

1장. 도쿄/오사카 증권거래소 상장기업

1. 회원제 리조트 클럽: 리조트 트러스트

리조트 트러스트는 1973년 4월 설립, 1997년 9월 상장 (도쿄 증권거래소 1부, 나고야 증권거래소 1부)되었다. 2004년 3월기 매출액 62,206백만엔 경상이익 6,466백만엔에 달했다.

2 신사업, 일본에서 찾는다

리조트호텔 38개, 골프장 8개를 보유한 회원제 리조트 호텔 1위 업체로 1실에 대해 시간제 사용제를 채택하여 호평을 받고 있다. “공유형 회원제 리조트 호텔”인 에크시브 시리즈가 이 회사의 핵심사업인 것이다.

“보다 많은 사람을 위해, 보다 풍요로운 라이프스타일의 제공”이 테마이다. 물질적인 만족보다는 정신적인 마음의 안식이 있어야 한다는 점에 착안한 사업이다. 리조트 트러스트가 일본 최대의 리조트 회사로 성장한 배경에는 일본인의 여가 필요성의 다양화를 잘 읽은 결과라 할 수 있다. 장래의 매력 있는 리조트 개발을 위해 종합리조트 사업의 일환으로 골프 사업에도 착수했고, 리조트 시설에서 휴식을 취하면서 수준 높은 검진을 받아볼 수 있는 회원제 메디칼 사업을 일본에서 처음으로 사업화하여 대호평을 얻고 있다.

○ 업계현황

일본은 국토교통성 등이 중심이 되어 “여유있는 휴가로 생활구조개혁”이라는 운동을 펼치고 있다. 이를 통해 장기적인 불황에 빠져 있는 가운데 새로운 수요, 고용창출의 효과를 기대하고 있다. 여유있는 휴가의 실현은 건강면, 가족과의 교류 등 생활면에서도 개인에게 유익한 점이 크고 국민의 필요를 반영한 정책이라 할 수 있다.

이와 같은 사회적인 동향을 반영하여 회원제 리조트 클럽 각사의 업적도 신장되고 있다.

일본의 리조트 클럽 협회에 대한 정보는 국토교통성(www.mlit.go.jp), 일본 리조트클럽협회 (www.j-resortclub.or.jp), 리조트 사업협회(www.jrea.org)의 홈페이지를 참고하면 된다. 일본

의 리조트 관련 정책, 리조트 동향, 해외 리조트 동향, 리조트 관련 데이터 등의 내용을 담은 리조트백서 등 리조트 사업 관련 정보를 검색할 수 있다.

야노 경제연구소(www.yanoresearch.jp)가 발간한 “2004년 판 레저산업백서”를 통해 회원제 리조트클럽의 동향, 주요운영기업의 동향을 알 수 있다.

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
리조트 트러스트	아이치	57,010	www.resorttrust.co.jp
토큐하베스트클럽	도쿄	7,498	www.harvestclub.com
미사와베스트클럽	도쿄	5,938	www.misawa-resort.co.jp
아오이리조트클럽	도치기	5,425	www.aoi-resort.co.jp
다이아몬드리조트	오사카	4,622	www.diamond-s.co.jp

☞ 리조트 트러스트 홈페이지(www.resorttrust.co.jp)



2. 어학 자격증 전문학교

(1) 자격증 전문학교: TAC

자격증 전문학교 TAC는 1980년 12월에 설립하여 2001년 10월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었다. 2004년 3월기 매출액 19,322백만엔, 경상이익 1,064백만엔을 기록했다. 자격증 학교로 유명하며 공인회계사, 세무사 강좌가 간판이다. 공인회계사 2차시험 합격자 점유율 30년연속 1위, 세무사 합격자 누계수 14,592명 등의 실적을 자랑한다.

6 신사업, 일본에서 찾는다

TAC는 전문 인재의 양성, 시대가 요청하는 새로운 직업의 창조를 통해 사회에 공헌하는 “직업창조기업”을 목표로 한다. 사업부문은 개인교육사업, 법인연수사업, 출판사업의 3개가 있다. 개인교육사업은 개인을 대상으로 각종 자격시험에 대응한 강좌를 운영하고 있다.

2004년 3월기 TAC 매출의 75.2%를 차지한 중심 부문이다. 법인연수사업은 기업, 대학, 전문학교, 회계사무소 등에 대해 자격취득연수 및 실무연수의 실시컨텐츠 제공을 하고 있다. 출판사업은 TAC출판의 브랜드로 자격시험용서적 등의 출판 사업을 한다.

TAC의 경쟁력의 원천은 최고의 품질을 자랑하는 교육컨텐츠이다. 이러한 컨텐츠를 교실강좌, 비디오강좌, 통신교육, 다운로드 통신강좌, 웹스쿨, 위성통신강좌 등 다양한 형태로 제

공한다.

☞ TAC 홈페이지(www.tac-school.co.jp)



(2) 어학스쿨: 노바

어학스쿨 노바(Nova Corp.)는 1990년 8월 설립되어 1996년

8 신사업, 일본에서 찾는다

11월 자스닥(JASDAQ)에 주식을 공개했다. 2004년 3월기 매출액 6,617백만엔, 경상이익 1,451백만엔에 달했다.

“이문화 커뮤니케이션”과 “텔레 커뮤니케이션”을 키워드로 하여 사업을 전개하는 어학 스쿨업체 1위로 TV전화 교실이나 어린이 대상 교육에도 힘을 쓰고 있다. 개인을 대상으로 해외 유학을 가는 것만큼 많은 외국어를 듣고 말하는 환경을 실현하는 “역앞 유학”과 “막간 유학”, 어린이 영어회화 “노바 키즈” 휴대전화를 통한 영어회화 “휴대전화 유학”, 해외유학 프로그램인 “노바 아카데미 서비스”를 제공한다.

법인을 대상으로 “기업 어학연수”, “외국인강사 파견” 등의 서비스를 제공한다. 각 서비스에 있어서 무료체험 레슨을 통해 레슨시스템의 설명, 조건에 맞는 레슨플랜을 안내한다.

노바의 성장 원천은 첫째, 640개 이상의 역앞 거점 네트워크

크를 확보, 둘째, 텔레비전 전화에 의한 통신을 가능하게하는 네트워크 구축, 셋째, 전 사원의 약 70%인 약 6,000명이 외국인이라는 점이다.

○ 업계현황

총무성 통계국 조사에 따르면 1999년 일본의 학교를 제외한 교육업 사업체수는 7,866개, 종업원수는 123,239명에 달했다. 여기에 대기업의 신규참여, 외국 기업의 직접진출 등으로 경쟁이 심화되고 있다. 주요 어학 자격증 전문학교는 아래와 같고, 전국전문학교정보교육협회(INVITE)의 홈페이지(www.invite.gr.jp)를 통해 각 학교에 대한 자료청구 및 정보검색을 할 수 있다.

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
-----	----	-----	------

노바	오사카	58,335	www.nova.ne.jp
더휴만	도쿄	21,066	www.athuman.com
아비바재팬	아이치	20,860	www.kyouiku.co.jp
TAC	도쿄	13,762	www.tac-school.co.jp
켄소프트	치바	724	www.kenoaschool.co.jp

☞ 노바 홈페이지(www.nova.ne.jp)



◎ 참고: 2002년 일본의 외국어교실 현황(자료: 경제산

업성 특정서비스 산업실태조사)

- 기업수 1,200업체
- 취업자수 35,041명
- 년간매출액 1,826억엔
- 강사수 24,868명
- 사업체수 5,181개
- 수강생수 1,011,216명

3. 중고품의 매매: 코메호

코메호(Komehyo Co., Ltd.)는 1979년 5월 설립되어 2003년

9월 자스닥에 상장(현재 도쿄 증권거래소 2부, 나고야 증권거래소 2부)되었다. 2004년 매출액 23,330 백만엔, 경상이익 1,727백만엔을 기록했다. 중고품으로 해외브랜드 가방, 의류, 시계, 보석, 귀금속 등을 취급하고 신품도 판매하고 있다. 판매비율은 중고품 60%, 신품 40% 이다. 신품을 취급함으로써 중고품 품질에 대한 신뢰감을 연출하고 중고품 매출의 불안정성을 보완한다. 가격결정은 8대 2의 법칙을 적용한다. 8대 2법칙이란 2주간에 2할, 8주간에 8할이 팔리는 코메호사의 가격설정을 의미한다.

코메호는 물건/중개/사용의 중개점 역할을 함으로써 사회에 공헌하고자 한다. 비싸게 사면 물건이 모이고 싸게 팔면 사람이 모인다는 이념으로 가치있는 중고품을 적절한 가격으로 사서 그 상품을 필요로 하는 고객에게 값어치 있는 가격으로

판매하는 것으로 고객의 풍요로운 생활을 지원한다. 코메호의 점포형태는 대규모 소수점포로 대량 다품목의 상품을 취급하는 종합백화점형이다.

⊙ 코메호의 취급품목

01. 보석·귀금속 (전 점 취급)
<ul style="list-style-type: none"> · 금·백금 제품 끊어진 목걸이나 귀걸이 한쪽도 매입 · 브랜드 주얼리 Harry Winston, Ponte Vecchio, Cartier, Bvlgari, Tiffany etc.
02. 손목시계·라이터(전 점 취급)
<ul style="list-style-type: none"> · 손목시계 국산, 외제 전반적으로 매입 Seiko, Casio, Palex, Cartier, Omega, I.W.C 등 · 라이터 Dunhill, S.T.Dupont, Cartier, Caran d'Ache만 매입
03. 컴퓨터, 카메라(오오스 점)
<p>카메라 본체, 렌즈, 디지털카메라, 무비, DVD/HDD레코더, 컴퓨터 본체, 주변기기, CD/MD 컴포넌트, 액정TV, PS2, 휴대용 CD/MD/MP3 플레이어, PDA, 전자수첩, 음악 CD, 영화 DVD 소</p>

소프트웨어 등(게임소프트웨어, PC소프트웨어는 매입불가)
04. 악기(오오스, 도젠타카 점)
기타, 드럼, 신디사이저, DJ기기, HDR, 앰프, 바이올린, 클라리넷, 색소폰, 샤미센 등
05. 상품권(오오스 점)
상품권, 백화점공통권, 여행상품권, 맥주상품권, 전화카드 등
06. 브랜드 핸드백, 액세서리(전 점 취급)
Hermes, Louis Vuitton, Chanel, Gucci, Prada, C.Dior, Fendi 핸드백, 지갑, 키 케이스, 포치, 실버악세사리 등
07. 양복, 모피, 구두, 액세서리(오오스, 도젠타카, 신주쿠, 신사 이바시, 고베 점)
Burberry balck label, Comme des garcons, M-Plemier, Hys terics, Vivienne Westwood, Anna molinari, Theory, Beams, S hips, Edifice, United Arroes, Tomorrow land, Incotex, Orian, G.T.A, John Lobb, Crockett&Jones, Belvest, Kiton, Isaia, Pink house, Foxey, 이탈리아, 레리안, 콜디아, 프리츠·프리츠, 레오날 etc, 모피, 파충류 계열 가 죽백 ※상기 브랜드 등의 핸드백, 신발, 액세서리도 매입
08. 아메리칸 캐주얼, 우라하라 계열(오오스, 도젠타카, 신사이바 시 점)
Levi' s, Lee, Vanson, Real Mccoy's, Denime, Moncler, Schot t, Stussy, Gregory, Toyo, Patagonia, The north face, Karri mor, Nike, Adidas, Puma, A&G, Chrome hearts, Motive, Good enough, Undercover, Number(n)ine, Porter, Silas, Fullcount
09. 기모노(오오스 점)

기모노, 기모노 악세사리 전반
10. 선물(오오스 점)
식품 이외의 상자에 들어있는 신상품만을 취급

☞ 코메히 홈페이지(www.komehyo.co.jp)



◎ 업계현황

버블경제 붕괴 후 소유보다는 사용에 중점을 두고, 가격이 품질에 맞고 사용목적에 맞으면 중고품이라도 관계없다는 의

식이 확산되면서 중고품 시장은 높은 성장을 보여왔다. 시장 규모가 십수조엔에 달할 것으로 예측된다. 근년에는 서적(북 오프), 난방기기(텐포스바스타스) 등 지금까지 없었던 대규모의 중고품시장이 개척되고 있다.

경제산업성의 조사에 따르면 2002년말 시점에서 전국에 약 1만 3천점의 리사이클 점이 있는 것으로 나타났다. 실제로는 약 5만개 이상의 점포가 있는 것으로 추정되고 있다.

중고브랜드품을 취급하는 리사이클샵의 형태는 그 규모와 형태에 따라 자영형, 프랜차이즈형, 전문점형으로 구분된다. 코메호가 대형 백화점형인데 비해 로코시라, 브랜드 오프는 전문점형, 트레이팩토리는 프랜차이즈형에 해당한다. 중고품 매매관련 주요기업은 아래와 같다.

(2004년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
-----	----	-----	------

코메히	나고야	23,330	www.komehyo.co.jp
북오프코퍼레이션	가나가와	22,249	www.bookoff.co.jp
텐포스바스타스	도쿄	6,066	www.tenpos.co.jp

4. 캐주얼 의류점 유니클로의 전개: 패스트 리테일링

패스트 리테일링(Fast Retailing)은 1963년 5월 설립되어 1994년 7월 상장(도쿄 증권거래소 1부) 되었다. 2004년 8월기 매출액 335,893백만엔, 경상이익 65,040백만엔을 기록했다.

캐주얼 의류점 유니클로를 직영으로 전개하고 있다. 중국에서 위탁생산하며 영국과 중국에도 점포를 운영하고 있다. 생산과 판매를 직결, 100% 자사 리스크로 통제하는 비즈니스 모델이다. 중국에서 저비용으로 생산한 만큼 부가가치를 만들어 내는 것이 아니고, 경영, 기술, 디자인, 판매, 마케팅, 점포 운영 등 모두를 연계함으로써 보다 큰 부가가치를 만들어내는 것이다. 세계 각 지역으로부터 소재를 엄선, 뛰어난 기술

과 재능으로 상품을 강화한다.

2005년에는 롯데쇼핑과 합작으로 한국에 합자형태로 진출하고 미국 진출도 준비하고 있다.

☞ 패스트 리테일링(www.uniqlo.co.jp)



○ 업계현황

일본경제신문사의 “일본의 소매업 랭킹 2003년판”에 의하

면 소매업 중 연결매출액 1위는 이온(AEON)이 차지했다.

2002년 대비 백화점이나 슈퍼의 전체 매출액에 대한 비중이 감소한 반면 전문점의 비중이 증가했다. 야마다 전기는 전문점 최초 1조엔 돌파를 목전에 두고 있다.

한편 상품분야별로 조달력이 강한 상위기업이 공동으로 입점하는 파워연합형 신상업시설의 탄생이 소매업 대경쟁시대를 이겨내는 키워드가 되고 있다.

일본소매업협회(www.japan-retail.or.jp)는 소매업을 영위하는 기업, 관련단체 약 400여개로 구성되어 기관지인 “일본소매업신문”을 발행하고 있다. 이 협회의 홈페이지를 통해 일본, 미국 소매기업정보를 검색할 수 있다.

일본 체인스토어 협회(www.jcsa.gr.jp)는 체인스토어를 운영하는 소매업법인 중 11점포 이상 또는 년매출액 10억엔 이상

인 슈퍼마켓, 전문점, 편의점 등을 회원으로 한다. 이 협회 홈페이지를 통해 체인스토어 판매통계 등의 정보를 검색할 수 있다.

야노 경제연구소(www.yanoresearch.jp)가 발간한 “유통 소매시장백서2004”는 유통시장 동향에 대한 정보를 제공한다.

(2003년도 기준, 단위: 백만엔)

순위	회사명	본사	매출액	홈페이지
1	이온	치바	3,546,215	www.aeon.info
27	패스트리테일링	야마구치	309,789	www.uniqlo.co.jp
33	마츠모토키요시	치바	275,596	www.matsukiyo.co.jp
67	돈키호테	도쿄	158,629	www.donki.com

5. 100엔샵

(1) 캔두

캔두(Can Do Co., Ltd.)는 1993년 12월 설립하여 2001년 6

월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었다. 2003년 11월기 매출액은 52,040백만엔 경상이익은 2,076백만엔에 달했다. 100엔샵 업계 2위이며 기획력에 강점이 있다. 100엔샵은 모든 상품이 100엔이라는 단순한 가격설정으로 일본인의 일상생활에 깊숙히 침투하고 있다. 캔두는 좋은 물건을 싸게, 그러면서도 품질, 디자인, 기능성 향상에 힘을 기울인다. 식품을 제외한 모든 상품은 1년동안 반품, 교환을 보증한다.

캔두는 “이런 상품이 100엔?”이라는 놀라움과 감동을 제공하고자 항상 기획력을 강화한다.

☞ 캔두 홈페이지(www.cando-web.co.jp)



(2) 100엔샵 : 다이소산교

다이소산교는 1977년 12월 설립하여 일본내 2,400점, 해외 250점, 2004년 3월기 매출은 3,025억엔을 기록했다.

취급상품(아이템)은 100엔 균일상품으로 약 7만개로 매월 700개씩 새로운 상품을 늘려가고 있다. 제조사에 발주 후 반년~2년의 입하를 목표로 하며 해외생산이 많다.

☞ 다이소산교 홈페이지(www.daiso-sangyo.co.jp)



6. 약국체인점: 마츠모토키요시

마츠모토키요시(Matsumotokiyoshi Co., Ltd.)는 1975년 4월 설립하여 1990년 8월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었다. 2004년 3월기 매출액 273,440백만엔, 경상이익 15,504 백만엔을 기록했다. 약국체인점 최대 기업으로 젊은층에 인기가 많다. 역구내, 역빌딩 등 상업지역을 중심으로 전국 지방도시의 출점에 주력하고 있다.

약국체인 ‘마츠모토키요시’는 수도권의 우량지에 많은 점포를 확보하고, 소비자의 필요에 맞는 우량상품을 풍부하게 갖추고, 전문지식을 갖춘 직원의 컨설팅에 의한 판매를 실천한다. 상품은 의약품 외에 건강식품 미용식품 등을 각 점포의 입지 등을 고려하여 고객의 필요에 맞게 개별적인 대응을 실현하는 것으로 집객력의 강화를 도모한다.

점포의 컨셉은 입구는 넓게, 점내 조명은 밝게, 상품 아이템은 많게, 화장품 등의 테스트용을 갖추어, 어느 곳보다 먼저 신제품을 조달하는 것이다.

☞ 마츠모토키요시 홈페이지(www.matsukiyo.co.jp)



◎ 업계현황

일본 전국의 약국수는 4만 9천개를 넘어섰다. 매출액 1,000억엔을 넘는 기업은 5개사로 대형기업의 출점이 늘어나고 있는 반면 일반판매업 약국은 감소하고 있다.

일본 체인약국협회(JACDS)는 약국 체인을 전개하는 288개사로 조직된 업계단체로 약국산업 관련정보의 검색이 가능하다.

(2004년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
마츠모토키요시	치바	273,440	www.matsukiyo.co.jp
카와치약품	도치기	180,519	www.cawachi.co.jp
CFS코퍼레이션	요코하마	147,947	www.cfs-corp.jp
썬드러그	도쿄	121,588	www.sundrug.co.jp
츠루하	삿포로	119,070	www.tsuruha.co.jp

7. 시간소비형 종합 디스카운트점: 돈키호테

돈키호테(Do Quijote Co., Ltd.)는 1980년 9월 설립되어 1996년 12월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었다. 2004년 6월 기 매출액 190,388백만엔, 경상이익 12,511백만엔을 기록했으며, 심야영업의 종합 디스카운트점을 전국적으로 전개 하고 있다.

돈키호테는 가전용품, 일용잡화품, 식품, 시계, 패션용품, 스포츠, 레저용품 등을 취급하는 대형 편의점 및 할인점이라 할 수 있다. 또한 편의점과 할인점에 오락 기능을 부가하여

시간을 보내면서 쇼핑을 즐기게 하며 압축진열, 정글 진열이라는 독특한 진열방식이 특징이다.

☞ 돈키호테 홈페이지(www.donki.com)



8. 답례품 판매: 샤디

샤디(Shaddy Co., Ltd.)는 1962년 2월 설립되어 1994년 9월 상장(도쿄 증권거래소 1부, 오사카 증권거래소 1부)했다.

2004년 3월기 매출액은 87,573백만엔, 경상이익은 3,119백

만엔을 기록했다. 카탈로그, 점포판매를 행하는 체인점을 대상으로 답례품을 판매한다.

샤디는 “유점포 카탈로그 판매”라는 독특한 비즈니스 모델을, 카탈로그와 인터넷, 텔레비전 등 새로운 미디어와 지역의 체인점이 융합한 “유점포 미디어쇼핑”으로 발전시켜 가고 있다. 전국의 “샤디숍”과 “샤디사라다관”에 선물용품 및 생활관련용품을 공급한다. “좋은 상품을 신속하게, 저가격에 공급한다”는 이념 아래 전국의 체인점과 파트너로서 경영의 효율화를 도모하기 위해 노력한다.

샤디가 속한 기프트 시장은 약 18조 4천억에 달하는 것으로 추측된다.

☞ 샤디 홈페이지(shaddy.jp)



9. 양말 전문점: 단

단(Dan Co., Ltd.)은 1977년 3월 설립, 2000년 10월 오사카 증권거래소 2부에 상장되었다. 2004년 2월기 매출액 8,470백만엔, 경상이익 547백만엔에 달했다. 양말전문점의 1위 기업으로 직영과 프랜차이즈를 전개하고 있다.

양말은 소모품이라는 고정관념을 깨고 패션의 하나로 양말을 부각시켰다. 2002년 3월에는 영국 런던에 “다비오”라는 양말전문점을 오픈했다.

가게 바로 옆에 공장이 있는 것과 같은 “단(Dan) 네트워크 시스템”이라는 획기적인 시스템을 구축하여 고객의 필요에 맞는 제품을 즉석에서 공급한다. 기획단계에서 판매수량을 예측하고 각 점포에는 1, 2일 사이에 상품을 납품한다. 물류센터에 재고가 없어도 1주일안에 상품을 고객에게 전달한다.

☞ 단 홈페이지(www.dansox.co.jp)



10. 안경전문점

(1) TPO에 맞는 안경: 아이간

아이간(Aigan Co., Ltd.)은 1961년 설립되어 1989년 11월 오사카 증권거래소에 상장(현재 도쿄 증권거래소 1부, 오사카 증권거래소 1부)되었다. 2004년 3월기 매출액 25,062백만엔, 경상이익 1,087백만엔에 달했다. 안경의 도소매업 분야에서는 일본내 3위의 규모이다. 2004년 3월 현재 286개의 직영점을 운영하고 있다.

아이간에서는 복장에 TPO(Time, Place, Object)가 있는 것처럼 안경도 TPO에 맞춰 비즈니스용, 스포츠용, 캐주얼용, 여가용 등을 착용할 것을 제안한다.

아이간 홈페이지(www.aigan.co.jp)



(2) 저가격 고품질 안경: 비전메가네

비전메가네(Vision Opt Co., Ltd.)는 1979년 11월 설립하여 2000년 4월 자스닥에 상장되었다. 2004년 3월기의 매출액은 14,026백만엔, 경상이익 5백만엔에 달했다. 가격대비 고품질의 안경을 제공하는 안경점으로 업계 4위의 규모이다. 2004년 3월말 통계로 259개의 점포가 운영되고 있다.

👉 비전메가네 홈페이지(www.vision-megane.co.jp)



◎ 업계현황

일본의 안경업계는 5,000엔 안경붐이 끝남과 동시에 불황기에 들어서 있다. 구매인구의 감소와 단가하락이 멈추지 않고 있다. 순조롭게 성장하던 콘택트렌즈 소매시장도 감축세로 돌아섰다. 일본의 안경업계를 파악하기 위해서는 안경업계 중

합컨설팅 회사인 사크시드사가 발간한 년도별 안경백서를 참고하면 된다. 한편, 일본전국의 안경점은 안경점의 심사/인정 업무를 수행하고 있는 전일본안경연맹의 홈페이지(www.megane-renmei.gr.jp)를 통해 검색할 수 있다.

참고: Star of Vision Awards

세계최대의 안경관계 미디어인 Jobson Publishing사가 연1회 전세계 안경업계 중에서 리더로 인정된 인물을 선정하여 수여하는 상

11. 티켓예약, 티켓사업: 피아

피아(Pia Corporation)는 1974년 12월 설립, 2002년 1월 주식을 상장(도쿄 증권거래소 1부)했다. 2004년 3월기 매출액 84,044백만엔, 경상이익은 1,560백만엔의 적자를 기록했다. 티켓판매를 최대업으로 전자티켓 쿠폰사업에도 힘을 기울이고 있다.

흥행티켓 예약판매시스템 “전자티켓피아”는 1984년에 시작한 일본최초의 컴퓨터 온라인 네트워크에 의한 티켓판매시스템이다. 티켓 판매거점으로 전국 약 20,000개의 네트워크, 최대 1,500회선의 콜 센터, 인터넷 판매를 하는 “@전자티켓피아”, 해외엔터테인먼트의 예약이 가능한 “월드티켓피아”등 다양한 판매채널을 보유하여 연간 약 4,200만매를 발권하고 있다.

◆전자티켓피아

흥행하는 티켓 예약판매시스템 “전자티켓피아”는 1984년에 시작한 일본 최초의 컴퓨터 온



라인 네트워크에 의한 티켓판매시스템이다. 티켓판매거점으로 전국 약20,000개(패밀리마트, 세븐일레븐, 썬쿠스를 포함)

의 네트워크, 예약접수를 실시하는 최대 1,500회선의 콜 센터, 인터넷판매를 실시하는 “@전자티켓피아”, “전자티켓피아 1”, “티켓피아 V”, 해외 엔터테인먼트 예약을 할 수 있는 “월드 티켓피아” 등, 다양한 판매채널 전개에 의해 고객의 편리성 향상에 노력, 연간 약 4,200만장을 발권하고 있다.

또 21세기를 맞은 오늘날 사람들의 풍요로움을 지원할 인프라로서 “감동의 라이프라인”의 구축을 비전으로, 그 실현을



향해 “서비스 인프라” 사업전개에 적극 대처해 오다, 그 제일선인 “전자티켓+전자쿠폰”서

비스를 2003년 10월부터 시작했다. 이것은 인터넷을 기반으로 티켓의 검색/구입/결제에서 입장까지 원스톱으로 가능한 “전자티켓” 서비스와, 이벤트에 연동한 각종 쿠폰정보 등이 송

신되는 “전자쿠폰”서비스의 복

합서비스로, 레저/엔터테인먼트활동을 보다 편리하고 즐겁게 하는 사상 유례가 없는 세계 최초의 서비스이다.

◆하이브리드형 콜 센터

1984년의 서비스 개시때부터 개설해 온 콜 센터도 현재는 IT를 적극적으로 도입함으로써 보다 쉽게 연결되는 시스템이 구축되어 있다.

2003년 2월부터 시작한 새로운 시스템에서는 일본 최대규모의 음성인식에 의한 예약접수를 도입, 사용자의 음성을 컴퓨터가 자동적으로 인식하는 것으로 누구라도 간단히, 빠르게 예약할 수 있도록 되었다. 종래의 오퍼레이터에 의한 세밀한 대응과 결합한 “하이브리드형 콜 센터”로서 보다 유용성이 높은 시스템을 추구해 간다.

◆판매점 네트워크

콜 센터와 함께 티켓피아를 지탱하고 있는 것이 판매점 네트워크이다. 전국에 약550개의 점포를 전개하는 “피아 스테이션”과 “티켓피아 스포트”와 함께, 전국의 패밀리마트, 쓱쿠스, 세븐일레븐 점포와도 네트워크가 형성되어 있다.

고객은 점포내의 멀티미디어 단말기를 직접 조작하여, 간단히 티켓을 구입할 수 있다. 온라인에 의한 티켓판매 외에 고객과 직접대면, 각 흥행 캠페인이나 프로모션 안내를 하는 등 “레저, 엔터테인먼트 정보발신기지”로서의 기능을 강화해 간다.

◆피아(버튼식 전화기) 서비스(PPS)

버튼식 전화기(push phone)로 이용할 수 있는 음성자동응답의 티켓예약 시스템이다. 흥행을 특정하는 6자리‘P코드’를

입력, 음성안내에 따라 조작하는 것만으로 티켓예약이 완료된다. 전화예약접수의 전체 중 약 70%가 이 시스템에서의 접수이며 티켓예약의 기본으로 정착되고 있다.

◆월드 티켓피아

뉴욕, 런던, 파리, 비엔나 등 일본에 있으면서 세계 각지의 엔터테인먼트를 예약할 수 있는 “월드티켓피아”는 뮤지컬/연극/오페라/스포츠 등 해외여행의 한정된 일정 속에서 본 고장의 감동을 체험할 수 있도록 도와주고 있다. 메이저리그나 유럽의 프로축구리그의 티켓도 취급한다.

◆티켓 사전판매

피아 독자형, @피아 프리미엄 멤버스형, @피아 멤버스형 등 여러가지 사전 서비스를 준비하고 있다.

◆피아 Super reserve sheet

피아 독자한정으로 피아 본지에 아이템이 게재되어 있다.

○ 일본의 주요 티켓사업 업체

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
피아	도쿄	66,043	www.pia.co.jp
로슨티켓	도쿄	40,640	www2.lawsonticket.com
엔터테인먼트플러스	도쿄	16,000	www.eplus.co.jp

☞ 피아 홈페이지(www.pia.co.jp)



12. 볼링/게임/가라오케의 복합점: 라운드 원

라운드 원(Round One)은 1980년 12월 설립되어 1997년 8월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었다. 2004년 3월기 매출액은 31,408백만엔이고 경상이익 8,725백만엔을 기록했다.

라운드 원은 볼링/게임/가라오케의 복합점을 운영하며, 점포의 증권화로 재무내용을 개선하고 신규출점을 가속화하고 있다.

☞ 라운드 원 홈페이지(www.round1.co.jp)



◎ 업계현황

전국가라오케 사업자협회가 발간한 “가라오케 백서 2004”에 의하면, 2003년 가라오케 참가인구는 약 4,820만명으로 추측되어 전년과 별다른 차이가 없었다. 2001년 이후 거의 변화가 없는 상태이며, 가라오케의 방 수는 135,400실로 전년대비 약간 감소했다.

전국가라오케사업자협회(www.japan-karaoke.com)는 업계단체로 기관지 “JKA-NET”를 발행하고 기초통계자료인 “가라오

케백서”를 발행한다. 이 협회의 홈페이지를 통해 업계데이터, 활동상황, 가라오케 역사연표 등의 정보를 검색할 수 있다.

가라오케업을 영위하는 주요기업은 다음과 같다.

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
시닥스 커뮤니티	도쿄	50,925	www.shidax.co.jp
다이이치 코쇼	도쿄	14,282	www.dkkaraoke.co.jp
크리악스	도쿄	13,286	www.utahiro.com
유센브로드 네트워크	도쿄	8,571	www.usen.com
라운드 원	오사카	2,378	www.round1.co.jp

13. 비디오, CD 렌탈

(1) 컬처 컨비니언스 클럽

컬처 컨비니언스 클럽(Culture Convenience Club Co. Ltd.)은

1985년 9월 설립하여 2000년 4월 상장 (도쿄 증권거래소 1

부)되었고, 2004년 3월기 매출액 36,461백만엔 을 올리며 경 상이익 3,647백만엔을 달성했다. 컬처 컨비니언스 클럽은 비 디오 렌탈, 서적, CD판매 등의 프랜차이즈를 전개하고 있다.

☞ 컬처 컨비니언스 클럽 홈페이지(www.ccc.co.jp)



(2) 고서적시장: 테이츠

테이츠(Tay Two Co., Ltd.)는 1990년 4월 설립하고 1999년 9월 자스닥에 주식을 공개하여 2004년 2월기 매출액 26,824 백만엔, 경상이익 910백만엔에 이르렀다.

아이카페(i-café)를 직영하고 고서적이나 게임 소프트웨어를 프랜차이즈점을 통해 판매한다.

☞ 테이츠 홈페이지(www.tay2.co.jp)



14. 세탁업

(1) 고품질 세탁: 하쿠요샤

46 신사업, 일본에서 찾는다

하쿠요샤(Hakuyosha Co.)는 1920년 설립하여 1949년 5월 상장(도쿄 증권거래소 1부, 오사카 증권거래소 1부)되었다. 2003년 12월기 매출은 36,503백만엔, 경상이익 321백만원에 달했다. 세탁업계 1위 기업으로 고품질 서비스를 특징으로 유니폼 렌탈 등 다각화를 진행하고 있다.

하쿠요샤는 접수창구를 프랜차이즈점으로 하고 있어 세탁 물의 접수와 상품판매를 담당하고 있다. 경험이 없는 사람도 약 1주일의 실습을 통해 업무를 담당할 수 있다. 프랜차이즈 계약기간은 3년이며 영업 보증금으로 최저 20만엔을 예탁해야 하며 체인점 수수료는 월간매출액을 기준으로 차별화되어 있다.

1920년 창업한 하쿠요샤는 ‘일본의 드라이크리닝의 역사는 하쿠요샤로부터 시작되었다’고 할 만큼 역사가 있는 기업이다.

이 회사의 타마가와 공장 내에 있는 이가라시 기념 세탁자료
관에는 세탁의 역사를 알 수 있는 각종 자료들이 비치되어
있다.

☞ 하쿠요샤 홈페이지(www.hakuyosha.co.jp)



(2) 아침에 맡겨 저녁에 찾는 세탁소: 니혼사와야카 그룹

48 신사업, 일본에서 찾는다

니혼사와야카 그룹은 1977년 규슈지역의 세탁업자들이 당
시로서는 특이한 거래점시스템인 아침에 맡기고 저녁에 찾아
가는 당일 납품서비스를 제공하며 자연발생적으로 프랜차이
즈를 형성한 것이 니혼사와야카 그룹이다. 1998년에 영업점
14,000점에 매출액 671억을 달성했다. 한국, 타이완, 중국, 싱
가포르에도 진출해 있다.

가맹점은 프랜차이즈 계약에 기초하여 허가된 지역 내에
공장을 설치하여 경영을 하고, 제3자인 영업점주와 서브 프랜
차이즈 계약을 체결하는 방식을 채택하고 있다. 프랜차이즈
가맹조건은 입회금(A회원 600만엔, B회원 300만엔, C회원
200만엔), 차량, 비품구입 용도의 초기비용(1,000만엔)과 운전
자금 3,000만엔 등 약 4,600만엔이 소요된다.

☞ 니혼사와야카그룹 홈페이지(www.white-ex.co.jp)



(3) 100엔 클리닝: 교쿠도

교쿠도(Kyokuto Co., Ltd.)는 1980년 7월 설립하여 2002년 4월 자스닥에 주식을 공개했다. 2004년 2월기의 매출액은 4,814백만엔, 경상이익은 327백만엔에 달했다. 교쿠도는 홈 클리닝 전문업체로서 100엔 클리닝이라는 브랜드로 저가격 클리닝 시장에 강점을 갖고 있다. 일본 전국에 38개의 공장과

50 신사업, 일본에서 찾는다

736개의 영업을 갖고 있다.

○ 업계현황

후생노동성의 자료에 따르면 2002년말 일본의 세탁업의 영업 시설은 일반 45,848개, 취급소 113,953개가 있다.

최근에는 대기업의 참가와 기존 기업의 규모확대와 함께 기계개발이 촉진되고 있어 세탁취급점이나 중소규모 세탁점의 폐업이 증가하는 등 경쟁이 심화되고 있다.

전국생활위생영업지도센터(www.seiei.or.jp)의 생위업 데이터베이스를 통해 세탁업 관련 각종 정보를 검색할 수 있다. 생위업 데이터베이스는 18개의 생활위생관계영업(이미용업, 세탁업, 영화관, 공중목욕탕업, 호텔여관업, 음식판매업, 빙과류 및 음식점영업)에 관한 행정정책, 업계동향, 경영정보, 통

계정보 등을 제공한다.

한편, 일본에서는 법률상 세탁업에 해당하는 영업형태(보통의 세탁소, 리넨서플라이, 홀세일)와 해당하지 않는 영업형태(세탁취급소, 빨래방)가 있다.

☞ 교쿠도 홈페이지(www.cl-kyokuto.co.jp)



15. 청결과 건강을 사업으로: 도카이

도카이(Tokai Corp)는 1955년 7월 설립하여 1988년 12월 상장(나고야 증권거래소 2부)되었다. 2004년 3월기 매출액 28,182백만엔, 경상이익은 1,649백만엔에 달했다. 사무/가정용의 매트, 호텔용의 침구 등을 대여하는 사업을 영위한다.

☞ 도카이 홈페이지(www.tokai-corp.com)



16. 주차장

(1) 24시간 무인시간제 대여 주차장 운영: 파크24

파크24(Park24 Co., Ltd.)는 1973년 2월 설립, 1997년 3월 상장(도쿄 증권거래소 1부)하여 2004년 10월기 매출액은 47,979백만엔, 경상이익은 7,124백만엔을 달성했다. 24시간 무인시간제 대여주차장 타임즈와 기업보유의 고객용 주차장의 위탁운영을 한다.

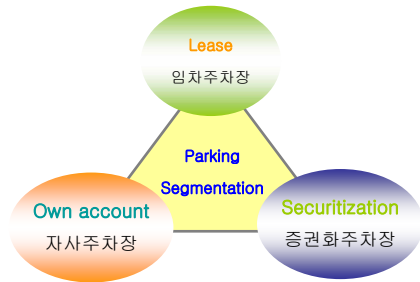
👉 파크24 홈페이지(www.park24.co.jp)



(2) 임차주차장, 자사주차장, 증권화주차장: 파라카

임차주차장, 자사주차장, 증권화주차장을 운영하는 파라카는, 1997년 8월 설립되어 2004년 12월 마더스에 상장되었다. 2004년 9월기에 매출액 2,379백만엔, 경상이익 331백만엔을 기록했다.

파라카는 다양하고 독자적인 스타일로 주차장 비즈니스를 전개한다. 파라카의 시간제 주차장 사업은 3가지 사업분야로 첫



째는 부동산의 소유자로부터 고정임차료를 지불하고 토지를 빌리는 “임차주차장”, 두번째는 파라카가 주차장 용지를 취득하여 운영하는 “자사주차장”, 셋째는 임차주차장과 자사주차

장이 가진 장점을 살려 리스크를 한정해 주차장 운영을 가능하게 하는 “증권화주차장”이다. 소유부동산의 유동화와는 다른 개발형으로 운영된다.

☞ 파라카 홈페이지(www.paraca.co.jp)



참고(자료: 총무청 통계국)

- 1999년 일본의 주차업 업소수 36,831개
- 종업원수 87,759 명

56 신사업, 일본에서 찾는다

17. 예능 탤런트, 음악가, 스포츠 선수 매니지먼트

(1) 호리프로

호리프로는 1963년 1월 설립되어 1989년 2월 상장(도쿄 증권거래소 1부), 2004년 3월기 매출액은 12,067백만엔, 당기 순이익 597백만엔을 기록했다. 주요사업은 예능 프로덕션, 탤런트 육성, CM, TV 방송제작이다.

☞ 호리프로 홈페이지(www.horipro.co.jp)



(2) 요시모토 코교

코미디 업계 최대기업인 요시모토 코교(Yoshimoto Kogyo)는 1948년 1월 설립되어 1949년 5월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었다. 현재 음악, 스포츠 등의 분야에서 급신장하고 있고, 2004년 3월기 매출액은 28,157백만엔, 당기순이익은 1,580백만엔을 기록했다.

☞ 요시모토 코교 홈페이지(www.yoshimoto.co.jp)



18. 비디오게임: 스퀘어 에닉스

비디오게임 스퀘어 에닉스는 1980년 2월 설립, 1991년 2월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되어 2004년 9월기 매출 51,429백만엔, 당기순이익 9,342백만엔을 기록했다. 게임(비디오게임, 온라인 게임)제작, 휴대전화용 콘텐츠 개발을 영위하고 있다. 스퀘어 에닉스는 국내에서도 유명한 파이널 판타지 시리즈를 소유하고 있다.

⊙ 업계현황

TV게임소프트웨어유통협회(www.arts.or.jp)의 홈페이지, 컴퓨터엔터 테인먼트협회(www.cesa.or.jp)의 홈페이지나 야노경제연구소(www.yano.co.jp)에서 발간한 완구백서(소니컴퓨터엔터테인먼트, 닌텐도, 마이크로소프트 일본법인, 세가, 코나미, 캡콤, 남코, 다이토, 코에, 퍼시픽센츄리사이버웍스재팬, 허드슨의 업적 등에 관한 자료 포함)를 통해 정보를 얻을 수 있다.

☞ 스퀘어 에닉스 홈페이지(www.square-enix.co.jp)



참고: 2001년 일본의 영화제작 배급업, 비디오 발매업 현황

(자료: 경제산업성 특정서비스 산업실태조사)

- 기업수 271개
- 연간 매출액 5,332억엔
- 영화제작수 4,904본
- 비디오 발매수 6,441본
- 영화제작업무 1,226억엔
- 취업자수 7,215명
- 영화배급업무 1,048억엔
- 배급 프린트수 11,793본
- 비디오 발매업무 3,058억엔

19. 장난감으로부터 새로운 놀이 가치를 창조: 토미

완구업계 일본내 3위업체로서 1953년 1월 설립한 토미 (Tomy Co., Ltd.)는 1997년 9월 상장(도쿄 증권거래소 1부)되었고, 2004년 3월기 매출액 46,088백만엔을 올리며 1,706백만엔의 당기순이익을 기록했다.

☞ 토미 홈페이지(www.tomy.com)



◎ 업계현황

일본완구협회(www.toys.or.jp), 일본 어뮤즈먼트머신공업협회(www.jamma.or.jp)를 통해 일본 내의 완구시장규모, 완구의 역사, 완구회사 등의 자료 검색을 할 수 있다.

(2004년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	결산기	매출액	홈페이지
반다이	도쿄	3월	128,655	www.bandai.co.jp
다카라	도쿄	3월	68,287	www.takaratoys.co.jp
토미	도쿄	3월	46,08	www.tomy.com

20. 식자재의 택배: 쇼쿠분

쇼쿠분(Shokubun Co., Ltd.)은 1977년 12월 설립되어 1994년 10월 상장(도쿄 증권거래소 2부, 나고야증권거래소 2부)되었다. 2004년 3월기 매출액 12,297백만엔, 경상이익 411백만엔을 기록했다.

쇼쿠분은 맛과 건강을 테마로 일반가정에 안전한 식자재를 배달하는 사업을 영위한다. 소재 제공에서 가공, 맛을 첨부하여 배달까지 사업을 확대하고 있고, 메뉴의 기획 입안(立安),

상품개발, 조달업무까지 오리지날의 유통시스템을 구축하고 있다.

☞ 쇼쿠분 홈페이지(www.shokubun.co.jp)



21. 콘텐츠 제공: 드완고

드완고는 1997년 8월 설립되어 2003년 7월 도쿄 증권거래소 1부에 상장되었다. 2004년 9월기 매출액 13,194백만엔, 경

상이익 1,253백만엔을 기록했다. 네트워크 게임 기획으로 출발했으나 착신 멜로디 등 휴대전화 콘텐츠 개발이 주력이다.

드완고의 착신 멜로디인 “이로메로믹스”, 유명인의 목소리와 재미있는 목소리 “이로메토쿠”는 월액 315엔에, 각 가수들이 수록한 CD 음원에 의한 “이로메로CD사운드”는 월액 105엔에 다운로드가 가능하다. 이밖에 “아니멜믹스”, “이로메로게임즈”, “이로메로게임즈100” 등의 서비스를 제공한다.

☞ 드완고 홈페이지 (www.dwango.co.jp)



22. 스포츠센타: 르네상스

르네상스는 1982년 설립되어 2003년 12월 도쿄 증권거래소 2부에 상장되었다. 2004년 3월기에 매출액 23,603백만엔, 경상이익 1,866백만엔을 기록했다. 르네상스는 스포츠 센터를 운영하여 건강하고 쾌적한 라이프스타일을 제공하고자 한다.

☞ 르네상스 홈페이지(www.s-renaissance.co.jp)



○ 업계현황

코나미스포츠가 다이에의 자회사를 흡수합병한 것처럼 영업양도나 매수 등에 의해 대형화가 진행되고 있다. 건강에 대한 의식이 높은 중고령자를 중심으로 시장이 확대되고 있다. 일본신문의 조사에 의하면 4,50대의 회원비율이 상승하고 있다고 답한 기업이 54.5%, 60대 이상에 대해서는 67.7%에 달했다. 반면, 다른 레저로의 유출 경향이 큰 젊은층의 비율은

저하경향을 보였다. 향후 도입하고자 하는 시설은 온욕시설 (스파), 의사와 제휴한 건강진단 프로그램의 도입인 것으로 나타났다.

일본 휘트니스산업협회(www.fia.or.jp)에서 휘트니스산업 기초 데이터 자료의 검색이 가능하다.

(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
코나미 스포츠	도쿄	66,682	www.konamisportsclub.jp
센트럴 스포츠	도쿄	32,881	www.central.co.jp
르네상스	도쿄	20,995	www.s-renaissance.co.jp
티프네스	도쿄	19,946	www.tipness.co.jp
토큐스포츠오아시스	도쿄	7,834	www.sportsoasis.co.jp

23. 이삿짐 센터: 아트코퍼레이션

아트코퍼레이션은 1977년 6월 설립되어 2004년 10월 도쿄 증권거래소 2부에 상장되었다. 2004년 9월기에 매출액 40,513백만엔, 경상이익 2,603백만엔을 기록했으며 이삿짐센터

터, 수입차판매업을 영위한다.

☞ 아트코퍼레이션 홈페이지 (www.the0123.com)



◎ 업계현황

이삿짐 업계는 기업의 전근감소 등의 영향으로 수요의 축소
가 계속되고 있고, 2002년도에는 전년대비 1.2% 감소했다.

수도권에서 영업하는 사업자들은 도쿄도의 디젤차 배기 가

스규제강화에 의해 차량의 대체, 개수 등으로 비용이 증가하고 있다. 또한 가격의 하락도 현저한데, 원룸맨션에 사는 독신자가 도쿄에서 오사카로 이사하는 경우의 표준적인 요금이 “1년전에 비해 하락했다”고 조사에 답한 기업이 상위 20사중 12사에 달했다. 각 회사는 살아남기 위해 독자적인 서비스를 제공한다. 일본통운은 반복해서 사용 가능한 포장재를 이용해서 쓰레기를 삭감한 “에코로지콘보”를 개시했다.

이사가는 곳의 열쇠교환이나 경비기기의 설치를 하청하는 서비스를 제공하는 회사도 있다.

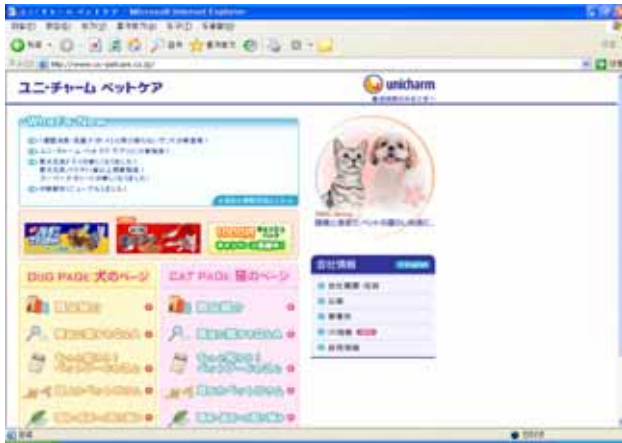
(2002년도 기준, 단위: 백만엔)

회사명	본사	매출액	홈페이지
일본통운	도쿄	71,797	www.nittsu.co.jp
야마토 운수	도쿄	41,962	www.kuronekoyamato.co.jp
아트코퍼레이션	오사카	29,998	www.the0123.com
사카이 이사센터	오사카	29,876	www.hikkoshi-sakai.co.jp
하트마크 이사센터	도쿄	23,970	www.hikkoshi.co.jp

24. 애완동물 케어: 유니참 펫케어

유니참 펫케어는 1979년 10월 설립되어 2004년 10월 도쿄 증권거래소 2부에 상장되었다. 2004년 3월기에 매출액 23,635백만엔, 경상이익 1,557백만엔을 기록했고, 애완동물용 음식을 제조 판매한다.

☞ 유니참 펫케어 홈페이지(www.uc-petcare.co.jp)



25. 회전스시: 쿠라코포

쿠라코포는 1995년 11월 설립되어 2001년 5월 도쿄 증권 거래소 2부에 상장되었다. 2004년 10월기 매출액 27,956백만 엔, 경상이익 1,626백만엔을 기록했다. 회전스시 직영점을 경영한다.

쿠라코퍼레이션은 “안전하고, 값싸고, 맛있는”을 컨셉으로 창업 때부터 모방 상품을 만들지 않고, 전품 100엔을 관철하

면서 모든 식자재에 인공첨가물을 사용하지 않았다. 이러한 방침이 후발주자이면서 급성장한 배경이 되었다.

☞ 쿠라코포 홈페이지(www.kura-corporo.co.jp)



