

報道関係各位

2016年1月28日

株式会社フュートレック

代表取締役社長 藤木英幸

(証券コード：2468)

## フュートレックが、インバウンドの鍵をにぎる中華圏に特化した「インバウンドビジネスサポート」を本格展開

～ 訪日外国人の新規獲得からリピーター創出まで企業のインバウンド戦略を支援 ～

株式会社フュートレック(本社：大阪市淀川区 代表取締役社長：藤木英幸 以下、フュートレック)は、中国、香港、台湾、シンガポール、タイを対象としたインバウンド(訪日外国人招致)活動を行っている企業や自治体向けに、「インバウンドプロモーションをはじめとする各種サポート」の提供を本格的に開始いたします。

近年、訪日外国人市場は飛躍的な伸長を見せており、2015年の訪日外客数は過去最高の1,973万7千人で、45年ぶりに訪日外客数が出国日本人数を上回りました<sup>※1</sup>。

(※1) 日本政府観光局(JNTO) 2016年1月報道発表資料

企業や自治体にとって、拡大する訪日外国人市場は大きなビジネスチャンスであり、招致や受け入れ体制の強化が注目されています。中でも、訪日外客数の約半数を占める中華圏(中国、香港、台湾、シンガポール)および、訪日数が急増しているタイからの訪日外国人客へのアプローチは、その成否を分ける鍵と考えられます。

フュートレックでは、中華圏に向けたビジネスに15年携わった経験を持つスタッフを中心に、訪日外国人客招致のための「インバウンドプロモーション」、受け入れにも力を発揮する「翻訳技術」、訪日外国人客のリピーター化に有効な「CRM顧客管理」を「インバウンドビジネスサポート」と総称し、企業や自治体のビジネス拡大に積極的に貢献してまいります。

また、本日、インバウンドビジネスサポートのホームページを公開し、中国・香港・台湾・シンガポール・タイのエリアごとの特徴や適したプロモーション戦略など、インバウンド対応のお役に立つ情報を掲載しております。ぜひ、フュートレックのインバウンドビジネスサポートのホームページをご覧ください。

■ インバウンドビジネスサポートのホームページ <http://www.fuetrek.co.jp/inbound/index.html>



## ◆背景

フュートレックは、再成長に向けた「Re-Built (リ・ビルト)」の経営方針のもとさまざまな活動を行い、中でも翻訳事業を始めとする「新規事業の創出」に注力してまいりました。

フュートレックは、インバウンド市場の急激な拡大に対応することが急務と捉え、2015年9月にフュートレックの子会社である株式会社メディア総合研究所（本社：東京都渋谷区 代表取締役：江幡等）から国際メディア事業を移管し、中華圏向けのインバウンドビジネスサポートを本格的に展開することといたしました。

これにより、インバウンド市場で必要とされる「インバウンドプロモーション」「翻訳」「CRM 顧客管理」をトータルにご提供することが可能となりました。

### ○営業関連のお問い合わせ先

株式会社フュートレック 新規事業開発課 TEL: 03-6206-4850

ホームページからのお問い合わせ

<https://fuetrek.visionary.jp/v/?VID=user.enquete.Index&OP=top&EID=01207185280>

## お問い合わせ

### ○取材およびこのプレスリリースに関するお問い合わせ先

株式会社フュートレック 経営企画部&ストラテジックアライアンス部 広報担当 TEL: 03-6206-4850

ホームページからのお問い合わせ

<https://fuetrek.visionary.jp/v/?VID=user.enquete.Index&OP=top&EID=01207185280>

## 《会社概要》

会社名：株式会社フュートレック

代表者：代表取締役社長 藤木 英幸

設立日：2000年4月17日

資本金：7億1,657万円

業務内容：  
・音声認識技術を利用したサービスの企画・提案、及びそれを実現するためのシステム設計  
・インバウンド（訪日外国人招致）のプロモーションやコンサルティング等、各種サポート