

Fuji Sankei Business

アイティーネットワークスは、インターネット上に多くのサイトを展開する。「土業ねっと」もその一つで土業という業務に特化して紹介している点が特徴。土業とは、税理士や公認会計士などいわゆる「士」のつく業種やコンサルタントなど企業経営にかかわる10種類の業務と定義している。

同社の事業目的は、開業や中小企業の経営を低コストで支援することにある。

素朴な疑問

「新しく税理士や公認会計士などの資格を取った人は、自分の事務所を持ちたいと希望する人が多い。そのニーズに応えたい」と開設したサイトだ。

通信機器やOA機器などの販売や設置も開業や業務運営に欠かせないが、インターネット活用はいまやそれ以上に重要だ。同社の業務特化型サイトは各事務所の特色を動画による紹介で

業務特化型サイト

強く印象づけるころにある。毎月のサイト利用料も長期契約で低額に抑え、8月1日の開設から2カ月もたたないうちに1200件以上が参加、年内10000件掲載を目指す。

事務所が発展していく過程で経営統合などの橋渡しもでき、もともと事務機器販売先の企業顧客にも税理士らの専門家を紹介できるなど、発展性を秘めている。

土業ねっと!
経営者と土業者のマッチングサイト
<http://www.sigyo.net>

土業ねっと 検索

業界初!
動画とblogと検索システムのパーフェクトサイト!!



アイティーマーケット1号店
(東京・浅草橋) ④と土業ねっとのサイト⑤



で「コピー機」や「カラーコピー機」という言葉を検索すると同社が上位に入る工夫をした。

さらに、業績を伸ばしたいと作り出したのが業務特化型ポータルサイトだ。個別の企業サイトでは、顧客が目的に到達しにくい。業務でまとまりを作ることで顧客からみて、「ベストショップ」や「税理士」などの目的

アイティーネットワークス

「独立開業や中小企業の社長を応援するビジネス展開をしたいから起業した」と語るのは、アイティーネットワークスの伊藤伸明社長(37)。

オフィス開設に必要な通信機器やOA機器の販売に始まり、機器の取り付け工事などのサービス、インターネットを使った業務特化型ポータルサイト「土業ねっと」(素朴な疑問参照)の開設へと事業を展開させてきた。

オフィスに必要な機器の販売は、電話でアポイントを取る。飛び込み営業を行う会社が多い。がむしろな営業で一時的に業績は上向くが「それだけでは社員が疲弊するだけで、いずれ辞めてしまう」と気が付いた。「飛び込みなどのブッシュ型(押し)の営業だけでなく、地域密着型のリアルな店舗や、インターネットのサイト開設によって、顧客からの問い

「土業」ビジネス支援を軸に

合わせが来る仕組みを作り、プル型(引き寄せ)の営業へと軸を移して業績を伸ばした。

2001年8月に会社を設立し、2年目には自社サイトを開設。04年には実際の営業店舗の「アイティーマーケット1号店」を東京・浅草橋に開設することにより「ニーズのある人から問い合わせが来るようになった」といふ。いまでは当たり前だが、インターネット

ウチはこんな会社だよ

- ▷ 本社=東京都台東区浅草橋4の15の5大塚ビル2階
- ▷ 設立=2001年8月
- ▷ 資本金=4430万円
- ▷ 従業員=20人
- ▷ 売上高=6億7500万円(07年3月期見込み)
- ▷ 事業内容=実際の店舗をテーマにした「土業ねっと」事業、インターネットで専門家をサポートする「土業ねっと」事業



伊藤伸明
社長

開業を支援している企業や自分の会社にも「会社を興した瞬間から上場を目指す」とメッセージを発信していきます。今後は「土業ねっと」を軸に事業を伸ばしていきたい。そのために金融業界出身の方など専任営業マンを10人増やしたいと考えています。

上場を目指す