

ベビー月 登録利

細情報を入力する。衣服は集荷されると検品センターへ運ばれ、サイズやブランド、衣類の状態毎に3段階で評価される。専任スタッ

に1000〜2000点。月間の取引数は150〜250件だ。常に1万6000点以上の商品がサイト上にアップされている。

ットの運営責任者深田洋介氏。当時、深田氏は3歳になる子供を育児中だった。季節毎にサイズアップする子供

う不満が残った。「ネットオークションは、写真をアップしコメントを付けるなど手間がかかる。また商

価格の透明性や、そしてユーザーと直接やり取りするだけでなく物々交換の仕組みが受

マーケット
インタープライズ

商材別専門サイトで買取点数20倍に ニッチ市場、男性用商材が狙い目

マーケットエンタープライズ(東京都墨田区)は、商材を限定した買取専門サイトを

昨年より立ち上げ、特定商材の仕入れに成功している。昨年の10月にオープ

ンした「フィギュア高く売れるドットコム」では、月間の買取依頼が従来の20倍、200

も、月間10〜20件程度だった電動工具の買取件数が30〜40件に増加。フィギュアや電動工具など、男性をターゲットにしたニッチ市場に的を絞ったことが奏功した。

これらの専門サイトを立ち上げたのは、ネット検索で上位に表示されるためだという。「リサイクルショップでニッチ商材の買い取り専門サイトを立ち上げています。キーワード検索もまだリサイク

はさらに5つの特化した専門市場を立ち上げる予定



▲電動工具高く売れるドットコムのサイト



▲フィギュア高く売れるドットコム



小林 泰士 社長

件が増加した。翌月にオープンした電動工具専門サイト「電動工具高く売れるドットコム」

「リサイクルショップでニッチ商材の買い取り専門サイトを立ち上げています。キーワード検索もまだリサイク

ル+地域”で設定している企業が多いので狙い目です」(小林泰士社長)

商材として工具やフィギュアを選んだのは、販路の中心であるヤフオクに男性利用者が多いためだ。また、一人で複数所有している。再商品化や撮影などの工数が少ないなどの条件が決め手となった。販売もフィギュアでは平均1万1000円で落ちられ、粗利が約50%とされるなど効率がよい商材だ。今年中に

携帯電話のデータ消去 ソフト販売を検討

パソコンのハードウェアを日本で購入する「blanc」が、blanc携帯電話のデータ