

四万十市雇用創造促進協議会  
**四万十ブランドを世界へ！**  
フェイスブックで地方が変わる活用術

日時：平成26年9月16日（火）14：05～16：20

場所：四万十市立中央公民館 3階 研修室Ⅱ

主催：四万十市雇用創造促進協議会

内容

○司会：事業推進員 もり

**14:05～16:20 四万十ブランドを世界へ！ フェイスブックで地方が変わる活用術**

○講師：竹虎株式会社 山岸竹材店 代表取締役社長 山岸義浩（やまぎし よしひろ）

○はじめに

- ・竹虎が今までやってきたこと、これからやろうとしていることを話す。
- ・e 商人養成塾 15年間勉強会を続けている。
- ・私は、パソコンが大嫌いです。スマホも社員に持たされているが、使いたくない。
- ・竹虎のホームページやフェイスブックを見てもらえれば、あれぐらいのことは機械のことなんて何もわからなくても出来る。

○10年後には10倍の差

- ・講師を呼んで勉強会を15年している。ある講師が言ったこと。
- ・「一番前の席に座る人と、最後の席に座る人で、10年後の年収が10倍違う」（マサチューセッツ工科大学での調査）
- ・今日は前の席が空いているが、前に席が空いているのは、みなさんにゆとりがあるということ。
- ・竹虎は倒産しかかった。そんな時にインターネットに出会った。何とかモノを売らないかん。
- ・97年にホームページを作ったが、習う人も、外注するところもなかった。

○するか しないかの差

- ・私は2002年から、いろいろなところに話しに行かせてもらい、受講生が全国で成果を出している。
- ・ここまで話しても、前の席を取ろうとするのは2%ほどの人。それぐらい、人はしないので、すれば「差」がつく。
- ・竹虎には2週間に1回、マスコミが取材に来る。タダで取材に来てくれる。
- ・**田舎のおっちゃんが、お金もかけんで出来ているのがインターネット。**
- ・自分撮りの道具。観光地に行くと、多くの人が自分撮りをしている。四万十の良さを情報発信するときにも便利。

○会社概要

- ・株式会社 山岸竹材店 明治27年（1894年）創業

- ・日本唯一の竹虎製造・竹製品御・小売り
- ・虎班竹専門店 竹虎
- ・楽天、ヤフー、アマゾンなど 色々な店舗に出展する ← ポイントをためたいので、お客さんは他の市場で買い物をすることが少ない
- ・アマゾンなんか、買い安さ おすすめ商品の紹介など、いつの間にかいろいろな物を買ってしまっている。

## ○21世紀は竹の時代

- ・竹虎では1985年から「**21世紀は竹の時代**」と言ってきました。
- ・わずか3ヶ月で親竹と同じ大きさになり、3年で製品に加工出来る。
- ・孟宗竹の間引き 和傘をさして通れるぐらいの間隔まで空かす必要がある。陽が入らないと良い竹は育たない。 ← それぐらい手を入れないと良い竹は作れない

## ○虎竹の里だけの不思議な竹

- ・国道56号添いの間口1.5kmの区間の頂上までの間にしか育たない不思議な竹 ← 細菌のせいではないか
- ・日本唯一の虎班竹 B B C放送が取材に来た。

## ○日本一の虎竹 この竹を全国の方に知って欲しい！ 自分たちのしている事を見て欲しい！

- ・1本ずつ、人手で山から出すようなことをしているところは他にない。全ての竹は曲がっていて、火を使っただけの修正作業など機械化できない。
- ・こんな事をしているのは自分らだけだろう。それをみんなに知って欲しくてインターネットを使った。

## ○インターネットの現状（出典：総務省「通信利用動向調査」2012年）

- ・日本のインターネット人口＝9600万人（人口普及率79.8%）
- ・世帯のブロードバンド回線普及率＝82%
- ・ブロードバンド化されていて、画像や動画などデータの重さなんて気にする必要がない時代。

## ○電子商取引

- ・電子商取引市場 = 9兆5000億円 ← コンビニよりも、百貨店よりも大きな市場  
全国のコンビニの売り上げを足しても7兆9700億円  
全国の百貨店の売り上げ 6兆1500億円
- ・EC化率＝3.1% 全売り買いの中でのインターネットでの売り買いの率 諸外国は10%以上 日本も今の3倍くらいまでEC化率は上がるだろう ←市場が3倍に膨れる可能性
- ・しかし、大手もインターネットに入ってくるので、競争していかないと売り上げは伸びていかない。

○今は

- ・今、会社に入ってくる学生はパソコンは持っていない。スマホを持っていて、スマホで通信販売をしている。
- ・新しい会社と名刺交換すると、必ずインターネットで調べる。会社訪問する際には、事前にホームページを調べる。
- ・ホームページとかは「何かを売る」とか以前に「必要不可欠」なもの。

○中国に販売展開をしようとする

- ・中国のインターネット人口 = 5.4億人
- ・2.5人に一人しか使っていない → これからの伸び代が大きい

○1997年にホームページを立ち上げた。

- ・1997~2000年までの売り上げ → 3年間で300円
- ・インターネットは男性の趣味の時代 竹は女性向けの商品 → 売れない

○本物の時代 女の時代 IT化が進む

- ・私は当初、「座学」をバカにしていた。
- ・まわりからもインターネットなんてやめろ。インターネットは若者のモノ。
- ・2000年に、四万十市ラビータホールの講演会に参加し、遅れて行って、空席が最前列の1席しかなかった。
- ・そこで聞いた話は **確実なことは3つ 「本物の時代」「女の時代」「IT化が進む」**
  
- ・デパートに営業に行くと、竹細工を買ってくれるのは女性ばかり。
- ・「IT化 = インターネット」だと思って、「e商人養成塾」に参加した。
- ・e商人養成塾 首謀 岸本栄司
  
- ・私は全国どこにでも話に行く。自分のような人が一人、受講生の中にいるかもしれないと思って、全国に話に行く。
- ・全国のマスコミが取材にくる。全てインターネットで竹虎を調べてくる。

○インターネットでお買い物しますか？

- ・2000年当時、第一線を走っている人は、インターネットで出来ることは鞆もチケットも、何でもしていた。
- ・インターネットで興味のあるお店があったら商品を手に入れてみる。お金がなければ、プレゼント企画や、キャンペーン企画に手を出してみる。
- ・そのお店の対応、反応がわかる。みなさんは注文があったときに、何回メールしますか？
  - ・注文受信時にメール(自動送信)

- ・ 担当者が注文を確認したメール
- ・ 発送日に予定到着予定メール
- ・ 着荷メール
- ・ 21日後にモノを使っただけの感想を聞くメール
- ・ 荷物が届いたときの「ファースト・インプレッション」 → 箱が大事、開けたときのサプライズがあるか 箱に名前が入っているとか

#### ○何度も買ってくれるお客さん リピーター

- ・ 利益を出してくれるのは、リピーターのお客様。
- ・ 30回買う人と、初めて買う人を同じに扱ってはいけない。 → 特別扱い おまけ
- ・ リピーター管理が容易なのはインターネット
- ・ 売れているお店は、ちゃんとリピーター管理をやっている。

#### ○月商百万円の境目

- ・ やめるお店は百万円でやめる。百万円を超えるお店は、200万、300万と大きくなっていく。
- ・ 基礎となるデータベースやホームページや準備、ノウハウが100万円の中に含まれている。
- ・ 2000年から「e 商人養成塾」を始め、100社以上の会社が入るが、辞めていく会社は100万円をやめていく。

#### ○曾呂利新左衛門

- ・ 秀吉の部下 秀吉が新左衛門に褒美をやる 実話
- ・ 今日は1文ください。翌日はその倍ください。それを1ヶ月続けてください。 → 秀吉が唯一約束を反故にした
- ・ 自分が諦めなかったら「失敗」ではない。

#### ○フェイスブックで売り上げが上がっているか

- ・ ホームページやフェイスブック、インターネットをコツコツやっている、ある時成果が出る。
- ・ ある日、ユニクロから「一緒に商品作りませんか」と電話がかかる。
- ・ 誰も見ていないと思っていたインターネットを見ている人がいる。
- ・ 田舎で、人材もお金もない。しかし、光っている地産のモノがあれば、経営者にやる気があつたらインターネットなら続けられる。
- ・ 東京の会社と同じ土俵に立てたと思った。
- ・ 高知で今月の5日、6日に合宿があり、全国から百人以上が集まってきた。インターネットの効果、力。
- ・ 無料で出来る。自分の努力だけで、自分の時間だけで出来るのがインターネット。
- ・ 田舎は有利 四万十は有利 自然、きれいな風景、先祖を大事にしている、人付き合いがいい

など、高知県は北海道と同じだけのブランド力がある。

#### ○才能とは？

- ・才能とは、夢を見続けること
- ・メンター 心のよりどころ
- ・2004年5月 竹虎の年商が1千万円を超えた。
- ・2007年にe商人養成塾の事業が終了 自主団体に移行 自分が代表を務めさせてもらっている 勉強会を続ける意味がある。

#### ○インターネット上にバッファローの大群がいる

- ・ウルフチーフ 崖の上からバッファローの大群へ向け1本の矢を投げた。何度矢を投げてもバッファローには刺さらず、土に刺さっている。
- ・お客様の顔がわかっていますか、家族構成がわかっていますか、気持ちがわかっていますか。
- ・「インターネットは、人と接しなくてもいい商売でしょう」という人がある → 違う！ インターネットほど人と人がつながる、感じるモノがあるものはない。

#### ○Googleが高知にも来た

- ・一昨年、Googleのストリートビューのデータを収録する車が高知にも来ていた。
- ・ストリートビューなんか、良いとか、悪いとかではなく、そういう時代。
- ・お店の玄関や表札まで見えてしまう時代。
- ・これが当たり前の世界になっていく。使わないわけにはいかない。

- ・日本は、SNS人口5060万人

FB人口24.5%

- ・世界は、2013年 SNS人口 世界では17億3千万人  
2016年 SNS人口 全世界の75%に達するだろう

#### ○フェイスブックの使い方

- ・自分の情報を見てもらいたい人の顔がわかっているか。
- ・「ラーメンを食べた」なんて情報を発信しても、経営者としては意味がない。
- ・フェイスブックは、ホームページとは違ってモノを売りにくい。
- ・しかし、「これ欲しいなあ」「こんなのがあったらいいなあ」との客のコメントがあれば、買い物や商品紹介のページへのリンクを紹介することが出来る。そのようなことが出来るページをホームページに作っておく。
- ・その商品の出来ている背景や地域を紹介しやすいのがフェイスブック。
- ・蚊に刺されないようにするのに竹酢液の効果を実験した動画をYoutubeにアップ。動画で2分間見続けさせようとするとなかなか難しい。1000件を越える視聴があるなんてすごいこと。

- ・過去の掲載紙、取材の状況もインターネットにアップしている。この記事が、次の取材のきっかけになる。雑誌の宣伝にもなるので、雑誌社も掲載を喜ぶ時代。

#### ○Facebook 個人の可能性の最大化 出会いの機会の最大化

- ・竹虎プレスルームを作った。来店してもらった時に記念写真を撮れるように、私のハリボテも作った。
- ・竹虎で撮った写真を、お客さんが自分のFacebookで紹介してくれる。
- ・四万十は、色々な紹介をしてもらえる素材として有利。

#### ○FB竹クイズ 竹虎懸賞 竹虎プレゼント

- ・竹のバレッタ プレゼント企画 抽選状況も動画でアップ 当選者からの返信
- ・「グループ機能」を活用すれば、全員に情報を届けられる。
- ・お客さんとやりとりできるのがFBの良さ。東京でなくても、四万十の山奥でも出来る。
- ・職人が寸法を間違えて1cm背の高いピクニックバスケットを10個作った。商品としては不良品。フェイスブックで、「こんなの要りませんか？」と呼びかけると、完売した。
- ・「共感性」 あなたのために、日本人の良さ

#### ○情報発信力

- ・あなたは誰ですか？
- ・何がしたい？
- ・誰の笑顔を見たい？
- ・自分にしか出来ないことか？ ← 四万十にすんでいる自分たちにしかできないことで、世の中を良くしていく、誰かの笑顔を作ることが出来るか 自問自答している。
- ・自分にしかできないこと、自分で出来ることがあるはず。

#### ○3つの本 「本気」「本物」「本質」

- ・FBは嘘がつきにくいもの。
- ・ペットボトルのお茶ひとつとっても、いっぱい伝えるべき事がある。

#### ○動画

- ・世に生を得るには 事を成すにあり
- ・「NO BAMBOO NO LIFE」 竹のない人生なんてない。
- ・自分たちで動画を作り、自分たちで動画を公開できる。
- ・自分たちが作った情報が伝わっていく時代。

#### ○「地方を売る」 どうやって売る

- ・売れない虎竹縁台 TV番組「ちちんぷいぷい」で8分間放映された。
- ・デパートで1週間張り付きの販売で2台販売 それで8分間の番組に出ただけで、2万円の縁台が300台売れた。
- ・なぜ売れるか？ 虎竹の山の全景から、おっちゃんが苦労して竹を山から切りだし、暑い中で油抜きし、四万十かずらで編み、巧みの技で作っている映像 こんなに苦労して、工夫して作っているという事が伝えられていた。
- ・自分たちが「当たり前」と思っていたことを伝えていなかった。
- ・そんなことから、
  - ・風呂場で、うどん？ ← 新築の家が出来た時には、風呂でうどんを食べる
  - ・130円と150円のサンマ ←サンマは幅で計る 幅が広いほど脂がのっている
- ・言わないのは、「ない」と同じ。
- ・小学校高学年でもわかるような簡単な内容で書くこと。
  - ・1秒でわかるページ
  - ・熱を感じるか？
  - ・志があるか？
- ・ファースト・ビュー スクロールなしで見られる画面の中で、1秒で伝えられるか

#### ○ファースト・インプレッション

- ・同梱物 「私が荷造りしました。」写真付きのカード ← お客様に安心感
- ・お礼状 「心をこめて荷造りしてくれた安並さん」 ← 職員にやりがい、誇り
- ・これが出来るのがインターネット、通販の良いところ。
- ・はがきを同梱 手書きでの返信、絵なんかも書いてもらえる  
これをインターネットに掲載 → 循環する

#### ○インターネット活用のメリット

- ・宣伝効果
- ・商品開発
- ・社員のモチベーション
- ・採用
- ・面と向かっていないので、本音を言ってもらえる 「魂の商売」

#### ○こだわる三つの一

- ①一番になる：検索の世界 一番がどんどん上に行く  
「花」では広いけど、ある得意な分野で一番になればいい。  
配達が一番 ○○の花で一番 とか
- ②一人を大切にする：  
リピーターなどの管理は、インターネットの得意分野
- ③一個変える：

最後に生き残るのは、力の強いものではなく、変わっていくもの  
今日の講演のなかでも、何か今日から一つ出来ることがある、それをする。

#### ○竹虎の大ヒット商品を教えます

- ・「高知新聞」 **商品のクッション材に箱に入れた高知新聞**
- ・「今年のおよこいの優勝は〇〇やったねえ」「八色鳥って、どんな鳥?」「田植えが始まったってねえ」と、電話がかかってくる。
- ・それからは、不幸の新聞記事は使わないようにした。

#### ○竹虎流三大王技

- ・  $1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 = 1$  ← 毎月同じことの繰り返し  
1. 1×1. 1×1. 1×1. 1×1. 1×1. 1×1. 1×  
1. 1×1. 1×1. 1×1. 1×1. 1×1. 1 = 3. 14
- ・これがインターネットでは大事。毎日、こつこつとブログでも積み重ねている。
- ・インターネットの中ではドッグイヤー、マウスイヤーと言われるが、成功している人はコツコツの積み重ね。

#### その①：誰でも出来ることを、誰でも出来ないぐらいやる

- ・早朝出社
- ・掃除
- ・30年ブログ「竹虎四大目がゆく！」
- ・Facebook

写真 僕がブログに使う写真は、竹製品を一番知っている僕が撮る。きれいな写真ではない、モノを伝えるに必要な写真を撮る。何を伝えたいか、誰に伝えたいか 17年続けている

#### その②：不易流行

- ・変えるところと、変えないところを持っている
- ・竹虎では、「竹」の背骨は変えず、売り方や商品はどんどん変えていく
- ・新しい商品 4万円の和傘 黒竹の柄で納品までに3ヶ月待たせる それでも買おうという人がインターネットにはいる  
竹で出来たバッグ

#### その③：感謝

- ・e商人養成塾 2000年から続けてきていて、人との出会い、ネットワークのすばらしさ。  
みんなが言うことは「感謝」 感謝を忘れずに、これからもやっていきたい。

— 以上 —