

スタジオノモス 営業企画部 吉田博美 課長

EC運営代行事業などを手掛けるスタジオノモス（本社大阪府、野津直樹社長）が提供しているのは、ネットショップ向け一括管理システム「NOMOSHOP」。昨年10月に販売を開始したため、導入実績は少ないものの、運営代行事業のノウハウを活かした機能が特徴となっている。システムの強みと今後の展開などについて営業企画部の吉田博美課長に聞いた。

——御社のシステムの強みは。

他社製品にはない機能としては、メールの共有機能がある。メール共有機能とは、メールと受注データがジョイントし、さらに受信・送信メールを社内スタッフが共有することで、お客さまからどのような連絡があり、どんな返事をしたかなど、確認できる機能だ。

送信メールの共有機能を搭載しているシステムは少ないが、受信メールも共有できるシステムというのがほとんどない。

——今後、システム提供の中で強化していく点はどこか。

ショップからは、業務の手間を軽減してほしいというニーズが高い。これに対応するため、自動化のサービスはできるだけ提供していきたい。かなければならないと考えている。

例えば楽天のAPIを当社システムで対応する事で、受注から発送までのリードタイムをこれまで以上に短縮する事ができる。また、他社ではAPI対応を有料で行っているとの話もあるが、当社のシステムでは無料で対応しているのも、顧客企業の事を考えての事だ。

メール共有機能に強み



このメール共有機能を活用する事業者は、他社システムに比べて、多くの事業者が作業されている比較的大型なショップに特に多い。

——他に強みとして

機能はあるか。当社のシステムは、他社が提供しているような機能はほとんど搭載している。他、その他の便利な機能も考えている。

また、当社システムの独自の商品登録方法により、複数店舗をお持ちのショップや、新商品の登録が多いショップにも向いていると考えている。

昨年秋にリリースしたシステムのため、利用しているEC事業者はまだ少ないが、ヤフーのコマースパートナーに認定されるなど、機能は評価されている。今後は知名度を高めて拡販につなげていきたいと思っています。