



茨城のネットショップの情報交換と交流の場「どっとこむいばらき」

会長 杉山 勉

<http://dotcom-ibaraki.jp/>

## 茨城のネット通販業界の現状

今回はネット通販業界の現状を書きました。それでは茨城のネット通販業界の現状はどうなのでしょう。

あくまで私の主観になりますが、残念ながら他県に比べて遅れているというのが正直な印象です。

ひとつの例をお話しします。

私が加盟するネットショップ相互扶助団体は、ネット通販業者が加盟する団体としては日本最大規模で、全国で九百社強の会員がいます。

具体的な数字は出ませんが、この団体の中で、茨城県の加盟者は片手に余るほどしかいません。全国四十七都道府県のうちで三十五位。北関東三県の中では最低の数字です。

ちなみにネット通販の元気な県である福井県、高知県などは茨城の倍以上。人口は茨城県が約二百九十六万人、福井県が約八十二万人、高知県が約七十八万人というように、茨城の約三分の一であるにもかかわらずです。人口あたりの加盟数で言えば、茨城県は福井県、高知県の六分の一以下の水準ということになります。

この団体の情報交換会は、ほとんどが東京で開催されますので、東京から離れた県ほど加盟するメリットが少ないうえです。そのことを考慮に入れると、実際の差はますます大きくなると思われれます。

もちろんこの例だけで、ネット通販業界の元気を測るのは乱暴な話ですが、参考にはなると思います。

私は茨城の消費が他県に流出することを心配しています。大雑把に言って、茨城県のB to C E C（消費者向け電子商取引）の市場規模は本来なら一十億円位はあるでしょう。本来ならと表現したのは、かなり他県に流出していると言いたいのです。

わかりやすく説明しますと、茨城県の人口は、全国の約二、三%。千件のネットショップで買い物をしたとすると、二十三日は茨城県のショップであるはず。そのとき茨城県のネットショップの売り上げは一千億円。

ところが、茨城県のネットショップで買い物をする割合が、一%と仮定すると、八百七十億円となってしまいます。

郊外の大型店と商店街などの競争では、どちらで買おうが茨城県内でお金が消費されます。ところがネット通販の場合は全国との消費の奪い合いなのです。さらに言えば、地元のリアル店舗と全国のネットショップとの競争なのです。

二〇〇七年に五兆円のネット通販の市場は、二〇一二年に十兆円になると言われています。ということは茨城県だけでネット通販の市場が一十億円も拡大するのです。

しかし、このことはリアル店舗からネット通販に消費が流れていくということを意味していると私は考えます。リアル店舗対ネットショップでは、形勢としてはリアル店舗に不利なのです。自店のお客様は確実に、ネットショップに流出します。リアル店舗の売上は、じりじり下がっていくことが予想されます。それを食い止めるためには、どうすればよいのでしょうか。

自社からネットに流出していく売り上げは、自社のネット通販で補っていくしかないと思います。補うどころかネット通販の売り上げ増加で業績を向上させている会社がたくさんあります。ネット通販業界には独特のマーケティングが存在しますので、ネット通販で成功するためにはそれを勉強し活用していく必要があります。

ネット通販で伸びている会社は大抵、経営者がネットに関心が高く、良く勉強しています。常にネットに関する情報を収集し、ネットショップ同士の集まりに積極的に参加し、他のネットショップと交流を図っているという方が多いようです。

そこで茨城のネット通販の活性化のために提案します。ネットのマーケティングのセミナーを、どんどん開催しましょう。そして、ネットショップ店長は、互いの情報を持ち寄って交流しましょう。

そのためには行政と民間のネット通販業者が協力して、セミナーと交流会を開催するのがよいと思います。

先ほどの福井県では、セミナー等の事業がネットショップ活性化の原動力となつています。そしてそのセミナー事業は、福井県の関連団体である(財)ふくい産業支援センターとウエブマスターの自主的勉強グループ「どっとこむ福井」の協力によるものを中心となつていっています。

同じようなことが茨城でも実現すれば、茨城のネット通販業界はもっと盛り上がり、茨城の経済もさらに活性化すると私は考えています。