

# ヒットの兆し Made In GIFU リアル & ネット新サービス

リアル店舗(実店舗)とネット店舗の併用に  
大きな可能性あり！貸スペース「岐阜楽天いいもの市」

## 「チャレンジを 応援したい」

最近、聞きませんか？「O2O」O2O=(Online to Offline)

インターネット(オンライン)の情報により、実際(オフライン)に「買いたい」出掛けてみよつなどといった行動を促し、「リアル店舗(実店舗)での販売行動へつなげる施策を示す言葉として使われています。O2Oの特徴はオンラインとオフラインが互いの長所を強めあうような関係にあることです。今回で紹介する「岐阜楽天いいもの市」は、まさに、そのオフラインの場である「リアル店舗」を提供するO2Oの新サービスです。



(株)柳屋 代表取締役 柳 幸治 氏

手芸専門店「柳屋」。創業昭和6年創業以来「手作り応援団」をモットーに手芸に関する用品を幅広く取扱、なかでも毛糸に関しては東海地区最大級の品揃えを誇ります。

**店売りだけでは限界がある…。**

その老舗を守る柳さんが、ネットショッピングに参入したのは平成13年。きっかけは「。

「当時、うちの店は東海地区に10店舗程ありましたが、低価格チェーン店の相次ぐ出店、加えて郊外型のショッピングモールが次々増えるなかで、商店街での、今の商売のかたちままではダメだと思ったからです」  
人の流れが変わり、消費者のライフスタイルも変

「…もうやめよう」

そう決心したところに、また友人から「WEBデザインナーの指導を受けないか」と連絡がありました。そこから運営を再起。指導に基づき真面目に続け

## 「…もうやめよう」 「リアル店舗」の良さを伝えたい

「確かにインターネット販売には利点はたくさんあります。しかし限界もあります」  
ネットショップで成功した柳さん。ですが、リアル店舗には、ネット販売にはない大きな「利点」があると云います。

それは…。

「信用を得られることです」  
柳さんは実感しています。

「バーチャルではない『実物』を見せることで『信用』を提供でき、触れたり、試着したり『体感』できることがリアル店舗にしかできない良さなのです」

## 貸しスペースを「ショールーム」に

そこで今回、柳さんは自社の店舗の一角に「岐阜楽天いいもの市」と



ネットショップ用貸しスペース「岐阜楽天いいもの市」(柳屋店内)

いう貸しスペースを、実店舗を持たないネットショップに「トライアル」の場として提供しようと考えました。

「素材の質感や色などは、パソコンの画面ではなかなか

わり、これまでのような「店でお客様が来るのを待つ、安定した価格で商売ができる」というビジネスモデルが崩れたからです。

生き残りの策に、試行錯誤を重ねる日々…。そんなあるとき、友人から「柳さんもインターネットで商品売ってみないか」と、ネットショップへの誘いがありました。

「ですが私はその頃、ネットショップどころかパソコン操作すらおぼつかない知識しかありませんでした…」

しかし、『前向き』精神で「やってみよう！」と思い立った柳さんは、単身東京の楽天スクールへ。まさに1からの出発。そこでこつこつと勉強を重ねた末、楽天ネットショップに出店することができました。ですが、1年たっても思うように売り上げは上がりません…。

るうちに売り上げはぐんぐん伸び始めました。

その努力が実り、何と2011年には楽天ショップオブザイヤーCSRを受賞。

「夢のようでした」

表現しにくいものです。普段は直接お客様と触れ合うことのないネットショップがお客様に直接接客できる場を「ショールーム」のように活用して、それで問題がなければお客様は安心してまたネットで注文してもよいのです」  
どちらのよさも、どちらの苦労も知っている柳さんだからこそ、今できる考え、提案です。

## 「やってもなかなか成功しないんじゃないの？」と否定的になる前に

「宝くじは買わなきゃ当たらない。買ったらあとには運を天に任せるとよく言われます。私はネットショップも宝くじと同じで、トライしてみないと何もはじまらない。でもその後は必ず努力した分、いい結果に近づき、結びつきます」  
周囲の小売店が商売の先行きを模索されていると思われるときに、ほんの少し早くネットショップに参入したことで、新たな道を進みだした柳さん。

「ネット販売は、今後、リアル店舗の利点を取り込みながら、どんどん進化していくのではないでしょうが」

柳さんはこれからも、環境や時代に適応しながら、自身もチャレンジを、また先駆者として多くの方のチャレンジを応援していきます。