

中小ネット販売お任せを

アクローブ 名古屋に初支店

企業や商店の電子商取引（EC）支援を手がけるスタートアップ（新興企業）のACROVE（アクローブ、東京）が、初の支店となる中部支店を名古屋市に設けた。また世に知られていない良質な商品を掘り起こし、ECを通して中小事業者の販路拡大と顧客獲得に一役買うつもりとしている。（真子弘之助）

かつおだしやつゆを製造販売する江戸期創業の節辰商店（名古屋市中区）は昨年一月、アクローブの支援を受け大手通販サイト「アマゾン」に専用ページを開設。検索画面で商品の表示頻度を増やしたり、商品へのコメント（レビュー）を獲得したりすることで、顧客への露出を高めた。

アマゾンでの売り上げは現在月に三百万円を超え、

節辰商店の勝田辰雅社長（左）らとECサイトの戦略について打ち合わせするアクローブの中村太一中部支店長（右）＝名古屋市中区で



自社サイトの年間売り上げ三千万円を超える勢いだ。当初はネット販売の強化に積極的でなかったという勝田辰雅社長（左）は「これまで数字が出るとは正直思っていなかった」と驚く。好調を受け「楽天市場」にも九月に専用ページを開く。

アクローブは二〇一八年、当時大学生だった荒井俊亮社長（右）らが、自社開発の「プロテイン」をECで販売する「アノマ」として創業。二〇年に商号変更した。ECサイトの売り上げの推移や広告効果などのデータを独自に蓄積・分析し、顧客の年代や好みなどに応じた広告や販売手法を提案できる強みを持つ。

EC支援のほか、経営不振に陥った企業やブランドを承継し、ECで成長させる事業も手がける。社員の平均年齢は二七・二歳。ウェブ検索で企業を探し、電話をかける地道な営業で取

良品掘り起こし 販路拡大へ

引を増やしてきた。一三年七月期の売上高は前期の七・九倍。取引先数も一三年六月時点で前年同月の二・二倍に伸びた。

取引先の二割を中部の事業者が占めており、西日本での営業を強化する拠点に名古屋を選んだ。創業メンバーでもある中村太一中部支店長（右）は「この地方にはポテンシャル（潜在力）の高い企業が多い」と期待を寄せる。

経済産業省の調査によると、物販系分野の消費者向けEC市場の二二年の市場規模は一二・三兆円。前年比八・六％増と成長が続いているが、世界の消費者向けのEC化率が一九・六％に對し、日本は八・八％にとどまる。新型コロナウイルス禍などを背景に世界でEC市場の拡大が進む中、アクローブは販路拡大の余地が多い中小企業を中心に支援を強める。

中村支店長は「地域経済を活性化させるためにも、メーカーの地元にとどまっていた商品の魅力を広げられるお手伝いをしていきたい」と力を込めた。

はないものの、電力需要が高まる夏季に意識を高めてもらうのが狙いだ。

スマートフォンなどで遊ぶことができ、ゲームを通じて「エアコンのフィルター清掃」「冷蔵庫の整理整頓」といった省エネ術を学べる。タッチ操作で簡単にゲームを作れるプログラム「クアアプリ」や「スプリング」を活用して制作した。

中電の公式アカウントをフォローし、ゲーム最後のクリア画面のスクリーンショットと「#めざせ節電マスター」を付けて投稿すると、抽選で三人にレゴラン

省エネ術を学べるゲーム「めざせ！節電マスター」のスマートフォン画面

めざせ！節電マスター！

中部電力は、省エネの知識を楽しく学べるゲーム「めざせ！節電マスター」

あやみ食べて盛り盛りで

＝写真①、同社提供＝（689円）を販売する。17日には生クリームを68%増やした人気商品の「あやみ」を販売する。



東海機構 脱炭素へ 共創 名古屋大と する東海国立 海機構」と中 (中経連)は ユートラル (