





に行列ができるほどの集客力は、検索性の高さが裏打ちしているのである。

「店からの情報発信ブログは、アクセス数は1日に合計1000件程度ですが、まず家でブログを見てイベントの有無を確かめてから来店されるお客様が確実に増えています。新しいマーケティングツールとして、重要な役割を担いつつあります」と大石氏。2005年は、情報発信する店を増やして、最終的には全国180ヵ所の直営店すべてでブログを導入していきたいと考えている。

### 通販サイトでも検索エンジンへの登録ページを10倍にしたSEO技術

NTTデータのSEO技術は、通販サイト「サンリオ・オンライン・ショップ」のアクセス数増加にも貢献している。

サンリオ・オンライン・ショップは、2000年にスタートした通販サイトを作り直して、2005年4月に再スタートしたサイトである。

従来のサイトは、利用者が要求した商品ページの情報をデータベースから読み込んで表示する仕組みだった。こうしたダイナミックなコンテンツ生成のしくみはスタート当時は最新技術だったが、その都度データベースから情報を抽出するため、ページ表示に時間がかかっていた。また、利用者の要求に応じて生成されるページは、静的なページとして存在しているわけではないので、検索エンジンにはまったくヒットしないという問題もあった。

「リニューアルをNTTデータに依頼したのは、アニメやゲームの『SanrioBB』やファンクラブの『ハローキティクラブ』で実績があり、当社のキャラクタービジネスを深く理解してくれているため。将来的には、これらの会員制サービスの中にもショッピングモールを作るなどして、『サンリオ・オンライン・ショップ』と効果的に連携させたいと考えていますから、ビジネスとインターネットサービスの両面で、全体像を把握しているパートナーが必要でした」と株式会社サンリオ 業務開発事業部 通信販売課主任 石井和哉氏は説明する。

NTTデータは、こうした包括的な期待にトータルソリューションで応えた。

まず、画面遷移のたびにデータベースからアクセスする方式を減らしたため、ページ表示も格段にスピードアップした。SEOを配慮したサイト設計により、検索エンジンのヒット率も大幅に向上した。Googleに登録されているページ数を調べてみたところ、従来のサイトは450ページが登録されていたが、リニューアルしたサンリオ・オンライン・ショップは、オープンから1ヵ月で10倍以上の4500～5000ページに達した。しかも、オープンから日が経つにつれて、登録ページは確実に増えている。

ネットショップを支援するフルフィルメントサービスには、100%子会社である株式会社イーポス・ジャパンを活用。決済管理、配送管理から顧客の問い合わせに対応するコールセンターの運営まで一括してアウトソーシングする体制をつくった。サン



株式会社サンリオ 業務開発事業部  
通信販売課主任 石井和哉氏

リオ社内の手間を増やすことなく、利用者の満足度が高いバックヤードサービスを確立できた意義も大きい。

最先端の技術力が問われるフロントから、地道な実践がノウハウ蓄積につながるバックエンド業務まで、NTTデータのトータルソリューションを利用することによって、サンリオは本来業務に専念できる環境を実現できたのである。

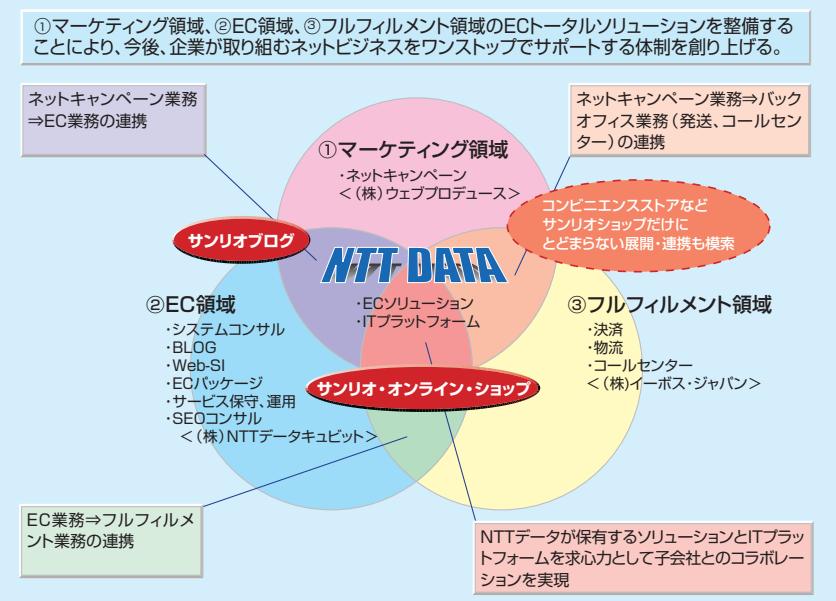
### サイトを成功させるにはトータルソリューションが不可欠

現在、サンリオ・オンライン・ショップへの月平均の訪問者は約14万人であり、登録されている商品アイテムが増加するにつれてアクセス数も伸びている。

通販サイトをさらに魅力的にして売上増大に結びつけていくため、ネット決済などへの対応、アフィリエイト<sup>※3</sup>・サービスの導入など、システム面での機能強化の要求も目白押しだ。会員制サイトのブログと連携したり、リアル店舗とのサービス連動も不可欠である。もうひとつ、「サンリオは、単にキャラクター商品を売る会社ではなく、ソーシャル・コミュニケーションの会社である」というメッセージを伝える役割もITは担っている。

「これまでのサンリオは、誰でもにっこりしてしまうようなキャラクターを店頭で手にとてもらうことで、『NAKAYOKU』のメッセージを発信してきました。これからはITの助けを借りて、家にいても店頭に足を運んだのと同じレベルでメッセージを受け止めてもらえるようにしたい。NTTデータには、大きな視野から包括的な支援を期待しています」と、大石氏は結んだ。

※3 アフィリエイト：アフィリエイトプログラムの略。ブログで紹介した商品を、ブログを見たほかの人が購入した場合、ブログの記載者へ売り上げに応じた紹介料を支払う仕組み。



※記載されている会社名、製品名およびロゴは、各社の商標または登録商標です。

## 株式会社 NTTデータ

法人ビジネス推進部 営業推進部  
TEL.03-5546-9236 E-mail.ebsinfo@nttdata.co.jp  
http://www.nttdata.co.jp/service/ (お客様事例)