

日本全国1000社以上の実績で積み上げたノウハウで WEBに関する悩みはワンストップで解決 システム部門内製化でコストパフォーマンスも抜群

ホテル・旅館・ブライダルのWEBサイト制作においてもはや同社抜きには語れないといっても過言ではない(株)アビリティコンサルタント。ラグジュアリーホテルからビジネスホテル、そして旅館やブライダル企業まで、数も多く幅も広い顧客と実績を持つ同社の代表取締役の的場氏に強みや事業にかける思いを語っていただいた。

株式会社アビリティコンサルタント

代表取締役 的場弘明氏

オーナー・経営者様の漠然とした悩みもすべて解決

私たちの強みは、多数のWEBサイト制作やシステム構築、楽天トラベルページカスタマイズ、Facebookページ制作、スマートフォンサイト制作などを行ってきた経験から、単にサイト制作を請け負うだけでなく、現状分析を行った上で、お客さまごとに最適な戦略手法を取り、最終的なビジネスとしてのゴールに貢献できるサービス提供が可能な点です。

もう誰もがご存知の通り、WEBやシステムなどネットを取り巻く技術は日進月歩で進化している一方で、情報も氾濫しています。そんな中、ホテルのオーナー様や経営者様にとって何をするのが最も良いのかというのがわからないというのが非常によくあるケースです。そういった時に、豊富な経験値に加え、最先端のマーケット事情に基づいたご提案が多くのお客さまに喜んでいただけ、結果、お客さまからの紹介や口コミなどによって、多くの施設様のお手伝いをさせていただくことができました。

WEBサイト制作だけでなく、日々の運用・更新も低価格でサポート

また、ホテルオーナー・経営者様

から良く聞く悩みが、サイト制作後、文字の修正や画像変更などをしようとすると追加料金がかかってしまい、結果、運用・情報更新が滞ってしまう点です。私たちはそういった施設様のまさに現場レベルでの悩みも十分良く理解しておりますので、非常に低価格でのWEBサイト運用サポートも行なっています。

高クオリティなのに低価格。 その秘密はシステムの内製化

私たちが多くのお客さまに選ばれる理由は、高いクオリティにもかかわらず非常にコストパフォーマンスが良いという点です。その理由は、一般的なWEBサイト制作会社では少ない、システム部門の内製化です。特に宿泊施設のWEBサイトの場合、予約システムや顧客管理システム、簡易的な変更を可能にするシステムなど、どうしてもシステムとの連動が必要になってきます。ところが、システム部門を自社に持っていないWEB制作会社はそれを他社に依頼するしかなく、結果制作費が割高になってしまうのです。また、直接の依頼ではないため思い通りの製品とならないというリスクもあります。私たちは



(プロフィール)

Matoba Hiroaki

1978年生まれ。2002年慶應義塾大学経済学部卒。同年株式会社イービーエス入社。06年株式会社総合研究所を経て09年株式会社アビリティコンサルタント代表取締役就任。12年7月、同社にて増え続けるWEBに関するマーケティング支援依頼により特化してこたえるべく株式会社プライムコンセプトを設立し代表取締役を兼任。現在に至る。

システム構築も自社内でできるため、クオリティにおいても価格においても圧倒的にコストパフォーマンスの高い提案が可能なのです。

北海道から沖縄まで、全国6支店。 情熱と誠実さあふれるスタッフが徹底サポート

また、弊社では北海道から沖縄まで全国に6支店があり、各地域のお客様にスピーディーで密度の高いフォローができるのも強みです。

ただ、私たちのもっとも大きな強みは、これまで述べてきたこともそうですが、何よりも情熱と誠実さにあふれたスタッフです。私はじめスタッフはまだ皆若いですが、非常に純粋に、かつ真剣にこの業界に貢献しようと頑張っています。それが多くのお客さまにご支持いただけ、結果1000社以上という実績につながったのではと考えています。今後も変わらず業界の発展への貢献に取り組んでいく所存です。

誠実に積み上げてきた信頼が一事業部を企業体へ進化させた。 設立後わずか3カ月で300施設の顧客を持つのが何よりの証

つい先日まではさきに紹介をした(株)アビリティコンサルタントの一事業部であったが、増え続ける顧客からの期待とより細分化するニーズに的確に応えるべく、企業体として進化する形で設立をされたのが(株)プライムコンセプトだ。明確な企業理念、経営理念と共に新たな船出をしたばかりの同社。その行方を担うキーパーソンにその思いを聞いた。

株式会社プライムコンセプト

内藤 英賢氏 林田 裕也氏

WEB集客から始まった支援が

経営コンサルにまで発展

よりお客さまのニーズにこたえる ために事業部を独立。

私たちはもともと(株)アビリティコンサルタントとしてWEB制作を主事業に展開をしてきましたが、その本質にあったのは「お客さまの集客支援」という目的です。そこに真剣になればなるほど、私たちの仕事領域は単なるWEB制作から、WEBの運用、ネットエージェント含めた宿泊プランの作成・販売支援など広がっていき、結果WEB制作以外のさまざまな集客支援を行う事業部門ということでコンサルティング事業部という部門が生まれました。しかし、お客さまに真剣に向き合っていく中で、そのご依頼をいただく内容がWEB運用・販売支援から、総合的な集客支援、さらには財務含めた経営コンサルティングといった領域まで膨らんでいったのです。そういった領域まで請け負うことができたのは、コンサルタントの中に(株)船井総合研究所や株式会社三菱東京UFJ銀行出身の人間がおり、すでに経験を有していたという理由もあります。

そして一方で、WEB制作の方でも、お客さまに真剣に向き合い取り組んでいく中、その姿勢が評判となり、宿泊業以外のお客さまからも数多くお声掛けをい

◆ 同社の主なサービス一覧

- 経営コンサルティング
- 集客コンサルティング
- WEBマーケティングコンサルティング
- WEBエージェント予約代行事業(「予約サポートコンサルティング」)
- 観光ポータルサイト事業
- 各種講演、各種研修事業

ただくようになり、お手伝いをさせていただく業種が大きく広がっていきま

した。コンサルティング部門、WEB制作部門、それぞれの枠が大きく広がっていく中で、コンサルティング部門と、WEBの制作、それぞれの領域を明確に整理し特化すべく、2012年7月2日に(株)プライムコンセプトとして独立させることになりました。

お客さまのニーズに本気で向き合う中で、異色のサービスも誕生 総合的な支援はもちろん、かゆい所に手の届く小さなニーズにも対応

現在私たちが取り組んでいる業務内容は、なんといっても一番の強みであるWEBを活用した集客支援です。宿泊施設のホームページ制作実績日本一の(株)アビリティコンサルタントから誕生したことから、WEBに関する集客ノウハウは全国一です。WEBの集客手法が高度化、専門化する中で、私たちの支援手法は確実に業績を向上させております。加えて、先に述べたとおり、総合的な経営コンサルティング・集客支援を行っており、さらに現場において本当にお客さまが求めているものに目を向けた結果、東京における営業代行、インバウンド集客



〈プロフィール〉
Hidesato Naito
取締役 コンサルティング事業
部部長
1982年生まれ。2004年早稲田大学政治経済学部卒。三菱東京UFJ銀行を経て、10年(株)アビリティコンサルタント入社。コンサルティング事業部長を経て12年7月より現職。



〈プロフィール〉
Yuya Hayashida
取締役 旅館ホテルソーシ
ション事業部部長
1981年生まれ。2004年長崎国際大学人間社会学部国際観光学科卒。同年パークハイアット東京入社。(株)リゾートトラスト 東京ベイコート倶楽部を経て(株)アビリティコンサルタント入社。九州支店長を経て12年7月より現職。

支援、現場オペレーション改善のための常駐支援、さらにはプロモーション用の画像作成やプレスリリースの配信支援など、幅広く細かなニーズにもこたえられる商品が生まれています。

強みは何よりも誠実・公正かつ情熱を持ったメンバーだからこそ得られる信頼

これは(株)アビリティコンサルタントと同様ですが、私たちの強みは誠実・公正でありながら情熱を持った、ハードワークな若い集団であるということです。

小手先のテクニックでは、短期的には良くても長く信頼しご依頼をいただき続けることはできません。私たちが独立して間もないにもかかわらずすでに300施設以上のお客さまとお付き合いをさせていただいているというのは、その成果だと自負しています。誠実・公正さを大切に、かつ情熱を持ち、企業理念である「観光業界に対して『最上級の概念』を考察し、構築し、提示し、日本の観光業の発展に寄与し、観光業界に関わる人を幸せにする」に取り組んでいきたいと考えています。