

二〇〇五年ごろのお話です。会社は携帯電話向けのゲームや音楽配信などで急成長し始めたのですが、僕の中で、企業が長く存続するために一つのビジネスモデルに固執せず複数のサービスを展開することが大事だという思いがありました。

当時はインターネットと言えばパソコンが主流の中、「パソコンで利用されるようなインターネットサービスを作りたい」という漠然とした思いを持っていました。そんなある日、高級ホテルの部屋を安く予約できるインターネットサービスが業績を伸ばしていることを知り、そのビジネスモデルを調べたのです。

分かったことは、ホテル側が空い

複数の柱をもつ

お高生
はやし林

ている部屋の宿泊費を安く設定し、そのサービスに登録、サービスを介し顧客から予約が入ると、ホテル側から宿泊費の数%程度の紹介料がそのサービス会社に支払われるということでした。「空いていると安くなるんだ。そして紹介料がいただけるんだ」と理解し、頭の片隅に置いていました。それから数カ月後のある日、居酒屋で飲んでいるときに、ふと頭に浮かんだのです。「あのビジネスモデルを引っ越しやレンタカーに持ち込めばいいんじゃないか？」それが現在、年間売り上げ二百億円を超すほどに成長した「ライフスタイルビジネス」が誕生した瞬間でした。引っ越し比較サイトから始まり、自動車、ブライダル、金融ときざまな市場へと展開していったのです。

(エイチーム社長)