1,504	95%	39	35	4	228	186	42	14.4%	1,028	1,005	23	261	261	0	60
合計	11,556	9,581	8,966	94%	264	220	44	1,358	1,155	203	14.2%	4,624	4,511	113	2,611	2,357	254	373
法人統括	---	219	---	---	84	---	---	---	---	---	0.0%	58	---	---	77	---	---	---
ICT	---	32	32	100%	0	---	---	6	---	---	---	19	---	---	7	---	---	---
CANシステム	---	212	212	100%	6	---	---	31	---	---	14.6%	159	---	---	16	---	---	3
総計	11,556	10,012	9,178	92%	354	220	44	1,389	1,155	203	13.9%	4,841	4,511	113	2,704	2,357	254	376

※失注店4,841件に対し再交渉

コロナ禍における セールススタイル

Sales Point

感染予防 対策

- **感染予防商品** お店に安心して来て頂く・お店で安心して働いて頂く環境創出
- **コメント注意喚起** ソーシャルメッセージの活用強化（SM施策・MPX1デモ施策・OTORAKUデモアカウント施策）

集客・収益チャ ネルの提案

- **ヒトサラ成果課金/食べログライトプラン開始**
- **デリバリー/テイクアウト系商材の取り扱い** 収益チャネルの提案で来店客減少を補填

コスト削減

- **Uエネ商材/光転用/リスクコンサル保険/Uレジモバイルオーダー**
店舗運営をコスト面でサポート Uレジ新規獲得にモバイルオーダーバンドル化

保険補償の 拡充

- **ビジネスリスクガード**
あんしん保険加入に至っていないすべてのお客様へ追加補償をバンドル

助成金・給付 金等の活用

- **助成金・給付金・補助金ワンストップでお引き受け**
「雇用調整助成金」「家賃支援給付金」「持続化補助金」など、コロナ禍にも対応した助成金や給付金も充実。申請代行も最大活用して商材導入を後押し!!

Sales Point

感染予防 対策

■ 感染予防商品

お店に安心して来て頂く・お店で安心して働いて頂く環境創出

■ コメント注意喚起

ソーシャルメッセージの活用強化 (SM施策・MPX1デモ施策・OTORAKUデモアカウント施策)

TACT

AI Concierge
for サーモグラフィ



レンタル費用
14,000 円 / 月

価格は税別

初 期 費 用	標準販売価格	398,000 円
	割 賦	USEN NEXT FINANCIAL 個品割賦スキーム推奨
R U N 費 用	・本体及び電源アダプタ	
	・ポール型 金具	
	・デスクスタンド	
	・壁掛け金具	
	メール通知	1,000 円 / 月
保守サービス	2,000 円 / 月	
	・カスタマーサポート (平日10:00~17:00 メール対応)	
	・センドバック修理	

価格は発熱・マスク検知・メール通知・保守となります。



ALMEX
USEN-NEXT GROUP

お 店 の
感 染 症
対 策

お店のメニューをスマホに表示 EASY&FREE!
My Menu

メニュー表をスマートフォンに表示して非接触化



基本対象顧客にすべてバンドル
→ITSエリア課フォローにてオーダーソリューション化へ

Sales Point

感染予防 対策

- **感染予防商品** お店に安心して来て頂く・お店で安心して働いて頂く環境創出
- **コメント注意喚起** ソーシャルメッセージの活用強化（SM施策・MPX1デモ施策・OTORAKUデモアカウント施策）

1 ソーシャルメッセージ施策

ソーシャルメッセージ軸での訴求を強化

- ✓ 設置後 最大3ヶ月無料
- ✓ ランニング価格は支社決済内に準ずる



2 OTORAKUデモアカウント施策

- ✓ お客様のスマートフォンにて簡単に7日間無料視聴
- ✓ 失注店に対しデモアカウント発行とログインの徹底
- ✓ Rise!視聴ログを元に再営業を実施



3 MPX1オフラインデモ施策

- ✓ デバイスの無いお客様にも2週間デモ視聴
- ✓ ネット環境が無くてもオフラインにて視聴可能
- ✓ STBと簡易スピーカーにて施工も営業対応可能



Sales Point

集客・収益チャネルの提案

- **ヒトサラ成果課金プラン** 新成果課金型で集客をサポート+UPLINKテイクアウト販売強化
- **デリバリー/テイクアウト系商材の取り扱い** 収益チャネルの提案で来店客減少を補填

Uberとの業務提携



システム連携

- Uberからの注文をUレジに自動取り込み
- 10月開発完了目標

営業連携

- Uber Eatsの新規取次スキームを交渉中
- 10月リリース目標

UPLINK & Mini appで利用できる**テイクアウト機能**

- 手軽に店舗独自のテイクアウトシステム導入が可能
- まずはお試しの「成果課金プラン」と、オーダー手数料が掛からない「月額固定プラン」を用意
- **月額たったの2,000円~アプリが持てる**

事前決済 & 現地決済が可能

受付漏れ防止コール付き

再来店促進プッシュ通知可

予約ページ等へのリンク可

テイクアウト需要拡大につき、利用希望店舗が殺到中！



Sales Point

集客・収益チャネルの提案

- ヒトサラ成果課金/食ベログライトプラン開始
- デリバリー/テイクアウト系商材の取り扱い 収益チャネルの提案で来店客減少を補填



- ✓ Go To Eatキャンペーンの実施
- ✓ 月額固定初期無料施策の活用



- ✓ 紹介制度強化によるOP店の攻略
- ✓ 新体制による営業連携(UFBI)

Sales Point	コロナ禍で媒体見直しが進む中、新プランとCP・施策を活用する事で注力商材とのクロスセルを推進
-------------	--

成果課金販売条件	客単価3,000円以上 <small>※その他、成果課金プラン販売レギュレーションに準ずる</small>
----------	--

営業評価	成果課金	INI / 20,000円
	月額固定	RUN / 40%

Sales Point	新規有料掲載1,500件(月)の内、約6割を占めるオープン店をUFBIとの連携強化で奪取する
-------------	--

紹介対象プラン	56期ベーシック以上⇒57期全プラン
---------	--------------------

営業評価	紹介	INI / 20,000円
	獲得	INI / 20,000円 RUN / 20%

Sales Point

コスト削減

- Uエネ商材/光転用/リスクコンサル保険/Uレジモバイルオーダー
店舗運営をコスト面でサポート Uレジ新規獲得にモバイルオーダーバンドル化

■ リスクコンサルティング保険

2021年1月 火災保険料 全国平均6~8%値上げ (2019年10月に続き)

コロナ禍において火災保険料見直し絶好のタイミング



営業本部KPI 証券取得/新規設計の最大化 (※見積提出必須)

高減はインシュアランス

- ① リスクコンサルティング理による商談
- ② インサイドセールスSGによるオンライン商談サポート
- ③ 保険専業代理店とのアライアンスによる最適提案

コスト削減だけでは
不足を守るご提案

■ エネルギー商材：USENフラットプランの拡張

経過措置メニュー（従量電灯A・B・C）に対し、一律3%安くなる超シンプルプランを開始。OPEN折衝時に分かり易く伝える事が可能となりコスト削減サービスの主軸として活用可能。

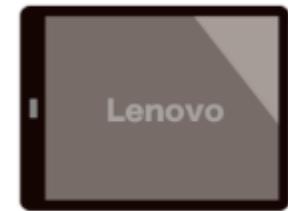
- ※電灯A（=基本料金なしプラン）でも適応可能
- ※電灯B/C（6kVA以上）は3%以上の低減率

■ Uレジ Mobile Orderスタートキャンペーン

¥73,800相当が **今なら 無料** /
(テーブル使用数が20台の場合)



設置・初期設定 **無料**



Lenovoタブレット料金 **無料**

月額費用
最大 3ヶ月分 無料

2020年9月末まで

Sales Point

保険補償の 拡充

■ ビジネスリスクGuard

あんしん保険加入に至っていないすべてのお客様へ追加補償をバンドル



緊急事態宣言時の休業により
テイクアウト・デリバリーを始め

休業リスク

食中毒リスク

に対する危機意識・関心が高まっています！

新規オープン店の 保険商談フローチャート

店舗保険には
加入しましたか？

まだ、これから

お店のあんしん保険の商談

既に参加した

ビジネスリスクGuardの商談

全ての新規店折衝で
もれなく提案ができる！



ビジネスリスクGuardは、

コロナ禍で不安を抱く経営者に
効果的なアプローチができる商材です。

経営リスク・不安の解消がされると・・・

信頼を得られると他商材の商談も有利に！

契約が取れている方はコツを掴み、
その後の案件も契約がうまく傾向が出ています。

飲食業

デリバリー・テイクアウトを
始めた飲食店が急増

食中毒の保険に入らなければ
ならないことを失念・・・

理美容・サロン業

美容衛生協会未加入の店舗が急増
(協会加入率30%未満)

施術事故や預り物の保険に
加入できない・・・

これから大雨や台風の季節。
コロナ禍でも自然災害はやってくる！

休業の補償が
あれば安心

ビジネスリスクGuard
で解決！



Sales Point

助成金・給付金等の活用

■ 助成金・給付金・補助金ワンストップでお引き受け

「雇用調整助成金」「家賃支援給付金」「持続化補助金」など、コロナ禍にも対応した助成金や給付金も充実。申請代行も最大活用して商材導入を後押し!!

1 お店の補助金・給付金の受給資格を無料診断サポート

コロナ影響を受けお困りの店舗様へ、プロ集団が集まる日本最大のSATO行政書士法人をご紹介。個人オーナー様では調べるのが困難な、政府の補助金、給付金だけではなく、地方自治体が独自で行う。補助金・助成金の受給資格の確認や、受給するためのアドバイスを行います。



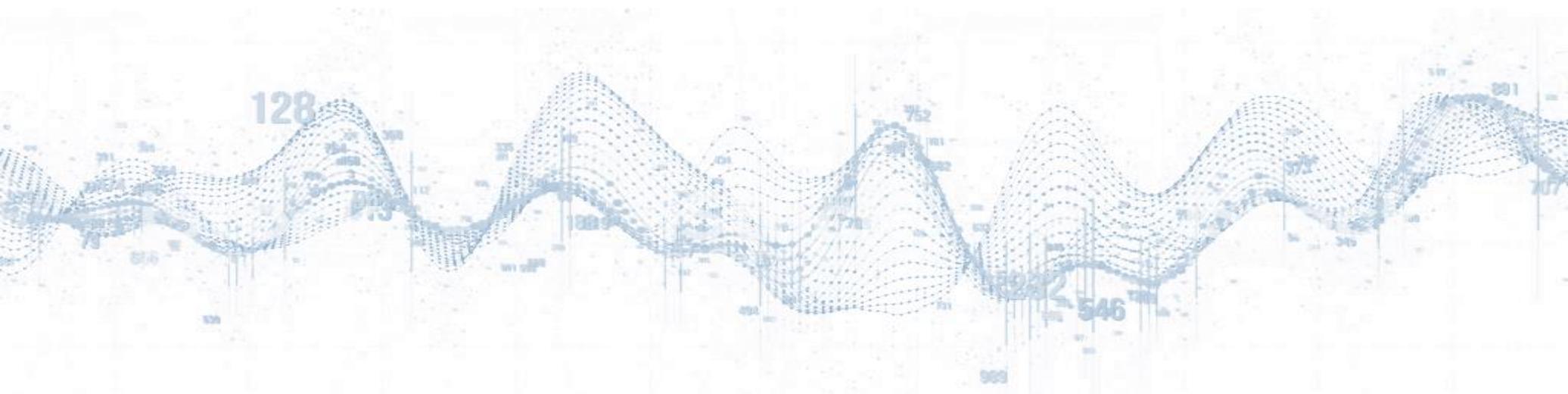
2 オープン店をターゲットに、初回商談のフック、新規契約、失注時等にご案内

- ✓ まずは、行政書士の無料診断サポートが受けられる丸投げ紹介スキームから開始
- ✓ 店舗から行政書士へのご相談、ご要望を集約の上、第2フェーズで商材とのパッケージ化を検討
- ✓ 第一フェーズの目的は、お困りごとへの貢献による紹介した営業担当者との関係値UPからの商談率、成約率向上

3 営業評価

- ✓ イニシャル粗利5千円/件（紹介ベース）
- ✓ Googleフォームにお客様情報、事前ヒアリング項目、営業担当情報を入力し送信で紹介完了
- ✓ Googleフォーム送信月が紹介月となり、営業サポートWEB進捗状況一覧にて送信有無の確認が可能

チャンネルごとのビジョン



Field Sales

支店営業

営業本部



支店 VISION

パッケージ販売の強化/ARPU 2商材からの脱却

- ✓ 各リードの成約率向上及びパッケージ販売の強化
- ✓ エリアマーケティングの強化
- ✓ 既存顧客への各種商材アップセル営業の強化
- ✓ Digital Shift Operations

支店 Action1

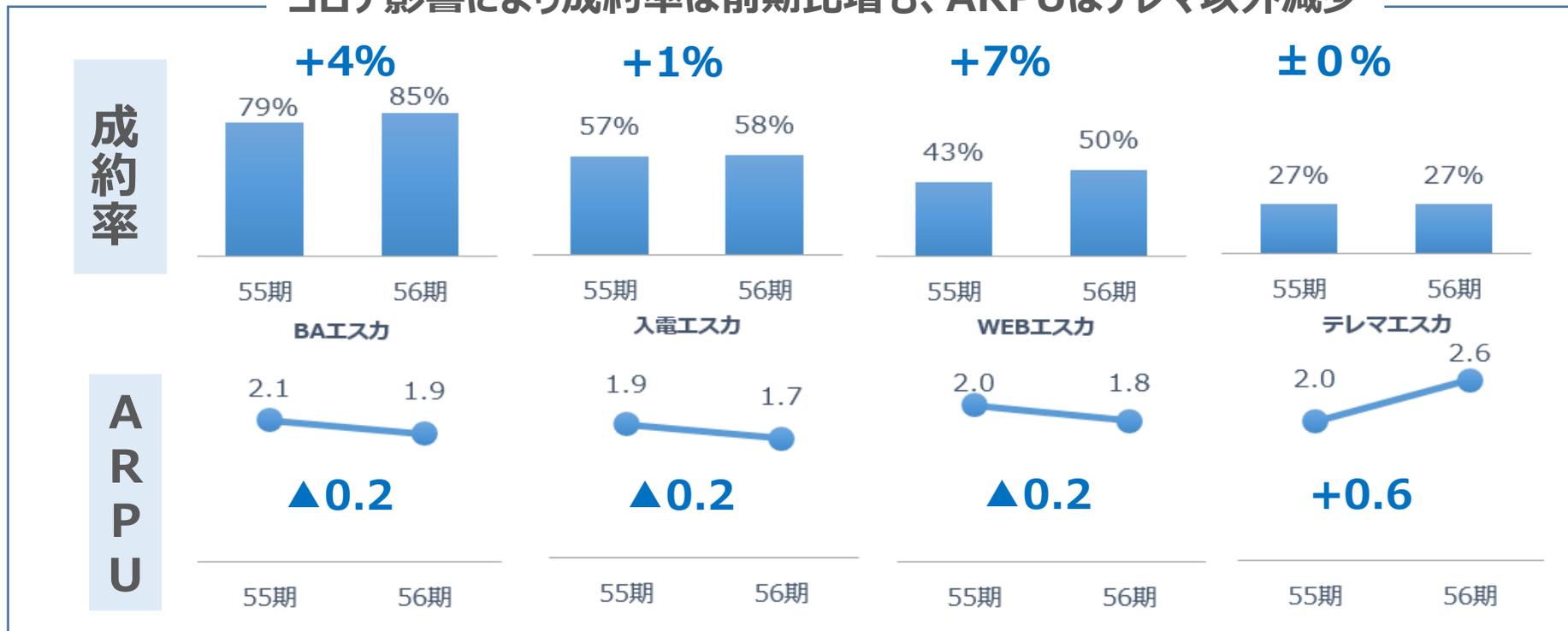
各リードの成約率向上及びパッケージ販売の強化

- BA/電話問合せ/紹介等リードに対しての成約率・ARPU向上へ
- 開業支援パッケージプランのリリース（2020年10月～）
- 各音楽配信デモ施策の推進
- WEB問合せの成約及び効率化を図る為、インサイドsalesによるナーチャリングを実施（2020年10月順次全国展開）

成約率及び**1案件あたりの売上/商材数**を向上させていく為以下の対応を実施

- ① 1案件あたりの売上・商材数の可視化（各支社/支店コミュニケーションもこのポイントにて育成を徹底）
- ② 開業パッケージプランの投入（複数商材一括導入でパッケージ値引き 2020年10月～）
- ③ U∞MUSICサービスへの移行（BGM+UAIR+UPHONE※10月以降 セット販売）
- ④ あらゆる失注店へのデモ施策を徹底（OTORAKU無料視聴・MPX1デモ施策・SM施策）

コロナ影響により成約率は前期比増も、ARPUはテレマ以外減少



支店 Action2

エリアマーケティングの強化

～開業捕捉/当社加入店/既存未加入店～

- 支店エリア内の新店捕捉活動
- 支店加入店へのアップセル営業
- 既存未加入店へのコロナ関連商材を切り口としたPUSHセールス
- 未把握エリア内チェーン店の支社法人との営業連携強化

57期の継続してエリア内における開業捕捉の強化を実施

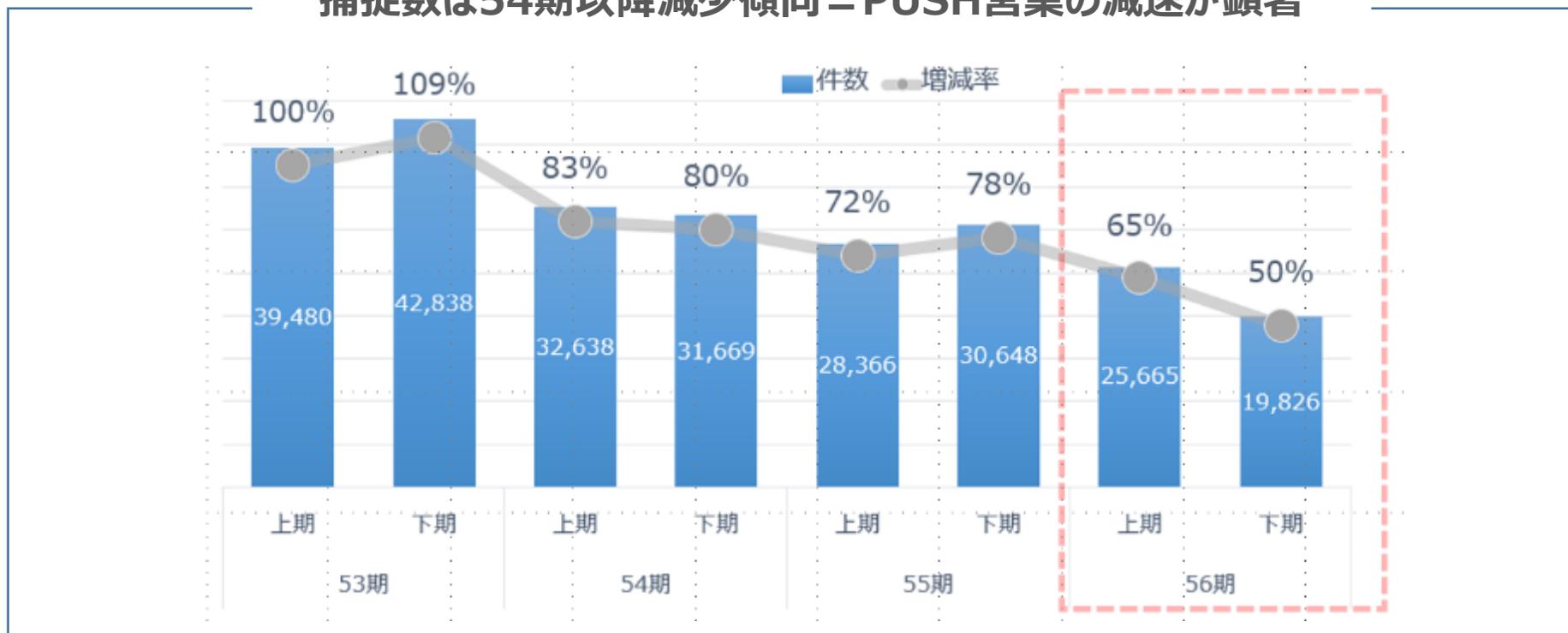
・開業捕捉に関しては通常通りエリア把握を徹底

各管轄エリア内での開業捕捉や商談遅れが起きぬよう能動的な活動を徹底。市場把握の日程を意識的に設定

・エリア内閉店案件の把握と定期フォロー

・**Rise!の活用再徹底**

捕捉数は54期以降減少傾向 = PUSH営業の減速が顕著



商材軸で必要な商材を当社既存加入のお客様へ

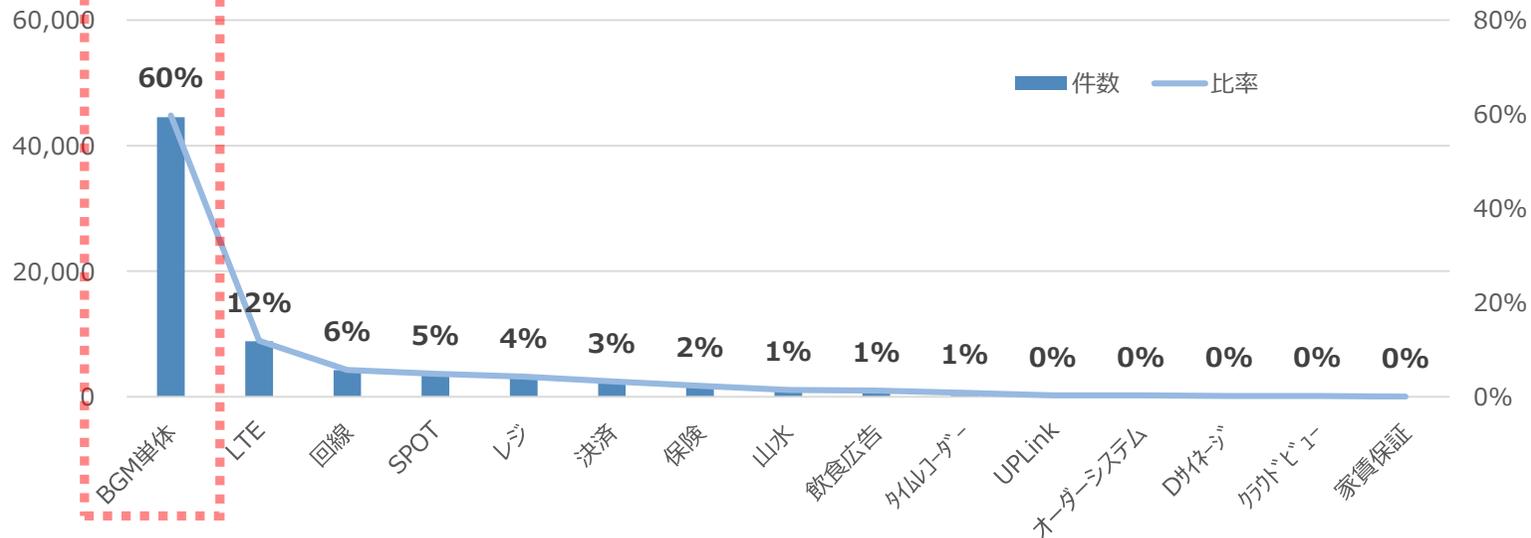
ありがとうコール・支店長おはメ活動概要の変更

57期9月迄SDP CV継続状況

57期10月～2月迄 ありがとうコール・訪問にて感染予防商材を含めたコロナにおける必要商材のご案内状況をおはメで共有 (既存顧客に対しての案内徹底)

複数商材獲得 = 60%がBGM単体契約

BGMを起点とした場合 主要商材の加入率/件数(前期)



開業店減少を想定しエリア内既存未加入店領域に対しPUSHセールスの強化

感染予防 対策

- **感染予防商品** お店に安心して来て頂く・お店で安心して働いて頂く環境創出
- **コメント注意喚起** ソーシャルメッセージの活用強化（SM施策・MPX1デモ施策・OTORAKUデモアカウント施策）

集客・収益チャ ネルの提案

- **ヒトサラ成果課金/食ベログライトプラン開始**
- **デリバリー/テイクアウト系商材の取り扱い** 収益チャネルの提案で来店客減少を補填

コスト削減

- **Uエネ商材/光転用/リスクコンサル保険/Uレジモバイルオーダー**
店舗運営をコスト面でサポート Uレジ新規獲得にモバイルオーダーバンドル化

保険補償の 拡充

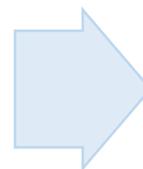
- **ビジネスリスクガード**
あんしん保険加入に至っていないすべてのお客様へ追加補償をバンドル

助成金・給付 金等の活用

- **助成金・給付金・補助金ワンストップでお引き受け**
「雇用調整助成金」「家賃支援給付金」「持続化補助金」など、コロナ禍にも対応した助成金や給付金も充実。申請代行も最大活用して商材導入を後押し!!

WEB PULLを全支店を対象にナーチャリング開始（10/1～）

- ナーチャリング仕分けによる営業時間の創出
- HOTリードになるまでの対応時間削減
- 初対応から成約までの対応時間の短縮
- 1顧客当たりの案内商材数の増加



1成約あたりのコストを削減



- ✓ 現地アポ日程の候補をお客様へ伝え支店へエスカ→支店にて日程FIX
- ✓ 見込み案件から非接続になったものは週1で判断し対応orお戻し
- ✓ 失注案件は失注と明記しお戻し
- ✓ 値引き交渉をされた場合は他商材案内し支店エスカ→支店にて見積提示(特にBGM)
- ✓ 機材は現地の確認が必要な為支店エスカ

支店 Action3

Digital Shift Operations

ニューノーマル時代どこでも働ける場所を問わない環境づくり

- 支店オペレーションのデジタルシフト
- デジタルシフトに向けたマインドシフト
- 生産性を上げていく為の「働き方改革」の推進

「オペレーションデジタルシフトで働き改革を推進」

- NeOS 促進及び改修
- ネットバンキングへの移行
- 楽々清算でキャッシュレス
- 捺印申請のデジタル化
- 集金顧客の強制間接化
- 完工時集金の廃止
- Web請求への移行
- カード決済及び割賦推進
- シェアカー利用等
- パンプ・印刷物デリバリー

旧西関東支社をデジタルシフトプロジェクト地域とし
課題の洗い出しを含め推進

NeOS利用状況

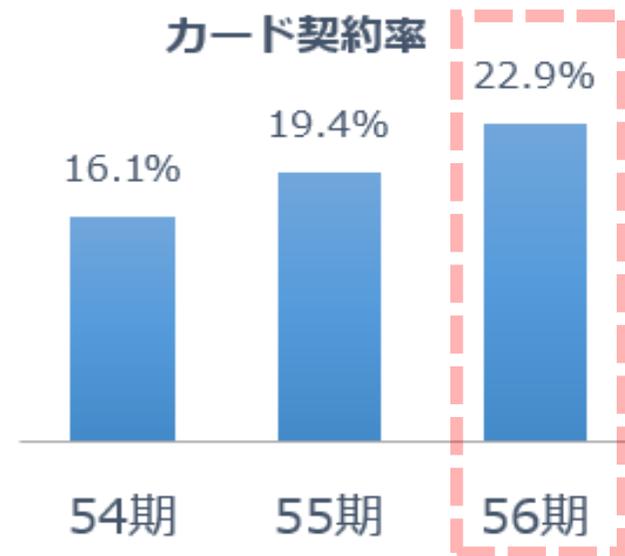
1. 契約新設に対するNeOS推定利用率 **54%**
2. 2020年10月を目途に統合申込書の廃止
3. 支社法人においても利用を促進（包括契約除く）

利用率 早期100%へ

支社	8月利用率順位	8月推定利用率	NeOS契約顧客数	UNIS確定顧客数
北海道	8位	43%	117	269
東北	5位	52%	188	364
北関東	7位	46%	197	427
南関東	5位	52%	708	1363
西関東	★1位	74%	345	469
中部	4位	59%	356	599
関西	★3位	60%	743	1241
中四国	7位	46%	301	650
九州	9位	40%	304	753
Salon Support Unit	★2位	72%	104	144
合計	-	54%	3363	6279

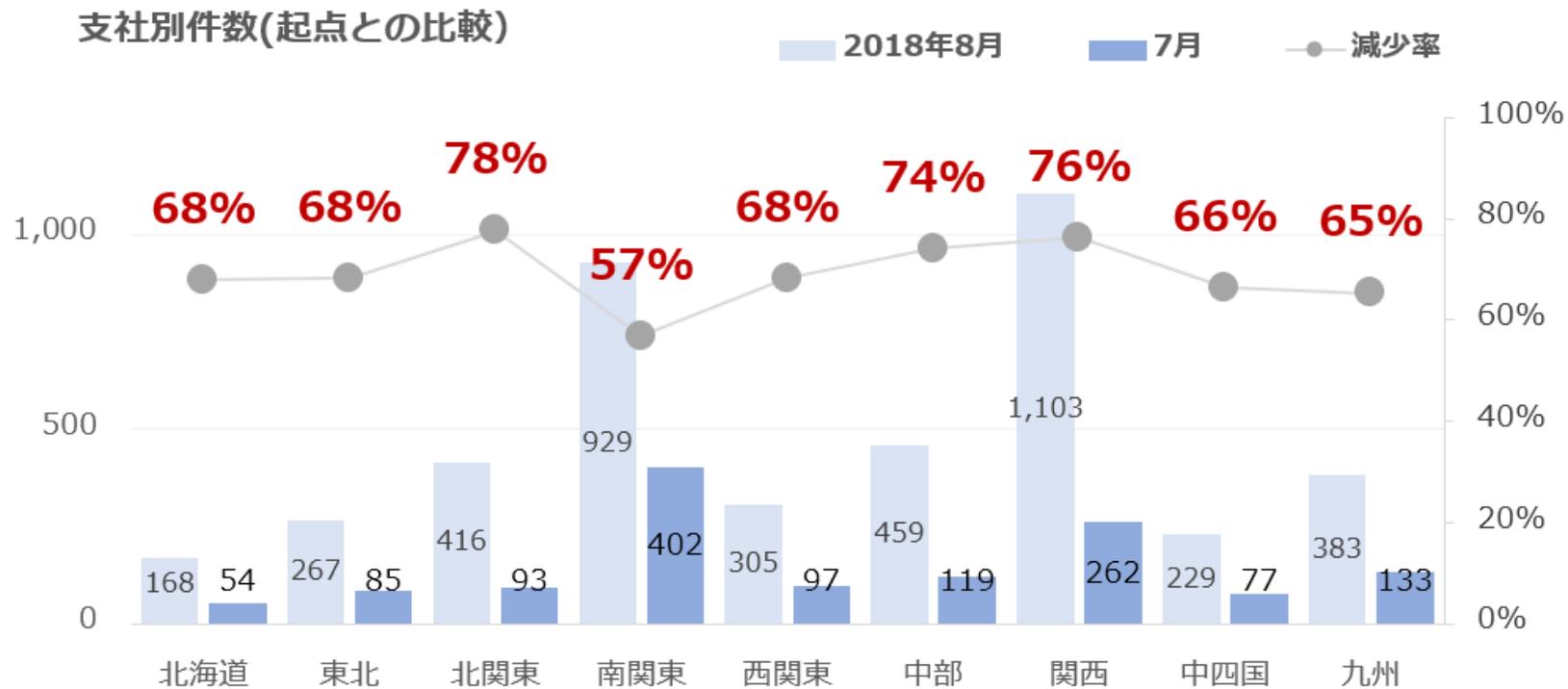
カード決済（間接化）の推進

1. **USEN-NEXTフィナンシャルの割賦+カード決済の促進**
2. 高額商材（Uレジ・TTO・サーマルカメラ・器材）の分割販売を強化
3. 完工時集金、支店督促業務廃止にむけ割賦・カード決済の強化



集金間接化の推進

1. 54期末時点から概ね7割が間接化成功。57期は全支社全廃を目標
2. 遅延支社においては期初より能動的な活動を強化



オフィスのみしか働けない・・・

「いつでも・どこでも・安心」に働ける環境づくり

各拠点のあり方を再検討

Office



ShareOffice/コワーキング



自宅



ITS エリア営業課

営業本部



ITS VISION



Mission 存在意義

- ▶ 店舗経営の肝となるソリューションをシームレスに提供し、お客様の事業拡大をサポートする
- ▶ 業界の増益に尽力し、市場の繁栄に貢献し続ける



Vision あるべき組織の姿

- ▶ 変化するお客様のニーズに寄り添い続ける商品設計
- ▶ 高度な専門知識に基づく提案力



Value あるべき個人の姿

- ▶ 興味を持ち、自ら探求する
- ▶ お客様と仲間の為に誠実に行動する

ITS Action1

エリア課リソース削減に伴う業務効率化

直接入電の負荷軽減

Uレジカスタマーセンターによるアウトバウンド

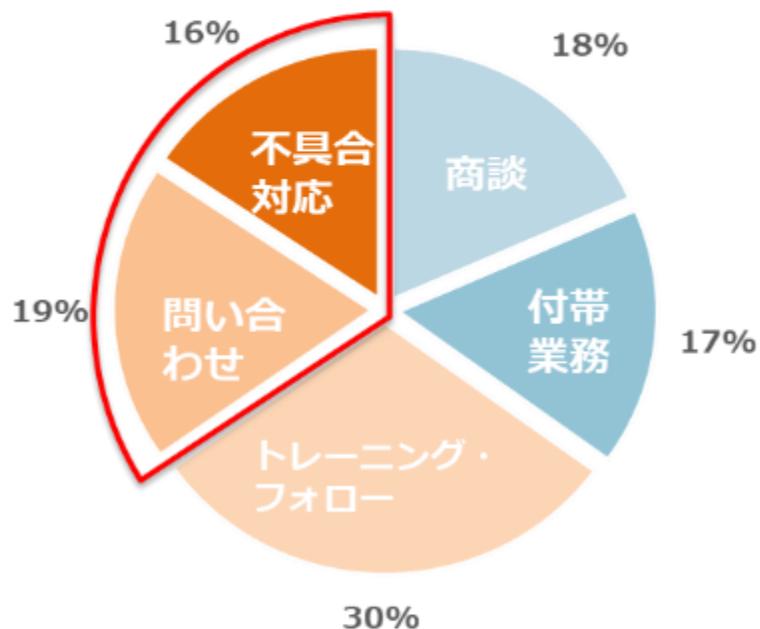
メニュー対応負荷軽減

担当スタッフによるメニュー編集の集中対応

修理対応の負荷軽減

不具合発生時の訪問対応をすべてエンジニアに

活動状況



- 1. 新規顧客への商談(移動時間も含む)(同行含む)
- 2. 新規顧客への営業に伴う業務(見積・申込書作成など)
- 3. 既存顧客へのトレーニング・フォロー(移動時間も含む)
- 4. 既存顧客の問い合わせ対応(メニュー作成など訪問を伴わない作業)
- 5. 既存顧客の不具合対応(クレーム対応など)

No	大区分	項目	比率	新規・既存比率
1	新規獲得	商談	18%	35%
2	新規獲得	付帯業務	17%	
3	既存フォロー	トレーニング・フォロー	30%	65%
4	既存フォロー	問い合わせ対応	19%	
5	既存フォロー	不具合対応	16%	

ITS Action 2

オーダーソリューション販売強化

MOアップセル

既存のUレジユーザーへのアップセルを継続強化
セット率目標60%の早期達成

MO キャンペーン 施策

新規Uレジ加入店への60%以上のバンドル達成
バンドル後のオンボードフォローの徹底

マイメニューから のアップセル

マイメニューユーザーへのMOアップセル提案活動

①モバイルオーダーバンドルキャンペーンをベースとした既存ユーザーへのアップセル

8月実績をもとに既存ハンディー有り顧客（10,000顧客）へのアップセルを強化
最大6,000件へのバンドルを目指す

①	②	③	④	⑤
ULジ件数 うちハンディー有り	TTO/MO有料	キャンペーン対象 ※ (① - ②)	キャンペーン適用	適用率
180	38	142	87	61%

②新規加入時の無料バンドルキャンペーンを活用したモバイルオーダーの生産最大化

※現状のNG理由(1)案内不足 (2) 業種、運用、規模等により不要
(1) 理由を早期に撲滅しアープアップ、売り上げ最大化を目指す

③マイメニューの販売促進及マイメニュー顧客へのアップセル強化

ITS Action 3

カスタマーサクセス・販売力強化

- 「顧客満足度の最大化」から「カスタマーサクセスへ」
- ロープレリーグ、等級制度によるスキルの共有・強化
56期研修取り組みの継続
カスタマーサクセス推進部による活動支援

57期 エリア課のテーマ「顧客満足度の最大化からカスタマーサクセスの実現へ」「物売りからこと売り」

カスタマーサクセスの実現

お客様の事業成功に貢献するために、
我々のサービス価値を
最大限に引き出せるよう支援する

結果として、以下の自社への貢献を実現

- ・サービスを長くご利用いただく(LTVの向上)
- ・アップセルによる更なるサービス価値向上
- ・ポジティブな口コミの実現(ブランド力向上)
- ・不要解約率の低減

カスタマーサポートとの違い



「カスタマーサクセス」へ臨む姿勢。それは、カスタマーサポートの姿勢とはまったく異なります。



カスタマーサポート

迅速な対応で顧客の問題を解決

受動的

ミッション

顧客対応



カスタマーサクセス

計画的に顧客の事業成功を促進

能動的

ITS活動補足事項

- 57期第1Q バリ्यूー
- 施策、報告継続状況一覧表

課長・メンバー		課長	主任 営業	内容	変更点	その他
成果①	対応エリア+法人統括 +チェーンテック+FBI 合算予算達成	管轄	30	30	【評価】 管轄件数 【対象商材】 レジ(Uレジ・AirレジU/R)	チェーンテック・FBIの追加 再販予算削除 ウエイトの変更
成果②	ITS商材フォロー時 モバイルオーダー・ TTO・U-Order 自己計上件数予算達成 (レジ契約時の自己計上 アップセルも含む)	組織	30	15	【評価】 所属件数 【対象商材】 モバイルオーダー/TTO/U-Order ※ボーナス評価は別紙参照 ※営業本部・法人統括・チェーンテック・FBI同行契約によるWカウントあり。	同行計上対象にチェーンテック・FBIの追加 ウエイトの変更
		個人		15		
成果③	ITS商材フォロー時 アップセルランニング 商材自己計上予算達成 (レジ契約時の自己計上 アップセルも含む)	組織	30		【評価】 所属件数/ランニング 【対象商材】 モバイルオーダー/TTO/U-Order以外 ※支社法人・法人統括・チェーンテック・FBI同行契約によるWカウントあり。 すべてランニング評価	Uエネ商材を件数評価からランニング評価に変更 同行計上対象にチェーンテック・FBIの追加 ウエイトの変更
		個人		30		
成果④	レジ自己計上 予算達成	組織	10		【評価】 所属件数 【対象商材】 Uレジ/Airレジ(直商流)の 新設/増店	ウエイトの変更
		個人		10		
能力	支社実施商材テスト	個人	100	100		
貢献度	トレーニング フォロー数目標 達成	組織	100	100	【評価】 件数	フォローの追加 ウエイトの変更

No	区分	業務	56期との 変更点	Val.U	KPI策定方針
1	営業活動	相対エリア予算達成支援	無	成果①	相対エリア予算策定
2	営業活動	トレーニング	無	貢献度	
3	営業活動	フォロー	有	貢献度	
4	営業活動	アップセル	無	成果②③	56期同様RUN評価 注力商材(オーダーソ リューション関連な ど)を高評価に設定
5	営業活動	Uレジ案件(増店、追設、紹介)	無	成果④	
6	営業活動	Airレジハンディ(R商流)の対応	無	成果①	-
7	営業活動	Airレジハンディ(U商流リクルート トスアップ)の対応	有	成果①④	ITSエリア課にて対応
8	その他	VOC収集	無	-	-
9	その他	アプリ検証	無	-	-

タイトル	変更前	変更後
業績管理ツール	アシアト(ITS独自ツール：kintone)を利用	アシアト+AMSを利用予定(AMSの案内は別途案内します)
webPULL	ITソリューション事業部内で営業	支店にて対応
ITSパートナー トスアップ案件	ITソリューション事業部内で営業	支店にて対応
Airレジ R商流、U商流	ITSエリア営業課にて対応 (通常の直販営業と異なり、受託業務の為)	<u>R商流は変更なし(ITSエリア課にて対応)</u> <u>U商流のみ自己計上評価</u>
エリア課起案稟議 回付ルート	ITS内で決裁	営業本部内で決裁
Uレジ加入店のDragon エスカ	ITS全体へ発信	管轄エリア内に絞る方針
新入社員育成計画	ITS内で実施	営業本部営業企画部にて実施。 ※57期1QまでITSにて実施
知識等級制度	ITS内で実施	ITSエリア課のみ対象とし継続。 ※営本テストもあることから問題数、頻度は減少予定
ロープレプロフェッショナルリーグ	ITS内で実施	営業本部内で継続有無、実施頻度等状況みて判断

タイトル	変更前	変更後
テレワーク出張報告	アシアト(ITS独自ツール:kintone)を利用	廃止
課長週次報告	毎週、部長宛にメールでレポート	廃止(各支社内ですり合わせをお願いします)
月次貸与物確認	毎月、貸与物の棚卸を実施	廃止(各支社の指示に従ってください)
CSデザイン施策	テレマ、ベルフェイスでクロージング	廃止
イレギュラー案件	エリア営業部長がオペレーションGと相談	エリア営業課長からオペレーションGに相談
【新規】営業本部ITS エリア部課長会議	-	エリア部課長とITS事業部関係者でサービスや業務の強化に関するアップデートを共有(隔週開催予定)

56期中に対応依頼のあったwebPULL、ITSパートナーからのトスアップ案件は丁寧に精査をお願い致します。精査方法は一斉メールで発信される案内をご確認お願い致します。

Business Alliance

ビジネスアライアンス

営業本部



ビジネスアライアンス VISION

アライアンスチャンネルを拡大し
早期商談/パッケージ販売の仕組を構築

- ✓ 開業早期捕捉の仕組みを構築
- ✓ 既存パートナーのアクティブ化推進
- ✓ アライアンスチャンネルの拡大

ビジネスアライアンス Action

開業早期捕捉の仕組みを構築/アクティブ化推進/アライアンスチャネル拡大

- ✓ 家賃保証事業の取組強化 ※BA最重要ポイント
- ✓ 有力企業をピックアップし戦略的にパートナー化（家賃保証・Uレジ・アプリンク）
- ✓ BA拠点外地域のアライアンス強化
- ✓ UNW社光回線代理店をBAに移行し、光回線に紐く他商材アップセルへ繋ぐ
- ✓ BGM代理店のサポート及び他商材の代理店化へ
- ✓ 有力チャネルのアクティブ化
- ✓ アライアンスチャネルの強化

全保有パートナーは11,018件 アクティブ率19%

業種	全保有パートナー			内) BA発足前			内) BA発足後			アクティブ率の差
	保有数	アクティブ数	アクティブ率	保有数	アクティブ数	アクティブ率	保有数	アクティブ数	アクティブ率	
不動産/ビル管理	3,409	682	20%	1,009	158	16%	2,400	524	22%	6%
設計/施工/建設/建築	1,767	278	16%	745	92	12%	1,022	186	18%	6%
内装/設備/インテリア/看板	854	142	17%	318	61	19%	536	81	15%	-4%
コンサル会社	1,143	278	24%	122	28	23%	1,021	250	24%	2%
弱電工事/電気通信設備	230	24	10%	58	2	3%	172	22	13%	9%
専門業種ディーラー/卸売関連	536	135	25%	85	25	29%	451	110	24%	-5%
商店街/商工会/各種組合	108	19	18%	7	1	14%	101	18	18%	4%
広告代理店/WEB広告/HP制作	213	45	21%	44	6	14%	169	39	23%	9%
会計/法律/税理士事務所	438	48	11%	63	12	19%	375	36	10%	-9%
酒屋	157	25	16%	54	9	17%	103	16	16%	-1%
カラオケ業者	65	30	46%	28	11	39%	37	19	51%	12%
おしぼり/マット	52	14	27%	21	5	24%	31	9	29%	5%
その他業種	2,046	374	18%	564	83	15%	1,482	291	20%	5%
合計	11,018	2,094	19%	3,118	493	16%	7,900	1,601	20%	4%

家賃保証事業の取組強化 ※BA最重要ポイント

売上2.6億円 ▶ 今期は取次店登録増に加え、契約アクティブ率がカギ

家賃債務保証（テナント家賃保証）



I.

取次店登録数	56期末	57期末（計画）	月次平均
	730社	1,090社	月間30件増

取次店登録は年間を通じて月間30件ずつ上積みが必要

- ・なかなか取次店になっていただけない不動産へのアプローチ継続
- ・非アクティブ不動産へ家賃保証をきっかけとしたアライアンス提案

II.

契約アクティブ率	56期最高値	57期最高値（計画）	月次平均
	13%	16%	14%

※月間の家賃保証契約数÷当月の取次店総数

取次店登録後のフォローが極めて重要になる

- ・取次店総数の16%の契約が月次で出てくるようマネジメント
- ・非稼働の取次店、1・2件だけで止まっている取次店をアクティブに

III.

家賃保証契約数	56期最高値	57期最高値（計画）	月次平均
	88件	138件	115件

「取次店登録数」×「契約アクティブ率」でおのずと結果に！

さらに、家賃保証契約をキッカケとした超早期捕捉による副次的効果を期待！！

有力企業を再選定し57期戦略的にパートナー/代理店化へ

①家賃保証・Uレジ・アプリンク軸でのパートナー/代理店候補を選定

②支社地方支店での有力企業を選定 ※※POINT

地方支店では支店長1名~2名の支店も多く、エリアカバーしきれていない可能性が高く、その為、アライアンス企業と協業していくStyleを標準化させていく。開拓は基本ビジネスアライアンスで担当し支店でアクティブ化へ

56期 パートナー開拓・ビル指定化進捗

①パートナーにすべき企業 (31企業加盟)

支社	未交渉	交渉中		パートナー化		その他	総計
		見込高	見込低	OK	NG		
北海道	1	2	4	7	7	0	21
東北1課	0	2	4	2	2	0	10
東北2課	0	0	3	0	1	1	5
北関東	0	0	10	4	6	0	20
南関東	0	1	7	2	0	0	10
西関東	0	0	0	1	9	0	10
中部	0	1	7	7	5	0	20
関西	0	3	9	5	3	0	20
中四国	0	1	5	2	2	1	11
九州	0	1	2	1	6	0	10
総計	1	11	51	31	41	2	137
比率	1%	8%	37%	23%	30%	1%	
6/9比較	0	-1	-2	0	3	0	0

②ビル指定化すべき企業 (14企業指定化)

支社	未交渉	交渉中		ビル指定化		その他	総計
		見込高	見込低	OK	NG		
北海道	1	7	8	3	1		20
東北1課	0	2	6	0	2		10
東北2課	0	0	2	0	3		5
北関東	0	1	6	3	4		14
南関東	0	0	5	1	4		10
西関東	0	2	6	0	5		13
中部	0	5	7	2	6		20
関西	0	2	7	3	8		20
中四国	0	1	6	0	0		7
九州	0	2	2	2	4		10
総計	1	22	55	14	37		129
比率	1%	17%	43%	11%	29%	0%	
6/9比較	-1	-3	-2	2	4	0	0

UNW光回線代理店をビジネスアライアンス窓口一元化へ

- ①旧USENリレーション推進部パートナー案件の一元化を実施（9月中）し更なるARPU向上へ
- ②UNW社光回線代理店をBAへ移管

UNW光回線代理店支社別企業数

管轄支社	継続社数	新規引継社数	合計社数
東北支社	1	1	2
北関東支社	2	1	3
南関東支社	29	54	83
中部支社	0	1	1
中四国支社	1	0	1
関西支社	27	26	53
総計	60	83	143

すでに担当企業として回線以外の対応を行っているパートナー、UNW単独で対応しており新規引継ぎが発生するパートナー数。

現UNW担当から各BA担当者への引継ぎは**9月中旬**までに終了予定。

新規企業から平均2成約程度しか出ていないため更なるARPU向上を目指す。

地方BGM代理店のサポート及び他商材の代理店化へ

法人営業統括部営業推進部（現代理店営業部）担当のBGM代理店をBAへ変更（東京近辺以外）

既存アライアンスチャネルのアクティブ化

- ①全国美容用品商業協同組合協業 パートナー数拡大及びアクティブ化へ
- ②商工会議所連携
- ③ビル指定化プロジェクト

56期 各チャネル進捗状況

全美商連

加盟数	パートナー数	合計エスカ数	成約商材数
243	155	552	474

商工会

デモ設置数	紹介店舗数	Uレジ成約数	Uペイ成約数
53	585	132	23

ビル指定化

指定社数	指定区画数	エスカ総数	保険成約件数
168	7,365	5,034	2,821

Corporate Sales

法人営業

営業本部



支社法人 VISION

Customer Successの促進

- ✓ 増店時各商材自動付帯化（パッケージ化）を推進
- ✓ 各商材連携の強化
- ✓ 顧客維持
- ✓ 法人BPRの強化

支社法人得意先社数：約2,200社

※2020年8月時点

- **アクティブ企業数：約600社**
 （内、BGMのみ取引でアップセルを推進すべき企業数 約480社）
- **非アクティブ企業数：約1,600社**
 （内、半年以上の長期未訪問企業数間 約700社）

顧客属性に応じて優先順位をつけた訪問を実施



各担当（会社）と連携を強化し、増店時のパッケージ商材へとつなげていく
連携はスキルを補填していく為のものとし、商品スキルやノウハウの取得は必須

継続

USEN 



UNW社

 UPLINK



アプリンク
事業推進部

USEN **でんき** 高圧
高圧（大型施設・工場向け）



エネルギー
事業部

企業のリスクコンサルティング
お店のあんしん保険 



損保ジャパン社

 OMOTENASHI
CAST



USEN Lab.

 NEXTクラウドビュー



CAN社

新規

料理人の顔が見えるグルメメディア

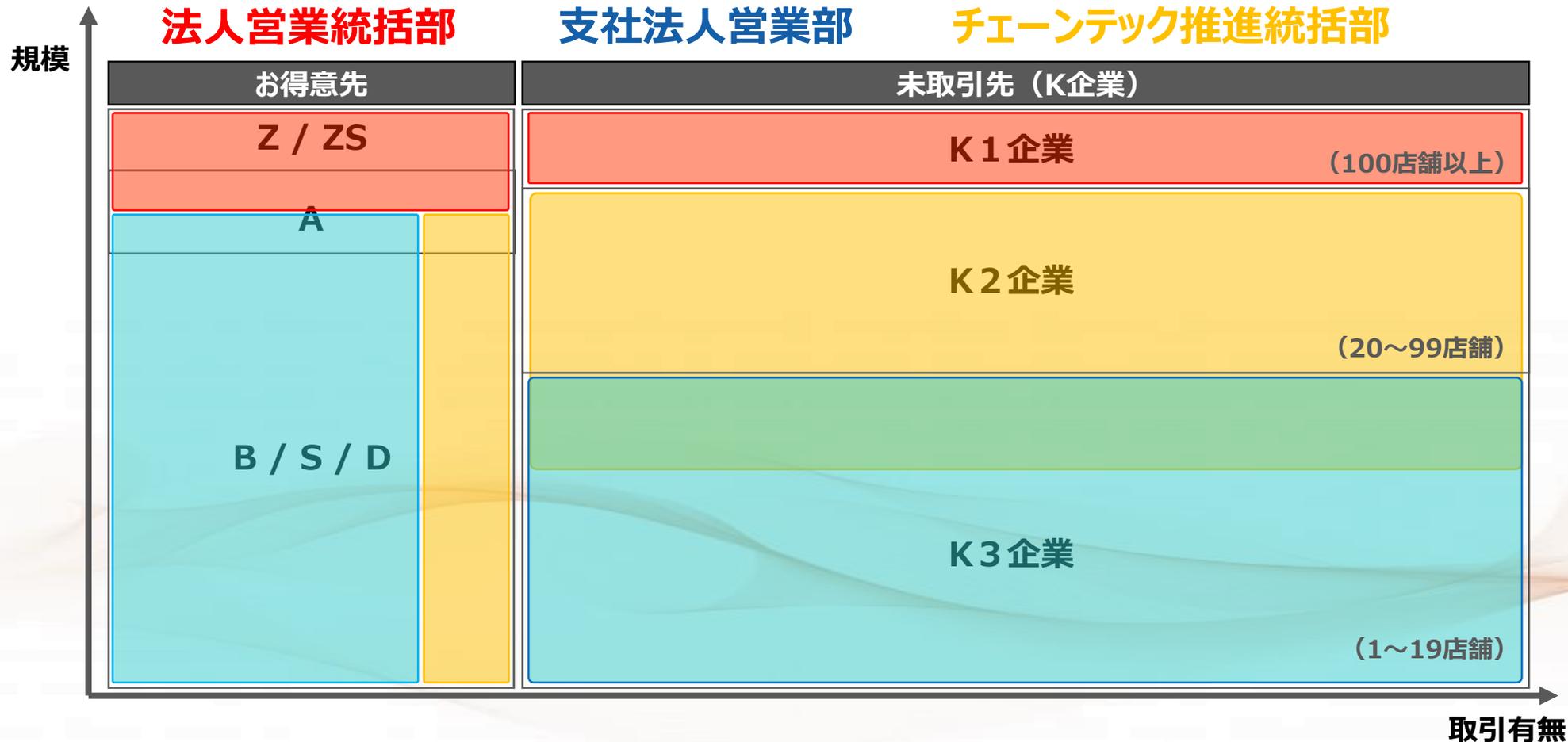
 ヒトサラ

 食べログ



FBI社
トスアップ

中規模得意先の取引拡大と小規模チェーン店の開拓に注力



- ✓ 未発見K企業チェーンや支店・BA把握チェーン企業の情報連携及び協業強化
- ✓ sansanを活用した営業・関係値構築を加速
- ✓ katemasu情報精査による取引情報の可視化
(契約書・稟議書アップロード、包括契約情報更新、アクション履歴入力 等の徹底)

USEN ONLINE、契約電子化による業務プロセスの改善

USEN ONLINE

企業とのコミュニケーションツールの導入拡大（依頼案件の可視化）

- ・サポート企業の積極的移行促進
- ・一括導入時（MCANリプレイス含む）の利用促進
- ・利用可能企業から優先的に巻取りを実施しサポート企業数を最大化

契約電子化

NeOSでの申込電子化/包括契約の電子化（社内業務効率化/品質向上）

- ・NeOS機能拡大による法人営業の利用開始
- ・ツールの全社統一による社内フローの簡素化と作業効率および品質向上
- ・包括契約/NDA/注文書の電子化によるリードタイム短縮とコスト削減

徹底事項

- ・USEN ONLINEの利用方法の習得（UAT環境の活用）
- ・各企業の包括契約締結促進
- ・エクセル伝票、手書き申込書廃止に向けた事前準備（現ONESTOの利用促進）
- ・社内外業務対応の標準化（イレギュラー対応の削減）

Sales Planning

営業企画部

営業本部



アジェンダ

- ✓ 営業企画部 57期スローガン
- ✓ 各セクション 評価
- ✓ 予算ロジック（9月暫定）



営業企画部 57期スローガン

『先手』

時代やお客様、営業のニーズを先読みし先手を打つ

～情報のインプットを常に心掛け、withコロナ時代の営業戦略の立案を行う～

～お客様のベネフィットを常に意識したサービス設計、施策立案を行う～

✓ サービス知識定着とスキルアップを評価する仕組みへ

- ウェビナーとU-PEDIAにより学習した知識を定期テストでアウトプット
- 営業活動による成果とは別で知識面でのスキルアップをval.Uで評価

✓ 利便性が高い営業環境の構築

- 営業サポートWEBフルリニューアルに加え、有人チャットでの問い合わせ対応を開始
- 知りたいものを探しやすい、不明点を解決しやすい環境の構築を目指す

■ 定期商材テスト・Val.U評価

“動画配信ツール”の有効活用のため、知識レベルの可視化を実施。



■ 商材研修スケジュール（予定）

実施日	研修商材
9/8 (火)	金融サービス
9/15 (火)	USEN Iotプラットフォーム
10/6 (火)	UPLINK
10/13 (火)	防犯カメラ/クラウドカメラ

実施日	研修商材
10/20 (火)	Takeout Order
11/10 (火)	Uペイ
11/17 (火)	USEN オリジナルサイネージ
11/25 (火)	OTORAKU

■ 定期商材テスト概要

◆問題数 毎月30問/30点満点

◆商材 最低2商材から出題

※営業本部ウェビナーはテスト商材内容に沿って実施します

◆分類 サービス概要/訴求ポイント/機能/レギュレーション関連から出題

└ 1 Qに 1 回、＜時事問題・一般教養・業界知識＞ から出題

■ 定期商材テストの流れ

STEP1

第1営業日AM10時
にテストフォーム配信

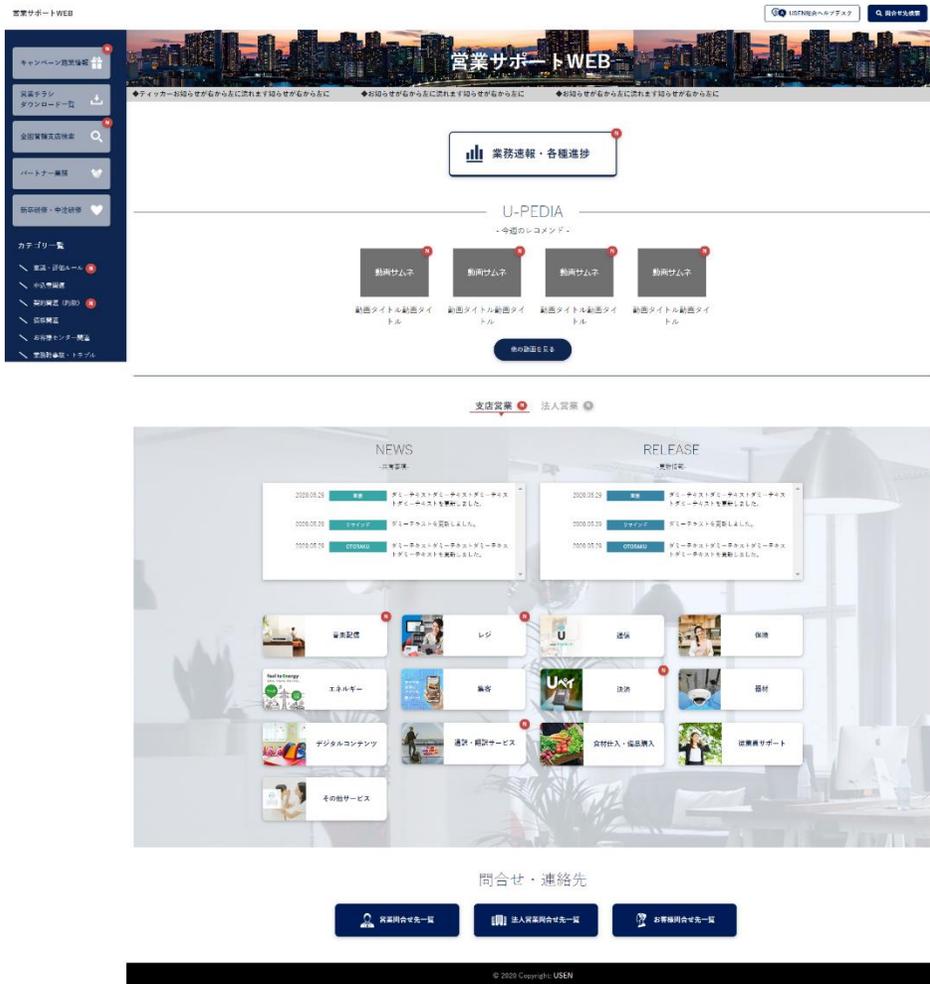
STEP2

第2営業日PM18時
までにテスト受講

STEP3

第5営業日までに
支社長・SM宛にテスト
レポートを共有

■ 営業サポートWEB フルリニューアル



※ 暫定の開発イメージとなります

現状の課題

- トップページが乱雑しており視認性が悪い
- 各ページのトンマナが揃っていない
- 利用度が分からず改善ポイントが見えづらい

コンセプト

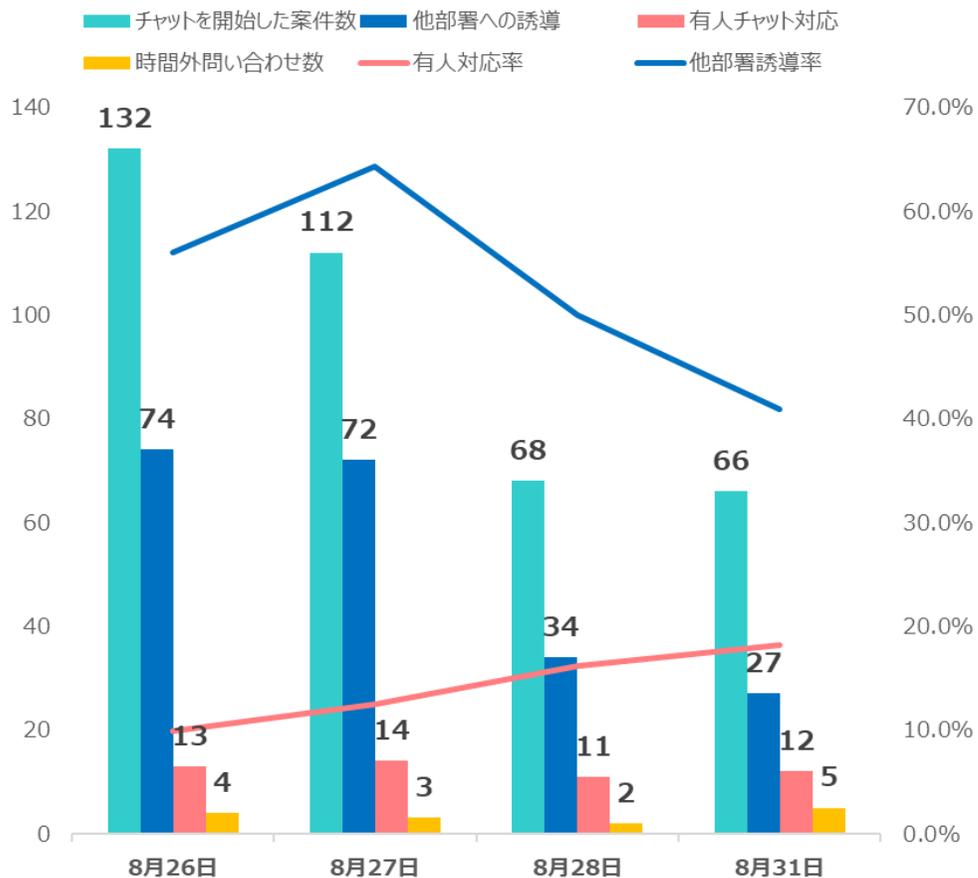
- 営業が知りたい情報がすぐ探せる導線づくり
- 営業が有意義な情報収集ができるポータル

ポイント

- レイアウトやデザインの統一で視認性をアップ
- 重複ページや複数導線の一本化でより探しやすく
- CMSの導入によりよりスピーディな更新を実現
- アナリティクス導入により資料の閲覧数を可視化

2020年10月上旬 リリース予定

■ 有人チャットでの問い合わせ受付開始



＜ 有人チャット対応の内訳 ＞

商材	問い合わせ	割合
その他	14	28%
他部署へ誘導	7	14%
SDP	6	12%
光回線	5	10%
NeOS	5	10%
BGM	4	8%
業績管理課	4	8%
代理店・パートナー	3	6%
日本の山水	2	4%
合計	50	100%

開始4日間で合計50件の有人対応！ 今後も改善を加えより良いツールを目指す！

支店評価

- ・ 個人評価は自支店獲得点のみ（56期同様）
- ・ 管轄評価（代理店）は自社獲得代理店点のみ（56期同様）
- ・ 管轄評価はOTORAKUWEB完結のみ、テレマ完結、保険は対象外（56期同様）
- ・ アカウント増減評価を廃止し、残りの項目にウェイトを按分

分類	評価項目	対象	支店長	営業	総務 SSS	
組織_管轄	①総ランニング粗利予算達成率	ランニング粗利	40	20	15	
	②総イニシャル粗利予算達成率	イニシャル粗利	40	15	15	
	③管理指標	a.未回収率				25
		b.現地初回ランニング回収率		20	15	25
		C.自振契約率				20
個人_管轄	⑤総ランニング粗利予算達成率	ランニング粗利 (所属する支店の管轄エリア内)	---	25	---	
	⑥総イニシャル粗利予算達成率	イニシャル粗利 (所属する支店の管轄エリア内)	---	25	---	

ビジネスアライアンス評価

- ・ 支社の予算達成に貢献する
- ・ 項目、ウェイトは56期を踏襲

分類	評価項目	対象	部長・課長	営業
成果（部・課）	エスカ後完成	ランニング粗利	40	20
		イニシャル粗利	40	20
成果（個人）	エスカ後完成	ランニング粗利	---	20
		イニシャル粗利	---	20
成果（部・課）	支社予算達成率	支社予算	20	20

支社法人評価

- ・ Uレジ獲得評価を廃止し[ランニング売上増減]と[支社予算達成率]へりの項目にウェイトを按分

評価項目	部長・課長		営業	
①ランニング売上増減（課金）	組織 部(課)	20	組織 部(課)	20
②ランニング獲得粗利（追設含む）		20	個人	20
③イニシャル獲得粗利（追設含む）		20		20
④アカウント獲得 自社ランニング商材（追設除く）		20		20
⑥支社予算達成率	組織 支社	20	組織 支社	20

ITS

- ・ ①②③にチェーンテック・FBIの追加
- ・ ①の再販予算削除
- ・ ③のUエネ商材を件数評価からランニング評価に変更
- ・ 貢献度にフォローを追加
- ・ ①②③④及び貢献度のウェイト変更

評価項目		対象	課長		主任・営業	
成果①	対応エリア+法人統括+チェーンテック+FBI 合算件数予算達成	【評価】管轄件数 【対象商材】レジ(Uレジ・AirレジU/R)	組織	30	組織	30
成果②	ITS商材フォロー時 自己計上件数予算達成 (レジ契約時の自己計上アップセルも含む)	【評価】所属件数 【対象商材】モバイルオーダー・TTO・U-Order ※ボーナス評価は別紙参照 ※営業本部・法人統括・チェーンテック・FBI同行 契約によるWカウントあり	組織	30	組織	15
			---	---	個人	15
成果③	ITS商材フォロー時 アップセルランニング商材 自己計上件数予算達成 (レジ契約時の自己計上アップセルも含む)	【評価】所属件数/ランニング 【対象商材】モバイルオーダー・TTO・U-Order 以外 ※営業本部・法人統括・チェーンテック・FBI同行 契約によるWカウントあり。すべてランニング評価	組織	30	---	---
			---	---	個人	30
成果④	レジ自己計上予算達成	【評価】所属件数 【対象商材】Uレジ・Airレジ(直商流)の新設・増設	組織	10	---	---
			---	---	個人	10
貢献度	トレーニング フォロー数目標達成	【評価】件数	組織	100	組織	100

※56期からの変更点を赤字で記載

■ 管轄予算（支店営業）

項目	分配ロジック
音配	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業本部音配（個店）予算を、コロナ影響前の56期9月～2月までの実績をもとに支社按分 ・ 内数の支店営業予算は、「支店営業」「BA営業」「ITS営業」人数を合算した係数で分配（係数：新卒0.5、中途1年未満0.5、4Q以降入社中途は対象外。ITSから異動となった営業は上半期0.5、下半期1.0で計算）
他商材	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上記「支店営業」「BA営業」「ITS営業」人数を合算した係数で分配 ・ AirレジはITS人数で分配 ・ エネルギー商材は対象エリアの支店営業人数で分配 ・ Baitly予算はBaitly担当部門予算から設定

■ 管轄予算（支社法人営業）

項目	分配ロジック
音配	<ul style="list-style-type: none"> ・ 音配増店（件数、設備、器材）、CM制作費は56期実績を支社按分 ※支社法人チェーン店が確定次第洗替しますので暫定管轄予算となります。支社法人所属予算は上記理由から後日のリリースとなります。
他商材	「支社法人」人数で分配

■ BA予算

項目	分配ロジック
総ランニング 総イニシャル	それぞれの支社予算「総ランニング」30%、「総イニシャル」25%を各BAの予算として設定

■ 補足事項

- ・ 「チェーンテック」実績を管轄予算に参入予定です。9月は、実績＝予算として処理を行い、10月以降は予算化する予定です。
- ・ ITS課予算（組織・個人）の作成は、ITS事業部にて現在作成中です。

インサイドセールス課

営業本部



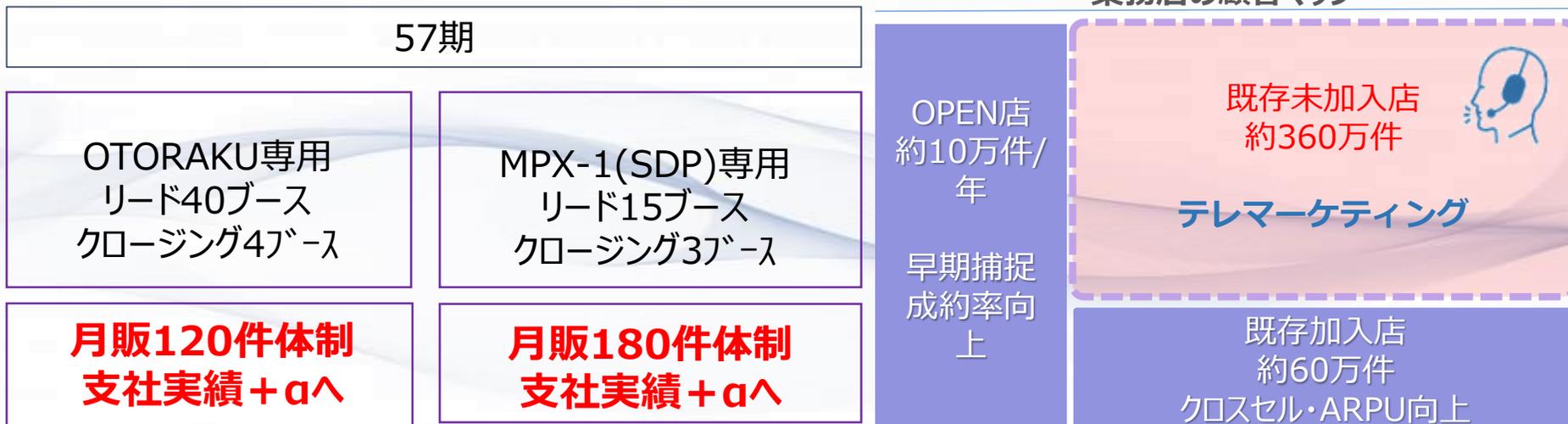
インサイドセールス課Action inside salesの確立



inside salesを確立し、BGM契約増

- ✓ 56期に引続き、既存未加入市場に対しフィールドセールスを介在させることなくテレマにて契約完結を実施
- ✓ OTORAKU獲得強化及びMPX-1サービスも取扱を開始し、音配サービスをinside salesにて獲得増
- ✓ セールスナレッジを集約させ、成約数・成約率を日々改善させていく

業務店の顧客マップ





インサイドセールス課Action 解約数の減少・初回申請の抑止

✓ 初回リテン率 ●46.9% (56期) ⇒ **50.0% (57期)**

商材の利用状況、お客様の環境をヒアリングし、適切な使用方法提案と契約内容をリマインド。
加入してから初めての解約申請に対し半数の抑止を目指す。

5エリア体制から 東西日本の2エリア体制へ変更、人員リソースを流動的に活用し、生産性向上へ。

✓ 解約予算達成 ●88.7% (56期) ⇒ **100% (57期)**

解約実数の減少化。コロナ影響を受けた56期だが、55期水準の月間3000件へ。
加入継続に応じた抑止策を行使し、長期利用に価値、満足感を見出す。

✓ トスUP ●現状回復、エネルギー商材の提案

解約の場面にしかできない提案を行い、関連部署へトスUP。

閉店→現状回復、経費節減→エネルギー商材の案内を行う。対応後も別サービスで関わりを齎す。

U インサイドセールス DX Operation

USSC
USEN IOT PLATFORM



CUSTOMER SUCCESS

- ✓ 全サービスの **365日/24h** 受付を目指す。
受付**tool**の多様化にも対応。
- ✓ 顧客情報のアップデート (メールアドレス・携帯番号) を行い、インサイドセールスへ**連携**。

INSIDE SALES

- ✓ digital tool を駆使し、仕掛けた**トラップ**から、お客様の**インターネット動向**をシステムで**トラッキング**
- ✓ **Leadの温度**を見極め、**HotなLead**から**効率的に Attack**することで生産性を高められる仕組みを有する

代理店営業部

営業本部



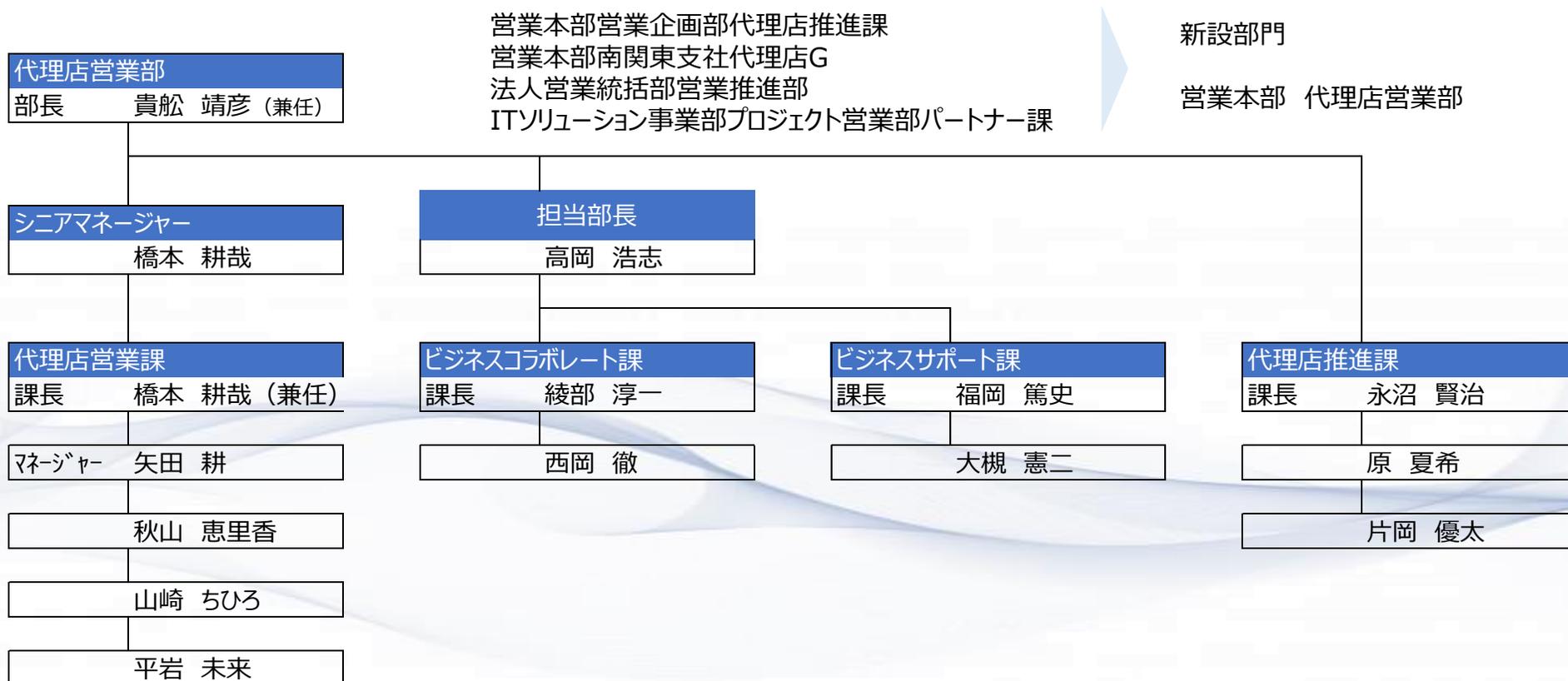
代理店営業部VISION

全国規模の企業に対し、
代理店開拓及びアクティブ化推進へ

- ✓ **全国規模代理店本部間サポート及びアクティブ化**
 - ・社外：XING TOWA BGM各代理店等の全国規模の事業者
 - ・グループ内：FBI UNW（光通信・代理店）
 - ・他代理店化すべき企業をピックアップし商材を軸に代理店化へ
- ✓ **サブリース事業**
 - ・コインランドリーFC検証
- ✓ **代理店・パートナーに対しての企画立案及び運営サポート**
 - ・代理店を活用したインサイドセールス音楽配信事業既存未加入店に対しての活動強化
 - ・ビジネスアライアンスサポート

■ 設立趣旨

営業本部は2017年よりビジネスアライアンスやインサイドsalesなどの販売チャネルを拡大し、この間一定の成果がでておりますが、今後更にビジネスを拡大していく為にも、ビジネスアライアンスが担当している地域パートナーの領域だけではなく、当社と同じく全国規模にセールス販路を持っている企業を中心に各商材の代理店化及びアクティブ化を促進していく部門となります。



Salon Support Unit

営業本部



Salon Support Unit VISION

“変革へのチャレンジ”

～市場の変革・セールスの変革・働き方の変革～

✓ 全美商連とのアライアンス強化

✓ 新たな提案方法の確立

✓ サロン専門営業組織としてのプライドを持ち成果に繋げる

Salon Support Unit Action

Action① 全美商連とのアライアンス強化

- ✓ 連携開始の4月～3月にて成約商材3,000件へ（7月末時点：459件）
- ✓ 大手美容ディーラーとの更なる連携強化（ガモウ様 20拠点・きくや美粧堂様 35拠点）

Action② 新たな提案方法と新たな働き方の創造

- ✓ ウィズコロナ時代にサロンが取り組むべき施策に沿った提案の確立
 - ➡ サロンが今取り組むべき施策
 - ①感染リスク対策 ②コストの削減の対策 ③顧客との関係性強化 ④新しい価値の創造
- ✓ テレワークでの行動効率化UPとオンライン商談での成約率UPを強化

9月より静岡県で1名体制スタート！！

Action③ サロン専門組織としてのプライドを持ち成果に繋げる

- ✓ 開業案件1顧客に対しての複数商材獲得へ果敢にチャレンジ！！
- ✓ サロン業界情報の把握・成功事例の共有を商談時に最大限活かす。

関連会社

下記グループ会社との協業を開始します

株式会社

USEN FB Innovation

新しい捉え方でAI・IoTを活用したサービス仕組みを取り入れ、同時にDXを推進しながら、飲食店の新たな価値を生み出すことに貢献する。

会社名	株式会社 USEN FB Innovation
所在地	〒141-0021 東京都品川区上大崎3丁目1番1号 目黒セントラルスクエア
代表者	代表取締役社長 山下 一成
資本金	500万円（別途、資本準備金500万円）
設立予定	2020年9月
事業内容	飲食店向け総合支援事業

株式会社

USEN WORKING

体験型採用サービス『Baitry』の運用および販売を中心に、雇用主と働き手のミスマッチのない採用を通じ、社会の発展に貢献。

会社名	株式会社 USEN WORKING
所在地	〒141-0021 東京都品川区上大崎3丁目1番1号 目黒セントラルスクエア
代表者	代表取締役 大関 隆介
資本金	1,000万円（2020年5月現在）
設立年月日	2017年12月
事業内容	試して選べるバイトアプリ「Baitry（バイトリー）」の開発・運用

株式会社

USEN Properties

店舗物件の早期引き継ぎ、造作・厨房・什器の継続活用、サブリースによる早期事業開始など、グループ機能を補完し、ワンストップ・ソリューションの実現を目指す。

会社名	株式会社 USEN Properties
所在地	東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル3F
代表者	代表取締役社長 川辺 一毅
資本金	500万円
設立年月日	2020年7月
事業内容	不動産関連事業