

ワイドテック

BtoB用途に最適な ECサイト構築パッケージ

SaaS型で低コストながら、高いカスタマイズ性が特徴のECサイト構築パッケージ「ワイドショップ」。最近では大手企業がBtoB向けのサイトで利用し、業務効率の向上などで成果を上げるケースが増えている。

常に進化する基本機能と 優れたカスタマイズ性

ワイドテックが「ワイドショップ」の前身となるECサイト構築・運営ソリューションの販売を始めたのは2005年。07年に大幅な改善と機能追加を行い「ワイドショップ」として発売した。「当時のユーザーはBtoCが中心だったが、ここ数年、企業の物販や調達部門などBtoB用途の引き合いが増えている」とシステム企画開発部の森山氏は話す。

BtoBのニーズに対応できるのは、当初から重視した「顧客密着」の姿勢と、「カスタマイズ性の高さ」がある。

「企業（ネットショップ）が抱える課題やニーズはさまざまです。解決には、基本機能の充実を前提に、企業の業務に適した迅速なカスタマイズが重要と考えます」（森山氏）

たとえば1万店以上の飲食店に食材を卸すA社は、カタログ通販の注文を、これまで電話とFaxのみで受けていた。そのためにコールセンターを運

営しているが、大量に抱えるオペレーターの人件費は大きな負担となっていた。さらに、注文の聞き違いやFaxの読み違いなどヒューマンエラーも課題となっていた。そこでWEB注文を検討し、他社サービスとも比較のうえ「ワイドショップ」を導入した。

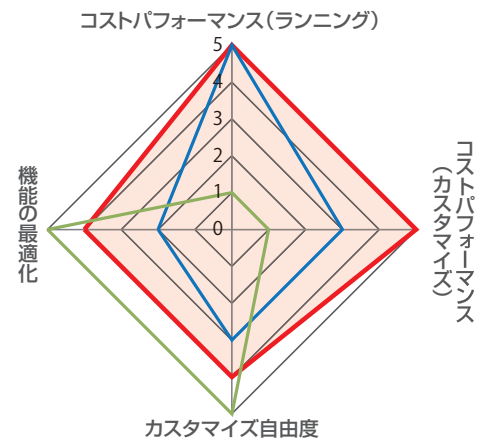
基幹システムとの連携で 業務効率も大幅に向上

A社のカスタマイズでポイントになったのが、基幹システムとの連携だ。テクニカル・マネージャー、中井氏がこう説明する。「中堅以上の企業の場合、多くは基幹システムで業務を管理しています。業務効率を考慮すれば、基幹システムと連携できないECシステムはかなり効率が悪いので、BtoBの案件ではほとんどの企業が基幹システムとの連携を要望されます」

ただ基幹システムとのつなぎ込みには、高度な技術力とノウハウが必要だ。かといって連携せずに在庫管理や購入履歴の照合を手作業で行うのでは、業務拡大は望めない。これまで通信キャリアや大手電機メーカーと直接取引し、数多くの受託開発をこなしてきた同社は、多様な基幹システムとの連携を経験し、大きな強みを持っている。

大手企業であれば、EC運営システムをフルスクラッチでつくることも可能だろうが、時間もコストもかかるし、環

WideShop ■ WideShop
■ 一般的ECサービス
■ スクラッチ開発



境の変化による陳腐化も気になる。最近では、基本要件は備えながら柔軟にカスタマイズ可能なSaaSを利用する大手も増えている。自社サーバーにシステムを置かないため、セキュリティ管理も一任できる。SaaS型の「ワイドショップ」は、まさにこれにあたる。過去の多様な類型を生かして提案するカスタマイズは、工数の短縮とコストパフォーマンスに優れている。

「今のシステムが古くて利便性が悪いので、もっと自社の業務に最適化したECシステムを求めている企業にこそ、費用対効果の高いサービスを提供したい」。森山氏の言葉は、現在のECサイトのニーズを端的に捉えている。

**株式会社
ワイドテック**

お問い合わせ

株式会社ワイドテック WideShopお客様サポートセンター
TEL.03-5628-6450 e-mail:support@wideshop.jp
<http://www.widetec.com>
<http://www.wideshop.jp>



ワイドテック
システム企画開発部
プロデューサー
森山 寛氏



ワイドテック
システム企画開発部
テクニカル・マネージャー
中井 善博氏