

Business Gallery

第37回

(株)エランド

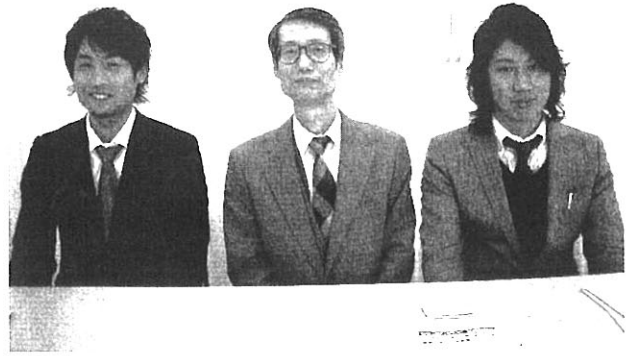
—— ネット通販で、中小・地方企業に光を！

今、流通業界は大きな変革の時を迎えている。百貨店やスーパーなど、既存の業態は市場縮小に歯止めがかからず、“勝ち組”といわれていたコンビニでさえ頭打ちの状況だ。そんななか、急速に伸びているのがネット通販。今回は、IT企業として各種通信サービス事業を展開する(株)エランドの庄司社長に、ネット通販の魅力やその潜在力などについて話を伺った。

当社は1971年（昭和46年）12月の設立。パソコンおよびその周辺機器の販売を中心に、ネットワーク構築、通信インフラの整備、また、ソフトウェアの設計・開発、さらには情報処理に関するコンサルティングなど、IT事業を広く展開する。「以前よりこうなる（ネット通販が伸びる）ことは多くの人が認識していた」（庄司社長）ということで、当社も本格的にネット通販事業に参入。2007年3月のスタート以降、業績は右肩上がりです。

パソコン周辺機器などの販売を行う「エランドショップ」をはじめ、最近では埼玉県が開いている県産品のショッピングサイト「埼玉オンラインアンテナショップ」の運営管理も手がけるなど、外部からの受託も着実に伸びている。そこで、ネット通販におけるポイントを聞いてみたところ、「いかに（お客様に）見てもらうかという視点が大変重要」とのこと。

「いくら良い商品でも、また、いくら見栄えの良いショップを開設しても、ネット上で利用者に見てもらわなければ意味がない」（同）。確かに、ネットでひとつのキーワードを検索すると、



中央が庄司社長。

両脇がネット通販担当の福山さん（右）と倉田さん（左）

一瞬にして何十万件と出てくるが、見るのはせいぜい1、2ページ。件数なら多くても30件前後だろう。そこで、当該サイトのウェブ上の表示順位がより上に来るように、「SEO」と呼ばれる検索エンジン最適化機能について研究を重ね、顧客のサイトが常に利用者の目に触れやすくなるよう、その誘導方法の分析には細心の注意を払っているという。

ネット通販は将来「流通の核」になる可能性も。その利便性は利用者側には十分認知される場所となったが、供給サイドとなる各企業にも「ぜひ、目覚めてほしい！」と庄司社長は訴える。「これまで中小や地方の企業は、大手の壁に阻まれ良い品物でもなかなか世にお披露目することが困難だった。ネットなら、時間や空間という制約を克服でき、何より大手と“資本力”で勝負する必要がなくなる。これは絶対チャンスです！」。

ネット通販の潜在力を生かして、今こそ中小・地方企業の活躍に一役買いたい！ と力を込める。

企業概要

(株)エランド

企業コード：270109693

所在地：さいたま市浦和区仲町2-17-13

代表者：庄司 周氏

設立：1971年（昭和46年）12月

売上高：約7億2600万円（2008年9月期）

URL：<http://www.zeran.co.jp/>