

設立から 7 年…JMMO のあゆみ

中小企業の、商店の、そして地域の活性化がなければ日本の活性化はない……
こう考えてご参画いただいた先進的会計人の皆様の活動のあゆみ

1999

- 11 JMMO 運営要綱 (名称、組織、ビジョン、精神等)
・「時代背景とともにマーケティングが変わる」
・「飲食店の繁栄を支援するためのアプローチ」
- 12 事例「高級レストラン増販増客のためのご提案」
飲食分科会

2000

- 1 飲食分科会
会計人の組織化成功事例発表 (株) 企画塾
- 2 飲食分科会
通販 (通信教育) の立て直しマーケティング成功事例
小売業の新しい販売システム立ち上げ成功事例発表 (株) 企画塾
- 3 飲食分科会
小売業の販売システム～コンサルタント契約まで～
企画業務の企画料と交渉について (株) 企画塾
★関与先増販企画立案セミナー (4日間)
- 4 飲食分科会
小売サイト「ぶっちゃんくらぶ」をマーケティング活用へ
ガソリンスタンド増販成功事例発表 (株) MIC
- 5 美容室分科会・飲食分科会
美容室成功事例発表 (株) パルコンピュータシステムズ
- 6 美容室分科会・飲食分科会 工務店分科会のご提案
工務店成功事例発表
プライダール成功事例発表 (有) マックプランニング
- 7 工務店分科会・飲食分科会
共済増販成功事例発表
エキスパートアライアンス (株)
- 8 工務店分科会・飲食分科会
催事販売会成功事例発表 ITS (株)
- 9 工務店分科会・飲食分科会・美容室分科会
居酒屋「和民」増販成功事例発表 (株) 企画工学研究所
- 10 工務店分科会・飲食分科会・美容室分科会
大口コンサル獲得営業成功事例発表 (株) 企画塾
★関与先拡大ノウハウハンズボジウム (10/ 7)
★関与先拡大セミナー (10/ 8)
- 11 飲食分科会
「21 世紀の JMMO を皆様の手で」 会員の皆様との討議
会員の皆様による増販活動報告
増販増客ニュース分科会
- 12 「21 世紀にむけての JMMO のビジョンと運営方針」
会員の皆さまによる 1 年間の活動報告会

2001

- 1 多分野ケーススタディ分科会・飲食分科会
インターネット通販の成功事例 (株) ドゥマン
- 2 「企画と企画書」
多分野ケーススタディ分科会・飲食分科会
会員の皆様による増販活動報告
- 3 「21 世紀へ、企画の時代へ」
多分野ケーススタディ分科会・飲食分科会
会員の皆様による増販活動報告
- 4 「ライフスタイルアナロジー」
多分野ケーススタディ分科会・飲食分科会
会員の皆様による増販活動報告
卵油通販成功事例発表 (株) ツチャ養鶏
- 5 東京福岡合同月例会
「増販増客実例集」出版・記念パーティー
「シーズ・ニーズ・マトリクス」
「増販増客実例集」発表会・執筆会員による成功事例発表
★FAX 会員のための増販増客プランニングセミナー
- 6 企画とマーケティングのノウハウ「企画とは何か」
飲食分科会 会員の皆様による増販活動報告
多分野ケーススタディ分科会
「企画力・企画書で料理人から自治体コンサルタントへ」
オフィス・エム
- 7 企画とマーケティングのノウハウ「企画、そして戦略へ」
「企画力でキャリアアップ～成功の秘訣は企画即実践にあり」 ニッポンレンタカー・アーバンネット (株)
★「特訓ゼミ」(前半2日間)
- 8 「企画曼陀羅」 多分野ケーススタディ分科会
「携帯メールによる追跡型ワン・トゥ・ワンマーケティング事例」(株) 企画塾
★「特訓ゼミ」(後半2日間)

- 9 「特訓ゼミ」参加の会員の皆様による成果発表大会

- 10 企画とマーケティングのノウハウ「相関図法・強制連関マトリクス」
特訓ゼミ企画書・増販情報センター

- 11 「企画書 初級編」
会員の皆様による活動報告会 「へいへいはい企画書」
「300 通の DM で3日間 300 万を売る優良店」(有) ヤマキ
企画塾主催の通学講座、成果発表大会報告

- 12 「企画書 実践編」
「21 世紀にむけての JMMO のビジョンと運営方針」
大不況下の超元気企業「スーパー銭湯」の「極楽湯」(株) 自然堂
★「増販増客 Marketing 指導法セミナー」
★「増販増客 Marketing セミナー」

2002

- 1 会員の皆様による活動報告会
「ルートを生協に集中させ、4ヵ月間の営業で、昨年の倍の売上」 (有) 幸伸食品
- 2 「販売会開催のオペレーション」
～インターネット営業戦略～(有) 会津徳石ふくまん
- 3 増販情報センターについて
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ分科会
「細腕井当会社の急成長」(有) ガオ
- 4 増販情報センターに関連して「増販増客 Marketing 実例集」
会員の皆様の活動報告会
「便利屋を超える便利屋」 前畑 猛剛氏
- 5 「経営計画書の盲点」
企画塾特別通学講座ご報告・会員の皆様の活動報告会
「日本初！大分発！豆腐の移動販売製造事業」
ほっとコミュニケーション (株)
- 6 「企画と創造力」・ニュービジネス企画「ヘアケアショップ」
会員の皆様の活動報告会 多分野ケーススタディ分科会
「オーダーバック販売会」(株) 大幸インターナショナル
- 7 ★JMMO-PT 分科会 (PT 研) 創立記念セミナー
「高級レストランの増販増客」
増販情報センター・会員の皆様の活動報告会
「葬儀コンサルタント」(有) コービジョン
- 8 「工務店・工事店の身内マーケティング」
増販情報センター・PT 分科会創立記念月例会報告
住営塾分科会 10 月開設について
会員の皆様の活動報告会
★「特訓ゼミ」(後半2日間)
- 9 「工務店・工事店の身内マーケティング」
増販情報センター・PT 分科会創立記念月例会報告
住営塾分科会開設について・会員の皆様の活動報告会
★「特訓ゼミ」(後半2日間)
- 10 「美容室の増販増客・新店立ち上げ」
増販情報センター経過報告・会員の皆様の活動報告会
「宝石販売会 3日で5,000 万売上」(有) ワタリヤ
★「増販情報センター開設準備ゼミ」
- 11 増販情報センター分科会第1回開始 日経流通新聞(日経 MJ) 全面広告ご報告ほか
「増販増客 Marketing の基礎理論」
多分野ケーススタディ分科会・会員の皆様の活動報告会
「和風割烹 クーボンのコントロールで増販増客」
近藤税務会計事務所
- 12 ★増販増客コンファレンス 2002 開催
CTPTMarketing の体系・成功事例発表会

2003

- 1 「増販増客コンファレンス 2002 成功事例詳説」
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ分科会
- 2 「顧客接近、そして増販増客」へ
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ分科会
「1,000 件を超える飲食店を支援するシステム」
(株) ネオセルラー
- 3 驚異の増販増客 Marketing
会員の皆様の活動報告会
「鹿児島発、全国規模の賃貸マンション建設 FC 展開」
(株) 弓場建設

- 4 情報化投資を拡大善循環せよ・MP 養成特別講座成果発表ご報告
会員の皆様の活動報告会・美容室サロンサポートのご提案
「高気密高断熱住宅広報の FC 展開で上場へ」
(株) イザットハウス

- 5 住宅関連ビジネスの活性化 自治体の事業企画
会員の皆様の活動報告会
「談合業界さようなら 独創技術こんにちば」 全国工芸協会

- 6 人生を企画する 会員の皆様の活動報告会
「地域活性化プロジェクト」出版・収録成功事例解説

- 7 催事販売会プロジェクト 飲食増販増客プロジェクト
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ分科会
「新しい宿泊の形「R & B」を全国展開」 ワシントンホテル (株)

- ★増販増客コンファレンス 2003・夏
驚異の増販増客！CTPT Marketing 20 事例一挙解説
成功事例発表

- 「増販増客コンファレンス 2003・夏成功事例詳説」
会員の皆様の活動報告会
「不況に強い！食ビジネス、ラーメン店 FC 展開」 株式会社 第 2 期 MP 養成特別講座成果発表大会
「この企画書があなたを変える」 出版

- 「リゾートホテルの起死回生」
会員の皆様の活動報告
「一気にも満室、ホテル予約システム」
(株) ワールドワイドシステム

- 「「確実な売上増」増販増客カレンダー作成法」
会員の皆様の活動報告
「リフォーム業者と利用者のマッチングサービス」
(株) ホームプロ

- JMMO & PT 研 4 都市合同月例会
「経営計画にプラスする売上増計画」
JMMO 出版記念「増販増客実例集 2004」 「増販増客カレンダー」

2004

- 1 「業種別経営支援法～飲食編～」
会員の皆様の活動報告
「増販情報センター第2期のご案内」
第 3 期 MP 養成特別講座成果発表大会
- 2 「業種別経営支援法～小売編～」
会員の皆様の活動報告
「社会福祉制度改正に伴う顧問先増」 総合福祉研究会
本格版：顧客管理代行業ゼミ開催
- ★増販増客コンファレンス 2004・春開催
驚異の増販増客！CTPTMarketing 成功事例発表・27 事例
- 顧客管理代行からはじめる増販増客体験と顧問先拡大」
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ
「メガ企業成長率 No. 1」 (株) オンデーズ
- 会計人のためのマーケティングと企画書～顧問先拡大
会員の皆様の活動報告会
「住宅 FC イシンの画期的営業プロセスとツール」
(株) イシン
「セキュラの新技術 簡単ホームセキュリティ」
セキュラ (株)
- 6 会計人のためのマーケティングと企画書～競争戦略
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ
「居酒屋 FC マルシェのビジネスモデル」 マルシェ (株)
- 7 会計人のためのマーケティングと企画書～人生企画
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ
「コンテナルーム FC のビジネスモデル」 (株) ランドピア
★「顧問先拡大ゼミ」
第 4 期 MP 養成特別講座成果発表大会
- 事業主を本質的にサポートする「真の経営計画」とは？
会員の皆様の活動報告会
「高級オーダーバックの催事販売会」(株) 大幸インターナショナル
- ★増販増客コンファレンス 業種別
CTPTMarketing の体系・成功事例発表会
★相模式、人生企画、顧問先拡大！
- 企画力とは？創造力とは？…商品を生み出す力
多分野ケーススタディ分科会
めざすのは「開いたくなる我家 (いえ)」
(株) ゴーイングホーム



- 企画とは？創造力とは？Q2…ふたたび企画院院報で俯瞰する
会員の皆様の活動報告会・多分野ケーススタディ
11 『まんが喫茶から複合カフェへ』（株）アクロス
★第3期増販情報センター開設ゼミ
★人生企画指導ゼミ 経営計画は人生企画！
★歯科医院のための経営革新ゼミ！
- 『人生の企画、事業の企画』『増販増客カレンダー2005』
12 『鉄腕ちゃん 事業説明会』（株）タスコシステム
法人様が「事業の柱」にできる 焼肉「一番かるび」
フランチャイズ事業（株）物語コーポレーション
★売上増12事例速習ゼミ

2005

- 『3Kを押える』
ゴルフリサイクルショップ「ゴルフ・ドゥ！」事業の御
案内（株）ゴルフ・ドゥ
1
- 『法人営業「セミナー営業」で売上増』
『見つけます！あなたのBEST WAY』（株）拓人
第5期MP養成特別講座成果発表大会
★集客型営業ゼミ 売上増10事例速習ゼミ
2
- 『増販の3原則を押さえる』
マスコミで話題の北海道ラーメン「むつみ屋」
（株）ハートランド
★報酬体系ゼミ
3
- 『記念日を押さえて売上増！』
リスク・マネジメント普及協会
★第4期増販情報センター開設ゼミ
4
- JMMO：ポイント・クーポンで売上増
多分野ケーススタディ
DESC：歯科新聞をコアとした「顧客の獲得」
★印刷会社のための新規顧客獲得ノウハウセミナー
5
- JMMO：法人営業の売上増！ICS/ICOから提案営業へ
多分野ケーススタディ
DESC：歯科新聞の制作～納品
★報酬体系ゼミ
6
- JMMO：『プラス電話』で売上増！
多分野ケーススタディ
DESC：ホームページを活用した新患獲得
★顧問先拡大ゼミ
7
- JMMO：ネット3点セットを押さえる！
多分野ケーススタディ
DESC：安定優良顧客・医療機関の新規開拓獲得
★『経営計画』を裏付ける『売上増計画』の立て方
8
- JMMO：催事・イベントを成功させる！
多分野ケーススタディ
DESC：歯科から医科へ～院内配布連合作り！～
★『経営計画』を裏付ける『売上増計画』の立て方
続編
第6期MP養成特別講座成果発表大会
9
- ★増販増客コンファレンス2005
★郵政民営化と会計事務所の大きなチャンス！！
10
- JMMO：ハガキの継続発信で売上増！～身内マーケ
ティングを知る～ 多分野ケーススタディ
DESC：歯科医院への新提案～映像で歯科医院を獲得
する～
★売上激増ノウハウ徹底学習ゼミ
★第5期増販情報センター、EXPAMS 開設ゼミ
11
- JMMO & PT 研4都市合同月例会
『本年の総括／来年の展望 2005 → 2006』
『会計事務所の新ビジネス・個客管理代行業』
★ブロードバンド市場へ先手を取る！
12

2006

- JMMO：『増販増客カレンダー』から始める業種別支
援法（飲食編）多分野ケーススタディ
MDES：DESCからMDESへ、医院の映像（動画）
紹介
第7期MP養成特別講座成果発表大会
1
- JMMO：『増販増客カレンダー』から始める業種別支
援法（建設・小売編）多分野ケーススタディ
MDES：DESCからMDESへ、医科新聞の医院への
アプローチについて
★顧客管理会計ゼミ
2

- JMMO：会計人のためのマーケティングと企画
多分野ケーススタディ
MDES：『医科新聞の原稿作成』とケーススタディ
3
- JMMO：情報化投資をビジネスの拡大善循環へ活用せよ
多分野ケーススタディ
MDES：医院を対象としたセミナー営業
★決算広告セミナー
★実践版個客管理代行ビジネス2006
★第6期増販情報センター開設ゼミ
4
- JMMO：経営計画書にプラスする売上増計画
多分野ケーススタディ
MDES：医院を対象とした個別訪問型営業
★企画創造力開発ゼミ
★会計事務所のための「会社法施行」の戦略的活用法
5
- JMMO：PT（プロセス・ツール）設計
多分野ケーススタディ
MDES：『歯科医院動画配信システム』のご案内
★PT設計速習ゼミ ★BOOK マーケティングゼミ
第8期MP養成特別講座成果発表大会
6
- JMMO：驚異の増販増客マーケティング
多分野ケーススタディ
MDES：『歯科医院向けツールパッケージ』のご提案
★売上増ノウハウ徹底学習ゼミ
★ツール特別講座
7
- JMMO：増販増客カレンダー作成法
多分野ケーススタディ
MDES：ワークを取り入れた医院向け研修手法のご紹介
★企画書講座 ★記憶代行業への対策ゼミ
8
- ★PT（プロセス・ツール）設計速習ゼミ
★増販増客コンファレンス2006
第9期MP養成特別講座成果発表大会
9
- JMMO：ブロードバンド市場 多分野ケーススタディ
MDES：歯科医院新聞提案書、および医科新聞オプショ
ン両院体系について
★顧問先拡大ゼミ
★増販増客カレンダーを作ろう！
★歯科医院実践マーケティングセミナー
10
- JMMO：会計人のブックマーケティング 多分野ケー
ススタディ
MDES：ゲスト講演（株）日本歯科新聞社 アポロニ
ア21編集長 水谷雅妙氏
★集客型営業ゼミ
11
- JMMO & PT 研4都市合同月例会
『急速に巨大化する会計事務所 その傾向と対策』
★職員が見違えるほど変わった！その理由とは？
12

2007

- JMMO：増販の3原則／『事業発展支援センター
Bizdes』について 多分野ケーススタディ
MDES：『中小企業経営者のためのメンタルヘルス ～
業績向上のために～』メンタルケア山口 山口浩資氏
★成功事例から学ぶ！売上増計画の立て方講座
1
- JMMO：『3K』と『プラス電話』／常連客を増やす店、
逃す店 多分野ケーススタディ
MDES：『歯科衛生士の本音 歯科衛生士から見た採
用・雇用の裏事情』（株）ビュアフィックス
★個客管理代行セミナー
第10期MP養成特別講座成果発表大会
2
- JMMO：通常販売と催事販売、増販増客カレンダー／
次の夕張はどこだ？ 多分野ケーススタディ
MDES：『医院・クリニックスタッフ教育研修 医療コ
ミュニケーションアドバイザー 高橋紀和子氏
★骨休みゼミ
3
- JMMO：身内マーケティング／業務革新から利益創出
へ…縮小均衡か拡大善循環か
多分野ケーススタディ
MDES：『診療所経営の現状と課題』過当競争時代を生
き抜くポイント（株）日本医療企画「クリニックばん
ぶう」編集長 浅井一敬氏
★『経営計画』を裏付ける『売上増計画』 古田士公認
会計士事務所 所長 古田士満氏
4
- JMMO：ネット活用3点セット／格差の拡大…『い
ざなぎ超え』といわれる景気の実態とは
多分野ケーススタディ
MDES：『明日から使える増患ITツールの実践術』（株）
ナルコム
第11期MP養成特別講座成果発表大会
5

- JMMO：記念日誘客／団塊の世代の大量退職…そして
何が起るのか 多分野ケーススタディ
MDES：『医療における接遇コミュニケーション』オフィ
ス・トゥインクルアイズ 代表 鈴木安希子氏
★企画書講座
★顧問先の売上増を支援する 日本郵政公社ORM
チーム
6
- JMMO：ICS・ICO／外食産業の現状
多分野ケーススタディ
MDES：『人間関係を築くコミュニケーション』オフィ
ス・トゥインクルアイズ 代表 鈴木安希子氏
★Book Marketingゼミ
7
- JMMO：有料粗品、お礼状・お詫状／私教育ビジネ
ス 多分野ケーススタディ
JMMO・MDES 合同：『苦情・クレームを知る』メデュ
ケーション（株）苦情クレームアドバイザー 関根眞
一氏
8
- JMMO：YANの法則、セミナー主催営業／「地方化」
とは 多分野ケーススタディ
MDES：新医療モールの提案！日本複合医療施設（株）
MP第12期成果発表大会
9

緑…企画とマーケティングのノウハウ
青…セミナーイベント
赤…成功事例発表
紫…MP講座