

# ビジネスチャンス

1  
2011

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

## カリスマが語る2011年

ワタミ会長・CEO

渡邊美樹

SBIホールディングスCEO

北尾吉孝

エイチ・アイ・エス会長

澤田秀雄

フォーバル会長

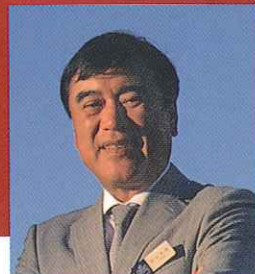
大久保秀夫

GMOインターネット会長兼社長

熊谷正寿

■常識覆す改革者 ■IT革新の先導者

- V字回復させた2代目
- 海外で活躍する越境者
- 地域活性化の旗手
- 世界を変える社会起業家
- 才色兼備の女性社長



チェンジメーカー  
**CHANGE  
MAKER**

世界を変える  
起業力

エイチ・アイ・エス会長  
ハウステンポス社長  
澤田秀雄

# 日本を変える

## JAPANESE CHANGEMAKER

# 起業家



第2特集

## どうなるフランチャイズ2011

保存版 有力FC本部リスト100



好評連載

亀岡大郎の  
天下取り対談  
ライトクロス 佐野 潤社長



トークセッション

### 起業家決断の瞬間

フォーバル 大久保秀夫会長

×  
ダイヤモンドダイニング 松村厚久社長



レイズインターナショナル  
西山知義社長の  
「不撓不屈の挑戦記」



新潮流  
~この人に聞く~  
ランシステム 濱田文孝社長

■ **ビズマッチ**

- 国際イベント情報
- 珍商売探偵団
- 新東京WORK STYLE  
Tango Gameworks 三上真司社長
- ビジネスで使えるTWITTER講座

PART 1 新機軸で事業拡大

酒類  
販売  
3代目

「カクヤスは潰れる」同業の擲楯  
はねのけ750億円企業創る

カクヤス 佐藤 順一社長

「街の酒屋」を「一大酒類販売チェーン」に変貌させた佐藤社長は3代目。就任4年目には細川内閣が酒類免許規制の緩和を発表。それまで規制に守られていた酒店だったが、新規参入企業との競争にさらされることで過酷な値段的叩き合いを余儀なくされた。

「宅配サービスで差別化しよう」と決断しました。それまで酒は1ケースからそれも前日の夜までに注文しなければ当日店に配達されない。業界の当たり前前すべて逆をやってやろうと思っ

たのです」(佐藤順一社長)

そこで佐藤社長は冒頭のサービスを打ち出した。たった1本のビールにかかる配達コストを考えると簡単にできるとは言い難いが、飲食店が求めるのは「当日注文・当日配達」だった。これに出来ない手はない。

手ごたえを感じた同氏は店舗数の増加に踏み切った。28店舗あった店舗を100店舗まで増

やし、3年かけて23区中に店を構えた。ついに都内どこでも配達できるようになった。

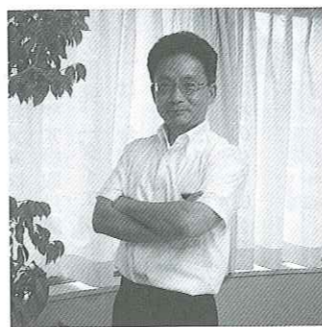
顧客数が増加することでスケールメリットによって収益性も向上していった。「カクヤスは潰れる」と擲楯していた他社は、いつしか「カクヤスにしかできない」と言うようになったという。

PROFILE 1959年生まれ。東京都出身。立教大学附属中学・高校を経て1981年筑波大学経済学部卒業。同年家業である業務用酒販店のカクヤス本店(現カクヤス)入社。1993年代表取締役社長に就任し、年商750億円を創り上げる。

企業データ 設立:1982年 所在地:東京都豊島区 事業内容:酒類・食品の業務用卸、酒類量販チェーン「なんでも酒やカクヤス」の経営、飲食店向通信販売「ミクリード」の運営

V字回復させた  
2代目

中小企業の世代交代が進む中、負の遺産を背負ってダメになる後継者もいればピンチをチャンスに変える経営者もいる。ここでは事業を回復させた2代目、3代目を紹介する。



「酒」 1本から2時間以内は無料で配達します

絶対にもうまいかかないと業界から冷めた目で見られ、事実赤字が続くも消費者の声に応え続けることで店舗数150、年商750億円をたたき出す企業に成長させたのがカクヤスの佐藤順一社長だ。

システム開発  
次期  
3代目  
軌轢乗り越え本部建て直し断行  
新たな成長路線にシフト  
三和システム 西野恒五郎副社長

融機関や農協、原子力発電所の基幹システム開発を行う三和システム(茨城県ひたちなか市)の業績が好調だ。2003年期中で4億円ほどだった売上高は、堅調に推移し、今では最盛期を大きく上回る15億円に達している。

この売上拡大を支えているのが西野恒五郎副社長。父親の会社に入社し、社内起業のような形で東京支社を立ち上げた同氏だが、本部の主要顧客であるゴルフ場運営会社がつぶれていくのを見て、建て直しに参画。恒五郎氏は再編が進むゴルフ場業界において、M&Aで買収する

PROFILE 大学在学中にIT企業を起す。その後祖父の立ち上げた三和システムに入社。副社長に就任。



側アプローチした。そこでネット集客や一元管理ができるシステム構築を提案。

業界6位のシステム会社だった同社は大手の案件を受注することで業界一位に躍り出たのである。

企業データ 所在地:茨城県ひたちなか市 設立:1982年 事業内容:ITコンサルティング、システムインテグレーションなど

ネット広告最新活用術

ターゲットを細分化して狙う  
新たなネット広告配信に注目

大手検索サイトの検索連動型広告が主流となったネット広告市場。皆がこぞって効果の高いキーワードを買い漁るにつれ、ビッグキーワードといわれる検索ワードの価値が上がり、費用対効果があわなくなるといふ場面も多くなってきた。

そんな中で広告の質や訴求の仕方について工夫をする事業者が増えていった。その傾向を読み解き新たなサービスを展開している会社がある。

ECナビの子会社adunioは、サイト内にある検索機能連動型広告の収益最大化をコンサルティングするサービスを展開している。サイト運営会社は少しでもサイトで収益をあげようとGoogleが提供する「アドセン



ECナビ  
宇佐美進典社長

多くの人が集まる大手ポータルサイトでは確かに一気にユーザーを集める可能性はある。しかし、大きな網では大きな魚しか掬えないのだ。そのニーズをとらえて登場してきた新たなサービスにこれからも着目していく必要があるだろう。

「ス」などのサービス利用し、検索連動型広告を導入する。このアドセンに付加価値をつけたのがadunioのサービスだ。Googleのシンプルな検索連動広告に満足するのではなく、サイトのテキストにあつた検索窓のデザインはもちろん、連動して露出する広告のカスタマイズまで行なう事でそのサイトのユーザー属性に合わせた広告を露出することができる。

他にもアップル社のiAdの普及に目をつけたアプリ内広告を提供するサービスも拡大を続ける。アプリ内広告配信を行うトラフィックゲート(東京都港区)では「Done」はターゲットが明確なためクリック率が高い魅力的なマーケティング」と語る。

SEO

技術の高さとマーケティング力で  
SEO業界No.1を目指す  
ウイルゲート 小島梨揮社長

SEO業界の中で、飛ぶ鳥落とす勢いで成長を続けるウイルゲート(東京都渋谷区)。設立からわずか4年で導入実績700社、1社あたりのキーワードも2200ワードと、トップクラスに登りつめる。

「業界No.1を目指す」と語る小島梨揮社長。ネットビジネスを始めたのは高校生の時。実家が洋服の販売をしていたため、ネットショップを運営し始めたことがきっかけだったという。

「当時はサービスを受ける側でしたが、お金を払いきりて効果の無いSEO業界に対して不満が多く、不健全な業界という印象を受けました。中・小企業の悩みを自身で感じた。そのこと



が、安く結果を出す。という理念を追求する今の姿勢を作った」と語る小島社長。1万以上の自社開発のサイトを監視し、Yahoo、Googleのアルゴリズムの変化にもすぐに対応できることが同社の強み。明確な理由を数値から分析し、営業と技術者を分けノウハウ流出を防ぐことのできる業界の中で、両者に技術的な知識を持たせ、顧客に分析結果で答えることで信頼を得る。

「理念を共有する人材も武器」と語る小島社長。今後も躍進が続く。

PROFILE 1986年生まれ。慶応義塾大学卒業。高校在学中からネットビジネスを開始。2006年、同社設立。



企業データ 所在地:東京都渋谷区 設立年:2006年 事業内容:SEOサービス。ネットマーケティング事業 等。

IT革新の  
先導者