

売れているのに儲からない? ネットショップで取引先を転換

「安く仕入れてどんどん売る。儲かるはずなのですが、売るほどに運転資金が厳しくなりまして…」

今から5年ほど前、栃木県今市市で特殊肉販売業を営むグルメミートワールドの田村幸雄社長は、取引慣習による資金繰りの問題に頭を悩ませていた。

世界的な観光地日光、鬼怒川・川治温泉をはじめとする栃木県北部では、土地柄、鹿、鴨、イノシシ、ジビエなど、猟師の扱う「山の幸」が名物の一つとして好まれている。近隣に有名観光地を持つ地の利を活かし、同社はホテルやレストランへの特殊食肉販売を手がけてきた。取り

扱い種類の豊富さと品質で、取引先からは高い信頼を得ていた。ところが観光地のホテルには支払いを納品の3ヵ月後や半年後とするところが多くなかった。その結果売掛金が増え、なかなか余力が持てない状況が続いた。折りしも地元地銀の経営悪化が喧伝されており、田村社長は「新しい方向を見出し、地元だけに頼らないビジネスを立ち上げなければ」と焦りを覚えていた。



食肉業界のマーケットを分析してみると、特殊肉、いわゆるグルメミートを一般に販売している店はほとんどない。一般食肉に手を広げず、グルメミートに特化して個人客や小規模レストランに販売すれば、独自のポジションを得られるに違いない。「全国を相手に、グルメミートを通販する」——これが同社の目指す方向と決まった。

では全国の潜在顧客に自社の存在をどうやって伝えればよいだろうか。田村社長が選んだのはインターネットのWebサイトだった。

「DMを1回出したら200万、300万円はかかってしまう。しかしインターネットなら少ない資金で案内が出せる。自分の働きかけに對

Webサイトで通販だ!
ノウハウ学びに大阪へも

会社紹介

株式会社グルメミートワールド

栃木県今市市土沢2002-2

創業：大正12年

従業員数：9名

事業内容：食肉販売業。鴨、鹿、イノシシ、野禽類、家禽類、ジビエといった特殊食肉を取り扱う。主な取引先は、栃木県北地域のホテル・レストラン、また、インターネットにより全国のレストラン、個人に販売中。

URL: <http://www.gourmet-meat.com/>

栃木県今市市
特殊食肉卸売業・
グルメミートワールド
の場合

して顧客の反応が見えやすい点もメリットだった。

だが、当時周囲にはインターネット通販に成功した企業はなく、具体的なイメージが描けない。それなら「売っている人」に学ぼうと、大阪産業創造館が主催するネットショップ支援の講座に申し込み、栃木から大阪まで何度も足を運んで勉強した



マーケティング視点からWeb活用に取り組んだ田村幸雄社長。「顧客の問い合せにすぐ対応でき、また固定客から常に厳しい目で商品を点検してもらえるインターネットは、通常の小売店舗販売より、むしろ信頼関係を深められる」と言う。

という。

会員数が6000名を突破
売上の半分がネット経由に

通販を目指した同社はWebに販売機能（ショッピングカート機能）を持たせた。会員登録をした顧客は自分専用のサイトが表示され、欲しい商品を選択し24時間いつでも購入

の申し込みができる。当日の15時までに受け付けた商品は同日中に全国に発送し、「迅速さ」にも心がけた。試行錯誤でサイトの改良を続けるにつれ、会員数は6200人に達し、売上も上昇。昨年は約1億円、今年は2億円近くがネットの売上となった。その結果、支払い条件が厳しい企業との取引に必ずしもこだわらなくてすむようになった。現在では総売上の50%以上がWebサイトによるものとなっている。

インターネットは「アナログ」
会社を見違えるほど変える

では、同社の成功要因はどこにあったのだろうか。

本年4月から同社のコンサルティングに携わっているITコーディネータの福沢繁氏は、「マーケティングが徹底していることが第一要因。自社サイトに訪れる人のことを研究している」と分析する。

検索エンジンでヒット率を上げる対策や懸賞サイトを活用してメールマガジン

サポーター紹介



ITコーディネータ 福沢 繁氏
ITC福沢オフィス

栃木県内唯一のITコーディネータ事務所として、経営支援、IT活用支援を展開。栃木県の中小企業家同友会で田村社長と出会い、Web活用の次の課題である社内体制の強化、とくに受注から発送に関わる取引データの活用や在庫管理等を中心にコンサルティングを展開している。

田村社長は、「これからはマーケティングだけでなくバックヤードにも力を注ぎたいと思っていた。ITCに入ってもらいバランススコアカードやSWOT分析などを実施し、戦略的に見えてきた部分が多い。さらに掘り下げていろいろなアイデアを創出していきたい」と語っている。

グルメミートワールドは、IT経営応援隊の「IT経営百選奨励賞」に選ばれました。また、平成17年度のIT活用型経営革新モデル事業に採択されました。

グルメミートワールドのWeb戦略

- ターゲット・目的を明確にした
個人・小規模レストランに
グルメミートを
売る!
- Webサイトを訪れる人の立場で考えた
情報を豊富に
リンクを充実!
メルマガや会員制度をつくる
- 企業としての魅力を出した
小口でも即日配送
豊富でユニークな品揃え
ていねいな対応

い」と言う田村社長は、数年間を振り返り、このような感想を述べる。

「私はホームページの作り方もデータベースも全然わからないアナログ人間ですが、そういう人の方が逆に道具の使い方が見えてくる。顧客との関わりの深さは小売店舗以上ともいえますから、インターネットはアナログ。そしてITはアナログなんだと思います」