

その他サービス業

株式会社 ナコー

EC販売導入による事業改革の実現



訪問販売からEC販売へ コロナ禍を契機に 全国展開、若手世代の活躍による業務改革

背景・課題

当社は個人顧客向けの家電小売業とリフォーム工事業を軸にこれまで顧客信頼を築いてきました。しかし、新型コロナウイルスの影響で対面営業が困難になり、事業転換を余儀なくされました。新規事業としてECを立ち上げ、デジタル知識を持つ若手人材を採用し、不特定多数を対象とする新たな事業モデルへの移行を目指しました。

創意工夫した点・得られた成果・今後の展開

当社のEC事業はスモールスタートから商品選定や購入層分析を進め、全国対応に伴う問い合わせの増加や意思疎通の難しさなどの課題に直面しました。改善策として直接電話やきめ細かい対応に加え物流機能強化、受発注システム導入で効率化を実現しました。さらに、仕入計画を立て在庫を管理しつつ、対面営業との両輪で信頼を維持し、ECでは難しい商材の取扱も取引を実現しております。



株式会社ナコー

代表取締役 富田 英之

本社 愛知県名古屋市中区栄3-10-22

