

EC企業研究② リバークレイン

一 行 情 報 ◆ 故・マイケル・ジャクソンさんのコンサートリハーサルの映像を使った映画「THIIS IS IT」の公開に先立ち、公式販売サイトでオフィシャルグッズの予約受付が開始。商品の発送は、映画公開と同じタイミングの10月下旬を予定している。

ECシステムの自社開発だ。今までこそECシステムの価格は安価になつてきているが、当時は億単位の投資が必要だった。SEの経験がある信濃社長が自らECシステムを開発して、スピード

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味だっただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役

ともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増えると感じていた。

インターネットを使い

込んでいる人であれば検索を見ても今後は増え

ると感じていた。

ECシステムを自社で開発

で、ECの運営まで、ほとんどの通販関連業務を自社で対応。自前主義による内製化で他社との差別化を図っているのが特徴となっている。その姿勢や考え方、EC企業でありながら、一昔前の通販専業企業を彷彿させるものがある。

EC企業研究第2弾は、オートバイ関連用品のECを手がけるリバークレイン(本社東京、信濃孝喜社長)を取り上げる。50万アイテムに及ぶオートバイ関連用品を取り扱い、08年12月期の売上高は前期比19.2%増となる23億6000万円。今期も2ケタ增收を見込んでいる。システム開発からMD、サイト構築、センターの運営まで、ほとんどの通販関連業務を自社で対応。自前主義による内製化で他社との差別化を図っているのが特徴となっている。その姿勢や考え方、EC企業でありながら、一昔前の通販専業企業を彷彿させるものがある。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増え

ると感じていた。

インターネットを使い

込んでいる人であれば検

索を見ても今後は増える

と感じていた。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増える

と感じていた。

インターネットを使い

込んでいる人であれば検

索を見ても今後は増える

と感じていた。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増える

と感じていた。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増える

と感じていた。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増える

と感じていた。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上高は伸びていく。ECの黎明期から始めたという先行者メリットに加え、競合の存在が少なかったことも追い風だった。

さらに、大きな成長要因として挙げられるのが

ECシステムの自社開発だ。いまこそECシス

テムの価格は安価になつ

てきているが、当時は億

単位の投資が必要だっ

た。SEの経験がある信

濃社長が自らECシス

テムを開発して、スピード

リバークレインともバイクレースが趣味

だつただけに、バイク関

連用品に精通していたこ

ともEC事業を開拓する

上で奏功する。バイク好

きである信濃社長、稻田取締役ともバイクレースが趣味だつただけに、バイク関連用品に精通していたことでもEC事業を開拓する。バイク好き

はいえ、バイクの車種は、用途や好み、さらに新車

を注ぐこと、行動を見ても今後は増える

と感じていた。

リバークレインの前身である合資会社ウェビックの設立は00年8月。資金は3万円だった。事業開始後の月商は約50万円。その後、2倍、3倍のペースで売上