

# 「条件は都会も地方も一緒」成功3社メッセージ

全国、世界を舞台にできるインターネットビジネス。「条件は都会も地方も一緒」。素材あふれる圏域から発信し、成功させている3社の担当者にネット販売のコツや、ページへの、可能性などについて語ってもらった。ネットで売れるための商品は、

# ネットビジネスで圏域から全国へ

## ネット販売のきっかけ

富樫 インターネットを始めたのは、ウィンドウズ56が発売された翌年、98年から。きっかけは人口の減少というのが大きい。90年代前半にネットが商用に開放されたこともあって、せっかくのいい卵を全国に知らせるためにも始めた。開設は早いけど、当時ネットを売っていたのは外資系企業のビジネスマンくらいで、ネットをやる人が増えてきて、家庭の奥さんたちが卵を買って帰るようになってきた。自宅でもインターネットをやる人が増えてきて、家庭の奥さんたちが卵を買って帰るようになってきた。

座談会出席者  
【富樫直樹】オークリッチ子代表取締役。  
【遠山信也】美食ややま信代表取締役。  
【高橋春美】開成製造部社員。

## いい卵全国知らしめるために 富樫



【富樫直樹】オークリッチ子代表

## CMなればと当初は仕掛け 遠山



【遠山信也】やま信代表

## 阪神淡路地震では直接電話 高橋



【高橋春美】開成製造部

富樫 遠山高橋  
市場価格に左右されずに値段決める  
いまは対面販売に力HPは受け皿  
3年以内に年間100万食が目標



ネット販売のコツなどについて語り合う3人

【オークリッチ】  
村上市山北地区中浜。自然に自生する野草などをえさにとった放し飼いのニワトリの卵を1個50円から60円で販売。鶏舎にはクラシック音楽を流し、ニワトリにストレスを与えないために羽数を制限するなど、品質管理を徹底。ネット販売においては圏域の先駆けで、まったくの独学でホームページを立ち上げ、ネットの現状にも精通している。現在は卵をメインにコメ、赤カブ、塩など地元の産物も扱い、同社生産の卵の固定ファンは全国にいる。

【美食や やま信】  
村上市飯野3。村上市の専門店。ホームページを自社で作成、試行錯誤しながら充実させ、扱う商品も村上市に特化。ネットでは多いときに1日50件ほどの注文が入るといふ。また全国のデパートやイベントを回って出店し、直接人とふれあうことでも顧客を獲得。テレビ、雑誌などで取り上げられることも多く、村上市の知名度アップにも一役買っている。今春、優良経営食料品小売店等全国コンクールで、最高賞の「農林水産大臣賞」を受賞。

【開成】  
村上市神林地区宿田。コメをもみ殻ごと微粉砕したコメ粉を使用した「いなほクッキー」や「いなほスープ」など無添加の商品を販売。全国販売業者と連携、健康食ブームからも、いなほスープを中心に業者によるネット販売の売り上げが伸び続けている。現在、漸次温泉地内に温泉の廃溜による温泉熱エネルギーやバイオマスエネルギーを利用した南国フルーツ園を秋までに建設中で、栽培したフルーツの加工品などもネット展開していく予定にしている。代表は遠山忠宏氏。

ネットや口コミなどで全国でもポツポツと広がり始めた販売店のおかげもあるが、過去に上位の方まで行ったことがあつた。ネット販売を始めてから売り上げも伸び、固定客も増えてきている。08年の阪神淡路大震災で被災したおばあさんから直接電話をもらったこともいろいろをきっかけとして定期的に購入してもらっている。いまは「いなほスープ」を中心に、委託している各販売店を合わせて年間70万食ほどの売り上げで、3年以内の年間100万食を目標にしている。

富樫 ネットの売り上げがどれくらいなのかとよく聞かれるが、その線引きがもう難しい。定期的な電話、ファックスでの注文もあり、何も言わないでも定期的に送ってこれという人もいる。逆に言えばほとんどがネットのお客さまです。

本来養鶏業者は、スーパーや八百屋などにキロ買いをする。それでスーパーでは10個、スーパーという売り方をすると、ネット販売を始めて何が劇的に変わったかというところ、1個1個で売れるようになった。

地元では商品的に売れにくいところがあり、自社のホームページもあるが、3年目くらいから全国の販売店にお願いで、ネット販売もお願いしている。楽天にはうちの会社も出店している。

遠山 ネットの売り上げがどれくらいなのかとよく聞かれるが、その線引きがもう難しい。定期的な電話、ファックスでの注文もあり、何も言わないでも定期的に送ってこれという人もいる。逆に言えばほとんどがネットのお客さまです。

本来養鶏業者は、スーパーや八百屋などにキロ買いをする。それでスーパーでは10個、スーパーという売り方をすると、ネット販売を始めて何が劇的に変わったかというところ、1個1個で売れるようになった。

地元では商品的に売れにくいところがあり、自社のホームページもあるが、3年目くらいから全国の販売店にお願いで、ネット販売もお願いしている。楽天にはうちの会社も出店している。

富樫 ネットの売り上げがどれくらいなのかとよく聞かれるが、その線引きがもう難しい。定期的な電話、ファックスでの注文もあり、何も言わないでも定期的に送ってこれという人もいる。逆に言えばほとんどがネットのお客さまです。

本来養鶏業者は、スーパーや八百屋などにキロ買いをする。それでスーパーでは10個、スーパーという売り方をすると、ネット販売を始めて何が劇的に変わったかというところ、1個1個で売れるようになった。

地元では商品的に売れにくいところがあり、自社のホームページもあるが、3年目くらいから全国の販売店にお願いで、ネット販売もお願いしている。楽天にはうちの会社も出店している。

書く。インターネット  
 主なものが勝つ。

また、ネットビジネス  
 成功しているところを  
 成功して売っている  
 どの何で売っている  
 イトは駄目で、プラン  
 を確立しているサイト  
 人気がある。きっとお  
 な「村上半」というフ  
 を検索してやま信  
 んのホームページに行  
 と思うが、そういうも  
 をいかに見つけて確立  
 ていけるか。商品に突っ  
 特徴がないと、ネット  
 生きていくのは大変だ  
 ら抜いている商品がそ  
 にしかなければみんな  
 クセスである。

山出 うちの場合は競  
 争するものがなく、土  
 のないところに土壌を  
 へってしまったらダメ  
 がある。肉類はBSEや  
 インフルエンザの問題  
 やられてしまったこと  
 があったので、突出し  
 て専門性を打ち出すと  
 品を村上半に切り替え  
 いった。専門店化する  
 ことで、同業他社からの  
 入者も入るもの、レ  
 ンヤーの人たちも見て  
 れるし、行政の関係者  
 人たちがチェックを入  
 れられるから、ま

戻してくれるから、こ  
 のな役割もともにお  
 ーネットはまいつい  
 いてると思う。

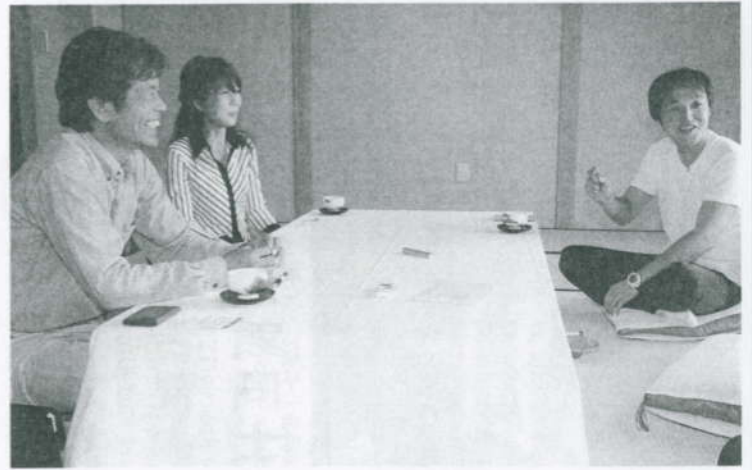
富樫 インターネット  
 自分のブランドを最初  
 への構築できたという  
 ともいえる。事業を始め  
 ました。最初は、ホーム  
 ルタムで頼むのに、ハ  
 ンタム、テレビCMを打  
 たりしたが、そういう  
 一方でテレビCMもセル  
 シネスを自分で構築し  
 てお預けが少なく、早  
 ちも小さい。最初から  
 インコンをやらせて、ホ  
 ームページもかちあて  
 たものをいっぺんに

の進化を促している。

たまたま自分がつけた  
 野菜の場合、10倍の大き  
 さのキャベツ、無農薬で  
 育てているのにまったく  
 安く売っているという  
 だ、尖った特徴があれば  
 いい。ページ数が少なく  
 ないがページの完成度  
 は、この次、お客さまに  
 育て方を聞かれたら、育  
 て方を紹介したページを  
 増やして充実させればい

先進3社がメッセージ

2009夏トーク  
**インターネットで  
 ビジネス圏域を元気に**



圏域のインターネットビジネスの可能性などについても語り合った

ブランド確立サイトは人気  
 HPでは写真、画像も大切  
 常連には直筆の手紙添え



富樫 直樹氏



遠山 信也氏



高橋 春美氏

い。ホームページは専門  
 家に作ってもらっていい  
 が、メンテナンスは自分  
 でやるのが基本。

遠山 ホームページで  
 は写真、画像も大切な  
 と思う。ひとつ見の勝負な  
 ので、一枚一枚の写真  
 で商品のシズル感を出さ  
 が、画像の演出は、食品  
 でよく使うのが、はしで  
 すくて食べる前にス  
 プーンに入れて口に運  
 ぶ。お客さまは「あ、こ  
 れおいしそう」とクリッ  
 クするという感じ。ただ  
 ドンと睡魔を載せても  
 何とも思わないと思  
 う。

富樫 携帯のサイトは  
 チャンセルが増えるから  
 あった方がいいが、携帯  
 からも簡単に変更され  
 るから、結構怖いとい  
 うがある。決意の問題で  
 トラブルになったことが  
 あった。

富樫 ネット環境の整  
 備が進み、条件は都会全  
 国でも、売りたいもの、  
 あればまず始めてみた  
 いと思っ。

富樫 ホームページは  
 写真、画像も大切な  
 と思う。ひとつ見の勝負  
 ので、一枚一枚の写真  
 で商品のシズル感を出さ  
 が、画像の演出は、食品  
 でよく使うのが、はしで  
 すくて食べる前にス  
 プーンに入れて口に運  
 ぶ。お客さまは「あ、こ  
 れおいしそう」とクリッ  
 クするという感じ。ただ  
 ドンと睡魔を載せても  
 何とも思わないと思  
 う。

富樫 私は海外には、は  
 りにならないようにして  
 いる。あまり寄をい  
 た形にしない。ただ、  
 いま、卵かけご飯が一  
 つ、うちはサイテー  
 品というブランルのサ  
 ローンが安く、1,300  
 万の000円という値段  
 が付いている。この商品  
 も買っ人はいるが、実際  
 これは非常に安いとはい  
 ない。まずは強引にイン  
 ットしてもいいという  
 うがある。普通のにお  
 をしていても壊れてし  
 まう時代といういまは  
 買ったが、あめはあ  
 わりにきれいなものが  
 たくさんある。

高橋 クレームと  
 顧客フォロー  
 高橋 いつてもど  
 も見ることが出来る  
 サイトは、自社の商品  
 についても、アメリカに  
 味でも便利。コメな  
 替サイトからも、結構注

富樫 ネット環境の整  
 備が進み、条件は都会全  
 国でも、売りたいもの、  
 あればまず始めてみた  
 いと思っ。

た。親から電話がかか  
 った。肉全体に白い  
 プラントクがある  
 の肉は、息子さん  
 い。一生懸命、手  
 ういう、サッが入  
 いるはずと説明して  
 納得できなかった。結局  
 息子さんには連絡を  
 いつの間にか、運  
 て、お前でも、た  
 い。クレームは、  
 富樫 うちもクレーム  
 は止まり。卵の黄身  
 がオレンジ色だと栄養が  
 ありまというメー  
 があるのだが、あれは  
 え、白パリの粉な  
 を混ぜて色をつけてい  
 う。うちはまよった  
 ことをやっていないの  
 身の色はレモンイエ  
 になる。パンフレットに  
 あらうという説明は載  
 ているが、「お毛のニワ  
 トリは元気じゃあ、お  
 ね。これじゃあ、お  
 申。お客様使用など」  
 と書かれたことがある。  
 クレームは本気で大  
 変。最初は長かれと思  
 って対応する、要求が

富樫 ネット上で  
 業者はある面でも他  
 と細かく比較するこ  
 ができる。各商ショ  
 ンクサイトによって  
 なく。理合わない  
 うするは、何れも  
 になっ。

が、対応としては大  
 電話でのクレームも  
 がメールの方がいい  
 遠山 電話では普通  
 話ししてメールだ  
 と仰い内容を書く人  
 る。

富樫 ネット上で  
 業者はある面でも他  
 と細かく比較するこ  
 ができる。各商ショ  
 ンクサイトによって  
 なく。理合わない  
 うするは、何れも  
 になっ。

富樫 クレームとい  
 ほどではないかもしれ  
 いるが、やはり卵が  
 割れることもある。運  
 送業者に保証はして  
 うが、全部を保証し  
 る必要がある。

富樫 ネット上で  
 業者はある面でも他  
 と細かく比較するこ  
 ができる。各商ショ  
 ンクサイトによって  
 なく。理合わない  
 うするは、何れも  
 になっ。

富樫 ネット上で  
 業者はある面でも他  
 と細かく比較するこ  
 ができる。各商ショ  
 ンクサイトによって  
 なく。理合わない  
 うするは、何れも  
 になっ。

富樫 ネット上で  
 業者はある面でも他  
 と細かく比較するこ  
 ができる。各商ショ  
 ンクサイトによって  
 なく。理合わない  
 うするは、何れも  
 になっ。

反が返ってくる。こ  
 らの苦味を聞けるま  
 にていて進んで  
**可能性と  
 「これから」**