ジェネレーションパスの現状と今後

岡本洋明社長に聞く

(下)

ECサポートの需要増加

今期は新規事業開発にも着手

前号に引き続き、ネット販売事業などを手がけているジェネレーションパス（本社・東京都新宿区）の岡本洋明社長に、新型コロナウイルスで大きな環境変化を受けた昨年度の振り返りと、今期、強化すべき取り組みなどについて話を聞いた。（聞き手は本紙記者・山﨑晋）

――今期の立ち上がりについて。

「去年の今頃は、ちょうど『Paypayモール』ができた時期でもあり、そこで大きく伸びた。その時と比べても伸びてはいるが、（前期のコロナ関連需要のように）そこまで極端には動いてはいない」

――特に力を入れることとは。

「1つはECサポート事業。需要は高いが今はまだ中々処理し切れていないところもあるので対応したい。また、（仕入れ先企業と商品企画して海外工場でOEM生産する）商品企画関連事業も強化していく。今は中国とベトナムに進出しているが、特にベトナムでは今期黒字化を果たしたい。あとはメディア事業を通じたEC事業の拡大も引き続き行う」

――昨年はコロナ禍で本格的にECを始め、成果を上げたメーカーなども少なくないが、そうした人員なども使えば可能だろう。ただ、ある規模を超えると人件費負けしてしまう。もしもコロナが急に収束して実店舗展開も復活することとなったら、いきなりECが回らなくなる恐れもある。

そのため、問い合わせは色々と来ている。対象企業の年商などを決めているわけではないが、ある程度大型企業の案件が中心になっている。ただ、今後は小型案件もやっていかないといけない。

サポートの形も単なる受託ではなく、その企業さんの社員をこちらで預かる形。当社のEC業務も一緒に行いながらECリテラシーを高めて、企業に戻ってもらわないと長い付き合いができないので。システムを提供して『あとはどうぞ』では中々うまくいかない。やはり、社員教育も含めて一緒に行わないと。

特にECを本格的にやりだしたという会社は、経験がないだけに社内に相談できる上司や先輩がいない。そうすると結果だけしか見ない上に、指示の仕方も分からない。我々の中にいればその都度、適切なアドバイスも指示も出せる」

――案件拡大に伴う増員予定は。

「ECサポートはシステムとマーケティングの要素が強いのでそういった分野の人を多少入れていく。中途経験者を入れて色々とサポートできる人を入れたい」

――海外事業は。

「ベトナムは工場立ち上げコストの影響と、コロナの影響を強く受けた。ものづくりの現場なので、原材料が入ってこないと作ることができない。そのため、一時期は稼働が停止していたが、今は動いている」

――コロナ禍で色々と予想つかないことが起きている。

「予算の立て方は難しいと思う。今期に入り、一時期の大きな伸びは見られたくなったが、それでもコロナに関わるような商品の需要は依然として続いている。ただ、これが今後、下に行く可能性がないとも言い切れない。我々の場合は製造業も行っており、原材料がなくなると供給することもできないので」

――越境ECの見込みは。

「今後は越境ECにも力を入れたい。今はコロナもあるが落ち着くと状況はかなり変わってくる。東京五輪が開催されるかどうかも一つのポイントになるのでは」

――そのほか、今後の動きについて。

「今期については社内で新規事業開発を行う。外部の講師も招いて、若手やリーダークラスも含めて、どういった事業を行えばいいか、月2回ほど検討する場を設けていく。実際にそこで社内起業も行う考え。コロナ禍にあって色々と状況が変わる中、世代ごとに良いサービスがないか、あまりECに限らずに色々と事業企画を作っていく。企画するだけではなくて実際に取り組むようにしたい」

（おわり）