

しんきん

一步先行く中小企業・商店主のための

経営情報

K E I E I J Y O H O

2009

6

監修/(社)全国信用金庫協会
第35巻第6号/毎月1回1日発行
平成21年6月1日発行

いまさら誰にも聞けない

基礎からの

情報セキュリティ



ダイヤモンド社

メガバンクで培ったIT技術とノウハウで 不況に苦しむ中小企業を元気にする！



よしもと・としひろ 1964年、神戸市生まれ。一橋大学卒業後、現三菱東京UFJ銀行勤務を経て97年に野村総合研究所入社。インターネット戦略の企画立案とネットバンキングシステムの構築を担当。2002年に独立、現在に至る。

●会社概要

事業内容 ホームページ制作サービス、WEBマーケティングコンサルティンクサービス、ホスティングサービス

創業・設立 2002年

資本金 1000万円

従業員数 18人

売上高 非公開

所在地 東京都豊島区東池袋1-48-10

電話 03-5957-1610

URL <http://www.webmarketing.co.jp/>

DATA

自社のホームページづくりはいつくりた
いが、予算もなければパソコンに
詳しい人材もない——そんな中

小企業の救世主になっているのがWEB
マーケティング総合研究所だ。同社が提
供するサービスはホームページ制作の難
しき慣習を打破し、中小企業のIT活用
を促す新しい流れになりそうだ。

——「日本一親切なIT企業」を目指し
て、低料金でホームページ（HP）作成
サービスを提供しているそうですね。

吉本 当社で開発したビジネスプログラム
のHP作成ツールとその使い方をセット
にした「プログラムのホームページ」を、初
期費用四万九八〇〇円、月々のサーパー
代四九〇〇円で提供しています。低価格

代表取締役 **吉本俊宏**

株式会社WEBマーケティング総合研究所

ながら作成のコツをきめ細かく伝授しま
すので、「売り上げが三〇〇万円から
一億円に伸びた」という会社や「半年先
まで予約で埋まった」というお店もあ
り、四年前のスタートから現在まで約
二三〇〇社の会員を獲得しています。

——ビジネスプログラムというのは一般のプ
ログ（日記風HP）とは違うのですか。

吉本 一般のブログは個人の日記ですが、
ビジネスプログラムはビジネスで使う最新型
のHP作成ツール。HPをつくるのに便
利なプログラムの技術を応用したものです。

通常のHP制作はプロのデザイナーの
作業工程数で料金が決まるので、文章の
打ち込みにいづら、写真の貼り付けにい
くら……となり、初期費用に何十万円、
更新のために何万円とお金がかかります。
でも今は、プログラム技術によってこうした
作業が素人にも簡単にできるようになっ

たので、会員自身が行うことで低料金を実現しました。「この業種だったらこんな情報や写真を掲載するといいでしょ」というデータの方針出しやペーシス部分の打ち込みや写真の貼り付け作業はツールを使って会員の手でやってもらうんです。しかし、プロが作成したHPより見劣りするものではありませんか。

吉本 最初は見劣りするかもしれませんが、HP作成のノウハウを詰め込んだ無料の自習教材（テキストやDVDなど）で学んでいただければ、徐々にステップアップすることができそうですし、HPで重要なのは見た目の格好よさよりも情報の質と量。お客様が必要としている情報がきちんと掲載されていれば、一〇〇点満点でなくともアクセス数やお問い合わせ、資料請求など反応は得られます。

——お客様が必要とする情報とは？

吉本 企業相手のビジネスなら社内の業績を通すときに必要な情報が網羅されているか、主婦層を狙った商売なら夫を説得するのに必要な情報が盛り込まれているか。たとえばHPで指圧の治療院を選

ぶときに、先生の紹介や院内の写真もなぐ「詳しくはお問い合わせください」で携帯電話の番号が載っていたら女性には不安で行きたくありませんよね。

それと、お客様は無機質なパソコン上とはいえ、人からモノを買いたいのです。普段、お客様に話していることを載せれば興味を持ってもらえますし、メッセージや写真で人間味を感じさせるのも間い合わせを増やすための大切なコツです。

——こうしてHPをつくったことで成果が上がるのは主にどんな業種ですか？

吉本 通常の店は人通りの多いところに出店して、いかに立ち寄ってもらうかが勝負ですが、HPは砂漠の真ん中にポツンとある店。いかにして遠い所からバスを仕立ててお客様を連れて来られるかがポイントです。駅前の喫茶店はネットで検索しませんが、整体や指圧の治療院はネットで調べますよね。ですから、検索される業種であることがまずは重要です。次に、検索したときに勝てるかどうか。全国展開している商売や通信販売などは競争相手が多いので、当社のノウハウだけではなかなか勝てません。「顧客

の立場に合わせて最適なサービスを提供する」のが当社のポリシーなので、役に立てそうにない場合は丁寧に断りしています。

私は銀行員時代に培ったIT技術を駆使して中小企業の発展に貢献したいと思っただけで起業したのですが、HP制作で高額のリース契約をさせられて困っている社長さんの話をよく耳にします。私たちがいくら安価で成果の出るサービスを提供していても、世間に知られていなければ役に立てないのと同じ。当面は、知らせない罪。の解消を社内の合言葉に、会員数の拡大に注力していくつもりです。



不況に苦しむ人々を支援する社会貢献系NPO法人に対し、4月1日から「プログde貢献」のサービスを無償提供しCSR活動も開始した(1年間申し込み受付)

