トップが語る企業戦略

●52●

Now Loading

代表取締役社長
中川 哲也

セールスプロデュースを強化
すべての業種の売上利益を支援

Now Loading（ナウローディング・2447）は、2002年に日本で初めて「セールスプロデュース」を行なう会社として設立され、現在もほとんど類似企業のない独自のビジネスモデルで注目されている。「広告代理店でも企画制作会社でもコンサルティング会社でもなく、これらを融合して顧客企業の収益拡大に貢献する」と語る設立者・中川哲也社長（42）に現状と展望を聞いた。

◇　◇　◇

――「セールスプロデュース」とは聞き慣れませんが…。

中川　ひとことで言えば、企業の売り上げや収益を拡大するためのサポート、支援役です。広告代理店でもなく、企画制作会社でもなく、コンサルティング会社でもなく、これらの業務やノウハウを融合してとにかく顧客企業の収益拡大に全力を尽くします。従って当社には固定の商品やサービスがあるわけではありません。依頼される企業に何かを売り込み、予算を頂く『受注・発注』の関係ではない事も特徴です。

――最近の事例がありましたら。

中川　おかげ様で、リソー教育さんなどの優良企業からもお声掛けいただくようになりましたが、こちらのケースでは認知度調査などのマーケティングを軸に広報宣伝や販売促進に活用できるブランディング戦略やデータを協力させていただいております。一方で、売上げや収益の拡大を目指されて、新しい販路の拡大やメディアへの露出を求められるベンチャー企業からの依頼が増えてきています。この中には上場予備軍の企業も多く、企業と企業を繋ぐアレンジで収益貢献をサポートしています。具体的には、良い商材やシステムはあるのに営業マンや店舗を持っていない企業と、反対に既存の営業スタッフに販売していただく新しい商材を探している企業をアレンジする事で両社の収益を拡大させます。

業績は期末集中型

――業績動向はいかがですか。

中川　第1四半期は良くはなかったですが、当社のビジネスモデルは固定商品を毎月販売しているモデルではなく企業トップのニーズを時間をかけて組み立てる事もあって期末に集中する傾向があります。本当は四半期決算ではなく通期一本で…せめて半期で数字の推移をみていただきたいところです。今期の通期見通しでは連結で13・3％増収、35・2％経常増益を目指しております。

――現在、進行中の案件はありますか。

中川　じっくりと取り組んでいる案件では、特許所得のブレードを軸にした風力発電を中心にクリーンエネルギー機器を開発・販売している㈱シグナス（東京都港区）さんには昨年からセールスプロデュースを行っており、有楽町マリオンに設置済みです。この後も大型案件の受注が控え、業容拡大を通じて1～2年後の株式上場もプロデュースします。この他には大手通信販売会社さんとの新規事業のプロデュースやホテルブライダルのビジネスサポートなど業種や職種問わず貪欲に取り組んでおります。

（ありがとうございました）

データ
【コード】2447
【決算期】3月期
【設　立】2002年6月
【本　社】東京都渋谷区神宮前6-27-8
【電　話】03-5464-1101
【URL】http://www.nowloading.co.jp/