

成岡: 本日はお忙しいところありがとうございます。さて、早速ですが、まずは、なぜ合資会社だったんですか？

清水: 創業当時、お金がかかったんです。父が京都府下で事業を大きくやっていたので、私も父のようになりたい！と。しかし、先立つものがなかったため、合資会社という形態ならわずかなお金でも起業できることが分かったんです。それと、2円で起業できることを、みなさんに知って欲しかったこともあります。



代表の清水流美さん

成岡: なるほど、そういう理由だったんですね。創業のときのお仕事は「ギネス記録をマーケティングに活かす」でしたね。

清水: そうです。ギネスブックという世界を集めた記録というものが、いろいろな商品やサービスのマーケティングに活かせるのではないかと、アイデアだけで起業したようなものです。

成岡: ギネス記録をマーケティングに活かすというのは、当時非常に新鮮で、かつ、エキサイティングなビジネスモデルだったんですね。

清水: 単なる販促に利用するだけではなく、地域活性化などに非常に役に立つことが立証されました。それなりに反響も大きく、お役に立ったと思います。

成岡: 新聞やメディアでも結構取り上げられましたよね。我々も、ユニークなサービスだと感じしていました。

清水: 当時は新鮮なイメージがあったと思います。ギネス申請専門家がサポートするという付加価値が売りますが、最近、ギネスの日本語版サイトができましたりかなり簡単になってきており、そのメリットの訴求が難しくなってきました。

成岡: そうですか、それで今回の新しいビジネスモデルの立ち上げになったというわけですか？

清水: そうです。京都の活性化につなげたい、京都に日本に眠る素晴らしい技術や商品を世界に紹介したい。そんな想いでこのビジネスを立ち上げました。

成岡: 会議所のビジネスモデルコンテンツに応募されたのか？

清水: そうです。以前のギネスのビジネスモデルも認定していただきました。今度も、無事に認定していただけると期待しています。

成岡: セミナーも開催されていると聞きました。

清水: 7月の30日に京都駅横のメルパルクで開催しました。大勢の参加者で関心の高さを実感しました。集客には成岡さん



セミナーの様子

にもお世話になりました。

成岡: 主たるターゲットはどういう企業でしょうか？

清水: WEBを利用したマーケティングにより、事業を海外に展開したいという企業へ、そのビジネスのサポートをします。他社では部分的なメニューで運営されていますが、最初のマーケティングプランの設定からWEBの構築、さらに輸出実務の部分までサポートできるのは、当社しかありません。語学のレベルが高いのも強みです。

成岡: そうですか、今後の展開が楽しみです。特に、この京都という地域に思い入れがあると。

清水: そうです。この京都には海外に発信すれば非常に評価の高いコンテンツが、まだまだ多くあると思います。それが、気がつかないまま埋もれていると思います。クオリティの高いものを、ぜひ海外の方に知っていただき、それが結果的に京都の活性化につながることに信じています。

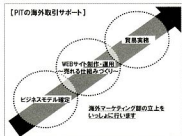
成岡: ところで、このオフィスは交通の便のいいところですね。

清水: 四条丸九と大宮の間地点で、確かに便利ですが、クライアントさんがこちらにお越しになることは、まれです。当社から先方にお伺いすることが多いです。

成岡: 清水さんは起業されてから、注目の女性起業家として、いろいろなメディアや媒体にも紹介されましたね。

清水: ありがたいことだと思っています。弊社のようなビジネスは広報活動が難しく、メディアに取り上げていただくことが、一番のPRになります。いままで、いろいろな媒体に取り上げていただきました。書籍も出版させていただきました。

成岡: ぜひ、新しいビジネスが成功されるといいですね。ご健闘をお祈りします。本日はありがとうございました。



海外取引の流れ



海外取引サポートのサイト

● データ ●

合資会社ビット
所在地: 〒604-8225 京都市中京区錦山町479番地
ルネス・ビース・四条丸九808号

代表: 清水・流美
TEL: 075-213-5834
FAX: 075-213-5843
URL: <http://www.nippon-1.com/>
E-mail: rumi@nippon-1.com