

成岡: こんにちは。今日はお忙しいところ有難うございます。まず、最初に貴社のお仕事の内容から教えていただけますか？

北野: 弊社は現在4つのサイトでネット上で通信販売をしています。主要なサイトは「腕時計・アクセサリ」を扱う「巻品屋さん」、「美脚グッズ・ダイエット商品」を扱う「脚美人どっこむ」。そして、「マクニティ・ベビー用品」を紹介する「びびちゃんランド」。最後に「健康食品・ハーブ」を紹介している「元気一杯!」です。

成岡: そうですか、貴社は何年に創業されていますか？

北野: 1999年です。初めは通販会社に商品を卸売りするビジネスをメインにしていた。それを続けながら、次第に自社での通販サイトを立ち上げました。ネット販売額が1,000千円の月商になるのに3年ほどかかりました。

成岡: その後会社の転機になったというのは？

北野: 2004年の秋に楽天のモールに出店しました。当時、楽天がプロ野球の球団を買収するときに、非常に楽天の知名度が上がりました。そういう追い風を受けて、2ヶ月目で楽天での売上が従来のネットでの総売上実績を超える結果を残しました。

成岡: それから順調でしたか？

北野: 2005年の秋にYahoo!に出店しました。Yahoo!はお店で言えば路面店で、通行人数は圧倒的に多いです。楽天は専門店モールですが、Yahoo!は四糸河原町です。一見さんが沢山来てくれましたので、また業績が伸びました。

成岡: なるほど、四糸河原町(笑)。当初はどのサイトからスタートしたのですか？

北野: 最初はマクニティ・ベビー用品を扱う「びびちゃんランド」で1999年です。次に当社のプライベートブランド脚やせパスト「血行e感じ」を販売する「脚美人どっこむ」。次に健康食品のサイト。そして最後に、いまメインで運営している「時計、アクセサリ」専門店のサイトです。いま一番数字を稼いでいるサイトが、実は一番最後にできました。「巻品屋さん」で売っている「時計・アクセサリ」が、全体の注文の数量でも金額でも、7~8割はあります。

成岡: 商品の点数はかなり沢山になりますか？

北野: これが一番頭の痛い問題で、増やすときがない。ただ、アイテム数を増やすと売上が増加するというのは、理解しているつもりです。ざっと2000点くらいでしょうか。

成岡: 2000点ですか、それは管理が大変ですね。これは在庫を持たれるのですか？

北野: そうですね、売れ筋の商品は必ず在庫を持ちます。注文いただいたから、お届けするのにそんなに間が空くといけませんので、極力売れ筋は在庫を持ちます。在庫の金額もバカになりません。結構、これが資金繰りを圧迫する要因にはなります。しかし、お客様のことを考えると、そうも言ってられません。

成岡: 痛し痒しということですね。配送はどのようにされていますか？

北野: 弊社で商品の梱包を完全に行い、宅配便で送ります。通常、

在庫があれば3日以内でお届けできます。ただ、シーズンで注文が重なる時期は作業がかなり大変です。

成岡: 重なるというんです？

北野: ギフトのシーズンですね。父の日、母の日、バレンタイン、ホワイトデー、クリスマスなどですね。特に、扱っているアイテムが、時計とアクセサリなので、時計はマニアの男性が購入されるケースが多いですが、アクセサリは男性から女性へのギフトが多く、ホワイトデーとクリスマスがピークですね。

成岡: そうか、有名ブランドのアクセサリは男性から女性へのギフト商品ですね。時計は、やはり男性が中心ですか？

北野: マニアックな時計になれりなるほど、男性が多いと思います。マニアの方は、半年に1回くらい注文いただく方もあります。

成岡: なるほど、最高の顧客ですね。サイトの運営はどうされているのですか？

北野: ホームページ制作・お客様窓口・出荷・検品と各担当が受け持っています。

楽天等の大手モールは集客という意味での威力は大きいですが、それなりのコストを取られますので、将来はモールを出て、自社のサイトを単独で運営したいと思っています。

成岡: 一番気になることは何でしょうか？

北野: 梱包の丁寧さ、ギフトラッピング、お届け日時の指定などお客様からの要望の実現でしょうか。例えば、時計ですと、バンドのサイズ調整やあらゆるアフターサービスなどが購入後の要望としてあります。あと、クレーム的なものでは、返品や針のズレ、時刻の精度、電池切れ、キズなどです。返品の対応も、購入後も結構お客様との接触があり、そこを丁寧にすることが、リピートにつながるポイントです。

成岡: 今後のビジョンを聞かせてください。

北野: 先ほど言いましたが、まず、モールから卒業をして自立したお店にすること。また、時計はマニアックなお客様が多いので、お客様が発言できる場をネット上で提供するようなサービスをする。買った商品を自慢したいお客様が多いです。

そして、時計やアクセサリのネット通販といえば、必ず「巻品屋さん」という名前が上位に出るようにSEO対策も万全に行いたいと思っています。そのためにも、海外の非常に価値のあるブランドの発掘が必要だと思っています。時計といえばスイスブランドが有名ですが、最近では他の国のものでも、すごく価値のあるものを取扱候補に挙げています。

成岡: なるほど、検索エンジンの上位にいることは大変重要なことですね。今後の会社の成長を期待しております。本日は、どうも有難うございました。



会社ホームページ



社員のみなさん



代表取締役 北野徳弘氏



時計の調整の様子

## ● 会社データ ●

有限会社リンクアップ

所在地: 〒601-8046 京都市南区東九条西山町23-6

代表取締役: 北野 信宏

TEL: 075-693-1236

FAX: 075-693-1256

URL: http://www.linkup.ne.jp/