

トップ 戦略を 聞く

※毎週水曜日掲載

ヤマゼン コミュニケーションズ 山本征一郎 社長 74

※会社概要 1950年、宇都宮市で活版印刷を中心とした「山善社印刷所」として創業。2000年3月に「栃ナビ」を始め、9月に社名を「ヤマゼンコミュニケーションズ」に変更した。12年に社屋を宇都宮市インター

パークに移転した。13年には厚生労働省から「若者応援企業」に認定されたほか、経済産業省の中小企業1丁経営力大賞で優秀賞を受賞している。資本金3000万円。総従業員数79人。

宇都宮市出身。1961年立教大卒。製薬会社での営業勤務を経て、65年に創業者の父の急病に伴い、山善社印刷所に入社。79年に社長に就任した。大学時代はアルバイトに明け暮れた。「栃ナビ！」発案者の長男堅嗣宣さん(39)が常務取締役として社長を支える。

口コミ 精査して掲載

宇都宮市のヤマゼンコミュニケーションズは、7万人の会員を抱える県内情報検索サイト「栃ナビ」を運営し、地元に着した情報発信し続けている。印刷会社から出発し、ネット事業へと大きな変化を遂げた山本征一郎社長(74)は、今後もメディア企業として成長を目指す。

(聞き手・萩原栄太)

右肩上がり

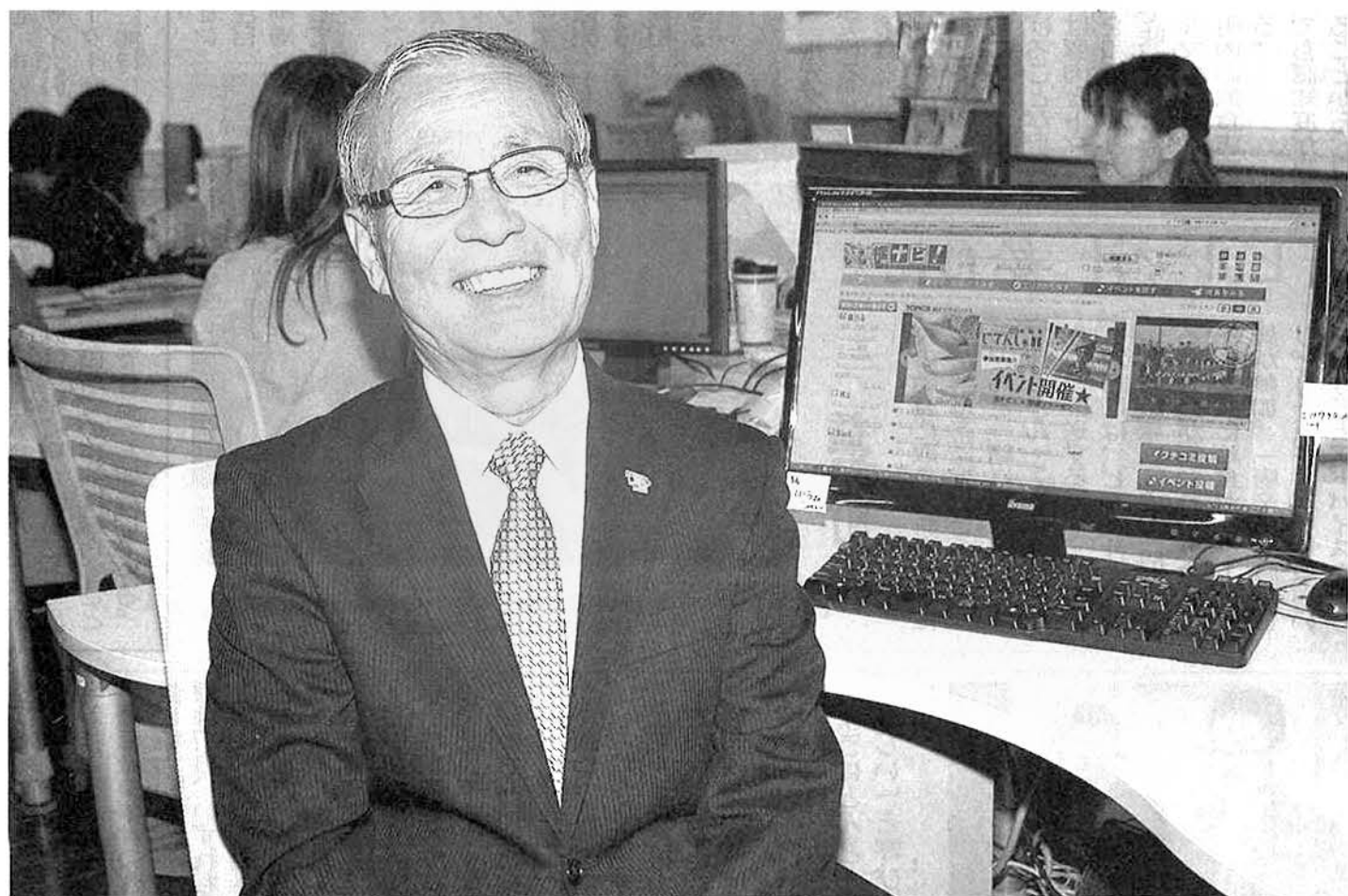
「栃ナビ」の好調が続いている。

「会員数、収入とも右肩上がり、会社の利益の半分以上をあげています。単純にお店を紹介して掲載費をもらおうという考え方はなく、魅力を伝えることで県内の消費自体を増やすことを目指しています。紹介した店にお客さんが行き、口コミとして書いてもらった感想が新しいお客さん呼び、店が盛り上がる。そうすれば我々の広告も増え、景気も良くなります。そうならば、我々は地域で必要とされる存在になります」

「全国展開する他の情報検索サイトとの競争は厳しいのではないかと」

「大手のサイトは一時的に人を集めるのは得意です。例えば、ビール500円が250円ですという瞬間的な人は集まるが、お客さんはそれだけが目当てなので、何度も来ることはありません。私たちは栃ナビに寄せられた30万件以上の口コミは全部読んで、精査してから掲載しています。口コミが正確なので、参考にして訪れた人の満足度も高く、リピーターになりやすいのです」

栃ナビ! 感動伝達サイト



「栃ナビ!の成功は現状への危機感とがむしろにやってきた結果」と話す山本社長(宇都宮市の本社で)＝萩原栄太撮影

「基本的に良かったことや感動したことを書いてもらうのが口コミだと思っています。クレームもありますが、これは店に伝えて、接客のあり方などを提案しています」

全国に波及

「栃ナビ」のノウハウ

を全国に波及させている。「関連会社が熊本や香川、新潟県など全国10か所で口コミサイトのシステムを提供しています。我々と同様、事業に危機感がある地域の印刷・広告会社が行っています。東京から仕事をもらうのではなく、地元で仕事を発掘するようにしなければ

ば印刷業界は成り立たなくなってしまう。地域サイトどうしのネットワーク化も欠かせません」

「印刷業で成長するのは難しいの。我々は印刷会社から始まりました。しかし、今はパソコンを使えば家庭や学校でも簡単に印刷ができる

「提案受注」

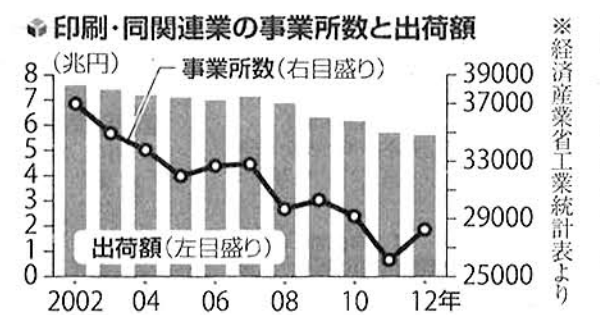
「社員の半数近くはサイトや印刷物の企画・デザインを行うデザイナーで占めています。単に仕事を受けるのではなく、企画や掲載内容などを提案して受注しているためです。4月には宇都宮市内で開かれた住宅設備大手のショールームのオープンイベントを企画し、受注しました。印刷物も含めたトータルビジネスができるような環境が少しずつ整ってきました」

地域のために

「また、宇都宮市の中心部にある旧本社跡地で地域の人やお店が集えるような空間を作り、地域のために利用したいと考えています。我々は地域に住んで地域に生かされています。地域を盛り上げないと会社も生きていきません。栃ナビ!の実写版のようなものを作ってみようと思っています」

印刷の出荷額 10年で25%減

印刷業界は事業所数、出荷額とも減少傾向にある。



経済産業省の工業統計によると、2012年の事業所数は約2万8200社で、10年前と比べると約8700社減っている。同じ期間に出荷額も約25%減少し、約5兆6100億円となっている。

減少の要因として、高性能で安価なプリンターが普及したことで、家庭や学校、会社で簡単に印刷物が作れるようになり、印刷物の発注が少なくなったことが挙げられる。

印刷大手の凸版印刷や大日本印刷などは印刷事業以外への拡大を進め、電子書籍事業にも参入している。