

05 メダカ園たむら／都賀町商工会（栃木県）

ITを取り入れた“魅せる”化で 進化し続けるメダカ専門店

メダカ繁殖の高い技術、親切丁寧な接客の認知度を上げ、来店を促す。
メダカ専門店が事業成功のために行った新戦略とは？
時代に合った無料ツールの活用が、時代を切り拓くカギに。



メダカへの豊富な知識と深い愛情をもつメダカ園たむらの田村さん

クオリティを維持する 店頭販売のこだわり

栃木県南部に位置する、栃木市都賀町。四季折々の自然を堪能できる広大な公園「つがの里」から車を走らせること2分。のぼりの立つ「メダカ園たむら」が見えてくる。その名の通り、メダカの繁殖や販売を行っている事業所だ。大通り沿いではないので、通りすがりの来訪は期待できなさそうだが……。

「偶然で訪れてくださる方は、ほぼゼロ。ここを目指して来てくださるお客様ばかりです」と、代表の田村昌司さん。

水槽にメダカを飼うアクアリウムの趣味をもつ人の層は幅広く、顧客の年齢層は10代から80代まで。住まいは、北は青森県から南は静岡県までと、老若男女問わず潜在的なファンが多くいるようだ。

田村さんがメダカの店を開業したのは2013年。その前は、電気部品の製造などを行う会社に勤務。その当時から、田村さん自身が趣味でメダカや金魚の飼育にのめり込んでいた。その趣味が高じて脱サラし、48歳で「メダカ園たむら」を開業。経営や値付けは、自らが常連客として通っていた県内鹿沼市の花木センターや、そのほか競合サイトと比較検討し、ほぼ独学で学んだ。現在は70種類以上のメダカや金魚を飼育し、販売している。

こだわりの一つは、通信販売をせず、店頭販売のみにしていること。顧客から通販の要望はあるものの、1匹1匹の個性をその目で確かめて



田村さんのオリジナル品種。天女のような姿の「羽衣カブキ」

ほしいからだ。

「柄や表情、動きなどは、写真などではわかりません。実際にメダカに会って選んでいただきたいんです」(田村さん)

もう1つのこだわりは、業界内でも珍しい、オスとメスのセット販売だ。水質や水温を選ばず、小さな水槽で育てられるメダカ飼育では、繁殖も比較的容易。交尾をして卵を産み、太陽の光を浴びながらすくすく育っていく。そんなメダカ繁殖を楽しむのも醍醐味。そう田村さんが考えるからこそその販売プランだ。

商材としてメダカを見るのではなく、本当にメダカを愛している。そんな田村さんの情熱が、ファンの心をつかんでいるのは確か。初心者からベテランまでが来店するが、一度訪れるとリピート率は高い。売り上げの9割は一般消費者への販売、残り1割は同業者の仕入れ需要と地元JA直売所への販売だという。

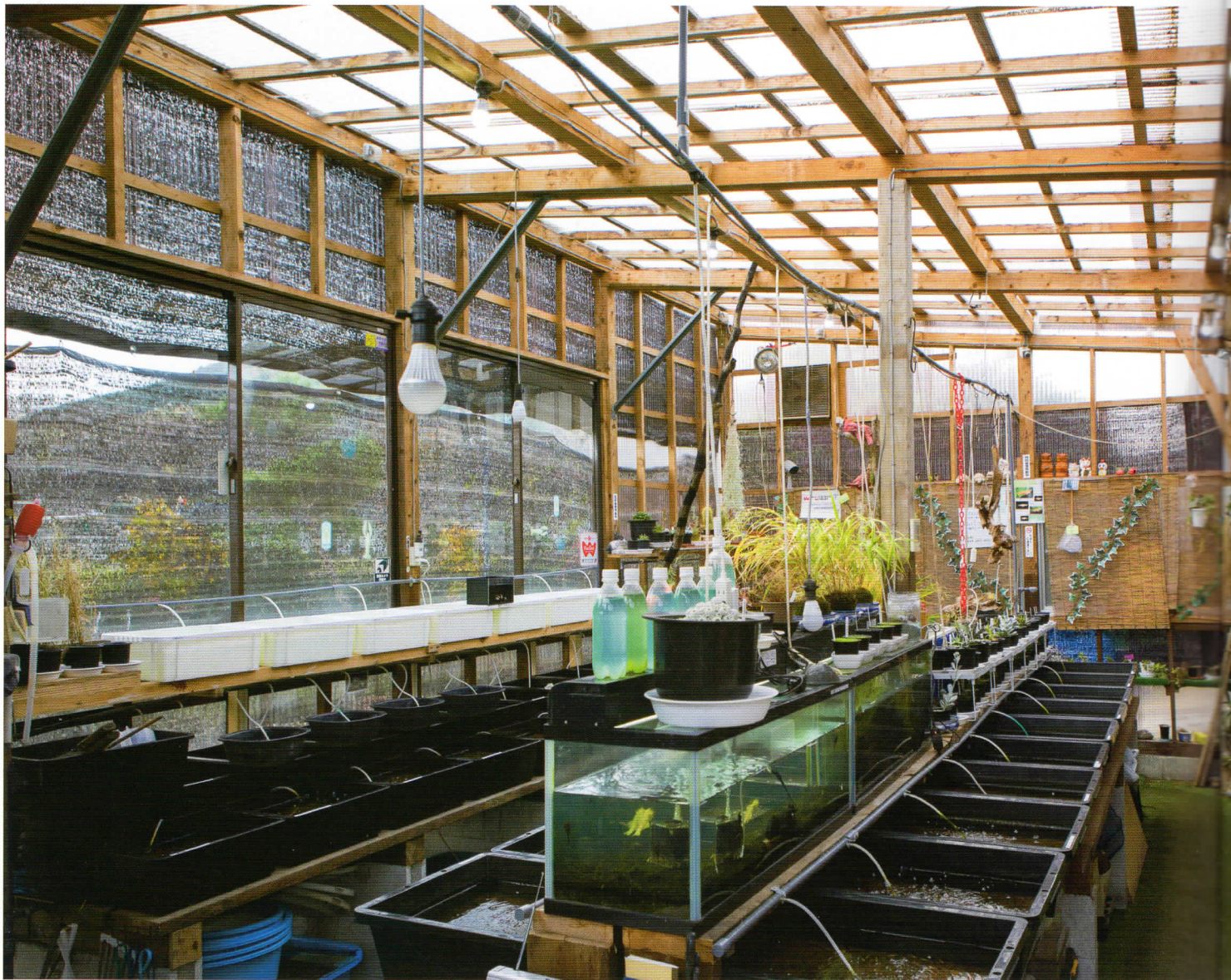
そして田村さんがとくに力を入れているのが、オリジナルメダカの開発だ。色々な種類を掛け合わせて、

ほかにない柄や色合いをつくり出す。ベテランのメダカファンは、常に目新しい種類のメダカを探し、希少価値の高いメダカに注目している。その需要に応えれば、全国的な知名度拡大も狙えると考えていた。

趣味性が強いからこそ 地域に縛られずに発信

田村さんは、全国の潜在顧客へPRするため、自身で探した制作会社に依頼し、ホームページを作成。品揃えの豊富さやオリジナルメダカを掲載したものの、1ヵ月で20~30万円のコストがかかってしまう費用対効果について、疑問を感じていた。

そんなとき、都賀町商工会から小規模事業者持続化補助金を活用した、ホームページ作成支援の提案を受ける。いつ訪れても新たな発見があるよう、「今月のお買い得品」を掲載したり、他店よりも安価なセット販売の提案をしたりするなど、順調な運営を進めていく。商工会の経験値に基づくアドバイスを受け、ランニングコストを抑えることにも成



常時きれいな水を循環させている、メダカ売り場。メダガの他、希少な種類の金魚やザリガニも飼育

功した。

ただし、ホームページへの呼び込みは、「インターネットで検索→当店のホームページへたどり着く」という導線のみ。さらにいるであろう相当数の潜在顧客へのPRとしては、まだ弱い。広告宣伝にかけられる資金には限りがある。コストをかけずに広範囲へのPRを行うのに、チラシやパンフレットでは、高い費用対効果は望めない……。商圏の広いジャンルではあるが、行き詰まりを感じていた。

ITで魅せる 商工会の新戦略

ちょうどこの頃、都賀町商工会では、ITを使った支援を新たにスタート。webビジネスに特化したコンサルティングを行う中小企業診断士、加藤忠宏さんのもとで学んだ経営指導員、相川将宏さんらが主体となり、“魅せる”支援に力を注いでいた。

これは、会員事業者の強みや技術力、商品・サービスのPRを動画で“魅

せる”YouTube、情報整備した検索ツールで“魅せる”Googleマップ、ビジネス版のコミュニケーションツールで“魅せる”LINE@の3本柱で行うもの。

YouTube 動画の制作は、都賀町商工会の会員事業者の動画制作クリエイターとロシア人女性リポーターの夫婦へ依頼している。2人はYouTuberとして活動しており、その道の知見ももっている。都賀町商工会は、「ココニアルミリョク、ツガ」をテーマに、公式チャンネル「ココ



左/太陽の光を浴びて生育するというメダカ。屋外には生育場がある 右/客からの需要もあり、多肉植物も扱っている



【メダカ】一匹
〇〇〇〇円の美しすぎるメダカ「メダ...」
栃木県 商工会 ココツガ
6496 回視聴・8 か月前

【メダカ】錦メダカ
の魅力「メダカ園たむら」【錦メダカ】
栃木県 商工会 ココツガ
4万 回視聴・11 か月前

上/メダカ園たむらのYouTube動画。タイトルに【】を使うことも、アクセス数アップのコツなのだとか。ホームページにも、YouTubeやGoogleマップのリンクが貼られている。すぐに視聴できたり、マップを確認できたりする親切なつくり
右/Googleマップに写真やストリートビューを掲載。一般道からの道のりのすべてをストリートビューで見せているため、初来店客へ安心感を与えている



ツガ」を発足。人口約1万人の穏やかな町から、全世界への情報発信を始めた。YouTube動画の制作費用の事業者負担は1本6000円。言葉では伝えづらかった魅力のPRが、安価で実現可能になったのだ。

臨場感をリアルに伝える動画のメリット

この手法はメダカ園たむらが抱える課題にも効果的であると考えた相川さんは、2018年、伴走型支援事業として、メダカ園たむらのYouTube

動画の制作に着手。田村さんに話を聞き、事業の強み、アピールしたいポイントを取材。それをもとに、動画制作クリエイターと台本を作成した。動画はロシア人リポーターが店舗を訪れ、田村さんにインタビューする紹介動画。店内の様子や品揃えから、田村さんの温かな人柄までが表れる内容となった。

この動画は、半年で再生回数3万2000回を達成。どんなキーワードをもとに訪れたかが解析できるため、世間から見た自社の強みを知るき

かけにもなった。またアップロード後にタイトル変更などもでき、より視聴機会を増やすべく、効果検証を重ねた。

第2弾として、オリジナルメダカにフィーチャーした動画も作成。こちらも約半年で再生回数5000回を達成し、メダカファンへの認知度を上げる一役となった。

「目で色や柄、動きを見たいメダカは、動画という表現にマッチしていたように思います」(相川さん)

「『YouTubeを見て来ました』とい

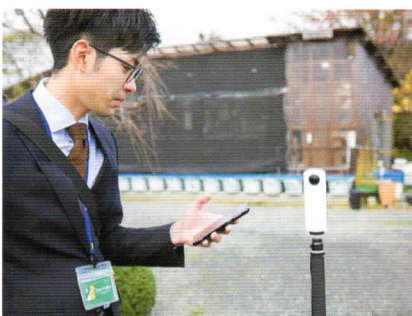


「メダカの美しさを効果的に伝えられる方法を教えてもらい、感謝しています」と田村さん。「動画に出るのは皆さん抵抗があるものなので、そこが一番の苦勞かもしれません（笑）。でも反響を聞くと、やってよかった！と喜んでくださいますね」（相川さん、左）

う新規のお客様もいて、客数が7～8割増加したような感覚がありますね」（田村さん）

スマホ時代に合わせた来店率アップ作戦

さらに相川さんが行ったIT戦略が、Googleマップの情報整備支援。検索ツールとして定番化しつつあるGoogleマップでは、店内や商品写真、360°カメラを使ったストリートビュー写真の掲載が可能。「目印がなく場所がわかりづらい」「店の雰囲気かわからない」という初来店時の心



Googleマップのストリートビュー写真の投稿で使用した360°カメラを操作する、相川さん

理的障壁を取り除く役目を担った。

「実際に来店されるお客様の導線を考えて、一般道からお店のなかまで引き込める道筋に沿った写真に。360度を撮影できるカメラは、2万5000円ほどかかるものですが、商工会の設備投資として購入。ほかの会員事業者でも同様に使用しています」（相川さん）

Googleマップも効果検証ができ、アップロード後約半年間で2万9000ビューを達成。ビジネスアカウントから、表示されるクチコミの順序や店舗情報の変更も可能とあり、今後活用していく考えだ。ホームページはインターネット検索でヒットされるのみだったのに対し、YouTubeなら同ジャンルを視聴した人へ関連動画として自動再生される。また都賀町商工会のチャンネルからの視聴も。Googleマップの地図検索から閲覧される機会もできた。ホームページ、YouTube、Googleマップと、メダカ園たむらを知ってもらうための3つの入り口が、イン

ターネット上に存在したことになる。

商工会では、今やコミュニケーションツールとして欠かせないLINEのビジネス版、LINE@の支援も展開。一度、客に登録してもらえれば、ニュースターやメルマガのように、こちらからセールス情報やクーポンを一括送信できるため、リピーターの獲得に役立つ。YouTubeもGoogleマップもLINE@も、動画の制作費を除けば無料で使えるので、広告費用を最小限に抑えた宣伝ツールとして、役立てない手はないといえよう。アクセス数でダイレクトに反応がわかるため、手応えにもつながる。

実際に田村さんは、ITでの支援による販路開拓の実感をつかんだことから、事業に対するモチベーションがさらに上がったという。

「お客様からの要望も多い、オリジナルメダカの開発にこれからも力を入れ、全国的に知られるメダカ専門店として発展していけたらと意気込んでいますよ」（田村さん）

メダカ園たむら

所在地：栃木県栃木市都賀町臼久保 32-1

電話：090-1840-2037

創業：2014年

URL：<https://www.medaka-tochigi.jp/>

