

第 174 回 MINERVA ビジネスプラン発表会

【平成 28 年 2 月 9 日(火) 開催 会場:(株)PALTEK 11 階セミナールーム】

1. 株式会社エムエム総研 代表者 萩原 張広 氏 (<http://www.mmsouken.co.jp/>)

【住所】東京都新宿区新宿 6-27-56 新宿スクエア 5F 【設立】1989 年 3 月 【資本金】100,000 千円

【事業概要】 BtoB マーケティングの見込み顧客の創出、育成から営業への引き渡しまでの仕組み化とその実行支援(テレマーケティング、イベント、セミナー、Web、コンテンツ制作)を行う BtoB に特化したトータルマーケティングサービス事業。リーマンショック以降、新規顧客開拓に向けて BtoB ビジネスにおいては属人的な営業体制からの脱却を目的としてマーケティングを取り入れている企業も増えている中、国内企業においてはマーケティング活動を企画、実行管理を行う人材不足課題が深刻で、上手く進められない企業が多い。エムエム総研では、国内企業向けにそのマーケティング活動の企画から実行支援を行い、国内企業の事業成長と人材育成をミッションとしてサービスを提供している。

【コメント】 当社は今回で最多出場の 4 回目の発表です。ベンチャー企業が BtoB マーケティングを導入することで、①売れる仕組みを早く構築することが出来る、②固定費低減により事業失敗リスクを最小限にすることが出来る、③組織として販売と仮説検証を進めつつ、成功パターンを模索出来るそうです。時間とお金を有効に使うためにマーケティング戦略は大事なポイントになります。

2. シャルーヌ化粧品株式会社 代表者 榎本 和明 氏 (<http://charlene.jp/>)

【住所】東京都港区赤坂 7 丁目 9 番 5 号 赤坂 Q ビル 6 階 【設立】2007 年 1 月 【資本金】99,500 千円

【事業概要】化粧品、食べる化粧品(美容系サプリメント)、美容機器の開発と通信販売。60 歳代女性に特化した集客ノウハウを保有。各個人により消費サイクルが異なる化粧品で、画期的なスキームの導入により「定期コース(毎月お届け等)」の登録顧客を急拡大中。2015 年末に、同業各社の急成長の立役者となった「オールインワン化粧品」の既存市場を席巻するポテンシャルを持つ新製品を発売。2016 年に大旋風を巻き起こす予定。2015 年 11 月に、世界的にも有名なファッションデザイナー「コシノミチコ」と業務提携。NHK 朝ドラ『カーネーション』のモデルになったコシノ 3 姉妹の一人。コラボブランド『CHARLENE/MICHIKO KOSHINO』を展開中。代表者の榎本和明は、化粧品・サプリメントのメーカー通信販売経営歴 20 年以上の実績を持ち、ヒット商品メーカーとして、数々のブレイク商品を開発し、独自のマーケティング理論に基づく販売促進スキームで急成長を可能にする。60 代以上向けのタブレット端末による新ビジネスモデルの構築も予定。新たな販売促進モデルを自社、及び同業各社に拡大も検討。中高年の QOL を高め、新しい生活スタイルを提供する。現在、新日本有限監査法人のショートレビューを実施中。2016 と 2017 年に直前 2 期の監査を予定し、2018 年に東証上場申請を目指す。

【コメント】 現在、化粧品市場の中でも通販市場は急成長しています。当社は 60 歳代の『プレミア世代の女性を輝かす』にターゲットを絞り、特徴的なアイテムとして『高級美顔器と化粧水』のセット販売しております。しかも「定期コース」に登録すると一段と料金が格安になるので、リピート率が 7 割にも達したそうです。女性はいくつになっても美しく、若くありたいという証拠ですね。

3. 株式会社 HeSeL 代表者 崔 廻 植 氏 (<http://www.hesel.jp/company.html>)

【住所】東京都中央区八丁堀 1-11-3 デイアレスト東京 8 階 【設立】2015 年 2 月 【資本金】75,000 千円

【事業概要】 HeSeL は患者とその家族を対象とするモバイルヘルスケアのアプリケーションとソリューションを開発しています。現在、当社の製品には PHR で PoR のコンセプトが採用され、まもなく EHR(電子カルテ)にも対応する予定です。このソリューションでは、患者が複数の医療施設から医用画像などの診察記録をモバイル端末で取得し、それらを携帯することが可能です。モバイル端末に保存されている診察記録は、医師による比較診断にも利用することが出来ます。余計な検査が不要になるため、患者は時間と医療費を節約することが可能な上、離れた場所にいる専門家からセカンドオピニオンを受けることも出来ます。患者の医療記録で過去の検査を照会できるため、医師はよりよい診断を行うことが出来ます。ずっと健康で賢い暮らしを実現するために当社では医療記録の所有と維持の促進を図っています。

【コメント】 韓国での導入事例として現代 ASAN 病院、延世セブランス病院(本院、江南)、HANARO 医療財団、動物病院、歯科を中心とし、50 以上の施設に導入・運営をしております。今年的主力製品とは、健診結果をインターネット配信し、書留料を削減出来る『健診結果配信サービス』です。2019 年には日本法人を親会社として、日本での株式上場を目標にしております。

4. 株式会社日本エレクトライク 代表者 松波 登 氏 (<http://www.electrike.co.jp/>)

【住所】神奈川県川崎市中原区上小田中 6-17-2 【設立】2008 年 10 月 【資本金】99,000 千円

【事業概要】電気自動車の開発・製造・販売、コンサルタント、ユニット販売、メンテナンス。CO2 を排出しない、環境に優しい宅配用三輪電気自動車を日本だけでなく世界へ普及させる。電気自動車に相応しい電気自動車とは？長距離を走らず、街中で使われる宅配用の 3 輪車。2 輪車の小回り性能、4 輪車同等の積載量、ドアが無く軽量な為、搭載するリチウムイオンバッテリーが少なく、電費が少なく、ランニングコストがガソリン軽 4 輪車より安い。雨天時は、雨合羽を着たまま配達・運転できるので、配達員の作業環境を向上する。車輛は安価にするため、インド最大の 2 輪車メーカーで世界最大の 3 輪車メーカー BAJAJ-AUTO 社から仕入れ、エレクトライク(電気 3 輪車)に改造している。2015 年 6 月国土交通省の型式認定を取得、自動車メーカーとなった。BAJAJ 社から、電気自動車製造の技術供与依頼を受け、3 年後にインドでの量産を計画している。インドで生産する電気 3 輪車はコスト重視、これをベースに日本の保安基準に合わせた改造を行い、日本の型式認定を取得、インド国内に改造工場を作り、日本だけでなくヨーロッパにも輸出する。日経ビジネス誌 1822 号【次代を創る 100 人】に選ばれる。東京オリンピックの選手村には、3 人乗りの乗用車を走らせる。

【コメント】 松波社長は若い頃、ラリーのレーサーだったという大の車好き。この電動三輪自動車は国の補助を使えば 100~130 万円で購入が出来るそうです。現在は月産 10 台ですが認知度を高め、資金調達が出来れば、3 年後には月産 100 台の生産が出来、更には月産 1000 台の生産が出来るようになれば価格が現在の半値になり、販売量も急激に増えてくるので、株式上場も夢ではないそうです。今後、街や倉庫・市場など、あらゆるところで見かけるようになるかもしれませんね。



【呉副理事長からの御挨拶】 今年初めての開催で 174 回目となるビジネスプラン発表会です。ベンチャーチャレンジとその支援の輪がこの場を通して拡大して行くことを願い今後も継続していきたいと思っております。

《感想》 今回の発表会は有難いことに最近開催した中では最も多い参加者数となりました。皆さんの関心の高さを肌で感じました。今後また皆さんの企業をご紹介させて頂ければと願っております。

☆☆☆☆ 今後の活動予定 ☆☆☆☆

第 175 回 MINERVA ビジネスプラン発表会

- 日 時:平成 28 年 3 月 8 日(火) 13:30~16:00
- 会 場:学校法人岩崎学園 新横浜 1 号館 8 階
横浜市港北区新横浜 2-4-10

NPO 法人ベンチャー支援機構 MINERVA
(株)TNP パートナース、(株)TNP オンザロード
井 汲