

2013年2月7日

報道各位



ゴム切削加工技術 No.1 扶桑ゴム産業「ゴム通」

インフォマークスの「Make it! EC for BTO」で材料・部品業界にデファクト

ネット通販サイトの構築と販促支援サービスを提供するインフォマークス株式会社(以下:インフォマークス、本社:東京都新宿区、代表取締役社長:天井秀和)は、株式会社扶桑ゴム産業(以下:扶桑ゴム、所在地:広島県広島市、代表取締役社長:田村雅春)が運営する、『切り売り』もできるゴム・スポンジ・プラスチックのプロ用素材・製品通信販売サイト「ゴム通」に、「Make it! EC for BTO」が採用されリニューアル・オープンしたことをお知らせします。



インフォマークスは、十年以上にわたって、EC サイトの構築から、販促支援、コンサルティングなど、勝てるネット通販事業者のお手伝いをしてきました。中でも、統合 EC パッケージ「Make it! EC」は、競争力のある、差別化の

できる EC 事業者の、よい意味の「わがまま」を叶えてきた実績があります。今回、扶桑ゴムが導入した「Make it! EC for BTO」は、「Make it! EC」の販売モデル特化シリーズとして最初のリリースです。製造業のみならず、広く受注生産 (BTO: Build To Order) にフォーカスしています。

総合ショッピング・モールや低廉なカート ASP が普及する一方、厳しい価格競争や広告競争に苦戦している EC 事業者は少なくありません。しかし、そういった泥沼の競争環境を回避しようにも、特徴ある販売モデルを実現するに十分な機能を備えたサービスやパッケージがありませんでした。なぜなら、それらのシステム提供者は、テナント数を稼ぐ必要上、ベストプラクティスを追求せざるを得ないからです。「Make it! EC」の販売モデル特化シリーズは、潜在的競争力のある EC 事業者の声に応えました。

例えば、カラコン (カラー・コンタクトレンズ) のように、一つの「型」あるいは商品詳細ページに、多種多様な選択を必要とする商材が少なくありません。「Make it! EC for BTO」なら、やりたくてもできなかった SKU 在庫管理はもちろんのこと、組み合わせにより変化する複雑な価格体系、見積書の無人発行などに対応しています。必ずしも BTO に限定されるものにあらず、用途はアイデア次第です。

「ゴム通」は、これまでの概念を覆す BTO サイトになりました。BTO といえば、PC のパーツを選択してキットイングしてくれるくらいが常識でした。「ゴム通」では、形状などがビジュアルに表現され、指定に沿った加工や「切り売り」を行ってくれます。もう一つ、材料 EC を難しくしていた性能表示等の業界標準 (ガイドライン) の欠如を、本サービスで先んじることにより、デ・ファクト・スタンダード化に成功しました。これにより、アッセンブリ・メーカ (完成品組立製造業) に大きな利便性を提供し、日本の『ものづくり』業界に一筋の光を射す事例となりました。



■ 扶桑ゴム取締役の吉岡隆志様は次のように語っています。

私たちの特長を生かせるのがインフォマークスだと確信しました。独自の「切り売り」モデルを実現するには、総合モールやカート ASP で不可能なことがとうに自明でしたし、私たちのノウハウを形にした見積ロジックなど、販売モデル固有の要望に真摯に耳を傾けてくれることが欠かせません。その点で、インフォマークスは大手システム・インテグレータにも勝っていました。次のサービス拡張にも、その先の未来にも、インフォマークスには手伝ってもらいたいと願っています。

私たちが今回の EC サービスを立ち上げたことは、材料・部品製造業に一つの可能性を示したと考えています。完成品組立製造業の方々に「ゴム通」をもっと知ってもらいたいのは当然ですが、より多くの材料・部品製造業にも検討していただきたい。消費者の手元に完成品が届くまでに、数多くの材料・部品を必要とするからです。我々の業界は裾野が広い一方、完成品組立製造業に依存する部分も否めません。日本の製造業全体で競争力を発揮し、再び世界の市場で「メイド・イン・ジャパン」が愛されるよう心から願っています。

■ 「ゴム通」とは

「切削ゴム加工の扶桑」といった名声を誇る扶桑ゴムが運営するショッピング通販サイト「ゴム通」。ゴム・スポンジ・プラスチック等各材質・加工品の購入がおすすめです。主なユーザー層は 20 代～50 代、製造・工業関係の男性です。削り出す加工技術を圧倒的な武器に、B2B でも 1 枚から受注・出荷します。

[ゴム通] <http://gomu.jp/>

■ Make it! EC for BTO

統合 EC パッケージ「Make it! EC」は、リニューアルのいないモジュール構築型 EC ソリューションです。物販志向の総合ショッピングモールでは難しい各種販売モデルにも対応しているのが強みです。中でも、複雑な選択肢と「一物多価」など BTO モデルに特化・実現しているのが「Make it! EC for BTO」。

[Make it! EC for BTO] <http://www.infomarks.co.jp/service/makeit/#bto>

[事例紹介] <http://www.infomarks.co.jp/reference/gomu/>

■ インフォマークス株式会社 <http://www.infomarks.co.jp/>

設立: 2002 年 2 月

資本金: 12,000,000 円

代表: 天井秀和

■ お問い合わせ先

インフォマークス株式会社 Tel: 03-5367-1030

(プレス) 広報担当 E-mail: pr@infomarks.co.jp

(お客様) マーケティングソリューション部 E-mail: sales@infomarks.co.jp

(以上)