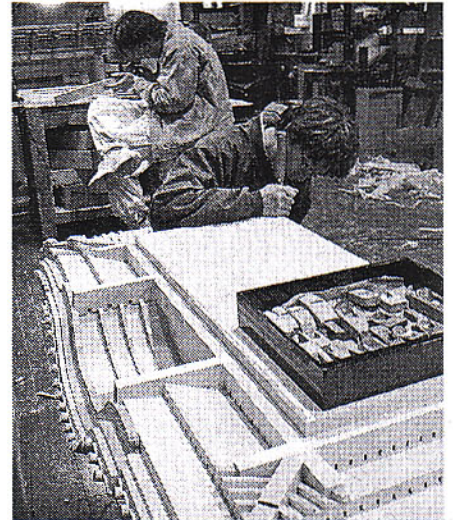


仏具・古木材・・・探る商機



仏具老舗の小堀はネットを通じた生産体制の公開にも力を入れる(京都市)

京都市の宝酒造ではインターネットで顧客が購入した瓊(かめ)詰め清酒を低温貯蔵庫で熟成させて届ける「清酒のオーナー制度」が好評だ。二〇〇五年十一月中旬に第一弾として一本一万五千七百五十円という高額品を百本限定発売したところ、発売後一週間でほぼ全数を販売した。

小傾向だが、手作り感やこだわりを出した商品は根強い人気がある」とみる。〇一年に完成した松竹梅白壁蔵(神戸市)で原料や作り方にこだわった商品の生産に力を入れ、〇五年九月中旬期の清酒売上高は前年同期比七・九%増と二年ぶりに増えた。

仏具老舗の小堀(京都市、小堀賢一社長)は〇五年十一月、ホームページ(HP)をブログ形式に全面改良した。仏具商品や納入事例、生産体制など仏具に関する情報を千三百本前後の記事で取り上げる。記事ごとにコメントを書き込めるブログの利点を生かし、質問も受け付ける。

核家族や単身世帯の増加に伴い、家庭用仏壇や仏具の国内市場も縮小傾向が続く。一方で仏事に疎い世帯が増え、同社には仏具だけでなく仏事全般に関する相談や資料請求の件数が増えているという。ブログを使って消費者が手軽に問い合わせできる仕組みを整え、仏具や仏壇の販売機会拡大につなげる考えだ。

木材商の丸嘉(同、小畑隆正社長)は京町家などを解体して得られる高品質の古木材を買い取り、ネットを通じた販売に乗り出した。築百年前後の京町家は現在入手困難な国産のマツやツガなどを多く使用。柱や梁(はり)などの木材は伐採後百年ごろにもっとも強度が増す。だが、古材の流通ルートが未整備なため、解体しても再資源化されず大半がチップになるとい

う。同社は町家の持ち主から注文を受け、買い取れそうな柱や梁を鑑定し、解体業者を仲介。注意深く取り外した古材は自社で買い取る。木材卸のアイモク(愛媛県松前町、井上幸一社長)が運営する「古材ぐるめ」のフランチャイズチェーンに加盟、本部のホームページ「古材ねっと」に専用コーナーを設けている。

静岡県は製造品出荷額が愛知、神奈川県に次ぐ全国三位で、自動車や機械産業などが集積する。モノ作りに負けじとネットビジネスの地場ベンチャーも台頭してきた。新幹線で東京へ一時間程度の地の利を生かし、優秀な人材を採用する一方、東京の荒波にもまれ飛躍を狙う。

HPを閲覧した人が、どこからアクセスしたか分析してマーケティングに生かしたい。そんな要望にこたえるのがサイバーエリアリサーチ(静岡県三島市、山本敏介社長)だ。パソコンに割り当てられる「IPアドレス」を使い、都道府県単位で閲覧場所を分析する。

国内千三百社のIPアドレスを調べ上げ、地域別にバナー広告を出したり、アクセスした人の地域特性を分析するといった事業を展開。「最初に手間掛けた結果、どこも手がけないサービスになった」(山本社長)。今後、力を入れるのが業務提携したソニー系動画配信会社、エー・アイ・アイ(東京・品川)のテレビ番組ネット配信。系列局ごとに違う放送日に合わせ、アクセスした人の地域別に配信内容を変える。サイバーエリアの本社は三島駅前。「いつでも東京へ行ける」フットワークを

様々な提携につなげている。サンソフト(静岡県焼津市)の松田敏孝社長は「ネット経営者の中では最年長の部類」と笑う。四十七歳で東京と焼津を往復し、若手経営者に交じって活躍する。教育機関向けサービスを手掛けており、子供向けポータルサイトを運営、ペーパーラフトなどのコンテンツ(情報の内容)はヤフーなど他サイトへも提供する。

ユニーク事業が続々と

アクセス元の特性分析／子供向けの玄関サイト

在庫管理システムなど企業向けソフトの期間貸し(ASP)の技術を応用、HP作成ツールなどを二百校以上の小中学校や幼稚園に提供する。一月からはメール配信や、ネット上で友達を紹介しあうSNS機能を始め、「子供たちの能力を飛躍的に高める可能性がある」という。ブログで使う「トラックバック」機能に写真などを使える機能を加えたのがシーポイント(静岡県浜松市、野沢浩樹社長)。自社で運営受託した沖繩に特化した電子商取引サイト「ていーだブログ」は、月間アクセス数が一千万ページビュー(PV)と沖繩トップクラスのサイトに育った。従業員約七十人のうち、沖繩支店は三十人が働く。東京ではなく、地方同士のネットワークで事業を広げている。