

報道関係者 各位

2018年5月17日
ブルームストリート株式会社

ブルームストリート

インバウンド消費獲得を目指す中小企業をオーダーメイド

海外コミュニケーション戦略で支援

～蓼科荘社とマリーアントワネット社が訪日観光客向け事業で

ブルームストリートのソリューションを採用～

中小企業の海外コミュニケーションを IT ソリューションで支援するブルームストリート株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:高山 純一、以下「BS」)は、増加傾向にあるインバウンド消費や外国人観光客向けにサービスを提供する有限会社蓼科荘(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:柳澤 伸雄、以下「TS」)と、株式会社マリーアントワネット(本社:大阪府八尾市、代表取締役社長:植田 元気、以下「MA」)に対して多言語・マルチデバイス対応の IT ソリューションの企画・提供を行いました。

少子高齢化が加速し、国内経済の衰退化が懸念される昨今、IT の発展を追い風に海外マーケットに活路を見出す中小企業が増えてきています。国内の中小企業は資金やリソース不足というハンディキャップを IT 活用によって乗り越え、海外へ目を向けることにより、JAPAN ブランドに基づくきめ細やかなサービス力や技術力を強みに新しいステージに上がろうとする過渡期にあると言えます。

BS は、IT を活用した多言語ソリューションをワンストップで企画・提供し、海外進出を目指す中小企業に対してオーダーメイドの提案を行っています。企業が直面する、“多言語対応”、“IT”、“コスト”、“スピード”、“Web マーケティング”という課題に最適なソリューションを提供します。

2018年5月17日、TSとMAの2社をBSにおける訪日観光客向け海外コミュニケーション導入事例としてご紹介します。

■ Case Study 1: 有限会社蓼科荘

会社概要



HOTEL TATESHINA

会社名	有限会社蓼科荘 https://tateshina.co.jp/company/
代表取締役社長	柳澤 伸雄
設立	1957年(昭和32年)
本社所在地	東京都新宿区新宿 5-8-6
事業内容	「ホテルたてしな」に関する旅館業、並びに付随する一切の業務
資本金	300万円

課題・目指すこと: 訪日観光客をはじめとするお客様のニーズが多様化・高度化し、日本語だけではなく、英語にも対応したマルチデバイス対応の海外コミュニケーションツールの構築が必要となった。また、お客様の自社サイトへの導線の分析や外部のポータルサイトとの連携を図り、潜在顧客とのコミュニケーション強化を図りたい。

BS の IT ソリューション: 日本語・英語・中国語(簡体字)に対応するマルチデバイス対応のレスポンスサイトの企画・制作と Google アナリティクス の導入。外部クチコミポータルサイトとの連携。

納品までの期間: 約 3 ヶ月



効果測定: 自社サイト経由で直接予約を行う宿泊者数が、リニューアル後前年比で 160%アップし、訪日観光客だけでなく日本人観光客からの予約も拡大した。また、さまざまなコンテンツや機能を追加したため、サイト訪問者の滞在時間が長くなり、さまざまな問い合わせ件数を減らすことができた。

BS ソリューションの評価点:

近年、私たち中規模の独立系ホテルは、IT・SNS の発展や、増加傾向にある外国人観光客に対する海外コミュニケーションなど、多様化するニーズと変化する環境にスピーディーに対応することが求められています。今回、BS 社のソリューションを導入したことにより、自社 Web サイトを中心とするコミュニケーションが可能となり、潜在顧客や宿泊者のニーズに応え、従業員の生産性向上につながったと感じています。特に、日本人だけではなく、ネイティブに訴求するコンテンツや翻訳、そして外部のクチコミポータルサイトとの連携などは宿泊客へのポジティブなアプローチとなり、とても満足しています。

< 有限会社蓼科荘 代表取締役社長 柳澤 伸雄 様のコメント >

■ Case Study 2: 株式会社マリーアントワネット

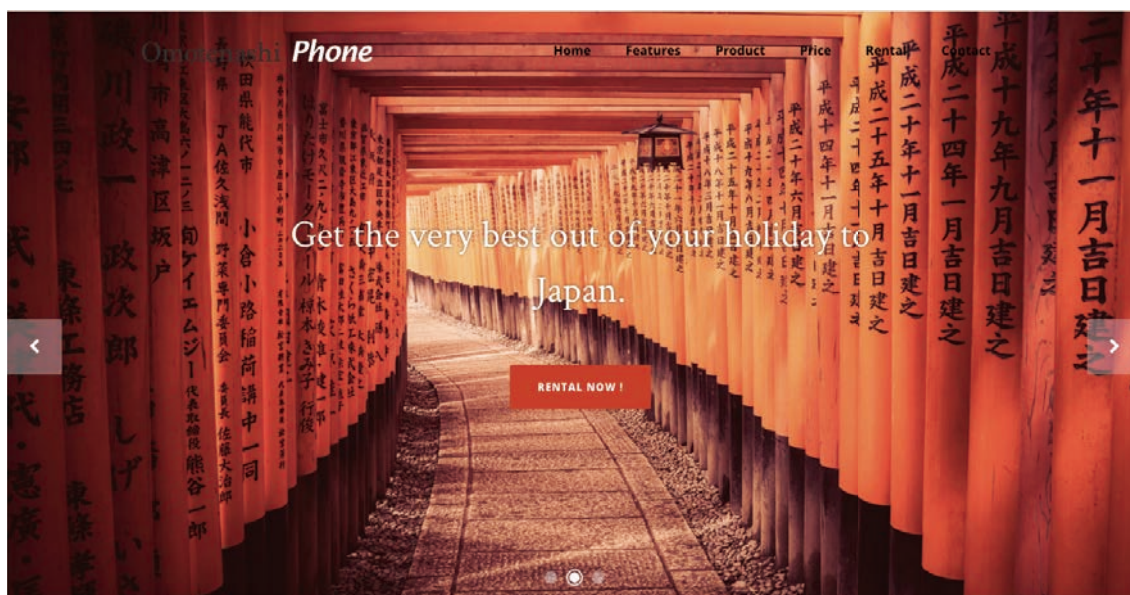
会社概要

会社名	株式会社マリーアントワネット http://marieantoinette.co.jp
代表取締役社長	植田 元気
設立	2008 年
本社所在地	大阪府八尾市東久宝寺 2-4 -6
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・おもてなしフォンサービスの提供 ・インバウンドサーバーの提供および皮革製品の卸・販売
資本金	1,000 万円

課題・目指すこと: 訪日観光客を対象としたレンタルスマートフォンサービス事業のスタートに伴い、マルチデバイス対応サイトの構築と運用を開始すること。また、ネイティブに訴求できる翻訳とコンテンツ制作の実現。

BS の IT ソリューション: 日本語・英語に対応するマルチデバイスのレスポンシブルサイトの企画・制作、予約レンタルシステムの基盤構築、事前決済機能の構築。

納品までの期間: 約 2 ヶ月



効果測定: 訪日観光客に訴求できる分かりやすい内容とコンテンツにより、スピーディーな事業展開ができた。また、予約システムや事前決済基盤をオーダーメイドで構築したため、ユーザーがストレスを感じることなく、最小限のコミュニケーションで対応ができ、社内オペレーションのスマート化と生産性向上を実現。

BS ソリューションの評価点:

BS 社のソリューションを導入した当初は、訪日観光客をダイレクトに対象とした BtoC サービスでしたが、レスポンス Web サイトの完成度が高く、ネイティブからの評判も良かったため、現在はホテルや民泊と提携した BtoB のサービス展開もしています。特に外資系ホテルからは、BS 社が製作したマルチデバイス対応のサービスサイトを高く評価していただいています。インバウンド消費と一言で言っても、それを獲得するためには、ネイティブにきちんと伝わる海外コミュニケーションツールが必要不可欠だと改めて痛感しました。

BS 社は、柔軟な対応でオーダーメイドのソリューションを提案していただき、ネイティブに訴求できる海外コミュニケーションの専門企業だと思います。

<株式会社マリーアントワネット 専務取締役 井上 信也 様のコメント>

■ ブルームストリート株式会社(BS)について (<https://www.bloomstreet.jp>)

2014年8月設立。インバウンド消費の獲得や海外進出を目指す中小企業に向けて、海外コミュニケーションを実現するオーダーメイド型のワンストップITソリューションを企画・開発しています。「Think Locally, Communicate Universally」をコーポレートキャッチに掲げ、インバウンド消費者であるネイティブへ訴求し、伝わるコミュニケーション開発とITマーケティング・グローバルWebサイト構築に強みを有します。

【本リリースに関するお問い合わせ先】

ブルームストリート株式会社
広報担当 山田
Tel: 070-6460-0607
E-mail: pr@bloomstreet.jp