



Total Marketing Communications

TOKYO factory / OSAKA factory

Company Profile

会社概要

Company Profile

名 称 株式会社TMC (ティーエムシー)

所 在 地 本社／〒536-0001 大阪市城東区古市1-23-4TMビル

Tel.06-0932-6777 Fax.06-0932-6778

東京／〒141-0022 東京都品川区東五反田5丁目23-7 五反田不二越ビル 1F・2F

Tel.03-5422-8428 Fax.03-5422-5429

創 業 平成14年6月11日

代 表 代表取締役社長 村田隆雄

資 本 金 1000万円

従 業 員 70人

取引銀行 三井住友銀行・関目支店／近畿大阪銀行・緑橋支店／三菱UFJ銀行・京阪京橋支店

事業内容

Company Activities

店頭で商品が売れる為の施策を提案。

キャンペーン



催事企画



販売什器(POP),パッケージ



展示会などの制作・設営

ウインドウDP



ジオラマ

私たちは、21年間
商品が売れるために様々な
プロモーション計画をご提案して
お客様に寄添い、お客様の業績拡大を
お手伝いさせて頂いております。

そのキッカケとなったのが…

今からおよそ25年前、

TMCは伊藤ハム様とのお取引からスタートしました。

今では当たり前になっていますが、その時代には無かった、
メニュー提案から販促提案という新しい仕組みを提案させて頂きました。



それがテーブルシーンプロモーション（TSP52）です。

営業マニュアル

TSP52とは、
首都圏に住む主婦を対象としたマーケティングデータをもとに、
年間を通して年/52週、毎週違う季節にあった食卓メニュー提案を行い、
それをもとに店頭展開を実施するプロモーションです。



TSP52が伊藤ハム様の販促骨格になる。

今から20年前伊藤ハム様は営業本部・マーケティング本部を東京に移転する。

初年度でTMCも東京事務所を 設立

しかし、

東京は大阪の市場規模は10倍。

当然新規開拓が得意なTMC。大幅な新規開拓を開始。

テレアポを開始。

当社新規アポイントの実態 100社中2社



2回名以降新規アポイントの実態 55社中1社



**100社中3社が平均的なアポイント獲得率
訪問後10社に1社（10%）が成約。**

毎月500社ほどのコールを行い、10社～15社訪問を実施。
毎月1社程度の新規拡大を繰り返し、現在100社の企業との
お取引を頂いております。



2020年春...

新型コロナウイルスが始まる。

新規開拓が苦戦しはじめる。

コロナ前の架電状況



コロナ後の架電状況



社内のムードも悪くなり、停滞した雰囲気広がりました。

新規は中断され、事業は既存に集中し売上拡大どころか事業は前年50%まで縮小しました。

既存得意先に集中し、前年90%まで営業を活性化させましたが、ここから先は新規による拡大が必要になります。

そこで電話以外の手法も行いましたが、さほど効果は見られず紹介による拡大が唯一の方法となりました。
しかし、紹介にも限度があり
社内からの能動的な新規拡大が課題となりました。

それならコールの数を増やせばいい。
社内で難しいようなら、社外でかけてもらおう！

そこで新規拡大のために某アポイント会社に委託
を依頼するようになりました。

アポイント会社に依頼をかけると、
心強い返事が返ってきました。

「月1000件コール年間12000コール行います。
実績から考えると月10件～20件のアポイントは確実です。」

それならよろしくお願い致します。

結果は…

リード獲得
0.1%

話が違うじゃあないですか？



当社の仕事に全く関係ないアポイントの増加

多額の費用
さらには無駄な労力

外部で無理なら
自分たちのプロモーションのノウハウで
新規開拓をやってみよう。

なんと400%の成果出る！

4倍の得意先開拓が出来れば自分たちは飽和状態。

これをパッケージ化して

苦しんでいる**企業様**に紹介しよう。

 ※ビジネス特許申請中

新規開拓

架電アポイントを高める
まったく新しい新システム



某アポイント会社の反省から

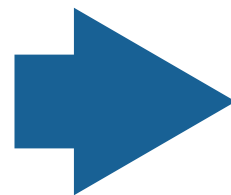
コールをかけるリストがそもそも悪い。
アポイント会社から頂いたリストの7割が使えない。

セールスマーカーとの出会い。



興味のある会社しかリスト化されない。

これがあれば...



ほとんど不在の状態で
つながらない。

必ず情報が届く

DMを送るのが有効

それでは実態を調査しよう。

得意先に無記名でDMを送ってみた…

結果届いたのは

10%

ではどこで捨てられているのか？

ポストを開ける人のところで

70%

ここ越えなくてはならない
さらに実験が進んだ

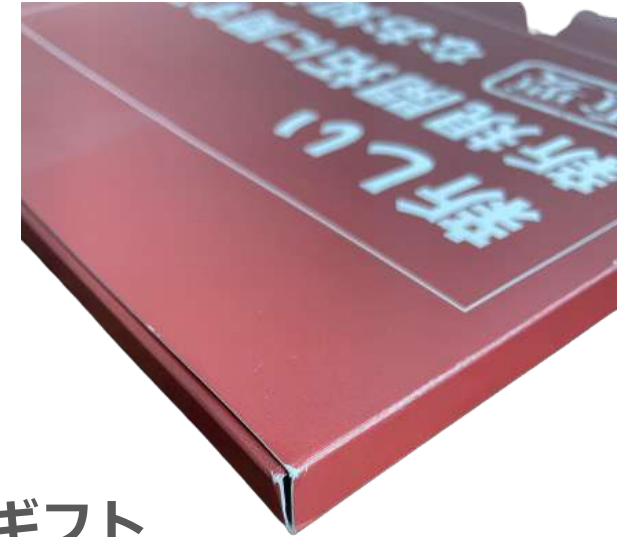
ポストを開ける人たちが捨てにくいDMとは？

形状

仕掛け

コピー

ギフトパッケージのアイディアから生まれました。
捨てられないマインドはたらいだ。



90%近く
お客様に届くDMが出来上がった。

これでDM展開が開始されました。

ところが…

まだ肝心な部分が抜けていました。

中身を読んで頂けないのです。

DMが配布された先で確認しても中身の把握が
されない…

つまり、中に入っているチラシ・パンフレットを
捨てる実態がわかりました。

どうすれば読んで頂けるのだろうか？

より読みやすく、お客様に中身の把握をしていただく方法はないものだろうか？

漫画ってどうだろうか？

そうだ！漫画なら
活字が少なく
パラパラ見てくれるかも？
ストーリー性があるから
分かりやすくなるかも？



マンガでの実施結果

70%近い方が中身を把握。

アンケート結果

気軽に読める！

ストーリー性があるから。

ストーリー性を生かせるなら！

マンガを一番良いところで終わらせたら…

この続き…気になる…
モヤモヤする…

マンガの続きはWEBで…

1冊 1冊QRコードを変えれば
どのDMから侵入したのか特定できる。

特定出来れば

WEBマーケティングを活用出来る。



お客様のセールポイント・業界の課題を細分化

興味のある
話に…

**暗証番号
入力用フォーム**

お送りしたDMの下記の箇所に記載のある、
暗証番号をフォームにご入力ください。

5桁の数字をご入力ください。

下記フォームにご記入ください。(1分)

暗証番号

お送りしたDMに記載の暗証番号をご入力ください

送信する



セールスポイント1



セールスポイント2



セールスポイント3

細分化1

細分化2

細分化3

細分化4

細分化5

細分化6

細分化7

細分化8

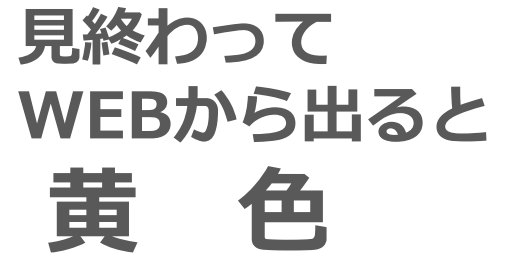
細分化9

DMを送った企業のマイイन्दを キャッチできる。

WEBに入ったお客様のマインドが
リアルタイムに分かってしまう...

えっ！
リアルタイム？

それなら...



黄色になったWEB離脱の瞬間！

WEB離脱の瞬間に

アポイントの架電をすれば...



更新	顧客ID	顧客氏名	サービスコード	サービス名	所属(1桁)	所属(2桁)	氏名	電話番号	携帯電話	メールアドレス	住所	性別
00000001	TMK	東京電力	0000000001				田中太郎	03-1234-5678	090-1234-5678	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000002	TMK	東京電力	0000000002				山田花子	03-2345-6789	090-2345-6789	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000003	TMK	東京電力	0000000003				佐藤一郎	03-3456-7890	090-3456-7890	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000004	TMK	東京電力	0000000004				鈴木美咲	03-4567-8901	090-4567-8901	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000005	TMK	東京電力	0000000005				高橋健太	03-5678-9012	090-5678-9012	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000006	TMK	東京電力	0000000006				渡辺あかり	03-6789-0123	090-6789-0123	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000007	TMK	東京電力	0000000007				中村大輔	03-7890-1234	090-7890-1234	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000008	TMK	東京電力	0000000008				小林さくら	03-8901-2345	090-8901-2345	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000009	TMK	東京電力	0000000009				加藤拓也	03-9012-3456	090-9012-3456	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000010	TMK	東京電力	0000000010				松本まゆみ	03-0123-4567	090-0123-4567	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000011	TMK	東京電力	0000000011				伊藤大志	03-1234-5678	090-1234-5678	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000012	TMK	東京電力	0000000012				木村あゆみ	03-2345-6789	090-2345-6789	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000013	TMK	東京電力	0000000013				佐々木健	03-3456-7890	090-3456-7890	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000014	TMK	東京電力	0000000014				山崎さくら	03-4567-8901	090-4567-8901	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000015	TMK	東京電力	0000000015				高橋大輔	03-5678-9012	090-5678-9012	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000016	TMK	東京電力	0000000016				渡辺拓也	03-6789-0123	090-6789-0123	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000017	TMK	東京電力	0000000017				中村まゆみ	03-7890-1234	090-7890-1234	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000018	TMK	東京電力	0000000018				小林大志	03-8901-2345	090-8901-2345	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000019	TMK	東京電力	0000000019				加藤あかり	03-9012-3456	090-9012-3456	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000020	TMK	東京電力	0000000020				松本大輔	03-0123-4567	090-0123-4567	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000021	TMK	東京電力	0000000021				伊藤さくら	03-1234-5678	090-1234-5678	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000022	TMK	東京電力	0000000022				木村大志	03-2345-6789	090-2345-6789	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000023	TMK	東京電力	0000000023				佐々木あかり	03-3456-7890	090-3456-7890	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000024	TMK	東京電力	0000000024				山崎大輔	03-4567-8901	090-4567-8901	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000025	TMK	東京電力	0000000025				高橋まゆみ	03-5678-9012	090-5678-9012	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000026	TMK	東京電力	0000000026				渡辺大志	03-6789-0123	090-6789-0123	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000027	TMK	東京電力	0000000027				中村あかり	03-7890-1234	090-7890-1234	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000028	TMK	東京電力	0000000028				小林大志	03-8901-2345	090-8901-2345	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男
00000029	TMK	東京電力	0000000029				加藤まゆみ	03-9012-3456	090-9012-3456	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	女
00000030	TMK	東京電力	0000000030				松本大志	03-0123-4567	090-0123-4567	tmk@tmk.co.jp	東京都中央区日本橋区本町4-1-1	男



存在なし！

漫画からWEBに入って、WEBを見終わった
一番熱い瞬間に電話が入り、興味ポイントにあわせた
一番気になる点についてアポイントをとるシステム。

リアルタイムアポイントシステム

これにより、
アポイント率が飛躍的に上昇！

500通

プロモーション

DM



誘導架電

80~120件



当社実績
20社!

アポイント成功!



リアルタイム
アポイント

成約率も上昇します。



当社実績で

4件の成約

まずはお試しを…

3ヶ月のお試しパックがあります。

コンテンツ制作費	ツール詳細	数量	単価	金額
	DMデザイン費	1式		¥1,050,000
	漫画原稿（16P）			
	漫画製本デザイン			

お試しパック240万円

ツール制作費	アロマ	500通×3ヶ月	¥450,000	¥1,350,000
	漫画16P 4色/1色印刷 QRコード			
	発送費			
	架電コール	1500件/月		
	WEB運用費用（レンタルサーバー含む）	3ヶ月		

そして、システム継続なら、、、

月額基本パックで

500,000円(税抜)

ありがとうございました。

さらにBtoCバージョンが
2023年2月に完成。

新規開拓

