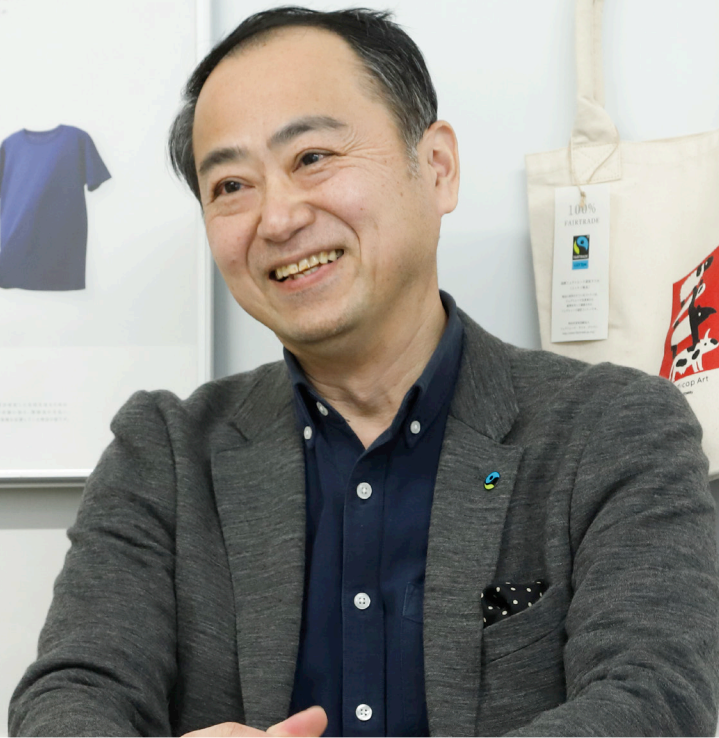


SNS広告の活用とSEO対策で Eコマース事業の集客、売上を向上



株式会社 フェアトレードコットンイニシアティブ

【代表取締役 入江英明】

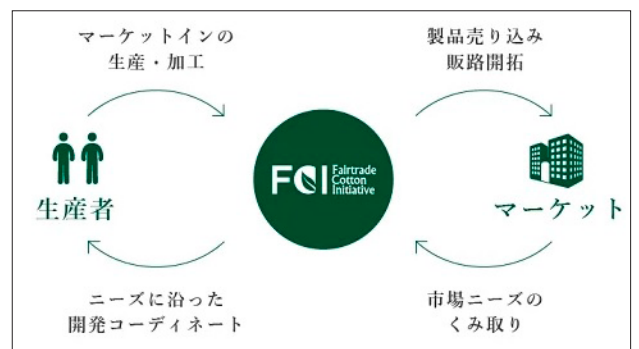
事業の概要を 教えてください

A 当社はフェアトレードのコットン製品を扱っています。

フェアトレードとは、発展途上国の原料や品物を適正な価格で買うことにより、立場が弱いとされる生産者や労働者を守る貿易の仕組みのことを意味します。貧困対策、児童労働の削減、環境の保護など、世界が直面している課題解決に寄与するとされています。

私はファッション業界の出身で、大手アパレルブランドの企画部にいました。服を作ることが好きなので仕事にはやりがいを感じていましたが、一方で発展途上国の労働環境を目の当たりにして矛盾を感じていました。中でもインドはもっとも児童労働が多い国と言われており、貧困家庭の子どもたちは学校にも行けず、安い賃金で働いているのです。そんなときに知ったのがフェアトレード。欧米では、すでに多くの企業が取り組んでおり、日本でもスターバックスコーヒーがフェアトレードコーヒーを提供していました。が、そもそも「フェアトレード」という言葉を知らない人も多く、ほとんど認知されていませんでした。もちろん、フェアトレードコットンもありません。

日本にフェアトレードを普及させたかった私は、試行錯誤の末、ネットワークを活かして、綿花の仕入れから製造まで全行程をインドで行うコットンのフェ



株式会社フェアトレードコットンイニシアティブはフェアトレードを通じてお客様と後進国などの生産者をつなぐ。

アトレードを構築しました。2012年には、日本で初めて「国際フェアトレード認証」を取得したコットンによる製品を開発し、企業向けOEM事業をスタートしたのです。現在は10枚から製作できる体制を整え、企業向け以外にも幅広く展開しています。

オンラインを活用した販路開拓に 取り組んだきっかけは？

A 新型コロナウイルスの影響が大きいですね。ご存知のとおりインドでは、パンデミックによりロックダウンされた期間もありました。当社は綿花の購入から製品化までのすべての工程をインドのビジネスパートナー企業と行って



国際フェアトレード認証とオーガニックコットン(GOTS)認証の生地を使った製品が、人と環境にやさしい生地を1点ずつ作る。



いますので、お客様から注文をいただいてもお届けできない状況が何ヶ月かあったのです。当面は、海外での製造や物流の混乱は続くでしょう。そのため、国内で完結できるサービス事業を拡大することにしました。

当社ではEコマース事業も手掛けており、その1つにTシャツやトートバックなどにオリジナルデザインによるプリントや刺繍を施してグッズが製作できる「SCOOO(スクー)」というサービスがあります。「日本では手に入りづらいフェアトレード&オーガニックコットンをより身近なものに」という想いから開始したサービスで、無地のTシャツやトートバックなどを日本国内の倉庫にストックして、国内でプリントや刺繍を施して出荷しています。このECサイトを

活用して事業を拡大しようと考えました。そのためにオンラインの取り組みが必須となったのです。

Q 公社のアドバイザーからは、どのような助言がありましたか

A 公社には創業支援をはじめ、さまざまな支援事業でサポートしてもらっています。今回もEコマース事業推進のために、WEBサイト改修とその集客について相談しました。アドバイザーからは、マーケティングに関する助言だけでなく、サイト改修と集客に関する具体的な施策の実施までサポートしていただきました。まさに伴走者のような存在でしたね。

例えば、Facebook広告を活用して当社のWEBサイトに訪問した方に限定して広告を配信することを提案されました。その人はフェアトレードに興味があるから訪問したわけですから、再アプローチをすることは非常に効果的です。今回、この再アプローチをFacebook上で行うことにしたのですが、設定が複雑で扱いづらく簡単にはできないのです。そこで、どうすれば良いのかを聞いたところ、一緒に設定画面を見ながら具体的に指導してくれました。おかげで1〜2回のミーティングで設定の方法を習得できました。1人でやっていたら1年くらいかかったと思います。

また、ランディングページの見せ方や構成、購入までの導線などについても具体的なアドバイスをいただいたので、速いペースで広告の配信を行うことができました。

Q オンライン活用成果と、今後の展開を教えてください

A Eコマース事業の売上は3倍ほどアップしました。今期は、売上、利益ともにコロナ禍前を大きく上回る見通しです。ターゲットを絞って広告を配信したことが功を奏したと思います。新規のお客様から大口の購入もありました。また、WEBサイトの改修によってサイト内の導線が組み立てられ、訪問者が記事を読んでくれるようになったので滞在時間が倍になりました。

今後はオンラインを通じて、見込み客や既存顧客とのコミュニケーションを自動で継続できる流れを作りたいと考えています。具体的にはメールの活用や、ホワイトページのダウンロードなど、訪問してくれた方と継続的な関係を保てるような仕組みです。

私は、「フェアトレードには世界的な意義がある」と信じて、この事業を立ち上げました。ですから商品の情報だけでなく、「なぜフェアトレードが必要なのか」といった情報も発信しています。今回の取り組みで集客は増えていますが、それを確実に売上に近づけていかないと、作り手に還元することができません。多くの方にフェアトレードを知っていただき、継続して購入してほしいと考えています。

information

●業種：【海外調達事業】フェアトレード認証及びオーガニックコットン認証を取得している、透明性の高いサプライチェーンにて、綿花の購入から製品化までを展開 【国内製造加工事業】高品質な日本製のフェアトレード製品の開発やプリント・刺繍でのオリジナリティ溢れる製品の製造 【Eコマース事業】ECショップを展開 ●創業：2014年4月 ●資本金：1,000万円 ●住所（本社）：東京都千代田区神田錦町3-21 PLATFORM SQUARE

オンラインを活用してEコマースの集客はもちろん、フェアトレードの認知と普及にも取り組みます！

HP <https://fairtradecottoninitiative.com>
 SNS https://www.instagram.com/scoo_shop/
 YouTube <https://www.youtube.com/watch?v=tP9EblhTlzo>