

Q1. 今の事業概要を教えてください。

当社はドロップ SHIPPING 事業を中心に事業展開をしています。ドロップ SHIPPING とは、商品を購入した時に、メーカーからお客様に商品を直送することです。これを使い、誰でも簡単にネットショップを運営することが出来るサービス「もしもドロップ SHIPPING」を展開しています。

通常、ネットショップを運営するには、メーカーと交渉をしたり、商品倉庫を用意したり、配送したりと時間やお金も必要になります。当社のもしもドロップ SHIPPING では、管理画面上にある 40 万点の商品の中から、売りたいものを選んでネットショップが作れるようになっています。注文が入ると、メーカーから直接購入者へ商品を届けるため、配送作業をする必要もありません。

誰でも無料で簡単に、という点が好評で現在、43 万人の会員にご利用いただいています。その中には年間 1 億円以上売り上げるショップオーナーも何名かいます。

気軽にネットショップを楽しむ方から本格的にネットショップ運営する方まで幅広くご利用いただいています。

また、2年半前より楽天市場やYahoo!ショッピングなどに店舗をお持ちの方が、販売商品を簡単に増やせる TopSeller というサービスも展開し、軌道に乗ってきています。

Q2. もしもの社内での改善やグロースのやり方を教えてください。



会員の声を多く聞くことを大事にしています。各サービスの管理画面にあるご意見フォームからいただく意見は、私も全件目を通していきます。また、売上を多くあげてい

る方とは、お会いしてご意見を聞くだけでなくアメリカやグアムと一緒に旅行をして
色々な情報交換をさせていただく取組もしてきました。

その中で「カートシステムで会員登録しなくても購入できるようにしてほしい」、「サ
イト掲載する価格を自動で更新出来るようにしてほしい」など多くの要望をいただき、
対応してきました。

Q3.もしもの社内には「今、売れている商品」がリアルタイムに更新されるモニターがあるみたいですね。狙いはどこにあるのでしょうか。



売れている商品から透けてみえてくるユーザーの気持ちを推測する習慣を身につけるために行っています。

これを導入していると面白くて、いきなりスリッパが10万円分売れたりするんですよ。何が起きたんだろう、って気になって調べてみると、引っ越しのタイミングに法人が100足ほど買っていたりするんですね。そのような行動を見て、まとめ買いボタンをつける対応をする、というような活用をしています。

また、最近では「おゆまる」という単価100円位の商品を数千円分買っていく人がいました。お湯をかけるとアクセサリーが作れるという商品なのですが、このような低単価品のまとめ買い需要にもこたえられるように、様々な商品のセット組を進めたりもしています。日々情報を受け取り日常的に改善のヒントが思いつく環境づくりに力を入れています。

Q4.KOBITを使う以前の経営課題はどの辺りにあったのでしょうか？

アクセス数をベースにした改善というのはあまりこれまで力を入れてきませんでした。ユーザーヒアリングを元にした改善が主でしたので。そのため、KOBIT でこれまで見えていなかった課題に気付けることを期待し、導入しました。

Q5.KOBIT を使ってみて経営課題の解決は出来ましたか？



そうですね。KOBIT のレポートを見ていて、マーケティング上の大きなチャンスに気付くことが出来ました。ここを改善すればもっと WEB ゴールに至るユーザーを増

やすことが出来るなという観点が大きく 3 つ見つかりました。これを定期的に会議などでも共有していくことで、もっと改善のスピードや質を高めていきたいですね。

実際 KOBIT が出してくれる量のレポートを自分で作ろうとしたら、すごい時間がかかると思うんですよ。それを簡単な操作ですぐに出力出来るのは非常に便利です。

Q6. KOBIT を使うべきか、迷っている方がいると思いますが、その方にメッセージがあれば教えてください。

仕事の幅が広く、アクセス解析もしたいけど十分に時間を使うことができない「忙しい人」にすごく向いているサービスだと思います。働く時間単価を考えると、十分費用対効果に見合うサービスだと思うので、「忙しい人」に導入をお勧め致します。