注目を集める地方発のベンチャー（第20回）

台湾最大の訪日客向けサイトの成功に隠された秘密

2017.11.06

ジーリーメディアグループ 吉田皓一社長（第2回）

台湾からの訪日客に特化した観光客向け総合メディアが存在しなかった中、ジーリーメディアグループは2013年に台湾・香港向けに絞り込んだ「ラーチーゴー（樂吃購）」というポータルサイトを立ち上げ大成功を収めている。今では月間ユニークユーザー数が70万人に成長し、台湾・香港向けの日本観光情報で最大のサイトとなった。同グループの吉田社長にサイトの成長過程を聞いた（聞き手は、デロイトトーマツ ベンチャーサポートの事業統括本部長、斎藤祐馬氏）。

上海でのビジネスを諦めた



聞き手のデロイトトーマツ ベンチャーサポート事業統括本部長、斎藤氏
（写真：菊池一郎）

斎藤：そもそも、なぜ台湾をターゲットにラーチーゴーを立ち上げたのですか。

吉田
：海外でメディアビジネスを通じて社会の役に立ちたいという思いが最初にあり、その勉強のために大学卒業後に大阪の朝日放送に入社しました。そこで、担当したのは、テレビ広告の営業です。3年間勤めました。

大学在学中から中国語を独学で学んでおり、そこそこしゃべれるようになっていたので、退職して2012年の春ごろに上海に渡りました。中国でメディアビジネスを始めようと思ったのです。なぜ中国かといえば、資金もない僕が勝ち残るには、当時景気の良かった中国しかないと考えたのです。

ところが、起業のためにいろいろと調べると、法律はどうも頻繁に変更されている。経済より政治が優先されるし、偽物が本物よりも売れているなんてことも。ここでは勝負できないと思いました。何しろテレビ局勤務でためた数百万円程度しか資金はないので、リスクが大き過ぎるなと。

すると、この年の夏ごろ、撤退を決断して帰国した直後に尖閣諸島国有化から始まった反日デモが激化。それまでイケイケだった知り合いの日本人経営者の店もほとんど壊されてしまいました。もし、居残っていたら大変なことになっていたはずです。

斎藤：ギリギリでしたね。そこで、次に狙ったのが台湾ですか。

吉田
:そうです。朝日放送の在職中から台湾のテレビ局と付き合いがあり、友人が何人かいたので相談しました。すると、日本への旅行客が増えていて、日本の情報を求めているし、メディアビジネスをやるなら友人を紹介してくれると言うのです。

それではまず、調査も兼ねて、自分個人のFacebookを開設し、本に載っていないような情報を発信しようと思ったのです。バーゲンセールスや桜の開花予想、花火の日程などを載せると、フォロアーがどんどん増え、たちまち10万人ぐらいになりました。

斎藤:そのFacebookから情報を吸い上げたのですか？… 続きを読む