

自らの経験を踏まえ、デジタル化での情報発信や販売手法の変化に苦戦する事業者を後押し

株式会社コウネンコーポレーション（大分県佐伯市）

カテゴリー
B-1(4)

取組の背景・課題 - 特色と歴史をあわせもつ地域の事業者が新しい販売手法や情報発信に踏み出せていなかった

- ・当社の社長は、1689年創業で糴（こうじ）の生産・販売を手がけている「糴屋本店」の経営に携わる一人。糴屋本店では、顧客の購買情報を分析した効果的なDMの発送、メッセージ性の高いホームページでの情報発信、SNSを活用した双方向での顧客とのやりとり等を手がけている。
- ・佐伯市内には、食品・雑貨・宝飾品等さまざまな商品を取り扱う事業者が多数存在しており、糴屋本店と同じく特色があり、かつ、長い歴史を持っている。こうした事業者は根強いファンを抱えている一方、地域の人口減少や情報発信、販売手法のデジタル化に対応できず苦戦している場合が多いと実感していた。

アクション B-1(4) 外部資源の活用

過去のネットワーク、知見やノウハウを地域の事業者へ

- ・地域の一事業者である糴屋本店が、情報発信やSNS活用等で世間からも注目を集め、時代の流れに適用した形態へと進化し続けている背景には、当社の社長が糴屋本店の内外で築いたネットワークと知見がある。
- ・糴屋本店での実践で得た知見やノウハウを踏まえ、ネットワークを活用しながら、地域の事業者の後押しをしている。

地域の事業者を2つの意味で「はしかけ」

人（事業者）× 人（オンラインショップ運営事業者）& 新たな事業展開（EC）

- ・例えば、ECに乗りだしたいが最初は何をどうしたらいいかわからず困っている事業者も多い。そこで、大分県の委託事業として大手ECモール（楽天市場）で展開されている「おんせん県おおいたオンラインショップ」への出店を後押ししている。
- ・当社はショップ運営受託企業とのネットワークがあるため、それを活かし、佐伯市内の様々な事業者の相談を受けて販売方法等を提案。運営受託企業へつなぐ取組をしている。
- ・ネット販売をしたことがない事業者をネットのステップへつなげていく「はしご」と、事業者と事業者をつなぐ「ブリッジ」の両方を兼ね備えた「はしかけ」に取り組んでいきたい。

個社の通信販売ではAmazonを積極的に活用

- ・ネット通販を利用する顧客の多くはAmazonの利用経験がある。Amazonでは利用者がショップごとに個人情報（発送先やクレジットカード情報等）を入力する必要がなく、購入プロセスでのストレスを感じにくいと考えている。SNSからの誘導もしやすい。
- ・ストアページ（ブランドページ）やレビューをうまく使えば、独自のサイトでなくとも「思い」や「メッセージ」は十分に伝わると考えている。特にネット通販をよく使う顧客は「レビュー」を重視しており、いいレビューがつけば効果的な情報発信も可能と考えている。
- ・このため県のオンラインショップ以外にも取り組みたいという事業者に対しては、独自の通販サイトを構築するのではなく、Amazonへの出店・出品を提案している。



楽天市場で開設されている「おんせん県おおいた オンラインショップ」
(楽天市場ウェブサイトより)



糴屋本店のAmazonでのストアページ。
早期にレビューがつくサービスもあり、活用することもあるとのこと。
(Amazonウェブサイトより)

ポイント

- ・ファーストステップとして行政が開設しているオンラインショップの活用を後押し
- ・個社の通販ではAmazonを積極的に活用

株式会社コウネンコーポレーション

https://www.konencorporation2013.com/
所在地：大分県佐伯市
従業員数：1名（2022年1月現在）

【公表日：2022年3月14日】

※ この事例集は、企業への取材を元に九州経済産業局消費経済課が作成しています。取材や資料提供等については当該企業から協力を得ていますが、記事の内容・表現等は九州経済産業局の編集によるものです。なお、この事例集は消費者とのコミュニケーションにより成長を図る企業の取組事例を紹介することを目的としています。掲載されている商品・サービス等について、九州経済産業局として推奨したり、その内容を保証することを目的としていません。