

社長情報

相続の
トラブル回避に
家族信託

<http://www.ceo-vnetj.com>

伸びる企業は
ヒトを活かす!

一点突破のトンガリ企業

「ないからこそ思いつく」「絶対に断らない」「台湾からの送客限定」

「ウェルカムバック」制度で元社員が職場に復帰

IT活用でアパレル経営の業界モデルから脱却

毎年300人を採用、教育ベビーシッターの最大手

食品業界・電子商取引のインフラスタンダード

マーケット創造に挑む!
女性経営者たち



今号のゲスト

小西直人氏
ポールトゥウイン・ピットクルー
ホールディングス代表取締役社長

大西洋氏
三越伊勢丹ホールディングス
代表取締役社長執行役員



菊池誠晃氏
リアルワールド
代表取締役CEO

西尾保示氏
テクノプロ・ホールディングス
代表取締役社長兼CEO

- 弁護士の見聞を生かす「攻めの相続」コンサルティング
- 地域最大の不動産鑑定ノウハウをM&Aに活用する
- 起業相談から上場後支援まで、税理士事務所を使い倒せ

「戦う工業」に 知己を得よ

「社外の知力」徹底活用術



伊藤元重
東京だけが元気になる
オリンピックで
あってはならない

特集

“社外の知力”徹底活用術……3~9

戦う士業



家族信託と不動産を活用する“攻めの相続コンサルティング”を展開

▶弁護士法人 Martial Arts 堀 鉄平氏



土地・建物の鑑定評価実績は全国規模。豊富な経験と評価実績を誇る埼玉県最大

▶赤熊不動産鑑定所 赤熊正保氏



“ベンチャーに強い”ブランドで、多業種の起業相談から上場後支援まで

▶中田哲也税理士事務所 中田哲也氏

連載

伊藤元重が見る経営の視点 (第17回) ……10

東京だけが元気になる
オリンピックであってはならない
伊藤元重

◎東京大学大学院教授



特集

マーケット創造に挑む! 女性経営者たち ……36~38

特別座談会「目指せ! IPO」への道 (第2回)



▶リアルワールド
◎菊池誠晃氏

▶ファミーイ
◎天沼幸子氏
▶マミーゴー
◎荻野久美子氏
▶クロスリンク
◎矢野敦子氏



▶次号予告/編集後記…39

特別レポート

アイデアと企画力が企業を救う……12~15
一点突破のトンガリ企業

◎ないからこそ思いつく

▶テレビ東京 濱谷晃一氏

◎絶対に断らない

▶日創工業 長野 裕氏

◎台湾からの送客限定

▶ラーチーゴー 吉田皓一氏



連載企画

CEOは直撃!
伸びる企業の活かすヒト戦略 (第13回)

前向きにチャレンジする
ガッツを第一に、
社員と夢を共有する…32

▶インフォーマット
◎村上勝照氏



採最高水準のサービス
のためにスタッフにも
最高レベルの教育を…33

▶ポピンズ
◎中村紀子氏



ITを活用し業界モデル
から脱却。女性が実力を身に
つけられる職場をつくる…34

▶インベスターズクラウド
◎古木大咲氏



リクルーターは若手
“期待の星”。社員の魅力で
質の高い採用を実現…35

▶ノバレーゼ
◎浅田剛治氏



Close UP

分社化促し「第二の創業」…26

▶a2media ◎永山 均氏



不動産金融業界のプラットフォーム…28

▶Japan REIT ◎東間 大氏



高付加価値型BPO…30

▶ブレインプレス ◎下大蘭 豊氏



【シリーズ】伸びゆく外資企業
ドイツ生まれの信頼と
日本流サービスを融合…22

▶IKAジャパン ◎新田 隆氏



対談

成長の秘策ゴチになります!…16

ゲスト◎大西 洋氏

(三越伊勢丹ホールディングス 代表取締役社長執行役員)

ホスト◎白石徳生氏

(ベネフィット・ワン 代表取締役社長)



ほんまのこと、教えてください…18

◎小西直人氏 (ポルトゥワイン・ピットクルーホールディングス 代表取締役社長)

◎櫻田 浩氏 (FutureOne 代表取締役社長)



インタビュー

ラジオNIKKEIキャスターうちだまさみの

IPO社長訪問…24

ゲスト◎西尾保示氏

(テクノプロ・ホールディングス 代表取締役社長兼CEO)



*肩書きは、取材時のものです。

分社化促し「第二の創業」 ベンチャーの精神を 持ち続ける

株式会社a2media ●代表取締役社長 永山 均



「これまでのように金融やIRに特化してばかりではドメインが狭い。これからは会社のポートフォリオを広げていこう、積極的にチャレンジをしていこうと考えました」（永山社長）

その後、ポラロイド社の日本展開のサポートを手掛けるなど、次々と新しい分野に打って出る。09年5月、Webの更新やメンテナンスをする際「メールだけでなく、電話での確認もしてほしい」といったクライアントからの要望に応えるかたちで、愛宕コールセンターを開設した。当初はIRとのシナジーは難しいという見方もあったが、コールセンターの開設によってBPO (business process outsourcing) という新しい軸足を構築できるようになり、再び、業容も拡大基調に転じていった。

ちょうどその頃にスタートしたのが、スリランカに興味のある投資家とスリランカ側の企業をマッチングさせる事業で、現在も継続中である。

さらに企業のCSR活動が高まりを見せつつあった11年4月、環境負荷軽減アクション支援サービス「PROJECT WITH THE EARTH (PRO-WE)」を開始。これは制作物の印刷時に使用する

マーケティングの考えを IRツールに持ち込む

a2mediaは企業のIR (投資家向け広報活動) を中心にCSR、PRなどのサポートを行なう企業だ。

主として上場企業のディスクロージャー (法定開示) のサポートを行なう東証一部上場のプロネクサス (旧 亜細亜証券印刷) の企画部門を強化するために2002年に設立され、当初は株主通信などの投資家向け任意開示書類の企画・制作を中心とする事業を手がけてきた。

「もともと私はマーケティングやプロモーションに関わってきたので、その視点をIRツールに持ち込むと分かりやすく面白いものができるんじゃないか。そう考えたのがa2mediaのそもそものすね」と語るのは同社設立当時から社長を務める永山均氏。

永山社長の狙い通り、従来よりも分かりやすく見やすいa2media制作の株主通信は好評を博した。それを入りに、株主総会での議決内容を株主に分かりやすく伝えるためのパワーポイントによるスライド制作、英文のアニユアルレポート作成などIR全般に活動を広げ、設立2期目

電力を発電する際に発生するCO₂に相当する金額を支払い (オフセット)、その金額で日本の森林を元気にする活動を行なうというもので、ディスクロージャー誌、株主通信、会社案内、CSR報告書、アニユアルレポート、商品カタログ等の制作などにおいて、多数の企業から賛同を得ている。

こうした新規分野での業容拡大が奏功し、リーマンショック以降、伸びが鈍化していた売上げも、13年に入ると大きな成長を見せ始める。

紙のIRツールは07年くらいがピークで徐々にピークアウトしていった。その後リーマンショックもありましたが、Web関連やポラロイド、コールセンター事業

CORPORATE PROFILE

株式会社 a2media (エー・ツー・メディア)
代表取締役社長
永山 均 (ながやま・ひとし)



業務内容 ● 企業コミュニケーションツールの企画・制作、企業IR、PR、CSRのサポート
設立 ● 2002年8月8日
資本金 ● 6230万円
社員数 ● 170名 (グループ全体、2015年1月現在、アルバイト・契約社員含む)
所在地 ● 東京都港区西新橋3-3-1 西新橋TSビル7F
電話 ● 03-5777-3099
URL ● <http://www.a2media.co.jp/>

(03年)には単年度黒字、3期目(04年)には累積も解消するなど、順調なスタートを切った。

05年には、新サービスとしてインターネット版アンケートサービス「e-株主リサーチ」を開始する。従来は、株主通信にアンケートはがきを添付し、郵送で回答を回収していたが、同社のサービスは、株主通信に専用のサイトのURLを掲載、株主にアクセスしてもらい、モニター登録してもらうもの。現在では2万人のモニターがあり、マーケティングの重要な基盤となっている。

Webを使ったIRコミュニケーションの重要性を見据えて、06年にはWeb制作の株式会社ウィリオを吸収し、Web制作部門を立ちあげた。以降、Web関連業務を積極的に拡大、同年に

などレポートフォリオを拡大したことにより、売上げ自体はほとんど落ちませんでした。すべてのチャレンジに成功したわけではありませんが、既存事業とのシナジーが生まれ、大きく育った事業のほうが多いですね」（永山社長）
13年7月、前述の「ジャパンリートドットコム」を運営する不動産金融部門をJapan REIT株式会社として分社化した。また、15年4月にはコールセンター、BPO業務部門もブレインプレス株式会社として独立させた。

12年に設立10周年を迎え、「第二の創業」をキャッチフレーズにホールディングス化を目指している同社。相次ぐ分社化にはこうした動きを加速させたいという狙い

は不動産投資信託 (REIT) 情報のポータルサイトを「ジャパンリートドットコム」を開設した。同社ではもともとJREIT関連のWeb作成を請け負っており、多くの不動産投資信託の情報を扱っていた。そのノウハウと実績をベースにREITに特化したサービスを開発、現在では、ジャパンリートドットコムは不動産金融業界のプラットフォームとして広く認められている。

リーマンショックも 新規事業で業績回復

設立後数年で急成長を遂げた同社だったが、07年の不動産バブル崩壊、08年にはリーマンショックが起こり、新規上場企業の減少と上場廃止企業の増加で、同社にも逆風が吹き始めた。

のほかに、同社の企業風土とも深く関わっている。

a2mediaには、もともと個人の成長が企業の成長につながるという考えがベースにある。会社のリソースを使って新しいビジネスをどんどん展開していこうというDNAもある。こうした土壌があるからこそ、自分で新規事業を立ち上げようという意欲が生まれ、分社化による独立を目指そうというモチベーションも高められていく。

a2mediaという社名は「原点からの発想」という意味だ。常にチャレンジ精神の原点を忘れない姿勢は、これからも新しいビジネスを生み出し続けていくに違いない。



Hitoshi Nagayama

不動産金融業界のプラットフォーム構築へ J-REIT 市場を情報面で支える

Japan REIT株式会社 ●代表取締役 東間 大



運営ポータルサイトはデファクトスタンダード

日 本のREIT（不動産投資信託）市場（J-REIT）が拡大している。2001年に2銘柄でスタートして以降伸び続け、特に12年のアベノミクス開始で拍車がかかった。銘柄数は現在51、機関投資家のみが投資できる私募REITも含めると64銘柄になる。公募REITの資産総額は13兆円を超えた（14年実績）。

このJ-REIT市場を情報面で支えているのが、Japan REITだ。投資家に対して多種多様な情報提供サービスを行なう業界トップである。社歴



Dai Tohma

は2年と浅いが、親会社であるa2mediaの事業部として04年から情報提供を始め、06年にポータルサイト（ジャパンリートドットコム）を立ち上げた。事業の拡大を図るため13年に独立した。東間社長は「ジャパンリートドットコムでは、J-REITやETF（上場投資信託）などの情報を集めて整理し、各投資法人に比較できる形にして投資家に情報提供しています。この情報はファイヤーマーケティングスター、ロイターなど金融系のポータルにもOEM供給しています。また各REITのホームページの約85%は当社が制作を請け負っており、その点でも当社のポータルサイトがデ

ファクトスタンダードになっている」と胸を張る。

Japan REITの事業の柱は、このポータルサイトのほかに2つある。1つは、J-REITのデータサービス（ジャパンリートデータベース）。J-REITはすべて証券取引所に上場している。同社はその決算書や開示資料などさまざまな情報を収集してデータベース化し、主として機関投資家に販売する。

「ジャパンリートドットコムが個人向けの情報だとすれば、ジャパンリートデータベースはプロ向けといえます」

もうひとつの柱が「ジャパンリートソリューションズ」だ。R

EITを組成している運用会社向けに、業務の効率化を図るためのシステム提供を行なう。

「ソリューションのシステム上で動いている不動産は概ね8兆円あり、事実上業界のインフラになりつつあります」

サービスの提供開始以来、成長を続ける同社だが、そもそもバブル経済の破たんを契機に生まれたものだ。東間社長は説明する。

「かつての不動産バブルは、不動産に限られた業界プレーヤーと市場の中で取引されたために、価格の妥当性を判断できない状況を生み出した結果といえます。その反省から生まれたのが、2000年のSPC法（資産の流動化に関する法律）で、不動産の証券化、透明化が進みました。当社はIT技術と不動産、金融の知識を生かして、REIT各社の情報を公開し、バブルのようなことを防ぐ一翼を担っていると考えています。そこに当社の社会的な存在意義もあると考えています」

インフラ、ヘルスケアを追い風に市場拡大が続く

J-REIT市場は今後さらに成長すると東間社長は見ている。理由はいくつかある。1つは、投資対象がビルやマンションといっ

た従来の不動産から、広がっていること。20年の東京オリンピック開催も背景に、さまざまなインフラ投資が進んでいるが、財政がひっ迫する中、国や都などの自治体は資金を出す余裕がない。そこでREITのビジネスモデルを使って民間から資金調達しようという動きが活発化している。東京証券取引所はこの4月、「インフラファンド市場」を創設した。市場で集めた資金をメガソーラー（大規模太陽光発電所）など再生可能エネルギー発電設備や道路、鉄道、空港、港湾、上下水道などのインフラ整備に充てるというのだ。

「公共事業への投資は限界があり、民間から調達しようというものが、この5年くらいの動きです。国のインフラ整備についてはREIT型にシフトしています。民間が整備するので収支報告もきちりしなればならず、公的資金で行なうより透明度が高くムダが省かれる。私個人としては健全な手法だと思っています」

そのほかに注目されるのが、ヘルスケア分野だ。高齢化が急速に進む中、高齢者向けの福祉・介護施設などを投資対象とする。昨年、大和証券グループ本社傘下の「日本ヘルスケア投資法人」が

J-REIT市場に上場した。米国をはじめ海外ではヘルスケアリート市場の整備が進んでおり、日本でも今後拡大する見通しだ。

J-REIT投資対象の多様化とともに、星野リゾート・リート投資法人、森ヒルズリート投資法人、イオンリート投資法人などが上場するほか、佐川急便を傘下を持つSGホールディングスが物流系私募REITを組成するなど、投資法人の顔触れも多彩になってきている。

「J-REITの主要プレーヤーはこれまで不動産会社でしたが、一般事業会社がREITをつくる時代になってきています。20年に向かつて従来型の不動産ではなく、さまざまなポートフォリオが確実に増えてくると思います」

この4月、東間社長は新たな一手を打った。業界での開発力に定評のあるTCOと業務提携に踏み切り、業界トップの地位を盤石なものにした。

「これにより不動産情報（アセット・マネジメント）から金融情報（ファンド・マネジメント）までを一気通貫し、名実ともに不動産金融業界におけるプラットフォームを構築できると考えています」

さらに追い風が吹いている

GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）が日本株運用の見直しに乗り出し、J-REITへの投資を開始したほか、日銀も追加金融緩和でJ-REITの買入れ額を増やしている。

こうした市場拡大に歩調を合わせる形で、Japan REITの業績は好調だ。14年3月期の売上高は2億8000万円、15年3月期は4億8000万円、今期は6億円以上を見込む。

CORPORATE PROFILE

Japan REIT 株式会社

代表取締役
東間 大 (とうま・だい)

業務内容●不動産金融業界に特化したシステム開発・Web構築、REITポータルサイト「JAPAN-REIT.COM(ジャパンリートドットコム)」の運営、REIT関連データベース事業

設立●2013年7月1日
資本金●1000万円
社員数●33名(契約社員含む)
所在地●東京都港区西新橋3-15-12
西新橋JKビル4階
電話●03-5777-3265
URL●http://www.japan-reit.co.jp/

