

今月の Web人 じん



イーレディー
代表取締役社長

ニール プラテック氏

〈経歴〉1966年9月東京都生まれ。10歳の時にイスラエルに帰国。1993年テルアビブ大学法学部・経済学部を同時に卒業。同年Bluetooth技術のバイオニアであるバタフライ社の設立メンバーとして社外取締役に就く。1994年イスラエル弁護士資格獲得。1996年イスラエル向け投資のベンチャーキャピタルを設立。1999年東京でイーレディー設立。

仮想モールへの出品を簡単に

東京生まれのイスラエル人。10歳の時にイスラエルに帰国。その後の経歴は非常に興味深い。

テルアビブ大学の法学部と経済学部

を同時に卒業。その後、Bluetoothの基礎技術を開発したイスラエルのバタフライ社の立ち上げに関わり、のちに米国のTEXAS INSTRUMENTSに買収されるまで社外取締役に務めた。同時にテルアビブのカスピ法律事務所に入所。その後イスラエルの弁護士資格を獲得して弁護士として独立する一方で、母校のテルアビブ大学経済学部博士課程に入学し、同大学法学部で経済学の講師を務める。さらにイスラエルでベンチャーキャピタルを設立し、多くの会社に出資し、社外取締役に務める。

日本には20年前の29歳の時に戻ってきた。ベンチャーキャピタルを通じて日本でビジネスを手伝うためだ。そして1999年に日本でイーレディーを設立。高級ブランド品専門の仮想モールである「eLADY.com」の運営を開始。取扱商品の検査・鑑定を行い、本物保証付き商品のみを取り扱い、決済代行、カスタマーサービスまで一貫して提供。2011年には同サービスで越境ECに着手。5年間で海外での売上げが伸び、現在では海外への売上げが全体の8割を占めている。

3月からこの越境ECの仕組みを切り出し、新たなビジネスを立ち上げた。「インターネットはグローバルなものが、おかしなことに各地域でそれぞれローカルな展開になっています。例えば『タオバオ』は中国がメインです。アマゾンやイーベイは世界中に拠点を持っていますが、それぞれの地域でガラパゴスの状態になっています」と指摘。そして「各モールの出品の仕組みがサービス初期のものともまったく変わっていないのが問題です」という。

そこで日本で手軽に国内外の仮想モールに出品できるプラットフォーム「LISUTO! (リスト)」を開始。独自開発した出品エンジンにより、日本語で登録すると英語・中国語・ドイツ語などに自動変換し、楽天市場やヤフーショッピングのほかイーベイなどに出品が可能。3月中旬に日米の「アマゾン」に対応し、将来的には90以上の仮想モールに出店できるようにしていく。初期費用や月額固定費などは不要で、販売金額の1%を徴収する。

年内に500~1000店舗の利用、流通総額で500億円を目指している。

“オモシロ”サイト

拝見

STEERS

<https://steers.jp/>



既存のオリジナルTシャツ作成サイトのリソースを活かしながら、米国で先行するクラウドファンディング型の通販も取り入れた専用サイト。特徴的な商品や資金の使い道などについては、ピックアップして紹介する仕組みも導入するという。

クラウドファンディング型のTシャツ通販

利用者が自由にTシャツをデザインできる通販サイト「TMIX (ティーミックス)」を運営するspice lifeは3月3日、クラウドファンディング型のオリジナルTシャツ販売サイト「STEERS (ステアーズ)」を開設した。

同サイトはティーミックスのノウハウを活かし、オリジナルデザインのTシャツを売りたい販売希望者がクラウドファンディング形式で支援者(購入者)をサイト上で募るといったもの。希望者はオリジナルのデザインを同サイトで作成し、完成イメージの画像と共に商品の説明や販売で得た資金の使い道などを具体的に掲載。その内容を見て販売を支持する購入者が5人以上集まれば取引が成立する。販売価格は希望者が自由に設定(最低価格は1750円以上)でき、売れた際の枚数に応じて自らの利益が計算できるシミュレーターも搭載している。

商品は同社がティーミックスで協力関係にある国内の製造工場を活用し

て、受注が入ってから生産する。素材調達や配送作業などもすべて同社が代行するため、希望者はデザインとアイデアを用意するだけで在庫リスクを抱えることなく販売できる。ベンチャー企業が新サービスをリリースする際の費用集めに自社のコンテンツをデザインにするケースや、出版社が保有する漫画のキャラクターデザインを使って関連イベントの開催資金を得るケース、学生デザイナーによる卒業制作の費用集めなど様々な利用シーンを想定している。

同社によると米国ではクラウドファンディング型のTシャツ通販サイトがいくつかあるようで、過去には3月14日を「円周率の日」と銘打って販売したものや、破たんしたデトロイト市消防署への寄付を呼びかけたものなどが数十万ドル以上の売上げになった事例もあるという。「デザインではなくストーリー(販売目的)への共感で売る仕組み。1案件につき集まる額はそれほど高くはならないケースが多いが、厳しい審査もなくノーリスクで手軽に販売ができる」(同社)とした。