

特別企画 進化するおもてなし力 **インバウンド最前線**

経済界

定価 **630円**

平成28年9月20日発行・発売
(隔週火曜日発行・発売)
第51巻第20号(通巻1075号)
昭和45年9月3日第3種郵便物認可



10.4

2016 No.1075

経営のトップに立つ**人**にクローズアップ

特集

仕人が育つ 組み



高崎秀夫

京都銀行会長

上西京一郎

オリエンタルランド社長

宮内義彦

オリックス シニア・チェアマン



中島佑樹社長

生年月日●1977年10月19日
出身地●神奈川県
最終学歴●成蹊大学
趣味●ゴルフ、ラグビー
尊敬する人物●黒田官兵衛

ソリューションバンク

間接コスト最適化による 「利益創出プログラム」を提案

100社超の大手企業の購買支援を通して得たノウハウをサービス化。各分野のプロフェッショナルと連携し、顧客の間接コストを総合的に最適化する。販売管理費を中心に、あらゆる費目を診断し、コスト削減をサポートする。

事業の特徴について。

中島 すべての間接コストを対象に最適化・削減をしています。間接コストが掛かるそれぞれの領域において、業界ナンバーワン、もしくは、オンリーワンのサービスを提供している企業とタイアップしていますので、ワンストップでコストの最適化を実現します。料金は、完全成功報酬型なので、効果がなければ着手金や固定のコンサル料などはいたできておりません。

人気のサービスは。

中島 大きく2つあります。1つ目は、「経費ドック」というサービスで、企業ごとに会計の支出データをまるごと預かりし、隔々まで診断させていただくものです。データを分析して、どのくらい削減ポテンシャルがあるかをレポートします。削減できる金額が大きいもの、もしくは、

短期間で削減できるもので、優先順位を付けます。より効果的な取り組みができるように全体を俯瞰することが目的です。

2つ目は、ピンポイントで気になる領域に着手していくサービスです。どの企業でも共通して支出が大きい費目、効果が現れやすい費目があり、それを診断します。代表的な費目は人件費領域の社会保険料や賃料です。ほかにも、即効性があり削減幅が大きい、複合機や損害保険の料金、営業の人数が多ければ、携帯電話・固定回線の通信費。店舗数が多い企業であれば、電気・ガスの光熱費があげられます。

今後について。

中島 中小、零細企業はもちろん、大企業であっても無駄なコストはなくしたい、もっとコストを削減し、その利益を経営の攻めに使いたいというニーズは

必ずあります。今のところ企業規模に関係なく、日本全国どこでも対応していますが、より効果的にこのサービスを広げるために、フランチャイズや提携先をまずは、福岡、九州でつくり、ゆくゆくは全国でと考えています。そのフランチャイズや提携先として、一番適していると思われるのが会計事務所です。既にクライアントの支出状況を把握しており、的確なアドバイスに加え、コスト削減まで実現するとすれば、クライアントに喜ばれながら、顧問料が継続して入ってくることになりま。コスト削減から得られるフィーも副収入として得られるので最適ではないかと考えています。 **K**

DATA

設立●2015年9月
所在地●福岡市中央区