

今回は大阪市西区西本町に事務所を構える西支部所属の(有)リウムさんを訪問しました。事業内容は、お店の集客・接客・フォロー・口コミを自店でおこなえるように支援する事業です。中小零細企業には強い味方です。繁盛店になるためには、「こだわりで勝負してください」「お客様を大切にフォローしてください」この二つが必要条件と打ち出しています。代表取締役の穂口さんに、自身の事業について、お聞きしました。



(有)リウム
穂口 大悟氏
(中央ブロック・西支部)

●起業のきっかけ

穂口さんは、二十代に勤めていた経営コンサルタント会社で身に付けたコンサル能力とITベンチャー企業で培われたシステムのノウハウを融合させると、お店の経営にお役に立てるのではないかと考えたのが、起業の始まりだそうです。



社内風景

業界関係の資料棚

出版物

●リウムってなんの会社？

事業は通常『ASPサービス』（アプリケーション・サービス・プロバイダー・サービス）と呼ばれており、簡単に言うとシステムのレンタル事業といったところ。お客様ご自身でホームページを作っていただき、それを低価格のレンタル料金にて利用できる仕組みです。自作のホームページといっても作成の経験ある方はごく少なく、同社では経験がなくとも作成できるように、わかりやすいツールが用意されています。画面上で表示される質問に答えていくだけで気がつけばホームページが出来上がるようになっています。しかもこれは単なるホームページの作成ではありません。そこには穂口さんのこれまでの知恵と経験が込められています。

●過去の経験が強みに！

経営コンサルタント会社に勤務時代、数多くのクライアントの悩みに応えてきた中で、穂口さんは各業界に共通する悩みや課題を見つけられ、改善案をたくさん提供してきました。どうすればそのお店の良さをもっとよく知ってもらえて、お店が繁栄するのか、そんな経営コンサルタント時代のマーケティングノウハウが、この制作ツールには生かされています。『どんなお店にもそのお店に特有の魅力があります。そんなお店の「ステキ」を目一杯引き出して集客力を上げてもらうのが私たちの仕事だと考えています』と、穂口さんは自信たっぷりに話されます。しかもこのツールは全て同社の自作によるものとか・・・これも前職のITベンチャー企業で培われてこられた経験が成し得たものです。なるほど、やっぱり単なるホームページの制作会社ではなさそうですね！

●同友会での経験が更に強みに！

穂口さんが同友会に入会されたのは、今から約8年前です。その間、指針セミナーでリーダー・サブリーダーを務めていました。指針セミナーに受講にされる会員さん達は、ありとあらゆる業界の経営者があり、それぞれにいろんな悩みを抱えて受講しています。この会員さん達と対話してきたことも今の仕事に大いに役立っているそうです。

●そんなリウムに弱みはあるの？

こんな強み満載の事業にも、やはりご自身の考える弱みはあるようです。それは、まだまだ知名度が高くないこと、そして人材不足だそうです。

現在、毎月約50件の問い合わせがあるようですが、穂口さんとしてはそれでもまだ少ないと考えています。この記事を読まれて、『もっと早くにこの会社を知っていればよかった！』と思っておられる方も少なくないでしょう。リウムさんに相談で来られるお客様もその殆どが口コミやインターネットによる来社のように、来社されるとやはり同じことを口にする方が多いようです。そこで最近、穂口さんは「売り込まないネット集客の極意」という本を出版されました。この本を通じて少しでも自社の存在を知ってもらえればと願っておられます。そして、その仕事ができるスタッフがもっと欲しいそうです。

●将来の展望は？

今後も、この業界の需要は増える傾向にあるそうです。日本の人口減少による極端な需要低迷が起こったとしても、まだ海外市場での需要はあると穂口さんの力強いお言葉でした。最後に社名の由来をお聞きしました。社名の「リウム」は、『お客様に利を生む』という意味が込められています。リウムの仕組みを通じてユーザーの経営がうまく行き、まさに利を生んでもらうことを目指しています。自社の理念に沿った経営を目指す良い経営者が増え、もっと増えていくはず、穂口さんは、そう固く信じてこの事業に没頭しています。



お客様ドリル

ホームページ作成の画面表示

文：池田（中央南支部） Profile

所在地：大阪市西区西本町1-6-9 川田ビル

創業:2003年11月

法人設立:2004年1月

事業内容:お店の集客や接客などの支援サービスを提供

社員数:4名