

専務理事訪問記 …… 第8回 コスモス・ベリーズ株式会社

訪問日 2014. 6. 10

コスモス・ベリーズ株式会社の歴史は、1971年の(株)豊栄家電の創業にはじまります。当時、家電業界で初となるボランティア・チェーン事業に着手し、「あなたの電気係」のローガンのもと、地域密着型家電専門店のノウハウを以後、34年間にわたり培ってきました。そして、(株)ヤマダ電機との業務提携が実現した2005年、コスモス・ベリーズ株式会社が設立され、地域密着型家電専門店の全国展開に向けた本格的な第一歩を歩みはじめました。

その後の着実な加盟店づくりが実り、本年、会社(コスモス・ベリーズ社)設立8年9か月目の5月26日に総店舗数8000店を達成したと発表されました。

そこで、同社代表取締役社長の牧野達氏にコスモス・ベリーズ社が目指す今後の地域の加盟店の発展や新たな商品サービスの提供など今後の「10000店」組織化への戦略についてお話を伺った。(以下 敬称略)

総店舗8000店達成

《岡部》このたびの総店舗数8000店達成、誠におめでとうございます。世界に例のない量販店(ヤマダ電機)と地域店の共生というビジネスモデルがますます発展しておられますね。

《牧野》ありがとうございます。

《岡部》今回の8000店達成の背景には、御社のプラットフォーム戦略の強みがありますね。プラットフォーム戦略は、加盟形態としてフランチャイズもあればボランティアもあるし、商材や商品は家電量販店が扱う多種多様なものが揃い、サービスも顧客が求めるニーズに何でも対応できますね。

《牧野》今まで、顧客が地域電気店に求めるサービスは、「親切・安心・直ぐ来てくれる」の3点であります。しかし、これからは、業界の壁が無くなる『業際化』の時代になり、電気に関するサービスだけではなく、顧客の全てのお困り事の相談に乗れ、解決することができる『業態店』の時代になりました。その意味で、コスモス・ベリーズは、新しいニ



牧野達社長

ーズに対応ができるプラットフォーム事業を目指しています。

《岡部》御社のシステムは、大手家電量販店の「ヤマダ電機」さんとの連携も強みですね。

《牧野》ヤマダ電機は、家電業界ではナンバー1の企業であり、家電だけではなく、スマートハウスを始め、日用品、GMS商品、化粧品他、顧客のあらゆるニーズを満たす事ができる、圧倒的なビジネススキームを持っています。この強みを加盟店に提供することにより、新しい地域店である『業態店』をネットワークしていきます。更に、ヤマダ電機の巨大な店舗を加盟店のショールーム、物流拠点として使用でき、これを利用することにより、ネット通販より早くお届けでき、しかもアフターサービスが良い、世界初のシステムが可能となりました。極端な話し、固定客さえいれば、店舗無し、在庫無し、リスク無しで新しい商売がローコストでできるのです。

FC・VCが提供するサポートシステム

《岡部》今までのお話にもありますが、フランチャイズやボランタリーのシステムは、単独では成長が困難な地域の電気屋さんにとって、素晴らしいサポートシステムであると思っています。



《牧野》当社の加盟店は、電気店を始め、燃料店、工事店、リフォーム・工務店他、全65種の業種が加盟されています。夫々単独ではできないサービス、システムを提供することにより、これからの社会に必要な、自主自立性を大切にした、強い地域店を目指しています。

《岡部》高齢化社会の到来で地域の高齢者の方に家電製品を販売するとともに、さまざまな「お困りごと解決サービス」を提供されていますね。

《牧野》高齢化社会に無くてはならないビジネスモデルであり続けるため、家電商品から新築・リフォームを始め、ハウスクリーニング、日用品の販売、配達まで、日常のお困り

事を解決できる様々なサービスを展開しております。今後も、介護、セキュリティーなど更に拡大していきます。

《岡部》昨年は日本小売業協会が主催するヨーロッパの商業・流通視察会にもご参加いただきました。ヨーロッパのボランタリー・チェーンはいかがでしたでしょうか？

《牧野》ボランタリー・チェーン発祥の地であり、大変参考になりました。家電業界ではフランチャイズが中心であり、ボランタリーは当社が初めてであります。メーカー主導の家電業界では得られない発見が多くあり、大変勉強になりました。今後、もっと深く研究していきたいと思っています。

《岡部》最後に家電業界はメーカーも流通もいろいろと変革期にあると思いますが、御社の今後の成長戦略をお聞かせください。

今後の成長戦略

《牧野》現在の加盟店開発は、電気店、燃料店、工事店、リフォーム・工務店を重点チャネルとして展開していますが、先ほど申し上げたとおり、『業際化』に伴い、様々なチャネルが当社にビジネスチャンスを求めてきております。今後、当社に加盟することにより、顧客のお困り事の相談に乗れ、解決できるチャネル、法人数は多種多様にあり、総店舗数の1万店の達成はもとより、更に2万店、3万店も夢ではありません。このビジネスモデルは、日本だけではなく、東南アジアの進出も考えられます。未だプラットフォーム事業として、スタート段階であると考えております。

《岡部》どうもありがとうございました。