

エンターテック 瀬戸慶太郎社長

法人に特化した贈り花でイノベーションを起こす

エンターテックは、既成概念にとらわれない事業の運営で、新たな価値の創出を目指している。昨年から法人に特化した贈り花のサービス「HABOTAN flower (ハボタンフラワー)」を開始、高レベルの品質や顧客対応を追求する。写真=佐藤元樹

品質、配送、顧客対応で徹底した高品質を目指す

「さまざまなマーケットで、大きなイノベーションを起こしたいです。そのためにさまざまな取り組みを行っています」
瀬戸慶太郎社長はこのように強調する。同社は業界では珍しい、法人に特化した贈り花サービス「HABOTAN flower (ハボタンフラワー)」を提供している。サービス開始から約1年で、取引先は企業規模の大小や業種を問わず、1500社を超える。

その要因は、顧客志向にとことん立脚したサービスにある。同社は自社基準に合致した各地の花屋と提携し、「全国送料無料」と「1時間刻みによる配送」を実現。都内においては当日配達に対応している。また、従来の



瀬戸慶太郎氏

花屋にはみられなかった「月末締め翌月末日支払い」の方式を取り入れ、法人の使い勝手の良さを追求している。

花の品質にもこだわり抜き、提携する花屋には独自の生産マニュアルを提供し、品質レベルの向上を図っている。贈答用で特に人気が高い胡蝶蘭はコンク

ールで受賞した品種だけをラインアップ。花屋のネットワークを活用して、同業他社が比較的不得手とする生花を幅広く取り扱っている。

業者との提携の下、販売から配送までを一気通貫で行い、各種コストを低減。コストカットした分を顧客に還元し、相場に

比べて質とボリューム感のある花を提供している。

品質への自信は、商品の見本となる「配送前画像送信サービス」に表われている。瀬戸社長は「他社の花と比較すると段違いの品質だと理解していただけて」と力を込める。

製品開発に加えて、販売チャネルの構築においても独自の工夫を凝らしている。「待ちの営業」が主流とされる花屋業界で、

積極的なテレポ営業を推進している。取引先には営業担当者をつけ、手厚いフォローを行う。

また、顧客からの問い合わせや注文へ迅速に対応するため、同社独自の受注・顧客管理システムを構築した。サイト経由からの問い合わせにテレフォンオペレーターが数分以内に連絡する体制を築いている。デジタルとアナログを組み合わせることで、高い利便性と顧客関係強化



胡蝶蘭は「日本農業大賞」や「内閣総理大臣賞」など、多様な受賞品目を取り扱っている



「HABOTAN flower」ロゴ

を実現した形だ。各種の取り組みが実を結んだ結果、評判が評判を呼び、順調に顧客基盤を拡大。5年以内における法人顧客の1万社突破を目指している。

2020年に年商100億円を目指す

かねてから「その美しさで人を喜ばせることができる花が好きだった」という瀬戸社長。前職は経営コンサルティング会社には勤務し、成長戦略の策定やその実行に携わった。学生の頃から、いろいろなアイデアを形にするのが好きだったという。

瀬戸社長は「花屋は古くからある業態だからこそ、事業を運営する上で改善の余地は十分あります」と語る。「旧態依然とした業界構造に新たな息吹を与えるのがイノベーション」として、新たな発想を取り入れたビジネス

スを相次ぎ立ち上げている。「やるからには、日本一のサービスを手掛けたい。そのため、種蒔きはしっかり行っています」

その種蒔きとして、アスリート向けの委託食堂事業や、アスリート学生向けの寮運営などの事業を開始している。「HABOTAN flower」事業とのシナジーを模索するなど、さらに大きなビジネスに取り組みしていく。

その先に見据えているのが、年商を2020年には100億円まで拡大させること。瀬戸社長は「強固な顧客基盤を基にビジネスを行うことで、必ず達成できる数字です。東京五輪までに実現したいですね」と話している。

<https://flower.habotan-gift.com/>