

The Strategic Manager

# 戦略経営者

ザ・イノベーター



デンソーウェーブ「QRコード」開発者  
原 昌宏

ビジネス変えたニッポン生まれの「コード」

2 No.280  
2010  
FEBRUARY

●特集

## “超出前”で仕掛ける デリバリービジネス新事情

●第2特集

## 我が社の“プロフェッショナル”養成術

●戦経Interview

中村繁夫 アドバンスト・マテリアル・ジャパン社長

## “現代の山師”率いるレアメタル専門商社の挑戦

●戦略経営者登場

内海勝統 ジンテック会長

## 企業と顧客の絆強める“電話番号クリーニング”で独走

●ホットインタビュー

中村 中 ファインビット代表

## 「中小企業金融円滑化法」で変わる“銀行交渉術”



企業側の反応はすこぶる良く、当初こそ高木社長が説明に走り回ったが、いまでは「企業からの要請」がほとんどなのだという。たとえば、大手



の航空会社や旅行会社のクラブ会員に割引価格でサービスを提供したり、共済や福利厚生サービス、あるいは保

険会社への入院サポートサービスのリストにも加えられたりと、急速な広がりを見せている。また、マンシ

ョン管理会社からの引き合いも多く、たとえば東京の臨海地域のある有名高層マンションでは全住民は一〇%オフで当社のサービスを受けることができる。

高木社長はいう。

「ペットシッターへの潜在的な需要は莫大で、まだまだ成長するマーケットだと考えています。競合は増えつつありますが、五年後四〇〇店舗という目標を達成する一方、業界として認知されるようより一層襟を正していきたいですね」

(本誌・高根文隆)

## CASE 2 —ヘルス・ウェブ・ジャパン

# “在宅健診”が医療市場を変える

国民医療費は三四兆円にまで膨れあがり、日本の健康保険制度に黄信号が灯りつつある昨今。当然のことながら、「セルフメディケーション」の重要性がクローズアップされている。が、一方で我々は、いい加減な健康情報に振り回され、効果の怪しいサプリメントを飲み続けていたりする。予防医学の重要性は分かっているけれども、どう予防していいか分からない……というわけだ。

そんな現状に一石を投じるべく立ち上がったのが、富高和彦ヘルス・ウェブ・ジャパン社長である。元



『セルフ・ドック・クラブ』

証券マンの富高社長。「人が存在する限り、金融はなくなっても健康への希求」はなくなるらない」と、四〇歳代後半になって勇躍ベンチャーを興した。志したのは「在宅(郵送)健診ビジネス」である。

では、どうやって「在宅健診」を可能にしているのか。流れはこうだ。

まず、健診の申し込みをすると、同社から送られてくる(あるいはダウンロード)などでの購入も可能)

「血液検査キット」(セルフ・ドック・クラブ)によって採血をする。具体的には、採血針と採血管によって手

指から微量な血液を採り、小型の遠心分離器によって血液から血清を分離する。濾紙ではなく遠心分離器を使っているところがミソ。血清を分離しておけば、病院なみの検査が可能になるからだ。ここまでを自分で

行い、さらに指示に従って、クール冷蔵便によって指定検査機関に送る。結果は、郵便はもちろん、インターネットサイト上でも確認できる。

自宅で約三滴の血液と尿を採取するだけで、生活習慣病(二三項目)や感染症などの精度の高い分析ができる。もちろん癌や肝炎、HIV、メタボリックシンドロームの検査にも有効だ。生活習慣病の場合、総額は希望価格で七九五〇円(税込み)。実際の病院での検査と比べると格安である。



富高和彦社長

## 多くの医療機関が「お墨付き」

「医療業界は市場としてとにかく大

変。人の命

に関わるの

で、信頼感

がないと受

け入れても

られないし、

いい加減な

ことは絶対

にできない」という富高社長。この

在宅健診の仕組みの有効性を、日本

赤十字医療センターや自治医科大学、

東海大学など、学閥を超えた多くの

医療機関の協力の下、しっかりと証明している。

次第が増えてきた同業他社のなかには、温度管理なしの郵送手段を使

ったり、医療機関によるお墨付きの弱

ところもあるが、同

社は、そこに最大の

経営資源を投入し

てきた。さらに、予

想されうるリスクに対応するため、

プライバシーマーク、PL保険、IT

損害保険なども付加し、万全の体制を整えつつあるという。

ドクターや技師など、この取り組みを知った医療従事者から小口の資本提供が相次ぐなど、徐々にではあるが、資本も充実してきた。

「このビジネスは儲けようとするだけではダメで、社会貢献の意識が絶

| 会社概要             |                              |
|------------------|------------------------------|
| 株式会社ヘルス・ウェブ・ジャパン | 在宅健診キット・システムの展開              |
| ●業 種             | 富高和彦                         |
| ●代表者             | 2006(平成18)年10月(新設合併)         |
| ●設 立             | 東京都港区芝2-5-10                 |
| ●所在地             | 03-5444-8521                 |
| ●TEL             | 10名                          |
| ●社員数             | http://www.healthwave.co.jp/ |
| ●URL             | http://www.get-s.co.jp       |
|                  | (販売サイト)                      |



グイーンという音とともに、ごつい歯をつけた二つのローラーがゆっくりと回り、その間にスタッフが紙束を一気に放り投げると、バリバリメリメリとばかり裁断されながら飲み込まれていく。

恐怖さえ感じる迫力で紙を裁断していくのは、トラック内部に取り付けられた大型シュレッダー。一時間に一・五トンもの紙類を処理できるというからすごい。

この装置を使って、出張シュレッダーサービスを行っているのは、包装材料の設計・加工・販売を手がける大伊豆。顧客から注文を受けると

対に必要。そのため我々は、これまで市場を育てるための種蒔きを慎重に行っていました。あとは成果を刈り取るだけです」(富高社長)

その証拠に、販売先は病院や診療所はもちろん、健康保険組合や自治体、海外の医療機関からの引き合い

も増えてきた。企業のカフェテリアプラン(選択式福利厚生制度)への導入も進みつつあり、年間約三五〇〇検体をこなしている。併せて、ウェアを使って在宅で専門家の指導を受けることができる「特定保健指導システム」も完成させ、メニューも

充実の一途だ。

走り始めて約一〇年。繊細で難しいビジネスだけに、富高社長の情熱が本格的に結実していくのはこれからである。富高社長はいう。

「三年後には上場に持って行きたい。このビジネスにはそれだけのポテン

シャルはあると信じています」

中国や東南アジア、南米での展開も模索しているヘルス・ウェーブ・ジャパンの在宅健診ビジネスの飛躍にいま必要なのは、我々国民の健康に対する意識変革だけなのかもしれない。

(本誌・高根文隆)

## CASE 3 大伊豆 個人情報を出張裁断します!



大川喜代治専務  
大川喜代治専務はこういう。

「金融機関や病院はもちろん、組織であれば必ず機密文書はあり、それを処理するというニーズもあると...。また、これを本業の包装事業のセールの突破口にできるのではとも考えました。個人情報処理の話だと、大抵は聞いてもらえますからね」

シュレッダーは五〇〇万円かけてドイツ製のものを購入。トラックに据え付けた。大々的な記者会見の効果もあり、取引先からの紹介を中心に注文が殺到。会社としての知名度の向上にも役立った。ところが、ほ

全体の効率が増した。同時にシュレッダーメーカーのナカバヤシが展開する「パピルスネットワーク」というシュレッダーサービス業者が集まる全国組織に参加。このネットワーク経由での受注も入ってくるようになった。

現在、月一や半期・一年に一回など恒常的にまわるお得意は約三〇社。そのほかスポットを含めると、約年一〇〇回の出動をこなしている。平均すると、一度に五〇〇キロメートルを処理する場合が多く、その量

「この事業の立ち上げ当初は、キロ三〇円だった古紙が、五円にまで暴落し、逆有償になった時期もありました。いまは一〇円くらい。この事業は設計上、処理の手間賃と古紙の売上の両方がないと苦しい」

そもそも、同社がこの事業に込めた理念は「環境に優しく」である。リサイクルがうまく行かないと、事業自体が意味をなさなくなる。

「そのため、外部の研究などと協力しながら、古紙を活用した汎用的な家庭・オフィス用品をつくれな

かを研究しています」(大川専務)

大伊豆が手がける出張シュレッダー事業は、第二幕を迎えつつある。

(取材協力 森藤光庸税理士事務所・本誌・高根文隆)

### 会社概要

#### 株式会社大伊豆

- 業種 梱包業ほか
- 代表者 大川喜久男
- 設立 1974(昭和49)年6月
- 所在地 神奈川県川崎市宮前区平3-9-21
- TEL 044-975-0012
- 社員数 50名(パート含む)
- URL http://www.oizu.co.jp