

# **(1) 狂牛病による風評被害で売上げ約 40%ダウンを、 100%まで回復させた**

## **●こんな危機だった**

コロナ禍のようないきなりの危機。2001年（平成13年）日本で初めて「狂牛病」なるものが発生して各地に飛び火。その名前の恐ろしさが日本中に風評被害を生み、経営顧問先である企業の売上げがピタリと止まり昨対60%台まで落ちた。卸売りはたたき売り状態、小売りは売上げが昨年対比40弱%ダウンとなった。まさに倒産の危機だったがさまざまな対策で乗り切った。

## **●この方法で乗り越えた**

### **①会議により全従業員に危機意識を共有させた**

「これは真の経営危機だ」ということを全従業員に認識させた。その上で「こうして危機を克服する」という明確な指針を示すことが経営者の努め。それにより従業員のモチベーションを上げた。こういう経営危機は経営者ひとりで乗り切れるものではない。全従業員の力を結集することが必須。

### **②社長の高度経営判断**

「出荷しても損をするだけの外部卸売りはしばらく中止して、当面小売りを半額で売ろう。ここまで育ててくださったお客様への感謝の機会にしよう」「それも牛肉を全品半額。当面毎週土日の2日間」など、全社的全員参加でこの危機を乗り越えようとする社長の意思を明確にした。まさに肉を切らせて骨を切るような究極の経営判断となった。

### **③限定半額キャンペーンによる集中売り込み**

なぜ半額セールをするのかの理由を明確に、正直にチラシで訴えた。併せて安全性の管理を永年続けてきていることも訴求した。もともとチェーン店全店が地域一番店で、どの店も年商1億以上の繁盛店で焼肉を中心にたくさんのお客様から支持を得ていたこともあり、このチラシは大反響を呼び、お客様が殺到した。

## ●その結果

当初は売上げ昨対が約 40 弱%ダウンの状態だったが、半額キャンペーンを機に上昇に転じ、結果的に年間で 100%以上まで回復した。

何より半額セールのパワーにより、新規客が大幅に増え売上げを押し上げた。懸念だった荒利率は、荒利ミックス手法を取り入れたり、牛以外の、豚、鶏、総菜などの拡販により荒利額はほぼ昨対を確保できた。

---

◆前沢の講演には分かりやすいマニュアルが付いていますので、聞いて終わりではなくセミナー後すぐ活用できます

◆出張だけでなく ZOOM オンライン講演もできます

◆ここで紹介する方法は小売業だけでなく、どの業界でも使えます

◆セミナー講師料金(約 2 時間)

→出張セミナー15 万円 (税別) ※交通費別途

→ZOOM オンラインセミナー10 万円 (税別) ※料金をご相談に応じます

◆より詳しいマニュアル (PDF 版) を販売しております

【危機脱出法・参考チラシ付き】 ¥20,000 (税込) メール添付での納品です

→ 下記まで、電話かメールでお申込みください

◆コンサルティングもお受けします → 電話かメールでお問合せください

◆その他 (1) ~ (12) までの危機を乗り越えた方法はこちら

→ <https://maezawa-plan.jp?p=2405>

◆お問い合わせ・ご用命は、マエザワプラン前沢しんじまで

→お電話でどうぞ 080-1527-4080

→メールでも OK [maezawa@zb.ztv.ne.jp](mailto:maezawa@zb.ztv.ne.jp)

→和歌山県新宮市 ※住所詳細は個人情報保護のためお電話にてお問い合わせください