

業界再生 = (経営+IT) × 改革メソッド

— 活かす IT・伸びる経営

経済産業省推進資格 IT コーディネータ 天川 龍介: r y u @ g l a s y s . c o m

e-コマース&EDI (4)

景気は回復し、その上昇期間はいざなぎ景気を抜いたそうです。実感ないでしょうか？ 現状は、大手企業が海外で稼いだお金をそこで留めている状態です。企業指数は非常にいいので、株価もいいのですが、国内の小売りに反映していません。人口減少も含め、今後も国内の小売りに景気が戻ってくる可能性は低いです。明確に二極化します。つまり、がんばったところだけ、改善したところだけにご褒美があたります。もう、「これまでどおり」は衰退しかたしません。



アントレプレナー

先日、ドリームゲートという経済産業省関連の起業塾で話をしてきました。自分の師匠が関わっているの、去年も2、3度伺った記憶があります。起業塾ですから、これから業を起こそうと考えている方々が生徒さんです。その中には当然ネット起業を考えている方も多く、どんな商材をどのように売ろうかと、真剣に考えておられました。

それに比べて眼鏡業界は、いまだに新しいことを勉強しようともしない。このままだと、一部の方々に席卷される可能性があり、ますます店売りが落ちてしまいます。そこに市場があるのであれば、なんらかの挑戦をすることがビジネスマンではないかと……。そうか、メガネ屋はビジネスマンではありませんでしたね。

あらためて書いておきますが、e-コマースが増えこそすれ、すたれるという予想はどこにもありません。つまり、パイは増えると保証されているのです。これがいかにオイシイことか商売人ならおわかりでしょう？ しかも、店舗を出すより、ヒトを雇うより、はるかに安価で参入できます。なぜ、やらないのか？

ドリームゲートで多くのアントレプレナー（企業を起こす人）にお会いして、当業界の非積極性をあらためて感じてしまいました。

サイト構築中

さて、当社の販売サイトの状況です。業者さんは決まりました。

楽天さんや、その他のコマースサイトサービスの会社とは違い、場所と環境を提供してくれているだけです。マニュアルを読み、参考本を買い、ひとつひとつの作業を試しながら実施しています。

この業者さんのサイトでは、私が選んだプランは「初心者用」と書い

てありましたが、とてとても、そうは思えません。(このへんはIT屋さんのいけないところで、自分のスキルで判断されているようです。自分が知っていることは、他の人も勉強してるだろう、知っているだろうと思っているようです。メガネ屋さんにもこの要素はありますよね)

使っている販売用ソフトは、世界標準と呼べるもので無償です。汎用性がとても高く、メガネ以外でも十分使えますが、汎用性が高い分、細かい設定が大変多く、設定内容で迷うことが多いです。また、「こんなことしたいな」と思っても、そのままではできないことも多いです。

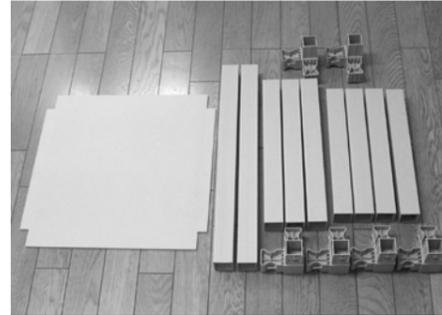
ところが、さすが世界標準です。いろんなオプションプログラムを、いろんな人が作ってくれていて、何とかかなりそうです。

苦勞する分、自分のサイトという気が出てきます。このへんは細かな点にこだわるメガネ屋さん向きの作業かもしれません。そんなこんなで、何をすればいいかのメドはついていきますので、時間を見ながらコツコツです。

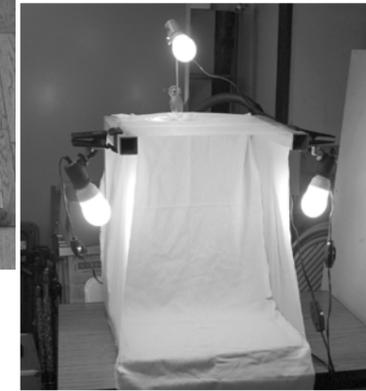
商品写真

販売サイトを作る時、ほとんど方が悩むポイントのようです。本屋さんに行くと、この手のものがかなり出ていました。

私も同様で、仕事からみで 6~



2004年9月号の特集で紹介した自作撮影台。製作に使用した部品(写真上)は「無印良品」で売られているペーパー家具というお手軽工作だ。ちなみに右の写真が完成したものの使用例である



7年間フレームの写真を撮っていますので、いやでも研究させられました。たしか、当誌でも編集の方が撮り方を解説してくれていた記事が過去にあったと思います。

結論から言いますと、ちょっとした仕掛けをした撮影用具は必要です。私の場合、これも仕事からみで購入した撮影用ボックス(高かった)を参考に、自前で撮影用ボックスを作りました。材料は、ホームセンターでほぼ揃います。これまで3台作成、理論的にはどうすれば高級機と同様のことができるかがわかっています。(白色LEDが安くなれば、完璧なものを作るつもりです。)

皆さんが商品写真を撮る場合も、安易な方法を取らず、ある程度環境を整えることをお勧めします。そのほうが高いカメラを買うより、よほどキレイな写真が撮れます。

カメラの知識

これは商品写真を撮ってみた方ではないとわかってもらえないかもしれませんが、普通にデジカメのオートモードで撮ってもまともな写真は撮れません。

問屋さんに出入りしていて、簡易なフレームカタログを拝見することがあります。明らかにデジカメで撮ったと思われる写真が使われていますが、残念ながら商品の姿をちゃんと捉えたものがすべてとは言えま

せん。

実は、デジタル一眼で撮っても同じ現象が起きるので、カメラが高くてもダメです。キチンと撮るには、これまた経験が必要で。

ちなみに、私の撮影時のセッティングは、
マカメラ: Nikon D100
マレンズ: 200mmの望遠側
マモード: マニュアル
マF: 16 (焦点深度が深くないと、一箇所にしかピントが合わない)
マシャッタースピード: 1/60
マ撮影距離: 1.5m 前後

これだけ遅いシャッタースピードですので、キチンとした三脚は必須です。

このセッティングは、上記のお手製撮影ボックスを利用した際のもので、参考にしても、このまま使っ

てうまくいくとは限りません。あしからず。

サイトオープン

さてさて、こんなことをしながらサイトは出来上がっていくわけです。

正直言って、かなり大変ですので、多くの皆さんが楽天などの業者を使うのはわかります。でも、自分の店を出すのに、なにかも他人任せというのは何ともさみしいような。苦勞すればそれなりの知識はついてくるものですが、「小売店はメガネを売る以外には何にもやらない…」という問屋さんのグチが聞こえてきます。

冒頭にも書きましたように、これからは外部環境の好転をアテにせず、自分自身の力で、計画的に改善していった店舗だけが残ります。苦勞してでも、自分で目標を立ててガンバルという、実にあたりまえのことをやってみませんか？

ちなみに、サイトのオープンは12月上旬です。この号が出る頃にはアクセス可能のはずですので、URLを書いておきます。

がんばれば、この程度はできるとい見本だと思ってください。

<http://www.e-megane.net/>

天川 龍介

1956年生まれ

眼鏡小売業界経験は16年

店頭販売はもとより、チェーン店

本部にて販促・営業企画を担当

POSシステム開発プロジェクト

リーダー

現在、合資会社グラスシス代表

1997年上級システムアドミニ

ストラータ合格

2002年ITコーディネータ認定・

同インストラクター

HP=<http://www.glasys.com>

