

副業、独立開業、新規事業など企業や人が商売を起こす際に最も始めやすいスタイルが代理店ビジネスだ。初期投資がかからず営業というマンパワーさえあればできるこのビジネスはいつの時代も起業家の王道だ。その代理店商売をする際に必要なのが魅力的な商材。物品やサービスと形は様々、その移り変わりも時流に乗って早い。この特集では現在注目を集める旬な代理店商材を100個集めて紹介する。ここから自社の事業を発展させる大きな武器を見つけて欲しい。

住宅・不動産…p24

食品・飲料…p22

エコ…p19

雑貨・服飾…p27

癒し/美容・健康…p26

保険/その他…p31

販促ツール…p30

IT…p28

稼げる商材はこう売れ!
辣腕代理店の販売戦術……………P10
 旬から定番までジャンル別に紹介!
代理店商材見本市……………P14
 売れる商材が見つかる
秋の展示会ピックアップ……………P25

入荷しました

稼げる代理店商材 100

稼げる商材はこう売れ!
**辣腕代理店の
営業戦略**

2000万円もの借金をオーダースーツの販売ビジネスで完済し、年収3000万円を稼ぎ出すのが池田弘明オーナーだ。
「26歳の時に作った借金でした。大阪で宝飾品販売事業を手がけていたのですが、あえなく失敗して、事務所や在庫品など200万円もの借金になってしまったのです。知人の会社に勤務し、

給与からコツコツと返済していたのですが、ROSSOのビジネスに出会ってから一変しました」

ROSSOの代理店事業は、オーダースーツの無店舗販売。代理店登録をするとオーダーカタログや生地見本、ブランドロゴ入りのメジャーや備品・書類など開業ツール一式（スターターキット）が送られてくる。本部での研修後は、顧客を開拓し、採寸後に本部に発注していくのが仕事となる。無店舗・無在庫の事業でリスクも少なく、営業ノルマもないため、副業として同社代理店になる人が増えている。その数は約300人。

「私自身、スーツは一着しか持っていないで笑った(笑)。アパレルの知識があるわけでもなく、果たして自分に営業ができるかどうか、不安もありましたが、始めてみれば杞憂に終わりました。まず、自分が「スーツ屋を始めました」との旨を書いた手紙やメールを知人に送るのです。そこから反応があった人に会いに行きます。「スーツを購入しようと思っていたので、どうせなら君から買うよ」という知人が必ず出てきます。その人の紹介で広がっていくことも期待できます。それに、自分から営業をかけるよりも、私自身が着ているスーツに関心を抱いてもらった方に紹介している方が受注につながっています。お客様の8割方がリ

最新営業代行サービスを紹介
人脈を利用して販路を拡大

人の繋がりを利用して販路を拡大できる営業代行サービスサイトがSuperSofnyGroup（東京都文京区）が運営するJPAAだ。同サイトは、企業が会員となり「塾生募集」、「広告主を探しています」といった記事を掲載。ユーザーは自分の知り合いに合致しそうな広告記事を自由に選択し、紹介することで企業から報酬を得ることができるといった仕組みだ。



JPAAのホームページ
<http://www.japanfaa.com/>

ピーターになっていらっしやいます。自分が必死になって営業している感覚はゼロに近いですね。10人のお客様に気に入ってもらえたら、ビジネスは簡単に軌道に乗ると思います」
池田氏の最初の顧客は勤め先の先輩だった。付き合いで購入してくれたその先輩が友人たちにROSSOを紹介してくれたのだという。そうして広がっていった顧客の中には、一回で100万円近く購入する顧客もいると氏は言う。本部であるROSSOの有高利浩代表は、自社の強みを次のように解説する。
「高級有名店の約半値というのが

【ROSSO 加盟店】
借金2000万円を完済した
オーダースーツの無店舗販売



オーダースーツ × 池田弘明オーナー
顔写真 08年7月号 P30

クリーンアシスト【サンリミックス加盟店】
44歳、異業種への脱サラ開業
特許技術の施工代理店として大繁盛



クロス再生洗浄 × 下成康徳社長

通 信会社から44歳で脱サラしたクリーンアシスト（大阪府豊中市）の下成康徳社長は、全く畑違いのクリーンビジネスで独立し、今では新規営業を全くなくしていいほど事業を順調に進めている。
同氏がメインで行なっているのは賃貸住宅の入居者退去時に発生する原状回復の壁紙洗浄やハウスクリーニング。クライアントは不動産の管理会社となり、一度取引が始まれば安定的に仕事を回してもらえらるという。繁忙期には月間100件以上の仕事をこなす盛況ぶりだ。

「サラリーマン時代と違うのは自分のやった仕事があるまま評価されるという点ですね。組織の中では上司のための仕事や評価されな

い仕事もやらなければなりません。今では全部自分に返ってくるのでやりがいがあります」
同氏はサンリミックスが展開するハウスリペアプロの代理店に加盟。同本部の研修施設で一から技術を教わり2004年に事業を開始した。創業当初は本部から仕事を回してもらったことで着実に船出することができた。
新規の営業の際は本部が提供する特許技術である「クロス再生洗浄」というサービスが突破口となった。他のリフォーム会社などは壁紙の張替えを提案することが多いのに対して再生洗浄はコスト、工期ともに優位性があり、不動産会社に採用してもらいやすいという。
「テレアポの際は、「原状回復の

ハウスリペアプロショップ
House Repair PRO



「ハウスリペアプロ」とは賃貸住宅や一般住宅の「原状回復」「リフォーム」「清掃」のプロのことです。特許技術である「クロス再生洗浄」などを活用することで高収益の仕事を安定的に獲得可能。未経験から小資本で始められるリペア事業をご検討下さい。

eco 節約
「小資本」「安定成長」の独立出来ませ
競争力あるリペア事業で

特許 第3261499号
クロス再生洗浄

特殊工法で汚れを落とします。ヤニ汚れ、カビ等は張替えないとどうしようもないと考えるのが一般的ですが、サンリミックスの技術で対処可能です。

- ▶ 技術は併設学校「リフェイスアカデミー」で習得
- ▶ 営業の仕方まで充実したサポート体制
- ▶ 小資本で独立・開業出来ます。
- ▶ 代理店数100店以上の実績

株式会社サンリミックス
【お問い合わせ】0120-729-510
〒595-0803 大阪府泉北郡岡町北出3-3-5
TEL: 0725-20-6695 FAX: 0725-20-6698
<http://www.sanimix.jp/>
ReA 再生職人養成学校
リフェイスアカデミー