

情報通信ベンチャー支援センター

[トップ](#) | [NICTの支援](#) | [NICTのイベント](#) | [経営・技術](#) | [イベント・助成](#) | [連載・コラム](#)

[トップ](#) > [連載・コラム](#) > [Mentor's Eye](#) > [Mentor's Eye 田中...](#)

[← prev](#) [next →](#) [up ↕](#)

Mentor's Eye 田中 慎也氏 メッセージ

■第13回「目先の利益より継続」

[2014/07/22メルマガ配信]

BIJIN&Co.株式会社

代表取締役 田中 慎也氏

「美人時計」をはじめ、周りの誰かを元気に出来る「BIJIN」を活用したサービスを提供しているBIJIN&Co.株式会社の田中慎也です。

私は1977年に北海道で生まれ、1999年に株式会社ビーコミュニケーションズを設立、そこで多種多様な事業を展開し、2010年から「美人時計」事業を買収し現在に至っています。

僭越ですが、私が経験から得たものをお伝えします。

1: インターネットはツールだがビジネスではない

インターネットはとても便利なツールですが、昨今では生活インフラの一部になっていますので、それ自体がビジネスになる事は少なくなってきました。

様々なWebサービスが次々と生まれる中でビジネスを成立させる事は難しくなりつつあります。

リアルにビジネスを始める事に比べればリスクとコストを最小限に抑えられますが、インターネットを使って「どんな」ビジネスをするのか、この「どんな」が重要だと思います。

2: 読む書く聞くよりやってみる

私は18年の事業経験の中で、とにかく実践する事、「やってみる」事でビジネスのノウハウを体得しました。

事前に調べる事や経験者の方等から学ぶ事は大切ですが、経験していない事は強みにも自信にもなりません。

20代の頃、通信機器販売店の運営、美容室の経営、広告代理業、「営業の魔法」という書籍を販売し出版事業をする等、15を超える事業を経験しましたが、これらは全て現在のビジネスにも繋がっています。

人の話を聞いたり本を読んだりして知識を身に着ける事も大切ですが、とにかく「やってみる」経験が自信に繋がります。

3: ユーザの視点も大切だがビジネスの視点も重要

お客様が何を望んでいるのか、自身の体験も含め「ユーザ思考」になる事はとても大切な事です。

しかし、お客様にサービスを提供する側の視点が欠けると、ビジネスが成立しなくなる事があります。

例えば、弊社では美容室向けに「bijin-salon」というアプリを提供していますが、ユーザ視点だけではなく美容室の視点も重視しています。

お客様が使い易いものか、それを提供する側が使い易いか、それぞれにメリットはあるか、継続的にサービスを提供したいのであれば、ビジネスの視点がとても重要です。

4: 自分の置かれている環境を活かす

私は、20代は札幌で、30代は東京で事業を展開しています。

また、日本全国にパートナー企業がいらっしゃいますので、様々な地域を訪れますが、東京には圧倒的に人と情報が集まっており、インターネットを介してもこの格差は未だ埋められていないと感じています。

しかし、一方で各地域にしか無い情報も多々あり、私が札幌から東京に拠点を移した時には、それが強みになりました。

普段意識していない身の回りの環境にも、地域特有の情報や特異な強みが潜在していますので、是非着目し活かしていただきたいと思います。

5: 仲間の強みを活かす

私は中途採用をする時、その方の前職のご経験だけではなく、その事業の仕組みや収益構造等についても詳細にお聞きし、それを当社で最大限に活かすようにしています。

携帯電話の販売業務で法人営業を募集した時、広告代理店の方を採用しましたが、当人と話し合い、携帯電話の商談時に広告の営業もしていただきました。

結果、携帯電話は通常よりも多く販売され、広告の仕事も受注し新規事業も立ち上がりました。

人それぞれ経験してきた事や強みは違いますので、いかにこの「強み」を活かすかはとても重要です。

6: 相手の利益を追求し信用を得る

経験も実績も無い頃、当然ですが信用もありませんでしたので不利な商談もありましたが、相手の利益を追求すれば信用を得られると考え、真摯に対応しました。

相場より安価な取引もありましたし、数量的に厳しいものもありました。

しかし、それに対応出来れば「次」に繋がる事は解っていましたので、辛抱強く継続的に対応しました。

一方、瞬間的に大きな利益の出る仕事が同時に発生する事もありましたが、小さくても継続的に取引出来る仕事を優先しました。

自分の利益よりも相手の利益を考える事は、信用を得る為の戦略の一つだと思います。

7: 目先の利益よりも継続性を追求

今、私が起業した時に比べ、インターネットを利用すればリスクとコストを最小限に抑えてビジネスを展開出来ます。

「どんな」ビジネスであるかが重要ですが、やり方によっては膨大な利益を得られるかもしれません。

しかし、それを継続出来るか、「次」に繋げられるか、よく考え行動しなければなりません。

私は20歳で起業する時、「どんな」ビジネスをするかと同時に「50年間続ける」という事を考えました。

定年までサラリーマンを続けるのではなく、50年間自分で事業を続けなければいけない、そう考えると目先の利益よりも継続する事が最も重要でした。

色々な考え方があり、正解も無いかもしれませんが、小さな私の体験談が皆様の参考になれば幸いです。

[← prev](#) [next →](#) [up ↑](#)

[↑ top](#)

[• 支援センターについて](#) [• ヘルプ](#) [• サイトマップ](#)

Copyright (C) 2006-2015 National Institute of Information and Communications Technology. All rights reserved.