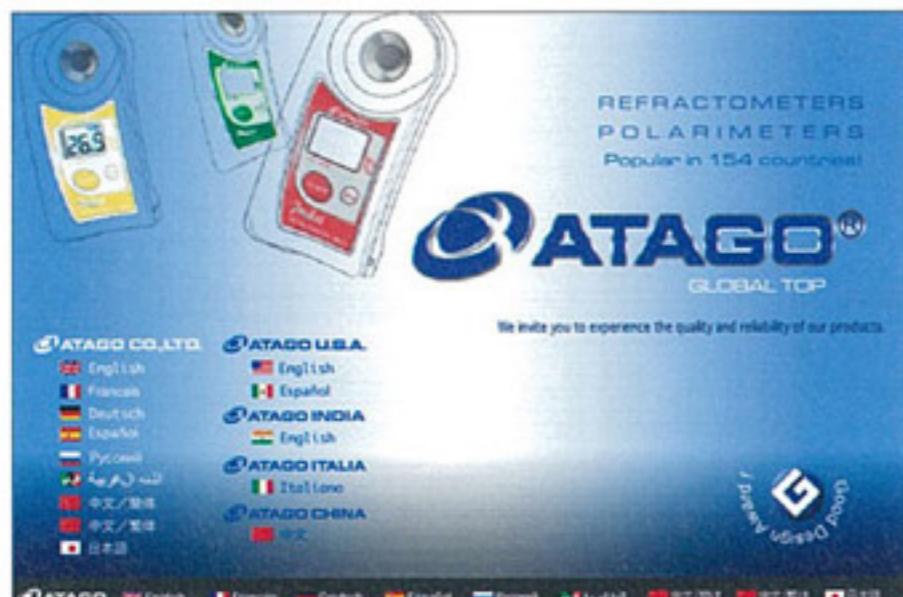




エレコムが発売したnendoデザインによるヘッドフォン「otokurage」。商品だけではなく、パッケージもペットボトルをイメージしたデザインで、店頭での訴求を図る。Nendoとは今後もコラボレーションを予定している。

アタゴのグローバルサイトのトップ画面(上)。サイトのトップページには、各言語の案内が並ぶ。それぞれのトップページでは、漫画やイラストを多用し、わかりやすく伝える。展示会場では、サイトに掲載している漫画をディスプレイとして活用したり、広告として使うこともある(下)。



各国語サイトを設け始め、現在は、中文の簡体、繁体を含め、8カ国語に対応している。これは世界各地の商談に出向く中で、英語だけでは通じないことを実感し、設けたもの。同社の場合、社内にこれらの言語を話せる社員がいる。問い合わせ等があつた時は、その社員が対応に当たる。「ビジネスの世界では英語は共通言語。しかし、英語圏から離れるクラスしかいない。当社の製品は農業関連に従事する人にもよく使われており、現場のユーザーになると、

英語を話せない人も多いのです。そういう人たちの声を拾うためには、やはり言葉のバリアを無くす必要がありました」。現地の法人やパートナーを通じて、各国で人気のサーチエンジンなどを調べ、キーワード廣告も出稿。サイトへの誘導を図る。

継続的に各国の展示会に出展し、デモ機を提供、現地にあつた広告出稿やPR活動も行う。現地に行つた時にマーケットを歩き、そこで感じたものから考えることも多いという。「何が本当に費用対効果があるのか、正直なところ、まだ見えていません

が先行するが、これは海外を意識したプロダクトだ。国内外での評価の高いnendoのデザインに対する引き合いはすでに海外からもあり、7月からアジアで販売を予定している。

同社は80年代から海外での展開を開始したが、まずは多くのエンドユーザーに見てもらうことが大切と考え、現在は売り場づくりに力を入れる。また、それに伴いウェブサイトの拡充も今後の注力ポイントだ。

「現状として、デザインの強みを武器にできる販路とそうでない販路が存在するため、それぞれにどうアピールしていくのかは今後の課題。

理由を、同社は「後発ブランドであるから」と話す。「製品に魅力がなければ市場への参入は難しい。また当社の取り扱いカテゴリーにおいては、技術での優位性を際立たせることは極めて難しい。通常、多くの企業は価格訴求にいくが、当社はかねてより注力していたデザインで付加価値を感じてもらうことで、価格ではない部分で戦っていきたい」。

今年5月に東京とミラノに拠点を持ち、幅広い分野で活動しているデザイナーフィス nendoとのコラボレーションによるヘッドホン「otokurage(オトクラゲ)」を発売。国内で発売

が先行するが、これは海外を意識したプロダクトだ。国内外での評価の高いnendoのデザインに対する引き合いはすでに海外からもあり、7月からアジアで販売を予定している。

世界中で英語が通じるわけではない

各國によつてバランスのとり方が異なるので、製版一体で努力しているところ」という。その土台作りを終えてから、メディアに対するコミュニケーションを強化していく考えだ。

同社は80年代から海外での展開を開始したが、まずは多くのエンドユーザーに見てもらうことが大切と考え、現在は売り場づくりに力を入れる。また、それに伴いウェブサイトの拡充も今後の注力ポイントだ。

「現状として、デザインの強みを武器にできる販路とそうでない販路が存在するため、それぞれにどうアピールしていくのかは今後の課題。

商品をコンパクト化したことがそのまま屈折現象を応用した屈折計の専門メーカーであるアタゴ(東京都)は、1950年代に海外での販売を開始。商品をコンパクト化したことがそのきっかけとなつた。以来、アメリカ、インド、中国、イタリア、タイ、ブルガリアには積極的にデモ機を提供しています。実測してもらうことが、一番効果がある」と、雨宮秀行代表取締役社長。海外には直接社長が出向くことが多い。

同社は2006年にウェブサイトをリニューアル。漫画などを多用し、製品の特徴を分かりやすく伝えていく。その時から日本語サイト以外に、

が、国別にきちんと対応していくことは今後も必要だと考えています」。

味も、店舗も、PRもすべて国別にカスタマイズ

ラーメン店「博多一風堂」で知られる力の源カンパニー(福岡県福岡市)は、今年5月にソウルに、7月に香港に出店し、ニューヨーク、シンガポールとあわせて現在、5店舗を海外で展開している。「私たちが伝えようとしているのはラーメンだけではなく、一風堂というブランド。そのため、味だけではない、内装や

サービス、店の中にあるあらゆることに心配りし、その国ならではの店をつくりあげています」(同社海外事業部・山根智之氏)。

現地の飲食の状況、競合となる麺類の味や価格等、細かく調査を行つた上で、現地フォーカスグループによるディスカッションを実施。こうした結果に基づき、味、内装、サービスなど、すべてにおいて、その国に合う「一風堂の『個性』を見つける。また、出店の際には、「一風堂とは何か」に始まるブランディングガイドラインを現地スタッフに渡し、事