

地域10社で 電力販売会社

地元企業の電気料金は地元で還元します。県内企業10社が共同出資し、電力を販売する新会社、相模エナジー（相模原市南区相模台、☎042・705・5526）を設立した。出資した企業は、いずれも異業種。新会社はオフィスや町工場、飲食店などに電力を販売。売り上げの数%を地域の商店街や経済団体、福祉団体などに寄付していく。

資本金は700万円。
2018年度で売上高5000万円、5年後には同5億円を計画する。出資したのは小池設備（水道設備業）やライト（電気店）、ミキ（ギフト販売）、山路フードシステム（仕出し弁当製造販売）などの顔ぶれ。

売上げの一部
経済団体や商店街などに寄付



切り替えた契約者は全体の5~10%にとどまっているとされる。「そこに潜在需要があります」と相模エナジーの田端宏助社長。営業エリアを県内・県央部に特化した地域密着戦略で差別化を図る。

相模エナジー

模でんき」の名称でブランド化している。中小企業や小規模事業者向けに営業。契約を切り替えるだけで、毎月5%以上の電気料金が削減できるように提案すると言う。「毎月の電力使用量が大きいほど、削減効果は出てきます」（田端社長）。

また、地方創生戦略として、電力販売で得た売り上げの一部を地域の経済団体やお祭り、イベントなどに寄付するほか、地元人材の雇用も徹底する。将来は電力販売の地域シェア10%程度を目指すとしている。

地元の電気料金は 地元で還元

各社とも同事業を通じて、自社の販路拡大にもつなげていく。また、電気事業者のハルエ（東京都豊島区）も出資した。16年4月に家庭向けを含む電力小売りが全面自由化され、現在、ガスや大手通信会社なども参入している。しかし、新規に

中小の自社製品販売します

佐谷商事（綾瀬市蓼川、☎0467・79・1184）は、楽天市場内で運営する販売サイト「リフォームエコ雑貨satan」で取り扱う中小企業のオリジナル商品を探している。



佐谷商事

同サイトは、住宅リフォーム商材をメインに販売していたが、次第に商材を増やし、今ではジャンルにとらわれず、日用品から雑貨まで計260商品販売する。「自社でサイトを開設すると、手間や費用がかかります。それなら、当社のサイトを使ってもらうことで販路開拓につなげてほしいです」と佐谷欣一社長は話す。防音関連の住宅リフォーム事業が主力の会社。同社が位置する米軍厚木基地の隣接地域では、頻繁に飛行訓練が行われるため、爆音に悩む住宅が少なくない。同社では基地に近いということもあり、行政の補助金情報をもとに防音工事を提案、申請時の書類も作成するなど、地域密着型で快適な生活づくりのサポートをしてきた。

日用品から雑貨まで

しかし、防音を中心としたリフォーム需要が減少。そこで3年前に新事業として始めたのが、このオンラインショップだった。商材探しのため、佐谷社長自らあらゆる業界の展示会に向かい発掘。順調に売り上げを伸ばしている。

今後は、自社商品の販路を模索している中小企業との協業を本格化する考えだ。



楽天内の自社サイトで

機械設計 コスメに新規参入

機械設計のAZAエンジニアリング（相模原市中央区鹿沼台、☎042・776・5175）は、コスメティクス事業部を新設し、同分野に新規参入した。希少な高級原料を使った無添加の美容商品を自社開発していく。「Aza Cosmetics（アザ・コスメティクス）」のブランドで展開する。

業界で経験豊富な人材を迎え入れた。第一弾として基礎化粧品2種類とダイエット茶を発売。このうち、基礎化粧品は1本2役のオールインワン洗顔料（4800円）と1本7役のオールインワンジェルクリーム（8800円）。いずれも希少とされる「メーブルウォーター」をふんだんに使用している。

一方、ダイエット茶「サラシアパーフェクトティー」は、糖の吸収を抑えて腸内環境を整備するサラシアを多く配合。価格は4400円（10包入り）。



高級原料の基礎化粧品

「希少成分に着目し、高級原料を惜しみなく配合したことで、価値ある美容製品になりました」と営業部の石崎由布さん。美容室やエステサロンなどに売り込むとともに、2月にはインターネットでの直販も始める。今後はここで得られた販路やノウハウをベースに、本業の機械設計事業と組み合わせ、美容機器などを開発することも想定している。

AZAエンジニアリング

ユニバーサルスペース（横浜市戸塚区戸塚町、☎045・392・6015）は、介護リフォーム分野でビジネスモデル特許を取得した。同分野でのビジネスモデル特許は日本初としている。

高齢者がいる住宅内で、手すりを付けたり、段差を解消したりする「介護リフォーム」を専門に手掛ける企業。同分野は、介護保険が適用されるため、行政への申請やケアマネジャー、業者との連携が必要になる。

今回、特許を取得したシステムは、要介護者とケアマネジャー、福祉用具業者をクラウドで連携し、業務効率化を図るもの。具体的には、見積もり情報や施工計画情報、部材の受発注情報などを共有している。

これまでメールやファクスが中心だった業者間の連絡を、クラウド上でリアルタイムにやり取りすることで、施工までの1カ月以上かかっていた作業が2週間程度で終わられるようになったという。「毎日の生活に困っている要介護者に対し、一日も早い施工が可能になります」と遠藤哉社長は話している。

ユニバーサルスペース

同社は2009年1月設立のベンチャー企業。「介護リフォームは、介護と建築の知識を組み合わせた新領域です」（遠藤社長）としており、超高齢化社会を背景に、年6000件を施工。「介護リフォーム本舗」のブランド名でフランチャイズ展開をしており、現在まで全国30店舗を擁している。

顧客の定期点検時に分かる走行距離やクルマの状態、購入からの経過年月…。あらゆるデータを集め、その結果から「どんなお客さんにどんなニーズがあるか」の仮説を導き出したという。それを受けたディーラーは、購入後にも顧客と接点を持つ仕組みを構築。アフターセールスの売り上げ増につながった。

このほか、集客に伸び悩むプロスポーツチームや、店舗でいちげんさんと常連客との違いの分析によるマーケティング支援など、さまざまな業種からの依頼を受ける。

「データの解析結果からの分析は、AI（人工知能）にもできないことがあります」と廣川貴社長。単なる機械的分析ではなく、人の感情を踏まえた分析ができるのが強みと言う。

2011年8月15日に創業。廣川社長は「分析」で日本を元気にしたいと、日本がゼロから立ち上がった終戦記念日と同じ日を選びました。今後もデータ分析でより良い未来をつくるための意思決定支援をします」と語っている。

介護リフォーム ビジネス特許取得

ユニバーサルスペース（横

濱市戸塚区戸塚町、☎045・392・6015）は、介護リフォーム分野でビジネスモデル特許を取得した。同分野でのビジネスモデル特許は日本初としている。

高齢者がいる住宅内で、手すりを付けたり、段差を解消したりする「介護リフォーム」を専門に手掛ける企業。同分野は、介護保険が適用されるため、行政への申請やケアマネジャー、業者との連携が必要になる。

今回、特許を取得したシステムは、要介護者とケアマネジャー、福祉用具業者をクラウドで連携し、業務効率化を図るもの。具体的には、見積もり情報や施工計画情報、部材の受発注情報などを共有している。

これまでメールやファクスが中心だった業者間の連絡を、クラウド上でリアルタイムにやり取りすることで、施工までの1カ月以上かかっていた作業が2週間程度で終わられるようになったという。「毎日の生活に困っている要介護者に対し、一日も早い施工が可能になります」と遠藤哉社長は話している。

ユニバーサルスペース

同社は2009年1月設立のベンチャー企業。「介護リフォームは、介護と建築の知識を組み合わせた新領域です」（遠藤社長）としており、超高齢化社会を背景に、年6000件を施工。「介護リフォーム本舗」のブランド名でフランチャイズ展開をしており、現在まで全国30店舗を擁している。

問題解決へ 「分析」します

問題解決のカギは「分析」にあり。分析屋（藤沢市藤沢、☎0466・90・3288）は、あらゆる経営課題に対し、分析でサポートする。その名の通り、分析のスペシャリスト集団。売り上げや集客アップなどを図りたい企業に対し、さまざまな角度からデータを収集して分析。社長が決断するための「仮説」を立てていく。

会社設立当初は、医薬品開発に関する分析をメインにしていたが、現在は、マーケティングや問題解決を目的としたビジネスデータ、健康



経営を実践するための分析を請け負う。例えば、最近では売り上げに伸び悩むクルマのディーラーから分析依頼を受託した。その際、同社が着目したのは「既存顧客のケア」だった。

結果から仮説を立て提案

分析屋

顧客の定期点検時に分かる走行距離やクルマの状態、購入からの経過年月…。あらゆるデータを集め、その結果から「どんなお客さんにどんなニーズがあるか」の仮説を導き出したという。それを受けたディーラーは、購入後にも顧客と接点を持つ仕組みを構築。アフターセールスの売り上げ増につながった。

このほか、集客に伸び悩むプロスポーツチームや、店舗でいちげんさんと常連客との違いの分析によるマーケティング支援など、さまざまな業種からの依頼を受ける。

「データの解析結果からの分析は、AI（人工知能）にもできないことがあります」と廣川貴社長。単なる機械的分析ではなく、人の感情を踏まえた分析ができるのが強みと言う。

2011年8月15日に創業。廣川社長は「分析」で日本を元気にしたいと、日本がゼロから立ち上がった終戦記念日と同じ日を選びました。今後もデータ分析でより良い未来をつくるための意思決定支援をします」と語っている。

「海外のことはまったく知らないけど、海外が出たからどうしようか」という話になりました。先生は「最も進出しやすい国は香港かシンガポールです」とのこと。それは「法律や税制、契約の仕組み」がポイントという。先生は「最も進出しやすい国は香港かシンガポールです」とのこと。それは「法律や税制、契約の仕組み」がポイントという。

最も進出しやすい国は？

先月、都心にある会計事務所で公認会計士の先生とお話しした。先生は「海外のことはまったく知らないけど、海外が出たからどうしようか」という話になりました。先生は「最も進出しやすい国は香港かシンガポールです」とのこと。それは「法律や税制、契約の仕組み」がポイントという。

この強みをどう生かすのか、海外に進出を考えている面々もいる。東南アジアの国々や南アジアの国々は、まだ若く勢いがあります。しかし、法制度や税制も完璧ではないので、守るべき基本を守り、非常に苦しい目に見えても、一度成長を遂げるようにしたいです。

今村正典の海外市場

この話題で、1時間くらい盛り上がったのですが、最後はやはり「進出しやすいか」ではなく、「何をしたいか」を考えることが重要ですね。という話でした。

「何をしたいか」を考えることが重要ですね。という話でした。

「何をしたいか」を考えることが重要ですね。という話でした。

「何をしたいか」を考えることが重要ですね。という話でした。

スベシヤリス上軍団



分析屋

顧客の定期点検時に分かる走行距離やクルマの状態、購入からの経過年月…。あらゆるデータを集め、その結果から「どんなお客さんにどんなニーズがあるか」の仮説を導き出したという。それを受けたディーラーは、購入後にも顧客と接点を持つ仕組みを構築。アフターセールスの売り上げ増につながった。

このほか、集客に伸び悩むプロスポーツチームや、店舗でいちげんさんと常連客との違いの分析によるマーケティング支援など、さまざまな業種からの依頼を受ける。

「データの解析結果からの分析は、AI（人工知能）にもできないことがあります」と廣川貴社長。単なる機械的分析ではなく、人の感情を踏まえた分析ができるのが強みと言う。

2011年8月15日に創業。廣川社長は「分析」で日本を元気にしたいと、日本がゼロから立ち上がった終戦記念日と同じ日を選びました。今後もデータ分析でより良い未来をつくるための意思決定支援をします」と語っている。

介護リフォーム ビジネス特許取得

ユニバーサルスペース（横

濱市戸塚区戸塚町、☎045・392・6015）は、介護リフォーム分野でビジネスモデル特許を取得した。同分野でのビジネスモデル特許は日本初としている。

高齢者がいる住宅内で、手すりを付けたり、段差を解消したりする「介護リフォーム」を専門に手掛ける企業。同分野は、介護保険が適用されるため、行政への申請やケアマネジャー、業者との連携が必要になる。

今回、特許を取得したシステムは、要介護者とケアマネジャー、福祉用具業者をクラウドで連携し、業務効率化を図るもの。具体的には、見積もり情報や施工計画情報、部材の受発注情報などを共有している。

これまでメールやファクスが中心だった業者間の連絡を、クラウド上でリアルタイムにやり取りすることで、施工までの1カ月以上かかっていた作業が2週間程度で終わられるようになったという。「毎日の生活に困っている要介護者に対し、一日も早い施工が可能になります」と遠藤哉社長は話している。

ユニバーサルスペース

同社は2009年1月設立のベンチャー企業。「介護リフォームは、介護と建築の知識を組み合わせた新領域です」（遠藤社長）としており、超高齢化社会を背景に、年6000件を施工。「介護リフォーム本舗」のブランド名でフランチャイズ展開をしており、現在まで全国30店舗を擁している。

クラウドで関係者連携 期間短縮

クラウドで関係者連携
期間短縮