

# 「世界を変える」志で起業した 若手社長が目指すEC市場とは

マイクロソフトや大塚製薬、クロックスなど大企業のECサイト構築を支援しているw2ソリューション（東京都港区）が今、力を入れているのが中間層の支援だ。EC市場の将来のあるべき姿「プレミアムスプリング」を提唱する山田大樹社長に聞いた。

## EC市場の脱二極化を提唱

—ECサイト構築サービス「w2コマース」の実績について聞きたい。

山田 月商500万円の中小サイトから年商100億円以上の大規模サイトまで90社以上に自社ECサイト構築／運用／分析の統合管理システムとして導入されている。大企業ではマイクロソフトも顧客だ。導入までにはアメリカの3つの審査機関の基準をクリアし、セキュリティ面も評価してもらった。アンジェや桃源郷などEC専業／モールで成功している企業にも導入されている。

—大企業でも実績豊富だが、なぜ今、中間層のEC事業者支援に力を入れているのか。

山田 これまでEC市場は廉価版ASP系と大規模カスタマイズ系の二極化で進んできたが、本当に魅力的な市場が形成されるためには中間層の隆盛が必要だ。中間層には優れた独自の商品、サービスを持つ事業者がたくさんある。これらの事業者が弊社のサービスを利用することで新たな中間層の市場を創造したい。

—中間層のEC運営業者が求めているサービスとはどんなものなのか。

山田 店長のやりたいことができる、すぐにできるサービスが求められている。弊社は、サイト構築／運用／分析をオンラインワンで提供している。サイト構築はA社、バックヤード管理はB社、マーケティング分析はC社というようにシステム会社を分けて導入している事業者も多いが、それではシステム連携が必要でディレクションが大変。規模が大きくなればなるほどそのコストやリスクも大きい。成長しているがシステムが整っていない中間層こそ一元化されたマネージメントが重要になる。私たちはコスト負担をかけないASPでもシステムを提供している。このASPのコンペ勝率は90%。中間層に絶対の自信を持っている。

—それが山田社長の提唱する「プレミアムスプリング」という概念なのか。

山田 中間層が様々な障壁を超え、目指すべき場所まで跳ね上がれるEC市場にしたい。大企業の支援をする高額なシステム会社や小規模事業者が安価に活用できるEC構築サービスは複数あるが、中間層がすべてを任せられる支援会社はい

ない。私たちがそのパートナーにならないと考えている。

## 貧しい幼少期に起業決意

—山田社長が起業しようと思った経緯は。

山田 幼少期は、父親が出て行ってしまったこともあり貧しかった。物心ついた時には「パブル崩壊」があった。誰が悪い、誰のせいだという大人たちの負の声しか聞こえてこない。子供ながらにそんなに世の中が悪いなら自分を変えてやると思った。そのためには既得権が動かす世の中の構造を変えないといけないと思った。しかし、志があってもチカラがなければ何もできない。

高2の夏、「社長になろう」と思った。資本主義社会における企業の役割を理解するため、受験勉強片手に、経営者の本を読み漁り、ファイナンスを勉強しチカラをつけた。そして、大学1年生のとき、気の合う仲間を見つけ起業した。

—起業後、どのように世界を変えようと思ったか。

山田 学生向けITメディア事業や掲示板レンタル事業など、システム開発サービスを手がけるなかで、自分が「世界を変えたい」と思えるビジネスがECだった。今、大手企業へは顧客満足やブランドを軸としたベースを支え、中間層へは強みを発揮し成長できるEC市場が必要だ。しかし、現在の大規模カスタマイズ系と廉価版ASPの二極化は、EC事業者の閉塞感を煽り、負のスパイラルになっている。

—閉塞感に陥っているEC事業者へ伝えたいことは。

山田 EC市場はこれからもっとおもしろくなる。それを自分たちが実現するという情熱を伝えたい。それぞれの色を持ったECサイトがさらに輝くことで、カラフルで魅力的なEC市場がこれから生まれてくる。私たちはWin-Winパートナーとして一緒にその夢を実現したい。



w2ソリューション  
山田大樹 代表取締役CEO

### Profile

78年東京生まれ。97年上智大学入学後、フィアコミュニケーションズを設立し、取締役役に就任。05年に退社し、w2ソリューションを設立。代表取締役に就任。「はじめに日本を考える七八会」創設メンバー。マラソンや登山、ピアノ演奏、書道が趣味。