

ネット進出レポート

▶ ネット販売による販路開拓 ◀

ネット販売を行っている県内の意欲ある店舗を支援するため、バーチャルショッピングモール「お店ばたけISHIKAWA」を開設しています。ネットに進出し、さまざまな方法で販路開拓を行っているお店はたけ出店者を紹介します。

※新規出店者を随時募集しています。出店条件、審査基準などの詳細は、<http://www.omisebatake-isico.com/katudou/koubo.html>



能登紙器のネットショップ「ダンボールワン」。昨年はサイトを見た新聞社からも大口の契約を取り付けた

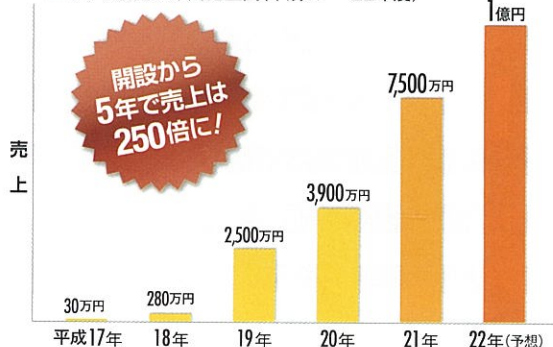
売上げの約40%がネットショップから

能登で唯一のダンボールメーカーである能登紙器では、平成17年に開設したネットショップの売上高を右肩上がりでも伸ばしている。昨年度は、総売上の約40%にあたる7,500万円を販売するまでに成長した。

昨年2月にはホームページを全面的にリニューアルし、サイト名も社名から「ダンボールワン」へと改めた。この際、デザインを一新したほか、自動見積システムを導入。寸法、材質、数量、配送先を入力するだけで、自動的に見積もりが表示され、そのままサイト上から注文できるように改良した。

従来のように、メール等で仕様や見積金額についてやりとりする煩わ

■ ネット販売の年間売上高(平成17～22年度)



[ダンボールワン]

<http://www.notosiki.co.jp/>

目指すは年間売上1億円 利用者拡大に向けアイデア続々

能登紙器(株)

- 所在地 七尾市下町丁32-1
TEL.0767-57-3002
- 代表者 岩崎 隆
- 設立 昭和51年10月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 13名
- 事業内容 ダンボールの製造・販売

しさがなくなったことで、注文件数が大幅にアップしたほか、スピーディーに受注できるようになり、正午までに注文を受けたものは当日中に出荷することが可能になった。

また、リニューアルと同時に、ISICOが運営するバーチャルショッピングモール「お店ばたけISHIKAWA」に出店した。「ホームページドクターなどから客観的に見て分かりづらい部分を指摘してもらえた」。ダンボールワンWEBマスターの辻俊宏氏がそう話すように、例えば、これまで業界用語で「A式」と表記していたダンボール箱の形を一般消費者でもイメージしやすい「みかん箱」に変えるなど、改善を施した。

引っ越しセットなどで個人客の利用増

同社がネットショップを開設したのは、能登という限られた地域から全国に販路を広げようと考えたのがきっかけだ。売上げは初年度こそ低迷したが、その後、毎年のように新たなアイデアを考え、躍進につなげた。

平成18年には、オーダーメイドが常識だった業界にあって、人気のサイズ10種類を規格品として販売開始。小



辻氏は「お店ばたけISHIKAWAを利用して画像の処理技術など、自分に不足しているスキルを磨きたい」と意気込む

ロットでも安価で購入できるよう工夫した。平成19年にはさまざまなサイズのダンボール箱とクラフトテープ、緩衝材を組み合わせた引っ越しセットを販売。こうした企画が奏功して個人客の利用が増え、現在では売上げの30%を占めるまでになった。

この間、全都道府県にあるダンボールメーカーと協力関係を結び、配送先の最寄りのメーカーから納品してもらうことで、納期の短縮と配送費のコストダウンを実現。平成20年には自社広告を入れ、価格を割り引いたダンボール箱の販売をスタートし、好評を得た。今年は海外から輸入した低価格ダンボールを投入するなど、1億円の売上げを達成しようとさらに知恵を絞る。