

# 企業 ZOOM UP

第522回

## プロフィット・ラボラトリー

— 300万件のデータで法人営業をサポート

年商1万4000円——。もちろん、この売り上げは設立初年度のものだ。9年目の今期は、3億円の大台すら視野に入ってきた当社。設立当初、誰がここまでの成長を予想できただろう。

今回紹介するのは、赤坂にオフィスを構える(株)プロフィット・ラボラトリー。“Profit(利益) Lab(研究所)”の名の通り、利益創出のためのマーケティング戦略を企画・提案する企業だ。ただし、当社によるマーケティングの特長は「BtoBマーケティング」、すなわち「対法人の営業戦略」に特化している点にある。

ビッグデータやSNSなどを利用し、“BtoC”のマーケティングを行う会社は数あれど、当社のように法人に対する営業ノウハウを専門的に蓄積している企業は、実は貴重な存在だ。「テレポや飛び込み営業が常套手段、という会社は今も多いんじゃないでしょうか。大企業でさえ法人向けの営業ノウハウを持っているところは少ないんです」と社長の平川氏。その証拠に、現在ではそのノウハウを求め、大手商社をはじめ多くの引き合いが来ているという。

そんな当社が用いる主なツールは、意外に思われるかもしれないが、往年の通信手段・FAXである。「FAXは今でもほとんどのオフィスにあります。しかも開封された状態で手元に届くので必ず目を通しますよね」(平川社長)

この戦略が見事にはまったのが、飲食店向けの法人客集客サービス『満席FAX』だ。独自に蓄積した約300万件に及ぶ法人FAXリストを駆使し、店舗から指定範囲内の法人へFAXDMを送付。郵便よりもはるかに低コスト・高効率で広告が可能となるため、今や大手

高校時代、「夢は経営者」と書いて担任に笑われたという平川社長。「見返してやる」という決意はついに実を結んだ



飲食チェーンを中心に、全国1万店以上が利用する人気サービスに成長した。

もちろん、FAXDMの効果は独自の「企画術」があつてこそ。「当社では『商品』『顧客』『方法』をずらすという考え方を徹底しています。FAXは『方法』をずらすための一手段でしかありません」(平川社長)と語るように、先方の商品、最適なターゲット、そして当社の武器であるFAXが組み合わせあって初めて有効な提案が可能となる。この企画術を用いて、電気機器やシステムの導入、FC店舗の募集など、顧客の要望に応じてFAXDMが幅広く効果を発揮。担当したある和菓子メーカーの商品は、なんと3カ月で3倍の売り上げを達成したという。

今年も新卒も加わり、平均26~27歳という社員はさらに活力が増す見込み。幸い舞い込む仕事は増える一方で、「実践教育には申し分ない」(平川社長)という。年商1万4000円からスタートした当社、伸びしろはきっとどこよりも大きいはずだ。若い力とともに、更なる飛躍に期待したい。

(取材・文/東京支社情報部 池亀 和樹)

### 会社概要

(株)プロフィット・ラボラトリー  
 企業コード：892002232  
 東京都港区赤坂3-11-15、電話03-3583-2292  
 平川雅之社長  
 設立：2006年5月、資本金：1000万円  
 事業内容：法人向けマーケティングプランニング

従業員：33名  
<http://profit-labo.com/>