

オンラインショップによる販路拡大でコロナ禍を生き抜く

2020年12月15日 | 多国籍セレクトショップ イロカライフ



多国籍セレクトショップ「イロカライフ」は、沖縄県 那覇市 ニューパラダイス通りにあるセレクトショップです。コロナの感染拡大により海外からの仕入れが難しく、実店舗の売上にダメージを受けたことから、以前より始めていたオンラインショップにテコ入れを行い販路拡大に取り組んでいます。



代表：高橋雄一郎さん

当店は、タイや香港などからセレクトした、アロハスタイル・ボヘミアンスタイル・メキシカンスタイルなどのカラフルな洋服や雑貨を中心に販売しているセレクトショップです。私たちのポリシーは、自ら現地に赴き、自分の目で見て良いと思った商品を買付けてくることです。他にも、現地で私自身がテキスタイルのデザインをした商品も販売しています。お店の強みは、独自に開拓してきたルートを

活用することで、他店よりも安く商品を提供できることです。客層は20代から40代の女性が多いのですが、子供服やメンズ商品も扱っているため、ファミリーで訪れていただいたり、男性の方にお買い上げいただくケースもあります。

【課題】 コロナの感染拡大によって実店舗の売上が低下していた

私はもともと洋服が好きで、ファッション関連の事業がしたいと考えていました。特にタイなどのアジアンテイストを好んで着用していたことから、実際にタイに行って市場調査を行い、服や雑貨をセレクトしてネットで販売する事業をスタートすることにしました。

前職で Web デザインの仕事に就いていたこともあり、自分でオンラインショップ（EC サイト）を製作しました。出だしはそれほど好調ではありませんでしたが、オンラインショップのオープンと共に Instagram の運用も始めており、Instagram を窓口としてお買い上げいただくことが徐々に増えていきました。

売上も好調に推移してきたため、かねてより考えていた実店舗を 2016 年に開業しました。実店舗には、SNS で繋がったお客様が比較的多く足を運んでくださいました。また、口コミの助けもあり、経営は順調でした。大規模なイベントにも出店するようになった頃、クレジットカードを利用したいというニーズが増えてきたことからクレジット決済システムを導入し、その後 PayPay が話題になった頃には QR コード決済も導入しました。このようにして、いくつかの決済方法に対応できるようにしてきたのですが、そんな矢先に新型コロナ感染拡大の影響を受け沖縄への観光客が激減し、実店舗の売上が大幅に減少しました。さらに、海外との取引も難しくなり、タイなどからの仕入れが閉ざされてしまったのです。

【導入】販路拡大に向けたオンラインショップの再稼働

コロナ禍以前は実店舗の売上が順調だったことから、オンラインショップにはそこまで力を入れていませんでした。しかし、新型コロナが流行してからは、オンラインショップの売上が少しずつ増えてきており、改めて運営に力を入れていこうと考えました。自粛ムードが世間を暗い雰囲気させていた 5 月にブログを更新し、「沖縄を愛するすべてのために」と題して、オンラインショップでオリジナルのアロハシャツをリリースしました。SNS での情報発信を継続しつつ、導入したクレジット決済や QR コード決済などの IT ツールに関する最新情報には常にアンテナを張るようにしました。



【効果】オンラインショップと SNS の相乗効果で活路を見出す

私たちが扱っている洋服は主に夏物が多いのですが、新型コロナの影響を大きく受けた春から夏頃にかけて観光客が減少したにもかかわらず、オンラインショップが売り上げに大きく貢献してくれました。秋冬はもとより厳しい時期ですが、オンラインショップでは実店舗とは異なり、本来小さな雑貨類も洋服と同じサイズでお客様に見ていただけるため、雑貨類に興味をもってくださいのお客様もおり、これまでよりもジャンル横断的な販路拡大につながっています。オンライン上でもクレジット決済でお買い物ができますので、ショップのスムーズな運営ができています。

また、継続している Instagram などの SNS も、活用を続けてきたことでこれまで以上に恩恵を受けていると感じています。SNS にアップした商品の画像を見て「この商品を買いたい」とお問い合わせが入ることもありました。他にも、シャツをデザインする時などに SNS の有効な使い方があります。例えば、Instagram にデザイン案や柄などを何種類かアップして、「この中でどれが好みですか？」と質問します。そこで最も票（いいね！）が集まったモノを商品化するなど、マーケティングや商品開発にも役立っています。

【展望】オリジナル商品の自社製作と販路拡大の両輪で未来を切り開く

オンラインショップでの注文は順調に増えていますが、新型コロナの影響で海外からの仕入れが難しくなっている中で、在庫が無くなってしまう事態も想定した戦略を練る必要があると考えています。そのため、2021 年からは自社商品を製作することを計画しています。確かに新型コロナの影響は深刻ではありますが、受け身ではなく自分たちでどうにかしていかなければならない時代です。その第一歩として自社商品というオリジナリティで勝負したいと思っています。また、テクノロジーの進化がめまぐるしく、低コストでの利用が可能な IT ツールもどんどん増えています。非常に画期的なサービスも多くリリースされているので、躊躇わずに新しいモノをどんどん取り入れていきたいと思っています。

社名：多国籍セレクトショップ イロカライフ

HP：<https://www.irocolife.com/>

代表：代表 高橋雄一郎

主な事業：セレクトショップの運営

所在地：沖縄県那覇市牧志 1-2-15

創業：2016 年



ここからアプリの事例ページはこちら