



カブキタ計画 進捗報告

2022.4.12@広島合宿 北原孝彦

Takahara



アジェンダ

- 1) カブキタ計画の概要と2022年4月時点の成果
- 2) 売却を前提としたスケールの基本要素
- 3) カブキタ・プロジェクト管理シート
- 4) 中期経営計画（3～5年）
- 5) 長期ビジョン（10年～）

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Takuma'. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.



1) カブキタ計画の概要と2022年4月時点の成果

A handwritten signature in black ink that reads 'Takuma'. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.



事業の再現性 → ???

Case Report 2021 / 「北原の精神と時の部屋」の第1四半期報告

「北原の精神と時の部屋」の裏の意味

4) まとめ

北原孝彦@ゼロから4年で100店舗 @kitahara64 · 2019年4月18日 ...

結果が出るか出ないかはわからないが、

「これが正解だったんだ」
「これでは目的な数字は出ないんだ」

と分かる。

行動ってあくまでも仮説を検証するための確認作業です。

確認せずに次の情報をいれてまた確認（行動）しない。

何も実績実力が積み重ならない。
もったいない。やりきりましょう。

👍 7 ❤️ 44 🔄

[このスレッドを表示](#)

- ・ 準備からスケールまで、何一つ新しいスキルを投入していない
- ・ すべてのアクションが予定調和であり、完璧なコントロール下にある
- ・ 過去の積み上げの再現
= 弊社の事業構築スキームに再現性があることを確認するための、数あるテストの中の1つ
- ・ 店舗作りの再現性の積み上げ → ディアーズ
- ・ 事業構築の再現性の積み上げ → 「????」

- ・ 店舗の再現性 → ディアーズ
- ・ 事業の再現性 → ???

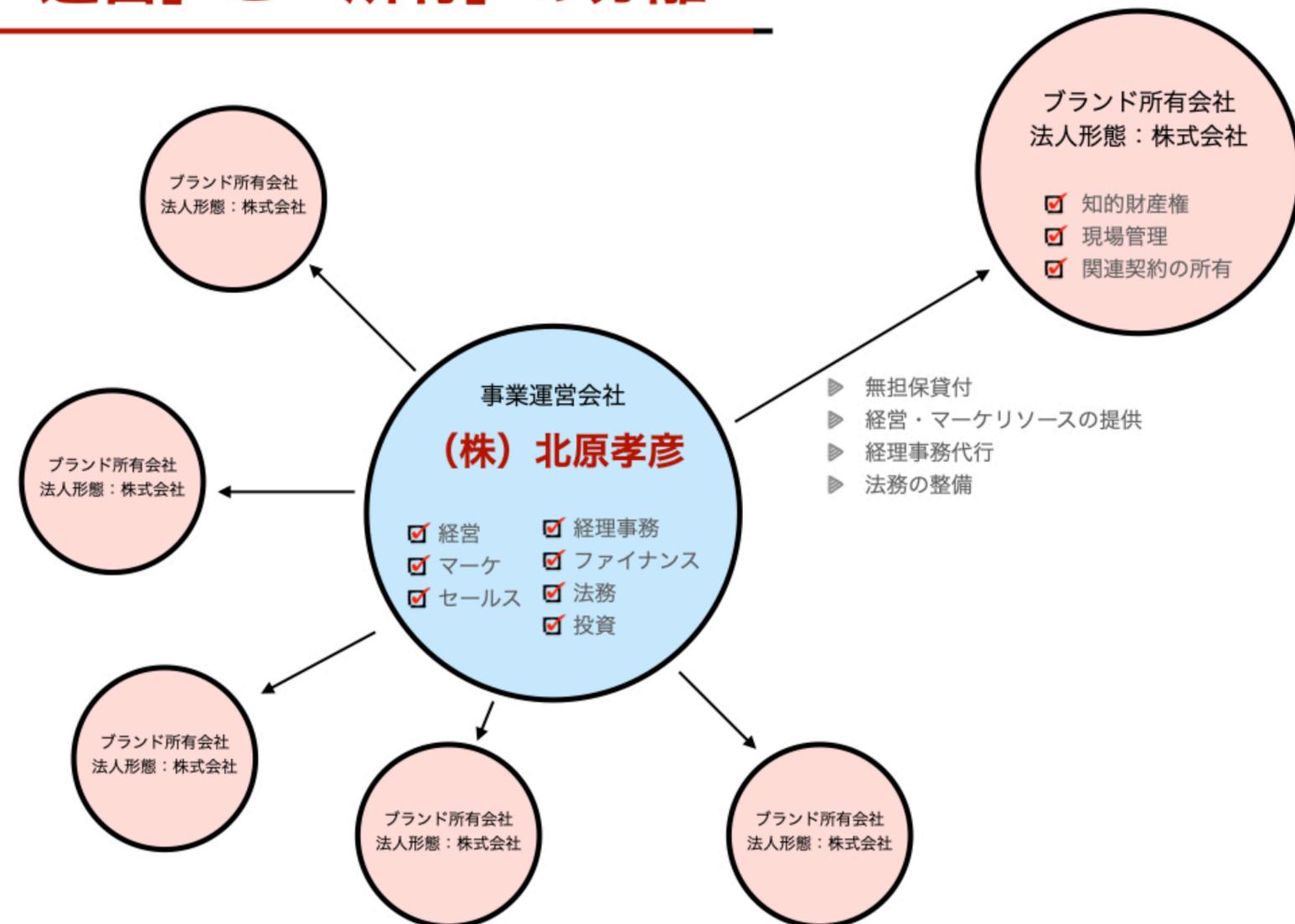
2021年4月 金沢合宿の資料より

資料DL → <https://tokinoheya.com/reference/materials/2302/>



事業の運営と所有権を分離

「運営」と「所有」の分離

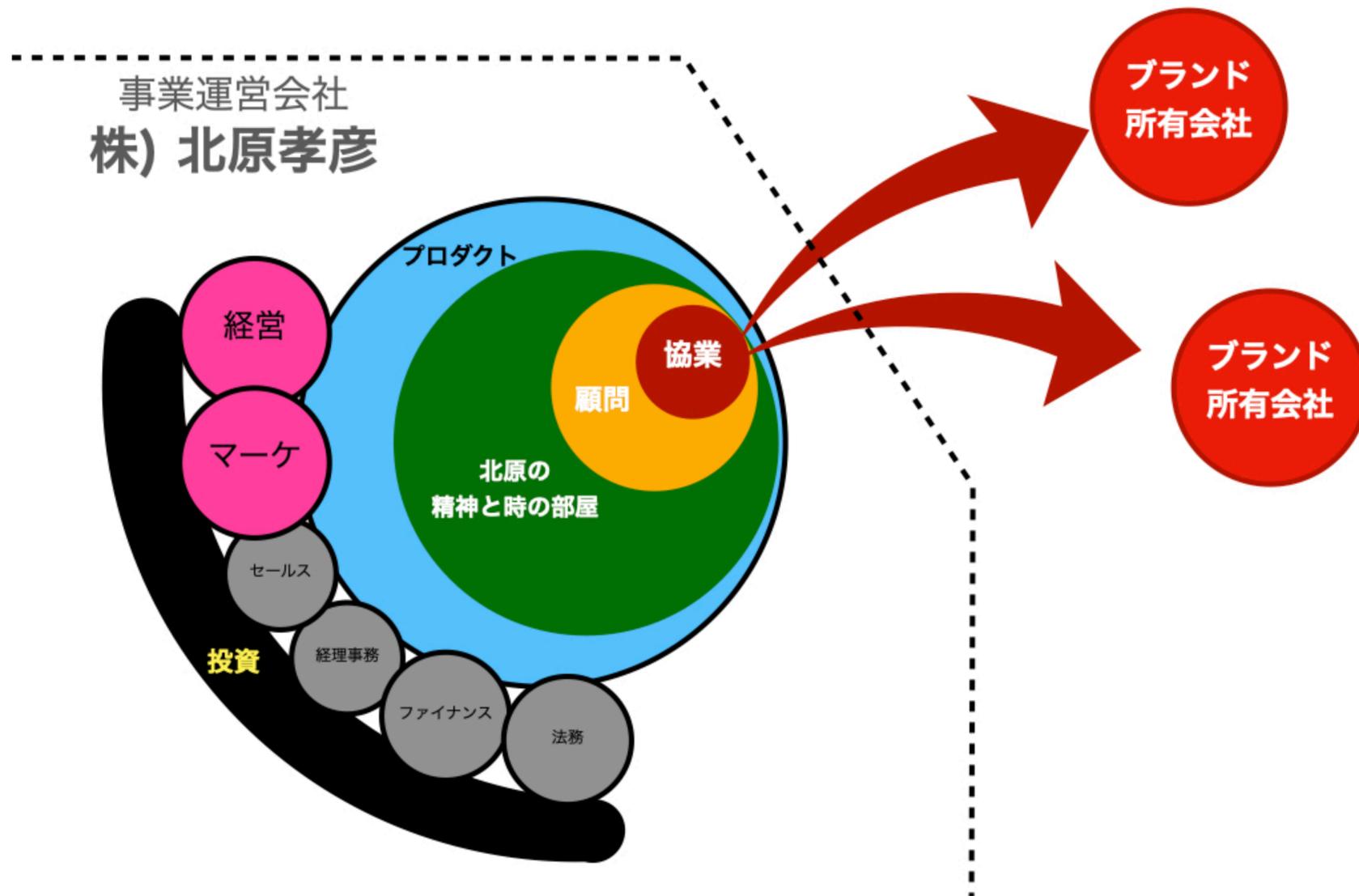


- (株)北原孝彦に事業推進のコアメンバーを集結
- プロダクト以外の全領域を担う
- プロダクトホルダーと協業して複数の事業を運営
- 協業事業の所有権を(株)北原孝彦から分離することで、保有から売却まで、幅広い出口戦略を描ける



北原の精神と時の部屋からプロダクトを発掘

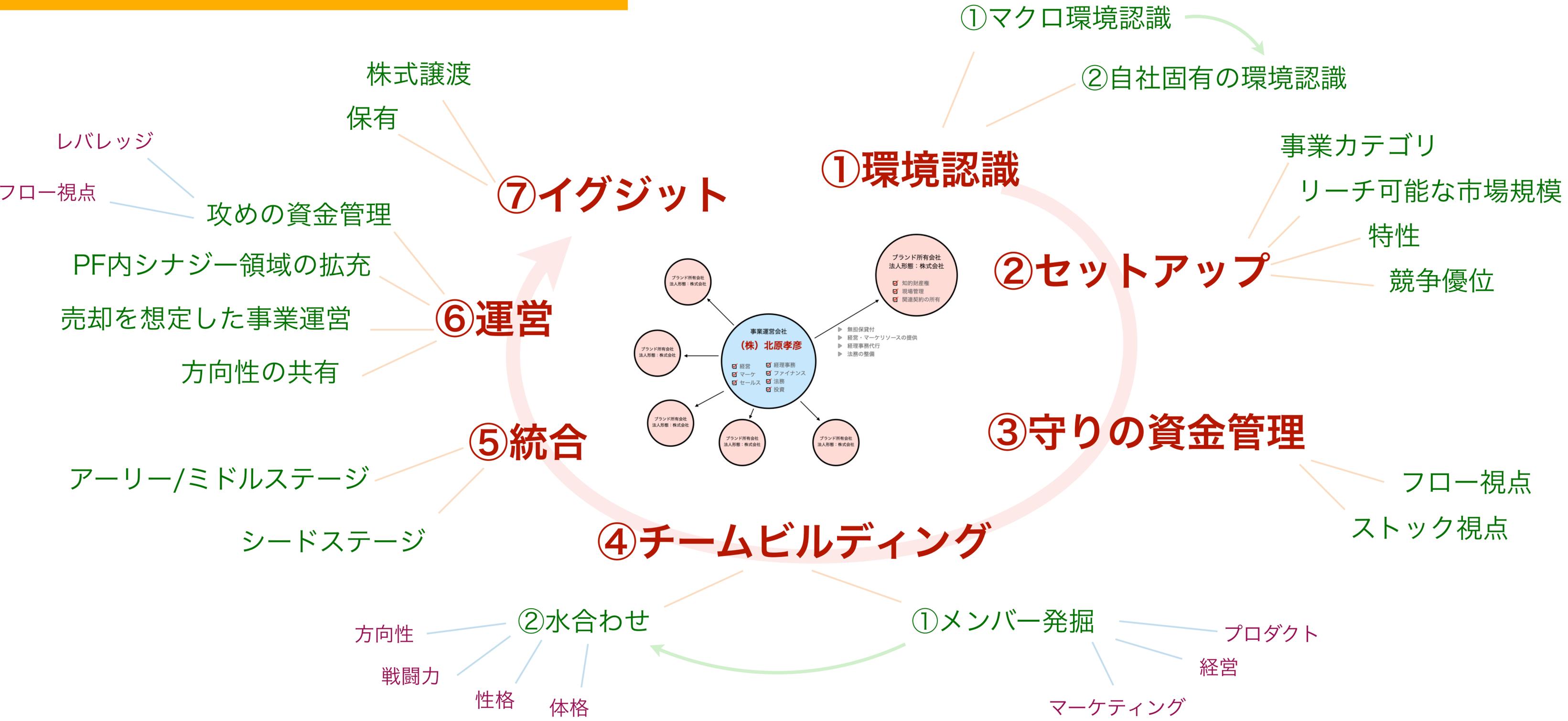
カブキタの内部構造



- 北原の精神と時の部屋から顧問メンバーを募集
- 顧問メンバーの中から協業パートナーを発掘
- 協業事業を次々とスピンオフ



カブキタモデルの全体像





協業前DDシート

協業前デューデリジェンス			
分類	①チェック項目	②メモ	
ビジネスモデル			
市場理解			
リーチ可能な市場規模	<input type="checkbox"/> 現時点でリーチ可能な市場規模はどれくらいか？ <input type="checkbox"/> その市場規模の試算の根拠 <input type="checkbox"/> その規模は拡大しているのか、縮小しているのか <input type="checkbox"/> 市場が拡大もしくは縮小していると考えられる根拠		
関連性and/or相関性の高い類似市場	<input type="checkbox"/> 関連性and/or相関性の高い類似市場のリスト <input type="checkbox"/> 各市場において、関連性and/or相関性の高いと考えられる根拠 <input type="checkbox"/> その規模は拡大しているのか、縮小しているのか <input type="checkbox"/> 規模が拡大もしくは縮小していると考えられる根拠		
全般	<input type="checkbox"/> 市場を広く捉えすぎているか、逆に、狭く捉えすぎているか？		
対象事業			
概要	<input type="checkbox"/> 事業概要の簡潔な説明		
業務フローの図解資料			
プロダクト			
性質	<input type="checkbox"/> そのプロダクトはFL型かSL型か <input type="checkbox"/> そのプロダクトのゴールは卒業型か依存(共存)型か		
仕入れ・製造	<input type="checkbox"/> 仕入れ・製造ルート <input type="checkbox"/> 体制変更があっても同一条件で継続的に仕入れができるか <input type="checkbox"/> 仕入れや販売の価格 <input type="checkbox"/> 知的財産権の利用 <input type="checkbox"/> 顧客・不動産の利用 など		
法務			
契約書（業務委託契約・金銭消費貸借契約・売買契約など）	<input type="checkbox"/> 企業価値の根拠をなす重要な契約書は何か <input type="checkbox"/> それら契約書は適法かつ適切に作られているか（リーガルチェック）		
知的財産権（商標や特許）	<input type="checkbox"/> 企業価値の根拠をなす重要な知的財産権は何か <input type="checkbox"/> その知的財産権は取得可能か		
許認可	<input type="checkbox"/> その事業を行う上で必要な許認可は何か <input type="checkbox"/> その許認可は容易に取得可能か <input type="checkbox"/> その許認可が取り消される恐れはないか		
訴訟・クレーム	<input type="checkbox"/> 実際に過去にうけたクレームはどんなものか <input type="checkbox"/> 訴訟に発展したクレームはあるか <input type="checkbox"/> 将来起こりうる訴訟とその金銭リスク		
コンプライアンス	<input type="checkbox"/> 運営上、法令違反を指摘される要素はないか <input type="checkbox"/> (法令違反を指摘される要素がある場合) その対処法		
協業スキーム	<input type="checkbox"/> 協業に向けた事業統合スキームは下記のいずれを選択するか <input type="checkbox"/> 新法人立ち上げ (契約や権利取得は新法人名義で行う) <input type="checkbox"/> カブキタ内で育成後に新法人を立ち上げスピナウト (育成期間中の契約および各種権利はすべてカブキタ名義で行う)		

- 協業案件発掘の際に使用
- プロジェクトの特質を共有し、円滑に協業を開始するためのツール



直近1年で始動した9つのプロジェクト

Frillnature

 Flare
Premium Lash

WIZ GEL
THE NAIL EXPERT

 sizuru wiz

Lsurii

ForCUSpage

EMILÜCA
ハーブピーリング

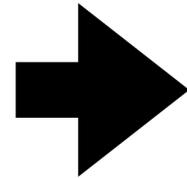
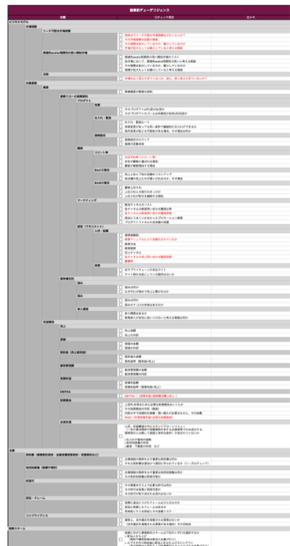
 eclat de l'aube


Cloud Back Office

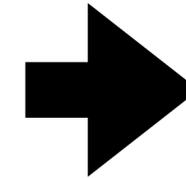


協業後のプロジェクト管理スキームの構築

協業前DD



協業開始



スケール→売却までの
具体的なタスクリスト





2) 売却を前提としたスケールの基本要素

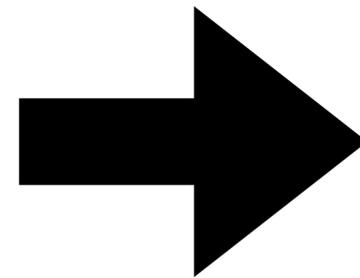
Takuma



早い話・・・



育てて



売る

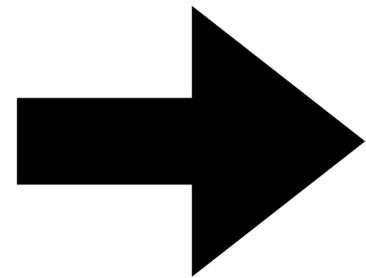




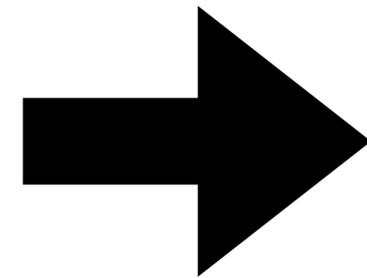
「育てる」とは



良質な種を
肥えた土壌にまいて



根腐れに気を
つけながら水をやり



収穫する



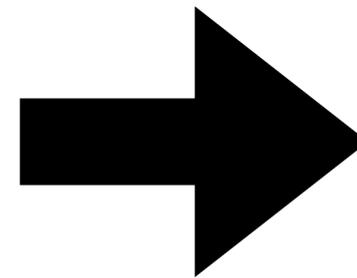
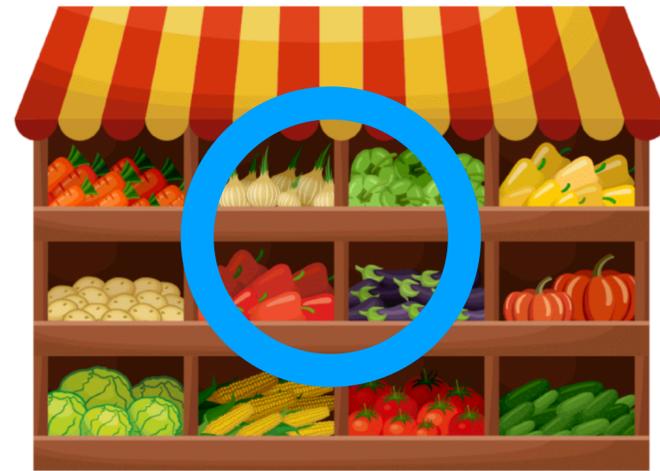


「売る」とは



品揃えを良くして

売る





各工程を実務に置き換えると

	メタファー	実務
	① 育てる	① スケール
	1) 良質な種	1) 法律に裏付けられたスケールに耐えられる事業
	2) 肥えた土壌にまく	2) 成長市場への接続
	3) 根腐れに気をつけながら水をやる	3) 事業を壊さないペースでアクセル（集客・求人）を踏む
	4) 収穫する	4) 十分育ったら拡大を止め、リターンを得る
	② 売る	② 金融への接続
	1) 品揃えをよくする	1) 事業ポートフォリオ理論で複数事業を同時保有
	2) 売る	2) 売れやすい事業から順に売っていく



スケールの因数分解

	メタファー	実務
	① 育てる	① スケール
	1) 良質な種	1) 法律に裏付けられたスケールに耐えられる事業
	2) 肥えた土壌にまく	2) 成長市場にアクセスするためのコンセプトメイク
	3) 根腐れに気をつけながら	3) 事業を壊さないペースでアクセル（集客・求人）を踏む
	4) 収穫する	4) 十分育ったら拡大を止め、リターンを得る
	② 売る	② 金融への接続
	1) 品揃えをよくする	1) 事業ポートフォリオ理論で複数事業を同時保有
	2) 売る	2) 売れやすい事業から順に売っていく

**構築
運用**



①スケール > 構築 > 1)法律に裏付けられたスケールに耐えられる事業

法律による価値の裏付け

- ・ 権利義務の帰属 (法人格)
- ・ 重要な権利
- ・ 重要な契約



積み上がる事業設計

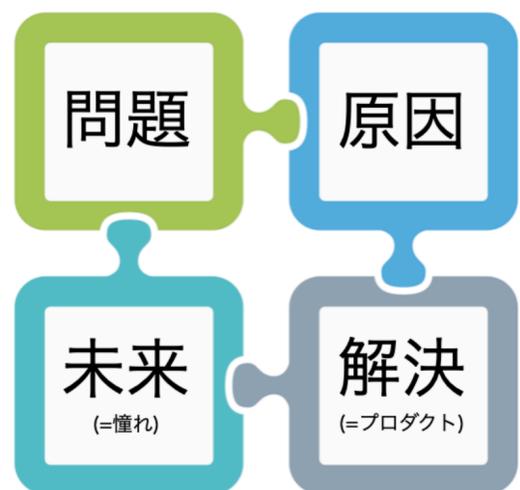
- ・ 設計と設定
 - ・ 離職率
 - ・ 次回予約率
- ・ 教育
 - ・ マニュアル整備
 - ・ 教育の仕組み
- ・ 集客
 - ・ 求人
 - ・ バックオフィス
- ・ 税務
- ・ 法務
- ・ 経理



①スケール > 構築 > 2)成長市場への接続

【プロダクトコンセプト】

見込み客にとってのプロダクトの解釈



×

【ストーリーテリング】

プロダクトに応じた適切なシナリオ構成



ヒーローズジャーニー型

- ① 問題
- ② 原因
- ③ 解決
- ④ 未来



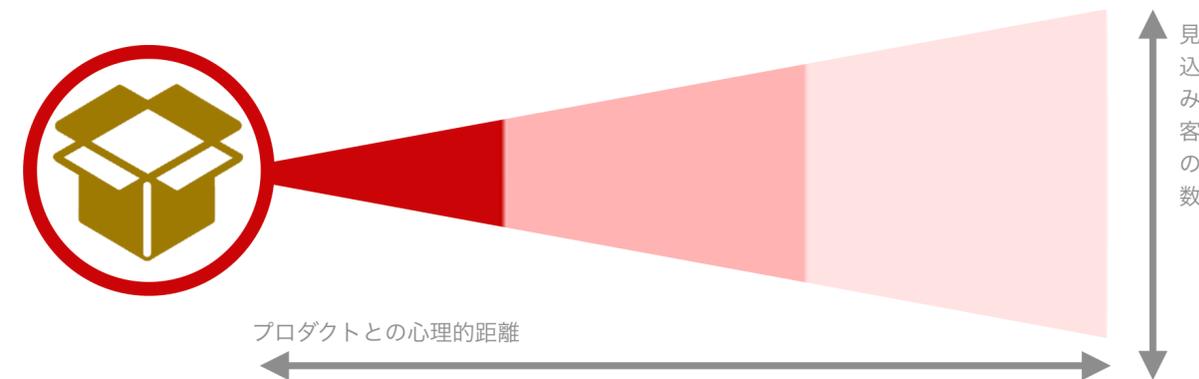
プリンセスストーリー型

- ① 未来
- ② 解決 (原因)
- ③ (問題)

×

【市場との接点】

プロダクトとの心理的距離に応じた適切な声かけ

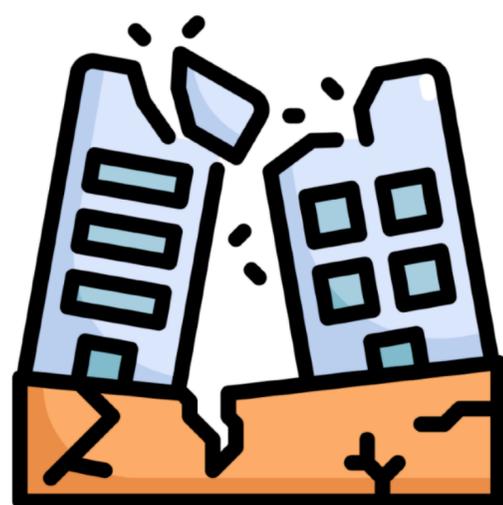


距離	問題を抱え、未来に憧れている	商品を知っている	今すぐ問題を解決したい	接点の取り方
近	○	○	○	「●●の方へ」 + 「商品名」 + 「魅力的なオファー」 + 「未来提示」
中	○	○	×	「●●の方へ」 + 「未来提示」 + 「圧縮的な差別化要素」 + 「商品名」 (+ 「オファー」)
遠	○	×	×	「●●の方へ」 + 「未来提示」



①スケール > 運用 > 3)事業を壊さないペースでアクセル（集客・求人）を踏む

【過剰送客により顕在化する事業リスク】



構造的なリスク

- ・ 過剰集客による現場の崩壊
- ・ 過剰採用によるキャッシュフローの悪化



心理的なリスク

- ・ 強欲
- ・ 恐怖
- ・ 慢心
- ・ 焦り



①スケール > 運用 > 4)十分育ったら拡大を止め、リターンを得る

1 

自社データの整理

2 

フェルミ推定

3 

拡大上限値の設定

- ・事業のゴールは最大化ではなく最適化
- ・プロダクトの本質的価値と市場価値のギャップを無理のない範囲で埋める



構築→運用を財務で管理する

	メタファー	実務
	① 育てる	① スケール
	1) 良質な種	1) 法律に裏付けられたスケールに耐えられる事業
	2) 肥えた土壌にまく	2) 成長市場にアクセスするためのコンセプトメイク
	3) 根腐れ防止をしながら	3) 事業を壊さないペースでアクセル（集客・求人）を踏む
	4) 収穫する	4) 十分育ったら拡大を止め、リターンを得る
	② 売る	② 金融への接続
	1) 品揃えをよくする	1) 事業ポートフォリオ理論で複数事業を同時保有
	2) 売	2) 売やすい事業から順に売っていく

**構築
運用**

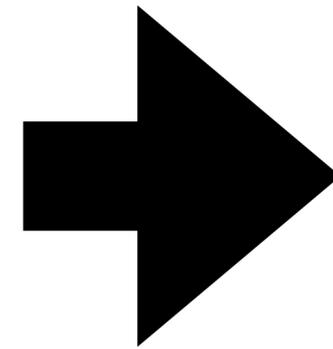
財務で管理



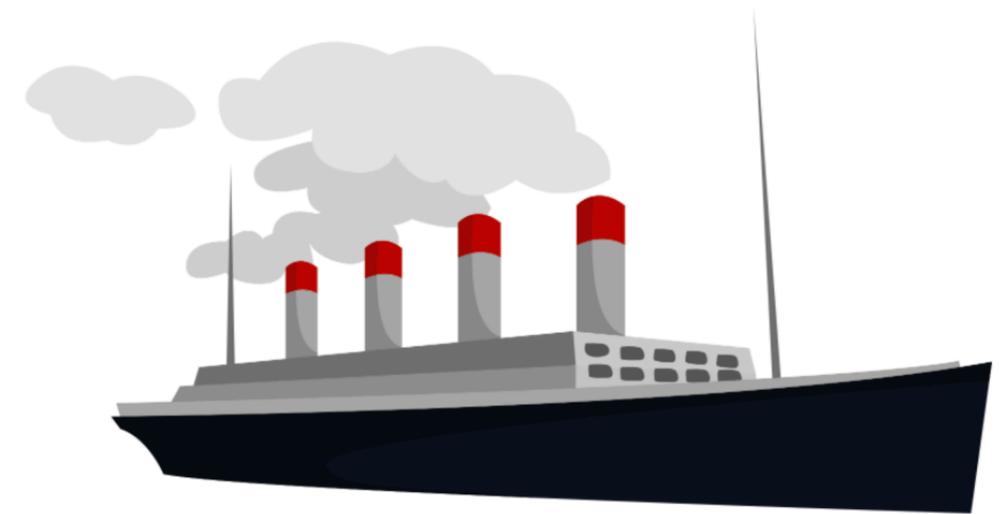


フェーズごとの財務タスク

構築



運用



適正な財務構成比率の把握

異常値の発見と対策



適正な財務構成比率の把握

損益計算書

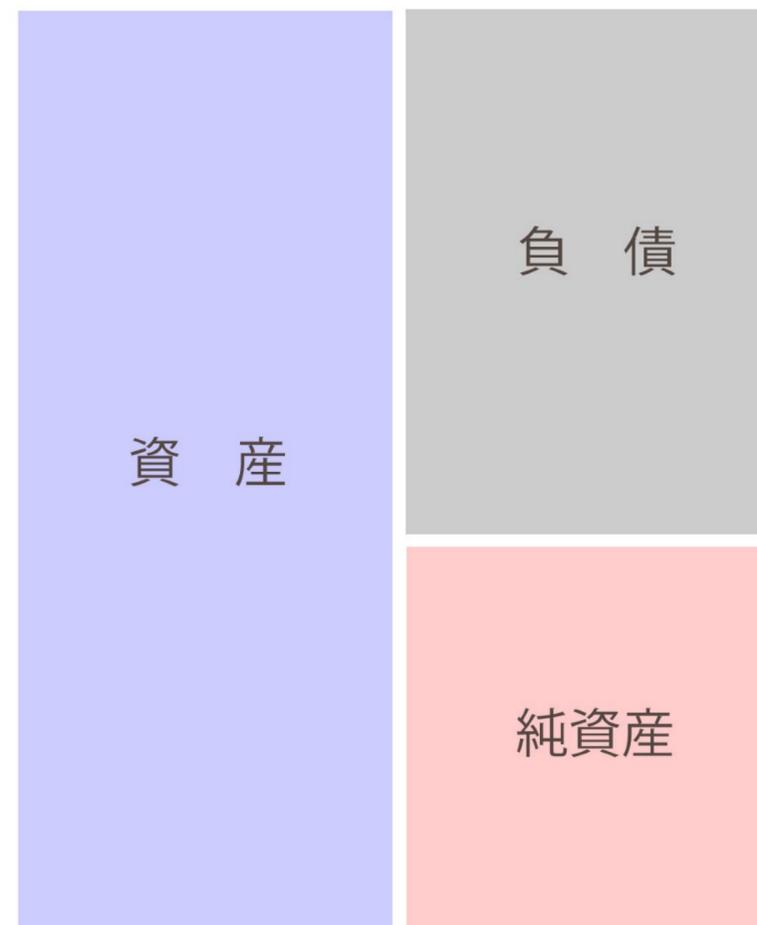
○年○月○日～
○年○月○日



- ・ 売上総利益率
 - ・ 原価率
- ・ EBITDAマージン
 - ・ 販管費率
 - ・ 人件費率
 - ・ 広告費比率
 - ・ 家賃比率
 - ・ 水道光熱費率
 - ・ 通信費率
 - ・ 消耗品、雑費率
 - ・ 法律会計比率

貸借対照表

○年○月○日



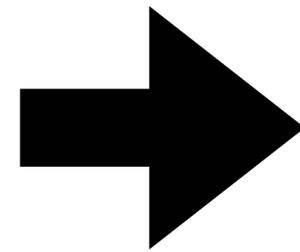
- ・ 自己資本比率
- ・ 流動比率



異常値の発見と対策



- ☑ 構成比率の異常乖離
- ☑ 利益剰余金の減少
- ☑ 営業CFの急減



- ・ 過剰求人
 - ・ 過剰集客
 - ・ 次回予約率の低下
 - ・ 離職率の増加
 - ・ CPA悪化
- etc...



金融への接続

	メタファー	実務
	① 育てる	① スケール
	1) 良質な種	1) 法律に裏付けられたスケールに耐えられる事業
	2) 肥えた土壌にまく	2) 成長市場にアクセスするためのコンセプトメイク
	3) 根腐れに気をつけながら水をやる	3) 事業を壊さないペースでアクセル（集客・求人）を踏む
	4) 収穫する	4) 十分育ったら拡大を止め、リターンを得る
	② 売る	② 金融への接続
	1) 品揃えをよくする	1) 事業ポートフォリオ理論で複数事業を同時保有
	2) 売る	2) 売れやすい事業から順に売っていく



複数事業を同時保有 → 売却



事業ポートフォリオ

- ① ポートフォリオ組成
 - 1) 環境認識
 - 2) セットアップ
 - 3) 守りの資金管理
- ② ポートフォリオ管理
 - 1) シナジー効果の創出
 - 2) 攻めの資金管理



売却

- 株式譲渡
- 事業譲渡



3) カブキタ・プロジェクト管理シート

Takuma



協業プロジェクトを売却まで導く管理シート

フェーズ	事業規模	タスク	ログ	ステータス	着手日	ステータス	完了日	施策期間(日)	
構築	1店舗目	経営母体の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		法による価値の裏付け	重要な権利の取得 重要な契約書の整備	商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
		プロダクトの設計と設定固め	KPI: 次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
		集客インフラ構築	集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
	2~10店舗目	教育インフラ構築	マニュアル作り Eラーニングシステム (メンバーサイト) の構築実装 遠隔教育スキームの構築		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
		求人インフラ構築	求人の設計と設定固め	KPI: 離職率 求人コンセプトメイク	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
				材料の自社生産		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
DtoCのアドオン			通販プラットフォーム構築 通販サイト構築 広告運用 最適化	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
スケール		10~30店舗	ロジスティクスの整備	配送センター etc	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			自社プロダクトの本質価値の把握	出店条件のフェルミ推定		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
				エリア単位の出店数上限のフェルミ推定		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
				全国規模の出店数上限のフェルミ推定		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
	金融との接続準備	自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
	最適なタイミングで売却		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				



協業プロジェクトを売却まで導く管理シート

フェーズ	事業規模	タスク	ログ	ステータス	着手日	ステータス	完了日	施策期間(日)		
構築	1店舗目	経営母体の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
		法による価値の裏付け	重要な権利の取得 重要な契約書の整備	商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		プロダクトの設計と設定固め	KPI：次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		集客インフラ構築	集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
	2~10店舗目	経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		教育インフラ構築	マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		求人の設計と設定固め	KPI：離職率 求人コンセプトメイク		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		求人インフラ構築	求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
		DtoCのアドオン	材料の自社生産			<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			通販プラットフォーム構築	通販サイト構築 広告運用 最適化		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			ロジスティクスの整備	配送センター etc		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
			自社プロダクトの本質価値の把握	出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
		スケール	10~30店舗	金融との接続準備	売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
市場価値と本質価値のギャップ埋め 最適なタイミングで売却					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
30店舗~売却					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			

1

2

3



特徴① 事業フェーズごとのタスクリスト

フェーズ	事業規模	タスク		
構築	1店舗目	法による価値の裏付け	経営母体の整備 重要な権利の取得 重要な契約書の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc
		プロダクトの設計と設定固め	KPI：次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク	
		集客インフラ構築	集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化	
		教育インフラ構築	マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築	
	2~10店舗目	求人設計と設定固め	KPI：離職率 求人コンセプトメイク	
		求人インフラ構築	求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出	
		DtoCのアドオン	材料の自社生産	
			通販プラットフォーム構築	通販サイト構築 広告運用 最適化
スケール	10~30店舗	自社プロダクトの本質価値の把握		出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定
		金融との接続準備	売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握
		30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め	
			最適なタイミングで売却	

- スケールから売却までの道筋を言語化
- 協業パートナーとの円滑なコミュニケーション
- 円滑な現場のディレクション
(プレイヤーとディレクターの切り分け)



特徴② タスクごとのログの記録

フェーズ	事業規模	タスク	ログ	
	1店舗目	経営母体の整備		
		法による価値の裏付け		株式会社設立、法人口座開設 etc
		重要な権利の取得		商標権、意匠権、特許権 etc
		重要な契約書の整備	雇用契約書、業務委託契約書 etc	
		プロダクトの設計と設定固め	KPI：次回予約率、コース契約率 etc	
		プロダクトコンセプトメイク		
集客インフラ構築	集客スキーム構築		HP制作	
			広告運用	
			最適化	
経理業務インフラ構築	業務処理のインフラ構築			

- 各工程の進捗ログを記録することで、進捗共有が容易になる
- 組織的にスケールさせることができるようになる



特徴③ 各タスクのリードタイム計測

ステータス	着手日	ステータス	完了日	施策期間(日)
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		

- ・ 着手日と完了日を記録
- ・ 施策実施期間を自動計算
- ・ データが積み上がるにつれ、**各工程のリードタイムを実績値ベースで予想できる**ようになり、**精度の高い事業運営**が可能になる



複数事業の同時スケール、売却体制の確立



事業ポートフォリオ

フェーズ	事業規模	タスク		
構築	1店舗目	法による価値の裏付け 重要な権利の取得 重要な契約書の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc	
		プロダクトの設計と設定固め	KPI: 次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク	
		集客インフラ構築	集客スキーム構築 HP制作 広告運用 最適化	
		経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化	
	2~10店舗目	教育インフラ構築	マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築	
		求人設計と設定固め	KPI: 離職率 求人コンセプトメイク	
		求人インフラ構築	求人スキーム構築 HP制作 広告運用 最適化	
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出	
		DtoCのアドオン	材料の自社生産	通販サイト構築 広告運用 最適化
			通販プラットフォーム構築	ロジスティクスの整備 配送センター etc
スケール	10~30店舗	自社プロダクトの本質価値の把握	出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定	
		金融との接続準備	売却タイミングのリサーチ 買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握	
	30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め 最適なタイミングで売却		



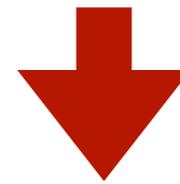
4) 中期経営計画（3～5年）

Takuma



事業ポートフォリオの管理体制の構築

3～5年を目処に、ポートフォリオ管理の領域で価値創造する体制に移行



① スケールの自動化

- ✓ そろそろマーケティング会社必要かも？
 - ・ LP制作/SNS運用/広告運用
 - ・ マーケ代行業者への発注、パフォーマンス管理

② 資金力の強化

- ✓ 時の部屋から生まれるキャッシュフロー
- ✓ 事業売却による株式譲渡益

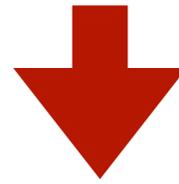


マーケティング組織の構築

4) これから取り組むべき課題

2022年中にはカタチにしたい

人材管理の領域で価値創造する体制に移行



① スケールの自動化

✓ そろそろ必要かも？

・ LP制

・ マーケティングパフォーマンス管理

**HIGH
PRIORITY**

② 資金力の強化

✓ 時の部屋から生まれるキャッシュフロー

✓ 事業売却による株式譲渡益



マーケティングの再定義



<マーケティングとは>

- ① 適切なコンセプトを打ち出し
(コップづくり)
- ② 市場と適切に接点を取り
(正しい位置にコップと注ぎ口を設置)
- ③ 適切な規模まで適切なスピードでスケールさせる
(コップが割れないよう加減しながら8分目まで水を注ぐ)

ための全タスク



マーケティングの再定義

フェーズ	事業規模	タスク		
構築	1店舗目	法による価値の裏付け	経営母体の整備 重要な権利の取得 重要な契約書の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc
		プロダクトの設計と設定固め	KPI：次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク	
		集客インフラ構築	集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化	
		教育インフラ構築	マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築	
	2~10店舗目	求人設計と設定固め	KPI：離職率 求人コンセプトメイク	
		求人インフラ構築	求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出 材料の自社生産	
		DtoCのアドオン	通販プラットフォーム構築	通販サイト構築 広告運用 最適化
			ロジスティクスの整備	配送センター etc
スケール	10~30店舗	自社プロダクトの本質価値の把握	出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定	
		金融との接続準備	売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握
	30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め 最適なタイミングで売却		

CMOの責任領域

- ① コンセプトメイク
 - ・ 集客
 - ・ 求人
- ② 市場との接点取り
 - ・ LP構築
 - ・ 流入経路の確保
(オーガニック、ペイド)
 - ・ 効果測定、最適化
- ③ システム構築
(教育サイト、通販サイト、メディア etc)
- ④ 本質価値と市場価値のギャップ埋め



(株)北原孝彦の役割

フェーズ	事業規模	タスク
構築	1店舗目	経営母体の整備 株式会社設立、法人口座開設 etc
		法による価値の裏付け 重要な権利の取得 商標権、意匠権、特許権 etc
		重要な契約書の整備 雇用契約書、業務委託契約書 etc
		プロダクトの設計と設定固め KPI：次回予約率、コース契約率 etc
	2~10店舗目	プロダクトコンセプトメイク
		集客インフラ構築 集客スキーム構築 HP制作 広告運用 最適化
		経理事務インフラ構築 事務処理のテンプレ&マニュアル化
		教育インフラ構築 マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装
		遠隔教育スキームの構築
		求人の設計と設定固め KPI：離職率
		求人コンセプトメイク
		求人インフラ構築 求人スキーム構築 HP制作 広告運用 最適化
		経営管理インフラ構築 店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出
		DtoCのアドオン 材料の自社生産 通販プラットフォーム構築 通販サイト構築 広告運用 最適化
ロジスティクスの整備 配送センター etc		
スケール	10~30店舗	自社プロダクトの本質価値の把握 出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定
		金融との接続準備 売却タイミングのリサーチ 買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握
	30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め
		最適なタイミングで売却

COO領域を担当

- ・ 事業設計
- ・ 進捗管理
- ・ 大局の意志決定



協業パートナーの役割

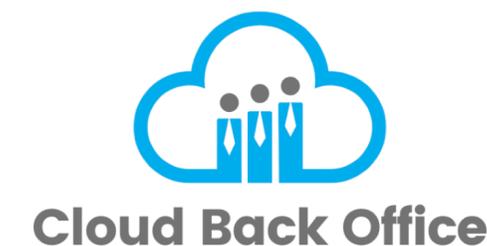
フェーズ	事業規模	タスク
構築	1店舗目	経営母体の整備 株式会社設立、法人口座開設 etc
		法による価値の裏付け 重要な権利の取得 重要な契約書の整備 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc
		プロダクトの設計と設定固め KPI：次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク
		集客インフラ構築 集客スキーム構築 HP制作 広告運用 最適化
		経理事務インフラ構築 事務処理のテンプレ&マニュアル化
	2~10店舗目	マニュアル作り
		教育インフラ構築 Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築
		求人設計と設定固め KPI：離職率 求人コンセプトメイク
		求人インフラ構築 求人スキーム構築 HP制作 広告運用 最適化
		経営管理インフラ構築 店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出
		材料の自社生産
		DtoCのアドオン 通販プラットフォーム構築 通販サイト構築 広告運用 最適化
		ロジスティクスの整備 配送センター etc
		スケール
金融との接続準備 売却タイミングのリサーチ 買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握		
30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め	
	最適なタイミングで売却	

CEO/CTO領域を担当

- 構築
- 運営



新法人 (株)Cloud Back Office 設立



フェーズ	事業規模	タスク	
構築	1店舗目	法による価値の裏付け 経営母体の整備 重要な権利の取得 重要な契約書の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc
		プロダクトの設計と設定固め KPI：次回予約率、コース契約率 etc プロダクトコンセプトメイク	
		集客インフラ構築 集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経理事務インフラ構築 事務処理のテンプレ&マニュアル化	
	2~10店舗目	教育インフラ構築 マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築	
		求人の設計と設定固め KPI：離職率 求人コンセプトメイク	
		求人インフラ構築 求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経営管理インフラ構築 店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出 材料の自社生産	
		DtoCのアドオン 通販プラットフォーム構築	通販サイト構築 広告運用 最適化
		ロジスティクスの整備 配送センター etc	
スケール	10~30店舗	自社プロダクトの本質価値の把握 出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定	
		金融との接続準備 売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握
		市場価値と本質価値のギャップ埋め 最適なタイミングで売却	
	30店舗~売却		

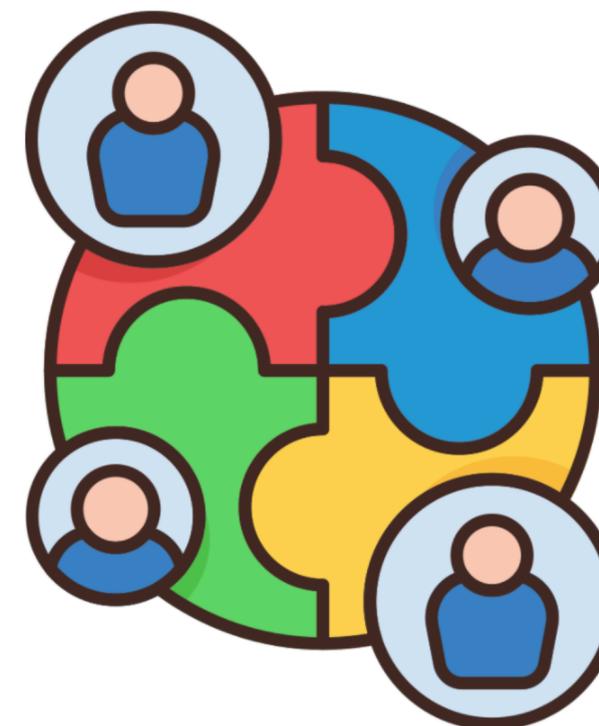
CFO/CLO領域を含む バックオフィス全般を担当

- ・ 法務
- ・ 税務・経理
- ・ M&Aサポート
- ・ その他、雑務



スケール&売却インフラの輪郭

フェーズ	事業規模	タスク				
構築	1店舗目	法による価値の裏付け	経営母体の整備 重要な権利の取得 重要な契約書の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc		
		プロダクトの設計と設定固め	KPI：次回予約率、コース契約率 etc			
		集客インフラ構築	プロダクトコンセプトメイク 集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化		
		経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化			
	2~10店舗目	教育インフラ構築	マニュアル作り Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装 遠隔教育スキームの構築			
		求人インフラ構築	求人の設計と設定固め 求人コンセプトメイク 求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化		
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出			
		DtoCのアドオン	材料の自社生産 通販プラットフォーム構築	通販サイト構築 広告運用 最適化		
		スケール	10~30店舗	自社プロダクトの本質価値の把握	ロジスティクスの整備 出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定	配送センター etc
				金融との接続準備	売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握
30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め					
	最適なタイミングで売却					



- 協業パートナー
- (株)北原孝彦
- (株)Cloud Back Office
- マーケティング新法人



5) 長期ビジョン（10年～）

Takuma



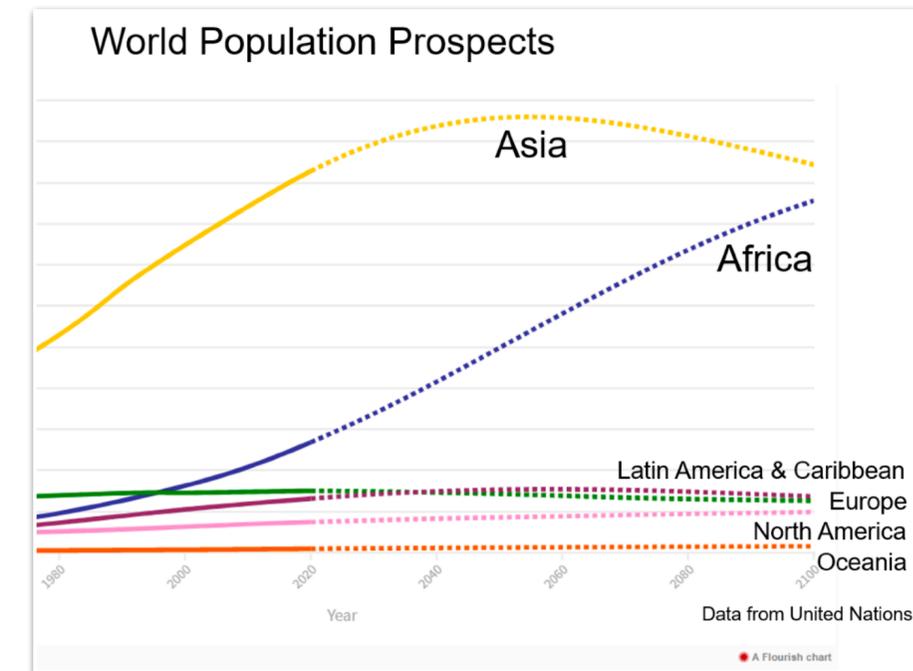
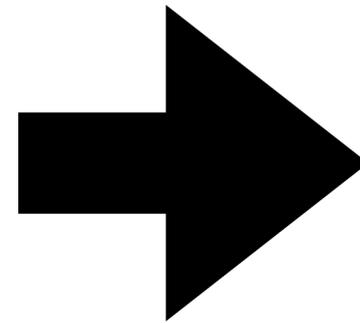
カブキタ計画を取り巻くマクロ環境認識



日本市場への展望

強い内需に守られた事業環境が土台から崩壊しつつある

- ・ 人口減少
- ・ 改善しないプライマリーバランス
 - ・ 増税
 - ・ インフレ



拠点の海外分散

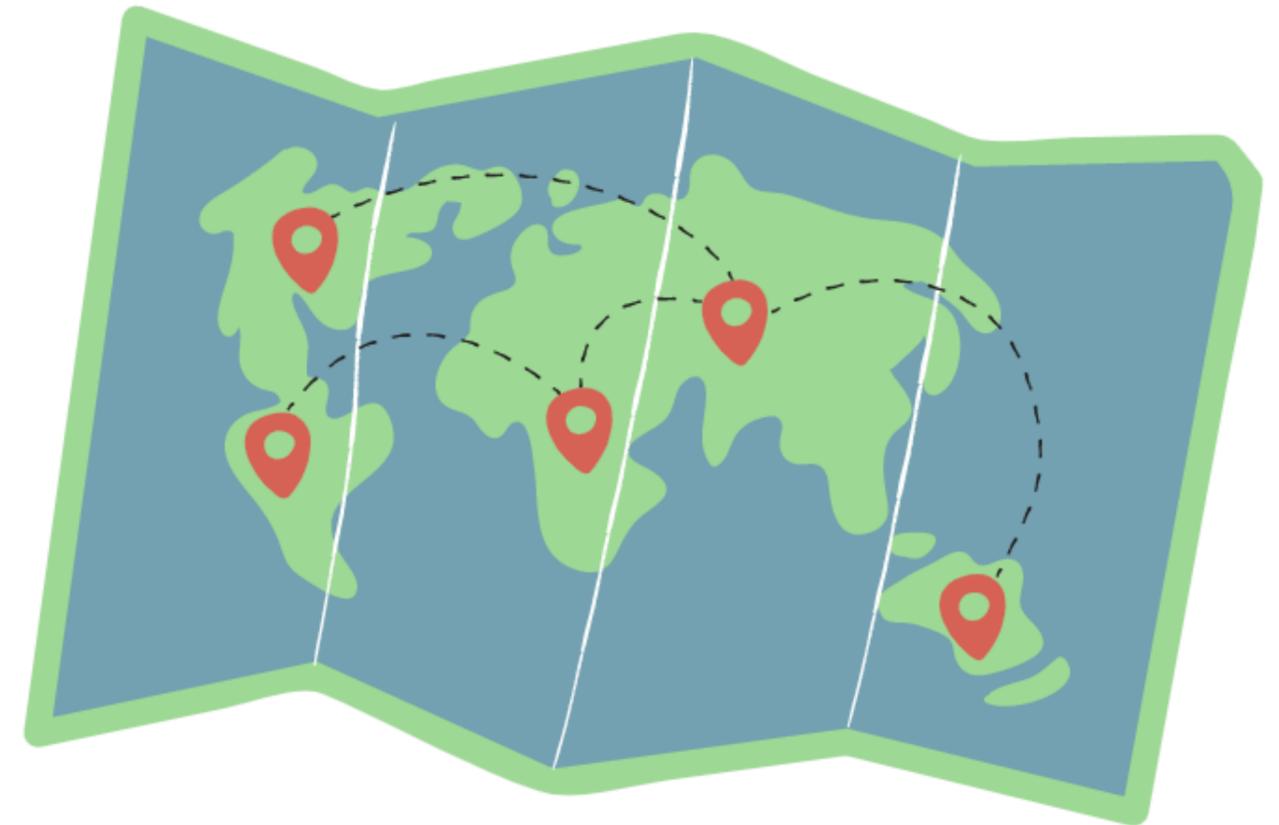
消費の中心地の移り変わり

- ・ 欧米→中国→インド・東南アジア→アフリカ



クラウドカンパニー構想

- デジタル時代の個人のあり方
- 世界各国に配置した拠点法人を、リモートワークで遠隔管理し、協業→スケール→イグジットを繰り返す
- 法人、個人それぞれの制度上の強みを掛け合わせ、ボーダレスに価値創造
- 日本で仕事 → 地球で仕事 の発想転換



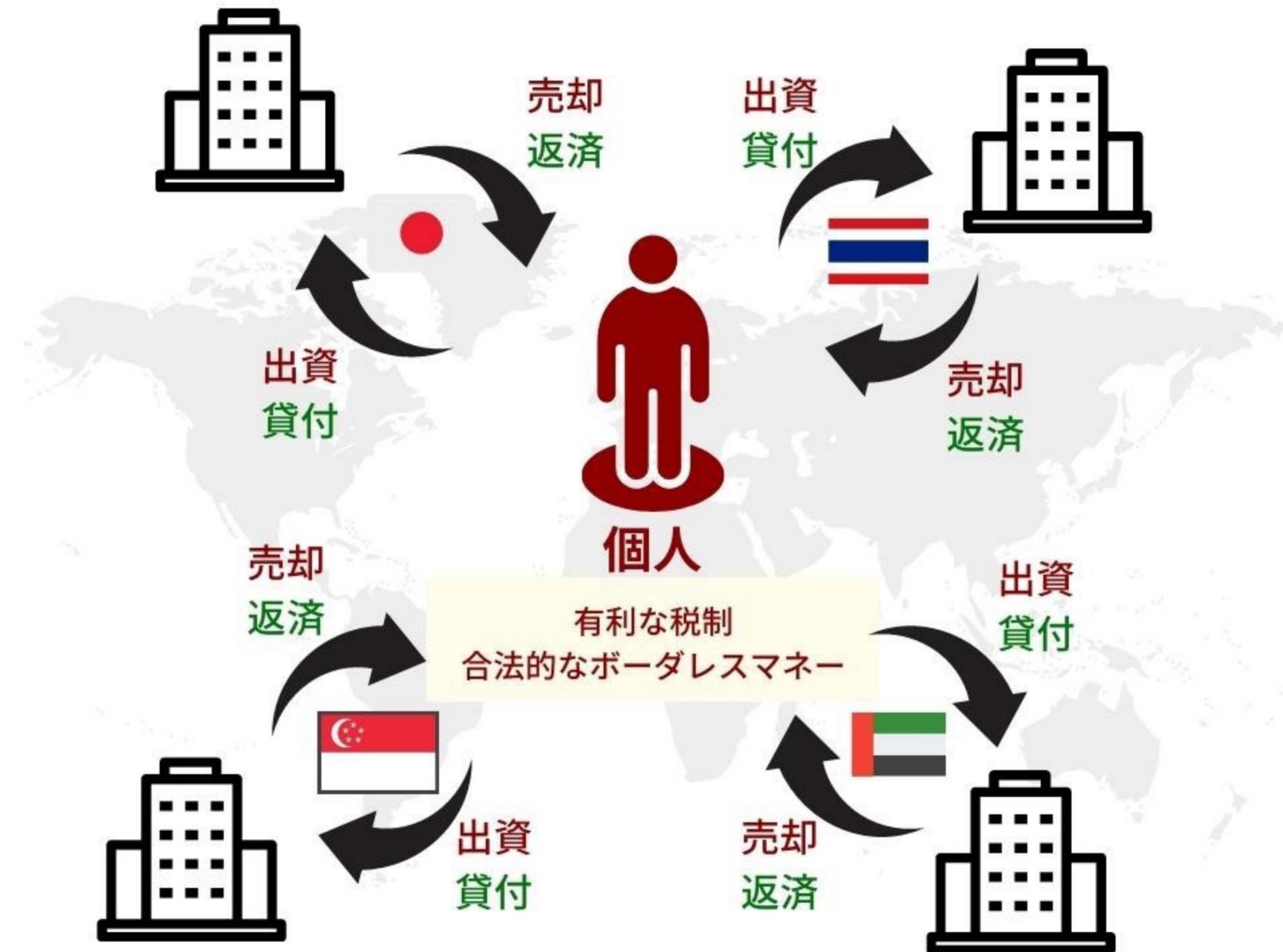


クラウドカンパニーのマネーフロー

①個人 ⇔ 法人で
ボーダレスな価値創造

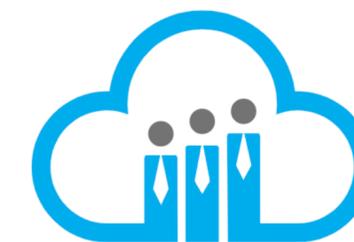
②トラスト、財団で
持続可能な慈善活動

→より解決困難な課題への挑戦





カブキタ計画はプロダクト構築フェーズ



Cloud Back Office

- 協業パートナー発掘スキーム
- セミナーノウハウの蓄積
- 視座の仕組み化

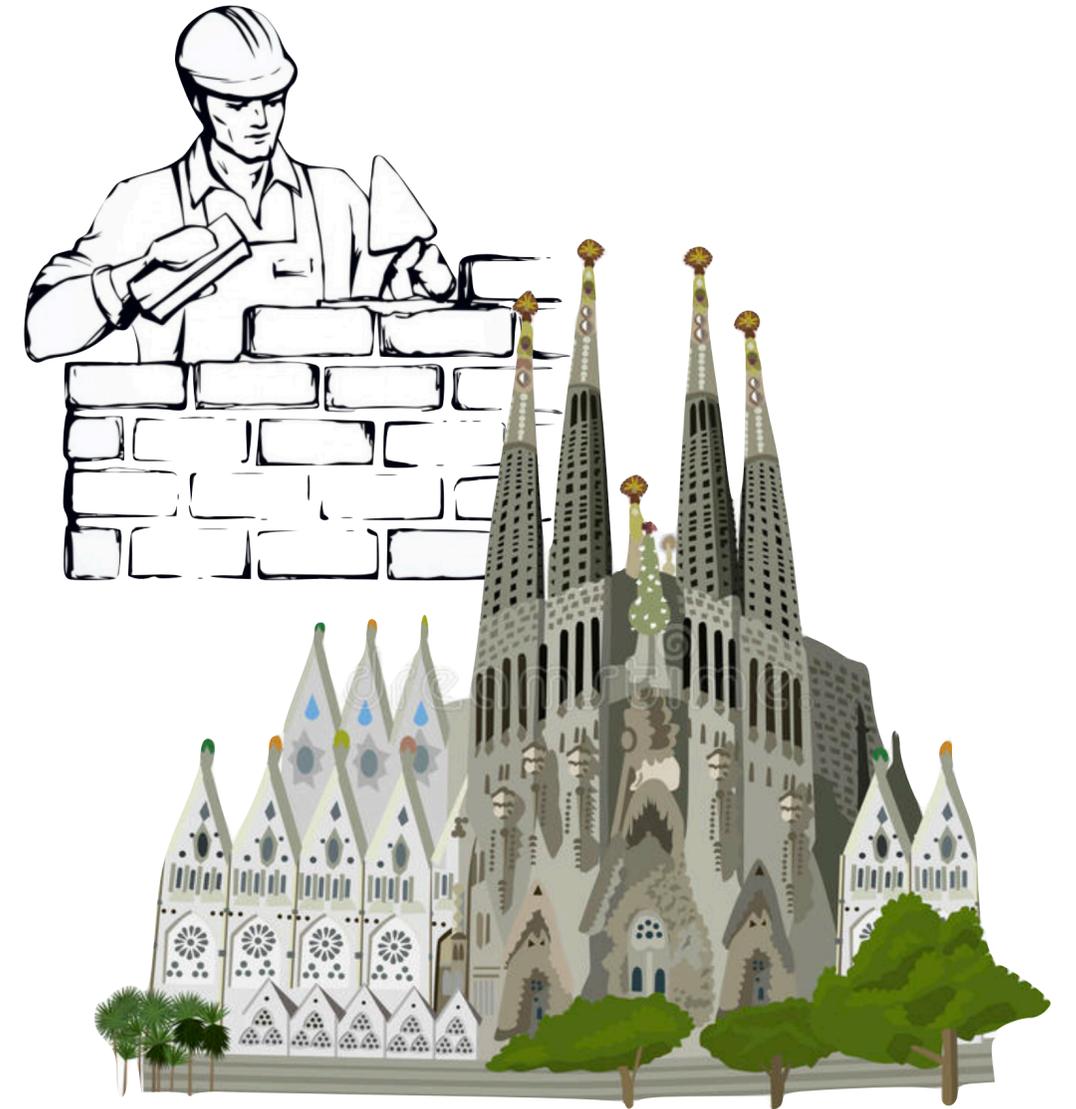
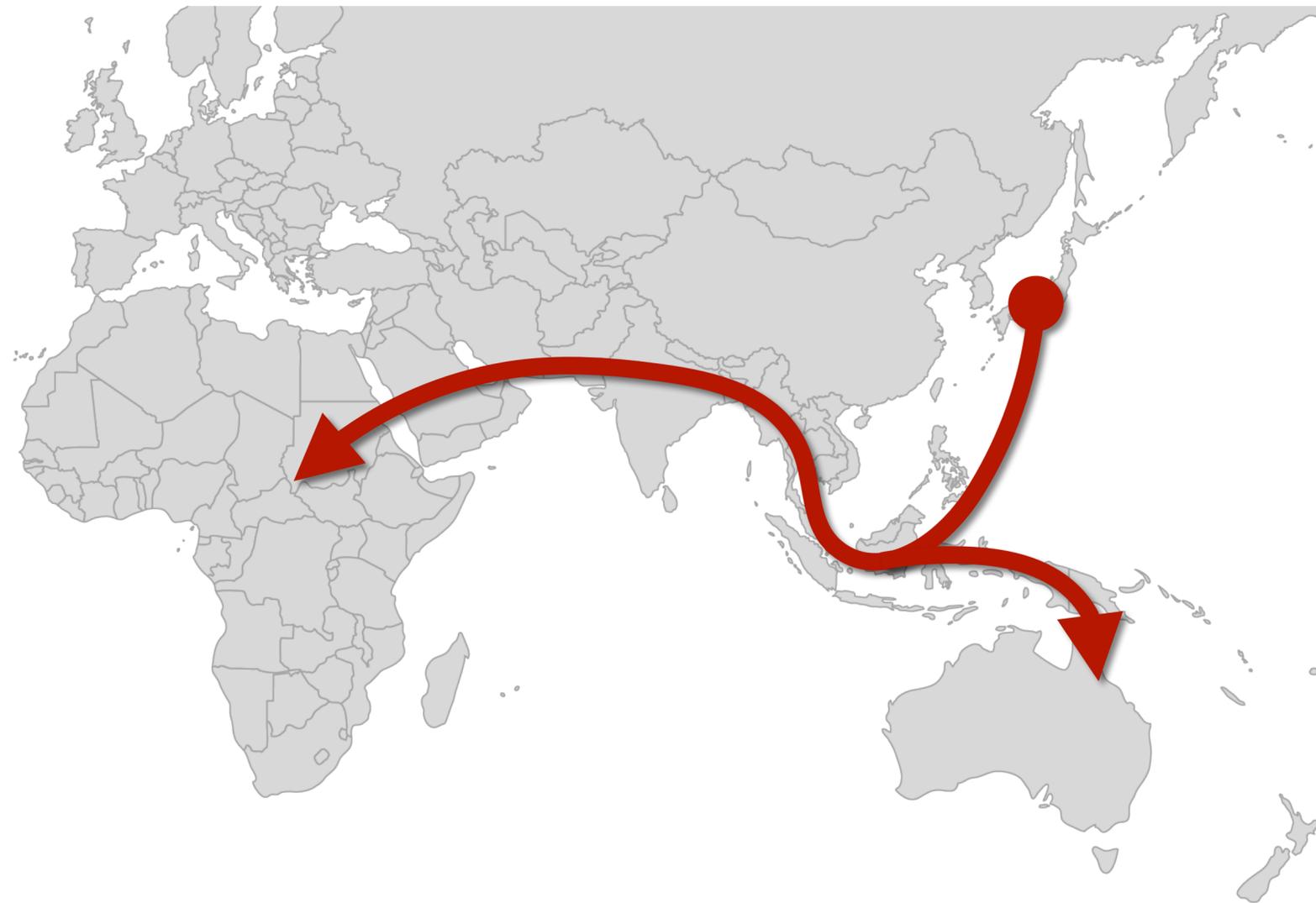
- スケールフローの標準化
 - 店舗
 - サービス
 - DtoC etc...
- 各種マーケティング施策の標準化
 - コンセプトメイク
 - LP構築
 - 広告運用
 - 本質的価値の推計
 - 市場価値とのギャップ埋め
- イベント企画・運営ノウハウの蓄積

- バックアップ体制の構築
 - 財務
 - 法務
- M&Aノウハウ蓄積
 - リーガルチームの編成
 - 売却フローの標準化
 - 買収 //
- 金融領域のノウハウ蓄積
 - 海外法務・税務
 - 特殊法人の設立・運営
 - ファンド
 - トラスト・財団



長野から世界へ

デジタル時代のグローバル事業・金融プラットフォーム





北原孝彦@連続起業家
@kitahara64

...

報酬（月給）だけを追う時があってもいいですね。

僕は20代、お金の事ばかり考えていた。

アドセンスで1クリックでたまたま100円（前後）が入った時、

これを1000倍にするにはどうしたらいいか？と考えサイト構築ラインを作り半年で97万（月）到達。

美容室も1店舗を100店舗にするのと同じ。

午後1:35 · 2018年9月30日 · Twitter for iPhone



北原孝彦@連続起業家
@kitahara64

...

アドセンス広告から初めて得られた150円の1クリックを「こんなにやってこの程度か」と感じるか？「これ1万回作れば150万じゃん！」と感じられるか？で未来は変わる。例えばですが、ライターさん50人雇ってサイトを量産すれば目標達成できます。これが仕組み化であり、実際にやったのが僕です笑

午後11:18 · 2021年6月16日 · Twitter for iPhone

“

年商40億の事業を
4000億にするのも

基本は同じ

(だと思ってる🤔)

”



Takahara