

不動産投資 土地・空間活用

難局市場に金脈発見! どん底不動産に商機アリ

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⁹ 2009 チャンス BUSINESS CHANCE



百折不撓

諦めなかった
者たち
Top Interview

夜逃げ、から船出した落ちこぼれ社長
口ベタのおかげで巨大流通チェーン築く

大創産業

矢野博文 社長

難局市場に金脈発見!

どん底不動産に 商機アリ

利回り20%! 修繕2500万円削減!

敏腕家主の投資戦術に学べ

[レンタル書斎] [現代版共同住宅] など

ユニーク土地活用術の思わぬ高収益

物件の付加価値上げる強力テナント情報

2代目経営者V字回復奮闘伝

不況に強い!

注目の **学びビジネス** に迫れ

投資回収2年以内も可能!

プロが選んだ **厳選低投資高収益FC速報**

強力連載企画

亀岡大郎の**天下**取り対談

サクセスコマース 目次孝行社長

千葉明の「相場は**相場**に聞け」

人気連載シリーズ

成長企業の舞台裏

百人百通りの**起業**ストーリー

新連載

国際イベント情報

eコマース勝者のメソッド

話題の独立開業支援プラン

万円と二〇〇万円も低い金額を示した。利益度外視の提示額はもちろん採用されたが、このことが話題となり他の市町村からも入札の際には声がかかるようになった。「損して得取れ」の要領で公共サービスでも成果を出した田倉社長は、業界の花形とも言える高速バスに参入したのだった。

「今年のお盆シーズンにも本数を増やそうと考えています。高速バスの繁忙期である盆や正月は観光バスにとって閑散期。複数事業を展開している強みを活かして勝負に打って出ます」

バス業界の異端児は事業拡大の歩みを止めるつもりはなさそうだ。

ナチュラック

起業支援プログラム充実し
短期間で九二〇人も会員集める



菅原智美社長

短時間で九二〇人も会員を集め、女性に人気のビジネスラウン

ジを運営するのがナチュラック（東京都新宿区）だ。同社は会員を増やしているだけでなく売り上げも拡大し、前期三〇〇〇万円から今期七〇〇〇万円を見込んでいます。

このビジネスラウンジは月額五〇〇〇円、一万円のコースがあり、会員は好きな時に好きなだけ利用することができている。女性起業家や、営業担当者などど外注の機会が多い女性や、地方のビジネススウーマンが東京出張時の商談の場として利用することが多い。同社のサービスが好評を博す理由は、単なるビジネスラウンジの機能だけでなく、会員になることで多くの特典が得られる点にある。

「起業を志す女性向け、月一回二回セミナーや交流会を行っています。半年一度ほどはビジネスプランコンテストを行うなど、独立のチャンスを提供しています」（菅原智美社長）

セミナーには、フォーバル（東京都渋谷区/ジャスダック上場）、大久保秀夫社長をはじめ、第一線で活躍する経営者が登場する。同社が充実した女性起業家支援を行うことができたのは、菅原社長が培ってきた人脈にある。前職で社員一〇〇人、年商四〇億円の携帯

電話販売会社の社長を務めてきた同氏は、大企業や成長企業の社長と親交があった。独立後もその関係は途絶えることなく女性起業家を支援したいと考える企業のトップを招待することに成功しているのだ。

今後、週末起業支援としてネット通販のスターターキットを準備し、起業のハードルを低くするプログラムも開始予定だ。

エッセンス

各業界でトップセールスを誇る
人材使い商談の場プロデュース



米田昌紀社長

営業の新規開拓は業界・商材にもよるが平均一カ月以上の時間を要すると言われている。苦勞して商談の場までたどり着いても、挨拶程度で終わってしまひ、受注につなげることは難しい。

そこで度重なる訪問や信頼関係構築の時間を省き、初回商談をス

ムーズにするサービスを生み出したのがエッセンス（東京都台東区/今期八〇〇〇万円見込み）だ。同社は無形サービスを提供する企業に向け「セールスアライアンス」と称し、支援先企業とクライアントの商談をプロデュースする。「前職で無形サービスの扱う企業の営業は信頼関係の構築が大切だと考え、商談のプロデュースを考えたのです」（米田昌紀社長）

クライアント同士で信頼関係のある人材に商談機会を取り付けてもらうのだ。

具体的には、同社が契約する優秀な営業マン（レップパートナー）が、クライアント先のニーズを引き出す。その情報をもとに支援先企業の担当者やクライアントが商談するというのが、営業代行と異なる点は、レップパートナーはニーズを引き出すまでだということ。あくまで実際に契約を締結するのは依頼企業なのだ。同サービスは、営業代行よりもコストを抑えられるのだという。

今年五月から開始したサービスだが、紹介などを通じ現在レップパートナーとしてリクルートで活躍したトップセールスマンや税理士など各業界に強みを持つ人材一〇名を確保している。