

荘銀グループ
展望台

やまがたの暮らしまるごと応援サイト

「い〜山形とつとむ」開店!

荘銀総合研究所
ネットワークビジネス事業部
佐藤 寛子

世帯におけるパソコン保有率およびインターネット利用率は八・四%と、家庭の八割はインターネット利用が可能な環境にあると示す報告書がある。(平成十四年調査・総務省情報通信政策局「通信利用動向調査」)

お茶の間でのインターネットも日常の風景となった。メールの送受信、ホームページの閲覧、ネットショッピングなどが主な使い道だろうが、ライフスタイルが多様化した今日、時間や場所に制限されることなく、目的に簡単にたどり着くことができるという利点が多くの人に受け入れられている理由だろう。情報を発信する側にとっては、低コストで、思いついた内容を瞬時に公開でき、反響をダイレクトに拾い上げることができるといった点において利便性が高い。

いわば、戦略としてどのようにインターネットを活用するかが、これからの企業の生き残る「鍵」といえる。

弊社ではインターネット環境整備のお手伝いとして、Future SIGHT Network (以下FSN) というサービスを提供してきた。この度、サービスの内容の充実をはかるため、山形県の総合情報サイト「い〜山形とつとむ」

(e-yamagata.com 以下「い〜山形」)を開設した。

県内の情報を満載

「い〜山形」は、山形県の地域情報を掲載するポータルサイトである。このサイト上で、掲載企業の情報を県内をはじめとする消費者に紹介することで、インターネット上に、企業と消費者をつなぐ新たなビジネスの場を創造することを目的としている。

企業と企業をつ

なぐものがFSNであるならば、消費者向けに、柔らかなかみ砕いたサイトが「い〜山形」という構造である。

「い〜山形」はQuality of life(生活の質の向上)をコンセプトとし、楽しさを前面に打ち出したことが功

を奏して、大規模な告知なくオープンしたにもかかわらず、当初の一週間だけで約七千件のアクセス数を得ることができた。

主な内容は、食事や買い物といった「お店情報」、山形で暮らすことをテーマに、住宅取得に関する「e 住まいづくり」、子育てや趣味、資産の活用といった人生設計にかかわる「ライフスタイル」、今年十月に山形で開催される国民文化祭の情報を中心に、地域の情報を掲載する「コミュニティー」と、四つのカテゴリーに分類して情報を掲載している。

また県内六カ所に設置してあるライブカメラの映像や、仙台圏や全国の皆さまから寄せられた強い要望にこたえて、蕎麦店の情報を多数掲載した「蕎麦めぐり・山形路」、日帰り施設や効能まで詳細に触れた「温泉めぐり・山形路」といった観光にご利用いただける内容も充実しており、県内にお住まいの方だけでなく、全国の方に楽しみなからご覧いただける構成となっている。

またこれらの情報は「e-yamagata weekly」というメールマガジンで全国へ配信もしている。平成十五年二月のサイトオープン以来、購読者数は順調に増え、遠くは沖縄・北海道

やまがたの暮らしまるごと応援サイト



URL : <http://www.e-yamagata.com>

i-mode : <http://www.e-yamagata.com/i/>

在住の方に至るまで多くの方に「愛読いただき、認知度も徐々にあがってきている。

「ポータルサイト」とは何気なく使っている言葉だが、この「ポータル」とは「門構え」を意味する。こういった意味合いから、一つの入り口から複数の情報へ渡り歩くことのできるインターネットサイトを示す言葉である。規模が大きくなるが、広く日常的に使用されている「Yahoo!」や「goo」もポータルサイトである。

ポータルサイトの強みは顧客を共有することが可能という点である。

例えば複数のテナントが入っているショッピングセンターを思い浮かべていただきた



「い〜山形どっとこむ」山形の多彩な情報をご覧いただけます。

い。顧客は何かしらの目的があつて来店しているはずだが、ついでにふらりと他のテナントに寄ってしまったという経験は、誰にでもあることだろう。「い〜山形」も、インターネット上のショッピングセンターだと想定していただければ分かりやすい。蕎麦店も花屋も銀行も「い〜山形」という一つの商店街の中に出入しているのだから、気が付いたら貴店の情報を見ているも何ら不思議ではない。ショッピングセンターと違って店舗を持たないが、従来の営業時間だけでなく、極端な話、お客さまが訪れたい時間には、いつでも開店しているのである。

双方向の効用

お客さまの意見として寄せられているのは、「気になったお店があつたので、アクセス方法を調べて実際に店舗に行きました。」という声である。

確かにインターネット通販などで成功している企業もあるが、今の日本ではごく少数の事例である。インターネットは私たちの日常に新たな価値をもたらしたが、決して万能ではない。バーチャルなインターネットサイトとリアルな店舗が相互に補完しあい、はじめてサービスの良さがお客さまの記憶に刻まれるのではないだろうか。

「い〜山形」は閲覧者の声をダイレクトに反映する環境を構築しているため、企業とお客さまのコミュニケーションツールとしても活用していただける。掲載企業にとっては、お客さまの声を形にするマーケティング活動が

可能となり、企業とお客さまの双方向のコミュニケーションが実現する。

顧客ニーズにこたえる

「い〜山形」は、地域を基盤としてビジネスを展開している企業を主として掲載しているため、サイトを共有することによって顧客基盤拡大の可能性が広がり、山形を軸に据えたネットワークが広く全国に展開されることとなる。

いまは消費者が主導権を握る時代である。顧客のニーズに即したサービスを、嗜好にあつたチャネルを通じて提供することが求められている。セルフサービスが好きな顧客、反対に営業マンにじっくりと話を聞いてから購入したい顧客、風景やお店の雰囲気を感じたい顧客。多種多様なニーズにこたえるためには、マーケティングの概念に立つた商品、チャネルの展開を行う必要があるだろう。

今後は観光や食だけでなく、福祉や健康、介護といった問題とどのように向かい合い、快適な暮らしを得ていくかが時代のキーワードとなるであろう。

「い〜山形」は、金融の枠にとどまることなく、ワンストップで価値の高い情報を提供すべく、山形の暮らしをまるごと提案できる内容を広く掲載している。今後、さらに内容の充実に努めていきたい。

「い〜山形」が地域社会発展の糧となるように、これからも地域の皆さまと共に価値を創造していこうと考えている。