

## 第2回オープンセミナー質疑応答

### 松下さん聞きたい沢山の質問

#### ネーミング

「サンプル・ラボ」っていいネーミングですが、思いついたきっかけは何ですか？

サンプルについていろいろと研究しないといいけないというタームがありラボにした。  
Labについては、テレビ朝日の番組、ナンダ(スポーツラボラトリー)が頭にあった。

#### 困ったこと

「サンプル・ラボ」をオープンする時に困ったことを教えて下さい。

人が少なかった。プロジェクトチームは3人で行った。

#### 将来

「サンプル・ラボ」は将来どのように進化していくと思われますか？

2つの進化、深化を目指す。  
予約システムの改善、各地からのオファーへの対応、そして生活者視点でのエリアマーケティングの充実による本業との相乗効果を目指していく。

#### 真似

「サンプル・ラボ」は真似されないですか？

ビジネス特許の申請はしている。真似されても、水面下で深化・新化しているので怖くない。

#### オヤジラボ

「サンプル・オヤジラボ」とか「サンプル・シニアラボ」を作る計画はありますか？

このあたりの要望は頂戴している。  
構想はあるが、計画まではいっていないので、いつという話は出来ない。

#### 零細なのですが

ウチは零細企業でサンプルを作る余裕がないのですが、どうしたらいいでしょうか？

パスします。

#### 赤福

赤福事件に関してご感想は？

こういう時代になったのかという気がする。  
企業コンプライアンスという面もあるので、これ以上の感想は控えます。

#### ネットvs店舗

ITと物流の発達によってこれだけネットショップが充実してくると将来、実際にお店に行かないと目的が果たせない店舗以外の小売店などは衰退すると思っています。

「サンプル・ラボ」もその影響はないでしょうか？

IT と物流が一緒になっていればすごいが、別物。物流はリアルなインフラだが、IT はリアルなインフラだとは思っていない。お店に行かないですべてが満足するとは思わない。

儲かる？

「サンプル・ラボ」を使えばみんな儲かりますか？

どうなんですかね……

長期展望

「サンプル・ラボ」の長期的な展望を教えてください。

最終的に、サンプル品を主役にした形に、媒体としてかえられる。

改善？

「サンプル・ラボ」のオペレーション、特に受付 番号抽選にかけて一考を要すると思われませんが。

おっしゃる部分はあると思う。今、常に現状の中の最善をつくしているつもり。番号抽選は、いかに公平感をつくるかということで、かえるつもりはない。

バーゲン会場？

サンプル商品が来場者と比較すると少ないため、まるでバーゲン会場の早いもの勝ちのような雰囲気を感じられましたが今後改善するご予定は？

商品が少ない時期は確かにあった。今はクリスマス前ということで、商品が増えている。季節催事含めた営業展開をメーカーにはお願いしていきたいが、指定代理店制をとっていて、サンプルラボが直接話しを出来ない。そこが若干、歯がゆい。

何割？

サンプル商品の中で実際に商品として売り出されるものは何割くらいあるのですか？

売り出されていないものの方が少ない。

成功例

サンプルを出店する立場としての質問ですが、出品した結果、見事に市場の声をつかめたという事例を2～3社あったらお知らせ下さい。

ニッシンさん以外に、アンケートの回収率は、悪くて5割、良いと9割を越え、メーカーさんもびっくりしていた。  
会員証をケータイにしている目的は2つ。一番の目的は路上生活者の排除で、二番目の目的はアンケート。  
アンケートの回収率はおしなべて高い。

若い女性だけ？

現在のサンプルラボさんは若い女性をメインターゲットにしていると思われるんですが、他のターゲット、例えば

男性、中高年、老人、子供などを対象にした展開はお考えですか？

メインは女性になるだろう。反対に女性にうけない商品は売れないと思っている。

#### サンプルの多様化

食品や化粧品のサンプルは昔からよくありますが、これからはこんなサンプルもでてくるんじゃないかというものがあったら教えて下さい。

食品・飲料品メーカーなどはサンプルをつくる文化はない。現品が出てくるのが多く、試供品のシールを貼っている。QRコードが入っていて、アンケート有り、無しの情報がついている。

業種・業態によってサンプル品はいろいろある。

今回のプロジェクター提供のように体感系のサンプルが今後出てくる可能性がある。家電からのオフアームも頂戴している。

#### 連携？

広告宣伝での他社との連携で、注意すべきポイントはなんでしょうか？

質問の意図が……パス。

#### リクエスト

私も会員になってサンプルラボに行きましたが、いまいち、欲しいものがありません。こんなサンプルが欲しいというリクエストは受け付けてもらえるでしょうか？

実際にホームページの改良を考えている。

1つはメーカー側から投稿が出来る仕組み。新商品の提案や、開発の秘話を投稿してもらう。

クリスマス時に送る会員へのメールの中のポイントプレゼント付アンケートで声を聞こうと考えている。

#### 採算

サンプルラボの事業としての採算はどうですか？現在までの状況とこれからの予測を教えてください。

採算は若干、赤。ただ、若干の赤ですんでいる。

海外からの提携、契約関係が進むにつれて、年明けからは上昇するだろう。

#### 本業との相乗効果

サンプルラボ事業と本業との相乗効果はありますか？

当然考えている。

#### 丸の内出店？

勤務地が丸の内なのですが、近くに新しいサンプルラボができる可能性はありますか？

地所さんから話があれば(笑)。。。。。。

苦労

新事業の立ち上げで一番苦労したことはどんなことですか？

すべてが苦労だったが、すべてが面白い。いまだに苦労している。

#### 職業

参加される方の職業に偏りはありますか？

11時オープンだが、最初は主婦が中心。スーツの人が時々来ているが、マーケッター、商品開発の方だろう。夕方からは高校生が少し増え、6時半以降はOLが増える。時間帯により変化している。

#### 次の一手

最近、ブロッガーを集めた商品モニター会、試写会などがありますが、今後の仕掛けとして考えていることはありますか？

今後の仕掛けとして必要なのは、、、逆に質問したい。

#### リアルな場

ネットでサンプルを取り寄せることができる時代ですが、あえてリアルの場にこだわった理由は为什么呢？

ネットで取り寄せるのは簡単だと思う。

しかし、メーカーさんの送る苦労がある。それを解消する仕組みがあればよい。

物流(リアル)を抑えた上で行うことが必要。

#### 会員獲得

会員制のコミュニティサイトを運営しています。ユーザー登録は無料。参加企業様の商品告知やマーケットリサーチで費用を頂戴するビジネスモデルです。会員獲得の方法論をお教え下さい。

ビジネスモデルとしての魅力。会員のベネフィットをどれだけつくれるか。原理原則に基づくとそこ。だと思う。

サンプルラボの会員数は予想外に増えている。これ以上会員が増えると、店舗の有効面積、営業時間の問題があるので、どこかで抑える必要がでる。

#### 華麗なる転職？

2003年からメル・ポスネットに勤務されたとのことですが、これまでどのようなお仕事に携わってこられたのですか？ アイディアマンの松下様はどこの企業でもひっぱりだこのような気がしますが。

版画の刷り師をしていて、もともと職人系気質の人間。

営業に向いているということは考えていないが、今は営業の関に社(笑)

#### 秘訣

小さい企業がパブリシティを活用するための秘訣は为什么呢？

パブリシティとしては情報の新しさが重要。

取材の新しさ含めて、どのような小さな会社でもそれが日本発、そこしか出来ない、という部分があるかで違っている。

サンプル・ラボはそこに、運を含めてめぐまれていた。