氷見発！

元気なネットショップを紹介します。

ネットショップで氷見から情報や商品を全国に発信している元気な企業を紹介します。

株式会社 スカイ・アイティ　代表取締役社長：東海裕慎

今回（第6回）は、ネットショップはもちろんホームページ制作や販売戦略など皆様をバックアップしている企業 ㈱スカイ・アイティ をご紹介します。社長の東海裕慎さんにお話しを伺いました。

http://www.skyit.jp
所 在 地：富山県氷見市柳田934　さくらビル２Ｆ
ＴＥＬ：0766-91-8380
ＦＡＸ：0766-91-8381
創　　業：平成14年1月1日
事業内容：受託ソフトウェア開発、ホームページ制作、マーケティング全般アドバイス、各種ＩＴ・マーケティング関連の講師・執筆　等
沿　　革：平成14年1月　スカイ・アイティー創業
平成16年11月　富山県氷見市初のOracle公認技術パートナーになる
平成19年10月　美容院向け顧客管理システム「ＦＯＰＳ（フォップス）」発売。

社長のプロフィールから素敵な一面を発見！

25歳で独立し、創業8年目。なんと元「レーシングドライバー」だったんです！さわやかで鋭い視線の秘密はそこにもあったのです。

ネットショップ・実店舗 両方で販売戦略を

椀澤　ネットショップの最近の状況は、・・・。

東海　9兆円市場といわれるネットショップですが、ネットやテレビ、カタログを使う通販が小売業ではもはや常識となっており、いまではあらゆる業種・商品に普及してきています。消費者も自宅に居ながら情報収集や買い物ができ、全国のご当地商品がいつでも手に入ります。インターネットがあたり前の時代であり、ネットショップと実際の店舗を併せ持つことが今の販売戦略の主流となっております。

商品・サービス内容を 分かりやすく

椀澤　メリットやデメリットは・・・。

東海　まずお客様の「商圏」が富山から全国に広がります。また「24時間の営業」も可能で、日中来店できないお客様でも指一本で深夜や日曜日でも「来店」できますし、実店舗ではないのでコストも非常に安く済みます。一方では実際にお店の存在自身を知ってもらうため、いかに広告や集客の仕組みを構築できるか、また、実際にお客様が手にとって確かめることができないので、いかに商品やサービスの内容を分かりやすく表現するかという課題もあります。

毎日コツコツ 対応する覚悟で

椀澤　これから「始めたい」、また「継続する」には、という事業者へのアドバイスなどは・・・。

東海　今現在ネットショップをやっていない業種・商品は存在しないと考えても良いため、先発組のお店をちゃんと調査し、実際に購入してみて、どういった対応をしているのか確認することをお勧めします。また、ネットの世界で、自社の商品やサービスがどれだけヤフーなどの検索エンジンから検索されているかを把握します。検索されない商品はどれだけモノがよくても売れません。そして毎日、ホームページを更新できる環境にあること。成功しているお店は「必ず毎日web対応」に時間を使っています。"ネットショップ"といえども実際に店を構えるのと同じで、「見せ方」や「対応の仕方」などが大切で、商品情報や値段、写真などこまめに更新し新しい表現（ディスプレイ）が必要です。そういう地味ですが毎日コツコツ対応する「覚悟をもつ」これにつきます。

椀澤　スカイ・アイティの取り組みや支援など

東海　「業績アップ」をITで支援し、「構築」だけでなく「使える」「売れる」までをしっかりサポートします。ネットショップでは、独自ショップを展開できる「Eストア」やショッピングモールNO.1の「楽天」などの運用も代行して、お店の新しい販売戦略を徹底的にサポートします。商品やサービスのインターネットマーケットの事前調査は、無料なのでお気軽に当社までご相談ください（笑）

椀澤　自身、最近は商品購入や旅館の予約等はよくネットで情報収集をします。ネットでの情報発信・収集はあたり前となってきました。市内にこのような企業があることは大変心強く安心します。ますます氷見の情報化発展に寄与していただくことを期待します。

（経営指導員　椀澤文夫）

（社長の東海裕慎さん：左　とネットショップ担当の柴田公平さん）

多くの会員・大きな力

※商工会議所は、地域の商工業者のサービス機関として、その発展振興を目指すとともに社会一般の福祉増進を図ることを目的とし、世論の結集とその実現のため運動を行っています。