

蔵前ITコミュニティ（KITC）

第6回セミナー+懇親会報告 「ぐるなびの成長戦略」

第6回KITCセミナー+懇親会は、10月4日(水)田町CICにて50名参加を得て開催されました。

今回は、東工大大学院のご協力により、CIC9Fの大学院の教室をお借りしてのセミナーで、よい環境で存分にお話をお聞きできました。ひきつづきほぼ全員が懇親会に参加し、自己紹介、情報交換に盛り上がり、時間が足りないほどでした。



セミナーでは、東工大の卒業生である滝久雄会長が創業し、東工大卒業生が多数参画している株式会社ぐるなびの久保征一郎社長（S44電気）のお話をうかがいました。

創業者の滝会長は、著書「ぐるなび『No.1サイト』への道」も出され、カリスマベンチャー経営者として有名ですが、久保社長はその右腕として当初から技術面を支えてこられた方です。

最初に、KITCのメンバーとはいろいろな協業関係の可能性があるかと捉え、このセミナーでぐるなびが何をやっているか、何をしようとしているかを理解していただき、いろいろご提案をいただきたいというありがたいおことばを頂戴し、セミナーが開始されました。

セミナーの内容 タイトル「ぐるなびの成長戦略」

食のトータルサイト「ぐるなび」は、昨年のヘラクレス上場を経て、今年はちょうどサービスインから満10年を迎えました。

ぐるなびが、掲載店舗数5万9000店舗、会員数441万人、4億6000万PV/月を擁するサイトに成長するまでには、外食産業の特徴、社会背景を見据えて他に先んじて行った種々のイノベーションがありました。

ぐるなびの事業は、日本のインターネットの黎明期の1996年6月に開始されました。当時のインターネット環境は、ダイヤルアップ接続など今とは比べものにならない貧しいものだったのですが、インターネットに大きな可能性を感じ、早速参入することにしました。

その当時の同種のサイトは飲食店に無料で情報を提供させていたところも多かったようですが、ぐるなびでは最初から月3000円の料金を設定し、ていねいにメリットへの理解を得ながらすすめたことが最初の成功の要因だったということです。無料だと飲食店が発信する情報の質が高くないと考えました。小額でも有料にすることで本気になるのです。

この後、月3000円をやめ、もっと付加価値をつけて月1万円にしたときのお話など大変興味深いものでした。（詳しくは、滝会長の「ぐるなび『No.1サイト』への道」をご覧ください。）

また、クーポンは、来店客がぐるなびを見て来店していることを飲食店に実感させるために始めたというお話は、ちょっと意外で面白いと思いました。単にユーザーに利用してもらうための仕掛けだとずっと思っていましたから。

当初から今まで、飲食店のメリットを追求して飲食店から料金をいただくというビジネスモデルを貫いているのは、すごいと思います。

現在は、飲食店がぐるなびやインターネットをもっと十分に高度に活用できるように、「ぐるなび大学」を作り、マーケティングデータを提供し、飲食店から直接ホットな情報をアップできるという仕組みもできています。

さて、今後のぐるなびについては、Web2.0時代にふさわしく他サイトとのシームレスな連携のしくみ、携帯電話から利用しやすいサイトの構築はもちろん、照準を世界に置き、世界のレストラン情報のデータベース標準化を目論んでいるということです。

また、もうひとつの大きな柱として、来店客と逆に飲食店への供給サイドの業者とのBtoBのネットワークにも進出するということです。(その後新聞でも発表されていました。)

飲食店へのサポートに関しては、店舗のIT化の支援など、さらにトータルにチェーン店の本部機能のようなコンサルティングを提供していくということです。

その他に、旅に関連してグルメの宿情報、ウェディング関連の情報などや、よりユーザーニーズを絞り込みターゲット設定したサイトを増やすなど、「食」という軸での多面的な事業展開の構想が、際限なく用意されているようでした。

最後に、後輩へのメッセージをお願いすると、何事にもあきらめないでやる、またそれを楽しんでやる、ということがうまくいく秘訣ではないか、ということでした。

懇親会の様子

会の後半は、ビールで乾杯して懇親会です。恒例となった自己紹介は、今回参加者が多かったため、初参加の方を中心に行いました。

その中で、すでに「ぐるなびシニア」でぐるなびと提携している(株)シニアコミュニケーションの担当者だった片山さんが参加されていて、久保社長ご自身もびっくりされていました。

また、自動車会社を中途退職して起業準備している石井さん、事務所を世田谷から新宿に移転して心機一転さらなる成長を期していらっしゃる

(株)キャラバンの野口さん、独立して特許事務所のパートナーとなった桂田さんなど、それぞれに熱い思いを語られました。

今後、蔵前ITネットワークを大いに活用し、事業を推進されることを祈念いたします。他のメンバーも刺激を受け、さっそく協業の相談が盛り上がるなどKITCネットワークの成果がみられたと思います。

次回のKITCの案内

今回のKITCは、「拡大KITC」として対象をITベンチャー中心から大手企業の中堅層まで広げ、東工大卒ITビジネス関係者のネットワーク形成を目論んでいます。

詳細は、ホームページ及び本ジャーナルの「蔵前カレンダー」をご覧くださいの上、必ず事前メールでお申込ください。

KITCについて

KITCはITベンチャーのネットワークを目的として発足後1年半、主な活動としてKITCセミナー+懇親会を行い、その参加者のネットワークを広げています。KITCメンバーは、メーリングリストに登録、情報交換ができます。また、懇親会で名刺交換してお互いの事業の情報交換の後、実際の仕事につながった例も出ています。

東工大出身者のIT関係起業は、実はかなり多いという説もあり、もっともっと参加者が増えて利用価値の高いネットワークにと大きな夢を持っています。メンバー登録ご希望の方はまずはKVSまでメールでご連絡いただき、セミナー+懇親会にご参加ください。お待ちしております。

大塚 絵理 (S55 情科)

KVS ホームページのご案内

蔵前ベンチャー相談室ではこのたびホームページを全面改訂致しました。タイムリーにNEWSおよびイベント情報を掲載しますので、ぜひとも、ご覧下さるようご案内致します。

<http://kuramae-kvs.sakura.ne.jp/>