

こだわりの逸品 特産品 EC

創業125年、長野県小諸市で信州そば粉の製造業を営む「大西製粉」。そば屋向けのそば粉の卸販売を事業としながら一般向けのネット販売にも力を入れ、自社サイトとモール店の計4店舗を運営する。最近「生産者と消費者の橋渡し役をしたい」という思いのもと、ソバの栽培も開始。具体的な取り組み、成果などについて、5代目の大西響社長に聞いた。

◆思い・取り組み

大西製粉では業務用のそば粉販売を事業としてきたが、そば打ちを趣味にする人の増加やインターネットの発展で一般販売も柱になってきたという。それを受け、ソバ栽培にも積極的に関わっている。

「当社は製造業ですから第一に商品の品質向上に取り組んでいます。大西響氏



でないとわざわざネットで購入してくれません。次に、お客さまの声に真摯に耳を傾けることです。最近では『もっと産地、生産者にこだわったそばが食べたい』という声のもと、ソバ栽培にも挑戦し始めました。栽培から製造加工販売までを自社で行うのは非常に大変ですが、商品のブランド力に直結していきます。お客さまにとっては、高くても購入するに値する理由になってきていると感じています」

また、信州そば粉の品質向上を目指し、「情報の橋渡し役になること」に力を入れている。

「生産者の情報を消費者に伝えることで、消費者は安心して商品を使ってくれるようになります。また、消費者の情報を生産者にフィードバックすることで品質も向上してきました。これは、ネットショップを運営する中で気づき、成果に現れていることだと思います」

◆客層・売れ行き

業者からの注文は電話が多く、ネット購入者は9割が個人客だ。

「40～60代の男性が中心ですが、最近は女性も増えてきました。そば粉が手に入りにくい、ソバ産地でない地域の方からの注文が目立ちます。当社のサイトは、情報量の多さから『そば粉』『そば粉通販』などで検索上位を獲得しており、アク

第175回

信州そば粉専門ECサイト「蔵の粉屋 大西製粉」

顧客の声に真摯に耳を傾け高品質の商品を提供



香りを楽しめる「信州石臼挽きそば粉」

セス数が多い。それを生かし情報の信頼性を高めて転換率を上げ、さらに同梱物やメルマガでリピート対策を行うなどによって、毎年約1割増の売り上げを維持していると思います。お客さまからは、電話対応や発送スピードなどを褒めていただくことが多いです」

◆サイト作り・今後

サイトは、情報の量と質だけでなく、親しみやすく分かりやすいという印象を受ける。

「心掛けているのは、情報を絞り込み、伝えたい内容、お客さまが必要としている情報を掲載すること。余白を作ることもポイントにしています。ブログやメルマガでは、信州小諸の今、や私自身を知ってもらえるよう、丁寧に書いています。今後は、料理レシピの掲載を通してそば粉料理の普及をしていくことや、信州そば文化を発信していきたいと考えています。また、ソバ栽培のノウハウを獲得して、よりよい商品を作っていきたいです」



ギフトにお勧めの人気のそば2種類などが入った「信州ふるさとセット」

運営会社概要

- 【運営】有限会社 大西製粉
- 【開設時期】2001年5月
- 【スタッフ数】3名
- 【ショップ形態】自社ショップ、楽天市場、Yahoo!ショッピング、Amazon
- 【導入システム】GoQ System
- 【配送委託先】佐川急便、ヤマト運輸

EC ショップスファイル

File. 514

日本酒セットが好調

ミツワネットshop

ミツワ酒販(本社東京都、荒井修社長)は、日本酒などの酒類をECで販売する「ミツワネットshop」を運営している＝写真。通常販売をしている商品でも、父の日などの記念日に向けて、特設ページを設けたり価格を下げたりしている。季節ごとに訪れる販売機会を有効活用するため、販売の工夫を行っているのだ。16年に8000セット売れた飲み比べができる日本酒セットは、半数が父の日のギフトとして購入された。

「ミツワネットshop」は2003年に楽天市場に出店した。出店当初から季節のタイミングに合わせた商品開発を行っており、季節ごとにリピート購入をしてくれる顧客が、年々増加しているという。顧客の半数



父の日に4000セットを販売

が30～40代の女性で、父親や夫へのプレゼントとして商品を購入しているという。16年7月期のEC売上高は、前期比4%増の2億8600万円。17年7月期も前期比5%増の着地を予想している。

ミツワ酒販の主力商品は日本酒だが、日本酒の販売量は徐々に落ちており、20～30代の若い世代からの注文が伸び悩んでいるという。今後、10月1日の「日本酒の日」に合わせてサイト内でイベントを行ったり、若年層向けの商品開発を行っていく予定だ。

ショップデータ

- ①運営会社「有限会社ミツワ酒販」②出店先「自社」「楽天市場」「ヤフーショッピング」「ポンパレモール」③導入システム「がんばれ店長」「楽々在庫」④配送委託先「ティービーエス」⑤EC担当者「1人」

File. 515

中古品を見比べながら安心購入

携帯市場

中古携帯をネットで買い取り・販売する携帯市場(本社東京都、栗津浜一社長)の販売サイトは、携帯電話専門であるにもかかわらず、何百という商品ページを用意している。在庫1点ごとに別々の商品ページを設けていることが理由だ。中古品の状態を見比べながら購入できる安心感が、価格に頼らない同社の競争力につながっている。

同社の自社サイト「携帯市場」＝写真＝は、中古スマホの販売サイトだ。買い取りについては、実店舗や別サイトで行っている。

同サイトで携帯電話の型番で検索すると、在庫が1点ごとにすべて別々の商品ページとして表示される。各ページには、それぞれ別の商品写真が掲載されており、傷



在庫すべてに別々の商品ページを

の状態などを見極めた上で商品を購入することができる。

商品への安心感が、価格競争に頼らない同社のブランド力になっている。同サイトの購入者の7割は、ビジネス用に利用する30～40代の男性。価格が他社より高くても、急に故障するリスクなどを考慮した結果、同サイトを選ぶケースが多いのだという。

3月には社名をサイト名と同じ「携帯市場」に変更した。今後はブランド力を高めることにより、自社サイトの集客力も高めていく。

ショップデータ

- ①運営会社「株式会社携帯市場」②出店先「自社サイト」「楽天市場」「ヤフーショッピング」③導入システム「EC-CUBE」④配送委託先「ヤマト運輸」⑤EC担当者数「1人」

File. 516

南米商品専門サイト

キョウダイマーケット



南米の食品を販売するキョウダイジャパン(本社東京都、木本結一郎社長)は、販売チャネルに応じた商品展開を進めている。自社サイトではブログを執筆して南米ファンのリピート購入を促進。ECモール店ではスーパーフードを紹介し、新規顧客を獲得している。サイトに応じた商品展開でEC事業の売上高を拡大。16年12月期のEC売上高は約1億8000万円だった。

南米食品のECサイト「キョウダイマーケット」＝写真＝は07年12月に開設した。ブラジルやペルーの食品を中心に販売している。

楽天でスーパーフード拡販

現在は楽天市場やヤフーショッピングにも出店している。

「ネット販売開始当時、ほとんどいなかった競合サイトも多少出てきた。ただ、当社の南米商品の品ぞろえは最も多いと自負している」(牧野正洋取締役)と話す。

自社サイトではキッチンウェアなど食品以外の品ぞろえも強化している。南米関連商品の品ぞろえや情報発信を強化することで、16年12月の月商は1800万円に拡大している。

ショップデータ

- ①運営会社「有限会社キョウダイジャパン」②出店先「自社」「ヤフーショッピング」「楽天市場」「アマゾン」③導入システム「助ネコ」④配送委託先「日本郵便」「佐川急便」「ヤマト運輸」⑤EC担当者「4人」