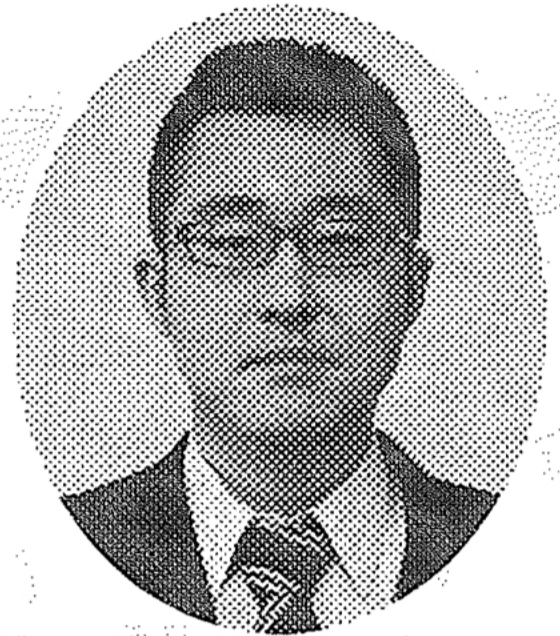


プロ向け有料会員サイト開設へ 競合増加で顧客囲い込み

ヤブタ塗料

一般消費者向け塗料販売サイト「塗料屋さん・com」を運営するヤブタ塗料(神奈川県小田原市)は、今夏をめどにプロ向けの有料会員サイトを開設する。



藪田直秀 社長

プロ向けの会員サイトは、継続的に同社から塗料を購入する塗装業者が対象。入会金を募った上で通常購入より安価で商品を提供する。現在「塗料屋さん・com」でも、売り上げの7割を法人が占めており、プロのリピーターに価格面でのメリットを提供する。「イメージはネットの流通問屋です。住宅リフォームの元請け塗装業を営む個人事業者がターゲットで、地元の間屋さんよりも安く商品提供ができればと思います」(藪田直秀社長)

開設理由は、同業の塗料のネット販売業者増加による事業の伸び悩みの打開だ。「塗料屋さん・com」を継続利用するコアなプロ顧客を囲い込んで、安定的に売り上げを出す狙いがある。

現在、「塗料屋さん・com」を含む同社の通信販売事業は年商8000万円程度。プロ向けサイトは、今期中に10件の入会、月100万円程度の売り上げを目指す。