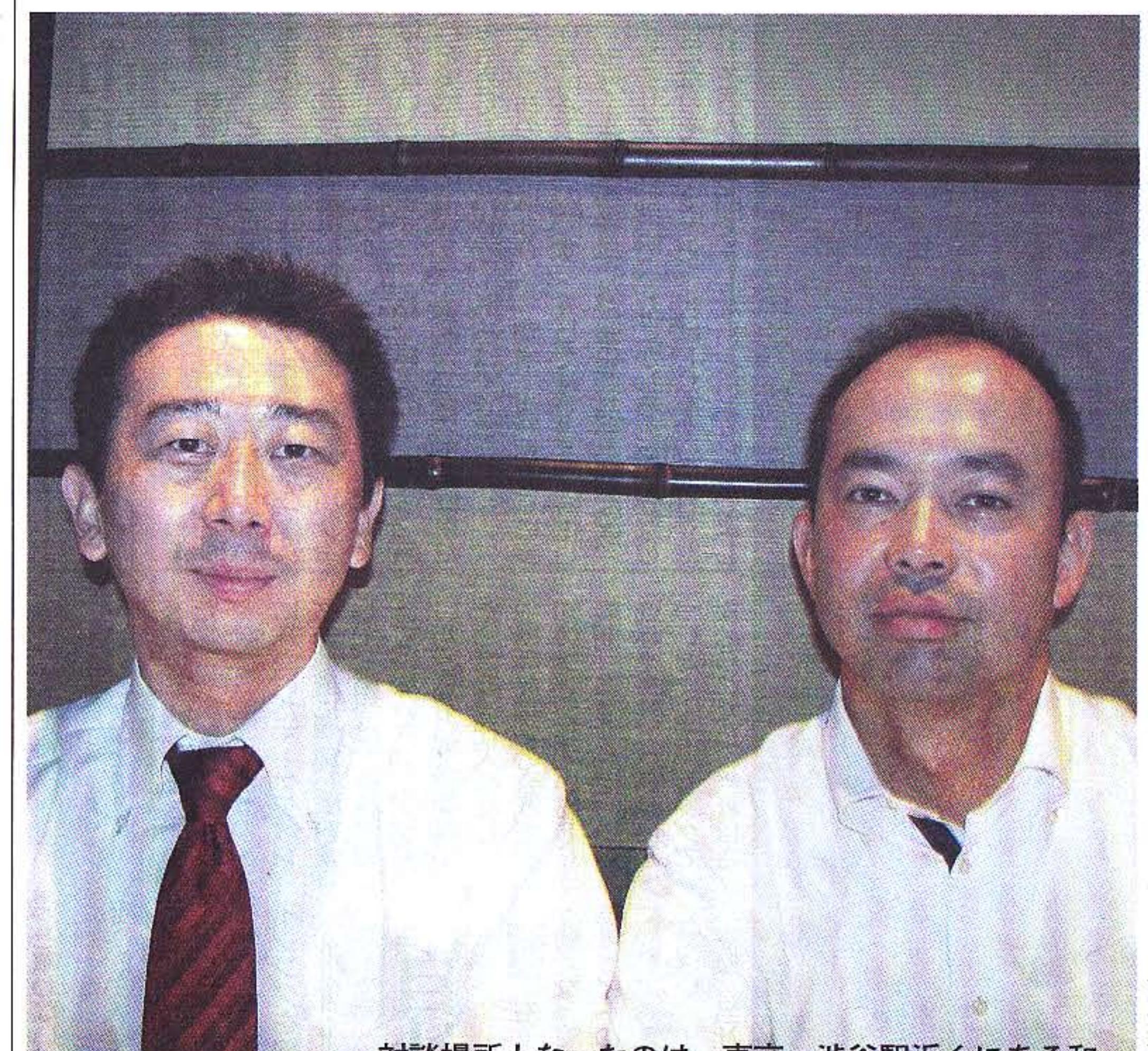


求められるのはマーケティングに基づく小売力



対談場所となったのは、東京・渋谷駅近くにある和食店。岡本さん、信濃さんの2人はこれが初対面だったが、対談は1時間半に及んだ。今回の対談企画をきっかけに交流が始まったという。

本紙 お2人はシステム開発に携わった経験が共通点です。EC企業にとってのシステムの活用について意見を下さい。

信濃 ECを始めた00年ごろ、手ごろな価格のECシステムがありませんでした。

システム会社のシステムを使用するとなると、数千万円のコストが必要となる。それがいまは、オープンソースや受注システム「頑張れ♪店長！」ASPなどがたくさん出てきていますよね。

当社は目前でシステム

をつくりましたが、そういう時代は終わり、今後は市販のシステムを使いこなす力量が問われるようになってくるのではないか。岡本 そうですね。システムの基本は、データを入れて計算するだけのものです。

使い手に必要なのは出てきたデータに対し、どのように動いていくかだと思います。そこまでは、システムは助けてくれません。

システムを使いこなす、データをどう活用

ていくかが問われていってしょうね。

・A n • D o • C h e c k
・A c t i o n) のサイ
クルで業務を回していく
ば、上手なマーケティン
グが実現するでしょう
ね。それをE C の世界で
先行して行っているのが
岡本社長だと思います。

岡本 光栄です。大事
なのは、活用するデータ
でしょうね。ネット事業
でしょうね。ネット事業

このEC企業も行ってないと思います。

す。リサーチしたモノを数値化して実践につなげる大さを分かってほしいですね。

信濃 僕はマーケティングの勉強をしたことない：（笑）。

岡本 勉強すれば売り上げはもっと伸びますよ（笑）。

システム使いこなす力量問われる

ん。「グーグルアナリティクス」などをBIツールに組み込んで現状解析

は時間軸が大事だと思ふ
んです。

当社が短期間で売り上げを伸ばせたのは、リサーチを嫌がらずに実施し

メー カー 支援 の 役割 担う

本紙 消費低迷で値下
が当社が台走つていま

す。在庫や価格段階にてのぼります。

めることだと分かつてほ
ー。ー商品を靠つて

る和
面だ
企画

岡本　秘密の监视点は
必要ですが、メーカーが
汗水垂らしてつくった商

いる人の方などなど、
潰れる事態につながって
はならないと思うので

しかしEC業界を見回すと、一生懸命にセールを実施している企業ばかり。私はメーカーに「安売りする企業には御さないでほしい。安売りされると、その商品が死んでしまう。安売りを認めるならば、ある一定のラインを決めてほしい」と意見をしています。メーカーが安売りを認めることは、自分で自分の首を絞

めにも頑張って商品を売らなければいけないという想いはありますね。リバークレインは、社員やその家族だけでなく、取引先やその家族などの生活にも影響を与えるんだということを意識して運営をしているところであります。

めにも頑張って商品を売らなければいけないという想いはありますね。リバークレインは、社員やその家族だけでなく、取引先やその家族などの生活にも影響を与えるんだということを意識して運営をしているところで