

オムニチャネル時代を生き抜くノウハウが集結!!

イーコマースEXPO 2015 東京
in conjunction with ネット&モバイル通販ソリューションフェア

2015年1月28日(水)・29日(木)
会場 **東京ビッグサイト 西4ホール**
時間 **10:00~17:30** (展示会受付 9:30~/ 基調講演受付 8:40~)

主催 UBMジャパン株式会社

後援 (公社)日本通信販売協会、日本百貨店協会、EC研究会、(一社)E-Commerce Asia Association、(一財)ネットショップ能力認定機構、日本マルチペイメントネットワーク推進協議会、(一社)ジャパンEコマースコンサルタント協会、(一社)日本Webソリューションデザイン協会、(一社)日本コールセンター協会(CCAJ)、(一社)通販エキスパート協会

同時開催 **マーケティングテクノロジーフェア 2015**、**オンラインアドバイジングエキスポ 2015**、**マーケティングテクノロジーフェア 2015**、**オンラインアドバイジングエキスポ 2015**

セミナー申込(無料) www.ecommerceexpo-japan.com
展示会詳細はWEBから!

facebook アカウント www.facebook.com/NMTHN
Twitter アカウント twitter.com/tsuhan_fair

出展・セミナー参加企業

| | | | | | |
|---|---|--|--|---|--|
| 展示会 アイテック阪急阪神 エビネット ECのミカタ ecbeing エストアー インフォマクス NEC SLI Systems Japan SBクリエイティブ エターメント エルテックス オージェィエス かっこ | CRITEO クロスワード Genjo 五反田電子商事 コマースニジュウイチ コマースリンク サイボウズ GMOメイクショップ ジェイエスフィット システムインテグレート 翔泳社 ジネット 給与 | 中小企業基盤整備機構 eコマースセミナー運営事務局 データビジネスサプライ ディーエムエス デジタルリバー(ジャパン) デジミホ 東京IT新聞 ナビプラス ニフティ 日本システム開発 日本ソフト販売 ネットボックス ネットプロジェクト パブリックアイデンティティ | パリュース ビカム ビッグツリーキャピタル 富士通 フューチャージュ バロコ PayPal Pte. Ltd.東京支店 ユーザーローカル ラクス リクルートライフスタイル ロックオン ワークスアプリケーションズ | 主催者企画講演 マガシーク セブン&アイ・ネットメディア アスクル リクルートライフスタイル バロコ カタログハウス キタムラ アマゾン ジャパン | 後援団体 日本通信販売協会 日本コールセンター協会(CCAJ) 日本百貨店協会 日本マルチペイメントネットワーク推進協議会 日本Webソリューションデザイン協会 E-Commerce Asia Association EC研究会 ネットショップ能力認定機構 通販エキスパート協会 ジャパンEコマースコンサルタント協会 |
|---|---|--|--|---|--|

セミナースケジュール 事前登録制 無料 セミナーの受講は、オフィシャルWEBサイト www.ecommerceexpo-japan.comにてお申込みいただけます。

1月28日(水)

| F会場 | G会場 | H会場 | J会場 |
|---|-----|-----|-----|
| T-1 9:10▶10:00 【基調講演】 ファッションEコマース市場の最新トレンドとマガシーク社のソリューション戦略 マガシーク 代表取締役社長 井上直也氏 人気女性ファッション誌と連動して2000年に事業を開始したマガシーク。2013年にはNTTドコモとの資本提携をテコに売上金額100億円を突破。業容拡大の背景にある新たな戦略を、最新のファッションECのトレンドとともに解説します。Eコマースを拡大させようとしているさまざまなお客様へのシステム、物流、撮影、マーチャンダイジング、サイト構築といったソリューションビジネス事例も紹介します。 | | | |

※受講者数が会場の定員に達した場合、サテライト会場へご案内させていただきます。

1月29日(木)

| F会場 | G会場 | H会場 | J会場 |
|---|-----|-----|-----|
| T-2 9:10▶10:00 【基調講演】 セブン&アイHLDGS.のオムニチャネル戦略 セブン&アイ・ネットメディア 代表取締役社長 鈴木康弘氏 私たちを取り巻く経済、社会はスピーディかつ大きく変化しています。この変化をいち早く捉え、お客様の求めるニーズに的確にお応えする「オムニチャネル」。国内18,500店舗、世界5万5千店以上の店舗網と独自の物流基盤、そしてコンビニ、スーパー、百貨店等、多彩な業態を擁し、世界でも例のない流通グループの強みを最大限発揮する「セブン&アイHLDGS.のオムニチャネル戦略」をご紹介します。 | | | |

※受講者数がF会場の定員に達した場合、サテライト会場へご案内させていただきます。

同時開催 **マーケティングテクノロジーフェア 2015**、**オンラインアドバイジングエキスポ 2015**

セミナー申込(無料) www.ecommerceexpo-japan.com
展示会詳細はWEBから!

facebook アカウント www.facebook.com/NMTHN
Twitter アカウント twitter.com/tsuhan_fair

マーケティングテクノロジーフェア 2015 / オンラインアドバイジングエキスポ 2015 出展社・セミナー参加企業

| | | | | |
|--|---|--|--|---|
| アイバ アクセンチュア アクティコア アックワイ アップベイター イノバ インベシジョン インタポート イントロード インフテリア ウイヴァーク1st AIT | AOSテクノロジー エージェンテック SIB SDLジャパン SBクリエイティブ NTTコム オンライン マーケティングソリューション NTTデータ NTTデータ数値システム オウサイウエイ カトリット | かっこ 京セラコミュニケーションシステム グライダーアソシエイツ グッドキューブ コムスクエア コムニコ サイコム SAS Institute Japan サムライズ シャノン スプリームシステムコンサルティング | セルスオース・ドットコム トレジャーデータ 日経ビッグデータ 日本オラクル 日本通運 日本マーケティングリサーチ協会 日本ユニシス ネクスティ Vilbar ビカム 日立システムズ フィードフォース | プラスアルファ・コンサルティング マルクト ユーザーローカル ライフカード ランドスケイプ リクルート マーケティングパートナーズ |
|--|---|--|--|---|

スポンサー/主催者企画講演企業 2014年10月31日現在

プラチナスポンサー
ecBeing, ellex, Commerce 21

ゴールドスポンサー
criteo, GMO MAKESHOP, System Integrator, Digital River, @nifty, Net Protections, PayPal, 楽!ラクス, 株式会社ロックオン, WORKS APPLICATIONS

イーコマースEXPOとは?
イギリス、上海に続き、日本でも初の開催!
一より充実したセミナープログラム、出展企業の拡充で見どころ満載!
2008年に国内初のECに特化したトレードショーとして開催した「ネット&モバイル通販ソリューションフェア」は、主にBtoC分野にフォーカスしたイベントとして展開をしてきました。今回からはUBM社が既にイギリス、上海で実績のある「eCommerce EXPO」と展示会名称を変更。一層の拡大が期待できるBtoBマーケットへのアプローチも視野に入れ、より充実したコンテンツで開催致します。

UBM社が主催するIT関連の展示会開催地
ロンドン、上海、サンフランシスコ、シカゴ、ラスベガス、オーランド、ムンバイ

テーマ別ゾーン
EC構築&マーケティングゾーン、課金・決済ゾーン、物流&フルフィルメントゾーン、通販サポートゾーン

こんな方に来場をおススメ!
●オムニチャネル戦略の最新事例を知りたい方
●自社の集客・売上アップの課題を抱えている方
●新規に通販サイト立ち上げを検討されている方
●スマートフォンECやO2Oソリューションに関心のある方
●最新の“成功している”イーコマース事例を知りたい方
●在庫・物流管理システムの最新システムを知りたい方

シルバースポンサー
アイテック阪急阪神、Estore, SLI SYSTEMS, etement, NEC, CROSS WARP

GotandaDenshi, CommerceLink, Cyhazui, 株式会社 ジンテック, Suzuyo, DIGIMIHO, NaviPlus, NSK, NetDepot, PUBLIC IDENTITY, FUJITSU, blayn

主催者企画講演企業
MAGASEEK, セブン&アイNet Media, ASKUL, RECRUIT, PARCO, カタログハウス, Amazon.co.jp

イーコマースEXPO 2015 東京 へのご来場方法

事前来場登録 1月29日(金) 17:00まで
インターネットでのご登録で入場料3,000円が無料に!!
www.ecommerceexpo-japan.com

当日登録
展示会ご招待券あり: 入場料3,000円が無料に!!
展示会ご招待券なし: 受付にて入場料3,000円をお支払いください。

東京ビッグサイトへのアクセス www.bigsight.jp/access/transportation/

最新情報は右記WEBサイトをご参照ください。

りんかい線
大崎駅(JR) ◀13分▶ **国際展示場** ◀5分▶ 新木場駅(JR・東京メトロ)
ゆりかもめ
新橋駅(JR・東京メトロ・都営地下鉄) ◀22分▶ **国際展示場正門前駅**(下車徒歩約3分)
豊洲駅(東京メトロ) ◀8分▶ **国際展示場正門前駅**(下車徒歩約3分)

路線バス
東16系統(豊洲駅前経由): 東京都八里川 ◀約40分▶ **東京ビッグサイト**
海01系統(豊洲駅前経由): 門前仲町駅 ◀約30分▶ **東京ビッグサイト**
紅01系統(浜松町駅): ◀約40分▶ **東京ビッグサイト**

空港バス
羽田空港 ◀約25分▶ **東京ビッグサイト**
成田空港 ◀約60分▶ **東京ビッグサイト**
東京シティアターミナル(TCAT) ◀約20分▶ **東京ビッグサイト**

お問合先 **イーコマースEXPO運営事務局**(UBMジャパン株式会社)
〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町1-8-3 神田91ビル TEL: 03-5296-1020 FAX: 03-5296-1018 E-mail: visitor@ecommerceexpo-japan.com

| | | | |
|---|--|--|---|
| F-1 10:30▶11:15 詳細はオフィシャルWEBサイトにてご確認ください。 | G-1 10:30▶11:15 3年後に20億円事業へ、メーカー系ECビジネスの育て方。 正しく教育すれば、スラスカ成長する。それがECマーケティングです。 | H-1 10:30▶11:00 Better Search, Better Sales. ~ 進化するサイト内検索エンジンが売上アップを実現する | J-1 10:30▶11:00 ~マルチECと店舗を統合管理するO2O&オムニチャネルクラウドサービス~ |
| F-2 12:15▶13:00 【特別講演】LOHACOのEC戦略について(仮題) | G-2 12:15▶13:00 【特別講演】リアル+ネットの集客施策 | H-2 12:15▶13:00 【特別講演】F-2 サテライト中継会場 | J-2 12:15▶13:00 【特別講演】G-2 サテライト中継会場 |
| F-3 13:30▶14:15 Amazon・楽天・Google・Yahoo! 類みにならない独自の自社ECサイトならではの戦略 ~ECは市場シェアから顧客シェアの時代へ~ | G-3 13:30▶14:15 詳細はオフィシャルWEBサイトにてご確認ください。 | H-3 13:30▶14:00 2014年総まとめ! 通販業界における決定的動向を徹底解説! ~通販事業成功に必要な不可欠な決済ノウハウと成功事例をすべてお見せす! | J-3 13:30▶14:00 ネットショップにおける、苦情・クレーム対応術とは? ~クレームをリピーターに変える、顧客対応事例のご紹介~ |
| F-4 15:00▶15:45 オンラインストアの海外展開を成功に導くベストプラクティス ~複雑なグローバルEコマースを短期間・ロリスク・ローコストで実現する方法~ | G-4 15:00▶15:45 サイト内検索から始める「ユーザーズループ最適化(UTO)」とは? | H-4 15:00▶15:30 2015年 ECトレンド 売れているECサイトが実践する集客手法 ~競争が激化しても、新規顧客は獲得できる。 | J-4 15:00▶15:30 潜入! 値上げラッシュ!? 宅記事情2015 |
| F-5 16:15▶17:00 【特別講演】販売施設バロコのオムニチャネル戦略 ~店頭キュレーションEC(カエルバロコ)~ | G-5 16:15▶17:00 e コースセミナー | H-5 16:15▶17:00 【特別講演】F-5 サテライト中継会場 | J-5 16:15▶17:00 【特別講演】F-5 サテライト中継会場 |
| F-6 10:30▶11:15 世界最大のゲーム販売店に学ぶ、売上改善とオムニチャネルの実現方法 | G-6 10:30▶11:15 ~そのオムニチャネルにサービスはありますか?~ “顧客感動”を呼ぶオムニチャネルECサイト | H-6 10:30▶11:00 最大規模のゲーム販売店に学ぶ、売上改善とオムニチャネルの実現方法 | J-6 10:30▶11:00 ECサイト100サイト分析して分かった売れるサイトのつくり方 |
| F-7 12:15▶13:00 【特別講演】コスメ戦国時代に生き残るためのslowageコスメ基準 ~ロングセラーを連発するカタログハウスのオンリーワンコスメ開発とは!~ | G-7 12:15▶13:00 【特別講演】オムニチャネルでECの役割が変わる ~カメラのキタムラECと店舗の成長事例~ | H-7 11:30▶12:00 【通販広告】マス~ネットを横断した分析で集客増加を図る方法とは? | J-7 11:30▶12:00 通販事業者を狙った詐欺被害の紹介 ~後回しになっていませんか? 対策をすべ6つの理由~ |
| F-8 13:30▶14:15 Eコマースにおけるグローバルスタンダード -PayPalでつなげるEコマース- | G-8 13:30▶14:15 e コースセミナー | H-8 13:30▶14:00 徹底した顧客視点で、新たな価値を生み出すEC戦略 | J-8 13:30▶14:00 オムニチャネル化を実現するための戦略と打ち手 |
| F-9 15:00▶15:45 EC成功の定義 ~なぜこのショップは急成長したのか? 継続的利点を創出し続けるECマーケティングを解説します~ | G-9 15:00▶15:45 オムニチャネル時代のECビジネスを成功に導くために! ~導入事例でご紹介する個客戦略~ | H-9 15:00▶15:30 詳細はオフィシャルWEBサイトにてご確認ください。 | J-9 15:00▶15:30 詳細はオフィシャルWEBサイトにてご確認ください。 |
| F-10 16:15▶17:00 【特別講演】販売事業者が語るAmazon出店のメリットと付加価値とは(仮題) <ゲスト> ディ・アール・エイ cheero事業部 ディレクター 兼 CHEERO USA Inc. CEO 東 潤 氏 <コーディネーター> アマゾン ジャパン セラサービス事業本部 事業本部長 星 健一氏 | G-10 16:15▶17:00 【特別講演】F-10 サテライト中継会場 | H-10 16:15▶17:00 【特別講演】F-10 サテライト中継会場 | J-10 16:15▶16:45 e コースセミナー |

| | | | |
|---|--|---|---|
| F-6 10:30▶11:15 世界最大のゲーム販売店に学ぶ、売上改善とオムニチャネルの実現方法 | G-6 10:30▶11:15 ~そのオムニチャネルにサービスはありますか?~ “顧客感動”を呼ぶオムニチャネルECサイト | H-6 10:30▶11:00 最大規模のゲーム販売店に学ぶ、売上改善とオムニチャネルの実現方法 | J-6 10:30▶11:00 ECサイト100サイト分析して分かった売れるサイトのつくり方 |
| ロックスオン 商流プラットフォーム事業本部 ソリューション事業部 ECアドバイザー 梅本 洋司 氏 <提供>ニフティ | ecbeing マーケティングソリューション部 部長 執行役員 布田 茂幸 氏 | エルテックス ビジネスサポート兼広報室 室長 六角 健二 氏 | ユーザーローカル コーポレートセールス ディレクター 渡邊 和行 氏 |
| カタログハウス 執行役員 slowage事業部 吉川 美樹 氏 | キタムラ 執行役員 EC事業部長 逸見 光次郎 氏 | かっこ ソリューションディビジョン 小林 圭太 氏 | |
| PayPal Pte. Ltd.東京支店 コミュニケーションズ部 部長 杉江 知彦 氏 | 中小機構 eコマースセミナー運営事務局 | コマースニジュウイチ 新製品企画開発部 部長 森 雅人 氏 | NEC |
| GMOメイクショップ 代表取締役社長 向畑 憲良 氏 | 富士通 統合商品戦略本部 ビジネスアプリケーション推進統括部 デジタルマーケティング推進部 マネージャー 西本 伸一 氏 | | |
| F-10 16:15▶17:00 【特別講演】販売事業者が語るAmazon出店のメリットと付加価値とは(仮題) <ゲスト> ディ・アール・エイ cheero事業部 ディレクター 兼 CHEERO USA Inc. CEO 東 潤 氏 <コーディネーター> アマゾン ジャパン セラサービス事業本部 事業本部長 星 健一氏 | G-10 16:15▶17:00 【特別講演】F-10 サテライト中継会場 | H-10 16:15▶17:00 【特別講演】F-10 サテライト中継会場 | J-10 16:15▶16:45 e コースセミナー |

※受講者数がF会場の定員に達した場合、サテライト会場へご案内させていただきます。

※メイン会場はF会場になります。
F会場が満席の場合、サテライト中継会場での観覧になります。