

# 起業塾

お子様ビジネス徹底攻略本

特選独立開業企画 [情報村] 会員大募集

全206件掲載

DECEMBER 12 2002 KIGYOJUKU ¥500

2002年12月31日発行 第6巻 第12号 (通巻63号)

# お子様ビジネス

セット70万円の高級机でも  
子ども向けなら飛ぶように売れる

5年間の耐用年数を誇る  
持ち運べるチャイルドシート

年商16億円の皮革製造企業が  
始めた子ども靴のオーダーメイド

子ども向け美容室で  
親子の変身願望を満足させる

売上前年比34%増と急成長する  
子役タレント登録サイト

総合学習塾チエーンが始めた  
保育園で学べる英会話教室

子ども向け教育ソフトの販売で  
年商1億4000万円

1時間480円の料金設定で  
ニーズを掴む24時間託児所

# 徹底攻略本

手数料30%の委託販売も可能な  
子ども服のリサイクルショップ

子育て経験が無い人でも目指せる  
受講料28万円の民間資格

10万円以下の投資で利益350万円  
自宅ですることができる子ども英会話教室

子ども向け商品の販売で  
3年で利益2倍を達成

子どもの起業家精神を育む  
ユニークなスクールを開校

米国最新お子さまビジネスは  
子ども肥満解消サービス

[www.kigyojuku.co.jp](http://www.kigyojuku.co.jp)

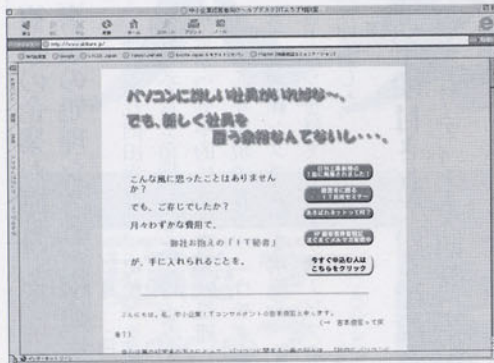
## 中小企業経営者専用の IT関連サポート秘書サービス

有限会社中小企業IT振興会

IT化したい人がいない  
そんな経営者をサポート

インターネットの普及に伴い、ホームページや電子メールといったIT利用を進める中小企業が増えていくが、こうした企業にとって頭が痛いのは、社内にITを推進する人材が乏しい事。特に、社員10名以下の中小零細企業では、社長自らが「IT担当者」として孤軍奮闘しているケースが多いという。

こうした状況を打開する、最も手取り早い方法は、ITに詳しい人材を採用する事だ。しかし、この不況の中、それだけのために人を雇うのは考え物だ。何しろ、ある程度の専門知識を持った人材のため、最低でも年間500万円の出費が必要であり、優秀であればあるほどその金額は高くなって行く。それに見合った結果が出れば良いが、売上げが期待した程上がらなければ、返って状況を悪化させる事にもつながりかねない。一度雇用した人は、そう簡単



には解雇できないのが現実だ。そんな悩める経営者を強力にサポートする、新しいタイプのパソコンサポートサービスがある。

### 担当制を採用する事で お抱え秘書として機能する

有限会社中小企業IT振興会が提供する「ITよろず相談室」では、パソコンやインターネットについて、経営者が何か困った時に、気軽に電話で相談にのるサービスを行なっている。月々わずかな費用を支払うだけで、相談の電話はかけ放題であり、相談内容も、パソコンやインターネットに関するものであれば、どんな相談でもOKとの事。

通常、パソコンを購入したメーカーにはサポートセンターが用意されているが、それはあくまで商品の動作に関する事であって、インターネットへの接続方法や起動方法といった基本的な事や、個人の使用によるトラブルに関しては取り合ってはくれない。また、かける度に担当者が違うため、その度に一から説明する必要があったりと、不便極まりない物だ。

同社サービスの最大の特徴は、「担当制」を採用している事にある。入会時に指名された女性担当カウンセラーが常に対応するため、コミュニケーションが取りやすいと好評だとか例えば「この間のトラブルの件だけど…」といった事で話が進められるというのは、実際にサポートセンターに電話した事のある人なら、誰もがその利便性を理解するだろう。同社はいわば「お抱えのIT秘書」

を活用するイメージで、経営者のITに関する悩みに迅速に対応する事を、その事業のコンセプトとしている。通常のサポートセンターに電話すると、ひどい時にはまったく電話が繋がらず、30分以上待たされる事もある忙しい経営者にそんな時間があるわけがない。これは、通常のサポート

センターが会員1万人に一人のオペレーターで対応するためだ。同社のサービスでは50〜100人に一人の担当カウンセラーを用意しているため、常に電話をつなげる事ができる。何度かけてもOKなので、思いついたら即電話して、その場で問題解決というスムーズな業務が可能となるわけだ。

同サービスには6ヶ月間の返金保証制度がついているので、実際に利用してみても満足できなかった場合でも安心だ。

### 単なるサポートではなく ITを経営に活かす支援

このサービスは、同社代表であり、元野村総研のコンサルタントとして、ネット銀行のアイワイバンク銀行の設立企画に携わった吉本俊宏氏が、中小企業のIT化に貢献したいとの考えから始めたもので、同氏のコンサルタントとしてのノウハウを元に、中小企業経営者に特化した各種ITアドバイスを提供している。

そんな同社の他の取組みとしては、全国でパソコン技術者の出張サポートを提供する「日本SOHOの樹」がある。これは、全国のSOHO技術者を組織化し、「パソコン先生」として有料で出張サービスを行なう

事業。すでにいくつかの大企業が、同様のサービスを提供しているが、「日本SOHOの樹」はNPO団体であるため、中間マージンを必要とせず、他社の同様のサービスと比較して、破格の値段でサービスが提供できるのが強み。

同社のサービスを検討したいと考える人に対して、吉本氏はこのように提案する。

「長引く不況の中、中小企業の経営者にとって一番の悩みは、言うまでもなく売上アップです。そのために、どのようにITを活用していけば良いのか、多くの経営者が暗中模索しています。掛け声だけの政府政策によるパソコン研修ではなく、経営者専用のサポートサービスとして、パソコンの扱い方だけに留まる事なく、経営全般にどのようにITを活用していくかのコンサルティングまでも行なえるサービスとして、ぜひ活用してもらえたらと思っています。」



■企業データ  
社名/中小企業IT振興会  
住所/東京都豊島区南池袋  
1-9-18-1351  
電話/03-5957-11610  
代表者/吉本俊宏  
<http://www.akbare.jp>