

「ネット事業も慌てずに 価格.com の着実経営」

拝復

近づく台風の風と雨の音を聴きながらのご挨拶です。一か月のご無沙汰でした。前号の「デジタル・ネイティブの衝撃」は多くの反響をいただきました。やはり皆さんが「薄々感じていたこと」に触れたせいではなかったのかと考えております。敢えて書きませんでしたが、**ビジネスを進めていく上では「コミュニケーション能力」がもっとも大事です。**それはデジタル・ネイティブの時代になっても不変のものだと感じます。ただ、現在でもパワー・ポイント・プレゼンテーションが上手な人がプレゼンの場面では大活躍をします(中身がないのはだめですよ)(笑)。**道具としてのデジタル・グッズの重要性は増すでしょう。**全く分かりませんではなく、日々ついていく努力は惜しまない方がよろしいかと思えます。ご一緒に頑張りましょう^_^;

日曜日の夜はテレビにかじりつきでした。衆議院の総選挙の開票速報をずっと見ていました(趣味です)。事前の選挙予測などから民主党の過半数は予測していましたが、自民党の追い上げが強く 150 議席近くは獲得すると予



測していましたが、**結果は衝撃的でした。**日本の選挙でこんな事が起こるんだ、と言うただただ驚きの一言でした。自民党の重鎮と呼ばれる人達が次々と落選をして行きましたが、多くはすでに 70 歳を超える老境の方々。自民党に対する「No！」だけではなく、長老政治に対する「No！」も多かったと感じます。

308 議席に一番ビックリしているのは鳩山さんではないでしょうか(笑)。過半数を超えて絶対安定多数も軽々と突破しました。**彼らが「マニフェスト」をどのように実現し、新しい日本を作っていくのかを暖かく見守りたいと思います。**アメリカでも就任から半年は「少々のことには目をつぶる」ハネムーン期間があります。あまり早急に結果を求めるのは酷でしょう。しかしながら経済対策だけは別。**実質の失業率が 10%を超えようとしている現状**は一刻の猶予もないと考えます。結局、実質の所得が増え、消費が拡大する事によってしかこの不況は回復しません。期待しています。

今日は前置きが減茶苦茶に長くなってしまったのですが、お許しを。特別な日だったので、ということで今回のお題は「ネット事業は着実に」、前回に引き続き IT 関連のお題です。一つの例として「**価格.com**」を取り上げます。

「価格.com」をご存知ないという方はほとんどいらっしゃらないと思います。[URL](#) はここです。今から 12 年前の 1997 年に事業をスタート。この時期は PC 関連の専門サイトでした。「価格.com」をご存知ない方のためにちょっと解説をします。このサイトは PC 本体ならどこのメーカーのものがどこ、でいくらで売られている、と言う情報を収集しシェアし



ます。例えば私が「MacBook Air」を買いたいと思っています。どこで買えば一番安く買えるか。「ヤマダ電器」?「コジマ電器」?残念でした(笑)。これらの店舗では現在「MacBook Air1863」は約 15 万円で販売されています。「価格.com」で検索をかけると最安値が提示されます。「124,465 円」が最安値。販売は「Index Online」、知りませんよね。ネット専業の無店舗販売の会社です。なんと 25,000 円近く安い。ただ、上位の店はクレジットカードは使えませんし、ポイントも付きません。パソコンの場合には自分でメールなどの設定が出来、ある程度のトラブルには対応出切る人でないと買にくいかもしれません。ただ、**キャッシュで 25,000 円安い**のです。(下表は 8 月 31 日現在です)

[MacBook Air 1860/13.3 MC233J/A 価格比較](#)

順位	価格	送料	在庫	ショップ名	支払い方法	地域	ショップ情報
1位	124,465	無料	有	INDEX ONLINE	代	東京	詳細をみる
2位	124,469	無料	有	ECスタイル	代、振	東京	詳細をみる
3位	124,590	525~	有	無人島	代、振、シ	東京	詳細をみる
4位	124,600	800~	有	AQUQ-FEEL	代	神奈川	詳細をみる
5位	125,800	1050~	有	じゃんばら	代、シ、コ	東京	詳細をみる

※画面イメージです。

さらにショップの詳細画面をクリックすると、**店舗情報、送料、支払い方法の詳細、返品の情報**が詳しく出ています。さらに「このお店で買い物をした人のショップに対する評価」の点数と「詳細コメント」を見ることが出来ます。「**またこのショップを利用したいですか? →93%**」と言った具合です。

個別のコメントを一例だけ。

「ネットショップでの初めての購入だったので少し不安もありましたが、お店のこれまでの評価も高かったので購入しました。電話説明も丁寧でホームページも分かりやすく注文がスムーズにできました。

商品も思ったよりずっと早く届きましたし梱包もしっかりしていました。延長保証もしっかり利用させてもらいました。また買う時はぜひ利用したいと思います。」絶賛ですね。これなら無店舗販売でも安心ですね。

これが現在では「パソコン」「家電」「カメラ」「プロバイダ」「携帯電話」「ゲーム・ホビー」「自動車」「スポーツ」・・・「生



保・損保」「ファッション」「本、CD」・・・「高級ホテル予約」「**葬儀**」;までありとあらゆる分野に展開しています。

現在、これらのサイトの利用者数は年間延べ 3615 万人、PV は 10 億ページに達しています。前年同月比で約 50%の上昇です。こんなに景気のいい話、久しぶりですね^^;。ただ、同社の歴史は決して楽なものではなかったようです。**1997 年から一年間は全くの無収入**。社員は数名ですが、**一年間の無収入は並大抵のことではない**。ひたすら信じて、分野を広げ、ページの使い易さの向上だけを行った。当初は販売店からの抵抗も半端ではなく(そりゃそうですよね、こんなページはショップから言わせたら百害あって一利なし)。しかし、「**買ってよかったをすべてのひとに。**」を旗印にひたすら**頑張った**(笑)。笑い事ではないのですが、なんとなく普通のネット系の企業とちよっと違うように感じますね。

2000年頃から、分野を広げ、サイトに対する理解を深め、流通側からもデフォルトとして受け入れられるようになっていくわけです。創業から3年ようやく売上も上がるようになり、2003年にはマザーズに上場を果たすことになります。

企業理念

- ① **ユーザー本位** 使い勝手がよく、無骨でも着実に。
- ② **人が人を呼ぶ仕組みづくり** 口コミ情報を大切にする(現在一日に5000件の書き込み)
- ③ **成長スパイラル** 仕組みを大切にする、**お金を使い過ぎない**、**刈り取り過ぎない**

面白いですねえ。三番目の「お金を使い過ぎない」「刈り取り過ぎない」、つい順調に収入が安定するとすぐに次の投資を考えると考えがちですが、彼らは違う。「刈り取り過ぎない」これもユニーク。そのサービスが順調に育っていくことを優先して考える。すぐに投資を回収するためにサイトが荒れたり、消費者が離れてしまうような商売の仕方はしない、と言う。

およそネット関連の商売らしくないですよ。でも、彼らはそれを忠実に実行している。

現在の収入源は以下の三つ

- ① **広告収入** 全体の1/3 時間がかかった割にはあまり大きなものにはならない。
- ② **店舗への送客** 全体の1/3 @17円 これが順調に伸びている
- ③ **取り次手数料** 全体の1/3 @5,000円 例えばプロバイダの成約 詳しくは[ここ](#)

バランスがいいですね。もう一つ非常にユニークなのは **「自社の広告は一切しない」**。一時的にアクセスが多くなったとしても長続きはしない。じっくり読んでもらって良さをわかってもらい。友達や家族に話をしてもらい(口コミ)。そしてサイト内で製品の良し悪しや、使用方法についてユーザー同士で情報交換をしてもらい。今



でも、ユーザーからの書き込みは全て人間がチェックしている。おかしい言動や、荒らしに近いコメントは削除をする。非常に地道にサイトを管理し経営を行っています。

順調に細かいサービスを提供しているのだが、新しいサービスの黒字化は極めて厳しいと言う。ネット企業と言うと「アイデア」さえあれば、すぐにそれを展開してあっという間に膨張すると言うイメージがあるが「価格.com」は違う。**「本当にユーザーが集まるのか」「事業性は確かなのか」**を徹底的に検証すると言う。



彼らの最新の成功事業は**「食ベログ」**である。え？食ベログも「価格.com」なの？と思っ

た方多分多いと思います。私も存在は知っていました。ページは[ここ](#)です。全国の 50 万の飲食店の DB となっています。ここでも非常に特徴的なのは、**評価を実際に行って食べた読者にゆだねている** こと。「価格.com」と同じノウハウを適用しています。

先日私は旧知の大先輩から夕ご飯をご馳走になったのですが、あらかじめお店の名前を聞いていましたので、「食ブログ」で検索。広尾駅から近いイタリアンの名門「[アッピア](#)」。見ておいてよかった。ちょっと特別なサービスの仕方なのですが、あらかじめ調べておいたおかげで慌てずに済みました^^;。滅茶苦茶おいしかった(ご馳走さまでした→大先輩)。**このお店に対する食者(?)のコメントは 53 件**、得点は五つ星で **3.82 点**。平均のお値段等も分かりやすい。何よりもいいのは、いつも投稿している〇×さんは私の好みに近い、と言うような人が現れたら、その人が過去に言ったお店を検索して行って見ると、まず外しません。これって「**食に詳しい友達**」がいるような感覚になります。先日 NewsLetter41 号でお届けした [WEB3.0](#) に近いと感じます。

「価格.com」について話を聞いて非常にユニークだなと思ったことがもう一つ。それはこの業界の常識を完全にぶち破っているのですが、「**ユーザーの囲い込みをしない**」ということ。WEB 上のほとんどのサービスは、まず登録をして、次回からは「ログイン」をする仕組みになっています。ユーザーの名前とアドレスを知っていることは大きな財産に思えます。「**価格.com**」はこれをやらない。「**誰にでも気軽に便利**」に使って欲しいから。あらゆるユーザーを拒むことをしません。これって出来そうで出来ない。

そんな「価格.com」、便利に使っております。我が家ではようやく「ハイビジョンテレビ」と「ブルーレイ」を購入することを決定しました。今真剣に検討中ですが、価格面では非常に便利に扱わせてもらっています。また当該の機種の特徴や実際に使った人の評価、さらには複数の機械の相性まで事細かにチェック可能。当然私はその情報を元に値引き交渉をします。店員さんにとっては嫌な客でしょうね。でも、**そうやって購入した製品は購入後の納得感が高いのです**。わけもわからず店員が薦めるままに購入。本当にこれでよかったんだろうかなんて「認知的不協和」から逃れることが出来ます。(実は昨日買っちゃいました。詳細は 9 月 1 日付けのブログで)。

一度使ってみてください。ユーザーの便利を追及したサイトに出会うことが出来ます。以前からずっと使っていましたが、今回の取材を通じてますますファンになってしまいました。**頑張れ！「価格.com」！**

相変わらず厳しい「100年に一度」が続いております。

何かあれば一声かけてくださいませ。 m(_ _)m。

株式会社アール・リサーチ 〒271-0051 千葉県松戸市馬橋 1896-1 ヴィレッジ K・I 馬橋3F

Tel 047-342-3181 mobile 090-7428-8999 mail: ryubon@kkd.biglobe.ne.jp

<http://r-research.co.jp/> ブログ、ほぼ、毎日更新しています→<http://rresearch.blog103.fc2.com/>