

ビジネスリーダー 2007 vol.27

## Business Leader

プラスアルファの付加価値がついた、  
ベストビジネスパートナーを目指す！

今月のキーパーソン Key Person  
アルファグループ株式会社  
代表取締役社長 上 岳史 氏

最初に、事業内容をお聞かせください。

当社は、販売及び人材の面から企業のマーケティングを総合的に支援する「セールスソーシング事業」を行う会社です。当社のいうセールスソーシング事業とは、外部の工場がファブレスメーカーから生産活動の委託を受けるように、各種商材のマーケティング・セールスを請け負うサービスです。

顧客が更なるプロフィットを獲得できるように、企画も含めた運営を委託することで、付加価値の提供をすることを目的としております。主力商品は主に携帯電話ですが、現在は人材派遣や、オフィス文具・ITソフトなども扱っております。売れる商品というのは、それを必要としている人達がいて、ということなんです。時代の流れに沿って、必要とされている品物をいち早く察知し、どのように紹介すれば販売につなげることが出来るのか、広くアンテナをはって

常に情報を収集しております。現在、子会社も含めて関連会社は8社。従業員数は、アルバイトも含め約450名程度です。

大学在学中に起業されたそうですが、現在に至るまでの経緯をお聞かせください。

起業するためには資本金一千万円が必要だったので、まずは学業と両立させつつ、その資金を貯めるために効率の良いアルバイトをたくさんしました。すぐに現金収入があること・将来伸びること・自分に出来ること・3つから始めようと考え、語学学校、健康食品の輸入・販売、イベントを手がけることで、収入を得ようと考えました。

の好景気で世界が目まぐるしく変わっていき、海外から日本へ来ていたのは国費留学生が大半で、優秀で熱心な人が多かったのですが、外国人に対する偏見から、肌洗いや土木作業員のような裏方のアルバイトでさえも就職することが難しい状況でした。そのような境遇の彼らが、既存の会社よりも安い料金で語学を教えたらどうだろうか？、という発想からスタートしたので、この事業は成功しましたから、今続けていても良い形で発展したかもしれません。

2つ目の健康食品は、香港から輸入をし、法的な手続きも行ったうえで販売をしておりましたが、あまりうまくいきませんでした。

3つ目が、アルファグループの基になったイベント事業（セールスプロモーション事業）です。イベントには、メーカーから新しい商品が発売される時に、新聞・雑誌・メディア等に広告を出すセルフプロモーション、人を使ってキャンペーンや、広告を配布するリアルプロモーションがあります。色々な商品を扱う中で、携帯電話は特に良い反応がありました。広告を配れば、その場で家電量販店へ向かう人がたくさんいたのです。しかも、プロモーションは基本的に請負という形態をとりますので、在庫を抱えるなどのリスクを背負わずに済みます。さらに、まだ携帯電話がほとんど普及していない時代でしたが、興味を持っていない世代が多かったという情報をすでに入手していたので、この商材を使えば代理店として販売が成り立つのではないかと考えました。これが品物だけではなく、ノウハウも一緒に、付加価値販売の始まりでした。

### 上 岳史 プロフィール

1994年、上野大学4年時に親・アルファグループ代表取締役会長古岡氏と2人で株式会社アルファ（現・100%子会社）を創業する。  
創業以来、販売・マーケティング及び人材の面から企業を総合的に支援することを目指し、モバイルビジネス、カフネット事業、人材ビジネスを展開。2004年にはJASDAQ市場に株式公開を果たす。  
さらに2005年、ITビジネス分野に参入し、ECサイト運営を通じて中小企業を支援するサービスを開始。  
現在は、全ての事業を各事業会社に分割し、アルファグループはホールディングカンパニーとして、さらなる事業拡大に向けて邁進している。

ウネットでは、90万顧客を獲得している。今後どのようなサービスを提供するか、何が必要かをマーケティングしている最中です。

インターネットがあり、情報が溢れている現代は、価格や、どの店でどの品物を購入するかを消費者が決める顧客主導の時代です。企業と顧客の直接取引では何も生まれなくても、我々が媒介に入ることによって、あらゆるサポートを実現し付加価値を付け、その商品をより良い、より価値のある商材にする事が出来ると自負しております。出来る限り顧客側に立ったマッチングを目指し、企業・顧客の満足度を一層向上させることが我々の使命であると考えております。

抽象的になりますが、私が嬉しいと思う瞬間は、ありがたうと言われた時です。家にこもって何もなければ、ありがたうは発生しません。AとBをマッチングして、お互いが満足すれば、ありがたうが生まれます。それを会社で実現したい、そのように考えているのです。企業活動によって社会貢献したいという強い気持ちから、先日、経営理念もリニューアルし、その中で「世の中に良きことを為す」という地球人としての使命を全うすることを宣言しております。

2004年にはジャスダックに上場も果たし、会社の規模が大きくなるとともに、社会に対する影響力も強くなります。今後も株主・取引先・顧客・社員・地域社会・国に対する責任を忘れることなく、より多くの貢献をし、良い影響を与えていく事が出来たらと考えております。

会社としての将来像についてお聞かせください。

会社としてのメイン事業は、やはり携帯電話の分野です。ポータフォンのソフトバンクになり、新しい、大きな波がきています。ドコモ・auの競合三社の勢いに乗っていきたく思います。オフィス用品の通販・カ