

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第98回

当社の支援サービスをご活用していただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第98回は広告・webの企画制作から解析まで、最新のwebコミュニケーションをワンストップで構築する株式会社東京リテラシー（港区）をご紹介します。

同社には発注企業としてビジネスマッチングin東京に積極的に参加していただくなど、幅広く公社事業をご活用していただいています。

「次世代のwebコミュニケーションのリーディングカンパニー！」

株式会社 東京リテラシー

時代の変化に常に対応

株式会社東京リテラシー（以下同社）の前身は、平成10年に渋谷区にて設立された（有）キャブメディアである。同社では紙媒体のマスメディア広告、パソコン用ホームページ作成のほか、デジタルサイネージメディア（電子看板）、タクシーやトラックなどの車体ラッピング広告等ニッチなメディアの企画開発なども手掛けていた。設立当初より、大手広告代理店や印刷会社の特定外注先として様々な企業と取引を行い、成長してきた。現在の社名である（株）東京リテラシーに改組したのは平成18年、「web2.0」（注1）という言葉が使われ始めた頃であった。さらにその後、スマートフォンやタブレットが急激に普及し、既存の広告媒体・広告流通も急激に変化してきた。

このような時代の変化に対応すべく平成22年、独自のメソッドを活用した「売れる」webコミュニケーションの提供をBtoB企業向けに始めた。



井上匡社長

「売れる」webコミュニケーションの構築

スマホ時代の今、顧客は企業のホームページをまずスマホから見る、と井上社長は言う。スマホ上で必要な情報を探して閲覧し、その後PCで企業のトップページをじっくり



スマートフォン・タブレットに対応したwebコンテンツを提供

り見る、というように、ホームページ上でもコミュニケーションの流れそのものが変化をした。さらに最近では、webの情報を

在庫管理システム等の社内システムに連動させるなど、メディアや端末に縛られない新たなコミュニケーションの時代が到来したと、井上社長は感じている。

そこで同社は、サイトの「解析→企画制作→解析メンテナンス→システム連動」という独自のメソッドの提供を始めた。BtoB企業が「売れる」サイトを作るために、まずクライアントが何を望んでいるのかを暗黙知も含めて取材する。次にクライアントの既存のwebサイトを様々に解析し、クライアントの対象顧客はどのようにwebサイト上で情報を入手するのか、クライアントの思いと実際の乖離を含めてリサーチする。それらを基にスマートフォン・タブレットに対応した最新のコミュニケーションコンテンツを提供し、それを運用しながらweb解析&メンテナンスでブラッシュアップし、さらに必要があれば在庫管理等の社内システムに紐づけていくという、きめ細かいものである。これを実際に導入したある企業では、売り上げが前年比1.5倍になったという。

また今、情報分野では地域・国という概念がなくなっている。同社では日本語だけでなく様々な言語に対応した翻訳ツールを用い、Webリテラシーの高い翻訳会社と協力するなど、海外向けビジネスにも対応する体制を整えて

いる。また井上社長は、国によってwebデザインの最適化は異なると考え、対象地域や国情にあった友好的なシステムの構築も可能にした。

優秀なスタッフと同社の事業領域

このようなメソッドやシステム構築を支えているのは、優秀なスタッフである。

同社ではデザイナーも含めたスタッフのほとんどがweb解析士であり、常に最新の情報を取り入れている。

案件により最新のwebシステムとそれに付随した様々なコンテンツや高いレベルで最新のwebのノウハウを学んだ若手スタッフと、web、紙メディアのグラフィックツールに関わる経験が豊



オンラインとオフラインを有機的に結びつける

豊富なベテランスタッフで最適なチームを編成する。これによりweb解析、企画、プロデュース、予算・進行管理、デザイン、潜在的な顧客ニーズ開拓まで、有機的、かつきめ細かく対応することができる。また、必要に応じて各分野に精通した第一線級の外部スタッフ、協力会社との連携も図る。このような密な連携により、顧客が満足できる結果を出すことができるのだ。これらの協力会社の中には、公社主催の商談会「ビジネスマッチングin東京」で知り合うことができた企業もある。同社はこの商談会に発注企業として積極的に参加しており、様々な企業やノウハウ、新たな技術とのコラボレーションを展開している。

また事業領域(①Web企画・制作・デザイン・SNSサービス、②グラフィックツール・広告制作(紙媒体)、③データマイニングサービス、④イベント・ニッチメディア、⑤アプリ・電子書籍制作)ごとに事業を展開し、案件によりチームを編成し、メソッドを組み合わせて迅速に対応している。

井上社長は「社員を一体化し迅速に顧客満足を達成するには、最大でも社員数は15-20名がよい」と考えている。将来的にはこれらを事業領域毎に分社化し、全体が有機的に結びつく形で、各々が競争・協業する体制を構築していきたい、と言う。

夢のために日々猛勉強中

同社では、社員がどんな案件でも企画の「楽しさ&カッ

コ良さ」をモチベーションに、仕事ができる環境を創りあげようとしている。

「そのためには最上流の工程である企画以前の『智』の領域をも含めた独自のメソッドを創りあげる必要がある」と井上社長。そんな井上社長の将来の夢は、アジアにおけるIDEO(注2)のような知を内在した企画デザイン集団をつくることだ。

それに向けて現在井上社長は、50歳で入学した産業技術大学院大学で、単位修得のため日々猛勉強している。ちなみに井上社長は大学院の学長から依頼され、企業経営者の在学・修了生からなる大学院公認の「産業技術大学院大学社長会」の初代会長に就任したそうだ。

今後IT業界とものづくり企業が融合し、日本発の新しいビジネスモデルができることを期待しながら、引き続き公社事業の活用で、東京リテラシーの夢が実現できることを願う。

(取引振興課 栗原麻未)



井上社長の母校でのイベントを告知するFacebook® 開始一週間で500件をこえる「いいね!」を獲得

(注1)web2.0...

情報の送り手と受け手が流動化し誰もがウェブを通して情報を発信できるように変化したwebのこと。

(注2)IDEO...

アメリカ合衆国カリフォルニア州のシリコンバレーに本拠を置く、デザインコンサルタント会社。サムスンやフォードなどの商品のデザインを担当し、アメリカのビジネス誌が発表した「最もイノベティブな企業」にも選ばれている。人間工学、機械・電気・電子工学、ソフトウェア工学、工業デザイン、インタラクティブデザインの分野の人員を雇用し数千のプロジェクトを行った。特筆すべき事例としては、アップル社の最初のマウスやPowerBook Duoのドッキングシステム、マイクロソフト社の2番目のマウスが挙げられる。

企業名：株式会社東京リテラシー

代表者：代表取締役 井上 匡

資本金：1,000万円 従業員数：7名

本社所在地：東京都港区虎ノ門1-19-5

丁子屋ビル7階

TEL：03-6824-9200

FAX：03-6824-9201

URL：http://www.tokjoliteracy.co.jp/