

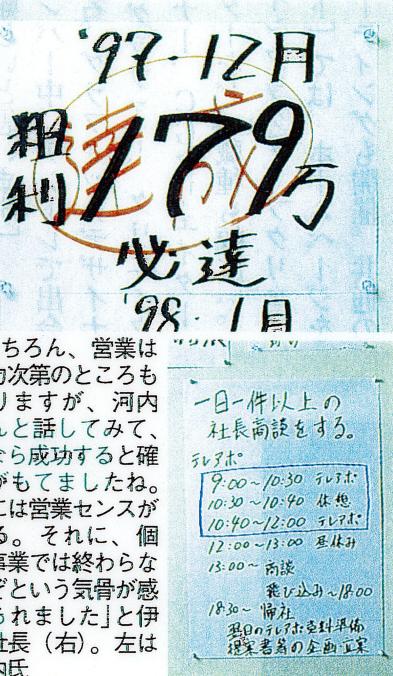
パートナー主義で Part2 成功をつかめ!

# アントレで全国展開(FC)

法兰チャイズ加盟を脱サラ・独立の第一歩と考えてる人も多いだろう。  
そんな人たちに、さらに夢を与えるようなアントレ効果が生まれた。  
ここでは、FC加盟をキッカケに法人設立、FCの地域本部に就任などの事例を紹介する。



## (株)レカムジャパン やる気満々の独立志向者 求めていた人材の登用に成功し、 加盟店は全国10カ所に拡大



「もちろん、営業は努力次第のところもありますが、河内さんと話してみて、彼なら成功すると確信がもてましたね。彼には営業センスがある。それに、個人事業では終わらないぞという気骨が感じられました」と伊藤社長(右)。左は河内氏

と、(株)レカムジャパン代表取締役  
社長の伊藤秀博氏。創業から3年目の  
昨年、本部が支援すればメンテナンス  
面も問題ないという経験的実感から、  
ついにFC全国展開に踏み切った。  
フランチャイズ加盟店募集に当たり、「独立・転職フェア」などに何度かブース出展したが、求めているターゲットからの反響は今ひとつだった。

「情報通信機器の販売は、メンテナンスなどのフォローが大切なので、創業当初は、本部の目が行き届く関東地区に絞ってFC展開してきました」と、(株)レカムジャパン代表取締役

### 加盟店契約成立は5件 1期生は法人化し活躍中

「社員採用でリクルートとは以前から取引があり、営業マンからアントレの創刊を聞きました。アントレのほうが、当社が求めている気骨ある独立志向の層に呼びかけられるかもしれない」と、掲載してみたのです」

創刊号から6回掲載し、反響は平均して20~30件。そのうち、直営支店に来店し、営業同行してもらおう見学会に参加したのは、1~2割だという。加盟店契約が成立したのは、トータルで5件。それを含め、現在、加盟店数は全国14カ所に広がった。

### アクセスから8カ月 念願の法人化が実現

アントレを見て加盟店となつた河内優一氏は、現在、(有)レカムエイトを設立し、(株)レカムジャパン四日市支店の経営に当たっている。河内氏を、決心させたものは何だったのだろう? 「それまで、個人消費者を対象にした営業の仕事をてきて、個人消費者とのトラブルをイヤというほど味わいました。アントレの(株)レカムジャパンの情報には、法人対象の営業と記載された。アントレの(株)レカムジャパンの仕事をしてきて、そこに惹かれましたね。また、情報通信の分野なので将来性もあると思いました」

アントレを見て加盟店となつた河内優一氏は、現在、(有)レカムエイトを設立し、(株)レカムジャパン四日市支店の経営に当たっている。河内氏を、決心させたものは何だったのだろう? 「それまで、個人消費者を対象にした営業の仕事をてきて、個人消費者とのトラブルをイヤというほど味わいました。アントレの(株)レカムジャパンの情報には、法人対象の営業と記載された。アントレの(株)レカムジャパンの仕事をしてきて、そこに惹かれましたね。また、情報通信の分野なので将来性もあると思いました」

月には、本部のチャンピオンズカップキヤンペーンにおいて「新人の部」優勝と最多売上賞を獲得した。予想以上的好調な売上により、同年10月、法人化が実現したのである。

現在、河内氏のひと月の平均売上は700万円。得意先も40社を超えた。それでも、自己評価は60点だという。「インターネットや通信機器について、お客様から何を聞かれてもらったり答えるらるよう商品知識を身につけること、それが現在の課題です」と、自分に厳しい河内氏である。

●97年アントレ11月号153P掲載  
「積極的に法兰チャイズ募集」  
〒106 東京都中央区日本橋箱崎町6-9 箱崎菊池ビル  
3F ☎0120-22-0961

●企業データ  
設94年9月 資6620万円 賦18億円 循120  
名 事業企画・情報通信機器販売

NTTの正規販売店です。NTT OA 機器の法兰チャイズ募集  
3社のジョイントベンチャーとして発足しました。2年後、NTTのトップクラスの販売実績を獲得。後日、全国FC展開に着手。すでに10店舗の加盟店を得て、そのすべてを軌道に乗せています。現在120名まで成長。数々のノウハウと大きなバックアップをお約束します。

