



中尾 和善



株式会社イクミママ 代表取締役

職務概要

徹底した数値化から戦術、戦略の立案、実行をします。状況に応じた最適な利益改善、状況改善が非常に得意です

主なスキル

- ・利益改善、財務
- ・事業計画書、年間営業計画の作成 & 達成
- ・SNSを使っの告知、認知拡大、採用
- ・企業理念の策定→会社ルール & 基準作り
- ・スタッフ定着率向上
- ・他社との差別化(戦わない戦略)
- ・WEB拡散、メディア掲載
- ・SNS無料フォロワー獲得
- ・部門採算性、労働分配率の数値化
- ・社長業務の効率化
- ・会社、店舗の問題発見、問題数値化、改善
- ・銀行交渉 (銀行評価向上)
- ・新規事業考案
- ・ポートフォリオ経営の導入
- ・キャラクターメーカーとの契約
- ・FC本部診断
- ・商標登録

連絡先:

事務所: 神奈川県川崎市中原区木月
3-6-18モトスミコアビル2F-C
電話: 044-434-3640
メール: ikumimama@dream.ocn.ne.jp
ウェブサイト: <https://ikumimama.com/>

職歴

レンタルDVD店経営

2001年12月 - 2009年11月

- 添加物だらけの食生活で体を壊し、飲食業を決意

ドーナツフランチャイズ経営

2009年11月 - 2012年5月

- 本部消滅で2012年に契約終了 (新本部と契約せず)
- 独立→妻のイクミママに経営を任せてオーナー業に

株式会社イクミママ代表取締役就任

2019年9月 - 現在

- 自己資本率-40%の倒産状態で就任
- 1年9か月で債務超過解消
- 2020年コロナで3000万円下落も補助金使わず黒字
- 3期連続最高益達成
- 22年1月期純利益10%超 (年商1億7000万弱)

実績 (露出、契約等オーナー時代も含む)

- ・ メインバンクから、追加融資を断られた倒産状態で社長就任→1週間で事業計画を書き上げ他銀行複数から融資引出成功
- ・ 自己資本率-40%の倒産状態で年商と同額融資成功
- ・ テレビだけで露出50回以上
- ・ EC初年度昨対比+130% 2年目一昨年対比+320%
- ・ 通販月商記録1000万超
- ・ コロナ禍リストラゼロ
- ・ 取引先平均15→30増加
- ・ LINEフォロワー獲得1年半で25000人(広告費0円)
- ・ メルマガ、SNSフォロワー約10万人(2022年現在)
- ・ 求人費用0円→SNSからの応募
- ・ 3000人面接経験→検証により採用精度大幅向上
- ・ 採用精度大幅向上→定着率向上→求人頻度大幅低下
- ・ キャラクター商品300種類以上販売
- ・ 過去に450催事 延べ3700日以上出店
- ・ 商標過去に20以上出願(更新含む)
- ・ 企業理念の策定→スタッフ自身の判断基準の導入
- ・ クラウドファンディング400万円達成
- ・ 社員労働時間→年間平均240時間削減
- ・ 社員一人当たりの粗利益+180万円

コンサルタントを志したきっかけ

2014年コンサルタントとの契約を行い、多額のお金を支払い、成果、結果を全く出して頂けなくて苦い経験をしました。その経験から、本当に世に役立つコンサルタントを目指し勉強をしまっていました。

本来は2019年から始める予定でしたが、倒産状態の会社の立て直しを頼まれ、完全に立ち直らせたのでようやく始動しました。

過去に約2000冊のビジネス書、毎日ビジネス動画、記事などで勉強し、問題解決力、アイデア力には誰にも負けません。また現役の経営者ですので、危機感、意識が違います。

モットーは「果敢速攻」「即断即決」
経営の悩み相談、一緒に問題解決ができればと思っております。