

## オプト・Eコマース最前線セミナー ～ECビジネスの成功ポイントを考察する～

時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。さて弊社では、成長を続ける『EC』をテーマにしたセミナーを企画致しましたのでご案内申し上げます。

EC企業に共通した課題は「新規顧客の獲得」と「既存顧客の育成」。その課題に対してどのような施策を講じておられるのか。活況を呈しているEC企業、オイシックス・奥谷様とメガネスーパー・川添様にご登壇いただきディスカッションを繰り広げます。成功している企業は何が違うのか、ヒントを感じ取って頂ければ幸いです。

セミナー第1部では、長年に渡ってダイレクトマーケティング業界の成長を支援されているJADMA理事の柿尾様に「EC市場の潮流と展望」についてご講演頂きます。第2部では元気な上記2社に、取り組み状況をご紹介頂きながら、マルチデバイス化やスマホファースト時代における課題解決策等についてディスカッションを展開します。実際にEC事業者様の戦略コンサルタントをしているオプト伴がモデレーターとなり、ECならではの課題や悩みに切り込みます。3部では弊社から、効果的な集客策としてこの1-2年注目を集めているLINEの活用戦略と活用事例を説明させて頂きます。

皆様のマーケティング活動のご参考になれば幸いです。ご多忙の折とは存じますが、皆様のご来場を心よりお待ちしております。

—記—

- 主催： 株式会社オプト
- 日時： 2016年5月26日(木) 16:00-18:30 (受付開始15:30)
- 会場： オプト大ホール(千代田区四番町6番 東急番町ビル5階)
- 定員： 75名様(定員になり次第締め切りとさせていただきます。予めご了承ください)
- 参加費： 無料(事前登録制)
- プログラム：

### ご挨拶

株式会社オプト 取締役 岡部晃彦

#### 第1部: 基調講演「進化するEC市場の潮流と展望」

講師: 公益社団法人日本通信販売協会 理事 柿尾正之様

- ・通販全体に触れながら、EC市場に特化してその動向と今後の展望についてお話し頂きます。
- ・同じダイレクト系でも成長企業と低迷企業があり、その違いは何か。長年の蓄積を踏まえて考察頂きます。

#### 第2部: パネルディスカッション: ECの雄、オイシックス様 メガネスーパー様登壇 「先駆者に聞く! EC成長の戦略と戦術、並びに課題解決策」

パネリスト: オイシックス株式会社 統合マーケティング部 部長 COCO 奥谷孝司様  
パネリスト: 株式会社メガネスーパー 店舗運営本部 EC・WEBグループ ジェネラルマネージャー 川添 隆様  
モデレーター: 株式会社オプト マーケティングコンサル部 部長 伴大二郎

- ・自社の戦略、戦術をご紹介頂きながらその要点や課題、その解決施策等々についてディスカッションを繰り広げます。
- ・また新規客の開拓から育成、固定化までの考え方を語って頂きます。

#### 第3部: 集客効率を最大化するLINEの活用戦略と活用事例

講師: 株式会社オプト 執行役員 石原靖士

- ・LINEビジネスコネクットの誕生で企業とユーザーのコミュニケーションのあり方が大きく変化。オプトの事例を紹介しながら最適な活用策をご説明致します。

## ■セミナーお申し込み:

お申し込みは1社4名様までとさせていただきます。5月20日までに弊社営業担当までご連絡または下記アドレス宛て4項目を記載の上お申し込み願います。

[optseminar@ml.opt.ne.jp](mailto:optseminar@ml.opt.ne.jp)

<記載頂きたい項目>

- 貴社名
- 所属部署・役職
- お名前
- メールアドレス

### <ご注意>

- ・本セミナーは広告主様を対象としたセミナーです。広告代理店等同業他社のご参加はご遠慮くださいますようお願いいたします。
- ・お申し込みは勝手ながら5月20日までとさせていただきます。定員になり次第、受付は終了となりますので予めご了承ください。
- ・セミナー当日は受付にてお名刺を1枚頂戴いたします。
- ・本申込書にご記入の個人情報につきましては、お客様の許可なく個人情報をセミナーご案内以外に利用することはいたしません。また、本申込書をお送り頂いたと同時に個人情報取扱い内容に関して同意頂いたものとみなします。予めご了承ください。
- ・内容は予告無く変更される場合があります。予めご了承ください。

### <オプト地図>



### □交通案内

JR中央線・総武線  
東京メトロ有楽町線・南北線  
都営新宿線  
「市ヶ谷駅」より徒歩5分

東京メトロ有楽町線  
「麹町駅」より徒歩7分

JR中央線・総武線  
東京メトロ丸の内線・南北線  
「四谷駅」より徒歩10分

<お問合せ先>

株式会社オプト セミナープロジェクト

E-mail: [optseminar@mg.opt.ne.jp](mailto:optseminar@mg.opt.ne.jp)

## ■登壇者プロフィール

第1部講師	<b>柿尾正之様</b> <b>公益社団法人 日本通信販売協会 理事</b>
	<p>1986年 社団法人 日本通信販売協会に入局。  おもに調査、研修業務を担当。主任研究員、主幹研究員を経て、  現在 理事・主幹研究員。日本ダイレクトマーケティング学会理事。  2009～2011年、早稲田大学大学院商学研究科客員教授。その他、大学講師を歴任。</p> <p>著書に、「通販～不況知らずの業界研究～」(共著:新潮社)、「通信販売はどこへいく」(織研新聞社)、「  「通販業界ハンドブック」(共著:東洋経済新報社)、「通販カタログづくりの決め手」(共著:中央経済社)、「  「成功するインターネット通販の進め方マニュアル」(アーバンプロデュース)等。</p>
第2部 パネリスト	<b>奥谷孝司様</b> <b>オイシックス株式会社 統合マーケティング部 部長 COCO</b>
	<p>1997年 株式会社良品計画入社。3年の店舗経験の後、取引先の商社に2年出向しドイツ駐在。  家具、雑貨関連の商品開発や貿易業務に従事。  帰国後、海外のプロダクトデザイナーとのコラボレーションを手掛ける「World MUJI企画」を運営。</p> <p>2003年 良品計画初となる衣料雑貨のカテゴリーマネージャー。  現在定番商品の「足なり直角靴下」を開発、ヒット商品に。</p> <p>2010年 WEB事業部長。「MUJI passport」のプロデュースで2014年日本アドバイザーズ協会Web広告研究会  の第2回WebグランプリのWeb人部門でWeb人大賞を受賞。</p> <p>2015年 10月よりオイシックス株式会社に入社。統合マーケティング室室長 Chief Omini-Channel Officerに就任。  4月、日本マーケティング学会常任理事就任。  2010年 早稲田大学大学院商学研究科夜間主MBAマーケティング・マネジメントコース(守口剛ゼミ)終了。</p>
第2部 パネリスト	<b>川添 隆様</b> <b>株式会社メガネスーパー 店舗運営本部 EC・WEBグループ ジェネラルマネジャー</b>
	<p>2005年 株式会社サンエー・インターナショナルに入社。レディースアパレルの販売、営業アシスタントに従事。  2006年 株式会社クラウンジュエルに入社。ファッションオークションのささげ業務から企画、メルマガ、PR、自社ブランド  の卸営業に従事。  2010年 株式会社クレッジに入社。EC事業の責任者としてEC事業の売上を2年で2倍、自社サイトの売上を2倍以上に拡大。  LINE@を活用した事例でも成功を収める。</p> <p>2013年 株式会社メガネスーパーに入社。  EC事業、オムニチャネル推進、WEBに関わる全てを統括し、EC事業全体では2年で2倍、注力する自社ECは2年半で  4倍と拡大中。  LINE活用や、複数のWEB接客ツール活用に積極的。  ECzine Day、アドテック東京2015などの登壇、ECzine掲載、自信のブログなどセミナーや執筆など精力的に情報発信を行う。</p>
第2部 モデレータ	<b>伴 大二郎</b> <b>株式会社オプト マーケティングコンサル部 部長</b>
	<p>2000年 株式会社ヴィクトリアに入社。  販売促進部でPOSデータとカード会員データの分析・データマイニングに従事。  2003年 CRM導入プロジェクトのPMとしてCRMを本格導入し、プロモーションのROI改善とLTVの向上に貢献。  その後グループ会社に出向し、DBマーケティングのコンサルタント事業を室長として推進。  2011年 株式会社オプトに入社。ストラテジックプランニング部でWeb広告とCRMによるROI改善、LTVの向上を担当。  2012年よりシニア専門職としてデータマイニングとCRMコンサルティングに従事。  2015年 7月からデータマーケティング推進部を新設し部長に就任。DMPやMAなどのCRMツールの導入とコンサルティングを推進。  2016年 マーケティングコンサル部と組織統合し部長に就任。アパレル、旅行などのECを中心とした  デジタルマーケティングのコンサルティングをクライアントとともに推進中。</p>
第3部講師	<b>石原 靖士</b> <b>株式会社オプト 執行役員 管掌:アドテクノロジー/データマーケティング/アドオペレーション</b>
	<p>2004年 株式会社ソフトバンクIDC入社。データセンターのネットワークエンジニアとして従事。  2006年 株式会社オプト入社。  Web広告のアカウントエグゼクティブとしてのCPAマーケティングに携わる。  営業副部長を経てマーケティング戦略部部長を経験。  2010年 株式会社デジミホに出向(取締役)。Webコンサル会社で新規事業と営業責任者を経験し、MAツール「R∞」の立ち上げ  やCRMコンサルを通じたLTVマーケティングに携わる。  2015年 株式会社オプト 執行役員 現職。  主にADPLANIに代表される自社サービスの開発やLINEの販売を推進し、アドテクノロジー領域における開発強化に努める。  2016年 株式会社エスワンオーインタラクティブ 取締役を兼任。  広告トレーディング事業をアドテクノロジー文脈で支援中。</p>