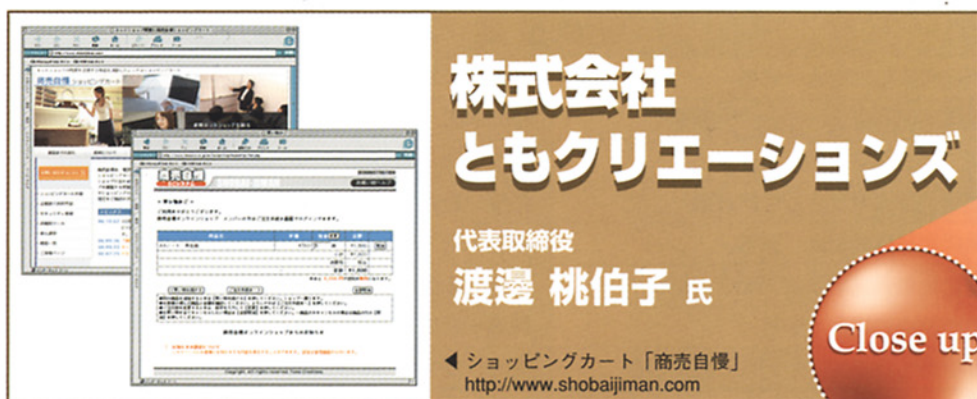


商売のノウハウが詰まったショッピングカート



コンピューターと出会い、本格的にシステムの勉強を始めたのが27歳の頃。黒の画面に緑の文字が浮き上がり、テープレコーダーとパソコンをつないで作業をしていた時代。当時としては画期的だったシステムコンサルティングを行う企業で、秘書として働きながらパソコンの技術を習得した。その後、システム開発会社を立ち上げ、ホームページ制作など時代のニーズに応じた事業を行い、創業から18年目を迎える現在まで常に最先端の技術を習得してきたという。自社製品である、ネットショップをサポートする「商売自慢」には、そんな長い年月に培われたノウハウが詰まっている。

「商売自慢」には、ネットショップにおける商売のコツが満載

●御社の事業についてお聞かせください。

◆お客様の業務を効率化するオーダーメイドの各種業務システムとホームページ制作・運営を柱として、学習用ソフトの企画・開発・販売、ビデオ・DVDの制作、DTPの制作などを行っています。現在、ネットショップで使われるショッピングカートシステム「商売自慢」を開発し販売中です。

●「商売自慢」はどのような商品なのですか？

◆今まで様々なネットショップの制作・運営に携わる中で、ショップ運営側とその利用者からの意見を聞く機会がありました。利用者が商品の申込みをする際に、購入申込画面の上の選択項目が少ない場合、要望・配送などの細かい指定については備考欄等に入力しなければならないという手間が発生します。逆に運営者にとっては通常の選択項目以外の情報が多く集まることで利用者からの情報を正確にとらえにくく、データ管理がしにくいという問題が起こりがちでした。こうした利用者、運営側の生の声を蓄積し機能として追加したものが「商売自慢」です。

利用者、運営側、双方の負担を軽減するための様々な機能を搭載しています。

●どんな特徴がありますか？

◆何と言っても販売方法に自由度があり、売上を高める機能などが豊富な点です。商品の細かい内容を分かりやすく表示し、注文内容や配送に関しても様々な指定が可能で、利用者の負担をできるだけ軽減するようにしています。そのため運営者側にとっても顧客情報の管理がしやすくなり、購入者に確認するなどの手間がかからなくなります。また会員登録機能や会員専用ページなどを設け、利用者を増やす工夫をしています。併せて社員教育の徹底によりお客様への事前のコンサルティングや納品後のきめの細かいアフターサービスを提供しています。

●事業を行う上で心掛けていることは？

◆「お客様の立場に立ち労力を惜しまず徹底的に行う」ということをモットーに、ご依頼をいただく方の目線で業務を行っています。ネットショップの場合はお客様の先にショップの利用者がいます。ショップ利用者の立場を理解しながら制作に取り組むことで、最終的にお客様であるショッ

株式会社ともクリエイションズ

〒231-0005 神奈川県横浜市中区本町1-7 東ビル4階
 TEL 045-226-3475 FAX 045-226-3476
 URL <http://www.tomocre.com/>

- 事業内容
- Web制作
 - システム構築
 - システムコンサルティング
 - 教育用ソフトウェアの開発
 - マニュアル・CD-ROMの製作 等



ブを運営する側の収益につながります。またコンピュータ業界の一般慣行である、大手企業からの下請業務や派遣業

務は一切行わず、運営側からの直接受注に限定し、お客様と密に接しながら業務を行えるようにしています。

人が財産。研修を行い、専門家に指導していただくことも。

●現在の営業・受注の状況をお聞かせ下さい。

◆受注はホームページから受ける場合と、既存のお客様からの紹介で依頼をいただく場合と半々の割合です。「営業のできるホームページ」をコンセプトとし顧客のホームページを制作しているため、自社サイトにおいても同様に、定期的にメルマガを発行するなど利用者を増やしリピート率を高められるよう工夫をしています。また、当社ホームページ上で今まで手掛けてきたサイト（ヤクルト化粧品、雪国まいたけ、久米繊維工業など）を見ることができるようすることで、顧客に具体的イメージを与え受注獲得につなげています。

●受注したホームページ制作においてどんな工夫をされていますか？

◆ぱっと見て何のホームページなのか分かるようにすること、取り扱う商品があればどんな製品を販売しているのか、どのような特長があるのか分かりやすく表示していきます。ネットショップの場合は、販売する商品についてより詳しく、ユーザーが知りたい情報を的確に伝えることが重要です。そしてデザインレベルが高く、検索エンジンの上位に位置するような作りを心掛けます。

●当社の「横浜発販路開拓支援事業」に応募され、第1回支援企業に認定されましたね。

◆横浜ならではの商品を扱う企業がさらに飛躍していけるようバックアップしていきたいということと、「商売自慢

を通じて横浜のお客様を増やし、売上を伸ばしていきたいという理由から公社の事業に応募しました。お客様の利益が上がれば当社の売上も伸びるという構図を作っていきたいと思えます。現在、販路開拓における専門家からの的確なアドバイスを受けており、今後も公社の事業に期待をしています。

●社員教育で工夫をされている点は？

◆システムやサービスを提供しているので、人が財産になります。スタッフ一人ひとりが会社の代表としてお客様に接するため、スキルアップが一番大切なことです。そのため研修をしたり、専門家の方に来ていただくなど勉強する機会を設けています。そしてお客様から直接当社へ受注をいただけるようにすることで、当社から提供したものに対する成果が社員に伝わりやすく、個々のスキルアップにもつながっています。

●起業を目指す方へのアドバイスをお願いします。

◆自分自身も心掛けなくてはいけないことですが、志を高くして事業におけるビジョンを持つことです。そしてストレスを溜め込まないような工夫が必要です。仕事のことでなく何でも話せる環境を作るのが良いと思います。

●今後の展開についてお聞かせください。

◆3年後位に売上、従業員数が現在の倍になるようにしていきます。そのためには横浜をはじめとする、様々なお客様の事業のお手伝いができるよう取り組んでいきたいと思えます。

ワンポイントアドバイス

現在、商売をする上でネットショップは欠かせない存在となっており、IT化の有無による企業間の格差は徐々に広がる傾向にあります。渡辺社長のお話を聞くとやり方次第で小さなショップが大手企業と対等に勝負できる、まさに中小企業のためのツールであることを実感させられます。ただ企業のIT化には、明確なビジョン・人材・スキル・資金など様々な課題があげられ、経営資源の乏しい中小企業にとっては大きな障壁となります。こうした中小企業の宿命と新しい時代の流れの中で、いかに中小企業にとって取り入れやすく効果的なシステムであるかをアピールする仕組みづくり、またITにおける経営革新を提案しひとつでも多くの成功事例をつくるのが今後の課題であるといえます。

