

販路開拓支援で、開拓と改革を

2020年09月09日 | グッドメイク株式会社



IT技術者の人材派遣を行ってきたグッドメイク株式会社は、リーマンショックからの再起を図り、ネットを使った雑貨、ラグビーウェアの販売など業務を多角化してきました。独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）の「販路開拓支援」を受けてEC事業の拡大と委託倉庫の利用開始による業務効率化に成功し、今後のさらなる可能性を見据えています。

※中小機構の販路開拓支援とは・・・？

展示会や商談会などのリアルな支援とICTを活用した支援を組み合わせ、国内外への販路拡大や海外展開に取り組む中小企業をサポートします。事業の詳細は、下記URLよりご確認ください。

<https://www.smrj.go.jp/sme/market/index.html>

弊社はIT技術者の派遣業として始まりましたが、リーマンショックの時に経済ショックのあおりを受けて業績が傾きかけたことがありました。その時に、まったく別の業態で柱を立てたいと考え、新たな事業展開として通信販売をスタートさせました。販売内容は、雑貨やラグビーウェアです。最初は雑貨から始め、派遣業の時に取引があった会社や展示会等で知り合ったメーカーから商品を仕入れました。



運営責任者：阿部 伸之さん

現在はいくつかの EC モールに出店しております。ラグビーウェアのショップの方は、私がラグビーをやっていた関係で始めました。2019 年のワールドカップを見越して、その 2、3 年前からラグビー中心のスポーツウェアを扱うネットショップを「RUGBY FREAKS」という名前で運営しています。



【課題】売上、在庫管理、ノウハウ不足が重荷に

2009 年のリーマンショックの頃に、派遣業の業績不振がきっかけで始めた通信販売でしたが、特に事前の下調べなどは一切せず、ふと思い立って始めたという感じです。しかし、立ち上げ当初から売り上げは意外にも順調で、もう少し売上を伸ばしたいという思いがありました。当時契約していたショップの担当者の方からはいろいろな広告を出すことを勧められましたが、どれもお金のかかるものばかりで躊躇していました。

また広告の他に、在庫管理の問題も抱えていました。当初は事務所に棚を置いて在庫を管理していたため、発注が来たら自分で荷造りをして出荷していました。しかし、注文数が増えてくると梱包を含めた発送準備が大変になり、問い合わせが増えるにしたがって、対応にかかる時間が長くなっていきました。体力的にも精神的にも追い込まれた時期だったと思います。

【導入】他者との交流が前に進むきっかけを生んだ

広告を出さないと売上を伸ばせないという事に悩んでいた時に、弊社の親会社である株式会社末広システムの社長から紹介されて、中小機構の販路開拓支援の存在を知りました。それまでは、弊社のショップは説明文と画像を適当に貼っているだけの、悪く言えばおおよっぱな商品ページでした。販路支援のセミナーには本格的に通信販売をされている方たちが来るのではないかと考え、出席することには当初、抵抗がありました。プレゼンや意見交換などのワークショップの場で、自分の会社の内情を話したり、共有したりするのは場違いなのではないかと思っていたのです。実際、セミナーの初回で皆さんの前でプロジェクターを使って自分のショップを紹介した時、恥ずかしかったことを覚えています。しかし、それがいい意味で刺激になりました。

自分のお店のコンセプトや現状を人と共有したり、人に説明することで、次のセミナーまでに改善していこう、いいものにしていこう、という強い思いに繋がりました。他人の目があるというのが刺激になって、ショップの改善に一生懸命になれました。販売支援のセミナーで学んだことは、実にたくさんあります。モール内での SEO など初歩的なことから学びましたし、ショップの作り方から商品ページの作り方などもそこで初めて学びました。つねに売上を伸ばす次のステップのために、アドバイザーの方が懇切丁寧に教えてくれるので大変助かりました。



【効果】通信販売が右肩上がりに成長

当初使っていた EC サイトには無料で出店していたため、手数料がかかる他のサイトに対しては懐疑的でした。出店費用、販売手数料、月額固定費など様々なコストがかかるので、事業が赤字になるのではないかと敬遠していたのです。ところが、販路開拓支援のコンサルティングで強く勧められ、大手 EC サイトへも半信半疑ながら出店したところ、すぐに高い売り上げが生まれ、諸費用やコストが回収できてしまったことには驚きました。大手の EC サイトの集客力を実感したことを覚えています。また、同様に在庫管理についても委託倉庫を勧めていただきましたが、手数料と運用費がかかる分、利益が下がるのではないかとためらいがありました。それでもアドバイス通り委託倉庫に切り替えると、在庫管理の悩みが解消されてとてもすっきりしました。

私の中では、これが一番大きなターニングポイントだったと思っています。通信販売事業がストレスフリーになり、よりクリエイティブなことに時間が使えるようになった印象です。例えば、商品の追加や陳列の見直しについて検討するなど、ショップのためにいろいろと考えられる時間が増えて、それが好循環を生んでいきました。もっと早くやればよかったと思います。

販路開拓支援を受けて通信販売という事業の未来が見えるようになりました。もし EC 運営の下準備をしている段階、それ以前の段階で悩んでいる方がいらっしゃったら、絶対に支援を受けた方がいいと思います。そのうえで EC 運営をやるかやらないかを考える、やらないならやらないで、また別の事業にリソースをシフトする判断ができるはずです。自分で調べているだけだと経験のない人は感覚が分からない部分もあると思うので、不安をかかえている人にこそ支援を受けることをお勧めします。

【展望】専門店化ショップの可能性を切り開く

弊社の通信販売の雑貨ショップでは、ジャンルに囚われず幅広い商品を扱っています。安い商品、面白い商品、話題性のある商品など時流にのったものを中心にラインナップし、主に一見さんがターゲットです。今はそれが弊社の安定した売り上げのベースになっています。これを土台として、好きで始めたラグビーショップをもっと広げていきたいと考えています。販路開拓支援では、専門店化することを勧めていただきました。

ラグビーショップでは実際にリピーターやまとめ買いなどをされるお客様が多く、ラグビーに特化したショップであることの効果を実感します。現在は、ジャンルに囚われないショップとターゲットに特化したショップとを両輪として運営していますが、ゆくゆくはスポーツ用品全般の販売にチャレンジして成功させるのが目標です。

社名： グッドメイク株式会社

HP： <https://gm-c.biz/home>

代表：阿部 まさ子

運営責任者：阿部 伸之

主な事業：IT 人材派遣、雑貨、スポーツ用品小売り業

所在地：東京都中央区日本橋馬喰町 2-5-7 おおとり軒ビル 4F

創業：2007 年



ここからアプリの事例ページはこちら