

クークー社 長 鎌塚 大典さん



10/28 4:44

インターネットのホームページ（HP）の作成やマーケティング事業などを手掛ける。鎌塚さんは「インターネット関連のベンチャー企業といえば、華やかなイメージがあるが、泥臭い営業が当社の基本」と話し、商店などにへの飛び込み営業に駆け回る日々だ。

鎌塚さんは流通科学大学大学院の修士課程でベンチャー企業の経営論について取り組んでいた。当時、自習室で韓国人留学生と知り合い、米国で電子クーポンを使ったHPがあることを知り、起業を決意した。

クークーを設立した鎌塚さんは昨年四月から、神戸・三宮周辺の商店で利用できる電子クーポンをインターネット上で配布する事業を開始した。

クークーと契約した店舗のHPを作成し、消費者がHP上にある電子クーポンを印刷して店頭で持参すれば割引サービスを受けるところができる仕組みだ。

一方で、街頭でも割引クーポン付きの小冊子を配布。鎌塚さんは「オンラインだけの展開では、アクセスを待ただけの受け身のビジネスになる。街頭で配るという地域密着型の営業を行うことで、販売促進の相乗効果高めるのが狙いだ」と説明する。

さらに、神戸の都心部に営業する若手商業者などによる神戸都心商業青年協議会が、昨年十二月に立ち上げたHP「サイバースティ

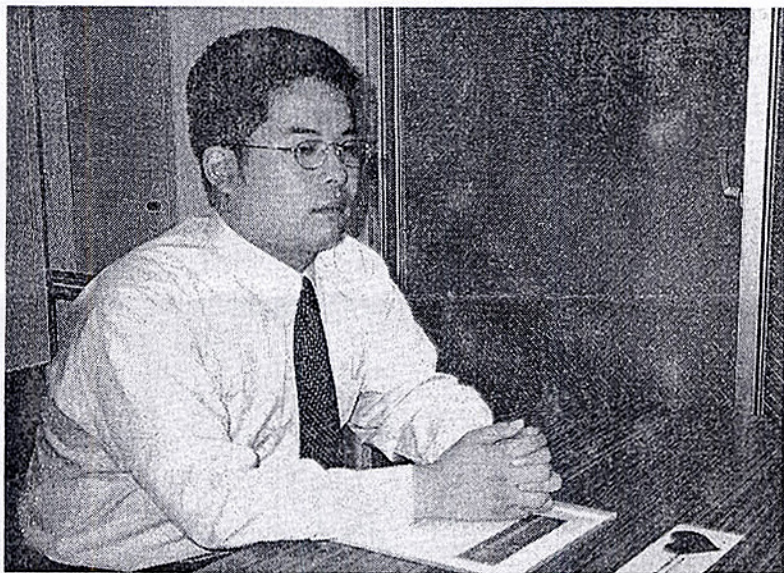
メールマガジン創刊も

「神戸」の作成や運営なども担当した。同HPは、三宮や元町、北野町、ハーバーランドなど都心部の商店街の最新情報を提供

するが目的に、各地の地図や各商店の商品、イベント、求人情報などを掲載。電子クーポンによる特典も付けており、昨年十二月

から三カ月間の実証実験では、アクセスは一日平均約四万件以上と好評だった。

また、関西各都市の商店街なども提携。今年五月には西宮市を七月にリニューアルし、「イベントなど商店街の最新情報を電子メールで無料送信するサービス」を相次いで立ち上げ、商店街情報発信している。



地域密着型の営業展開

鎌塚さんは「電子クーポンを利用して、顧客の年齢層や性別、割引を受けた商品やサービスなどの顧客情報を把握することができ、リピーターの獲得や顧客層を絞り込んだマーケティングなどにも活用できる」と話す。

今後は、電子商取引や電子決済などの機能を充実させるほか、メールマガジンの創刊なども計画。地域密着型に徹し、「サイバースティ」を地域情報のポータルサイト（ウェブ上の玄関口）にするのが目標だ。

（浅見 英二）

プロフィール
 た。社名は、いち早く電子クーポンを手掛けたことから「クーポンの国」を略した。本社は、神戸市中央区琴ノ緒町5ノ6
 26歳。和歌山県出身。流通科学大学大学院修士課程修了後、平成11年に「クークー」を設立し、9。