



塚本祐馬
つかもと・ゆうま
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント
大手化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつつける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが漠然と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。



Biz Createの皆さん

10年後のためのアドバイス!

Biz Createは2002年にインターネットを活用した売れる仕組みづくりをサポートするWEB制作会社として業務を開始しました。現在の利用企業数は延べ2万社超で、とくに集客力に定評があります。スモールビジネスを拡大するコンサルティング能力もあわせ持ち、まさに顧客とともに成長してきた会社といえます。主軸とする「オートビズ」のメール配信システムは高い到達率とサポートが定評で、かつ低価格。イベントやセミナーといったオフラインでの情報管理システムを組み合わせたなど、独自のサービスを展開しています。今後の成長に向けては、拡大中のEC市場のどの部分に的を絞るかがカギになると思われます。これまで培った知見をもとに新システムを開発するなど、あらたな強みをつくることも、業務を安定軌道に乗せる組織体制を構築することで、さらなる高みに達することができるはずです。

にこのモットーを徹底させ磨きをかけながら拡大していきたい」と考えています。そこで、現在はこの目標を達成するため、自社のマネジメント層に厚みを持たせるなど、新体制の構築をすすめているところ。今後は組織力強化を主眼に成長していきます。

塚本祐馬・ブレインマークスビジネスコンサルタント 起業の経緯から伺いたいと思います。
渡辺哲也・Biz Create代表取締役
インターネットが普及しはじめた1990年代後半に、これを使って何かできないかと思ったのがはじまりでした。集

渡辺哲也

わたなべ・てつや
株式会社Biz Create 代表取締役

1973年生まれ。20代で起業するも廃業し、再起をかけて2002年にWEBマーケティングを軸としたWEB制作会社として株式会社Biz Createを設立。同年にメール配信システム「オートビズ」を開発し、さまざまな困難を乗り越えて導入実績は2万社以上に。20年以上、WEB業界に携わり「ご縁を育む」メール活用を推奨している。



10年後をリードする 未来企業

145

高品質・低価格の「メール配信システム」で地方から世界へ!

群馬県高崎市でウェブビジネスを手掛ける株式会社Biz Create(渡辺哲也社長)は、複数のメールをスケジュール通りに自動配信するステップメール機能などを搭載したメール配信システム「オートビズ」を展開している。さっそく、そのビジネスに乗り出した経緯や今後の展望について、株式会社ブレインマークスの塚本祐馬氏が聞いた。

客やマーケティングに興味があったので、漠然とですが大きな可能性を感じたのです。
塚本 どのように活用できると考えたのですか。
渡辺 まず思いついたのは、あまり需要はないけれど、ほかにはない魅力がある商品、日の目を見ないでいる優れた製品などの情報を取りまとめ、業者間で取引できる「共有在庫」にすることでした。たとえば、中古車業界に「業販(業務販売)」というビジネスモデルがあります。それが、それに近いアイデアです。つまり、インターネット上で業者を対象とした販売ネットワークを構築すれば、新しいビジネスが展開できると思ったのです。塚本 ネットベンチャーを立ち上げるにはそれなりの資金が必要だったかと思いますが、そのあたりの準備は万全でしたか。
渡辺 新しいビジネスの構想は浮かんだものの、資金はほとんどありませんでした。たまたま読んだ本のなかに、エンジェル投資家(創業間もない企業や革新的な事業モデルに資金を提供する投資家)と呼ばれる人たちがいると知り、しばらくはそういった人を求めて動き回っていました。結果、良い投資家に巡り合うことはできなかったの

ですが、エンジニアとウェブデザイナーと知り合うことができ、彼らと一緒に興じた事業が現在の会社の基盤となりました。
塚本 その後、どのような事業をはじめたのでしょうか。
渡辺 まずは群馬県内のドライブ情報や車関連のポータルサイトを立ち上げました。そして、ほしい車を探すサービスも手掛けて、自動車販売業者とのつながりをつくっていったのですが、

その顧客からネット活用の相談を受けるようになり、当初構想していた事業から大きく舵を切ることになったのです。
塚本 それらの事業をベースに法人化をはたしたのです。法人化してからはどんな点を強みとしてきましたか。
渡辺 当時は今ほどEC(電子商取引)は普及していませんでしたが、顧客の消費行動に合わせて、自動的に配信されるステップメールを活用した「オートビズ」を開発したところ、これが注目され紹介や口コミでユーザーが増えていきました。今では海外にもユーザーがおり、ユーザーからのフィードバックを参考に、現在もシステムの改良を重ねながら販売をつづけています。
塚本 EC市場が拡大するなかでさまざまなアプリが生まれて

いますが、ステップメールなどのサービスには今後、どのような可能性があると思いますか。
渡辺 新しいアプリやサービスがつぎつぎと出てくる状況にあっても、メールは依然としてビジネスに欠かせないツールであり、これからはインフラとして機能しつづけるはずです。とりわけ、ステップメールは広告費用や人手などのリソース不足に悩む中小零細企業にとって、今後も自動化と効率化を実現できるツールとして、さらに必要とされるようになると思います。だからこそ、当社としてはこれまで培ったノウハウをさらに磨き上げ、これからも市場を深掘りしていきたいと考えています。塚本 ネットビジネスそのものについてはどのような考えをお持ちですか。
渡辺 グローバル化がすすむなか、中小零細企業が事業を拡大するためにますます大きな役割を担うようになると思います。とくに地方を拠点とする企業にとっては、遠方の顧客や取引先を開拓するためにネットは欠かせないツールになります。当社もその典型で、群馬県高崎市に本社を置きながら全国に取引先が増えていきます。地方に比較的安全で広々とした空間を確保できますし、都会に比べてのどかな環境で創造的な仕事ができます。独自のサービスやビジネスモデルを見つけ出せば、地方から世界へ飛び出すチャンスはいくらでもあると思います。

塚本 今後の目標についてお聞かせください。
渡辺 これまでは少数精鋭の専門家集団であることをモットーとしてきました。「今後はさらにこのモットーを徹底させ磨きをかけながら拡大していきたい」と考えています。そこで、現在はこの目標を達成するため、自社のマネジメント層に厚みを持たせるなど、新体制の構築をすすめているところ。今後は組織力強化を主眼に成長していきます。



(左)打ち合わせの様子 (右)充実した職場環境