

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…(2)

2回連載の第1回では、株式会社せん(水野千夏社長)が運営する「あきた舞妓」のビジネスモデルを紹介しました。今回は、このビジネスモデルの特徴や優れている点を考えます。

斬新なコンセプト

「会える秋田美人」、このコンセプトがビジネスモデルの最もユニークな点です。

水野社長が事業に活用する地域資源として選んだのが「秋田美人」でした。秋田美人は秋田県が持つプラスイメージの中でも広く全国的に知られたものであり、強い訴求力を持っています。したがって、県外からの誘客に活用できるはずですが、これまで秋田美人をコンテンツとする事業は存在しませんでした。

確かに、秋田美人のイメージを活かしたマーケティングはありました。例えば、お米の「あきたこまち」というネーミングは美人を連想させますし、パッケージには小町娘のイメージが使われています。しかし、それはプロモーション(販売促進)としての活用であり、顧客に提供するコンテンツそのものではありません。

タレントの加藤夏希さん、佐々木希さん、壇蜜さんは秋田美人ですが、活躍の舞台はテレビ等のメディアが中心であり、秋田に来れば会えるという訳ではありません。また、秋田県内のサービス業や販売業で働く女性に美人が多いとしても、県外の人々が秋田県に来た時に実際にそういう美人に会えるかどうかは、まったくの偶然に頼りしかありません。

もし、秋田美人に必ず会える機会を提供できれば、関心のある人ならその機会を利用したいと考えるはずですが、

「あきた舞妓」という形でその機会を作り出したことが、このビジネスモデルの斬新で優れた点なのです。

地域との開かれた関係

水野社長が参考にした酒田舞娘とあきた舞妓を比較すると、違いと言えるのは、あきた舞妓がより開放的なビジネスモデルを持っているということです。

酒田舞娘は、伝統ある料亭を修復した観光施設「相馬樓」を拠点としており、相馬樓の樓主・新田嘉一氏

が会長を務める株式会社平田牧場の社員です。

これに対し、あきた舞妓に特定の拠点はなく、サービス提供の舞台は、川反の料亭や県内外のイベント、企業広告への出演など広範囲です。それは現実的な戦略でした。舞妓が外向している料亭は三か所にとどまり、料亭以外にもサービス提供の場を求めました。

そしてサービス提供の場を広範囲にしたことにより、地域社会との関係もより開放的なものになりました。様々なイベントに登場するあきた舞妓を人々が見る時、「秋田美



水野千夏社長

人」の印象は具体的なイメージを伴って残るでしょうし、秋田という地域に感じるプラスイメージも強化されるでしょう。また、あきた舞妓に関心を持ち実際に会ってみたいと思う人が増えれば、「秋田美人」に会える場として秋田における料亭の賑わいに繋がることも考えられます。

まだスタートを切ったばかりですが、事業は地域振興を目的とする水野社長の考えに沿った方向に動いていると思えます。

祝福された事業

新たな事業を始める際に、それが社会に受け入れられ応援を得られるかという点は、事業の成否に大きく影響します。あきた舞妓が、川反芸者という地域の文化を復活させ、観光誘客により地域を振興しようという目的を持つ事業であることを考えると、地域社会からどのように受け入れられるかという点は重要です。

その観点からみると、あきた舞妓は「祝福された事業」であると言えます。すなわち、スタートする時から地域社会から応援される特質を持っていたのです。

「あきた舞妓」は「秋田という地域を振興しよう」という目的から考え出された事業です。それは報道等によって繰り返し伝えられました。そのような目的を持った事業であれば、地域社会の中に成功を望む機運が起こるのは自然なことです。

また、川反芸者の復活はこれまでも幾度か検討された構想だったと言います。ただし、そのアイデアを口にする人はいても、実行する人はいませんでした。そこに自らリスクを取ってアイデアを事業にしようとする起業家が現れました。川反芸者の復活を望んだ人たちは、そのアイデアの実現を期待するでしょう。

そして、事業をスタートさせた水野社長とスタッフ、舞妓たちは若く美しい女性たちでした。若い女性たちが自ら

リスクを取り地域を振興しようと新たな事業に取り組む行動は、地域社会に活気を与えるものとして注目され、様々なメディアで発信されました。多くの秋田県人は、水野社長や舞妓たちの懸命な姿を見て、自然と応援しようという気持ちになったことと思われます。

このように「あきた舞妓」は周りから成功を期待され、支援を得ることのできる事業なのです。これは事業の成功にとっても有利に働きます。

地域のあり方を変える事業

ここまでみてきたように、斬新なコンセプトを持つ「あきた舞妓」は、祝福された事業としてスタートし、地域社会との開かれた関係の中で秋田県という地域にプラスイメージ、活気を与えています。

今、私たちが「あきた舞妓」に見ているのは一つの事業が地域を変革していく光景なのです。



中小企業診断士/秋田経済研究所 主席研究員
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、審査部等に勤務
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