

第3回中小企業憲章に関する研究会

2010年3月12日

アイ・モバイル株式会社
デービッド・A・リーブレック

アイ・モバイルのミッション

ITとマーケティングで
中小企業を元気にします

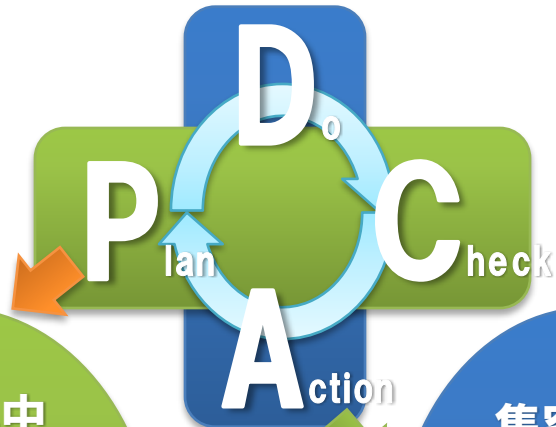


私たちの力を、お客様の力に



アイ・モバイルについて

全国の税理士事務所に選ばれた「ITとマーケティング技術」で
中小企業の売上増を支援します！



顧客視点から売上アップの
ヒントを見つけるツール提供

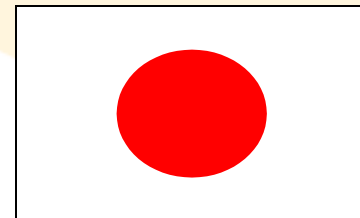
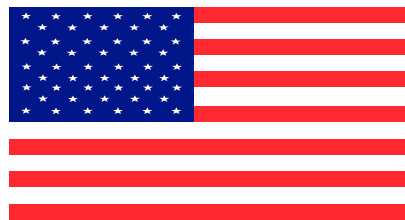


ポータルサイト運営
企業ホームページ作成
(実績約5,000件)

社名	アイ・モバイル株式会社
役員	代表取締役：デービッド・A・リーブレンク 取締役：飯塚 真玄(株式会社TKC代表取締役会長) 取締役：オリバー・C・チャブ
創業	2000年
設立	2007年
資本金	1000万円
株主	当社役員、従業員、株式会社TKC 他
取引先銀行	りそな銀行、みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行
提携先	株式会社TKC／中国税理士協同組合／ 東京社会保険労務士協同組合／ カシオ情報機器株式会社
所在地	[本社 / ITマーケティング研究所] 〒162-0814 東京都新宿区新小川町6-29 アクロポリス東京9F TEL(代表):03-4500-1100 / FAX:03-5206-3071 [西日本事業所] 〒541-0044 大阪府大阪市中央区伏見町2-6-4 吉田一閑ビル3F TEL(代表):06-4707-3800 / FAX:06-4707-3627 [中部事業所] 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄1-10-3 CK12伏見ビル3F TEL(代表):052-218-8183 / FAX:052-218-8236 [九州事業所] 〒810-0801 福岡県福岡市博多区中洲5-3-8 AQUA博多5F TEL:092-287-9700 / FAX:092-287-9703

アメリカと日本の企業比較

Different company challenges



アイデア

同じ
行動が成功のカギ

少ない

Few

Same.
Key is Action

チーム

簡単

Easy

難しい

Hard

¥\$¥\$

簡単

Easy

難しい

Hard

■ チーム (U.S.)

- “パイオニア”, “第一人者”などポジティブなイメージ
”Pioneer”, “Trailblazer”, positive image
- 新規事業立ち上げに、税理士 / 弁護士から優良なアドバイスが得られる
Accountants / Lawyers for start-ups (good advice)
- 個人財源と税金を、オンラインで管理
Personal finance and tax handled online...
- 企業財源も同様に、オンライン管理
...Company finance and tax online too
- 人材を簡単に探すことができる (費用を含む)
Find people easily (\$50 craigslist.com)
- 高いIT活用能力 (free is free!)
High IT literacy (free is free!)

¥\$¥\$ U.S.

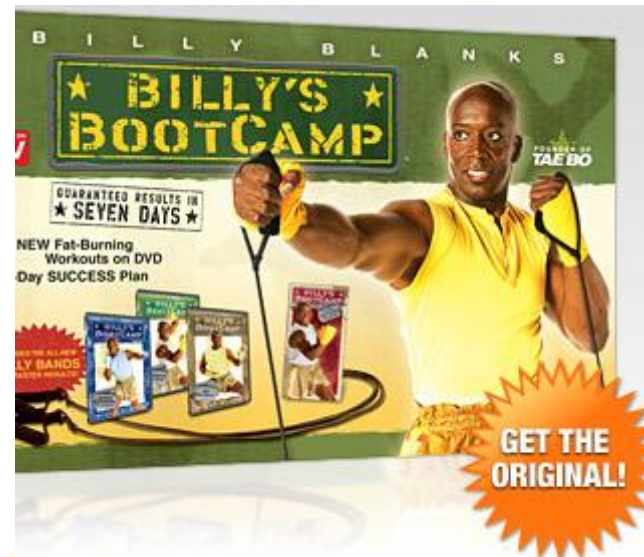
- エンジェル投資家が多い
Angels many
- 融資が可能!(銀行, SBA ローンより25万ドルの融資)
Loans OK! (Banks, SBA Loans ~\$250K)
- 中小企業M&A、セカンダリーマーケットが活発
Active small cap M&A and secondary finance market
- 人材を簡単に探すことができる (craigslist.com 利用料\$50)
Find people easily (craigslist.com \$50)
- 安い賃貸料
Rent cheap
- 事業拡大のための無料なサービス (メディア, 市場)
Free services to expand business (media, markets)

参考となる書籍...ブートキャンプも!

Good books...even bootcamps!



REVENUE BOOTCAMP



Japan learnings / challenges 1/2

- 起業家に対し、ネガティブなイメージ
Entrepreneur negative
- 3年間自分(個人)の存在がなくなる
Cease to exist...until 3rd year
- 融資が受けられない
No financing
- 高い賃貸料
Rent expensive
- 中小企業の信用がない
No trust for SME
- 設立した企業の売却に対するイメージが悪い
Exit frowned upon

Japan learnings / challenges 2/2

- 人材確保に費用が掛かり過ぎる!
Find team ¥¥¥¥!
- ITツールが知られていない
IT Tools hardly known
- 個人用会計管理ソフトがほとんど使われていない
Finance software barely used
- タックスアドバイザーの重要性 (different!)
Tax Advisor important (different!)
- あとから気がつく“マーケティング”と“戦略”
“Marketing” and “Strategy” afterthought
- 市場拡大が難しい (国内外で)
Market expansion hard (in-Japan, international)

日本の中小企業への支援策

- ポジティブな起業家のイメージを作りたい
Positive entrepreneur image
- IT活用能力のアップ! (ツール, メディア, コミュニティー)
IT literacy UP! (tools, media, community)
- マーケティングトレーニング (顧客理解)
Marketing training (customer understanding)
- 経営会計の重要性! (CFプランニングも含む)
Managerial Accounting important! (CF planning)
- はじめからのタックスアドバイザー + ソフトウェア (J-SaaSだけでなく)
Tax advisor (from start) + Software (not just J-SaaS)
- 起業家を支援頂けるよう、銀行の方針を少しずつ変える (条件付きでも可)
Bank direction better (for qualified entrepreneurs)
- 市場拡大への支援 (alibaba, amazon, etc.)
Market expansion support (alibaba, amazon, etc.)

ご清聴ありがとうございます。

中小企業を元気に！
宜しくお願い致します。

