

成長の理由

住宅設備編

第27回

ヒス提供を手掛ける。クルートライフスタイル（本社東京都）とみられる。現在、同社のスタッフがEC企業などに営業活動を進めている。

本紙はこのほど営業資料を手。リクルートライフスタイルは「発表は来年始め、サ

た。だが、取材については「現時点では応じることができない」（同）とコメントした。資料や営業活動を受けたEC事業者によると、ECモールの名称は「ポンパレモール」。

リクルートライフスタイルが大手モールでサ

営開始時期は来年3月が有力で、「400、500店舗でスタートすると聞いている」（取材協力に応じたEC企業）。

リクルートライフスタイルも同社が厳選した企業に声掛けを行っ

当）と言つ。資料によると出店料金はベシックプランで月額2万9800円から。プラットフォームビジネスを手掛けるには、サーバー管理や開発などに膨大な費用がかかる。事業を軌道に乗せるには、より多く

売地域ごとに専用サイトを細分化している。「名古屋 給湯器.com」「名古屋 食器洗い機.net」など、事業開始から2年でサ

ルーツグループが運営する消費者向けネットサービスとの横断的な連携だ。国内・海外旅行予約の「じゃらん」、美容ネイル予約の「HOT PEPPER Beauty（ホットパービューティ）」、飲食情報予約

②は通常モールより

00万人、「ホットパービューティ」の年間予約人数は50万人、「ポンパレ」の年間最大販売枚数は100万枚。こうしたリクルートグループのメディア力を横断的に活用する方針。

文に対し現地調査に訪問。蛇口交換など小額で工事が不要な案件でも、新規客には必ず訪問する。営業は工事も兼務しており、現地調査からアフターフォローまでワンストップで行う。

新たな注文内容確認画面では、最も多く利用されている決済方法などが事前選択されており、それぞれの項目

楽天では「作業などを簡易化することでユーザーの利便性を追求した」（広報）としている。

企業プロフィール

設立 05年4月
EC開始 10年1月
本社 愛知県三重市守山区幸心2-302
運営サイト「名古屋 給湯器.com」

愛知県を中心に、10年1月から住宅設備のネット通販を展開しているアンシンサービス24（本社愛知県、小林忠文社長）。

商材や販売地域に特化したECサイトを次々開設、事業開始から約2年で50サイトを超えた。商材や地域に特化したサイトは、ネットのキーワード検索で上位表示されやすくなると判断した。今期（13年4月期）の平均月間受注金額は前年同月比20%増の約1200万円で推移。10月23日には横浜市に出店して営業エリアを拡大した。「対面営業」を重視し、見積もり依頼に対して必ず現地調査に訪問。営業が工事も兼務し、担当者や顧客が信頼関係を構築しやすくなることで、リピーター獲得にも力を注いでいる。

アンシンサービス24

商材・地域限定の50サイト運営



小林忠文社長

商材や地域に特化した理

ECサイトを作ることに加え、SEO対策の側面もある。

社長）と言つ。見積もり依頼はフリーダイヤルやウェブフォームで受け付けている。社員は小林社長を含めて7人。事務員1人を除く6人が営業を担当している。原則として全ての注

見積もり依頼は月300件前後、受注件数は月100件前後で推移している。12年度の平均月間受注金額は前年同月比20%増の約1200万円。集客は検索エンジンからの流入とウェブ広告で、広告費は月40万〜50万円掛けている。

御用聞き目指す

小額の工事でも必ず訪問し、営業からアフターフォローまでワン

文してもらえる「御用

アンシンサービス24 0120-1234-22

給湯器キャンペーン

0120-1234-22

工事費込みでぐらべてください！

商材と販売地域に特化したECサイトを50以上運営している

たサイトの方、キーワード検索の際に上位表示される可能性が高まる」（小林）

ストップ対応を行うのは、「担当者と顧客の信頼関係を構築するた

住宅設備は商材の特性上、リピート購入に