

2 . /

1. 재택개호

(1) 방문입욕서비스: 세인트케어

세인트케어(Saint-Care Corporation)는 1983년 설립되어

2003년 10월 자스닥시장에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액 10,359백만엔, 경상이익 270백만엔을 기록했다. 20 04년 3월 현재 153개의 영업거점을 갖고 있다.

주요사업은 방문개호서비스, 방문입욕서비스, 방문간호서비스, 채혈서비스, 케어주택 리폼서비스 등 종합적인 재택복지의 제공이다. 세인트케어는 가정에서 개호를 지원하는 <사람 케어>, <가족 케어>, 그리고 본인도 가족도 보람을 느끼며 살 수 있는 지역을 만들기 위한 <지역 케어> 등의 3가지 케어를 지향한다.

1997년에는 미국의 재택케어 톱 기업인 ATC헬스케어사와 업무제휴를 체결하였고, 최신의 전용욕조를 순회차에 싣고 가정을 방문하며 전문 스태프를 통해 건강관리와 안전성을 고려한 쾌적한 입욕서비스를 제공한다. 이는 신체장애 등으로 혼

자서 입욕하기 힘든 사람을 위한 서비스이다.

1997년 10월 미국의 Staff Builders International Inc(현 ATC Healthcare Inc)와 라이선스 계약을 체결하여 프랜차이즈 사업을 개시하였다.

⊙ 주요한 서비스 내용

- ◆ 이동입욕차를 이용한 입욕서비스
- ◆ 손님을 시설 등에 이송하여 입욕하는 서비스
- ◆ 손님 집의 욕조를 이용하여 입욕하는 서비스



⊙ 쾌적한 입욕서비스

혈압·체온·맥박 등을 체크하여, 입욕 가능여부를 판단한다.

무리 없는 편안한 자세에서 머리를 깎는다.

목욕물의 온도, 양, 시간 등 본인에게 가장 적합한



조건을 설정한다.

안전한 자세에서 마지막으로 등을 닦는다.



샤워를 하고 목욕을 끝낸다.

혈압·체온·맥박 등을 다시 체크하여 건강상태를 확인한다.



☞ 세인트케어 홈페이지(www.saint-care.com)



(2) 365일 24시간 서비스를 제공: 케어21

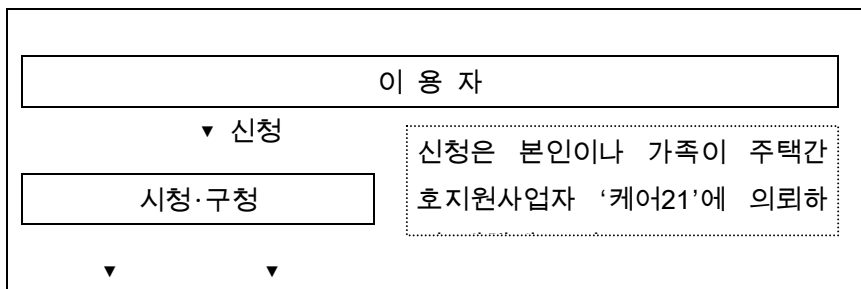
케어21(Care Twentyone Corporation)는 1993년 11월 설립
되어 2003년 10월 오사카 증권거래소의 헤라클레스에 주식을

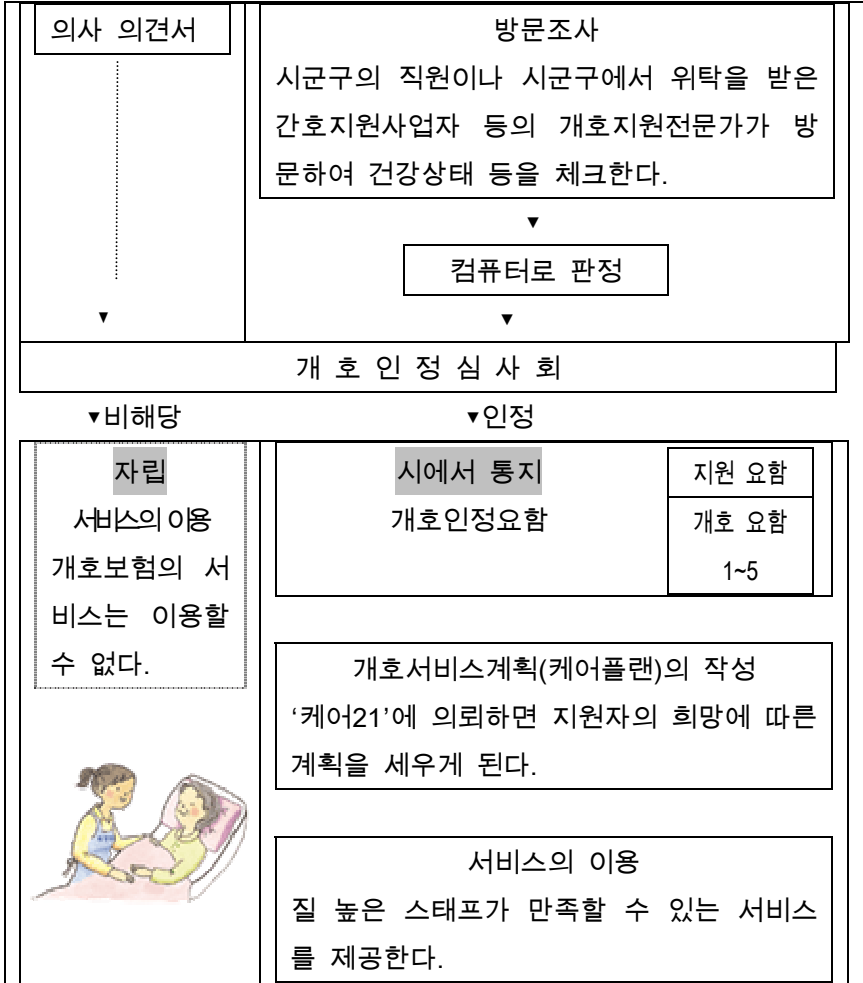
50 신사업, 일본에서 찾는다

상장했다. 365일 24시간 서비스를 제공하여 연간 150% 이상
 급성장하고 있는 케어21이 제공하는 서비스의 내용은 介護
 (개호)인정신청대행서비스, 재택간호 지원사업, 홈헬프서비스,
 장애인자 홈헬프서비스, 개호택시서비스, 복지용품구렌탈/판매/주
 택수리 등이다

◎ 개호인정신청 대행서비스 내용

개호보험을 이용하기 위해서는 간호인정이 필요하며, 간호
 인정 신청에서 서비스 이용까지는 다음과 같은 수속이 필요
 하다.





☞ 케어21 홈페이지(www.care21.co.jp)



◎ 업계 현황

세계적으로 고령 인구 비율이 높은 일본에서 개호 비즈니스는 매년 급성장을 하고 있다. 방문개호 분야의 최대기업은 니치이학관으로 2002년 말 통계 716개의 거점, 800명의 케어 플래너, 관련부문 매출은 약 560억엔에 달했다. 개호업계에 관한 정보는 실버서비스진흥회의 홈페이지(www.espa.or.jp)를 통해 얻을 수가 있다. 이 협회는 실버마크제도의 운영, 실버

서비스에 관한 조사연구, 실버서비스에 관한 홍보 보급활동,
 실버서비스 종사자 연수의 실시, 행정 관계 단체와의 제휴,
 정책제언 등의 활동을 하고 있다

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
니치이학관	도쿄	56,130	www.nichiigakkan.co.jp
콤슨	도쿄	20,973	www.comsn.co.jp
센토케어	도쿄	8,415	www.saint-care.com
츠크이	가나가와	7,998	www.tsukui.net
야사시이테	도쿄	5,490	www.yasashiite.com

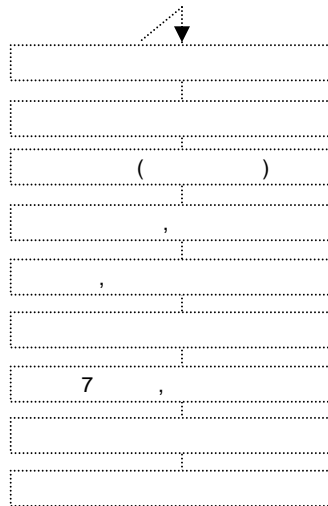
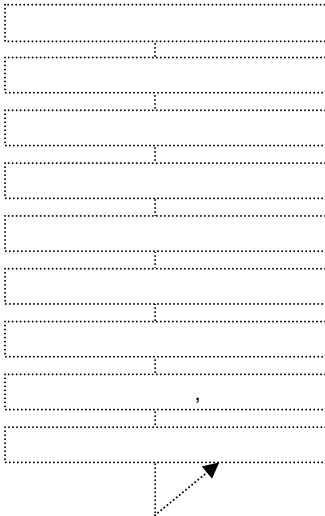
◎ 참고: 일본의 고령인구 현황 및 생활(자료: 총무성 통계국)

- 65세 이상인구 2,484만명(총인구의 5명중 1명)
- 고령자가 있는 세대는 3세대중 1세대
- 10년후에는 4명중 1명이 고령자
- 고령 단신세대의 주택은 상대적으로 저수준
- 고령자의 취업비율은 미국 유럽에 비해 높음
- 고령 무직세대의 가계부는 약 3만 6천엔 적자
- 고령자 세대의 저축액(증위수)은 약 1,600만엔

2. 관혼상제서비스: 헤이안레이 서비스

헤이안레이 서비스(Heian Ceremony service Co., Ltd.)는 1969년 9월 설립, 2002년 12월 자스닥에 주식을 상장했다. 2004년 3월기 매출액은 8,050백만엔, 경상이익 1,222백만엔에 달했다. 주요사업은 장제사업, 관혼사업으로 직영 및 프랜차이즈를 전개하고 있다

◎ 토탈 지원시스템



◎업계현황

고령자가 증가함에 따라 시장확대는 되고 있으나, 소비자의 원가의식이 높아지고 있다. 종래에는 업자가 원하는 대로 서비스를 받고 장례가 끝난 후 고액의 청구서에 놀라는 경우가 많았으나 최근에는 저가격의 세트 상품이 인기를 얻고 있다. 가격설정에 있어서 투명성에 대한 요구가 높아져 장례에 필

요한 물품을 40만엔, 80만엔 등으로 구분하여 제공하는 사업
자도 출현하고 있다. 한편 밀장, 음악장 등과 같이 개성을 중
시하는 장례도 증가하고 있다.

전일본장제업협동조합연합회(www.zensoren.or.jp)는 장례업
계 단체로 홈페이지를 통해 장제지식, 가맹조합일람, 장제디
렉터 기능심사에 관한 정보를 검색할 수 있다.

☞ 헤이안레이 서비스 홈페이지(www.heian-group.co.jp)



(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
코에키샤	오사카	13,750	www.san-hd.co.jp
라이프크리에이트	치바	10,523	www.lifecreate.co.jp
헤이안레이서비스	가나 가와	6,323	www.heian-group.co.jp
코에키샤	교토	6,223	www.koekisha-kyoto.com
후쿠시소사이	사이타마	5,800	www.fukushisousai.co.jp

⊙ 참고: 2002년 일본의 장의업 현황

- 사업체수 4,194
- 취업자수 4만 6,888명
- 연간 매출액 7,807억엔

3. 부동산 중개점의 프랜차이즈

(1)아파트 맨션 임대차 중개: 에이브루

에이브루(Able Inc.)는 1979년 7월 설립하여 1998년 8월 자
스탁에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액은 28,981백만

엔, 경상이익 2,053백만엔에 달했다.

주요 사업내용은 부동산 임대중개업, 부동산 관리사업, 임대 관련 서비스, 부동산 임대중개 프랜차이즈 사업, 자산활용 컨설팅 등이다. 2004년 3월말 통계 직영점 351개, 프랜차이즈 가맹점 82개를 두고 있다. 미국의 뉴욕과 보스턴, 런던, 타이완, 홍콩에 해외점포를 두고 있다.

☞ 에이브루 홈페이지(www.able.co.jp)



(2) 부동산정보 네트워크사업: 아파만쇼

아파만숍(Apamanshop Co., Ltd.)은 1999년 10월 설립, 2001년 3월 오사카 증권거래소의 헤라클레스에 상장했다. 2004년 9월기 매출액은 8,129백만엔, 경상이익은 358백만엔에 달했다.

주요 사업내용은 FC사업(부동산정보 네트워크사업)으로 일본 최대급 약 700개의 가맹점을 갖고 있으며 전국 34개 지역에서 임대차정보지인 아파만숍을 발행하고 있다. 이 외에 PM사업(일반 임대관리업무, 신탁형 서브리스), AM사업(자산관리업무, 부동산펀드운영 및 관리, 컨설팅) 등의 사업을 전개하고 있다.

☞ 아파만숍 홈페이지(www.apamanshop.com)



○ 업계현황

일본의 부동산 시장은 버블경제 붕괴 이후의 오랜 침체를 벗어나 활기를 띠기 시작하고 있다. 외자계 펀드, 리츠의 주요 투자대상이 되는 도쿄, 오사카 등 주요 도시의 상업용 건물을 중심으로 가격상승이 이루어지고 있다.

일본부동산연구소(www.reinet.or.jp) 및 일본임대주택관리협회(www.jpm.gr.jp)의 홈페이지를 통해 부동산 관련 지식, 임대

주택관리업의 업계단체, 임대물건이용 관련 상식 등의 정보를 검색할 수 있다.

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
미츠이후도산한바이	도쿄	38,765	www.mitsui-hanbai.co.jp
쓰미토모후도산한바이	도쿄	32,108	www.stepon.co.jp
토큐리바부르	도쿄	22,553	www.livable.co.jp
에이브루	도쿄	13,997	www.able.co.jp
노무라후도산	도쿄	8,307	www.nomura-re.co.jp

4. 평생교육 프로그램을 추진하는 학원: 에이코

에이코(Eikoh Inc.)는 1980년 7월 설립, 1995년 9월 자스닥에 주식을 상장했다. 2004년 3월기 매출은 24,025백만엔, 경상이익 1,101백만엔에 달했다. 에이코는 수도권 중심 약 250개의 거점을 갖고 있으며, 특히 대도시의 철도역 인근을 중심으로 개교를 하고 있다.

“개성지도”로 계속 비약하는 진학학원인 에이코는 1980년

설립한 이래, 진학지도 전문사설 학원으로서 성장해 왔다. 현재 수도권을 중심으로 약 250개교, 5만 명을 넘는 초·중·고생이 면학하고 있다.

그런 에이코 Seminar를 톱 브랜드로서 눈에 띄게 하는 큰 특징은 [한 사람 한 사람의 개성지도], 즉 학생의 '개성'에 맞춘 세밀한 지도를 철저히 하고, 여러 가지 독자성을 명확히 내세우는 점에 있다.

입학 시 '학력진단 테스트'를 실시하고, 그 학생의 현재 학력·이해도를 정확히 진단하여, 한 사람 한 사람에게 최적의 코스에서 학습을 진행할 수 있도록 하는 것이다.

게다가 학생 한 사람 한 사람의 필요에 따라 1개 교과에서의 수강이 가능한 '단과수강제'를 채용해 배우고 싶은 교과를 자유롭게 선택할 수 있게 한다.

또 학생 한 사람 한 사람의 목적·희망에 맞추어 ‘그룹지도’와 ‘개별지도’를 자유롭게 선택, 병용함으로써, 가장 학습효과가 높은 환경을 만들고 있다.

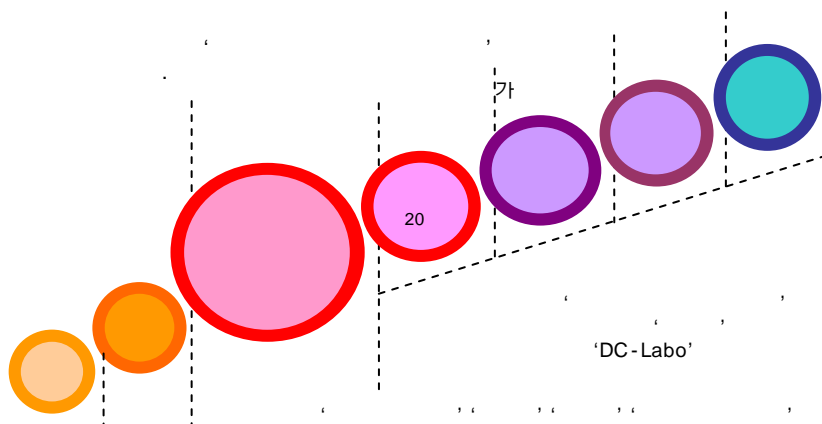
더욱이 단원 확인 테스트 시스템(CATS)에 의해 데이터 베이스에 축적된 문제 중에서 학생 한 사람 한 사람의 취약부분을 몇 번이고 반복 학습할 수 있다.

이처럼 모든 교육시스템을 개성화에 대응하는 것으로 학생 한 사람 한 사람의 ‘개성’을 크게 꽃피우는 것이 ‘에이코 Seminar’이다.

◎ 업계현황

학원업계는 자녀의 수가 줄고 있음에도 불구하고 순조로운 성장을 하고 있다. 특히 학교의 주5일제의 영향으로 자녀의

학력저하를 걱정하는 보호자가 증가하여 학원에 대한 수요가 늘어나고 있다. 예비학교, 공부방에 대해서는 야노경제연구소 (www.yano.co.jp)가 2004년 9월 발간한 “교육산업백서 20 04년판”을 통해 보다 상세한 자료를 얻을 수 있다.



☞ 에이코 홈페이지(www.eikoh.co.jp)



(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
에이코	사이타마	20,208	www.eikoh.co.jp
이치신	치바	18,441	www.ichishin.co.jp
워코퍼레이션	오사카	12,194	www.waocorp.com
나가세	도쿄	11,963	www.kk-nagase.co.jp
도쿄고베츠시도가쿠엔	도쿄	11,488	www.kobetsu.co.jp

5. 일본 최대의 디지털카메라 사진점: 키타무라

키타무라(Kitamura Co., Ltd.)는 1943년 5월 설립되어 2001년 10월 자스닥에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액은 88,736백만엔, 경상이익 2,175백만엔에 달했다.

2004년 3월말 통계 현재 일본 전국에 547점포를 가진 일본 최대의 사진 전문점이다. 디지털카메라의 급성장으로 사진 업계는 급변하고 있다. 그러나 키타무라는 영상이라는 관점에서 디지털카메라도 사진이라고 보고 디지털 사진에도 적극적으로 대응하여, ‘심플과 다이렉트’의 전략으로 “디지카메전문점”과 “프린트초전문점”으로 업계를 리드한다.

👉 키타무라 홈페이지(www.kitamura.co.jp)



◎ 디지카메 전문점전략

- 가격보증의 실시: 그 어느곳보다 싸게
- 디지털카메라 5년간 보증실시: 고객본위의 서비스체제
- 디지털카메라 프린트 매력 어필: 무료체험권 전 점 배포
- 새로운 편리를: 인터넷 주문 소프트 '프린트 직행편'
- 보상판매·매입 서비스: 전문점이니까 가능한 것
- 디지털·미니라보를 전 점포에 도입: 빠르고, 색감이 선명하고, 오래 간직하는 프린트

◎ 최신예(新銳) 디지털대응 미니라보

'프론티어'는 고도의 은염사진기술과
첨단 디지털 화상기술이 융합된 최신예



디지털 대응 미니라보다. 필름이라도 사진데이터라도 지금까

지 없었던 초고화질 프린트를 제공할 수 있는 장점을 가지고 있다.

◎ 디지털 프린트 Self 접수단말기

‘프론티어 조이&Order catcher’는 디지털 카메라나 카메라 폰에서 간단히 디지털 프린트 주문이 가능한 접수기기이다.

‘프론티어 조이’는 터치 패널로, ‘order catcher’는 마우스조작으로 간단히 주문할 수 있다. 게다가 다채로운 템플릿 제안으



로 고객의 만족도를 높이고 있다.

◎ 업계현황

디지털 카메라의 급속한 보급으로 DPE(사진의 현상, 인화) 업계 각사의 필름현상 서비스는 감소하고 프린트의 비중이

점차 증가하고 있다. 업계 최대기업은 기타무라로 관련부문 매출은 약 320억엔에 달한다.

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
기타무라	고치	32,459	www.kitamura.co.jp
55스테이션	도쿄	17,626	www.55station.co.jp
자스포토	치바	11,978	www.justphoto.co.jp
프라자크리에이트	도쿄	2,780	www.plazacreate.co.jp
오카베칼라	도쿄	780	www.okabecolor.co.jp

참고: 1999년 일본의 사진업 현황(자료: 총무청 통계국)

- 1999년 일본의 사진업 사업자수 26,635개
- 종업원수 128,107명

6. 도심의 대형온욕시설: 지넨도

지넨도(Jinendo Co., Ltd.)는 1980년 설립되어 2002년 11월 자스닥에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액 3,662백만엔, 경상이익 312백만엔을 기록했다. 지넨도는 일본 슈퍼센토업

계의 선구자로, 전국에 26개 수퍼센토(대형목욕탕) 극락탕의 프랜차이즈 비즈니스를 전개하고 있다.

지넨도는 인간과 자연을 소중히 생각하고, 온천사업을 사람의 몸과 마음의 『치료의 장(감동의 장)』을 『극락탕』이라는 명칭으로 바꾸어 지역 주민이 이용함으로써, 보다 높은 사회 공헌에 이바지하려 한다.

◎ 업계현황

소형 센토(목욕탕)의 폐업이 증가하고 있는 가운데, 대형화되고 온천 기분을 즐길 수 있는 대형 수퍼센토가 증가하고 있다. 주택전시장을 운영하는 업체를 중심으로 토지의 유효활용의 방안으로 수퍼센토를 적극 전개하고 있다. 한국의 찜질방이 실내형이라면 일본의 수퍼센토는 노천온천 분위기를 즐길 수 있는 옥외형이라는 특징이 있다.

☞ 지넨도 홈페이지(www.gokurakuyu.ne.jp)

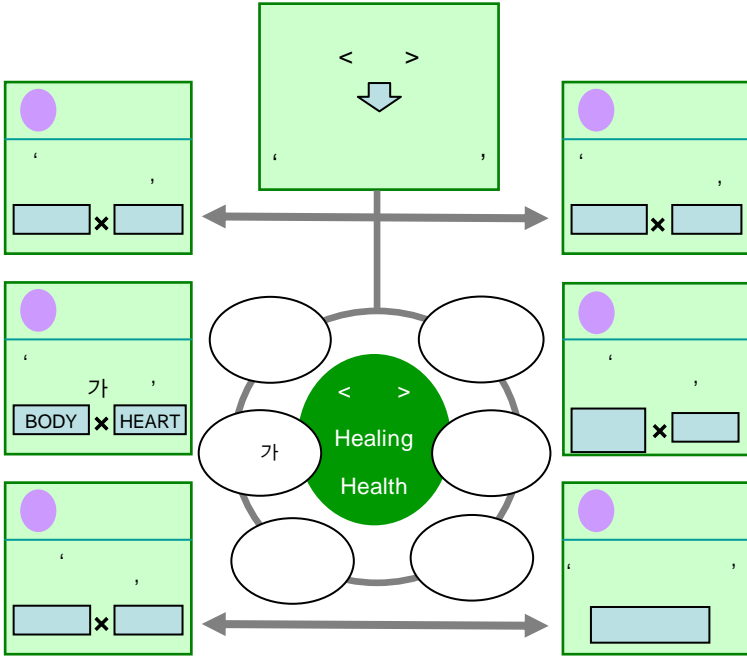


○ 슈퍼센토운영 주요기업

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
다이와시스템	오사카	4,766	www.daiwasys.co.jp
산후지키카쿠	도쿄	3,998	www.sanfuji.co.jp
시젠도	도쿄	2,773	www.gokurakuyu.ne.jp

○ 지넨도의 6개의 전략



7. 무료택배정보지

(1) 파도

파도(Pado Corporation)는 1987년 8월 설립되어 2001년 3월 헤라클레스에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액은

7,390백만엔 경상이익 66백만엔에 달했다. 무료택배정보지인 PADO를 발행하며 프랜차이즈 방식으로 발행지역을 확대해 가고 있으며, 1,120만부의 발행은 세계 최대부수라 할 수 있다.

☞ 파도 홈페이지(www.pado.co.jp)



(2) 아르바이트타임즈

74 신사업, 일본에서 찾는다

1973년 10월 설립되어 2002년 12월 자스닥에 상장되었다.

2004년 2월기 매출액 7,792백만엔, 경상이익 1,377백만엔을 기록했고, 현재 시즈오카현 내의 구인광고 건수의 약 60%를 차지하고 있다. 아르바이트 파트타이머 대상 구인정보지 “DOMO”, 정직원 대상 구입정보지 “JOB”과 “ESHIFT”, 중고차정보지 “노루조”도 발행하고 있는데, 유료정보지인 JOB은 2005년 2월 17일 발간호 이후 휴간을 결정했다. 이는인터넷의 보급에 따라 무료로 정보를 취득하는 것이 일반화된 데 기인한 것으로 보인다.

☞ 아르바이트타임즈 홈페이지(www.atimes.co.jp)



◎ 상품소개

도모	아르바이트·파트 채용정보가 가득한 Free paper이다. 풍부한 정보량과 압도적인 부수를 수많은 구직자에게 무료로 제공하며 소비자의 욕구에 맞춘 효과적인 채용을 실현한다.
도모넷	DOMO NET은 새로운 자신이 되고 싶다고 행동하는 사람에게 기대이상의 만남과 정보를 제공, 지원한다.
이시포트	‘채용 퍼포먼스의 향상’을 목표로 하는 이시포트는 구직자의 상호이해를 높이고, 원하는 인재를 원할 때에 채용할 수 있다.
잡	구인정보량 현 내 최대급의 JOB은 충실한 판매망과 고품질의 정보로 인지율 83%를 자랑하며 전직정보지의 정석으로서 많은 소비자들로부터 지지를 받고 있다.
노루조	시즈오카 중고차 매거진의 Flagship ‘노루조’는 안심

	할 수 있고 안전한 현 내의 중고차 정보를 제공한다. 무료지(노루조-F)로 넓은 고객층에 선전하고, 노루조로 핵심타겟의 구매욕을 자극한다.
노루조F	초보운전자를 위한 지역밀착형 중고차 Free-paper 매거진으로서, 시즈오카현 내 각 장소에 배포된다. 지역중시의 성격으로 판매촉진 효과를 보며, 주 타겟은 여성과 가족 등의 초보운전자이다.

(3) KG-net

KG-net(KG Intelligence Co., Ltd.)은 1993년 3월 설립되어 2004년 8월 자스닥에 상장되었다. 2003년 12월기 매출액 3,836백만엔, 경상이익 583백만엔을 기록했다. KG-net은 오카야마를 중심으로 정사원전문구인지 ATTA, 아르바이트 파트타임 구인 전문지 ARPA, 임대정보지 스텝하우스, 결혼정보지 웨딩, 바다낚시 잡지 레저피싱, 루어와 프라이 잡지 VASH, 맛정보지 이코이코, 쿠폰지 잉그 등의 생활정보지를 발행한다. 이러한 잡지들을 통해 구인, 주택, 결혼, 맛있는 음식점, 낚시

정보와 함께 무료 쿠폰을 제공한다

☞ KG-net 홈페이지(www.kg-net.co.jp)



(4) 다이신샤

1977년 8월 설립되어 여성을 위한 종합정보지 Pretty발행,
구인광고지 발행(D-starjob.com), 중도채용, 신규채용 종합서
비스를 제공한다.

다이신샤의 주요 콘텐츠는 크게 7가지로 나뉜다. 그 첫번째
로, '추천맛집'이 있는데 이는 pretty에 등록된 음식점을 토대

로 하여, 각 테마별 음식점 정보와 메뉴 등을 소개/주문/예약하는 서비스를 제공한다. '여성'에서는 패션, 뷰티, 연예 등 세부 콘텐츠에 내용에 맞는 가맹점을 소개하고, 상품&가격 정보를 제공한다. 이 외에도 School, Shopping, 요리, 커뮤니티, 가맹점 등록의 콘텐츠가 마련되어 있다.

◎ 다이신샤가 발행하고 있는 매체

◆ D-starjob.com

교토, 오사카, 고베를 중심으로 한 지역에 밀착한 구인지이며, 신문스크랩·Free paper·인터넷의 3가지 미디어로, 기업과 독자를 이어준다. 컬러 사진에 의한 비주얼 커뮤니케이션을 강화했다.



◆ Pretty



간사이 지역의 여성을 타겟으로 월 1회
18만부를 무료 발행하고 있는 종합정보지

이다. 잡지레벨의 비주얼 퀄리티, Free paper만의 확실한 모객
력으로 많은 지지를 얻고 있다.

◆ D.S.J(주목기업)

젊은 힘의 가능성을 발견하고, 일본의 고
용을 변화시켜 가는, 취직·전직사이트다.



일본을 짊어질 젊은이들의 미래를 비출 도

표이면서, 신선한 힘을 필요로 하는 기업에게 효율적인 고용
시스템을 제공해 가고 있다.

◆ SP



숨가쁘게 변화하는 소비자의 동향에 맞춰, 각종 팜플렛이나 전단지, 다이렉트 메일 등의 판매촉진물을 중심으로, 기획에서

디자인·인쇄까지 종합적으로 제안하고 있다.

◆ 인터넷

‘D-star job’, ‘Digital pretty’ 등의 자사 웹페

이지판과 i-mode판·보더폰 라이브판 제작



으로 쌓은 노하우를 살려 기업의 홈페이지 제작에서 운영까지 지원하고 있다.

☞ 다이신샤 홈페이지(www.d-star.co.jp)



◎ 연계현황

프리페이퍼는 특정의 독자를 대상으로 무료 배포하는 정기 발행의 지역생활정보지로 이벤트, 타운, 샵, 구인정보, 주택부동산, 음식점, 쇼핑, 연극, 에스테, 미용, 레저, 여행, 각종 다양한 생활정보를 기사와 광고로 전달하는 매체이다

일본생활정보지협회(www.jafna.or.jp)가 발행한 전국프리페

이퍼 가이드 2003년판에 의하면 무료매체는 전국에 948개사
1,156지 2억 2,569만부이다.

8. 급식 전문기업

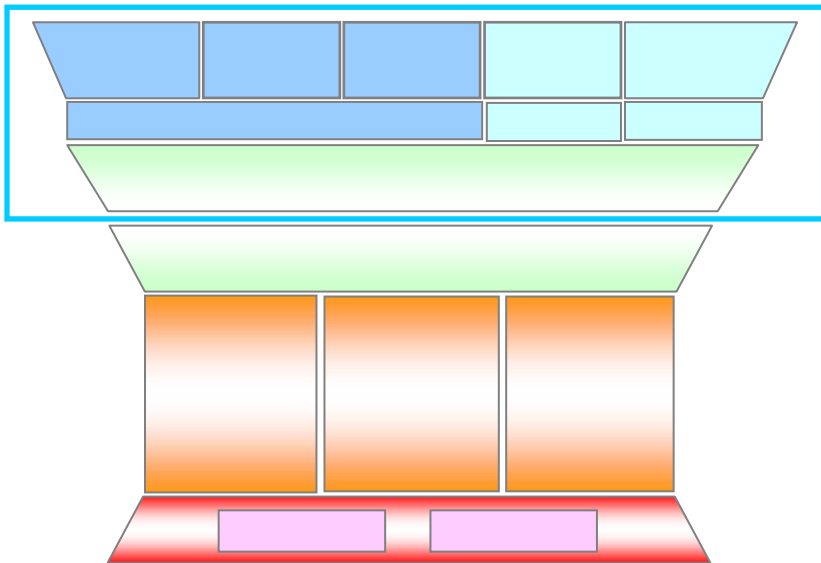
(1) 시닥스 푸드서비스

시닥스는 2001년 4월 설립, 2001년 4월 자스닥에 상장되었
다. 2004년 3월기 매출액은 6,780백만엔, 경상이익 2,531백만
엔을 기록했다. 순수 지주회사로 의료급식, 학교급식, 급식사
업, 레스토랑, 가라오케 사업을 전개한다.

시닥스 푸드서비스가 목표로 하는 것은 『The Quality』 ,
『맛·건강·매니지먼트』의 융합을 도모하면서, 품질에 타협을
허용하지 않는 자세를 가지고, 먹는 것에 관련된 모든 분야에

높은 품질의 서비스를 실현하는 것이다.

⊙ 사업개요



📖 시닥스 홈페이지(www.shidax.co.jp)



(2) 플레너스(Plenus)

도쿄 증권거래소 1부 상장 기업으로 테이크아웃이 가능한 도시락 사업을 전개하며, 2004년 2월기에는 매출액 81,960백만엔, 경상이익 6,035백만엔을 기록했다.

📖 플레너스 홈페이지(www.plenus.co.jp)



(3) 오리진 토슈(Origin Toshu)

자스닥에 등록되어 있는 도시락 사업을 전개하는 기업으로 2004년 3월기 매출액은 40,541백만엔, 경상이익 1,201백만엔이다.

📍 오리진 토슈 홈페이지(www.toshu.co.jp)



◎ 업계동향

야노경제연구소 조사자료에 의하면 일본의 급식시장의 규모는 4조 6,000억엔으로, 급식산업은 외식산업에서 14.8%의 비중을 차지하고 있다고 한다. 또한 대기업의 급식부문 M&A가 증가하고 있으며, 식품 리사이클법의 시행으로 식품쓰레기 처리문제가 표면화되고 있는 상태이다.

일본도시락서비스협회([http://homepage3.nifty.com/bentoukyou kai/](http://homepage3.nifty.com/bentoukyou_kai/))

를 통해 외식산업 자료, 벤토서비스 관리자격 관련 정보의 검색이 가능하다.

9. 상품비교 구매

(1) 카카쿠닷컴

kakaku.com(Kakaku.Com Inc.)은 2000년 5월 설립, 2003년 10월 마더스에 상장 2004년 3월기 매출액 1,256백만엔, 경상이익 474백만엔에 달했다.

카카쿠닷컴은 일본 최대급의 가격비교 사이트를 운영하고 있고, 수익원은 각 점포가 카카쿠닷컴의 홈페이지에 등록할 때 지불하는 등록료, 광고게재료, 성공보수 등으로 이용자에게는 무료로 하는 것이 특징이다. 현재 월간 이용자는 약 550만명(중복자 제외)이다.

👉 kakaku.com 홈페이지(www.kakaku.com)



(2) 웹크루(WebCrew Inc.)

웹크루(WebCrew Inc.)는 1999년 설립, 2004년 9월 마더스에 상장했다. 2004년 9월기 매출액 2,397백만엔, 경상이익 512백만엔에 달했다

웹크루사는 복수의 자동차보험의 비교구매, 일괄 견적을 받아 볼 수 있는 사이트 운영으로 출발, 현재도 자동차보험 관련 매출이 80%를 차지한다. 비교정보제공의 대상을 생명보험,

이사, 중고차, 초고속인터넷 접속, 리폼, 중고 피아노, 자격증, 차입금, 건강식품, 중국투자정보, 결혼정보서비스 회사까지 확대하고 있다.

☞ 웹크루 홈페이지(www.webcrew.co.jp)



10. 인큐베이팅

(1) 디지털가레지(Digital Garage Inc.)

디지털가레지(Digital Garage Inc.)는 1995년 8월 설립, 2000년 12월 자스닥에 상장 2004년 6월기 매출액 4,238백만엔, 경상이익 270백만엔의 적자를 기록했다. 인터넷 관련 사업에의 투자, 육성을 행하는 인큐베이션업을 영위한다.

◎ 컨설팅 서비스 개요

개념정리에서 끝나지 않고 사업과 서비스의 실현과 성공을 목표로 한 종합적인 서비스를 제공한다. 완전히 새로운 사업, 서비스 개념의 기획 개발로부터, 수익모델의 검토, 파트너 기업과의 연계, 웹사이트·시스템의 개발, 서비스 전체의 오퍼레이션까지 기획 설계한다.

◆ 인터넷 비즈니스 인큐베이션 경험

자사사업이나 합병회사 등의 시작 경험을 살린 사업의 컨설팅·개발/운영 위탁 서비스를 제공

◆ 원스톱 솔루션의 제공능력

기획단계에서, 개발, 현실, 운영, 개선까지 사업시작시의 모든 과정의 서비스를 제공

◆ 유력한 인터넷 비지니스와의 파트너링

DG그룹내, 그룹 외를 포함한 인터넷 비즈니스 키플레이어와의 파트너링을 제공

☞ 디지털가레지(www.garage.co.jp)



(2) 벤처인큐베이터: 벤처콘트롤

벤처콘트롤 1996년 설립하여 기업가 지망자를 사원으로
입사시켜 사장 교육을 실시한 후 자금, 아이디어를 제공하
여 독립시킨다.

☞ 벤처인큐베이터 홈페이지(www.venture-control.com)



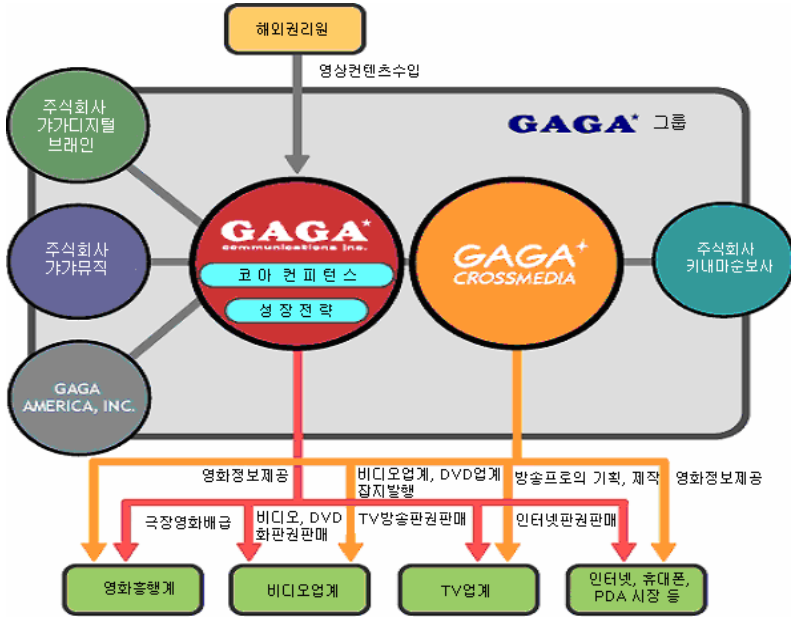
11. 영화데이터베이스 사업: 가가커뮤니케이션

가가커뮤니케이션(Gaga Communications Inc.)는 1986년 1월 설립, 2001년 6월 헤라클레스에 상장했다. 2004년 9월기 매출액은 8,823백만엔, 경상이익 8,207백만엔의 적자를 기록했다. 영화배급, 판권판매, 데이터베이스를 활용한 작품 구입으로 차별화, 시장관측시스템, 종합데이터베이스, 구입지원 시스템과 같은 독자적인 시스템을 구축하여 도박을 비즈니스로

전환시켰다.

☞ 가가커뮤니케이션(www.gaga.co.jp)





12. 인터넷 광고

(1) 옵트

옵트(Opt Inc.)는 1995년 4월 설립되어 2004년 2월 자스닥에 상장, 2003년 12월기 매출액 4,339백만엔, 경상이익 275백만엔에 달했다. 인터넷 광고의 전업대리점, 부동산, 금융, 화

장품, 인재육성 분야에 특화하고 있는 것이 특징이다. 고객이 광고효과를 측정할 수 있도록 한 것으로 다른 곳과 차별화하였다.

☞ 옵트 홈페이지(www.opt.ne.jp)



(2) 세프티니

세프티니(Septeni Co., Ltd.)는 1990년 10월 설립되어 2001

년 8월 자스닥에 상장했다. 2004년 9월기 매출액 10,647백만 엔, 경상이익 428백만엔을 기록했다. DM이나 메일광고 등의 매체를 이용해 고객기업의 마케팅을 지원한다.

☞ 세프티니 홈페이지(www.septeni.co.jp)



◎ 업계현황

인터넷광고추진협의회(www.jiaa.org)를 통해 인터넷광고의 개발, 광고게재 기준, 프라이버시 정책 등의 정보를 알 수 있

고, 일본광고업협회(www.jaaa.ne.jp)에서는 신문광고요금표, 방송광고요금표 등의 정보검색이 가능하다. 일본광고업협회에는 163개의 유력 광고회사가 회원으로 참가하고 있다. 또한 일본광고주협회(www.jaa.or.jp)에서 매체별 광고량 일람, 광고 통계 데이터를 검색 할 수 있다.

⊙ 참고: 2003년 일본 광고업(자료: 경제산업성 특정서비스산업 실태조사)

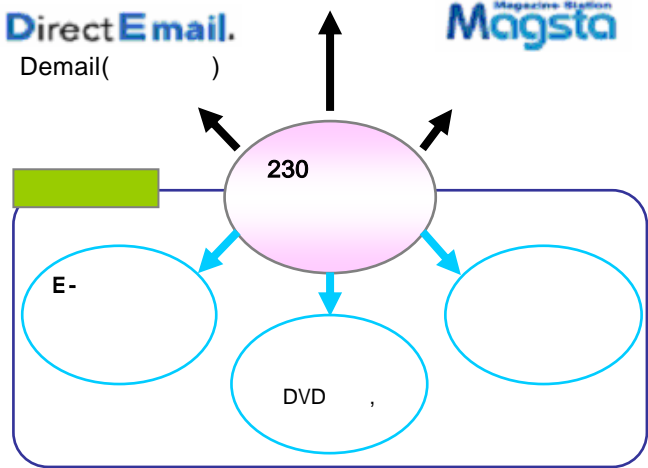
- 2003년 일본 광고업 사업자수 4,324
- 취업자수 9만 1,830명
- 연간 매출액 7조 5,359억엔(TV, 신문, 잡지, 라디오 4대 매체광고 3조 7,464억엔, 4대 매체광고 이외 3조 7,895억엔)

13. 데이터베이스 마케팅: 에르고브레인즈

에르고브레인즈(Ergo-Brains Inc.)는 1998년 10월 설립되어 2002년 2월 헤라클레스에 상장되었다. 2003년 12월기 매출액

은 2,066백만엔, 경상이익은 231백만엔을 기록했다.

에르고브레인즈의 주요 사업내용은 전자메일의 다이렉트메일 발송 사업으로, 사용자가 자발적으로 등록/행동/구매한 데이터베이스 ‘DreamMail®’를 활용하여 회원에게 정확한 접근이 가능한 체재를 제안하고 있다. 약 235만인(2004년 6월 통계)을 넘는 ‘양’과 신뢰관계를 기초로 한 ‘질’이 있기 때문에 제공할 수 있는 서비스이다. 이메일에 의한 다이렉트 프로모션, 인터넷 검색, 이메일과 웹사이트 연동에 의한 커뮤니케이션 등의 서비스를 제공하고 있다.



☞ 에르고브레인즈 홈페이지(www.ergobrains.co.jp)



14. 온라인 구인정보

(1) 디프

디프[Dip(Dream, Idea, Passion) Corporation]는 1997년 3월 설립되어 2004년 5월 마더스에 상장되었다. 2004년 2월기 매출액 1,805백만엔, 경상이익 338백만엔을 기록했다.

인터넷을 이용한 구인정보 서비스회사, 파견 구인과 아르바이트 구인에 특화, 1997년에 창업하였으나 인터넷 구인정보에 진출한 것은 2000년이다. 이로 인해 구인사업이 인터넷 구인 정보매체로 전환되었고 아르바이트, 파견 중심의 고용확대로 업적이 향상되었다.

☞ 디프 홈페이지(www.dip-net.co.jp)



◎ 일본 최대급 포털 사이트

- ◆ 인터넷이나 모바일을 매체로 하여 신속하고, 정확하게 구인정보를 송신하여 사람을 찾는 기업과 일을 찾는 사람, 양방의 필요를 완수한다.

◆ 시장의 움직임을 신속히 파악

구인시장은 직접고용으로부터 간접고용으로, 기업은 유동적인 외부 리소스를 효과적으로 활용하여 종래의 정사원 고용을 파견사원의 채용으로 바꾸고 있다. 게다가 구인 미디어는 인쇄매체로부터 효율적인 웹 매체로 이행하여 그러한 시장동향에 보다 빨리 대응하면서 기업과 구인의 새로운 필요에 응하는 서비스를 실현하고 있다.

◆ 양질의 구인정보를 실시간으로

디프의 장점은 일을 찾는 사람에게 어디보다도 풍부하고 양질의 구인정보를 빨리 제공할 수 있다는 것이다. 게다가 기업에 있어서도 집객력이 있는 사이트는 효율적으로 우수한 인재를 획득할 수 있는 수단이 된다

◆ 숏사이트 중 No.1의 실적

시장의 움직임을 확실하게 파악하여 폭발적으로 손님을 모으는 힘을 구축한 결과, ‘하타라코넷(hatarako.net)’, ‘바이토루닷컴(baitoru.com)’ 모두 계약 기업수나 게재된 일의 건수로 다른 사이트의 추격을 따돌리고 톱의 실적을 달성했다.

(2) 엔재팬




엔재팬(En-Japan Inc.)은 2000년 1월 설립되어 2001년 6월 헤라클레스에 상장되었다. 2003년 12월기 매출액 4,372백만 엔, 경상이익 1,754백만엔을 기록했다.


엔재팬 자사 기자에 의한 구인기업의 철저한 취재기사의 정보제공을 내세운다.

☞ 엔재팬 홈페이지(www.en-japan.com)



○ 온라인 구인 주요기업

 <p>구직자와 인재에이전트를 연결 하타라코넷</p>	<p>하타라코넷은 파견중심의 일을 찾는 포털사이트이다. 참가 에이전시수 350사 이상(바소나, 아데코, 템프스탁 등이 참가), 전국 11,000건 이상의 인재파견 JOB정보를 게재하여 매일 갱신하고 있다. PC/휴대전화의 이용도 가능하다.</p>
 <p>구직자와 인재에이전트를 연결 바이토루닷컴</p>	<p>바이토루닷컴은 전국 9,000건 이상의 아르바이트 정보를 게재하고 실시간으로 갱신한다. 사무직, 판매/영업직, 단기 등 모든 카테고리의 아르바이트 정보를 PC/휴대전화에서 이용할 수 있다.</p>
 <p>구직자와 구인기업을 연결 쑤엔진</p>	<p>쑤엔진은 정사원을 목표로 하는 사람을 위한 종합 전직지원 사이트이다. 기업의 구인 페이지에 특화하여 35,000건의 정사원 채용정보를 게재하고 있다. 순회로봇은 항상 새로운 페이지를 탐지하므로 매일 구인건수가 갱신, 증가되어 항상 최신의 정보가 제공된다.</p>

	<p>인사넷은 인재에이전트와 기업의 필요한 구인을 중개하는 사이트이다. 구인기업은 파견/아르바이트/청부(請負) 등의 인재조달을 할 때에 복수의 인재에이전트로부터 무료로 견적을 받아 비교, 검토하거나 조건에 맞는 인재에이전트를 일람에서 검색하고 직접 접촉하여 상담을 개시 할 수 있다.</p>
<p>인재에이전트와 구인기업을 연결 인사넷</p>	

15. 기업의 복리후생업무 대행: 베네피트원

베네피트원(Benefit One Inc.)은 1996년 3월 설립되어 2004년 9월 자스닥에 상장되었다. 2004년 3월기 매출액은 6,163백만엔, 경상이익 722백만엔을 기록했다.

베네피트원은 인재파견회사인 파소나의 자회사로 복리후생 업무를 대행한다. 2004년 3월말 통계 회원은 108만명으로, 회원은 1인 월 350-1,000엔을 지불하면 계약된 호텔이나 레저 시설을 특별요금으로 이용할 수 있다.

베네피트원은 징수하는 회비로부터 이용보조금을 각 시설

에 지불한다. 카페테리아 플랜(선택형 복리후생제도)을 도입하는 기업의 증가에 따라 급격히 매출이 신장하고 있다.

☞ 베네피트원 홈페이지(www.benefit-one.co.jp)



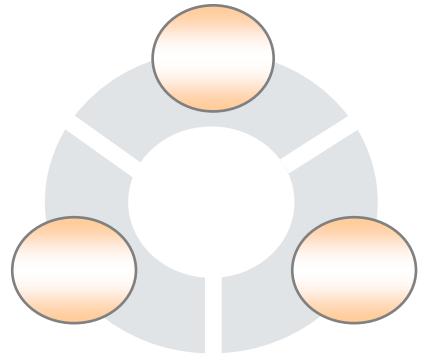
16. 음식점 고객 소개/매칭 비즈니스: 모크

모크 (Moc Corporation)는 1994년 4월 설립되어 2003년 4월 마더스에 상장되었다. 2004년 6월기 매출액은 6,528백만엔, 경

108 신사업, 일본에서 찾는다

상이익 843백만엔을 기록했다. 음식점의 영업대행, 연회 에이전트, 결혼식의 기획을 행한다.

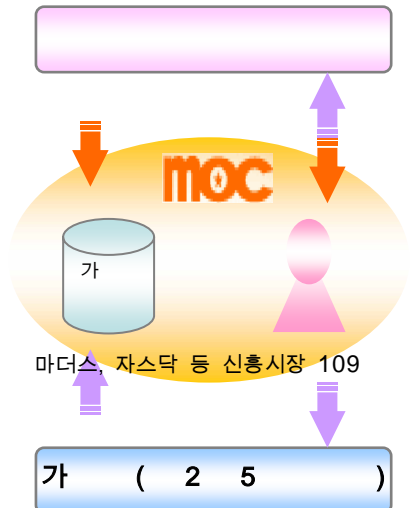
◎ 음식점 지원사업에서는 모든 각도에서 음식점을 지원하는 서비스를 제공하고 있다. 단체손님의 집객지원, 판매촉진활동



전반에 걸친 지원, 신규출점에 대한 지원으로 확실하게 비즈니스 영역을 넓히고 있다.

◎ 송객(送客)서비스

송객서비스는 음식점의 집객지






원으로써, 기업내의 연회를 중심으로 한 단체손님을 소개하는 서비스이다. 콜 센터의 교환원이 도우미의 문의를 받아 약 25,000점에 이르는 가맹점 가운데에서 최적의 가게를 소개/예약 대행까지, 무료로 행하고 있다. 음식점에서 본다면 가맹료 등의 초기비용을 들이지 않고, ‘송객’의 실적이 있을 때에만 수수료를 지불하는 성과보수형의 집객대행 시스템인 것이다.

☞ 모크 홈페이지(www.moc.co.jp)



◎ 음식점 비즈니스 주요기업

 <p>미식가 컨셀쥬</p>	<p>소수고객, 당일예약 등을 할 수 있는 집객 미디어이다. 인터넷으로 가맹점의 구체적 내용을 확인할 수 있다. 컨셀쥬 홈페이지(www.gcon.jp)</p>
 <p>도우미 오세요</p>	<p>웹사이트의 문의 또는 전화로 가게찾기 상담을 받고 있다. 콜 센터에서는 안내원이 가맹점 데이터베이스를 활용하여 요구에 대한 최적의 가게를 소개한다. 도우미 오세요 홈페이지(www.kanjisan.com)</p>
	<p>2003년 11월 27일에 제1호점으로 'Food Apartment HIBIYA'를 오픈하여 건물 1층에는 컨셀쥬를 설치하고 전관(全館)에 걸쳐 빈좌석 안내를 하고 있다.</p>

푸드 아파트먼트	푸드 아파트먼트 홈페이지(www.foodap.com)
----------	-------------------------------

모크는 소비자와 사업자에 위치한 양자를 매칭시키는 것으로 양자 모두에게 이익을 가져다 주는 비즈니스 모델이다. 즉, 소비자에게는 감동을 테마로 시공간의 창조와 컨시엘즈 서비스의 제공을 목표로 한다. 또한 사업자(메이커, 소매점 등)에게는 새로운 판매촉진시스템과 새로운 판로를 제공한다. (컨시엘즈(Concierge): 호텔 등에서 고객의 모든 요구를 들어주어 편안함을 만드는 서비스 담당자)

17. 인터넷 이용 시장조사: 마크로밀

마크로밀(Macromill Inc.)은 2000년 1월 설립되어 2004년 1월 마더스에 상장되었다. 2004년 6월기 매출액 2,077백만엔,

경상이익 614백만엔을 기록했다.

마크로밀은 인터넷을 이용한 시장조사 사업을 전개하며, 조사표의 발송, 회수 등에 소요되는 비용 및 시간 억제가 가능하다는 강점이 있다.

☞ 마크로밀 홈페이지(www.macromill.com)



18. 골프용품 통신판매, 골프장 온라인예약: 골프다이제스트

골프다이제스트(Golf Digest Online Inc.)는 2000년 5월 설립

되어 2004년 4월 마더스에 상장되었다. 2004년 6월기 매출 4,119백만엔, 경상이익 290백만엔을 기록했다.

골프다이제스트는 골프잡지의 인터넷 부문이 독립한 기업으로 골프장 예약사이트, 골프용품 온라인판매 순위 우수 업체이다.

골프관련 용품의 통신판매, 전국 골프장과 제휴한 온라인 예약, 배너광고가 주 수익원이다. 회원수는 50만명 이상, 와인, 의류의 통신판매 개시, 향후에는 핵심회원인 30-40대 남성회원뿐만 아니라 시니어 골프애호가, 젊은층의 회원 확보에도 힘을 기울일 것이다.

☞ 골프다이제스트 홈페이지(www.golfdigest.co.jp)



19. 이벤트 제작회사: 세레스포

세레스포는 1977년 설립하여 1994년 4월 자스닥에 기업공개, 2004년 3월기 매출액 7,425백만원, 경상이익 39백만원을 기록했다. 주요 사업내용은 지신제, 준공식 등 건설공사 관련 의식의 기획, 운영 스포츠 관련 행사를 담당하는 이벤트 제작이다. 기획, 디자인, 제작시공, 운영의 전 업무를 사내에서 소

화하여 질 높은 서비스를 제공한다.

세레스포는 일반 행사, 스포츠 이벤트, 시민축제 등의 지역이벤트, PR이벤트 등의 여러가지 개최



의 기획을 제작·제안한다. 기획·디자인·시공·운영의 일관된 작업을 사내에서 실시하는 노하우를 기초로, 운영스태프와 제작스태프가 합심하여 주최자의 의도를 충분히 고려한 기획서를 제작한다.

☞ 세레스포 홈페이지(www.cerespo.co.jp)



20. 디지털컨텐츠 관리 컨설팅: 플라잇 시스템 컨설팅

플라잇 시스템 컨설팅은 1988년 4월 설립, 2004년 11월 마더스에 기업공개 2004년 3월기 매출액 1,260백만원, 경상이익 67백만원에 달했다. 디지털컨텐츠 매니지먼트를 지원하기 위해 고가용성 솔루션, 서큐리티 솔루션, 스토리지 통합솔루션을 제공한다.

계속 증가하는 디지털 콘텐츠에 대응하기 위해서는 콘텐츠를 저장하는 장소(스토리지)의 유연성을 얼마나 확보하는 가

도 중요한 문제이다. 그를 위한 열쇠는 복수의 스토리지장치를 통합해 보다 큰 “스토리지 Full”로서 이용할 수 있는 환경을 실현하는 것에 있다. 플라잇 시스템 컨설팅의 솔루션은 다음과 같다.

◆ MaXXan(SA100 and SA200 Systems)



스토리지 관리용 업라이언스 제품이다.

다양한 종류의 스토리지장치의 통합관리를 가능하게 한다. 또 원격지에 설치된 스토리지와의 데이터 동기화도 가능하며, 이 기능을 이용하는 것으로 재해시의 복구(disaster recovery)도 손쉬워 진다.

◆ MaXXan(SG110 and SG210 Storage Gateway Systems)

다양한 스토리지제품을 통합하고, 네트



워크접속을 가능하게 하는 NAS(Network Attached Storage)

게이트웨이이다.

OS에는 Microsoft Windows Storage Server 2003을 탑재해

높은 신뢰도도 큰 장점이다.

☞ 플라이트 시스템 컨설팅 홈페이지(www.flight.co.jp)



21. 복지의료 패키지 소프트웨어 개발: 와이즈만

와이즈만(Wiseman)은 1983년 6월 설립, 2004년 10월 자스탁에 기업을 공개해 2004년 3월기 매출액 4,323백만엔, 경상이익 457백만엔이다.

와이즈만의 특징은 다음과 같다.

◆ 자사개발/자사지원

시스템은 전부 자사연구/개발/지원이라고 하는 일관된 자사관리체제를 갖추고 있다.

◆ 효율화

네트워크에서 접촉한 시스템 사이에서 이용자의 성명 등의 기본정보를 공유할 수 있어 반복입력의 수고를 덜 수 있다.

◆ 간단조작

기본조작은 마우스로 버튼을 선택하거나 바코드를 찍거나

하여 컴퓨터 초보자도 간단하게 사용할 수 있다.

☞ 와이즈만 홈페이지(www.wiseman.co.jp)



22. 휴대전화 취미사이트 운영: 케이브

케이브(Cave Co., Ltd.)는 1994년 6월 설립, 2004년 12월 헤라클레스 상장, 2004년 5월기 매출액 1,269백만엔, 경상이익 264백만엔을 기록했다. 재즈, 영화 등 고정팬이 있는 테마에 특화한 휴대전화를 대상으로 정보발신을 하며, 재즈사이트는

뉴욕의 재즈 명문 클럽인 블루노트가 감수했다.

케이브는 게임소프트웨어 개발회사로서 창업하여, ‘엔터테인먼트의 창조에 의해 사용자에게 있어서 풍부하고 매력적인 생활을 프로듀스해 갈 것’을 이념으로 여러가지 기획/운영을 통해 실적을 쌓아왔다.

그 노하우를 살려 휴대전화 콘텐츠 안을 기획/시스템 개발에서부터 유료정보서비스 송신까지 행하는 ‘인포메이션 프로바이더 사업’과 아케이드게임의 기획/개발 및 판매위탁 등을 행하는 ‘게임개발사업’, 그리고 모바일사이트와 실재 점포의 2개의 플랫폼을 판매채널로 한 ‘코마스사업’을 전개하고 있다.

휴대전화의 환경은 단말기의 고속/대용량화의 진행, 고기능화, 패킷요금 정액제, 디스플레이의 대형화 등 크게 발전하고 있어, 큰 데이터를 무리없이 정액으로 다운로드 가능한 환경

을 만들어 왔다.

이러한 환경하에서 broadband 대응의 콘텐츠 필요성은 점점 높아져 갈 것으로 예상된다. 케이브는 그 가운데서도 특히 게임, 벨소리 다운로드, 코마스, 화상이라고 하는 broadband의 조류에 의해 더욱더 성장이 기대되는 분야에 주목하여 고품질의 콘텐츠 기획/개발/운영에 임하고 있다.

또한, 최근의 경향으로서 사용자의 연령층의 확대에 의해 차별화된 특색있는 콘텐츠 필요성이 높아지기 시작하고 있는데, 케이브는 콘텐츠의 제작에 있어서는 이 경향을 십분 고려에 넣고 있다. 예를 들어 착신멜로디 및 벨소리 서비스 사이트에서는 뉴욕명문의 재즈클럽 ‘블루노트 뉴욕’의 완전감수에 의한 재즈전문사이트 ‘하프노트 재즈’, 동경필모니 교향악단의 전면 협력하에 실현한 클래식 전문사이트 ‘동경필 클래식’

등을, 그리고 화상사이트에서는 뉴욕 근대미술관(통칭 MoMA)이 감수하는 ‘MoMA뉴욕’ 등을 제공하고 있다.

코마스사업에서는 NTT도코모, KDDI, 보다폰의 각 이동통신 사업자의 공식사이트를 통하여 비즈약세사리의 판매를 행하고 있다. 또한 2004년 7월에는 동경의 아오야마에 셀렉트숍을 오픈하여 판매채널을 추가하였다.

☞ 케이브 홈페이지(www.cave.co.jp)



23. 만화 백화점: 만다라케

만다라케(Mandarake Inc.)는 1987년 2월 설립, 2000년 7월 마더스에 기업을 공개해 2004년 9월기 매출액 4,838백만엔, 경상이익 46백만엔이다. 만화전문 고서점으로는 최대규모를 자랑하며, 중고 만화 만화관련 상품을 취급하는 백화점이라 할 수 있다.

☞ 만다라케 홈페이지(www.mandarake.co.jp)



24. 부동산의 증권화: 애셋매니저스

애셋매니저스(Asset Managers Co., Ltd.)는 2000년 3월 설립, 2002년 11월 헤라클레스 상장해 2004년 2월기 매출액 2,576 백만엔, 경상이익 1,145백만엔에 달했다. 부동산의 증권화를 조언 실행하고 부동산 펀드의 조성을 운영한다.

애셋매니저스는 금융과 부동산이 융합하는 분야인 부동산 유동화 비즈니스에 있어서, 부동산유동화를 중심으로 하는 솔루션사업(파이낸셜어드바이저업무/어랜지업무/부동산유동화후의 자산 매니지먼트 업무 등)과 자산의 운용을 중심으로 하는

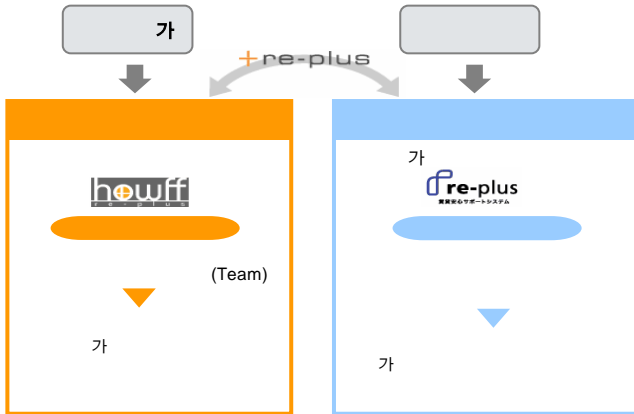
펀드사업(펀드 매니지먼트업무/자산 매니지먼트업무 등)의 양
면으로부터 부동산 유동화 비즈니스를 전개하고 있다.

☞ 애셋매니저스 홈페이지(www.assetmanagers.co.jp)



25. 부동산펀드의 자산관리 사업: 리플러스

리플러스(re-plus inc.)는 부동산펀드의 자산관리 사업기관투자가를 고객으로, 강점을 갖고 있는 부동산 자산의 재생을 통하여 자금운용 투자수익의 확보를 지원하는 사업을 전개하여, 운용수수료와 성공보수를 주 수익원으로 한다.



☞ 리플러스 홈페이지(www.re-plus.co.jp)



26. 부동산 옥션: 아이디유

아이디유(IDU Co.)는 1999년 9월 설립, 2004년 3월 마더스에 기업을 공개해 2004년 8월기 매출액 2,677백만엔, 경상이익 515백만엔에 달했다.

아이디유는 부동산 옥션과 인터넷을 활용한 ‘일본 No.1의

부동산 옥션마켓의 확립'을 목표로 하고 있다. 더 나아가 부동산 그 자체를 브랜드화 하여, 부가가치를 높이고 시장에서 선택받는 부동산으로 “재디자인”할 것을 목표로 한다.

부동산 테크놀로지와 금융 테크놀로지를 융합시켜, 부동산에 새로운 가치를 창조하는 ‘Re DESIGN JAPAN’은 아래와 같이 3개의 사업으로 나뉜다.

- ◆ 부동산의 유통을 바꾼다.
- ◆ 부동산의 부가가치를 높인다.
- ◆ 부동산을 브랜드화한다.

☞ 아이디어 홈페이지(www.idu.co.jp)



27. 중고차 정보서비스: 프로토

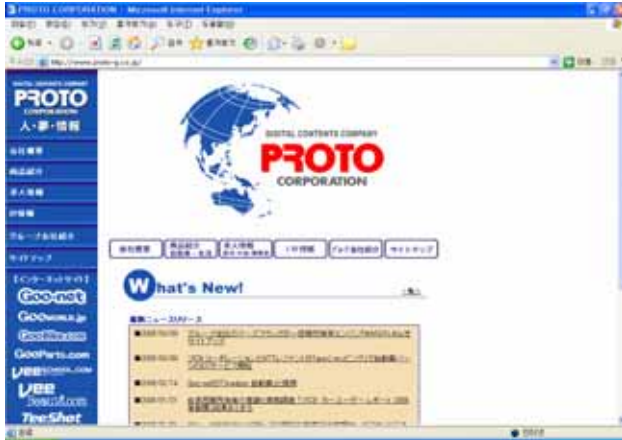
프로토(Proto Corporation)는 1979년 6월 설립, 2001년 9월 자스닥에 기업을 공개해 2004년 3월기 매출액 19,523백만엔, 경상이익 905백만엔에 달했다. 프로토는 중고차 정보지 “GOO”를 발행, 생활관련지도 발행하며 인터넷 사업도 강화하고 있다. 일본중고자동차판매협회연합회(www.jucda.or.jp)를 통해 중고차구입의 노하우, 트러블 사례를 볼 수 있다.

미디어가이드-취급제품의 일람

정보지	
Goo	10지역에서 발행되는 중고차정보지로 총계재 대수는 일본최대급
Goo World	북해도·동북/관동/토카이/관서/츄고쿠·규슈의 수입차 정보지로 지역에 있는 쇼이나 이벤트 정보도 게재
Goo Bike	중고 오토바이의 바이어 가이드로 뉴모델 소개나 용품정보 등도 충실
Goo Parts	전국의 자동차부품 정보를 한권에
주간 옥션정보 / 자동차유통신문	중고차 옥션의 낙찰가격정보지로 자동차유통 신문에서는 자동차 관련업계의 최신 동향을 게재
Vee Beaute	토탈 뷰티정보지
Free Road	토카이 지역한정의 자동차의 애프터 정보지로 쇼이나 이벤트 정보가 게재
Tee Shot	각 지의 골프장의 요금이나 지도 등으로 꼭 차있어 골프장 선택에 있어 편리한 정보집
PopSnow	지역밀착형 슬로프 정보지로 슬로프와 숙박, 교통정보를 소개
Blue Book	중고차옥션 낙찰상장 가격예상정보지
Bluzon Special	주로 20대 남성을 대상으로 한 지역밀착형 패션/아이템 정보지
인터넷관련	
Data Line	Goo, 옥션정보, blue book을 디지털화하여 컴퓨터로 사용하는 시스템
Goo-net	미식가 종합정보 사이트로 JAF 온라인입회,

	보험견적 서비스, 회원서비스 'My Goo-net' 등 web만의 콘텐츠 가득
GooWorld.jp	수입차 정보전문 웹사이트로 브랜드별 검색이나 신구모델의 카달로그 소개
GooBike.com	메이커와 타입 등으로 중고 오토바이를 검색할 수 있는 사이트
GooParts.com	장르나 권장차 등에서 자동차 파트를 검색할 수 있는 전문사이트
TeeShot	전국의 골프장을 간단하게 예약할 수 있는 사이트
VeeSchool.com	학교검색에서 자료청구까지 가능한 레슨정보 사이트로 본지 월간 VeeSchool과 연동하여 학교선택에 도움이 되는 특집기사 등도 다수 소개하는 사이트
VeeBeaute.com	미용관리/마사지/헤어/네일/교정/미백/성형외과의 점포정보를 검색할 수 있는 사이트
PopSnow net	적설정보와 쿠폰으로 슬로프 정보사이트 전국 약 550개의 슬로프를 등록
Free Road 공식사이트	미식가의 Pro Shop 정보나 튜닝/Dress up 정보가 가득찬 토카이지역 발신사이트
미식가정보 Goo	전국지역 약 24만대의 중고차를 휴대전화로 검색하여 신차정보도 실시간으로 갱신
오토바이정보 Goo	중고 오토바이의 정보를 i모드로 입수하여 검색할 수 있는 사이트
Parts정보 Goo	전국의 Parts정보를 검색하는 i모드 사이트
PopSnow Navi	전국 약550의 슬로프 정보를 등록한 i모드 사이트

☞ 프로토 홈페이지(www.proto-g.co.jp)



28. 중고차용품 전문점: 업가레지

업가레지(Up Garage Co., Ltd.)는 1999년 4월 설립, 2004년 3월 마더스에 기업공개를 했다. 2004년 3월기 매출액 3,372백만엔, 경상이익 142백만엔에 달했다.

주요 사업은 중고차 용품 및 중고오토바이 용품의 리사이

클럽의 직영 프랜차이즈 전개이다. 체인점 공유 아이템이 60만개에 달해 일본 최대급을 자랑한다.

☞ 업가레지 홈페이지(www.upgarage.com)



29. 잡화

(1) 잡화 등 전문점 체인: 자카야불독

자카야불독(Zakya Bulldog Co., Ltd.)은 1982년 12월 설립, 2004년 8월 자스닥에 주식을 공개했다. 2004년 8월기 매출액은 19,084백만엔, 경상이익 1,548백만엔에 달했다. 약세사리 패션잡화 등의 전문점 체인을 전개한다.

☞ 자카야불독 홈페이지(www.z-bulldog.com)



(2) 역빌딩 중심의 인테리어 잡화전문점: 패스포트

패스포트(Passport Co., Ltd.)는 1969년 7월 설립되어 1997년 12월 자스닥에 주식을 공개했다. 2004년 2월기 매출액은 13,612백만엔, 경상이익 324백만엔을 기록했다.

주요사업은 인테리어 잡화, 생활잡화 전문점의 전개이다. 주로 역빌딩 등에 점포가 많으며, 2004년 8월 통계 직영 142점, 프랜차이즈 23점이 있다.

◎ 업계현황

전국의 잡화 메이커 도매상의 정보는 잡화생활(www.zakkalife.com)의 홈페이지를 통해 검색할 수 있다.

Passport의 활력원천 '각 점포 매입시스템'	독자상품관리체계구축 '데이터 머천다이징'
<p>패스포트에서는 주요상품을 본부로부터 전 점포에 소개하는 한편, 사이드 아이템에 대해서는 각 점장이 독자의 판단으로 상품을 선택하는 '각 점포 매입' 시스템을 채용하고 있다. 본부 매입, 각 점포 매입에 상관없이, 모든 상품은 'SKU'(Strategic Keeping Unit=전략적 관리단위)라고 불리는 상품단위로 분류되어, POS(판매시점 관리시스템)에 의해 매상의 동향이 자세하게 체크된다. 잘 팔리는 상품에 대해서는 중앙매입으로 스케일의 장점을 추구하고, 각 점포 구매에 의해서는 전국 각지의 점포가 메이커 직영 점포로서 기능하고 있다. 고객과 동세대의 점장이 중심이 되어 하고 있는 각 점포 구매야말로, 각각의 점포의 고객층에 맞는 물품구비를 가능하</p>	<p>패스포트 판매장의 특징은, '호황점포의 취재', 거기에서 나온 최신정보를 '각 점포로 필드백', 그리고 여기에서 소개하는 'POS에 의한 데이터/머천다이징'이다. 패스포트는 잡화점 가운데서는 타사보다 빨리 POS를 도입하여 독자의 상품관리체계를 구축하고, 특정개인의 감성에 극도로 치우치지 않은 데이터 중시의 상품구비수법을 확립하고 있다. 이것에 의해 잘 팔리는 상품을 보다 빨리 찾아내고, 나아가 그 판매법의 성공 패턴을 확립, 이것을 정기회의와 비주얼 자료를 통해 모든 점포에 신속히 넓히는 것이다. 각 점포 구매시스템에 의해 점포마다 조금씩 물품구입이 상이한 패스포트이지만, 체인점포로서의 판매장의 통일감은 이렇게 해서 지켜지고 있다.</p>

<p>게 하고, 패스포트의 활력있는 판매처 만들기에 크게 도움이 되고 있는 것이다.</p>	
--	--

☞ 패스포트 홈페이지(www.passport.co.jp)



30. 작업복 전문점: 워크맨

워크맨(Workman Co., Ltd.)은 1982년 8월 설립, 1997년 9월 자스닥에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액 28,640백만

엔, 경상이익 3,114백만엔을 기록했다. 직영점 및 가맹점을 통해 작업복 관련용품을 판매한다.

워크맨은 보편적 수요가 있는 유망한 분야인 작업복 판매를 좀더 빨리 사업화하고, “작업복 전문점의 프랜차이즈 전개”라고 하는 지금까지 전혀 없었던 독창적인 비즈니스 모델을 확립한, 유일한 기업으로서 비약적으로 발전해 왔다. 이 프랜차이즈 시스템에 의하여 소인원으로 점포 전개가 가능하게 되고, 대단한 고수익 체제가 생겼다. 게다가, 초기부터 저가격 정책을 모든 점포에서 전개하는 등 시장의 변화에 대해 유연한 대처가 워크맨의 장점이다.

현재는 1억엔 사업이라고 하는 작업복 시장에 있어서 넘버원의 매출과 점유율을 자랑하고 있다. 가맹점수는 현재 500점포를 넘어 앞으로는 내셔널 체인을 바라보며 1,300점포와

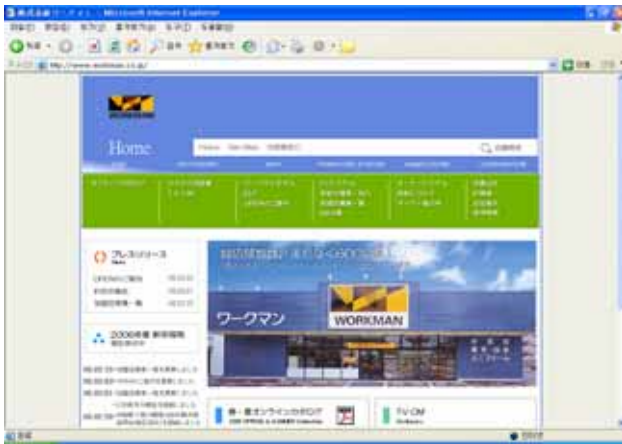
1,300억엔을 목표로 더욱 더 비약할 것으로 보인다. 또한 간
호사업/서비스업 전용의 상품개발/영업전개라고 하는 새로운
것도 추진중이다.

프랜차이즈 사업전개	전문성 확립/해외화
------------	------------

<p>워크맨 독자의 비즈니스 모델의 성공요인 제1은 워킹이라고 하는 분야에서의 체인점사업의 확립이다. 종래, 워킹 관련상품은 큰 수요가 있으면서도, 슈퍼나 각 지역의 생업적인 개인상점에서 판매되고 있을 정도였다. 워크맨은 20년 이상 이 분야에 주목하여 체인점으로서의 사업전개를 시작하였다.</p> <p>제2는 프랜차이즈사업의 전개로 프랜차이즈시스템은 지역에 밀접한 가맹점과 경영자원을 가진 본부가 공동체로써 하나의 사업을 추진하는 우수한 비즈니스 시스템이다. 이것을 워킹이라고 하는 미개척 분야에서 전개하고 가맹점과 강력한 신뢰관계를 만드는 것이 발전의 큰 요인이다.</p>	<p>제3은 전문성의 확립이다. 워킹 관련상품은 전문 고객을 주된 고객으로 하고 있기에, 필요에 응하는 전문적 서비스가 불가결하고, 물품구비, 상품의 품질, 적합한 상품정보의 제공이 요구된다. 워크맨은 원료 메이커, 봉제 메이커와 일체가 되어 독자의 상품개발을 추진하는 파트너쉽/머천다이징을 적극적으로 전개, 고객의 필요에 매치한 상품개발은 물론, 각 메이커와의 정보교류를 활발히 하여 높은 전문성을 확립해 왔다.</p> <p>제4의 상품전략으로는 보다 빨리 해외화에 임하여 이것으로 인해 품질과 함께 저가격화를 실현, 경쟁사와의 차별화를 꾀하고 있다.</p>
<p>1300점포의 적극 출점</p>	<p>최고입지 출점 모델</p>
<p>지점계획에 있어서의 기본방침은 클로즈드 숍(closed shop)도 고려하여, 매년 기말의 영업점포수의 10%의 증가를 목표로 하는 것이다. 구체적으로는 매년 60~80점포의 신규지점을 내는 것. 이러한 적극적인 지점계</p>	<p>제5의 요인은 지점모델로, 워크맨의 점포는 편의점과는 달리, 유사 가게가 적은 전문점으로써 점포를 내고 있다. 따라서 도로의 교통량이나 주변인구 밀도만으로 최고의 위치가 결정되는 것은 아니고, 워크맨 인</p>

<p>획에 의하여 1300점포를 목표로 네트워크의 확대를 추진하고 있다.</p>	<p>구의 산출이라고 하는 독자적인 방법으로 치밀한 상권분석을 하고 있다.</p>
--	---

☞ 워크맨 홈페이지(www.workman.co.jp)



31. 시간소비형 회원제 레저클럽: 넥스트재팬

넥스트재팬(Next Japan Co., Ltd.)은 1993년 설립, 2004년 9월 마더스에 주식을 공개했다. 2004년 7월기 매출액 5,565백

만엔, 경상이익 456백만엔을 달성했다. 시간소비형 회원제 복합 레저시설인 JJ CLUB 100을 운영하고, 프랜차이즈 사업을 전개한다. JJ CLUB 100은 세계적규모의 상품조달력과 항상 한 발 앞서 나가는 기초체력을 그 특징으로 한다.

◎ 해외생산에 의한 비용 퍼포먼스의 추구



넥스트재팬은 창업 이래에 높은 정보수집력을 살려 항상 새로운 생산거점을 개척하고 중국을 중심으로 한국/대만/

미국/유럽/타이/파키스탄 등 세계안에서 저가격을 고품질 그리고 안정적인 생산/조달 루트를 확립하여 왔다.

이러한 수 많은 해외 생산공장과의 다이렉트 네트워크가

수입에 관한 핸들링 노하우를 구사하고, 레저/스포츠/피트니스에 관한 여러가지 상업재료에 대해서 빠른 상품개발을 가능하게 하고 있다.

또한 2003년부터는 중국의 상해와 광주에 거점을 두고 보다 우수한 생산 조달 루트의 개척, 내장/조작 등의 해외거점 조달 루트의 확립, 중국을 거점으로 한 본격적인 글로벌 전개를 개시했다.

◎ 중고품 유통 루트 구축에 의한 친지구적 비즈니스모델의 제안

일본의 오락시설 동향을 보면, 매년 10%이상의 중소부채산점(채산이 맞지 않는 중소점포)이 폐쇄에 쫓기고 있다.



넥스트재팬은 폐쇄점포 등으로부터 발생하는 중고게임기의 재판매 유통 루트를 구축하여 풍부한 종류의 게임기를 저가격으로 안정적인 조달을 실현하였다. 이것에 의해 점포에 설치한 게임기를 자주 바꾸어 항상 변화와 매력이 풍부한 공간 만들기를 가능하게 하였고, 프랜차이즈로는 이러한 게임기를 렌탈하는 것에 의해 초기투자, 추가투자를 없애고 정액과 소액의 런닝코스트만으로 운영할 수 있는 비즈니스모델을 확립하였다. (채산이 맞지 않는 중소 점포)

⊙ 유휴부동산의 재생

수많은 성공실적에 뒷받침이 된 경험을 살려 컨설팅에서 실용화를 향한 플래닝을 실시함으로써, 다양한 각도에서의 제안을 할 수 있다.

넥스트재팬이 제안하는 레저시설, JJCULB 100의 매력에 의한 집객력은 앞으로 넘쳐흐르는 GMS, 볼링장, 홈센터, 영화관, 대형슈퍼, 그 외 대형판매점, 파칭코, 창고, 공장, 병원, 빈건물 등 다양각색의 유휴부동산을 재생하는 열쇠가 될 수 있다.

☞ 넥스트재팬 홈페이지(www.nextjapan.com)



32. 국제 항공화물 수송: 유센 항공서비스

유센 항공서비스(Yusen Air & Sea Service)는 1955년 2월 설립, 1996년 11월 자스닥 상장, 2004년 3월기 매출액 62,091 백만엔, 경상이익 4,385백만엔을 기록했다. 니혼유센의 계열 회사로 국제 항공화물 수송업체이다.

☞ 유센항공서비스 홈페이지(www.yusen.co.jp)



33. 해외 다이아몬드의 수입 판매: 사하다이아몬드

사하다이아몬드(Sakha Diamond Corp.)는 1965년 5월 설립, 1990년 12월 자스닥에 상장되었다. 2004년 3월기 매출액 2,694백만엔, 경상이익 422백만엔의 적자를 기록했다. 사하다이아몬드는 산호제품의 도매, 옥션사업을 하여 왔으며, 2004년 10월 사명을 재팬옥션에서 사하다이아몬드로 바꾸고, 사하공화국에서 생산되는 다이아몬드의 수입 판매업을 영위하고 있다. “보석 귀금속 시장 연감 2004”에 의하면 2003년 보석소매 시장규모는 1조 2,534억엔에 달한다.

사하다이아몬드는 ‘신사업을 향한 도전’을 기본이념을 50년 가까이 경험을 살린 보석사업의 종합도매기업으로서, 러시아 연방 야쿠트 공화국산의 다이아몬드 원석을 구입하여 연마한 ‘다이아몬드 루스’를 국내외에 판매하는 것을 주축으로 하고 있다.

그리고 보석사업의 확대와 수익기반을 보다 강고히 구축하여 기업가치를 높이는 것이 중요하다고 생각하여 다이아몬드 루스 사업과 함께 ‘품질과 가격을 중시한 상품’, ‘오리지널 상품’을 좌우명으로 반지나 팬던트 등의 ‘주얼리’를 기획, 개발, 판매 하고 있다.

☞ 사하다이아몬드 홈페이지(www.sakha.co.jp)



◎ 업계현황

<p>일본보석협동조합 (www.gem.or.jp)</p>	<p>보석의 감별, 감정업무, 보석학 교실 개강 등의 활동</p>
-------------------------------------	--

쥬얼리협회 (www.jja.ne.jp)	귀금속의 책임마크제도, 쥬얼리 산업통계자료 등의 자료
재팬프레셔스 (www.japanprecious.com)	보석업계 뉴스, 기본통계
젬플라넷 (www.gem-planet.jp)	쥬얼리 뉴스 등 보석정보 발신
CIBJO (국제귀금속보석품연맹)	보석귀금속의 기술 및 정의의 시행규칙 제정, 국제적인 보석 거래의 통일규칙을 제정하려고 하는 단체
ISO (국제표준화기구)	공업규격을 구체적으로 표준화하는 기구

◎ 주요 보석도매기업

(2004년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
도쿄키호	도쿄	14,575	www.tokyokiho.com
나가호리	도쿄	16,448	www.nagahori.co.jp
쿠와야마	도쿄	20,667	www.kuwayama.co.jp
코사이코게이	야마나시	3,319	www.kosaikogei.co.jp

34. 중국 금융시장에 관한 정보 제공: 신화 파이낸스

신화 파이낸스(Xinhua Finance Limited)는 2004년 1월 설립 (1999년 홍콩에 설립된 신화 파이낸셜 네트워크 리미티드가 전신이고, 2004년 1월 케이만의 회사법에 따라 지주회사로 재출발)되어 2004년 10월 마더스에 상장되었다. 2003년 12월기 매출은 1,729백만엔, 경상이익 467백만엔의 적자를 기록했다.

세계16개국 19도시에 뉴스센터를 두고 있는 신화 파이낸스는 중국 금융시장에 관한 종합적인 금융정보 서비스 제공자이다. 구체적으로 중국의 주식 채권시장의 성과를 측정하는 인덱스, 중국기업의 신용도 경제뉴스 발신 등의 서비스를 제공한다.

주요한 수입원은 정보의 대가를 매월 또는 연간 계약으로 징수하는 것과 펀드의 순자산 매매에 따른 수수료, 기업이 발행한 채권에 대해 등급 설정시 기업측으로부터 받는 미화 3

만 5천달러에서 5만달러 상당의 수수료이다.

☞ 신화 파이낸스 홈페이지(www.xinhuafinance.co.jp)



35. 이자카야 전개, 점포운영 지원: 레인즈인터내셔널

레인즈인터내셔널(Reins International)은 1987년 6월 설립,
2000년 12월 자스닥에 상장해, 2003년 12월기 매출액 40,888
백만엔, 경상이익 3,673백만엔을 기록했다. 야키니쿠점 ‘규카

154 신사업, 일본에서 찾는다

쿠', 이자카야 등 다양한 영업형태를 전개하고 있다. 또한, 조리작업을 표준화, 식자재 발주를 온라인화 하여 생산성을 제고한다.

☞ 레인즈인터내셔널 홈페이지(www.reins.co.jp)



㉠ 참고

일본프랜차이즈체인협회 (www.franchising.jp)	프랜차이즈에 관한 지식, 일본의 주요 프랜차이즈, 각종 통계
식품산업센터 (www.shokusan.or.jp)	“식품과 기술”지 발간, 안전성 향상 등의 기술 개발

36. 인터넷을 활용한 공동구매 통신판매: 넷프라이스

네트프라이스는 1999년 11월 설립되어 2004년 7월 마더스에 상장되었다. 2004년 9월기 매출액 7,249백만엔, 경상이익 558백만엔을 기록했다. 네트프라이스는 인터넷을 활용하여 구입자가 많을수록 판매가격이 하락하는 공동구매 통신판매 서비스를 제공한다.

☞ 네트프라이스 홈페이지(www.netprice.co.jp)



37. 외식산업을 중심으로 한 인재개발 지원: 링크원

링크원은 2001년 7월 설립되어 2004년 7월 마더스에 상장했다. 2004년 4월기 매출액 2,048백만엔, 경상이익 124백만엔을 기록했다. 주요사업으로 음식 서비스업의 인재지원 및 경영 컨설팅을 한다.

사람을 고용하여 영업하는 외식산업에서는 사람에 관한 과제를 다양한 각도에서 조명하여 기업과 사람에게 맞는 최적의 서비스를 제공한다.

◎ 주요 서비스

서비스	내용
프로 점장사업	링크원 독자의 프로그램에 의해 채용 교육된 “프로 점장”은 점포업무 전반을 맡아 점포의 판매 촉진책 입안, 실시, 원가관리체제 구축, 파트타이머/아르바이트의 교육 등을 실시하고 점

	포의 수익개선, 이익확대를 위한 활동을 한다.
인재소개사업	경영자 지향성이 높은 인재를 소개한다. 사업의 성공을 위해 인재채용을 고려하는 기업과 링크원 독자의 적성검사와 면접을 통과한 잠재력이 높은 등록자를 연결한다. 일정기간의 실무능력 체크 후에는 사원으로 채용을 검토하는 형태도 가능하다.
외식점포 아르바이트 관련사업	점포경영 성공의 열쇠를 쥐고 있는 우수한 아르바이트 스태프의 확보와 비용절감을 위한 전환, 급여관리까지 요구에 맞추어 링크원이 폭넓게 지원한다.
교육개발, 실시대행	사람을 육성하는 것은 점포를 육성하기 위해 중요한 요소이다. 각각의 인재(점포)가 가진 과제와 목표에 맞추어 연수 프로그램을 개발하고 실시한다.
구인광고수배	구인광고의 게재는 채용활동의 중요한 출발점이다. 기업이 전달하고자 하는 정보와 응모자가 알고자 하는 정보를 파악하여 채용율을 높이고 가치있는 광고원고를 제작한다. 채용활동 전반을 지원하는 채용 컨설팅도 포함된 서비스이다.

☞ 링크원 홈페이지(www.link-one.co.jp)

