

元気な  
中小企業者

15

## 「ピーエムアール株」

帝国データバンク情報部  
阿部成伸

### DM事業でスタート

今回紹介する東京都港区のピーエムアール株は、二〇〇三年の設立以降、企業向けにダイレクトメールおよびチラシの企画・印刷・封入・発送・ポスティングまでのワンストップサービスのほか、

マーケティングサーチ、貨物配送事業などの関連事業を手がけ成長。ダイレクトメール事業では年間約五、〇〇〇万通を取り扱う実績・ノウハウから、効果的な発送方法、開封・保持率向上を含めたトータルプロモーションサービスも提供できる強みがある。

当社の荒木社長は東京都出身で今年で三六歳。社員の平均年齢も二〇代後半と若く、銀座線「外苑

前駅」からほど近い職場環境も、

当社の活気をより引き立たせている。これまでは社員二七名での運営だったが、今年の春に九名の新卒採用を行い大幅に増員。ピーエムアール株として荒木社長、社員にとって大きな事業転換期を迎えようとしている注目の企業だ。

### 女性に人気のマイレター・ドット・ジェイピー

ダイレクトメール事業を本業としてきた当社が今、第二の柱として本格的に力を注いでいるのが新サービス「MyLetter.jp」(マイレター・ドット・ジェイピー)だ。同事業の展開で当社は新しい顧客ニーズを発掘し、業績は大きく成長している。

「MyLetter.jp」を立ち上げるきっかけになったのは、「BioB(企業対企業)のみだった当社の事業展開のなか、「もう一つの事業の柱として」BioC(企業対一般消費者)の事業も展開していきたい」という荒木社長の考えと、二〇〇五年四月に施行された個人情報保護法のタイミングが一致したこと。

個人情報の内容は「氏名」から始まり「生年月日」「電話番号」「血液型」「メールアドレス」「年収」「家族構成」「病歴」など多岐にわたるが、こうした数ある情報のなかでも特定されない限り大きな被害を回避できる最大の情報が

『住所』。実際、電話番号やメールアドレスは簡単に変更できるが、住所はそうもいかない。賃貸ならまだしも購入して住宅ローンを組んでいるともなればなおさらだ。実際に当社が二〇・三〇歳の一般女性に実施したアンケートで、最も提供をためらう個人情報の一位が「住所」だった。

その「住所」に着目し、自宅住所を伏せたまま、自分宛の郵便物

を「指定した好きな場所で」受け取ることができる「個人に限定した」サービスを始めようと生み出されたのが「MyLetter.jp」だ。

サービスの仕組みは、契約者が住所を教えたくない相手方(発送者)に当社が管理・運営する倉庫(青山・品川のいずれか)の住所と自分専用のボックス番号を記入または通知し、そこを仮の郵便物受け取り場所とするもの。ボックス番号は自由に好きな番号が選べるほか、本名ではなく、インターネット上のニックネームなどで取引できるメリットもある。

契約の種類は「フリープラン」(月額基本料無料)と「ベシックプラン」(同三二五円)の二種類。契約者は両プラン共通してパソコンまたは携帯電話の画面上で、自分宛の郵便物(受け取り日、差出人、品名、サイズ、重さ)を確認できる(映像)。フリープランは到着した郵便物が指定された住所(国内・外を問わず)へ随時転送される(※)が、ベシックプランなら、一定期間の保管や不要物の



「潜在するニーズの発掘はこれからが本番」と語る荒木社長



見やすい確認画面は誰にでもすぐに操作できる

溶解処理を依頼できるサービスが加えられており、さらに便利な内容だ。  
有効なシーンとしては住民票ど  
おりの住所記入が必要ないポイント

**企業概要**

ビーエムアール (株)  
 所在地：東京都港区北青山3-2-2  
 電話：03-5771-8400  
 社長：荒木慎也  
 設立：2003年(平成15年)11月  
 資本金：4,650万円  
 事業内容：私書箱・ダイレクトメールサービス  
 年収高：約13億円(2007年8月期見込み)  
 従業員：36名  
 ホームページ：<http://www.pmr.co.jp/>  
<http://www.myletter.jp/> (MyLetter.jp)

トカードの申し込みや各種資料請求を行うとき。ターゲット層としては、不特定多数が取引するインターネットオークションを利用する人や一人暮らしの女性、郵便物の管理に困る長期間の出張者などが挙げられるであろう。

現在「MyLetter.jp」に登録している会員数は約二、五〇〇名。荒木社長によると、毎日一〇人程度のペースで増えているという。会員の内訳は約八割が二〇代、三〇代(独身者が大半)で占められる

「中・長期的な事業プランは常頭のなかに描いていますが、目先の短期的なプランについては、現場スタッフの声やアイデアを重視し、独断で方向性を決めることはしないようにしています」と現場最重の舵取りをする荒木社長。「MyLetter.jp」を立ち上げるに際する思い出として、「今までになかったサービスを立ち上げることもあって、弁護士と一緒に頑張ってさまざまな法律などを調べ、社員の率直な意見も多く取り上げました。大手金融機関からは新しいことにチャレンジすることについて厳しい意見が多かったものの、地域金融機関は引き続き定期的にコ

ほか、エリア別では一都三県(神奈川県・埼玉・千葉)の会員が約七割を占める。

同サービスが浸透することに伴い、女性や地方・海外居住者からの需要はさらに高まることになるだろう。

**定期的にコンタクトを取ってくれた地域金融機関**

※転送には一件当り  
 □郵便物Ⅱ国内：一〇五円、海外  
 ……：実費の送料に加え、それぞれ手数料一〇五円が加算  
 □宅配便(一〇キログラムまで)  
 Ⅱ国内：五二五円、海外：実費の送料に加え、それぞれ手数料一〇五円が加算される

「定期的なコンタクトを取ってくれたのを覚えていて」とも話してくれた。このサービスをいかに多くの人に知ってもらおうか「は以前も今も今後においても当社にとって最大の課題であるという。」

今後については、ネットショッピングの個人出展店舗を対象とした在庫管理・発送までを一括した事業の具体化を進めるとともに、賛同を得られる先とアライアンスを組んで全国規模でのサービス展開を目指す。今期(二〇〇七年八ヶ月)の年収入高は約一三億円を予定するほか、五年以内での株式公開も視野に入れる。