



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/>

「ふるしきや」の運営紹介 (前編)

今回は、風呂敷専門のネットショップ「ふるしきや」さん(倉田千恵子店長、運営統括責任者 倉田稔之氏・常陸大宮市)をご紹介します。

常陸大宮市で呉服屋を営み四十年の出店したのが二〇〇〇年七月のこと。「染と織 くらた」さんが楽天市場に以来、順調に売り上げを伸ばし、二〇〇四年には楽天市場で【ショップ・オブ・ザ・イヤー二〇〇三】特別賞【村山らむね賞】を受賞致しました。しかし、稔之さんのネットショップとの関わりは楽天に出店する以前に始まっていました。

もともと広告デザインの仕事をし

いた稔之さんは、あるとき同業者の団体のセミナーに出席しました。

そこでインターネットで商品が売れるということを知り、家業である呉服を売るホームページを自分で作ったのが一九九五年のこと。ところがそれは、外国人向けのホームページでした。

その理由は、「インターネットで日本人は情報を探すばかりで発信しない」という外国人の発言を読んだからだそうです。

日本から世界に情報を発信しようという思いも込めて始めたショップですが、思うように売れない期間が続きました。コンサルタントにホームページ作りを依頼しても断られたりして、「やはりネットで物売るなんて不可能なんだ」と失意の日々が続きます。

ところが、二〇〇〇年の正月にNHKで楽天が取り上げられた番組を観て衝撃を受けます。その番組では、楽天に出店しているお店がネットで商品を売り成果を出している事例が紹介されていました。

「ネットで物が売れるんだ、しかも楽天の出店料は月五万円、これだ!」ということとで楽天に出店したのが、その年の七月七日。その理由はネットショップ「ふるしきや」さんの店長である母、千恵子さんの誕生日が七月八日だから。

当時、広告に予算がかけられない稔

之さんが考えたのは、楽天市場で最高齢の店長という話題で注目を集めようというものです。そこでクイズを企画したのです。誕生日の前日に次のように告知します。

「ふるしきの専門店オープン。店長は楽天市場の最高齢ですが、明日誕生日を迎えます。いったい何歳になるのでしょうか?」

こうして千恵子さんが店長、ページ作りなどの運営統括責任者が稔之さんという体制でお店がスタートしました。このクイズは思ったほどの反響がなかったそうですが、お店は徐々に売上を上げていきました。お店がブレイクするきっかけとなったのは、やはりクイズです。

その「シルエットクイズ」は、ふるしきで物を包み、中身を当ててもらおうというもの。ふるしきの包み方の紹介とともにクイズの楽しみがあり、正解者は抽選でそのふるしきがプレゼントされます。

楽天も注目する人気企画になり、その年の最も魅力的なオリジナル企画を実施した店舗を選ぶ【村山らむね賞】を受賞したのです。これをきっかけに売り上げは倍増していきました。

ところで稔之さんがネット販売で、家業の呉服でなく風呂敷を選んだのは、以下の理由からです。

・外国人向けサイトの経験からネット

ショップは専門性がないと売れないと感じた。そこで着物全般ではなく、風呂敷に特化した。

・最初に作った外国人向けサイトで一番引き合いがあった。
・ネットショップには発送業務があるが、風呂敷は小さいので梱包も発送も楽であった。

・当時ネットショップでは、風呂敷販売の競合が少なかった。
こうして始めた「ふるしきや」さんのコンセプトは、三つあります。
一 専門店であること。

そのためには品揃えも充実させるが、なんでも置くということはない。呉服販売に長年の経験がある店長千恵子さんがセレクトした確かな物しか置かない。

ですから同じ柄で色違いがあっても、千恵子さんが「ふるしきや」に合わないと思った色は置かないこともあつたのです。

二 商品売るだけでなく、日本の伝統、風習を伝えていきたい。

これは千恵子さんが豊富な知識を持っているからできることですが、後に風呂敷に関する本を出版することに繋がっていきます。そして、お店に対する信頼にも結びついています。

というところで紙面が尽きました。続きは次号で。