亀岡大郎のトップ対談

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

経済評論家 亀岡大郎氏

オールコネクト（福井県福井市） 岩井 宏太 社長（29）

1982年5月21日岐阜県生まれ。福井工業大学を2005年3月に卒業後、翌月の4月に起業した。登山、ゴルフ、釣り、ゲーム、スノーボード、ウエイクボードなど多趣味。休日の過ごし方は、親睦を深めるため社員と遊んだり、ゴルフコンペを行ったりしている。

大学卒業後、22歳で起業した岩井宏太社長。インターネット回線の訪問販売から始まり、ウェブサイトを利用した営業代行販売会社へと業態を変えてきた。不動産業界へ参入したのは4年前。不動産会社を窓口として入居者にインターネット回線の案内を行っている。同社の岩井社長の話を聞いた。

訪問販売から脱却しウェブを生かした営業代行に注力

大学卒業直後に22歳で起業し社長へ

亀岡　若くして起業をされたそうですね。

岩井　今期で7期に入ります。大学を卒業してすぐ、22歳で今の会社を設立しました。

亀岡　大学卒業してすぐに企業ということはなかなか考えにくいと思いますが、何かきっかけがあったのですか。また、起業の際の資金はどのように調達したのでしょう。

岩井　学生時代、営業代行会社のアルバイトをしており、その際売り上げトップの成績を収めることができていました。そこで自分自身が売り上げた金額を考えた時、独立したほうがより大きな収入が得られると考えたのです。資金は、取締役に入ってもらった古市氏に借りて調達しました。

亀岡　営業代行とは、具体的にどのような事業ですか。

岩井　訪問販売が中心です。インターネット回線の販売が中心でした。独立直後は弊社も訪問販売を中心に事業展開していました。しかし、独立前に考えたほど、甘いものではなく、当初はかなり苦戦しました。初年度は、700万の売り上げに対し、400万の赤字を出してしまいました。

4年前から不動産業界に参入し店舗を窓口に入居者へ商品を販売

HP作成無料の成果報酬型プラン

亀岡　事業を継続し成長できるように変わったきっかけはなにかあったのでしょうか。

岩井　訪問販売からの脱却です。今期前期はグループ合計27億円の売り上げです。

亀岡　営業の主流ともいえる訪問販売を脱却するということは勇気のいる行動だと思います。また、他の方法で勝算はあったのでしょうか。

岩井　インターネット上のサイトを利用した営業代行に早いうちから目を付けました。確かに当初は、今のように何でもインターネットで「調べる『買う』」などということは、考えにくい時代でした。しかし、今後はインターネットは人々の生活に欠かせないものになるという確信がありました。そこでいち早く目を付け、ウェブ事業部を立ち上げました。結果的に読み通りになりました。今後も今以上にインターネットが中心になっていくと考えられます。

亀岡　ウェブを利用した営業代行とは、具体的にはどのようなものなのでしょうか。

岩井　まず初めにサイトを利用して、集客をする。その際に利用するサイトは弊社内の専門部門が制作し、費用は無料です。サイトに問い合わせがあり、アポイントが取れた時点で料金が発生する仕組みです。自社でコールセンター、ウェブプロモーション、システム開発、ウェブデザインなど専門部門を設けスピーディーな対応が顧客からは喜ばれています。

亀岡　今、はやりの成果報酬型ネットで調べる傾向が強いです。このため弊社の営業代行がピタリとはまります。サイトからの集客に特化し、集客をしていきます。SEOなどの広告も当社側で行うので費用は発生しません。エンドユーザーからの問い合わせがあった際に初めて料金が発生します。

▶不動産会社に紹介料が支払われる仕組みでネット取次ぎを提案

不動産会社などをパートナーに商品を提案

亀岡　営業のノウハウを生かして不動産業界に参入したというわけですね。

岩井　約4年前からパートナー線が中心です。が、それ以外に時代と同様でインターネット回も20商材くらい取り扱っています。最近では、水回りの修理を24時間受け付けている会社の営業代行を行いました。今までは、チラシなどで対応したそうですが、現在の消費者は、インターネットで調べる傾向が強いです。

亀岡　パートナー事業も同様にインターネットを利用するものなのですか。

岩井　パートナーである不動産会社を窓口に商品の提案行っていくものです。今は、主にインターネットの回線を案内しています。

亀岡　新規にこの業界に参入してくる会社は、営業に苦戦している話をよく聞きます。名前を認知させないとなかなか思うように営業できないと思いますがどのように克服しているのでしょうか。

岩井　爆発的な伸びにはなかなか結びついていませんが、現在、提携不動産会社は500店舗と着実に店舗数を伸ばしています。

亀岡　飛躍的に伸ばすことは確かに難しいことですね。楽天の三木谷社長も設立当初は、社長が足で回って、契約を取っていったと言われています。

岩井　地道に粘り強く営業をしていくことが重要なのですね。

面倒な業務は一切なしオールコネクトが全て代行

亀岡　ところで不動産会社は、通常業務以外の業務が増えることを嫌います。その部分はどのように解決したのでしょうか。

岩井　サービス内容は、不動産会社と部屋を契約する際にプロバイダーの契約を結べるスキームを提供しています。提携会社となった不動産会社の作業は簡単で、手間がかからないように考えています。契約書と一緒にインターネット利用予定の有無や住所、連絡先を聞く。入居者は、書類に記入してもらうだけです。

亀岡　入居者とのやりとりはどうなっていますか。

岩井　入居者が回線会社と契約を希望する場合は、当社が入居者と直接連絡を取り、詳細を聞きます。ヒアリングする内容は、低価格や使い放題など入居者が希望する条件です。その後、数種類ある回線会社から条件に合った会社との契約や工事日程を決めます。不動産会社の手間はかかりません。

亀岡　不動産会社には、どのようなメリットがあるのでしょうか。

岩井　契約が決まった際には、弊社から不動産会社に紹介料が支払われるという流れです。

亀岡　空室が増え管理手数料の減少や仲介手数料の低価格化が進んでいる中で不動産会社の売り上げにつなげるという考えですね。

岩井　はい。収入アップにもちろんつながりますが、このようなサービスを提供することにより、インターネットマンションではない物件に対してもインターネット環境を整えることができます。これにより入居者満足度の向上や空室対策にもつながると考えています。また、引っ越すときには部屋の契約以外にも必ず何か新しい契約が発生します。これにまつわる事業展開を今後、行っていきたいと考えています。不動産会社もオーナーも入居者もそして当社も、すべてにメリットがあるサービス提供を考えています。

亀岡　これからもがんばってください。

岩井　今日はありがとうございました。

会社概要

社名：ALL CONNECT（オールコネクト）
本社：福井県福井市大和田町60－4－11
東京営業所：東京都品川区東五反田2－8－8 F LEZIO五反田 3F
設立：2005年4月21日
事業内容：ウェブ販売代行、ウェブマーケティング事業、ITソリューション事業、コンタクトセンター事業、メディア事業など