

有力通販支援事業者の戦略

通販サイト構築のエルテックス（本社・横浜市保土ヶ谷区）は9月28日、代表取締役社長COOに森久尚常務取締役が就き、創業者の大飼邦夫氏は社長兼務を解き代表取締役会長CEOとなった。同社では昨年、ネット販売システムと通販システムを統合した新サービスを開発し、拡販を進めている。これから事業を中核に、4年後の売上高は、現在の約1・5倍の30億円まで伸ばす狙いだ。今後の取り組みを森新社長に聞いた。

（聞き手は本紙記者・川西智之）

代表取締役2名体制とした理由は、――「当社は大飼が設立し、創業30周年を迎える。数々、ただ、いきなり全ての会社だが、今年12月に、――前から事業計画などは、業務は見られないので、

――今年1月に通販統合パッケージ「eite xDC」の本格稼働を開始した。

――「現在構築済み及び構築中のお客様で10社、100億円規模の企業に採用決定に至っている会社が増えている。100億、200億円規模の社程度増やしていくこと、2019年までに当社が定義する通販売上高10億円から150億円のうち25%への同ソフト導入を目指したい」

――「お客様のご要望によって変動はあるが、年商数十億円規模の会社への導入で、初期費用が500万円程度というところだ。年商100億円以上の大規模システムだと、初期構築費用が数億円になることもある。」

――「日本IBMと協業している。」

――「お客様の高機能な検索エンジン機能があるのも特徴だ」

――「DC」の導入価格。

「大規模システムの実績増やす」

通販統合パッケージ拡販

私を中心に策定していた社内の人材育成や財務なこともあり、バトンタッチのタイミングに來たと、ビジネスオペレーションという大飼の判断があっ

――顧客獲得に向けて、顧客情報や広告効果などの点をアピールして、分析や、データを活用したレコメンドなどの機能を提供している。最近では、インフラだけを提供することもお客様も増えている。

エルテックス

森久尚社長

「さまざまな通販チャネルからの注文処理やデータ連携を、リアルタイムで一元管理可能なこと、DC」とのセット販売が基本だが、単体での販売も強化したい。レコメンドのほか、通販サイトだ」

――「全社員が夢の持てる会社になりたい。そうであればこそお客様の夢をかなえることもできるはず」

ellex

