

全てのブランドと 全てのバイヤーに 最高の出会いを

Granstra



第132回 かわさき起業家オーディション
「かわさき起業家賞」受賞

展示会特化型 総合コミュニケーションサービス



株式会社
イーストフィールズ

代表取締役
東野 雅晴

日本のものづくりを支える中小メーカーの中には、素晴らしい商品をつくっているにも関わらず、バイヤーの目に触れないために販路を見出せていない企業がたくさんあります。この問題の背景には、マーケティングやITの知識がない、人的・資金的なリソースが足りない、地理的に不利、といったハンディキャップが存在します。そこで私たちは、中小メーカーとバイヤーの出会いの場をつくる「展示会特化型総合コミュニケーションサービス」を立ち上げました。中小メーカーの販路拡大と、売上の向上を目指したサービスです。

自社の商品を直接バイヤーにアピールできるリアルな展示会は、販路開拓の場として有効ですが、コストはもちろん名刺交換などのアナログなやりとりが慣習になっているなどの課題を抱えています。また、昨今はオンラインの展示会も増えていますが、優良なバイヤーが集まらず、多くのプラットフォームが撤退を余儀なくされています。

そこで私たちは、リアルとオンラインの展示会を連動させて双方の良さを活かす仕組みをつくりました。このサービスを広め、日本の中小メーカーが世界中のバイヤーと当たり前に取り引できるような世の中を実現させたいと思っています。

■受賞したビジネスに至った経緯

これまでは、大手広告代理店やIT企業に在籍し、営業やマネージャー、新規事業の立ち上げなどを経験しました。仕事でアパレルの展示会に行った際、メーカーの社長さんが「うちにはこういう技術があるんだ」とか「ここにこだわっているんだ」と熱く語る姿に、心を動かされました。そして、その場で商品を直に触り使うことにより「展示会ってすごく面白いな!」と感激しました。このときの感動が、展示会に関わる事業を始めるきっかけになっています。

一方で、こうした中小のメーカーの多くは優れた技術がありながら、ITやマーケティングに関するノウハウはほぼ持っていないことも分かりました。商品を上手くPRできていない企業と出会うたびに「この人たちがITの知識を身に着けたら、もっと広い世界で勝負できるのに」と、歯がゆい気持ちになりました。そこで、中小メーカーのチャンスを広げたいと、2018年にオンライン展示会サービス「Granstra（グランストラ）」を立ち上げました。

メーカー側は、ただ販路を広げるだけでなく、想いを込めてつくった商品を大切にしてくれるお店に卸したいという希望があります。そのため「Granstra（グランストラ）」では、商品のこだわりや開発にかけた想いがしっかり伝わるためのWebのデザインと、バイヤーとのやりとりがスムーズにできるシステムに力を入れています。

しかし、オンラインの開催だけでは、良いバイヤーがなかなか集まらないという課題が出てきました。「より良い商品に出会いたい」と考える熱心なバイヤーは、オンラインではなく、リアルな展示会に集まる傾向があるからです。そこで、リアルとオンラインの展示会を連動させることで、双方の良さを活かせる「展示会特化型総合コミュニケーション」というアイデアにたどり着きました。

■サービスの特徴

一番の特徴は、リアルとオンラインを融合させた展示会サービスであることです。

そして「Granstra（グランストラ）」では、メーカーが商品やブランドのこだわりをオンライン上でしっかり伝えられる仕組みを構築し、バイヤーにとっては幅広いジャンルを回遊できるというメリットがあります。近年は、アパレルのバイヤーがアウトドアの展示会に行ったり、インテリアの展示会に行ったりしながら、商品を探ることが当たり前になっています。そこで、「Granstra（グランストラ）」はファッション、インテリア、コスメ、アウトドアなど、幅広いジャンルの展示会を集結させました。バイヤーからは、「見ていてわくわくする」という、うれしい感想もいただいています。

また先述のように、リアルな展示会も並行して開催することで、質の高いバイヤーとのマッチングも実現しています。トップクラスのバイヤーに多数登録いただいているおかげで、大手百貨店やセレクトショップとの新規取引を獲得できた出展メーカーの事例もかなり増えてきました。

オンライン展示会を運営している競合他社もありますが、ほとんどの場合は、展示会の業務効率化を目的としたサービスになっています。一方、私たちが最も大切にしているコンセプトは「中小メーカーの売上を伸ばすサービス」であることです。優良なバイヤーと出会って新しい販路を開拓してもらうという点から、すべてのサービスを構築する。この点は、競合との大きな違いであり、当社だけが持つ強みだと考えています。

■現状の課題

当社のサービスを通して優秀なバイヤーと出会い、新規取引につなげているメーカーもたくさんありますが、まだすべての企業の期待に応えきれているとはいえません。私たちの目標はあくまでも「中小メーカーの売上を伸ばす」こと。「Granstra（グランストラ）」に出席すれば、必ず商談が取れる」くらいのレベルまで、サービスの質を上げていきたいと考えています。

また経営面では、人材の増員や組織体制の整備を進める必要を感じています。現在、代表の私と開発担当のCTO、アルバイト2名ほどの少数精鋭でやっていますが、今後はグローバル展開も視野に入れていますので、さらなる人材の確保が欠かせません。そのために、今後は資金調達にも力を入れ、さらなる事業展開を目指していきます。

■今後の展開

2023年中には、「Granstra（グランストラ）」を海外の展示会と連携させ、世界中のバイヤーと出会うプラットフォームにする予定です。国内は少子高齢化のために市場が広がらず、新しい販路をつくれないメーカーも少なくありません。そこで世界に目を向けて、商品へのこだわりや想いをしっかり発信することができれば、メーカーのチャンスを広げることができます。また、海外ではSDGsや持続可能な社会への取り組みが積極的に進められていますが、日本にはエシカルやサステナブルにこだわった商品をつくっているメーカーも多いため、世界各国での需要はかなり大きいだろうと考えています。

また、サービスをさらにブラッシュアップさせ、オンラインでのマッチングを促進する仕組みも整えているところです。バイヤーが気になった商品があった場合に、その場でサンプルを請求でき、すぐに実物が届いて確認できる。そういうシステムを構築できれば、マッチングの精度がさらに高まり、スムーズな取引が可能になると考えています。

そして2024年には、「販路開拓といえばGranstra（グランストラ）」が一番」といわれるような、国内トップの販路開拓サービスに成長させていくことが目標です。

■エントリーを検討中の方へ一言

受賞後は、いくつかの企業をご紹介いただき、他のピッチイベントにも参加できるチャンスをいただきました。当社の事業は、まだニッチな業界の取り組みだと思われていますので、少しでもたくさんの人にこのサービスを知っていただき、興味を持ってくれる方を増やしたいと思っています。そういう意味でも、かわさき起業家オーディションに参加したことはネットワークを広げるとても良い機会になりました。

登壇前には資料のフィードバックもいただけましたし、大手企業も関係団体として多数参画されているオーディションなので、勉強になります。ビジネスを成功させるための登竜門として、挑戦してみたいかがでしようか。

会社名：株式会社イーストフィールズ
住 所：〒150-0001
東京都渋谷区神宮前六丁目23番4号
桑野ビル2階
電話番号：☎090-4662-3987
ホームページ：https://east-fields.co.jp/