

# 近代中小企業

Modern Entrepreneur

儲かる技術がわかる教材

特集企画

## 前代未聞な経営改革

「やりすぎ」が丁度いい!



●巻頭インタビュー  
株式会社サイモンズ  
代表取締役社長

### 斉川 満

新連載

●社員のモチベーションを引き出す「人間関係術」／高木 修一

▶付録／「初めての事業計画書の作り方」― 創業資金調達編

## 株式会社サイモンズ

代表取締役社長 齊川満

### Introduction

ポイントカードは商店街のスタンプに始まり、航空のマイレージ、コンビニや家電量販店、鉄道など、各業界において顧客を囲い込みリピート率を上げるツールとして活用されてきた。最近インターネットの広告やショッピング、ゲームなど、多くのWebサイトで活用され多様化が進んでいる。消費者は、今や1人10枚のポイントカードを持ち、それを金額に換算すれば総額10兆円になるとも言われている。

その中であって「地域活性化」を旗印に掲げ、期限切れ失効ポイントの寄付で「社会貢献」ができるカードがある。お客様、加盟店、地域社会の三者が満足する「Win-Win-Winモデル」を構築し、あらゆる業界から提携への熱い視線を送られている「株式会社サイモンズ」の齊川満社長にお話しを伺った。

# 究極のビジネスモデル 「Win-Win-Win」で 地域活性化を実現する

## ポイントカードビジネス

——まず、サイモンズカードの仕組みを教えてください。

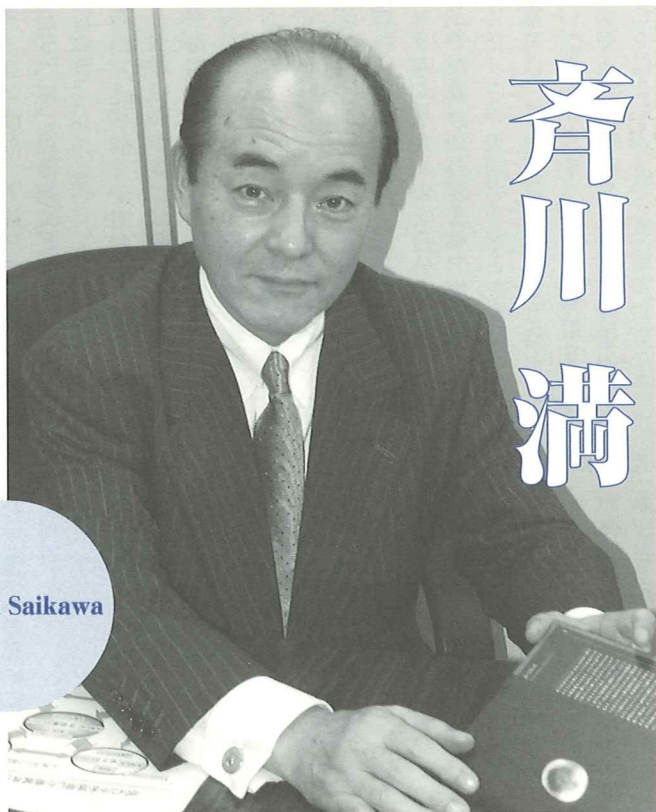
齊川／従来のポイントカードは、発行した店舗だけ、あるいは店舗が所属する企業グループ内でしか使えないため、ショッピングでせっかく貯めたポイントが上手く使えないこともありました。そこでサイモンズは、さまざまな業種の加盟店で使える全国共通のポイントカードをつくりました。その最大の特長は、「利用者」「加盟店」「地域」の三者がみんな得になる、いわゆる「Win-Win-Win」を実現しているところです。

まず「利用者のWin」ですが、加盟店の商品を購入すれば100円で1ポイントが貯まります。そのポイントは、次に購入するときに1ポイント1円で利用できます。また加盟店だけでなく、サイモンズが提供するカタログ1万2000品目及以上商品と交換できますし、JALやANAの航空券購入や旅行費用の支払いにも使えます。

——航空券購入に使えるところは素晴らしいですね。

齊川／ありがとうございます。次に、「加盟店のWin」について説明します。





Mitsuru Saikawa

#### ◆プロフィール

1951年6月東京都生まれ。75年3月早稲田大学卒業後、日本航空株式会社に入社。78年4月より男性バーサー研修を経験。97年よりマイルを使った異業種ネットワークを構築。実績を積み2000年8月、三菱商事との共同出資でイーメールネットを設立し社長に就任するも、2年後に退任。2003年8月にサイモンズの代表取締役社長に就任、現在に至る。

サイモンズは、クラウド型ポイントシステムをインターネットで「ASP」(Application Service Provider)として提供していますので、ごく普通の商店でも気軽に参加できます。カードリーダーは通常のクレジットカード決済に使うC A T端末を活用しますから、小規模商店でも低コストでレンタルできます。

今仮に、利用者がサイモンズカードのポイントで買い物をしたとします。すると店舗側はサイモンズから、その分のお金が受け取れます。一方、利用者が代金を現金で支払うと、加盟店は通常1%のポイントをつけ、その分のお金をサイモンズに支払います。これら「受け取るお金と支払うお金」の出し入れの結果は、

1ヶ月単位でサイモンズが集計し、加盟店の銀行口座で精算されますので、加盟店には何の手間もかかりません。しかも加盟店は、「いつ」「どこで」「誰が」「どれだけ」利用したかという行動分析により、顧客の意向に沿ったキャンペーンなども組めます。通常、ポイントシステムを自社で構築すれば多大なコストがかかり、中小企業にはとても手が出せません。ところが、サイモンズなら廉価なコストで導入、展開ができます。

さらに、「加盟店のWin」には、もう一つ大きな利点があります。従来、ポイントを発行する事業者には「ポイント引当金」という、頭の痛い問題がありました。加盟店が発行した「ポイント」は、経理処理としては「負債」となります。そこで万が一加盟店が倒産したとしても利用者が困らないよう、発行ポイント高に対応してお金を積み立てることが求められます。私たちは、会社設立時から「ポイント引当金問題」の対応を視野に入れてきました。今では、各発行者が行うポイントサービスをサイモンズが一括的に引き受けて処理することで、それぞれの発行者が抱える問題を解決しています。

——なるほど。では三つ目の「地域のWin」は、具体的にどのようなものでしょう。

齊川／仕事柄、全国各地に出張することが多いのですが、その土地の商店街が疲弊して行く姿を見るにつけ心が痛みました。地域の弱体化は、地域の努力だけではどうにもできないところまできています。そこでサイモンズでは、「有効期限が切れた失効ポイント」を地域の社会貢献活動に寄付する仕組み、つまり、活動原資を自分達で作ることができるお金の還流モデルをつくりました。この失効ポイントを寄付する仕組みは、社会貢献に少しでも協力したい気持ちがある方たちのご理解を受け、加盟店利用を今まで以上に積極的にしてくれるようになりました。

まさに、お客様の「地域への思い」です。中小企業が、どのようにして生き延びるか。それは、お客様の心をつかむ他にありません。個々の事業主たちは自分の意思で互いの持つ力を結集させ、地域への思いを实らせる。地域に貯まったポイントは事業者の利益に使うのではなく、地域への思い、夢、希望になります。お客様は自分の支援助

たい地域への思いに、結実するので喜んで利用します。

——素晴らしい仕組みで、感動しました。その発想の原点は、どこにあるのでしょうか。

齊川／私は、大学を卒業してJALに入社しましたが、3年目に1年間、パリサ―研修をしたのです。これは本当に勉強になりました。男性の客室乗務員は私だけのことが多かったので、機内のクレームは全て、こちらで受けることになりました。それまで意識していなかった「お客様の存在を実感し、お客様あつてのビジネスだ」ということの本質を、頭ではなく身体で理解することができました。その後30年間、全世界の50ヶ国ほどを訪れました。世界には、さまざまな風土の中で文化や価値観が異なる、さまざまな民族が生活していることも実感しました。これは私の最大の財産であり、JALには感謝しています。

ビジネスとしてポイントカードに関わったのは1997年のこと。赴任先のロンドンから帰国した私は、アメリカで1981年に始まったマイルレージサービスの検討を命じられました。それを進める

中で、「飛行機に乗らなくともマイルがたまる仕組み」を作ることが必要であると考えました。そこでJALマイルレージサービスの新展開として、ショッピングでもマイルがたまるようにJALと様々な異業種企業とのネットワーク構築を進めました。

——具体的には、どんなことをしたのでしょうか。

齊川／例えば、自動車の大手外車販売ディーラーと提携し、車を購入したらJALのマイルが貯まるキャンペーンを仕掛けました。車を買いたい人は、JALのマイルがたまる付加価値に魅力を感じて購入します。そのキャンペーンで当該ディーラーの積極的な協力もあり、たった3ヶ月間で約5000台が売れました。つまり、お客様は、JALのマイルを獲得してハッピー。外車販売ディーラーは、通常の販促費程度で大量の車が売れたのでハッピー。JALもこれまで顧客ではなかった人がマイルレージ会員となったのでハッピーでした。そこでは、「お客様」「販売ディーラー」「JAL」の三者が満足する「Win-Win-Winモデル」が成立していたのです。



# Interview

「ところで、どうしてJALを辞められたのですか。」

齊川/JALのマイレージ展開が一段落した後の2000年の夏に、インターネットでの共通ポイントサービス提供企業「イーマイルネット」を立ち上げ、今のサイモンズビジネスのネット版を始めました。残念ながら、ネットでの共通ポイントサービスは時期尚早とも言え、約束の2年間で黒字化にならず、JALから社長を解任されました。その責任を取り、私はJALを辞めることにしたのです。

「起業も速いですが、去り際も鮮やかですね。」

齊川/私が取組みたい「地域活性化」を含めた全く新しいビジネスモデルの構築が、JALでは実現できないと感じたこともありました。新会社の営業活動を通じて、全国の中小事業者、商店経営者との付き合いが増えました。そこで私が痛感したのは、大企業だけが利益を得るようなモデルでは、いざやれ地域も日本も駄目になるということ。

今の時代、自分のビジネスを良くしようと思えば、自分の地域を良くしな

ければなりません。自分の地域を良くしたければ、自分たちの利益誘導だけではなく、他の地域の活性化が不可欠となります。特に首都圏からのポイント支援が重要なカギですから、最終的には日本の全体最適の問題となります。だからこそ、サイモンズでは「Win-Win-Winモデル」で共生する道を探っているのです。共生モデルを掲げ、良き仲間が集まれば、地域を再生して元気にするには、必ず実現できます。



齊川社長が手がけた  
各種のポイントカード

## ■記者後記

齊川社長は、伝説の人である。サムライを思わせる武勇伝に事欠かない。歴史に「もしも」はないが、「もしも齊川青年がJALではなくANAに就職していたら、間違いなくトップに上り詰めていた」と思う。それほどJALに膨大な利益を残しながら、地域活性化の課題に直面すると、逃げることなく立ち向かいスピニアウトした。その古巣についての思いをお聞きすると、「JALというブランドを背負って仕事ができただおかげで、人として信頼できる多くの方々に巡り逢えましたから、JALには心から感謝しています。人との出逢いこそ、ビジネスの本質であり、醍醐味ではないでしょうか」と語られた。そんな齊川社長には、地域の在り方を変え、街に活気が戻ることに強い情熱がみなぎっていた。

## ◆会社紹介

### 【株式会社サイモンズ】

- 所在地/〒103-0023  
東京都中央区日本橋本町4-3-10  
日本橋銀三ビル5F
- 代表/代表取締役社長 齊川 満
- 設立/2002年12月25日
- 資本金/9815万円
- 電話/03-5255-3741  
(営業時間/9:00~18:00/土日祝・休)