

ジェネレーションパスの現状と今後

岡本洋明社長に聞く

前号に引き続き、ネット月にかけて出荷が始まった販売事業などを手がけている。供給先としては、ジェネレーションパスすべて日本向けで、国内（本社・東京都新宿区）の大手家具販売会社が多い。岡本洋明社長に前期中数を占めている。元々、（19年10月期）の取り組みや今後のEC市場の見通しなどについて話を聞いた。

——昨年はベトナムに子会社を設立した。

「10月に木工製品の企画、製造、組立、検品などを行う子会社をベトナムに立ち上げて、2〜3



造コストなどに関してはそこまで安くはないが日本よりかは安いくらいだろ。とにかく思った以上需要が高いので、今後かなり伸びる事業だと思ふ」

——前々期末に子会社

う技術はどうしても必要

もしれないが、どこかで

伸び率で見ると一番高

手作業が必要になる。そういった意味ではウェブデザインの仕事はどここが増えていく領域だと思う。自社のECだけでなく、他社のECサイト構築の仕事においても生きてくる」

——以前より続いている配送料の値上げに関して、主力商材である家具・インテリア商材についてはその影響をどの程度受けたのか。

「影響はあったが、ただ、辞めたというわけではなく、今は中国系の越境EC会社に商品供給している。配送料の値上げによって収益が取れないと思っ

——今後のEC市場で気がなる動きとは。

「VRは今後の可能性が大いにある。特にインテリア系は親和性が高い分野だと思う。イノベーションが起きると新しいマーケットができる。ECは特にそれがやりやすいとされている業界と言えるだろう」

システム製造投資は順調

VR技術の応用にも注目

ンとシステムができることになり、(EC関連業務が)すべてワンストップで行える。なぜ、ECでこのような会社が必要になってくるかという点、はまたAIではできない。将来的にはできるか

——複数の仮想モールにたもの20万商品ぐらいについてはずでに取り扱いを辞めた。全体の15%くらいに当たるだろう。もちろんまた復活する商品もあるが、今期も引き続き『PayPayモール』。きそうといった見直しの作業は続けている」

要になってくること。規出店している立場でも、特に好調な売り場を辞めた。全体の15%くらいに当たるだろう。もちろんまた復活する商品もあるが、今期も引き続き『PayPayモール』。きそうといった見直しの作業は続けている」

——前々期末に子会社

う技術はどうしても必要

もしれないが、どこかで

伸び率で見ると一番高