

## B to Bサイトを活用して陶磁器海外販路の拡大

### 事業内容

#### 陶磁器輸出

#### ■ I T導入の目的、ねらい

土岐市の陶磁器業界は米国等への輸出が盛んであったが、90年代に入り、中国等の台頭により陶磁器の輸出が低迷しはじめ、新たな販路を開拓することが課題であった。

そこで、この輸出不振からの脱却と国内市場の開拓をめざして平成11年に組合のホームページを立ち上げ、売れると思われる商品の紹介を始めた。

#### ■ I T導入の経緯

ホームページを開設し、商品の紹介を始めた初年度の平成11年には、アクセスがなかった。

そこで、理事長以下、I Tに詳しいメンバーで検討を開始した。輸出が失速し、陶磁器を扱う名古屋の商社が壊滅状態であったが、「中国より日本の製品は良いのに売れないはずはない。海外の人は日本の商品に目を向けてくれる」という信念に基づき輸出に目を向けていくこととし、ホームページを英文にリニューアルした。

平成13年にはホームページを英文にリニューアルし、平成14年7月から香港のB to Bサイトで商品の紹介を始めている。

#### ■ I Tの導入状況と費用

販路の拡大のためB to Bサイトへの掲載とホームページの立ち上げをした。

国内には陶磁器のB to Bサイトがなかったため、平成13年4月に香港のサイトに土岐の陶磁器を掲載することにした。

B to Bサイトの概要は、売り手の情報をサイトに掲載すると、サイトの方で買い手の登録会員に情報を発信する。売り手の商品に興味を持った会員は、サイトに連絡し、サイトより売り手に会員名、メールアドレス、商品名を連絡してくるので、その後は当事者で直接商談を行うというものである。



TWEUCのホームページ

ホームページの費用は、パソコン2台で30万円、その維持管理については、I T専門業者への委託費（ホームページの作成、画像処理、データ処理等）120万円である。

B to Bサイトは、年間運営費として、英語で送付されるメールの翻訳料及び輸出実務の専門家への支払い200万円、常時メールを受信するための管理費120万円、B to Bサイトの掲載経費200万円を要した。

#### ■ I T導入時の問題とその対応策

B to Bサイトへの登録では、英文のメ

ールの翻訳料、輸出実務の専門家への支払い、IT専門業者への支払いに多くの金額を要した。

このため、対応策として岐阜県中小企業団体中央会、土岐市へ補助金を申請するとともに、組合員企業のボランティアによる協力により対応した。

### ■ IT活用の具体的効果

B to Bのサイトに商品を掲載した結果、その初年度（平成14年7月～平成15年6月）は、40か国、200社の顧客リストを作成することができた。

また、商品へのアクセスは4,000件となり、国別嗜好調査、商品分析を実施した結果、平成14年度に基礎的な販売情報を得ることができた。

平成15年度はB to Bサイトの他、ホームページの掲載商品を毎月更新し顧客へ配信した結果、バイヤーからのアクセスが1ヶ月に15社程に増加し、商談も増え11月にはバイヤーの来日も実現した。さらに、ホームページから会員登録した顧客には毎月メールマガジンにより最新情報を提供している。

B to Bサイトからの情報発信により、商品だけではなく、和陶文化の紹介をすることができた。

### ■ 今後のIT関連計画

B to Bサイト、組合ホームページは効果を見ながら更新を続けていきたい。

メールマガジンによるバイヤーへのアプローチを積極的に進めていきたい。

商品のデータベースの作成、顧客管理及び顧客サービスの向上を図るためシステムを充実していきたい。

B to Bサイトは現状では多額の経費を要するので、自主運営して世界のテーブルに似合う「和陶」、日本文化を情報発信していきたい。

また、陶磁器は実際に手に取って見ないと良さがわからないので、サイトだけでは成約までもっていくことは難しい。そこで、世界のバイヤーが集まる中国（香港または上海）で展示会を開催し、相乗効果を高めたい。

### ■ 今後ITを導入する企業へのアドバイス

- ✓ ITの専門家を確保すること。または、ITの技術者を養成すること。
- ✓ 商品を販売する場合、ITは一つの手段にすぎない。知恵を使った様々な販売戦略が必要である。

会社名 土岐輸出陶磁器完成協同組合  
業種 陶磁器卸売業  
設立年月 昭和27年2月  
出資金 2,423千円  
会員数 14企業  
所在地 土岐市泉町大富 261-9  
URL <http://www.toki-jp.com>