

4月、代表に復帰

MOA

山口龍平 代表取締役社長

家電ECCサイト「PREMOA（プレモア）」を運営するMOA（モア、本社東京都）は4月1日付で、代表権のある社長に、山口龍平取締役が昇格した。山口氏は18年にMOAの代表を務めており、今回の人事で代表取締役に戻り、新体制のもと、業績は引き続き順調に推移。20年6月期の売上高は、前期比2桁増となる540億円前後を見込んでいる。山口社長に、代表就任の背景やコロナ禍での対策、今期の展望などを聞いた。

前期売上高は540億円見込む

組織の拡大を 就任後に実感

4月の代表取締役に就任した経緯を教えてください。
佐伯澄前代表の健康面の都合による退任に伴う協議を経て、4月1日付で代表取締役社長に就任する運びとなりました。18年8月に代表を退いた後も、取締役として留任していたので、会社の状況については把握しています。

代表交代による会社の方針の変化はありますか。
会社の方針に変更はありません。引き続き、中長期目標として掲げる「2025年に売上高1000億円」に向け、事業拡大を加速させていきます。

代表に復帰して、以前と変化を感じることはありますか。
MOAという組織自体が非常に大きくなっているのを感じています。私が以前代表を務めていたとき、私を含め約200

0人規模。今は300人規模まで拡大しました。佐伯前代表のもとで、新しいメンバーの迎え入れを着々と進めてきたことも要因です。組織作りを行う中で、新しいスタッフが、最大限に力を発揮できる環境整備にもフォーカスしていきたいです。

会社が持つ使命を コロナ禍で再認識

2月以降のコロナ禍の影響を教えてください。
仕入れや物流が止まる懸念があったものの、売り上げ自体は順調に伸びています。ECC市場全体と同様に、巣ごもり需要・リモートワーク需要に訴求する商材が拡大しました。会社として取っている対策は

PBの販売は 法人向も拡大

20年6月期の業績見通しを教えてください。
売上高は、前期比約10%増の540億円前後の着地を見込んでいます。成長の要因の一つが、プライベートブランド（PB＝自主企画）事業の拡大です。

で、方針が大きく変わることはありません。どちらかというと、それらをいかに確実に速く、お客さまのもとに届けるか。増える需要に対して、100%の対応ができるよう取り組んでいくことが、今後、より大事になってくると思っています。

よつ、ラインアップの拡大は続いています。
PBのブランド力の高まりを感じますか。
自社ブランドの各商品に良い評判をいただけて、それが広がっていることは感じています。法人販売が伸びているのも、その反映の一つだと捉えています。

今年（21年6月期）の方針を教えてください。
今期も、多様な新商品を取り扱い、お客さまに提供していくという基本的な方針に変わりはありません。PB事業の売り上げについては、今期で50億円を超えていきたいと考えています。

ITサービスというよりも、商品販売させていたという小売業の基本的なビジネスを目指して、商品やサービスの一つ一つを大切にすることが考えを大事にしています。
自社の企業理念でも打ち出している「品揃え」「価格」「利便性」は、ECCの基本事項であり到達点。業務やお客さまとの接点を通じて、その一つ一つのレベルアップを着実に積み重ねていきたいです。

社長の 顔

拡大していく組織の中で、各スタッフが力を最大限に発揮できる環境整備が大事だと、取材の中で話した山口氏。そうした思いは、趣味である読書の内容

指針は愛読書にも反映

にも反映されている。最近、エンパワメント（社員に、より自由に活躍・成長してもらうための仕組み作り）の重要性を再認識し、関連書籍に触れる機会も多くなっている。コロナ禍で外出自粛が続く中、読書に費やす時間も増えているという。



山口龍平（やまぐち・りゅうへい）氏

英国・ウォーリック大学卒業後、日興シテイループ証券（現シテイループ証券）に入社。その後CLSAキャピタルパートナーズジャパンに勤務し、ファンドマネージャーとして、複数の国内中堅企業に対する経営支援に従事。2018年3月より約半年間MOAの代表取締役を務めた。2020年4月、MOAの代表取締役に復帰。