

～取組概要～

【新ECシステム構築による海外販売展開での売上向上】

－ 中小企業デジタル導入加速化補助金利用例 －

企業名：株式会社ネイビーブルー

事業内容：衣料品店（衣料小売業）

所在地：島根県松江市東朝日町123-3

設立：1994年／資本金：1,000万円／従業員：6名

■ 取組の経緯（課題）

従来のECサイト*が海外向けの販売に対応しておらず、海外顧客からの商品購入依頼を断っていた。今後、人口減少やアパレルへの消費金額の減少が見込まれ、国内市場自体が縮小していくことが予想されることから、企業の更なる成長のためECサイト販売のウェイトを高め、海外販売にも展開することで、売上の向上を目指した。

*ECサイト=一般的にWeb上のモノ・サービスの売買取引全般の場

■ 実施内容

“Shopify **”をベースにアプリなどをカスタマイズして、海外対応も可能なECシステムを構築

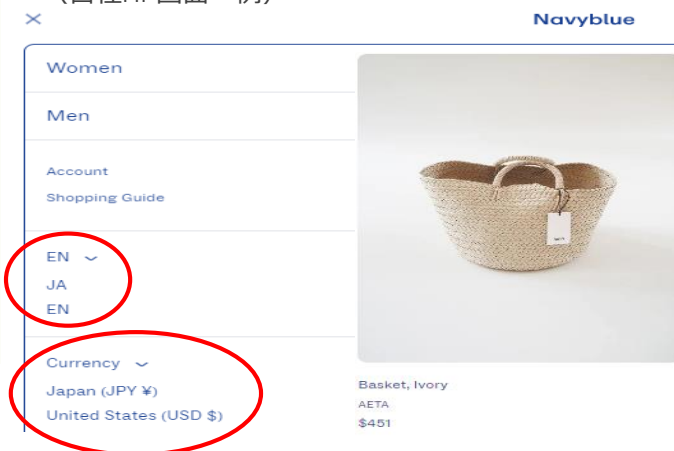
(*Shopify = ECサイトを作成・管理するシステム基盤)

具体的には...

自動翻訳アプリ(英語対応)、サイズに“inch”、通貨の“\$”の表記切替、お薦め情報、再入荷の通知、News Letter登録等の機能を追加。
他、Webフォントを使用しSEO*対策を実施。
販売チャネルの連携(Facebook, Instagram)
サイトのデザインはグローバルスタンダードに合わせてシンプルなものとした。

*SEO=Web上での検索で上位に表示させる(検索エンジン最適化)

(自社HP画面一例)



■ 導入効果

当初の目的であった海外顧客の取込により売上が向上。またSEO対策により検索流入が増えてサイトの認知度が上がり、広告費の抑制に繋がる効果が見込まれる。ただサイトのドメインを変更したため、サイトの周知には時間を要する。

■ 実際に導入して...

以前は別のECサイトを利用していたため、新システムの利用に慣れる必要があった。従業員が慣れてきたECサイトを変更することから、従業員との丁寧な打ち合わせと導入後のフォローを実施した。

■ 今後の展望・課題

新ECシステムでの売上やリピーターの割合、顧客がサイトにアクセスした経路等のデータ分析機能や、レポート機能を活用して自社サイトでの販売を強化していくことが今後の課題。新商品のUP等サイトの管理は難しいが、若いスタッフを中心にSNSを利用した情報発信にも力を入れて更なる売上向上を目指したい。