

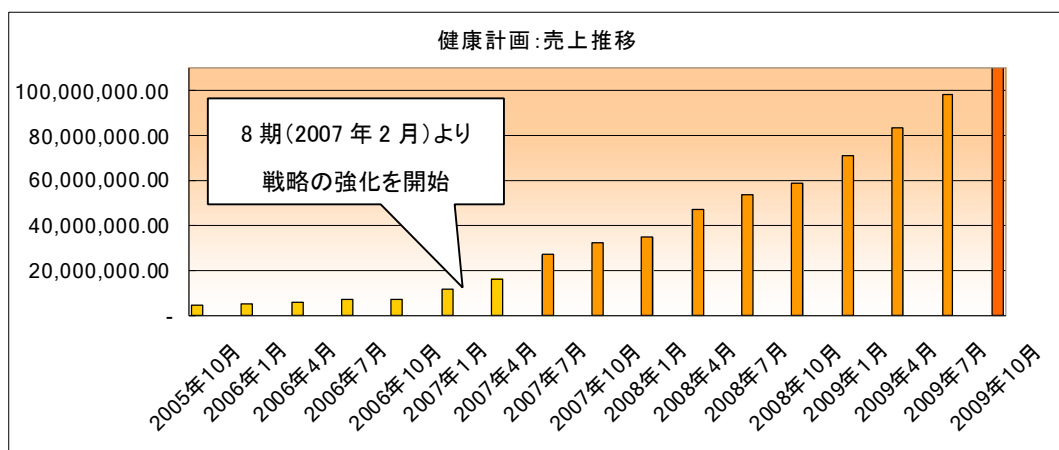
各位

本社所在地 大阪市中央区農人橋一丁目1番22号
 大江ビル10階
 会社名 ミネルヴァ・ホールディングス株式会社
 代表者 代表取締役会長兼社長 中島 成浩
 (コード番号:3090 大証ヘラクレス)
 問合せ先 経営戦略室長 山内 智和
 電話番号 06-6910-0031(代表)
 U R L <http://www.minerva-hd.com/>

ナチュラム EC「健康計画」月商1億円達成 今年年商10億円突破の見込み

この度、弊社連結子会社であるナチュラム・イーコマース株式会社(以下、ナチュラム・イーコマース)が運営する健康・フィットネス・美容商品に特化したECサイト「健康計画」で、2009年10月期に月商1億円を達成。今年年商においても10億円を突破する見通しとなりましたので、お知らせ致します。

「健康計画」は、2003年8月にオープンし、ナチュラム・イーコマース運営としては釣りりとアウトドアに特化したECサイト「アウトドア&フィッシング ナチュラム(以下、ナチュラム)」に続く2店舗目のECサイトとなります。ナチュラムで培ったマーチャンダイジング、特にショートヘッド&ロングテール戦略(※1)が他のマーケットや商品群でも通用するか、という大きなチャレンジでもありました。



2003年オープンから2006年にかけては、未知のマーケットということもあり、試行錯誤での運営が続いておりましたが、2007年2月(8期)当初より、ナチュラムに続くナチュラム・イーコマースの根幹となるべく、本格的な価格および市場調査によるマーチャンダイジング強化をはじめ営業戦略の徹底を行いました。翌年には前年成長率200%近くと飛躍的な伸びを見ることができ、その後も、成長は加速を続け、2009年10月期の月商1億円突破、今年年商10億円を超える見通しとなりました。

また、ナチュラルム、健康計画と同様のビジネスモデルによるナチュラルム・イーコマース運営のおもちゃ・ホビーに特化したECサイト「オタクの電腦街」においても、2008年9月のオープンからおよそ1年で月商3,500万円(2009年10月期)を突破。これにより、売れ筋商品(ショートヘッド)だけの単品売り切りではない市場、いわゆるショートヘッド&ロングテール戦略に適した多品種な市場においては、ナチュラルム・イーコマースの管理ノウハウをもって今後もEコマースを展開し、拡大することが可能であることが実証されております。

(※1)ショートヘッド&ロングテール戦略

ロングテールは、売上の8割を2割の売れ筋商品(ショートヘッド)が作り出すパレートの法則(2:8の法則)という小売業の経験則には当てはまらないEコマース独特の現象です。

ナチュラルム・イーコマースでは、このEコマース独特の現象から、実店舗では切り捨てられるロングテールに着目。商品陳列コストのかからないサイト上に、単品売り切りではない多品種市場からの膨大な商品データを取り揃えることで、ショートヘッドでの売上加えたロングテールによる小さな売上を積み重ね、大きな収入源へ転化していくショートヘッド+ロングテール戦略を中心に展開しています。

■健康計画

ナチュラルム・イーコマースが運営する健康・フィットネス・美容商品に特化したオンラインショップ。徹底した営業戦略により、急激な成長を続けています。



<http://www.kenko-keikaku.com/>

■ナチュラルム・イーコマース株式会社

- (1)設立年月日 2008年8月1日
- (2)所在地 540-0011 大阪府大阪市中央区農人橋一丁目1番22号 大江ビル10F
- (3)代表取締役 中島 成浩
- (4)資本金 2,000万円
- (5)主な事業内容 インターネットによる情報提供、通信販売

以上