

税理士紹介フックに法人保険 新卒採用と事業領域拡大

今月の注目企業② インフォランス



佐々木雅士社長

一二〇〇人の税理士の紹介事業を武器に、保険販売・人材採用支援で事業を拡大するのがインフォランス（東京都港区／年商三億七〇〇〇万円）の佐々木雅士社長だ。同社のターゲットは中小企業。サイト上で企業・税理士のマッチングを行い、これまでに三二〇〇件の案件を手がけた実績を持つ。

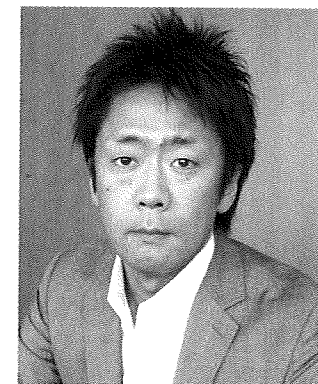
しかし、同社の狙いはこのマッチングだけではない。佐々木社長は、紹介した税理士を通して保険販売、経営コンサル、ひいてはHP制作、新卒採用支援などのニーズを引き出している。

「成長している企業は優秀な税理士、保険への加入、人材採用などの需要が生じてきます。その必ず存在するニーズに目を付け、このビジネスモデルを考えたのです」（佐々木雅士社長）

「だし」に使われているようにも見える税理士側にも大きなメリットがある。「通常マッチングサイトでは、一案件に対して三倍程の紹介案件を提示し、その中から企業に選定してもらおうというのが一般的です。すると税理士側からすると、価格競争になり、手間の割に満足のないものにした。」

「二〇〇二年から税理士法が改正され、税理士も営業活動ができるようになりましたが、若手などがやりすぎると業界内で叩かれるという習慣も残っていました。企業はやる気のない税理士でも付き合いたいのある先に頼まざるを得ない状況だったのです。そこで、両者をマッチングするサイトを立ち上げることにしたのです」

「二〇〇二年「せんもんか紹介ネット」をスタート。当時競合はあらず、ネットを使いこなしかつ営業活動に前向きな税理士たちが続々と集まった。彼らを突破口に、中小企業の経営面を各種方面から支援。事業を拡大している。」

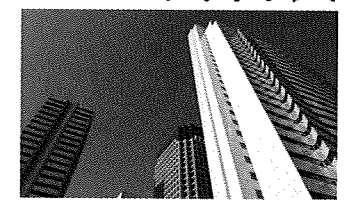


藤井忠勝社長

アイズメント IT活用したファンクラブ運営代行 業界内クチコミで顧客増やす

ファンクラブ運営代行のアイズメント（東京都渋谷区／年商二億一五〇〇万円）藤井忠勝社長は、アナログな業界にいち早くIT技術導入を提案したことで、アーティスト六〇組ものサイト運営を任されるまでになった。「本業はあくまで芸能であり、ファンクラブ事業はファンサービス

成長企業の 舞台裏



の一環と捉えている事務所が多いのです。そのため手を加えられず、昔ながらのやり方のまま運営されているケースが殆どでした。しかしSNSやEC、会員管理システムなど、ITを活用すればサービスの幅が広がるだけでなく、積極的なプロモーション活動にも繋がるのです」（藤井忠勝社長）

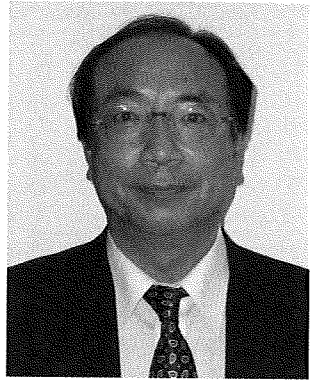
同氏は一九九八年、WEB制作事業で同社を設立。ホームページやPOP制作などを手がけていたが、あるアーティストグループのファンクラブ運営会社の下請けで、会員証制作を手がけた際、IT化が遅れている業界の現状に、参入のチャンスを見た。二〇〇〇年、クライアントであった会社社長と共に、WEB上でファンクラブを作ろうと立ち上がった。

業界では、実績が物を言う。見せ方や出来上がった成果物に口うるさい業界人も、一つ二つと実績を積みごとに加速度的にクチコミで案件が舞い込んだ。

そんな同社の成長を決定付けたのが、ヤフーとの提携だ。紹介のみで三〇名のアーティストを手がけていた同社に、ファンクラブサービスを立ち上げたヤフーから、運営代行の依頼の声がかかったのだ。一気にアーティスト数を

増やし、業界内での地位を確かなものにした。「扱うのが芸能人ですから、何かニュースでもあると、一気に問い合わせ案件やアクセスが増える事があります。そうした状況にも対応可能である実績が買われているのだと思います。今後は企業を対象にブランド信奉者などを囲い込むサイトの運営なども手がけていきます」

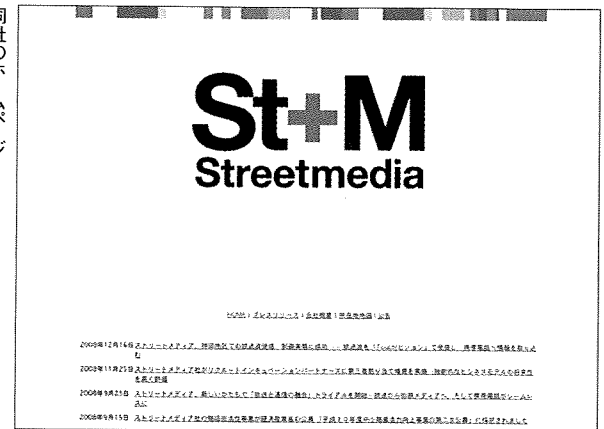
ストリートメディア 地域活性化目指し商店街に メディアのプロたちが力注ぐ



谷 浩志取締役

かつて活気のあった商店街が時代とともに廃れる中、元気を取り戻しているのが神田駅西口商店街だ。

「ここ三カ月で商店の集客が増加するラーメン屋では前年比約一・五倍の売上増につなげたと聞いています」



同社のホームページ

このように語るのは同商店街活性的仕掛け人、ストリートメディア（東京都千代田区／今年年商一億五〇〇〇万円見込み）の谷浩志取締役だ。「メディアの力で日本の商店街を元気にしたい」をコンセプトに〇八年に同社を設立、民間企業で初めて経済産業省の事業支援を受けている。

神田駅西口商店街内の、商店三〇店の軒先にテレビ「TouchDJジョン」を設置し、一店舗当たり五分間の商店情報を放送。番組中にお財布ケータイ機能付き携帯電話をかざすと、クーポンや特典が得られる仕組みだ。

この番組は、地上デジタル放送の放送枠を買い取り、同社が製作した。大森洋三社長はインデックスホールディングスの取締役、谷氏もサントリーの広報課長を長く務め、メディアに精通した彼らがノウハウを結集している。「Touchジョン」は昨年一月から三カ月間、試験的に放送されている。

「神田駅周辺には老舗店、チェーン店、オフィスが入り混じっている。しかし時代とともに商店街の機能が低下しています。通行者の興味を喚起し、店舗への誘導が目的です」（谷浩志取締役）

同商店街の理事長にこの構想を話したところ賛成を得ることができ、理事会でプレゼンする機会を与えられた。地域活性化を考えていたものの四苦八苦していた商店街の理事たちに思いが伝わり、同社をオピニオンリーダーとし取り組みを開始。商店街の推薦があり経済産業省からの支援を受けることになったのだ。

千代田区のみならず全国にこの技術を広め、地域活性化につなげようと同社の奮闘は続く。

ピンチをチャンスに変えた33社実例掲載 “不況ビジネス百花繚乱”

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌

<http://www.bc01.net>

ビジネス

チャンス

6
2009

BUSINESS CHANCE



百折不撓
諦めなかった者たち
Top Interview

王者リクルートの牙城崩した名古屋発・情報誌界の風雲児
プロトコーポレーション
入川達三社長

ピンチをチャンスに変えた33社の実例掲載

不況ビジネス

百花繚乱



ブックオフコーポレーション佐藤弘志社長に迫る
追い風を掴んだ内部改革の一手とは

カーシェア・格安レンタルが急拡大!
車買わない世代を巻き込む中小企業の戦略

内向き嗜好をモノにするキーワードは
「高付加価値低価格」「eコマース」「教育」だ!

WEBもスタート!!

副業

チャンス

増えない収入を底上げする副業ライフ

強力連載企画

亀岡大郎の天下取り対談
環境経営総合研究所 松下敬道社長
千葉明の株式投資基礎講座

人気連載シリーズ

本当にモバイル通販でモノは売れるのか
成長企業の舞台裏

新連載 不況に克つ!
eコマース 勝者のメソッド