

# MAHALOMIYA corporationの サービス概要

MAHALOMIYA corporation  
宮川 久史



# 目次

---

■ MAHALOMIYA corporationの会社概要	----- 3
■ MAHALOMIYA corporationのビジョン	----- 4
■ MAHALOMIYA corporationの強み	----- 5
■ ご提供可能なサービス	----- 6
■ 代表者/宮川久史の実務経験(実績)	----- 7
■ サービス料金(報酬)	-----13



## MAHALOMIYA corporationの会社概要

会社名	MAHALOMIYA corporation (日本語名: マハロミヤ・コーポレーション)
事業内容	経営コンサルティング
本店	1232 Waimanu St., Suite A-2, Honolulu, HI 96814 USA (米国ハワイ州ホノルル市)
支店	東京都目黒区中根1-25-21-501
URL	<a href="http://www.mahalomiya.com">http://www.mahalomiya.com</a>
設立	2008年1月6日
代表	宮川 久史

How are you?



# MAHALOMIYA corporationのビジョン

## ■ 人を幸せにする仕事をします

「MAHALO」は、ハワイ語で「ありがとう」という意味です。MAHALOMIYAは、「ありがとう！」と言われる仕事をします

- ✓ 企業の繁栄は、企業が提供するモノやサービスを喜んで使っていただけるお客様やそこで働く従業員が幸せになってはじめてもたらされるものだからです
- ✓ 従業員が幸せで楽しく働ける企業でなければ、継続的にお客様に良いモノやサービスを提供することはできないからです

## ■ 人を不幸にする仕事はしません

企業の利益のためという大義名分のもと、お客様や従業員の幸せが犠牲にされるケースはよく見られます。MAHALOMIYAは人を不幸にする仕事はしません



# MAHALOMIYA corporationの強み

## 豊富な実務経験がMAHALOMIYAの強みです

- 新しいビジネスの企画・事業スキームの構築・提携(アライアンス)等の提案書の作成といった「企画」に加え、実際にそれを事業パートナーや顧客に提案し、クロージング(契約)するまでの「実務」の経験を豊富に積んでおります(詳細は後述)
- 特に強い分野は、「B to C」、「B to B to C」のように最終顧客が個人消費者となるビジネスになります
- フランチャイズやライセンス関連の案件(海外含む)を豊富に経験しております

世の中にM&Aや業務提携のアドバイザーはたくさん存在していますが、経験豊富な事業や実務のプロは多くありません。MAHALOMIYAは、事業会社での豊富な実務経験を基礎にして、提携後の相乗効果やオペレーションまで想定した提携やサポートを実現致します



ここがポイントです！



# ご提供可能なサービス

## ■ このようなニーズにお応え致します

- ◎ 良い商品やサービスを持っているけど売り方が分からない！
- ◎ 既存事業だけでなく新しい事業に進出したい！
- ◎ 他の企業と提携したいけどやり方が分からない！
- ◎ 良い企画があるのになかなかアクションにまで落としこめない！
- ◎ 専門家(弁護士・会計士・アドバイザー等)とのコミュニケーションがうまくいかない、通訳できる人がほしい！
- ◎ 常駐してもらう必要はないけど、必要な時にアドバイスがほしい！
- ◎ 自社の名刺を持って週に何度か一緒に活動してもらいたい！

## ■ このようなニーズには残念ながらお応えできません

- × フルタイムで常駐してほしい！
- × 監査・会計サービス等の会計専門の業務をお願いしたい！





## 代表者/宮川久史の実務経験(実績)

1. 成田空港でのTSUTAYAの新サービスの企画
2. スターバックスとのBook & café店舗の企画
3. 自動車ディーラーとの店舗とサービス融合の企画
4. ファミリーマートとTポイントの包括提携
5. 民事再生企業(家電販売)の再生



# 実績その1(成田空港でのTSUTAYAの新サービスの企画)

- コンセプトは、「移動時間を苦痛の時間から楽しい時間へ！」
  - ✓ 移動するには絶対に飛行機に乗らなければいけない、狭くて窮屈である
  - ✓ でも飛行機の座席での過ごし方は限られている



長時間バッテリーを備えたポータブルDVDプレーヤーのレンタルサービスを発案し、導入しました(日本の空港では初めてのサービス)



## サービス普及のための他社との提携

- ✓ 搭乗客がレンタルしやすい環境を整えるため、成田空港にサービスのコンセプトを提案し理解してもらい、好立地、好条件でTSUTAYAの出店場所を確保
- ✓ 搭乗客への認知を広げるために航空会社と共同プロモーションを展開。航空会社のHP内にTSUTAYA専用ページへのリンクを設けてサービスを告知
- ✓ 搭乗客の利便性を高めるために、携帯電話レンタル会社と提携し、到着ロビーでもDVDプレーヤーの返却受けを実施

サービスの発案に加え、以上のような提携の企画、交渉、契約及びプロジェクトマネジメントを実施しました





## 実績その2(スターバックスとのBook & café店舗の企画)

- コンセプトは、「買わなくてもコーヒーを飲みながら本を読める空間を！」
  - ✓ コーヒーを飲みながら本を読める!というスタイルを提案して購買意欲を刺激
  - ✓ 買っていない本でもカフェに持ち込んで本が読める!という新しいスタイル

新しいライフスタイルの提案により、TSUTAYAへの集客に貢献!新しい店舗パッケージを開発しました



- 事業パートナー(スターバックスコーヒージャパン)との提携
  - ✓ 若者に人気の高いスターバックスコーヒーに企画を提案し提携を実現
  - ✓ サブライセンスを許諾していなかったスターバックス(米国)に対し、新しいスキーム(サブライセンス)を提案
  - ✓ 米国では一般的になっている本屋とカフェの融合店舗をTSUTAYA内で展開することで、サブライセンスによる出店契約を獲得

サブライセンススキームの提案、交渉及び契約締結までを実行しました



## 実績その3(自動車ディーラーとの店舗とサービス融合の企画)

### – コンセプトは、「自動車をもっと生活に身近な存在に！」

- ✓ 自動車は数年に1度の大きな買い物、TSUTAYAは月に1度の小さな買い物。購買頻度と客単価が異なる自動車ディーラーとTSUTAYAの複合店舗を出店することにより、TSUTAYAの顧客を自動車ディーラーへと送客
- ✓ 自動車の販売だけでなく、修理・オイル交換等のメンテナンスサービスをするガラス張りのスペースをTSUTAYAと自動車のショールームの接続部に設置。作業工程もガラス張りにして、安心して車を預けられる環境を整備

東京のディーラーでは、OPEN初月に販売台数の新記録を達成しました！

### – 自動車メーカーを巻き込んだ提携の実現

- ✓ 店舗・顧客を共通化し相互送客する企画をメーカーと合意、提携へ
- ✓ 東京・愛知で複合店舗を出店(TSUTAYAも自動車ディーラーも同一企業が運営)

メーカーへの提案から契約締結まで、全般にわたってプロジェクトをリーダーとして推進しました



## 実績その4(ファミリーマートとTポイントの包括提携)

### – コンセプトは、「CVSに行くならファミリーマート！」化

- ✓ ファミリーマートが運営していたポイント(ファミマポイント)を生活密着型のTポイントに換えることにより、「CVSに行くならファミリーマート！」化を促進
- ✓ Tポイントへの一元化(ファミマポイントの廃止)に加え、ファミマカードとTカードも一元化してファミマTカードの発行へ
- ✓ T会員のファミリーマートでの購買履歴とその他のTポイントの提携企業での購買履歴を掛け合わせ、より精度の高いクロスマーケティングとフィードバックを実現

他の大手CVSチェーンと比較して、明らかに既存店前年比が上向きに！

### – 資本提携も含めた業務提携を実現

- ✓ より深い提携関係を結ぶため、ファミマTカードを発行するファミマクレジットへの出資も企画。デューデリジェンス、事業計画作成、出資契約締結、出資まで実行
- ✓ 新カード(ファミマTカード)の企画、発行促進のための企画等にも参画

ポイント提携に加え、資本提携も含めた企画、契約までを実現しました



## 実績その5(民事再生企業(家電販売)の再生)

コンセプトは、「従業員の雇用と屋号を守って再生！」

- ✓ 民事再生法を申請した家電販売企業(TSUTAYAのフランチャイズ加盟企業)のスポンサーとして再生に関わる業務を遂行
- ✓ 再生を成功させるため、対象会社の増減資と新会社設立による従業員引受けのスキームの企画を提案し、実行
- ✓ 共同スポンサー探し(投資ファンド)、新経営陣(新社長含む)探し、商品供給先の確保等再生に必要なリソースをすべてコーディネート
- ✓ 債権放棄額(弁済率)、債務弁済条件、増資金額等につき、代理人、経営陣(スポンサー)、共同スポンサーの間に入って条件をまとめる

増資引受け後は、自ら社外取締役として経営及び事業の再生を遂行しました

その他の実績については、以下のHPをご参照下さい

<http://www.mahalomiya.com/>



## サービス料金(報酬)

報酬金額は、打合せ及び見積もりをさせていただいたうえで決定させていただきます(経費は実費にて精算)

報酬体系	主な内容	契約内容の例
①固定報酬(月額)のみ	月毎の稼働時間がほぼ一定と考えられる業務	・月1回～週1回程度のアドバイス業務 ・週1回～2回程度の営業活動業務
②固定報酬+変動報酬	1ヶ月～6ヶ月程度の期間限定のプロジェクトの業務	・M&Aや業務提携のアドバイザー業務 ・新規事業の企画、立上げ業務
③変動報酬のみ		原則としてなし

お気軽に下記までお問い合わせ下さい

マハロミヤ・コーポレーション/ 宮川 久史

E-mail :hisashi\_miyagawa@mahalomiya.com

Mobile :090-8580-5366

