

株式会社コマースニジュウイチ、株式会社ディー・エヌ・エー、株式会社いつも、共催 EC 事業者向け無料セミナー



## 2017 年 EC 事業をどう拡大する？

～話題のモールから自社サイト活用まで、これからの EC 事業者に必要なことを解説～

ゲスト登壇：夢展望株式会社 取締役営業本部長 濱中眞紀夫様

12月2日（金）開催

### ◆概要

EC 市場の成長により、出店数もチャネルも増加。運営の難易度もあがったことで、施策に行き詰まりを感じている EC 事業者様もおられるかと思えます。本セミナーでは自社 EC、モールの特性・活用方法から、2017 年の EC 市場を見据えた、これからの EC 事業を成長させるために必要なことを解説。

多チャネル戦略での成功事例もご紹介致します。

そして、ゲストに夢展望株式会社 取締役 営業本部長 濱中眞紀夫様をお迎えし、EC 事業者様が気になる話題をインタビュー形式でうかがっていきます。

### ◆開催日時・場所

◇日時：12月2日（金）13:00～16:00（受付 12:40～）

◇定員：50名

◇費用：無料

◇会場：株式会社ディー・エヌ・エー セミナールーム

東京都渋谷区渋谷 2-21-1 渋谷ヒカリエ

<http://dena.com/jp/company/access.html>

◇主催企業：株式会社コマースニジュウイチ、株式会社ディー・エヌ・エー、株式会社いつも。

### ◆お申込み方法

下記 URL よりお申込み下さい。

◇<https://www.commerce21.co.jp/seminar/views/33>

※お申込みはおひとり様ずつお申込みください

※代理店・同業者様のご参加はお断りさせていただきます

※お申込み多数の場合、抽選になる場合がございます。

◆セミナー内容（※タイトルなど変更になる場合もございます。）

◇第一部 株式会社いつも、

事業推進部部长 兼 グローバルEC戦略担当 立川 哲夫氏

『最速予測：2017年ECどうなる？どう攻める？Eコマース新多チャンネル戦略と実行ポイント』  
転換期から再成長期へ！2017年以降のEC市場の予測とEC事業で売上を伸ばすための「オムニチャンネル」「国内モール活用」「中国越境モール」活用の新多チャンネル戦略と優先的に実行する項目を整理してお伝えします。

- ・アメリカ先進EC動向からみるECの新戦略
- ・オムニチャンネル対応最前線と対処ポイント
- ・国内成長モールの動向と最大活用法
- ・中国向け越境EC活用企業の動向
- ・多チャンネル戦略でEC50億突破の取り組み事例

◇第二部 株式会社ディー・エヌ・エー

ショッピングモール事業部 事業部長 八津川 博史氏

『これからの未来を繋ぐショッピングモール。今話題の「DeNA ショッピング」が次なるステージへ』  
昨今、成長が著しいEC市場。それとともに、ネットショッピングモール市場も大きく変わっていています。モールは「価格競争」と感じている方も多いのではないのでしょうか。

しかし、「DeNA ショッピング」では、価格競争ではなく、「本当に売りたいもの」の魅力を伝え、その商品を求める人に売ることができるような“場”を提供することが理想的なモールのあり方ではないかと考えています。

タレント・モデルとのコラボレーション企画、カテゴリーごとの“場”作り、モールとして初めての「Web接客」の導入、など、色々あるショッピングモールの中でもいち早く様々な取り組みをしております。今実施している取り組みから、2017年新たにどのような取り組みをするのかご紹介させていただきます。

◇第三部 株式会社コマースニジュウイチ

セールス&マーケティング部 マネージャー 田村信博氏

『サイト構築で失敗しない！自社でECサイトを持つ時に押さえておきたい、大事なポイント』  
ECサイトを作れば売れる時代から、普通に運営しては淘汰される時代となり、顧客接点の多様化、EC（IT）活用の巧拙が勝敗を分ける一要因になっています。今まで300社以上の企業様のECビジネスに携わってきた経験と実績、そして事業者側の経験もある登壇者が自社サイトを構築する時に考えなければいけないこと、成功させるためのノウハウをご紹介します。

◇第四部 夢展望株式会社 取締役 営業本部長 濱中眞紀夫様登壇

ファシリテーター：ECのミカタ 編集部 編集長 石郷マナブ氏

注目の事業者様にEC事業者様が気になる話題をインタビュー形式でうかがっていきます。

◇名刺交換・個別相談会

セミナー終了後、名刺交換会および各社への相談や質問ができるお時間を用意致します。

お気軽にご相談、ご質問ください。

#### ◆共催企業概要

##### <株式会社コマースニジュウイチ>

コマースニジュウイチは、インターネット上のショッピングモール、サイトを構築・運営するためのパッケージソリューションと、ビジネスを成功に導くECコンサルティングを提供しております。豊富な実績をベースにして開発された弊社ECパッケージは、EC事業の多様なニーズ、ビジネスモデルをサポートし、柔軟性の高いサイト構築をお約束致します。

URL <http://www.commerce21.co.jp/>

所在地：東京都港区芝浦4-13-23 MS 芝浦ビル12F

代表者：玉井邦昌

##### <株式会社ディー・エヌ・エー>

1999年の創業以来、DeNAは常に新しいことに挑戦し続けてきました。

創業時から展開しているeコマースのほか、ゲームを主力事業としつつ、エンターテインメントやコミュニケーションなど、モバイルを強みとした多様なインターネットサービスを展開しています。

URL <https://dena.com/jp/company/overview.html>

所在地：東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ

代表者：守安 功

##### <株式会社いつも.>

ECとオムニチャネルに特化し、クライアントの「売上最大化」と「業務効率化」の両面を支援する企業。具体的には、売上アップコンサルティングやサイト構築・デザイン、プロモーション、運用、物流バックヤード支援サービスをワンストップで提供している。7000社超の企業の取引実績を持ち、楽天市場、Yahoo!ショッピング、Amazon、DeNAショッピングなどのモールから、自社ECサイト、紙通販、リアル店舗、越境EC、B2B通販までの総合支援を行なっている。

URL <http://itsumo365.co.jp/>

所在地：東京都港区六本木7丁目15-7 新六本木ビル9階

代表者：坂本守

#### ◆本セミナーに関するお問い合わせ

株式会社コマースニジュウイチ

セミナー事務局 鈴木

E-mail：[pr@commerce21.co.jp](mailto:pr@commerce21.co.jp)

TEL：03-6400-4300