

港区中小企業応援情報誌

コリャウ

交流

中小企業応援情報満載! **MINATO あらかると** (<http://www.minato-ala.net>)

本誌バックナンバー、観光・中小企業応援情報メールマガジンの申し込みもこちらからどうぞ

CONTENTS

- 1 一流企業TOPインタビュー
株式会社PR TIMES
- 2 INFORMATION
- 3 5分でエッセンスが分かるビジネス書
- 3 5分で分かる! ビジネスキーワード
- 4 [みなとく名店] Kaisu
- 4 [未来に託す技巧] 株式会社ハタプロ

No. 141

2019.9.25

編集・発行

港区産業振興課

〒105-8511

港区芝公園1-5-25

03-3578-2111(代表)



TOP INTERVIEW

株式会社 PR TIMES

代表取締役 **山口 拓己** 氏



明るく開放的な
オフィス空間

プレスリリース・ニュースリリースの配信サービスビジネスにおいて、現在日本で最も多くのリリース数を誇る「PR TIMES」。上場企業の36%以上が同社のサービスを利用し、自社サイトのPV数も月間2000万を超えています。業界でトップの地位を確立するとともに、現在ではPRに関する他事業も幅広く手掛け、2016年の東証マザーズ上場からわずか2年半で東証一部上場も果たしました。同社の急成長の秘訣とこだわりについて、社長の山口拓己氏にうかがいました。



プレスリリース シェア NO.1 行動者発の情報を直接欲しい人に

企業が発行するプレスリリースをさまざまなメディア・個人宛てに配信、さらに同社サイトと提携メディアで掲載するサービスを行っている同社。2007年の参入当初は後発企業だったといいますが、12年間で大きく成長してきました。従来、企業が新商品発表や新事業参入の際に発行するプレスリリースは、一部のメディアが選択して報道するもので、一般の人の目に触れるものではありませんでした。その中には切り捨てられる情報も数多くあります。そういったニッチな情報にも一定の人々には強いニーズがあり、それを満たしてきたのが、ここ数年の同社の成長の理由だと山口社長は語ります。

「従来、企業はメディアを通じて生活者に情報を届けてきました。それが、モバイルデバイスの普及で連日、直接生活者に情報を届けられるようになりました。このコンテンツの中でプレスリリースがよく選ばれるようになったというのが、当社の業績が伸びた理由のひとつだと思います」

同社が掲げているミッションは「行動者発の情報が、人の心を揺さぶる時代へ」。求めている層に的確に企業発の情報を届けるという同社のサービスが、ネットの進化とともに成長してきたのうなずけです。



PR TIMESは、メディアだけでなく、より多くの人が行動者発の
情報に触れる機会を提供している

プレスリリースやPRは「安い広告」ではない

山口社長は、プレスリリースに限らずPRというもの単なる「安い広告」ではないと言います。なぜなら、企業が言いたいことを言うだけでは、PRにはならないからです。お金よりも難しいアイデアや努力が必要な場合があり、その大変さは大企業であっても中小企業でも同じという点で、誰にでもチャンスがあると指摘します。

「多額の媒体費などの資金の捻出が難しい中小企業にとっては、自分たちの努力次第で多くの人に興味をもってもらえるPRには、特に可能性を感じてもらえるのではないのでしょうか」

それを実践するようなユニークな取り組みを、同社自体が手掛けました。2017年、同社はサービス開始10周年の記念に「世界最小のプレスリリース」を発行しました。小さな米粒にレーザーで感謝のメッセージを書き込むというユニークなチャレンジをしたのです。同時に、レーザー加工を担当

した新潟県の板垣金属株式会社の名前も知られ、日本の金属加工業の質の高さもアピールすることになりました。まさにPRの可能性を会社が体現した取り組みだったといえるでしょう。

コミュニケーションを核とした新事業も展開

ここ数年はプレスリリースの配信サービスだけでなく、企業活動を支援する事業にも手を広げています。企業のプロジェクト管理を支援するツール「Jooto」やカスタマーサポートツール「Tayori」の提供、起業家と投資家をつなぐメディア「THE BRIDGE」の運営など、そのサービスの裾野は年々広がっています。根底にあるのはすべて同社の社会的なミッションだと山口社長は強調します。

「PRというのは従来、企業と、企業を取り巻くパブリックとの相互で有益な関係を構築するコミュニケーションプロセスだといわれてきました。でも、当社ではコミュニケーションを起点としたあらゆるプロセスがPRだと感じています」

そのため、社会のコミュニケーションに貢献するような事業を、少しずつ拡張していきました。株式上場も、よ

り会社がパブリックな存在になるために欠かせないプロセスだったとか。さらに、あまり知られていませんが、国境なき医師団やフローレンスなど一定基準を満たしたNPO、NGO約60団体には、無償でプレスリリースの配信サービスを提供しています。

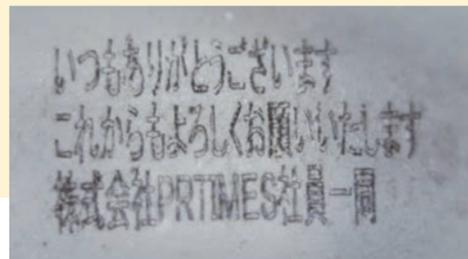
事業そのもので社会への貢献を果たしたい

SNSでの投稿や口コミがブームを呼び、個人や企業のニーズが多様化する現代。大企業が多額の資金を投入した宣伝活動が、必ずしも成功するという時代ではありません。そんな中で、一次情報としてのプレスリリースの役割は、ますます注目されることが予想されます。

「プレスリリースの発信という活動を通じ、自分たちが社会の中で何をなすべきなのか、どう行動すべきかというのが、今の時代のPRの中で重要だと思えるようになってきました。企業の社会的責任(CSR)というと、事業で得た利益を慈善団体に寄付する手段などが思い浮かびますが、当社では「事業そのもので社会に貢献すること」をめざしています」と、山口社長。プレスリリースの配信事業を軸にしながらも、今後、さまざまなビジネスが広がっていきそうです。



2018年8月に、東京証券取引所マザーズ市場から東京証券取引所市場第一部へ市場変更



お米一粒にレーザー刻印(拡大画像200倍)。文字高はわずか295ミクロン。実現に向けては試行錯誤の連続だったとか

PR TIMES

株式会社PR TIMES

住所: 港区南青山2-27-25

ヒューリック南青山ビル3F

電話: 03-5770-7888

<https://prtimes.co.jp/>

港区

コミュニティ・ビジネス支援事業 「港区地域げんきフェア」を開催します！

子育て、見守り、就業・起業、健康、その他さまざまなコミュニティ・ビジネスをご紹介します。生活者の役に立つサービス・製品の提供や、地域貢献に積極的な港区の事業者が出展します。

※コミュニティ・ビジネスとは、地域が抱える課題を地域の住民や企業などがビジネスの手法を用いながら解決し、地域貢献を果たす事業活動のことです。詳しくは、産業振興課ホームページ (MINATO あらかると) をご覧ください。

- ◆日時 令和元年10月13日(日)
午前10時～午後4時
- ◆会場 東京プリンスホテル ガーデンアイランド
(港区芝公園3-3-1)
- ◆費用 無料
- ◆申し込み 不要

問い合わせ

産業振興課 産業振興係 電話：03-3578-2553

「港区中小企業セミナー」参加者募集！

NPO 法人東京都港区中小企業経営支援協会所属の中小企業診断士が、経営に必要な知識をわかりやすくお伝えします。

①事業承継セミナー

事業承継の準備や、承継者・後継者、それぞれの立場に立った取り組み方をお伝えします。

- ◆日時 令和元年10月17日(木) 午後6時～8時

②経営力を高めるセミナー

企業の経営力を高める方法と経営革新について、事例を交えてお伝えします。

- ◆日時 令和元年11月26日(火) 午後6時～8時

- ◆対象 港区内に事業所を有する中小企業の経営者・担当者
- ◆定員 各回30名程度(先着順)
- ◆費用 無料
- ◆会場 港勤労福祉会館(港区芝5-18-2)

◆申し込み

産業振興課ホームページ (MINATO あらかると) の申込フォームからお申込みください。
<http://www.minato-ala.net>

問い合わせ

産業振興課 経営相談担当 電話：03-3578-2562

女性のための再就職支援セミナー & 就職面接会のご案内

ハローワーク品川との共催により、女性のキャリア支援のプロによる再就職支援セミナー及び就職面接会を行います。

- ◆日時
- 令和元年10月7日(月)
午前10時～12時「女性の働き方改革と両立のコツ」
- 令和元年10月11日(金)
午前10時～12時「50代からの再就職プランニング」
- 令和元年10月17日(木)
午前10時～12時「応募書類の書き方と面接のポイント」
- 令和元年10月25日(金)
午前10時～12時「女性のためのマネープランセミナー」
- 令和元年10月30日(水)
午後1時～2時「面接コミュニケーション&アピール」
午後2時～4時「就職面接会」
- ◆会場 港区立男女平等参画センター リーブラ
(港区芝浦1-16-1 みなとパーク芝浦2階)
- ◆定員 各回40名(申込順) ※一時保育あり
- ◆申し込み
産業振興課ホームページ (MINATO あらかると) またはお電話にてお申し込みください。
<http://www.minato-ala.net>

問い合わせ

産業振興課 経営相談担当 電話：03-3578-2562

日本一敷居の低い異業種交流会 「明日の会」第14回交流会を開催します

「明日の会」は、区内企業を中心としたアットホームなコミュニティです。参加企業の皆さんの共通の悩みや話題を取り上げてディスカッションやグループワークをしたり、名刺交換も行っています。そのほか、毎回専門分野の講師を招いて双方向のミニセミナー

を開催しています。

今回はラグビー元日本代表の今泉清さんをお迎えして、「チームビルディング」についてお話いただく予定です。

- ◆日時 令和元年11月13日(水)
午後6時～8時30分
- ◆会場 港区立商工会館(港区海岸1-4-28)
- ◆対象 区内中小企業経営者
- ◆費用 無料 ※懇親会参加者のみ3,000円(税込)
- ◆申し込み
下記施設宛てに直接電話をいただくか、ホームページをご覧ください(要予約/先着順)。

問い合わせ

港区立商工会館 電話：03-3433-0862
ホームページ <https://minato-shoukou.jp/>

仕事に直結！ 「ビジネス英会話」を学びませんか？

- ◆日時 2019年11月15日(金)
午後6時30分～8時30分
- ◆会場 港区立商工会館(港区海岸1-4-28)
- ◆対象 区内中小企業経営者、区内在勤者
- ◆料金 無料
- ◆定員 40名(要予約/先着順)

問い合わせ

港区立商工会館 電話：03-3433-0862
ホームページ <https://minato-shoukou.jp/>

がん治療と仕事の両立支援に関する 個別相談を開催します！

社会保険労務士による、がん治療と仕事の両立支援に関する個別相談を開催します。会社や上司、まわりの人に相談できずに一人でお悩みでしたら、ぜひ、こちらの相談窓口をご活用ください。

◆日時

開催日	日時
第4回	令和元年10月3日(木) 午後6時～8時
第5回	令和元年11月7日(木) 午後6時～8時
第6回	令和元年12月5日(木) 午後6時～8時

- ◆会場 港区立がん在宅緩和ケア支援センター 講習室(港区白金台4-6-2 ゆかしの杜5階)
- ◆対象 がんを患っている人または患ったことのある人、その家族、企業の社員、人事労務担当者など
- ◆定員 2組(先着順)
- ◆費用 無料
- ◆締切 各日の開催日前日 午後8時まで
※定員になり次第受付終了とさせていただきます。
- ◆申し込み
電話またはFAXで、氏名、電話番号、希望時間を問い合わせ・申込み先へ
申込受付時間 平日 午前10時～午後8時
土曜日 午前10時～午後5時
(日曜日・祝日除く)

問い合わせ・申込先

港区立がん在宅緩和ケア支援センター
(ういケアみなと)
電話：03-6450-3421
FAX：03-6450-3583



[ういケアみなと](#)

[検索](#)

第6回

●企業巡回相談員(中小企業診断士)によるコラム●

販路拡大支援事業をどう活用すべきか？

中小企業診断士/ギタリスト
坂野(ばんの)直人



皆さん、こんにちは。覚えていらっしゃるかもしれませんが、このコラムシリーズ第2回で、港区の「販路拡大支援事業」いわゆる「展示会補助金」をご紹介しました。今回は、この補助金が実際にどのように活用されているのかを調べた結果をお知らせします。

港区の「展示会補助金」は、製造業、卸売業、小売業、ソフトウェア業など多種多様な事業者さんに利用されています。やはり「目に見える商品」を扱う業種が目立ちますね。その中で、目に見えない「サービス」でも、キャラクター化して Mascot にしてしまえば、全国からファンの集まる商品にできることを証明した事業者さんもあります。

さて第2回のコラムでもご紹介したように、「展示会出展が最も効率の良い営業手法だ」という社長さんは多いと思います。しかしながら、今回の調査では意外な事実を発見しました。展示会で成果をあげている事業者さんは、「展示会ですぐに商談がまとまることを期待してはいけない」あるいは「展示会の効果は長い目で見なければならぬ」ということをよく

おっしゃいます。このことを、ある女性経営者が、「婚活」からの「恋愛」に喩えていました。婚活パーティーは、あくまでも「出会いの場」で、そこですぐに結婚が決まることは現実にはあり得ないですよね？ 展示会も同じで、まずは名刺交換という出会いの場があって、その後も互いに信頼関係を深めつつ、いつか忘れたところに商談(恋愛)が始まる、というのです。つまり、展示会におけるコミュニケーションには、恋愛並みのコミュニケーション能力が必要だということですね。

一方で、専門性の高い商品を扱う業種の場合、取引先はごく限られた業界ゆえに、展示会で広く集客するのを意外に感じるといいます。実は、彼らは展示会出展の目的が大きく違うことがわかりました。中小企業といえども、高い専門性ゆえに業界内での知名度が高く、そのため、展示会に出なくなると、「あの会社はどうなった？」という変な心配をされてしまうからです。展示会は企業間の「交流の場」としても重要なイベントなのですね。

その他

東京都最低賃金改正のお知らせ

東京都最低賃金は、令和元年10月1日から時間額1,013円に改正されます。

※都内で労働者を使用するすべての事業場及び同事業場で働くすべての労働者(都内の事業場に派遣中の労働者を含む)に適用されます。

問い合わせ

東京労働局 労働基準部 賃金課
電話：3512-1614
東京働き方改革推進支援センター
電話：0120-232-865

東京信用保証協会

「事業承継セミナー 特別企画」のご案内

ハーブとアロマテラピー専門店「生活の木」。経営者の重永社長は、先代からの経営哲学を受け継ぎつつも、時代を見据えた「後継創業」としてこれまでとは異なる事業を展開されてきました。事業を受け継いだ際の体験談や次世代への思いなど、ご自身の事業承継ストーリーを語っていただきます。また各支援機関による事業承継支援施策をご紹介します。

- ◆日時 令和元年10月3日(木)
午後1時30分～4時30分(開場 午後1時)
- ◆会場 ビジョンセンター東京八重洲南口6階
【JR東京駅八重洲南口徒歩4分】
(東京都中央区八重洲2-7-12
ヒューリック京橋ビル)
- ◆費用 無料

◆定員 100名(先着順・事前申込要)

◆プログラム

1. 特別講演
「受け継がれる理念と後継創業という変革」
株式会社生活の木
代表取締役社長 C.E.O. 重永 忠 氏
2. 事業承継支援施策のご案内
 - ・中小企業基盤整備機構 関東本部
 - ・東京都中小企業振興公社
 - ・東京都事業引継ぎ支援センター
 - ・東京信用保証協会

◆申し込み

当協会ホームページのWEB申込フォームよりお申込みください。
<https://www.cgc-tokyo.or.jp/assistinfo/management-support.html>



問い合わせ

東京信用保証協会 経営支援部 経営支援統括課
〒104-8470 東京都中央区八重洲2-6-17
電話：03(3272)2276 FAX：03(3272)3999

港区中小企業の景況

港区中小企業の景気動向(業況、売上高、採算、資金繰り等)の平成31年1月から令和元年6月までの調査結果がまとまりました。企業経営の指針としてご活用ください。

<業況DI>平成31年1月～3月期の港区中小企業の業況DI[※]は▲3.5で、10月～12月期と比べ12.5ポイント減少と大幅に悪化し、水面下に落ち込んだ。続く平成31年4月～令和元年6月期は▲7.9で、1月～3月期と比べ4.4ポイント少とやや悪化した。

※DI(ディーアイ)……Diffusion Index ディフュージョンインデックスの略。増加(又は「上昇」「楽」など)したと答えた企業割合から、減少(又は「下降」「苦しい」など)したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらかの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものです。

業況	平成31年	平成31年4月	1月～3月期	4月～6月期
	1月～3月期	～令和元年6月期	対前期増減	対前期増減
[平成31年1月～3月期]				
●製造業は好転し、卸売業、飲食店、宿泊業は水面下に落ち込んだ。				
[平成31年4月～令和元年6月期]				
●運搬業は好転し、製造業、不動産業は水面下に落ち込んだ。				
見通し				
[令和元年7月～9月期]				
●宿泊業は好転し、運搬業は水面下に落ち込む見込み。				
[令和元年10月～12月期]				
●運搬業は好転し、建設業、情報通信業は水面下に落ち込む見通し。				

詳しくは、産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」をご覧ください。
(http://www.minato-ala.net/guide/shien_c/keikyochousa.html)

問い合わせ 産業振興課 経営相談担当 電話:03-3578-2526



中小企業で働く人のための



5分でエッセンスが分かる

ビジネス書 No. 38



全国民が読んだら歴史が変わる 奇跡の経済教室【戦略編】

中野剛志(著) / ベストセラーズ / 1,836円

日本で唯一のMMT解説書として自民党勉強会のテキストにもなり、国会でも議論を巻き起こした【基礎知識編】に続く第二弾。MMT(現代貨幣理論)とは「自国通貨を発行する政府は高インフレの懸念がない限り財政赤字を心配する必要はない」という理論のこと。このMMTを頭に入れながら、平成から続くデフレ不況、本当の景気回復を実現するための具体的な提案が分かりやすく解説されています。

日本上陸のMMTがよく分かる特別付録「よくわかるMMT(現代貨幣理論)入門」が付いています。



メーカーとスタートアップのための量産入門 200万円、1500個からはじめる少量生産のすべて

小美濃芳喜(著) / オライリー・ジャパン / 2,484円

安価かつ高性能なツールの普及によって、個人でも高性能、高品質のプロトタイプが作れるようになってきました。しかしプロトタイプから量産までには多くのハードルがあり、工場での量産というと、多額の資金が必要で、大企業でないとできないと思われがちです。本書は、学研の「科学」と「学習」や「大人の科学」シリーズなど、数々の教材企画開発を手掛けてきた著者の40年間にわたる経験をもとに、個人レベルでも可能な、量産にまつわるすべての知識が凝縮された一冊です。商品企画やプロトタイプはもちろんのこと、原価計算、企画書の書き方、安全設計、金型知識、知的財産や法律知識、海外工場との交渉術まで、さまざまなノウハウが詰まっています。



中小企業で働く人のための

No. 38

ビジネスキーワード

サンクコスト効果

STOP

止めるべき、諦めるべきとわかっていても、もったいなくてそのまま続けてしまう、ということはないでしょうか。そんな状況を「サンクコスト効果」といいます。

「サンクコスト」は英語にすると Sunk Cost。Sunkとは埋没を意味するので、訳すと「埋没費用」、つまりすでに回収が不可能な費用ということの意味です。そして、「サンクコスト効果」とは、投資を続けても回収できないと判明した場合、それまで費やしたお金や時間を考えると、投資行為を止めることができない状態になることを指します。

例えば、株投資をしている中で、もうこれ以上投資しても成果が見られない状況にも関わらず、ここまで投資してきたのに……という心情が働いて、止めるべきときになかなか止められないという状態に陥ることが「サンクコスト効果」です。

「止めるべきときに、それまでのお金や自身の働きを思い、止められない」のは、株投資に限ったことで

はありません。日常的な場面であれば、デザインや形が古くなってもう着なくなった昔のブランド服を、とても高かったのもったいなくて捨てられず、そうしたものがダンスの中に増え続けてしまうことも、「サンクコスト効果」が働いているといえます。

会社の事業を継続するか、新規プロジェクトを続けるかどうか、コストがかかる事柄に対しての判断が必要な場面でも、この「サンクコスト効果」が表れます。たくさん投資している人ほどその止めるべき判断が鈍り、損になるとわかっていても投資行為を続けてしまう傾向があるのです。

投資を続けても回収できないとわかっていても関わらず、お金と費用を費やしてしまうのは危険な状況です。「サンクコスト効果」に陥らないよう、ここまできたら諦めるなどきっぱりと断念する気持ちをもつことも必要なのです。

カフェ&バー Kaisu



かわつ たかき
代表 河津 考樹 氏

赤 坂通りから小径を一本抜けた角地に、個人や少人数グループで旅を楽しむ観光客が集うゲストハウス「Kaisu (カイス)」があります。代表の河津考樹さんは「日本を旅する人々に快適でデザイン性に優れたゲストハウスを提供したい。そしてどこへでも出かけやすい場所を」という条件で物件を探しました。

物件候補のひとつとして赤坂の「旧料亭『島崎』」と出合ったときのこと。

赤坂に新しい風を吹かせたゲストハウスは世界中からのお客様が「会す」場所



大柄なお客様にも快適さを、と頑丈で広めにあつらえた2段ベッド



エントランス付近に設けられたくつろぎスペース。和の要素も残しつつ



カフェ&バーは道行く人々も気軽に利用している



「島崎」の看板を残したのはオーナーへのオマージュ

オーナーの島崎さんは、1990年代に料亭を閉めてからずっと、「この場所をこのままの形で使える人がいないだろうか?」というとても強い想いをおもちだったそうです。そんな中で河津さんが「Kaisu」の事業計画や理想を話すと「料亭とゲストハウス、形は違えどお客さまが飲食を楽しみ、心安らぐ場所になるのなら」と、快く場所を貸してくれることになりました。

所々に残した「島崎」の和と「Kaisu」の国際性が融合したくつろぎの場所

あちこちが傷んでいた元料亭を全体的に改修。ベッドやシャワールームなどの宿泊施設、そしてバーカウンターやロビーを新たに施工し、2015

年に「カフェ&バー Kaisu」として開業しました。

「9割は外国からのお客様です。インターネットの旅行代理店と契約して掲載された情報のほか、口コミや評判、写真の雰囲気を見て来てくださる方がほとんどです」

開業当初は、OTA*の設定に順応し、インターネット上だけで取引を行うことに慣れが必要だったそうです。しかし現在では、世界中からさまざまな宿泊施設を予約し利用することも普通のサービスになりました。海外を自由に旅する宿泊ゲストをもてなす際に、苦勞することも多かったそうですが、「泊まった方のレビューで『まるで家にいるようにくつろげた』と見たときはうれしかったですね」と口元をほころばせた河津さん。

「Kaisu」を始めるまで赤坂周辺のことにはあまりよく知らなかったそうですが、現在では町内会や商店会の集まりにも積極的に参加し、「これからの赤坂をどんな街にしていこうか」と活発な議論も交わすそうです。

「赤坂に“新しい風が吹いた”と言っただけで、地域の方々からも歓迎されているなと思いました」と河津さん。にぎやかだった頃の赤坂を知る人たちから、赤坂の文化をつないでいく新しい場所になりそうだという期待も寄せられています。

* OTA(オンライントラベルエージェンツ)…実店舗をもたない、インターネット上の旅行代理店。

● お問い合わせ ●

住所：港区赤坂 6-13-5
電話：03-5797-7711
<http://kaisu.jp/ja/>

未来に託す 技巧

株式会社ハタプロ



いざわ りょうた
代表 伊澤 諒太 氏

手 のひらサイズの可愛いミミズク型ロボットにマイク、スピーカー、センサーが搭載され、クラウド上のAIと連携。例えばワイン売り場であれば、会話した消費者の性別・年齢などをセンサーで認識しておすすめのワインを提案しつつ、その消費者のマーケティングデータも収集する。そんな新プロダクトがハタプロの制作するZUKKU(ズック)です。

「単なる接客ロボではなく、深いデータ分析ができるのが特徴です」と、

コミュニケーションと情報収集をAIロボ「ZUKKU」で同時に

同社代表取締役の伊澤諒太氏。すでに大手メーカー、小売店と提携し、スーパーなどの店頭で稼働しています。

同社は2010年に創業。当初はソフトウェアを中心に開発していましたが、さまざまな案件を通じてハードウェアのノウハウを蓄積し、IoTに特化した企業として成長してきました。2016年にはNTTドコモとの共同事業で、IoT関連のプロダクト開発をコンサルティングする「39Meister」というプロジェクトを立ち上げています。

「ベンチャー企業は自社のプロダクトにこだわる傾向がありますが、当社は受注の仕事で得てきた知見があり、大手企業との連携も得意なのが強みです」(伊澤氏)

ヘルスケア分野で技術とノウハウを活用

同社が今、注目しているのがヘルスケアの領域です。いくつかの老人介護施設で、ZUKKUの実証実験も始まっています。

「一定の時間に『今日は何を食べたの?』『どこに出かけたの?』とZUKKUが話しかけてくれます。それを通じ、入居者の栄養や運動の状態をチェックできます」と、伊澤氏。こういった項目は、今まで紙のアンケートではなかなか答えてもらえず、施設側も苦勞していました。ZUKKUを介したところ、データの回答率が上がり、入居者の満足度も上がったそうです。



ZUKKUが接客をしている間に消費者のデータがクラウドでダイレクトにマーケティング部門などに送られてくる

ZUKKU(等身大)。家庭向けは廉価版として製作し、タブレットとセット販売の予定

港区の匠を伝える

● お問い合わせ ●

住所：港区赤坂 2-16-6
電話：03-6277-7335
<https://hatapro.co.jp/>

今秋には、オートボックスセブンほかと協業で家庭用のZUKKUを販売、高齢者の見守りサービスを開始します。高齢者との会話を分析し、体調不良などを遠方の家族に通知する機能も搭載する予定です。

「技術者として社会貢献ができるのは何よりの喜び。今後もヘルスケア部門は注力していきたいですね」

