

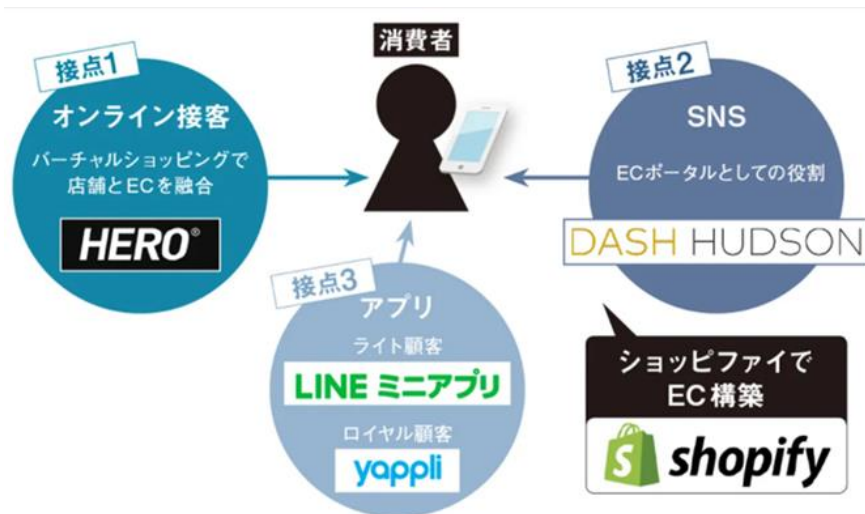
# Press Release



2020年11月4日  
トランスコスモス株式会社

## トランスコスモス、WWD ジャパンセミナー「ファッション & ビューティ業界における DX の行く末とは？」に登壇 小売業界は”個売り”の時代へ トランスコスモスが提案する新たな顧客接点

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝)は、WWD ジャパンが主催するデジタルコマース特集と連動した特別セミナー「ファッション & ビューティ業界における DX の行く末とは？」に登壇します。11月9日(月)18時10分より、トランスコスモス 常務執行役員 DEC 統括 リテールコマース総括責任者の柏木又浩が、『トランスコスモスが”個売り”の時代に提案する「新たな顧客接点」』と題して講演を行います。



トランスコスモスの講演では、トランスコスモスがパートナーを務める EC 構築プラットフォームである「Shopify(ショッピファイ)」をはじめ、米国発のバーチャルショッピングツール「HERO(ヒーロー)」、カナダ発の AI インスタグラム画像解析ツール「Dash Hudson(ダッシュ ハドソン)」、アプリプラットフォームである「LINE ミニアプリ」などについて紹介するとともに、これらのツールを活用して実現すべきファッション & ビューティ業界の新たな顧客接点について提案します。

WWD ジャパン 特別セミナーの詳細はこちらをご覧ください: <https://www.wwdjapan.com/articles/1138027>

### ■トランスコスモス 常務執行役員 DEC 統括 リテールコマース総括責任者 柏木又浩のコメント

「小売業界は今、“個売り”の時代に変わりつつあります。SNS の登場で、企業ではなく個人が強くなりました。D2C の波が来ているのは必然のことです。今後は大企業がプラットフォームになっていき、中小企業は D2C 化して、細かいブランドをたくさんもつようになると予想しています。グローバルブランドを除いたミドルレンジは、1 ブランドで年商 100 億円ではなく、10 億円のブランドを 10 抱えるような時代になると思います。トランスコスモスとしては、それらをしっかりとインキュベーションし、お客様企業の新たな顧客戦略を支援していきたいと思っています。」

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です  
※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

### (トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 30 の国と地域・168 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 48 の国と地域の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)