

必要な商品を素早く届けるために 幅広い品ぞろえと在庫の確保に注力する

Electrocomponents plc

Group Chief Executive Officer Ian Mason 氏

聞き手=小山田 勝(本誌編集スタッフ)

1937年に英国で創業して以来、日本法人のオールエスコムポーネンツ(株)をはじめ、世界160以上の国と地域で70年以上にわたり産業工業用部品を販売しているElectrocomponents社。現在、同業他社では主流となっている“売れ筋”商品主体の品ぞろえとは一線を画した、電子部品や半導体からネジ1本までに至る幅広い品ぞろえは、多くのエンジニアから高い支持を集めている。今回は2年ぶりに来日した同社Group Chief ExecutiveであるIan Mason氏にお話を伺った。

産業工業用部品の販売で 70年の歴史を誇る

—まずは御社の概要と、今回の来日の目的をお聞かせください。

Mason: Electrocomponents plcは1937年の創業以来、産業工業用部品の販売を行ってきました。1990年までは、ほぼ英国のみでの展開にとどめてきましたが、その後、世界中に事業を拡大し、現在は27カ国にある各販売拠点が160カ国で取引を行っています。

また、私どものグループ全体における売上げの70%が英国以外からもたらされています。このうちアジア地域の売上げは13%ぐらいですね。販売方法は、紙のカタログとeコマースに対応したWebサイト「RSオンライン」からの注文が中心となっています。主なターゲット層は、地域によって多少異なりますが、一般企業、大学や研究機関、官公庁などで研究開発・設備メンテナンスに従事されているエンジニアの方々となっています。

弊社最大の特徴は、8万2,000点の

商品を常時在庫し、部品ひとつからの小ロットの注文にも即日出荷で対応しているところだと思います。

今回はアジアツアーの一環としてアジア地域を回っており、日本を訪れたのは2年ぶりになります。このツアーは私どものビジネスがどのような状況にあるのかを、各国の市場関係者の方々に説明するために行っているものです。

—直近の業績はいかがですか。

Mason: アジアツアーに出る直前に、ちょうど2010年上半期の決算が出たところですが、結果としてはとても良い業績を上げることができました。中でもアジア地域における売上げの増加は目覚ましく、世界全体では24%増のところ、アジア全体では27%増、中国が35%増、そして日本は46%増となっています。

このように、日本はアジア地域の中でも非常に良い結果が出ています。特にエレクトロニクス製品が好調であること、eコマースによる売上げが全体の70%を占めていることには大変満足しています。全世界平均のeコマース占有率は48%ですの

で、日本は群を抜いて高いということになります。

—グローバル企業である御社から見て、アジア市場の位置付けは？

Mason: 私どもにとってアジア市場のポテンシャルは、この15年間でますます大きくなってきました。そして現在、アジアというと、誰もが急拡大している中国の巨大市場を話題にしますが、日本はもともと経済規模が大きな国ですので、私どものビジネスにとっては最も重要な市場のひとつです。ですから、世界同時不況からの立ち直りに一番苦戦していると言われていた日本において、順調にシェアを伸ばしているという事実はとても喜ばしいことと感じています。

また、日本にはまだまだいろいろなビジネスチャンスがあるのではないかと考えています。現在、日本の経済が順調ではないとしても、ディスプレイーターからの需要は増えていますし、スモールビジネスのさまざまな機会がありますので、経済状態が悪いことは全くと言っていいほど影響していません。

また、日本市場はとても繊細な市場です。私どもの主要顧客は、エレクトロニクス関係の研究開発・設計に携わる方々ですが、商品の注文から配送までを迅速に行う弊社の基本的なサービスをとても気に入っていただいているようです。そのため今後も、日本市場における業績は順調に推移するものと考えています。

インターネット上で使える 新たなサービスを提供

—2010年の6~8月から「3D CAD」「ComponentChooser」「DesignSpark」など、新たなツールを利用したサービス展開を行っておられますが、その目的は？

Mason: 弊社ではすべてにおいてイノベーションが重要だと考えています。現在、全世界の売上げの半分はインターネット経由のものです。先ほど名前が上がった3つのツールは、いずれもインターネット上で使えるツールとなっています。ですから、このツールをお客さまの業務に役立てていただきたい。そしてこのサービスを提供している弊社と良好な関係を維持していただきたい。というのが新サービス導入の目的となります。

それぞれのサービスを簡単にご説明すると、まず「3D CAD」は、エレクトロニクス部品の3Dおよび2D CADモデルの総合ライブラリです。ライブラリ上にあるCADデータは無償でダウンロードできるようになっていますが、このような取り組みは弊社のブランディングにおいて非常に重要だと思っています。

次に「ComponentChooser」は、世界最大級となるエレクトロニクス部



Ian Mason

1962年生まれ。ボストン・コンサルティング・グループ勤務を経て、1995年、営業開発部門のディレクターとしてElectrocomponents社に入社。その後、日本法人であるオールエスコムポーネンツ(株)の立ち上げに関与。2000年、Electrocomponents社COOに就任。2001年には同社CEOに就任、現在に至る。

品のスペック検索ツールです。これは操作方法も簡単で、世界トップクラスのサプライヤーが提供する半導体、受動部品、電気機械部品を検索し、それぞれの比較ができるというものです。

弊社は、カタログ販売を行っているわけですが、紙に掲載できる情報には限りがあります。そこで、このツールで商品の特性などより詳しい情報を提供しているのです。

最後に「DesignSpark」ですが、これは信頼性の高い情報とそのリソースをエンジニアに提供するコミュニティーサイトです。このサイト内には、設計情報やユーザーによるレビュー、設計プロセスをスピードアッ

プする新しい無料設計ツールの紹介などがまとめられています。

また、ほかのエンジニアがどの商品をどのように使っているのか。あるいはサプライヤーからは、各商品の使い方や、パフォーマンスのデータが提供されています。このように、カタログ以外の情報をインターネット上に提供することでお役に立てると考えているのです。

—サービスの開始からそれほど期間を経っていませんが、取引先の評価はいかがでしょう。

Mason: そうですね。いずれのサービスも開始からまだ4~5カ月(編集部注:本インタビューは2010年12月2日に行われたものです)しか経過し