

競合が存在しない市場を開拓し日本最大中古釣具チェーン店に成長 タックルベリー

家電から家具、雑貨などを扱う総合リユースショップしか世の中の存在しなかった時代に、リユース業の細分化を予見し釣り具に特化した中古販売店を始めたのがタックルベリー（神奈川県藤沢市）だ。日本唯一の本格中古釣り具チェーンとして競合が存在しない。同社、藤本伸也社長に取材した。

ビジネスを成功させる秘訣は競合が存在しない市場を開拓することです。競合が多いと、最近の牛丼チェーンの様に価格競争に陥り資本力のある大企業しか生き残れません。当社は最初から競合不在のナンバーワンであることにこだわってきました。

そのために『未知の市場をスピードをもって開拓する』と『高い参入障壁を構築して他社の参入を防ぐ』という2点を重点にタックルベリーのビジネスモデルを創造しました。

スピード出店を実現するためにFC展開という選択をしました。FC展開



タックルベリー  
藤本伸也社長

するには、釣具販売未経験の方々でも運営出来る体制が

必要です。まして、リユース業は買値と売値の両方を決めなければなりません。専門性の高い釣具の適正価格を判断するのは、未経験者には至難の業です。

また、チェーン店である以上、買取価格と販売価格の双方がある程度均一化できなければ、信頼を得られません。そこで、当社ではPOSシステムを導入し、価格のデータベースを構築しました。つまり、POSで検索すれば、

専門知識がなくても買取と販売の適正価格を知ることができるのです。このデータベースは継続的にブラッシュアップを重ね、日々精度を高めていると自負しています。このデータベースが中古釣具市場に他社の参入を阻む大きな障壁となっていることは間違いありません。

また、物販店にとって「品揃え」は

成功要因の一つです。「品揃え」を充実させるためには、どうしても「在庫リスク」がつきまといまいます。当社は在庫共有システムを導入することで、この「在庫リスク」を軽減することに成功しています。つまり、タックルベリーは40坪程度の中規模店舗であっても、ネットワークを利用して180店舗分の在庫を保有していることになりました。

お客様がWEB上で商品を購入出来るベリーネットも運営しています。釣り具分野ではヤフーショッピングを抜き品揃えで日本1位となりました。インターネットの広告は一切行っていませんが年々売り上げも増加しています。

今後は、PB商品の充実に力を入れていく予定です。ベリーフックと言う釣り針は、同じクオリティのメーカー品の約半額の値段で提供しています。ラインやバケツ、ロッドベルトなど商品

を増やし、売上の3割程度まで持つていきたいと考えています。

タックルベリーでは競合不在の市場を開拓してきましたが、競合が存在する既存ビジネスでも成功することは可能だと思えます。そのためには、マーケット・インという視点を常に忘れないことです。物事を違う角度、違う面から考えることで、ちょっとした問題点が見つかることがあります。その問題点を改善し、業態化することで、新しいビジネスに生まれ変わります。

タックルベリーが属しているFDIグループでは他に広告代理店、飲食店、介護、医療などの事業も行い、どの事業も利益を上げています。お金がない、市場がない、景気が悪いと言いつつ、のではなく、「打つ手は無限」と考えることで、いくらでもチャンスが広がるのではないのでしょうか。