

単品系に狙い 急成長相次ぐ

絞った“一点突破”が飛躍の鍵 「福岡ブランド」の通販企業



9月10日現在
100
ポイント
プレゼント



特集
Feature Article

福岡の通販ビジネス

全国的に、福岡の通信販売企業は「強い」と言われている。ここ10年で100億円を超える規模に急成長した企業が相次ぎ、通販業態での成功は「福岡ドリーム」の様相を呈してきた。これまでの成功企業は、いずれも狙いを絞った「単品系」の通販企業であり、商品力、コールセンター、ネット販売などを「強み」とし、成長の原動力としてきた。「福岡ブランド」通販企業の強さの理由、そのノウハウについて取材した。

(取材・荒神稔行)

使用料最安値の通販サイト

美術品販売を収益の柱に スマイル通販

ネット通販を期する若い企業の多くが、初めに利用するツールがネットショッピングの「ポータルサイト」。前述のベガコーポレーションもエムクラフトも最初期はポータルサイトへの出品からスタートしている。地場企業として、複数のポータルサイトを運営企業もある。

(株)スマイル通販(福岡

市中央区薬院、金井龍男社長)は、05年からショッピングモールサイト「SmileTsuhan」を核としたポータルサイトを運営している。開設からちょうど4



金井龍男
株スマイル通販
社長

年、同サイトは月間1500万PVに達するほどの規模に成長し、出店企業は約400店、商品数は5万5000点を超えた。強みとするのは「業界最安値と言いつける出店料」と金井社長は語る。同サイトへ出店するための月額使用料は2980円。1万円台でも十分に「安い」と捉えられる中、まさに破格といえる。加えて、通常この業態の収益の柱となる販売手数料、いわゆる出店企業の売り上げに対するマージンはゼロ、受け取っていない。出店側にすれば限りなく低コストで出店でき、大手並みのサービスが受けられる点に強みをおいている。

ここまで低価格を追求した理由を、金井社長は代理店販売の手段として、

ポータルサイトを活用するケースが多いことを挙げる。「代理店契約で商品売る場合、もともと高くない取り分からさらにサイトへの手数料、月額使用料を払ってはいくらも利益が残らない。そういった出店者が、せめて利益を上げられる程度に、使用料を切り詰めた」と説明する。

しかし、肝心な同社の利益が上がらないのではないかと、という疑問が浮かぶが、はつきりと「利益はほとんど出ていない(金井社長)」と断言。もともと同社は、このショッピングサイトで収益を上げる意思はなく、「このサイトは消費者と企業の架け橋として使ってもらおうつもり」と考えを語る。

現在、収益の柱に成長しているのは、同社ポータルサイトのひとつである美術品の販売サイト

「スマイル

スマイル通販の運営するショッピングサイト「SmileTsuhan」。業界最安値の2980円で出店できる。



「この出店企業に関して、販売手数料を課している。」「手数料があっても、他にない販路なので利用率が高く、商品が高額なため収益率も高い」と話す金井社長。もちろん先のショッピングサイトなどはリンクしており、他サイトの集客アツプが結果として美術品サイトの売り上げ向上へとつながっている。

今年にはショッピングサイトの出店数を3000件までに伸ばしたいと考える金井社長。「楽天と肩を並べるようなサイトに成長させたい」と意気込みを見せる。ネット通販という業界については「参入が容易なのは確かだが、他社と容易に比較されてしまう業界。価格で負けても支持されないし、質を落とすとしてもいけない。競争を勝ち抜くのは簡単ではない」と運営側から競争の厳しさに言及した。