

ニッチとシェアリングがビジネスへと繋がる

かつて伊藤忠商事株式会社勤務。その後、日本オンライン証券株式会社(現カブドック)、イーバンク銀行株式会社(現楽天銀行株式会社)などの立ち上げに携わり、ITと金融を結ぶ事業のまさに草創期の先頭で奔走していた。そんな中「もう少しリアルに根ざしたビジネスはできないだろうか」と思い始めていたとき、たまたま六本木の再開発地域(現ミッドタウン)に取り壊しの決まっているビルがたくさんあった。その空きスペースを安く借り、時間制の貸会議室へと変えたことが事業の始まりだった。さらにその後も平日の空いてる結婚式場に着眼。こうして次々と店舗数を拡大し、今や日本全国に1200室以上の貸会議室や貸ホールを展開し業界ナンバーワンにまで成長。今期は110億円の売上予定。



株式会社ティーケーピー 貸会議ネット
代表取締役社長 河野 貴輝 氏

<http://tkp.jp/>

経営理念は

「Shuffle the Value」。価値をシャッフルして新しい仕組みを作ることが大切。結果同じでもいい。とりあえず一度シャッフルして見方を変えてみるんです。周辺にはブランドホテルが点在しているという厳しい立地条件に切り込んできた背景は「ニッチなものでもシェアをする」という考え方。「有名ホテルのようなブランドがない分、2割〜3割安い料金設定。そしてホテルに匹敵する設備とサービスの内容で提供できることが強みです」日本では一度利用したお客さんをしっかりとリピーター客として掴むというフォロー型の営業を行っている。2回目以降の利用の際は担

当の営業に連絡を入れると料金面やサービスなどのメリットがあるようにした結果、現在は8割のリピーター率を誇る。

「NYは日本と違って、過去の顧客データベースがない分、自分たちで取りに行かなければならない。マーケティングで認知させるだけでは焼畑農業です。そこをどう農耕型にするか、営業マンを介してリピーターを繋げていくにはもう少し時間を要するかもしれませんが。今後は週末利用を強化していくために、パーティーなど個人ニーズも増やしていきたい」と今後のNY支店が挑戦する「新しい仕組み」の展望を示唆した。