

# 社長が語る「実践営業講座」

## 人類の英知を集約した 総合辞書メディアサービス



エア  
代表取締役  
小島孝治

約130万円分の知恵を集約

——「JLogos」について教えてください。

小島 JLogosは携帯サイトで展開している総合辞書サービスです。現在約120冊、約130万円分の辞書が入っています。もちろん辞書の値段がすべてではないですが、100冊くらいの辞書が入っている電子辞書でも値段に換算して20万円分くらいですから、辞書ツールとしては国内最大です。また、JLogosには歴史的にも評価されてきた辞書だけを厳選して入れていますので、利用する人の能力を高めることのできるツールだと思います。

——なぜ、「辞書サイト」を作ろうと考えたのですか？

小島 「言葉」が好きだったので、「言葉」をビジネスにしたいと考えていました。そこで思い付いたのが、「気の合う仲間との会話を辞書にする」というアイデアです。

さらに、出版業界を俯瞰すると「いい辞書」を集めているコンテンツがないことに気がきました。それで、良質な辞書を集めてワンストップで検索できれば……と考えたのです。

——携帯サイトを選んだ理由はないですか？

小島 当初はPCサイトでのサービスを考えていましたが、PCサイトでは出版社側もコンテンツを出しにくいとわかりました。そこで目を付けたのが携帯電話です。携帯サイトのマーケットはPCサイトのマーケットとはまったく違います。「月額300円」、「通話料と合算請求」という手軽な課金システムで手数料率も低い点や、コンテンツのコピーができないなどセキュリティがしっかりしており不正利用ができないという点で、携帯サイトのマーケットと辞書サービスは相性がいいと感じました。

巧みなプロモーションが最大の営業活動

——立ち上げたばかりの頃は知名度で苦労されたのでは？

小島 まず携帯の公式サイト登録を狙いました。公式サイトはメニューリストから勝手に顧客を連れてきてくれる仕組みになっていますので、登録されれば大きなプロモーションになります。

次に広告宣伝ですが、現在はエンターテインメント系のニッチな辞書を作って、話題性のあるリリースを発信し口コミやパブリシティを誘発

させる活動を行なっています。

——プロモーションの効果は出ていますか？

小島 立ち上げ以来37カ月連続で会員数が増加しているので効果は出ていると思います。会員数は現在、約3万人です。会員数10万人くらいまではこつこつ実績を積み上げるフェーズだと認識しています。

——これからも携帯サイトだけで会員を獲得していくのですか？

小島 携帯サイトでのサービスにこだわっているわけではなく、人類の英知を集約したコンテンツを誰もが利用できる、そんなマーケットづくりを目標としています。今は携帯サイトのみですがゆくゆくはPCサイトでもと考えていますし、iPhoneでもすでにサービスインしています。マーケットを大きくし、多くの人が利用することで、辞書という素晴らしいコンテンツを作っている出版社も評価されるようにしたいですね。

エア  
代表取締役  
小島孝治  
Koji Kojima

1997年、成蹊大学工学部電気電子工学科(森島研究室)卒業。卒業テーマ「動画画像からの周波数特性解析による表情認識」(96電子情報通信学会発表、プログラミング言語:C)。同年テレビ東京に入社。関係会社含め、技術(インターネット/CG/スポーツ中継編集)、IR、インターネット/モバイル新規事業開発、編成業務を経験し2005年独立。