

カタカナ表記の社名。どんな事業を行っているのか想像しにくい企業も多い。そこで、どんなことをしているのか分かりやすく解説してもらった。

している会社なの？

you doing?

ネットの売り方分からない企業に代わって成功報酬で販売

インターネットでの売り方が分からない。そんな企業の拡販支援を手掛けているのがジェネレーションパスだ。同社は、独自のウェブマーケティング手法「EPO」を活用し、企業の代わりにネットで商品の販売を行っている。売れた場合に手数料を支払う成功報酬型でリスクがないため、同社に依頼する企業が増加している。

御社の主力事業であるECマーケティング事業とはどういったものでしょうか？

パートナー契約を結んだ取引先の商品を弊社が「楽天」や「アマゾン」などのインターネットモールに出品し、販売しています。ネットでの販売のやり方が分からない、既にやっているけどうまく売れないという企業に代わってうちが販売しています。取引先は売れた場合に手数料をうちに支払うだけでいいのでリスクがありません。

商品はどこから発送されるのでしょうか。

基本的には取引先の企業が直接購入者に発送を行っています。が、売れ筋の商品などは欠品を防いだり、発送を早く行なうために管理している倉庫に在庫を置いています。売上の50%くらいはうちの倉庫から発送しています。

取引先は何社くらいありますか。

約500社で、取扱商品点数は約150万点に及びます。単独でこれだけの商品をモールに出品している企業は恐らくちぐらいいでしょう。

どんなものを扱っているのでしょうか。

化粧品のように肌につけたりするもの、飲むもの、公序良俗に反するもの以外なんなんでも扱っていますよ。この商品がいいと言われても、僕は凄腕のバイヤーでもないため目利きはできません。ですから、基本的には言われたものを信じて売ります。でも、うちではじき出した市場とかけ離れた価格設定をされていたり、商品に魅力が感じられない場合は、取引を断ることもあります。

御社独自のマーケティング手法という「EPO」とはどういったものですか。

市場動向やビッグデータを活用して、売ろうとしている商品が市場でどのくらい、いくらかで売れているのか推論値をは

DATA	
直近株価	707円 (12/26終値)
単元株数	100株
決算月	10月
2017年10月期通期連結業績予想	
売上高	85億円 (前期比30.7%増)
営業利益	1億3000万円 (前期比56.6%増)
経常利益	1億3000万円 (前期比94%増)
純利益	8800万円 (前期比95.6%増)

じき出します。それから、いろんなキーワードで市場に網を掛けてニーズを発掘します。例えばペンを売ろうとしていた

とすると、「書きやすい」とか「文字がうまくならない」と言ったキーワードで今まで気付かなかったニーズを探し出すのです。ただ、人によって買うタイミングは異なり、時間や天候、気温などによっても異なるため、それを最適化し続けて販売に結びつけています。マーケティングは基本過去のデータに基づいて今を類推して売っているんですが、我々は過去だけでなく、現在のデータも収集しているんです。市場の急な変化にも対応できるのが強みです。

御社で売ってヒットした商品はどんなものがありますか。

例えばキッチン家電のホームベーカリーがそうです。当時は大手2社しかなく、家庭向けで2万円以上もしました。自分で買って使ってみてこれは単身者向けに需要があるなと思い、取引先に1万円を切る価格帯ならうちで1万台なら売る自信はあるよと提案しました。そこで取引先が不要な機能を極力省き、サイズも小さくして1万を切る値段で発売したところ、その年にうちで4万台も売れたんです。もともとその取引先は家電量販

岡本 洋明 代表取締役社長

1964年、静岡県浜松市生まれ。ハーバードビジネススクール上級MBA課程修了。86年4月に日本信販に入社。2000年12月ソフトブレーン取締役に就任。02年1月にジェネレーションパスを設立し、代表取締役社長に就任。



店に相手にしてもらえなかったのですが、これがきっかけで広がっていったそうです。

中国に向けたネット販売にも取り組んでいるそうですね。

2015年に上海政府が運営する「KJT」というモールに日本で初めて出店しました。また昨年は直接中国に輸出するECサイト「洋桃派」も始めているんですが、まだデータを集めている段階です。おむつなどの日用品がよく売れています。が、これからまた売れるものも変わってくるでしょう。中国の市場は急速に拡大していますので、今後の成長が楽しみです。