

豊富な地域資源情報を背景に、

京都の魅力为全国、世界へ発信

株式会社 のぞみ

代表取締役

藤田功博さん



藤田功博さん

情報収集力と発信力に自信あり

観光資源に恵まれた京都。「京都」の特集をすれば、雑誌は販売部数が増え、テレビは視聴率が上がるという神話が生まれるほど、京都は人々をひきつける魅力を持っています。そんな京都の情報を国内外に発信することをテーマに掲げてビジネスを展開しているのが「株式会社のぞみ」です。

社長の藤田功博さんは、京都大学に在学中タウン情報誌でライターのアルバイトをしていました。寺院や神社、さまざまな店を取材して歩くうちに、「情報の発信を仕事にしたい」との思いがふくらんで学生団体を設立、大学卒業後の平成14（2002）年に会社を立ち上げました。

発行部数30万部を超えるガイドブックのベストセラー2冊を誕生させた実力は、「京都における地域情報の収集と発信には自信がある」という藤田さんの言葉を裏付けます。それが起爆剤となってクライアントは京都から東京の出版社にまで広がっていきました。

今では、蓄積してきた情報のデータベース、幅広い人的ネットワークとスタッフを背景に、京都の伝統産業や企業とのコラボレーションによる商品企画、新事業立ち上げのサポートなど、京都に特化したPR・マーケティング業務も主要事業の一つとなってきています。



音声観光ガイド端末と英語版京都ガイドブック

外国語の音声観光ガイドに挑戦

同社が今回のファンドを活用したのは、多言語に対応した観光案内イヤホンガイドのレンタル事業です。増加しつつある外国人観光客に向けて、世界遺産に登録されているすべてのスポットをはじめ、寺社、文化施設、街並み、飲食店など、府内の主要観光地約100カ所を網羅した、英語と中国語によるイヤホン式の音声ガイド。MP3プレーヤーを、市内のホテルや旅館にレンタルして収益を上げるシス

観光資源の活用 IT活用&宣伝力向上

テムです。

外国語が話せて京都に詳しい通訳ガイドの数は限られているうえ、フィーが高い。とはいえ施設に用意されている音声ガイドでは、一日に何か所も回れば負担は大きい。一つ借りれば何か所でも使える費用対効果の高いイヤホンガイドにニーズはあるはず。外国人による使用実験でも一定の満足度は得られました。

しかし、実際に使用されたのは平成21（2009）年の1月から3月までの3ヶ月間でした。iPhoneなどの携帯端末が勃興しつつある時期にぶつかったことが大きな要因となり、見直しを余儀なくされることとなったのです。現在、ガイドの貸出しは休止しています。



同社制作の京都情報本

プロジェクト経験から新しい事業へ

今回のプロジェクトは直接市場開拓には至りませんでした。形を変えて大きくビジネスチャンスを生みました。

一つはホテル向けの情報発信です。イヤホンガイドの貸し出し契約のために多くのホテルを訪れているうちに、同社が外国語と日本語の豊富な観光情報を持っている企業であることが認知されてきました。まだまだホームページを持っていない飲食店や施設も多いなか、のぞみが選んだ「本当に行くべき」を切り口にした観光スポットや店舗の、独自の視点と広範に渡るデータベースが評価されました。ホテルが顧客に流すメールマガジンや、コンシェルジュが提供する観光案内に用いるため、一般消費者にはクローズされた、ホテルの人だけがみられる専用のサイトに英語と日本語の情報を提供する仕組みです。

さらに派生して、国からの依頼で地域情報の配信や研究を行っている研究所向けのGPS情報付きデータの販売も決まりました。その他にも、情報提供先はコンテンツ会社やiPhoneのアプリを開発している会社などへと広がってきました。

国内外との接点から京都の活性化に

平成22（2010）年の5月には、東京に営業拠点となる事務所を開設しました。閉鎖的な街だと思われているためか、京都にネットワークを持つ会社との出会いを望む企業は少なくないようで、同社の顧客の約8割が在東京の企業です。

京都の企業は、ものづくりの精神、伝統があり、高い質の商品を作っていますが、PRも含めたマーケティングに弱いのが実情。それに対して、同社が東京でのマーケット開拓、展示会企画、マスコミとのミーティングの場の設定などを引き受けます。逆に、京都のブランドや知恵と、他の地域のメーカーとのマッチングをアシストし、両者のコラボレーションから生まれた新しい商品を、国内外のマーケットに流通させるプロジェクトにも参画しています。「京都の企業同士でビジネスをしているのではなく、京都以外の企業から収入を得てお金を流通させる仕組みを作らないとダメ。それが地域活性化に最も重要なこと。そういうニーズにフォーカスしていきたい」と、藤田さんは話します。

東京進出の先には、世界を視野に入れています。アジア、オーストラリア、シンガポールなど。「日本のエッセンスとなるものをもって、向こうのメーカーとコラボレーションするのもいいですね。宇治茶には可能性があると思いますよ」。京都の魅力を武器に、新たなビジネスの輪が広がっていきます。

事業概要

株式会社 のぞみ

<http://www.nzm.jp/>

代表：藤田功博

業種：出版・情報編集

創業：平成14（2002）年 設立：平成17（2005）年

住所：〒604-0835

京都市中京区御池通間之町東入高宮町御池ビル2

TEL：075-254-0789 FAX：075-223-5656