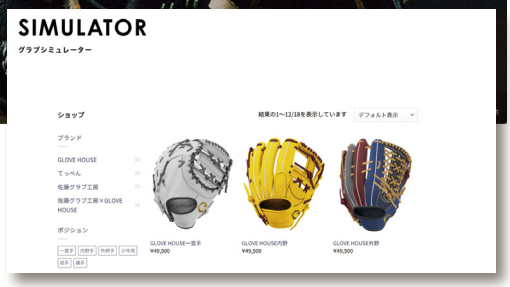
CASE 09
Webサービス・販売

株式会社 スポーツショップ古内

事業計画名：
シミュレーション・発注システム構築による
唯一無二の野球グラブの非対面販売計画



色や素材、パーツ、仕上げ加工などを自由に組み合わせて、自分だけのオリジナルグラブをシミュレーションできるサイトは、大手野球メーカーの一部では用意しているものの自社製品に限っての取り扱いであり、また、実際に購入するためにはシミュレートしたデータを保存・印刷し、指定された販売店へ持っていくなど手間がかかるものがほとんどであった。本事業を活用し、同社が2022年に開設したサイト「GLOVE HOUSE（グラブハウス）」では、複数のメーカーの製品を横断的に検索し、さまざまなモデルをシミュレートでき、完成品はオンラインで購入できる。野球グラブに特化した唯一無二のシステムを構築している。

WEB上で、複数のメーカー、モデルの中から気に入った野球グラブを選び、好きな色などを組み合わせ、完成形をシミュレーションできるサイトを構築

緑豊かな札幌市南区石山の一角にある、小さなスポーツ用品店。夕方、部活動を終えた中高生や競技スポーツに参加するアスリート、趣味で運動を楽しむ大人たちが次々と訪れる。「相談したくなる運動具店」をモットーに掲げるスポーツショップ古内だ。地域のお店ならではの心強いサポートが特長で、経験者によるカウンセリングをもとにした商品提案やメンテナンスの早さに定評がある。古内克弥社長は「地域でスポーツをする人が気軽に相談できる“駆け込み寺”であり続けたい」と話す。創業は1978年。売り上げは店舗での販売が全体の5割で、残り半分は部活や職場チームのユニホーム販売といった学校や企業などとの取引となっている。2010年、大型店やインターネットショップとの差別化を図るため、スキーやサッカー、バスケットボールなど店舗で幅広く取り扱っていた品を見直し、リペア（修理）のニーズがある種目である野球とバドミントンの専門店へと大きく舵を切った。19年には道内最大級の野球グラブの品揃えを誇る「グラブハウス」をオープン。壁一面に野球グラブが並び、足を踏み入れた瞬間に革の匂いを感じる空間で、オリジナルブランドを含めた野球グラブの販売、修理、オーダーメイドを扱っている。

本事業では、野球グラブのコンサルティングノウハウを取り入れたオーダーメイドグラブシミュレーション発注・決済システムを導入し、非対面でも顧客が安心して最適なグラブを購入できる環境を構築し、新たなビジネスモデルを確立した。

サイトでは、全国のグラブ職人を訪ねて、知る人ぞ知るこだわりのグラブの魅力、特長を紹介するページも設けられている

事業の背景

コロナ禍でニーズが高まる 非対面サービスを充実させ、新たな商機を見出す

コロナ禍の影響を乗り越え、事業継続を図るためには、これまで同社の売り上げを支えてきた「店舗での対面販売」に代わる新たな販売方法を検討していた。その中で、コロナ禍でも需要が拡大していた野球グラブと、デジタル分野に経営資源を投下することで、経営効率を高め、中長期に持続する競争力を再構築し、収益性の改善につなげる狙いがあった。具体的には、自社サイトとは別に、野球グラブに特化したサイトを新たに開設し、非対面・非接触・遠隔でサービスを提供するビジネスモデルへの転換を図ろうと考えた。

実施内容

対面販売時のコンサルティングノウハウを取り入れたシミュレーションサイトを構築

インターネット上で、野球グラブのシミュレーションと、その完成品の購入（発注）ができる「オーダーグラブシミュレーション受発注システム」を開発・導入し、オリジナル野球グラブに特化したサイト「GLOVE HOUSE（グラブハウス）」を開設した。

システム構築においては、利用者にいかに実店舗・対面での買い物体験の楽しさや価値、専門家によるアドバイスによる導きなどを感じてもらえるかを重視した。カスタマイズした野球グラブの仕上がりのイメージをサイト上で分かりやすく表現し、まるで実店舗でオーダーするような安心感で注文することができる。

同社が受注したオーダーメイドグラブの製作委託先は、メーカーのほか個人経営のグラブ職人も複数いる。古内社長イチ押しの逸品が、「佐藤グラブ工房」のグラブだ。普通のグラブは工程ごとに分業制で作られることが多いが、同品は職人の佐藤和範さんがひとりで全工程を手作りする。日本の技術の粋を集めた、世界に通用するグラブの一つだ

事業成果

サイト開設以降、順調に売り上げを伸ばし、新たな収益基盤を確立

サイトの開設・公開以降、予想以上のアクセス数・問い合わせ数で反響は大きく、非対面でも利用者が安心して最適な野球グラブを選び、購入できる環境を構築できた。コロナ禍が続く中、サイトを通じたオンラインのオーダーメイドグラブの需要・受注が一気に伸び、同社の飛躍的な売上上昇につながった。また、顧客とグラブメーカーや個人経営のグラブ職人をつなぐポータルサイトとしての役割も果たしており、職人の匠の技を広く伝え、その販売支援にも貢献している。

大学生・社会人の野球選手を中心に、自らのグラブに個性を求める傾向が著しく高まっているとのことで、引き続き将来の事業の柱として確立するためにリソースを集中し、収益基盤としての成長を目指す考えだ。

地域から頼りにされる店、相談したくなる店を目指すスポーツの環境づくり、機会づくりにも尽力していく

地域から頼りにされる店づくりは先代からの教えです。「他の店で断られた修理やメンテナンスを、お父さんは1日でしてくれた」「どんな注文にも応じてくれる人だった」――父の他界後も利用してくれるお客さまから、そんな話をたくさん聞きました。大型店の進出などで中小店の経営は厳しい環境下であることに変わりはありませんが、その教えを忘れなければ10年後も、100年後も店は続いていると信じています。

私は店を継ぐ前に野球メーカーの「ゼット」でグラブを製作していました。その経験を活かし、品揃えを野球グラブに特化したグラブハウスを立ち上げました。現在22のメーカーを取り扱っていますが、どのグラブも私が工房に足を運び、職人と話し、そのこだわりに共感・共鳴したものだけを揃えています。自分が納得したものしか置きたくないですし、野球を愛する人に自信を持って勧められるものにしたい。単なる道具を売っているのではなく、職人のこだわりやグラブの持つ世界観もいっしょに販売しているつもりです。

スポーツショップ古内を、これまで以上にスポーツ好きの仲間が集まる場所にしていきたいです。私たちが中心となって、地域の総合型スポーツクラブを開設したり、練習場を確保したり、イベントを企画したり、スポーツを気軽に体験できる機会、スポーツの楽しさに触れる機会を提供することにも力を入れていきたいです。

VISION

代表取締役社長
古内 克弥 氏

グラブを通して多くの人に感動を与えたいと語る古内社長。「メジャーリーグで活躍する選手にも、日本のグラブ職人ってすごいと知ってもらいたい」と、「グラブハウス」で取り扱う製品が世界に羽ばたいていくことを夢見ている

株式会社スポーツショップ古内

TEL.011-591-3587　FAX.011-592-0088
https://sp-furuuchi.com

COMPANY DATA

- ●所在地：〒005-0842 札幌市南区石山2条2丁目8-22
- ●代表者名：代表取締役社長　古内 克弥
- ●資本金：1,000万円
- ●従業員数：6名（2023年12月現在）
- ●設立：昭和53年（1978年）
- ●事業内容：スポーツ用品の販売、学校体操服の販売、スポーツ用品の各種メンテナンス、各種スポーツ大会「古内杯」の運営（野球、バスケットボール、テニス、リュージュ、バドミントン、サッカー、フットサル、ミニバレー）、バドミントンクラブの運営、スポカル実行委員会