

誰にも頼れない環境に身を置いたからこそ成功したのかもしれない。

日本最大級のオークション出品代行サイトを運営する  
(株)ブエングスト代表取締役 川口剛さん

オークション全プロセスを代行するネット時代のサービス

読者の中には、ネットオークションで商品の売買を経験したことのある方も多しはず。川口さんは、その代行サイトの運営等に取り組み企業の代表です。

「当社が扱う商品は、衣類・服飾雑貨が中心。顧客(出品)を委託する人が持ち込んだ商品の撮影から説明文作成、出品さらに入金確認、発送、出品者への料金受け渡しまでネットオークションに関する全プロセスを買って請け負います。」

顧客にとつての最大のメリットは、個人で数点出品するよりも格段に落札されやすくなるだけでなく、代行手数料を差し引いても高価で売れる可能性が高いことだとか。

「さらに出品・落札者間の商品に



ブエングストがオークションに出品するアイテムは5,000点を超える

「最初の一年は衣服の余剰在庫品の回収を通じて商品アイテムの確保に時間を費やしました。その後ブエングストを設立。同時に販売代行企業としての信頼度を高めるために不可欠な店舗をオープンさせたんです。」

関する認識の差や入出金・発送のミス、時には個人情報の流失などネットオークションはトラブルに見舞われるケースもありますが、代行業を介すると、そういった煩わしさからも解放されます。」

ちなみにブエングストの手数料は落札金額の30%。もちろん落札されなかった場合の費用は一切頂いていません、と川口さんは語気を強めます。

販売代行者の信頼の鍵は「店舗」

川口さんが独立を果たしたのは2005年3月。25歳の時です。

「もともと起業家志向が強い方。大学を卒業して税理士・経営コンサルタント事務所に就職したのも、先の独立を見据え、経営やビジネスの実際を学ぼうという思いからでした。」

その後2年間の勤務を経て、独立。以前から注目していたネットオークションの代行業をスタートさせます。



一人で取り組み緊張感を維持

店舗オープンと同時にサイトでのビジネスも本格化。宣伝らしい宣伝も行わなかったにもかかわらず、顧客も拡大し、ブエングストは、当初の売り上げ目標を早々とクリアします。その成功の秘訣とは…

「ビジネスの視点でいえば、店舗を持つことや手数料を低めに設定したこと、各商品の画像や情報の精度を高めたことさらに膨大な出品商品の売上を括管理するシステムを独自開発したことも大きいですね。」

ネットの有する便利さと不便さ。その両方を見据えた川口さんの先見性も見過すことはできません。「独立した時点では誰にも頼れない環境だったので、自分自身の緊張感を維持でき、それが結果的に功を奏したのかもしれない。」

その後は、両親の支えやスタッフの協力があってこそその成功



ブエングスト代表の川口さん。クレーバーな話し方と丁寧な対応が印象的。現在29歳。

**SHOP INFO**




**株式会社 ブエングスト**  
札幌市豊平区美園3条1丁目2-1  
TEL. 011-788-5056

オークション出品代行サイト  
運営の他、店舗でも洋服や小物を販売している。

●企業詳細は <http://www.buen-gusto.co.jp/>  
●オークション情報は <http://www.buen-gusto.biz/>

だと思っています。」  
最後にこれから起業を考える読者にアドバイスを。  
「いつか起業したいと考える人は少なくないはず。それを行動におこす方が少ないだけです。失敗を恐れることなく、踏み出す勇氣を持つてほしいですね。」