

新たな E コマースの仕組み作りに副業人材を活用

株式会社和田商・和田亨さん

北海道旭川市の建築・土木総合資材卸販売商社である、株式会社和田商は、新たな E コマースの仕組み作りを通して、売上拡大を目指し、副業・兼業人材を活用しています。副業・兼業人材活用に至った経緯や実際の取組内容について、代表取締役社長の和田亨さんにお話をうかがいました。

■企業概要について教えてください。

大正 15 年に金物店を創業し、昭和 29 年に法人を設立しました。北海道旭川市内や近郊で建築資材の卸販売を生業にしています。

■副業・兼業人材活用に至った背景・経緯を教えてください。

建築資材の注文を受けると、自社の在庫を発送するのが一般的ですが、弊社では 2 年前から新しい取組を始めています。以前から提携している企業と代理店契約を交わし、E コマースの仕組みによって、建築資材を販売するというものです。

弊社には Web マーケティングについて専門的な知識があるスタッフがいなかったため、副業・兼業人材を活用してみようと思いました。

■副業・兼業人材の印象と採用の決め手を教えてください。

3 名の応募があり、書類選考で 1 名に絞りました。30 代で人柄も良い印象です。Web マーケティングの場合、広告や SEO 対策費など、いくらでもコストをかけられますが、かければ成果が上がるとは限りません。副業・兼業人材を選んだ決め手はローコストで始められる点でした。

■副業・兼業人材との取組内容と期待する成果を教えてください。

3 ヶ月の契約を交わしました。初回のミーティングを終え、メールでのやり取りを 1 ～ 2 回行い、スケジュールのすり合わせと、フレームワークの整理をしました。

新たな E コマースの仕組み作りという大きなテーマのなかで、まずは、ランディングページ制作から始める予定です。会員を増やし、建築資材等の売り上げにつながることを期待しています。

■北海道内の企業へのメッセージをお願いいたします。

専門的なスキルやリテラシーを持ち、自社の課題となっている分野が得意な副業人材はいらっしゃいます。まずは話を聞くだけでも良いので、始めるとよいと思います。もしかしたら目から鱗の話が聞けるかもしれませんから。

今回のプロジェクト以外に、IT や DX の活用などやりたいことはたくさんあります。地方では専門スキルのある業者や人材になかなか出会えないので、次回もいい副業・兼業人材がいれば活用したいと思います。

【企業 HP】 <http://www.wadasyo.jp/>