

経営

Valuable Business Information

さぶりメント

各方面の専門家による
ビジネスに役立つエッセンス

会える 秋田美人…(1)

今、様々なメディアで注目を集めている「あきた舞妓」を事業という面から考えます。2回連載のうち第1回は、「あきた舞妓」のビジネスモデルを紹介します。

まったく新しいコンセプトに基づき一つの事業が動き始めました。「あきた舞妓」の事業を運営するのは、25歳の水野千夏社長が今年4月に設立した「株式会社せん」。今までになかった同社のビジネスモデルを紹介します。

コンセプト

「会える秋田美人」。これが事業のコンセプトであり、最も特徴的な点です。このコンセプトは、水野社長の三つの「思い」から生まれました。

秋田市から首都圏の大学に進んだ水野さんは「秋田美人ですね」と言われることが多く、「秋田から美人を連想してもらえるのはいいな」と思っていました。ただし、相手から聞かれる「秋田美人って本当にいるの?」、「どこに行けば会えるの?」という質問には自分でも納得できる答えを見つけられず、もどかしい「思い」が残りました。

起業の志を胸に秋田に戻り特産品の販売などを行う会社で営業職をしている時、「秋田には良いモノがたくさんあるのに、もっと売れるはず」と考えました。秋田の産品を活用して地域を振興するためには、県外から人々を呼んで秋田を楽しんでもらい、地場にお金を落としてもらう仕組みを作ろう。そういう「思い」が生まれました。

そして起業する際はゼロからではなく、地域に根付いているもの、地域の中で活用されていないものを地域振興のために活用しようという「思い」がありました。

そのためには自分自身ももっと秋田を知らなければいけないと、図書館で秋田の歴史を調べている中で発見し

たのが、かつて秋田に存在した「川反芸者」でした。この時、水野さんの三つの「思い」が一つに結びつき「あきた舞妓」という事業の構想が生まれました。

途絶えてしまった川反芸者という文化を「あきた舞妓」として復活させよう。それは言葉だけの秋田美人ではなく「実際に会うことのできる秋田美人」であり、県外の人々が秋田に行ってみようとする「興味、きっかけ、動機」となる観光資源にしよう。そう考えました。



3人のあきた舞妓

ビジネスモデル

コンセプトを事業として成立させるためには、収入を得て利益を生み出す仕組みを作る必要があります。「株式会社せん」のビジネスモデルを見てみましょう。

コンテンツ・価値

顧客に提供するコンテンツ(商品・サービス)の中心は、「会える秋田美人」というコンセプトを具現化する「あきた

舞妓」です。ただし、それを文化として提供するためには、若い美女が綺麗な着物を着ているだけでなく、日本舞踊などの芸、作法に則った振る舞い、顧客をもてなす気持が伴ってなければなりません。

「あきた舞妓」というコンテンツが顧客に与える「価値」は何でしょうか。水野社長は、それを「非現実的な世界を感じてもらおう」と考えています。

価格・販売経路

あきた舞妓を派遣してサービスを提供することを、同社は「あきた舞妓の出向」と呼んでおり、出向に対する対価「出向料金」が事業収入となります。出向料金は基本的にあきた舞妓一名につき1時間1万円です。

派遣の対象となる場所は、大きく分けると、料亭のお座敷、イベントや企業広告への出演、観光名所を巡る観光ツアーなどとなっています。

販売促進

水野社長は広告宣伝には1円も使わないという方針です。その理由は、第一に、現在、あきた舞妓が3人と限られていて広告宣伝に対して多数の問い合わせがあっても応じきれないこと、第二に、あきた舞妓が注目を集め新聞・テレビ等で盛んに情報発信されていることです。現在、同社は広告宣伝より効果が高く、しかも費用がかからない「パブリシティ」によって事業をPRできるという理想的な状況にあります。

ターゲット

水野社長の言葉によると、年齢・性別の点では「若い男性以外のすべての人」をターゲット(標的顧客)としています。まず、料亭のお座敷での顧客となるのは40代、50代以上の男性が中心となります。それに加え、観光を含む消費の8割を握っているのが女性であることから女性も有力なターゲットとして捉え、リーズナブルな価格での「ランチ会」などの商品を検討しています。

また、同社は「子どもたち」も、ターゲットと考えています。あきた舞妓が文化という面を持つため、地域文化を継承する主体となる子どもたちにも「あきた舞妓」に関心を持ってもらいたいという理由からです。

地域的な面では、当初3年くらいは秋田の顧客を中心に考え、その人たちが県外へ情報発信することにより、3、4年後には県外にターゲットを拡大したいと考えています。さらに10年後には日本文化としての「あきた舞妓」のターゲットを世界に拡大したいと考えています。

ビジョン

水野社長の将来のビジョンは、「あきた舞妓茶屋」を運営することです。全国のお客さんに秋田に来てもらい、茶屋を舞台に食を味わう、宿泊する、文化や美を堪能するといった秋田の本当の良さをトータルに楽しんでもらう。このビジョンにはそういう構想が込められています。



中小企業診断士/秋田経済研究所 主席研究員
あらい まさひこ
荒牧 敦郎

【略歴】

秋田県大仙市出身/秋田市在住
1981年 東京大学法学部卒業
同年 秋田銀行入行
秋田駅前支店、東京支店、審査部に勤務
2013年 秋田銀行退職
同年 一般財団法人 秋田経済研究所 主席研究員

【保有資格等】

中小企業診断士
一般社団法人 秋田県中小企業診断協会 理事