

カンパニー ナウ COMPANY 第171回 NOW!

ブロードリンク

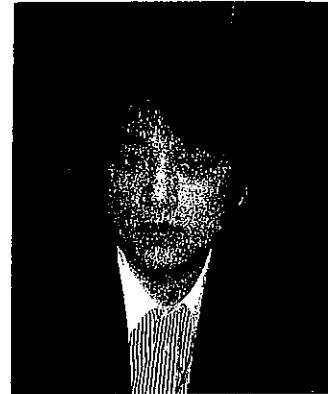
—中古パソコンの催事販売で急成長

(株)ブロードリンクは、中古パソコンの催事販売を主業とするほか、通信サービス販売、通信機器・OA機器販売、システム開発、LAN構築・電話工事なども手がける。主力の中古パソコンの販売は、「ばそこん生活」と銘打って大手スーパーなどの催事場に出店販売。2005年度の催事開催の延べ日数は1万78日、販売実績は3万825台で前期比1.3倍以上の増加となるなど非常に好調だ。

当社はもともと中小企業向けの通信・OA機器販売を主力としていた。法人向けのOA機器販売のほとんどはリース契約だが、中小企業の場合は与信枠の問題で第三者の保証が必要となることもある。このため中古のパソコンを買い取りたいという企業が多く、顧客となった中小企業の社長が家庭用にと中古パソコンを買っていきケースもあり、中古であってもパソコンのニーズは大きいと気付く。「パソコンは秋葉原などの電気街で買うものという先入観がありましたが、初心者はそのままでは買いに行かないことに気付きました。では、住宅地の近くでパソコンを売ってみようじゃないか、というのがこの事業の始まりです」(榊彰一代表取締役社長)

失敗してもすぐに撤退できるようにと、店舗を構えることは考えなかった。最初に目を付けたのがフリーマーケット会場である。「甲子園球場の南にある駐車場で展示即売をやりました。長机を持ち込んで、土日出店しました」。しかし、これは大失敗に終わる。2日間でたったの1台しか売れなかった。「買ってくれたお客さんに言われました。『たまたまお金を持っていたから買ったけれど、100円、1000円が商売のフリーマーケットで高いパソコンは売れないよ』と。

「消費者ニーズをどんどん掘り起こしていきたい」と話す榊社長



そこで駅近くのショッピングモールで、中古パソコンの展示即売会を開催しました」。これが次々と売れた。購入客のデータを見てみると、8割以上が初めてパソコンを買う50～60代の中高年層で、ニーズを再確認する。この層をターゲットとして販売するにはどこが良いか。導き出された答えがスーパーの催事販売だった。2003年に催事販売「ばそこん生活」をイトーヨーカ堂で本格的にスタートし、その後もイオングループをはじめとする大手スーパー各社、百貨店、ホームセンターなどで催事販売を行っている。催事販売ではアフターフォローがないという心配があるが、当社の場合は製品保証がついているほか、購入後3週間は電話での無料サポートも行っている。

これまではリース会社からの仕入れがほとんどだったが、取引先の手続きスーパーなどを窓口として個人からのパソコン買い取りも進め、仕入れ窓口を広げている。これまで蓄積したノウハウをもとに、さらなる商品、サービスの充実を目指し、パートナー企業の募集も行っている。消費者のニーズをとらえ、新しいビジネスを切り開いてきた当社のさらなる飛躍が期待される。

(取材・文/本社情報部 鈴木 孝記者)

会社概要

(株)ブロードリンク

企業コード：582047279

東京都目黒区目黒2-10-11、電話03-5436-2877、

榊彰一社長、設立：2000年3月、資本金：2億

6012万5000円、年売上高：約33億1681万円(連結、2005年12月期)

http://www.broadlink.co.jp