

# 安く仕入れた商品をOME化し ECサイトで高値で販売

## アドロジ (アドフェリック／東京都中央区)

中国のECサイトで見つけた商品を、日本国内のECサイトで高く販売して利益を得る仕組み「アドロジ」をフランチャイズとして展開しているアドフェリック(東京都中央区)。現在加盟店は50団体ある。

開業には、商品を仕入れるための元手として150万円、200万円、300万円、500万円の4プランいずれかの資金が必要。加盟金はなく、月々のロイヤリティがプランに応じて10%〜30%かかる仕組みだ。

加盟店は、高く売れそうな商品を日本と中国のECサイトで探し出し、リスト化した後に本部に送る。本部はリストの商品を独自の基準で選別し、中国サイトで安く仕入れ、検品した後に国内ECサイトへ出品する。配送手配なども本部が行う。

わざわざフランチャイズに加盟しなくとも個人で行えるように思えるが、同社に加盟するメリットは3つある。1つめは本部のサポートだ。20〜50個を仕入れて、テスト販売するため失敗のリスクが低い。これまで売れ残ったケースは一度もないという。また、検品から顧客フォローに至るまで全て本部が行うため、一度ヒット商品を出せば一切オーナーは何もしなくて

も安定的に収益を上げることでできる。

2つめは価格競争に巻き込まれないようにブランド化する点だ。選んだ商品によってはECサイトですでに売れているため、他の出品者と同じページに集約されてしまうことになる。そうすると、消費者は安いものから買っていくため、価格競争に巻き込まれ利益が上がらない可能性が生じてしまう。本部はこれを避けるため、直接製造メーカーと交渉し、商品をOME化するための交渉を行う。これにより自由な価格設定ができるようになり、同類商品との差別化も図れる。

利益保証があることも加盟のメリットだ。90日後に利益が出なかった場合、本部は加盟店に赤字を補填する。

ヒット商品を出したオーナーは150万円のプランで開業し、500円で仕入れた商品を3500円で販売。継続的に1日10個以上売れているため月商は100万円だという。一人から自宅開業でき、時間に縛られないと加盟者には好評だ。



▲パソコンのみで開業できる

## 縮小業界で唯一右肩上がりの 全国に155校展開するそろばん塾

## いしど式そろばん教室

(イシド／千葉県白井市)

▼授業を行う沼田社長



そろばんのスキルが重要視されていた昭和64年ごろから実質6分の1まで人口が減っている。とされているそろばん塾業界。その中で、唯一生徒数を右肩上がりに伸ばしているのが「いしど式そろばん教室」を運営するイシド(千葉県白井市)だ。そろばんをただ学ぶのではなく、子どもの能力開発のための一つの道具として着目しているのが特徴。現在直営教室32校、いしど式加盟校155校を全国展開している。

元々は、現会長石戸謙一氏が、昭和47年のオリンピックにてヨロップの選手が続々とメダル

を取る活躍を目にしたのがきっかけだ。当時の日本人選手へのトレーニング方法はスパルタが一般的であったのに対して、ヨロップ選手はイメージトレーニングだった。良いイメージをもって本番に臨んだ方が良い結果が出るという考えに基づいたものだ。これをそろばん教室にも取り入れ、「通うのが楽しくなるような教室」を目指した。

入塾した生徒がそろばんにハマリ、継続に繋がる。平均在籍年数は4、5年と一般的な塾よりも長い。未就学時から入塾していることで、小学1年生で掛け算ができる生徒が出てくる。平均半年後には2桁の掛け算までできるようになるという。この実績と、子どもが楽しく通っているという点から口コミにつながり、入塾が増えている。

そろばん塾は競合が少なく2駅以上離れた距離から通う生徒もいるほど商圏が広い。対象年齢は3歳〜、入塾の7割は小学2年生以下から。

自宅の空き室で開業できるため、初期費用を安く抑えることが出来る点が魅力だ。オーナーは1時間授業を1日4コマ、1コマ20〜25名を1人の講師で教えられる指導力を身につける。

必要なのは机と本部教材のテキスト、月謝のひな形。加盟にあたる費用は入会金30万円、オーナー研修費10万円、その他研修費などが約50万円となる。1教室の平均在籍数は157名、首都圏であると、開業半年で生徒数50名が見込め、売上は35万円が目安。「講師の品質を落とさないようSVのフォローや開業前の研修、年に1回オーナーの勉強会を開催しています。また、生徒に勉強を飽きさせないようイベントの開催をフォローしています。」(沼田紀代美社長)