

# 21世紀 小売商店の繁栄モデル

地域活性化事業に惨敗した学生ベンチャーのその後

Socueus  
株式会社ソキューズ  
2007.3.2 (Fri)

## トラウマ

「八王子SHOW店街」 <http://www.8show.jp/>



八王子市40商店街1300店舗の情報が掲載された、八王子商店街ポータルサイト。  
2001年9月オープン。情報発信がメイン。月間訪問者数は、約10,000人で推移。

2

## 成功事例 その

「トリックアート美術館」 <http://www.trickart.jp/>



八王子市高尾山方面のトリックアート美術館。観光、デートスポットの1つ。ひと月で、ホームページクーポンを持参するお客さんが300人を越えることも。

3

## 成功事例 その

「高尾山商店会」 <http://www.takaosan.jp/>



紅葉の名所でもある高尾山麓の商店会公式ホームページ。毎年250万人の観光客が訪れる。商店会の蕎麦屋には、多くのお客さんがホームページクーポンを持参する。

4

## 成功事例 その

'(有)マルミ運道具店' <http://www.8show.jp/marumisp/>

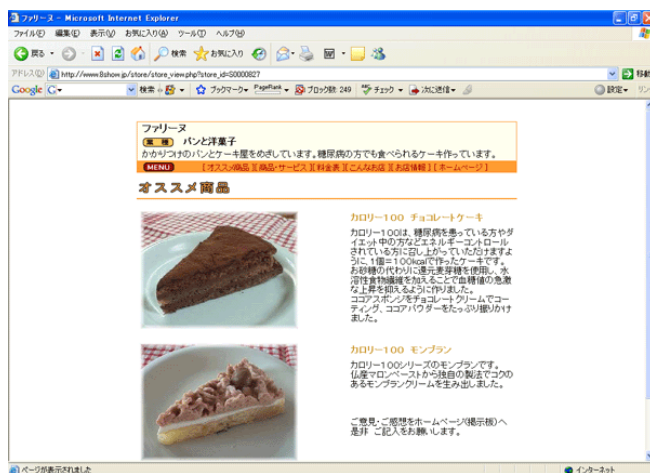


片倉高校のスポーツバッグ「片倉バッグ」が女性高生の間で大ブレイク。全国から問い合わせが殺到。カバンの代行購入など、お小遣い稼ぎをする女子高生も出現。

5

## 成功事例 その

'ファリーヌ' <http://www.8show.jp/farine/>



糖尿病でも食べられるケーキを開発。全国から注文が舞い込む。健康食品販売サイトから取り扱いの打診もあり。ホームページをきっかけに販路を拡大している。

6

ところが…

## 繁盛店と寂れた店の差が大きく開く

観光地や独自の人気商品を持つ店はより繁盛し、  
特徴のない店はますます閑古鳥が啼く。



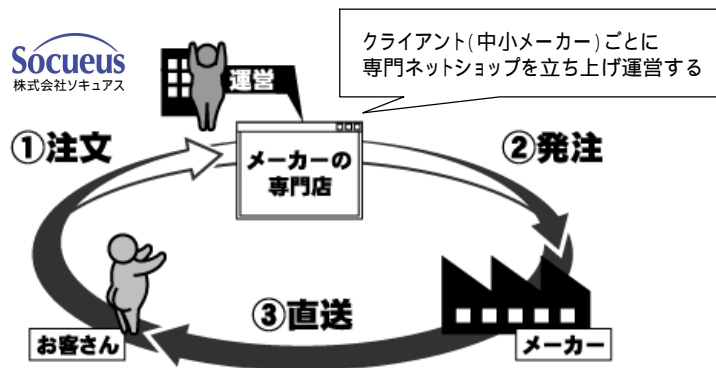
# 惨敗

(プロジェクトの目的は全体的な底上げ)

7

まずは自分達で成功モデルを

## 2002年10月ドロップ SHIPPINGに進出



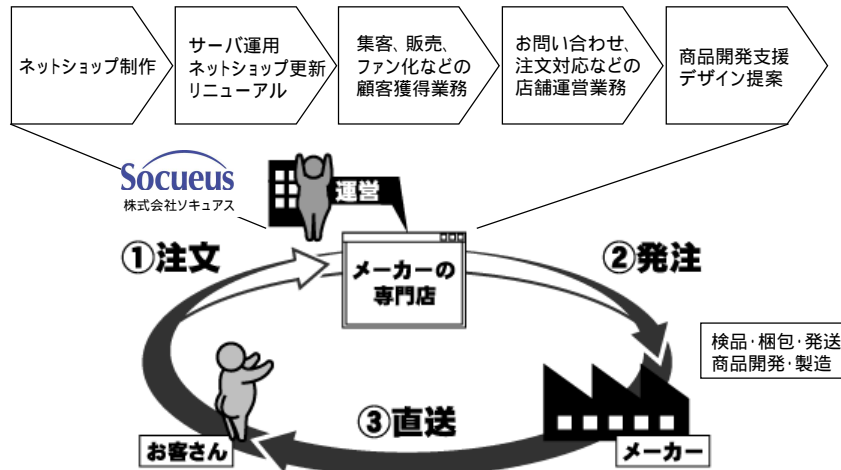
### 『売上伸ばします課』

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

8

## 『売上伸ばします課』の特徴 その

その …ワンストップでインターネットマーケティング業務を請け負う



©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

9

## 『売上伸ばします課』の特徴 その

その …費用は売上に応じた完全成果報酬

### 初期構築時

**初期費用997,500円(税込)**

ネットショップの制作費用として定額。

**100%元金保証**

2年間本サービスを利用してもし初期費用を上回る利益を回収できなかった場合は、差額を補填する元金保証つき。

### 運用時

**運用固定費 なし**

**販売手数料 売上40%**

送料、決済手数料は別途発生する。  
送料、決済手数料の目安は売上5-7%。  
(クライアントと各業者の契約内容次第)

**成果報酬後払い**

売が発生した時点で、出来高に応じた手数料が発生する。サーバ運用費、ネットショップの更新リニューアル費用はもとより、顧客対応に関わる人件費、さらに宣伝広告費まで、マーケティングに関わる必要経費はすべて販売手数料に含まれる。

さらに！

2年間運用し効果が出なかった場合、ご迷惑をおかけしたお詫びに  
ネット通販再出発支援金として**50万円を支払う補償制度** つき。

補償制度の適用は、契約を更新しなかった場合に限る(初回の契約期間は2年間、以降自動更新。)

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

## 『売上伸ばします課』の実績 その

『伝統芸術を着る会』 <http://www.samue-e.com/> 月商660万円達成



作務衣(さむえ)の専門店『伝統芸術を着る会』(株式会社エモーション様)。男性用作務衣・女性用作務衣・犬服の作務衣・肌着を豊富に取り揃える作務衣の専門店。月商25万、50万、100万と毎月倍々で成長し、受託開始わずか半年で月商200万突破。2006年6月には月商660万突破。

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

11

## 『売上伸ばします課』の実績 その

『ベルエール』 <http://www.belleaile.com/> 月商870万円達成



ヒーリング雑貨専門店『ベルエール』(サンシナジー有限会社様)。クリスタル等のパワーストーン、ヒーリング雑貨等の販売を中心に、ヒーリングに関するワークショップなども行なっている癒しの総合サイト。2007年1月に月商870万を達成。

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

12

## 『売上伸ばします課』の実績 その

『ソルトクリスタルランプ』 <http://www.salt-crystal.net/> 月商**615万**達成



ソルトクリスタルランプ専門館『ソルトクリスタルランプ』(サンシナジー有限会社様)。数百万年前の天然岩塩から作られたソルトクリスタルランプの販売サイト。花屋とのコラボレーションによるフラワーギフトセットなども販売。005年12月には、ソルトクリスタルランプのみの販売で月商615万達成。

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

13

## 『売上伸ばします課』の実績 その

『真多呂人形』 <http://www.mataro-doll.com/> 月商**400万円**達成



唯一の木目込人形正統伝承者の認定を受けた真多呂人形の販売サイト(株式会社真多呂人形様)。ひな人形のほかに、五月人形、鎧・兜などを取り扱う。2006年1月20日にオープン。2006年1月は月商80万、2006年2月には月商240万を達成。2007年1月の商戦で月商400万円達成。

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

14

## 『売上伸ばします課』の実績 その

『電験対策』 <http://www.shikaku-get.com/> 月商240万達成

電気主任技術者試験や電気工事施工管理技士など、電気系国家資格合格を目指すための通信教育講座を提供。2006年1月に月商240万を達成。3つの姉妹サイト(国家資格取得対策講座や食育講座を提供)では、それぞれ月商50万円を達成。

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

15

## ドロップシッピングの可能性

今までの小売業と比べて一体どんなメリットがあるのか？

「在庫を持たなくていい!」

(ドロップシッピングの定義)



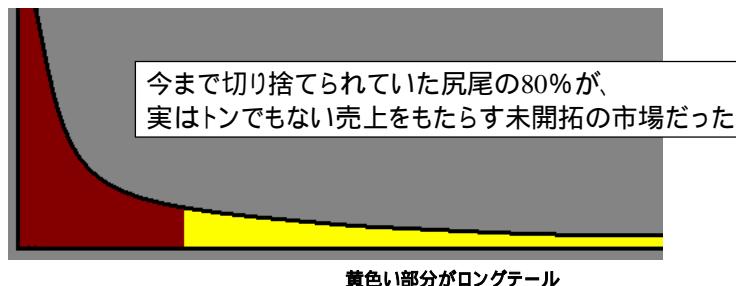
理論上は無限に仕入れができる

『ロングテール』の誕生

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

16

## ロングテールとは？



ロングテールは、オンライン小売店の一つであるAmazon.comを例に用いるとわかりやすい。一般的に、ある特定の分野における売り上げは、上位の20%が全体の80%を占めるといべき乗の法則(あるいは、20と80に限ってはいないがパレートの法則)に従っているとされている。今までのオフライン小売店では、在庫の制限などでこの上位20%に当たる商品を多く揃えなければならず、その他(80%)は軽視されることが多かった。しかしAmazon.comなどのオンライン小売店は、在庫や物流にかかるコストが従来の小売店と比べて遥かに少ないので、今まで見過ごされてきたこの80%をビジネス上に組み込むことが可能になり、そこからの売り上げを集積することにより、新たなビジネスモデルを生み出した。そのことを説明する時に使われるのが、ロングテール(恐竜の尻尾(tail)のように長く伸びる)である。

出典: Wikipedia( <http://ja.wikipedia.org/wiki/> )

17

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

## ロングテールが意味することは？

今までは決してお客さんの手に届くことがなかったローカルでニッチでマニアックな商品が格安のコストでお客さんの手に届くようになった。



物理的な制約から、コストの制約から、地理的な制約から、ただ単に殺されていたニーズが、一瞬にして儲けが出るビジネスに化けた、ということの裏づけ。

## 抑圧されていたニッチの爆発

18

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

## 21世紀 小売商店の繁栄モデル

---

ドロップ SHIPPINGで、

# ニッチを狙え！

---

- ・ニッチを突けば99%儲かる  
(先行するライバルがいたらNG)
- ・ニッチは無限に広がる

19

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.

## 『売上伸ばします課』運営元情報

---

- 屋号           ものづくり直販研究会
- 会社名       株式会社ソキュアス
- 事業内容     インターネットを活用した中小企業向けマーケティング支援
- 本店所在地   〒192-0046 東京都八王子市明神町4-7-15 落合ビル4階
- 電話番号     042 631 1422
- FAX番号     042 631 1455
- メールアドレス [info@socueus.com](mailto:info@socueus.com)
- ホームページ <http://www.socueus.com/>
- ボードメンバー 代表取締役 川近 充  
取締役 青木 邦典  
取締役 中村 伸一  
社外取締役 浅野 武
- 設立           2000年7月26日
- 資本金        1,000万円

20

©2007 Socueus Co.,Ltd. All Rights Reserved.