



【eビジネス関連】
エレクトロニクス産業向けeマーケットプレイス
elenavi.com(エレナビ・ドットコム)

丸紅ソリューション株式会社

エレクトロニクス業界において、既存の協業体制の枠組みが崩れようとしている。現在、ヒット商品の骨格となるシステムLSIなどの高付加価値な半導体の開発が半導体メーカーの命題だ。半導体回路の複雑化、微細化の実現は大手メーカーの技術力だけではなく、「一芸に秀でた」技術力を持つ中小企業やSOHOが支えている。しかし、顧客ニーズの多様化や技術革新のスピードアップなどにより、既存の協業体制では製品開発や製造・検査等の各工程において、支障をきたす場合が頻出している。また、あるポイントに特化した技術において優れた製品やサービスを保有する中小企業やSOHOは、立地条件や営業的制約などの理由で、既存取引先に対し技術を供給するのみにとどまっているのが現状である。しかし、これらの問題はインターネットの特性を利用することで解消することができそうだ。エレクトロニクス業界向けの部品・原材料や、開発・製造用製品・生産設備などの「B to B」型電子市場がその成否を握っている。

**日本初 電気・電子産業向け電子市場構築
丸紅ソリューション ネットビジネスに本格参入**

丸紅ソリューション株式会社(東京都渋谷区東1-26-20社長 木村常輔 資本金 10億円 URL:www.msol.co.jp)は、エレクトロニクス業界向けeマーケットプレイス(電子市場)の「エレナビ・ドットコム(elenavi.com): URL:www.elenavi.com」を2000年11月下旬より開始。

丸紅ソリューションは、これによりネット上のB to B(企業間電子商取引)ポータル(玄関)サイト運営事業に本格参入する。また、ネット関連ソフトウェア開発会社である株式会社セイリング(埼玉県大宮市日進3-135-3 社長 早川裕之 資本金1000万円 URL:www.sailing.ne.jp)とサイト運営等技術面で協業する。

丸紅ソリューションは、エレクトロニクス業界において、30年以上にわたり、電子回路設計、開発ツール等EDA(Electronic Design Automation: 電子設計の自動化)分野、および半導体製造、生産設備、また電子部品等の先端テクノロジーを国内に輸入・販売しており、3000社以上の顧客を持つ。この経験に基づき既存の顧客など取引先を中心にエレナビ・ドットコムを紹介するが、将来的にはエレクトロニクス業界における総合ECサイトとして位置づけを行く計画。初年度5億円、2002年には30億円の売上を計画している。

現在エレクトロニクス業界では、顧客ニーズの多様化や電子回路の微細化、複雑化など、急速な変革への迅速な対応が必要である。このため、材料調達コストの低減や開発/生産期間の短縮、そして専門的な技術・サービスを持つ企業同士の連携が求められている。しかし、優れた製品や技術、サービスを新規に発掘することは、時間的・地域的な問題などから、容易ではないのが現状であった。

■お問い合わせ先

丸紅ソリューション株式会社 〒150-0011東京都渋谷区東1-26-20