

# Press Release



2014年9月25日  
トランスコスモス株式会社

## トランスコスモスセミナー、 『スマホ普及が変えた消費行動「オムニチャネル型 EC」の実現手法』開催のお知らせ EC 消費者動向や、EC と実店舗連携の勝ちパターンを解説する無料セミナーを 10 月 15 日に開催

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、証券コード：9715、以下、トランスコスモス）は、10月15日（水）に無料セミナー『スマホ普及が変えた消費行動「オムニチャネル型 EC」の実現手法』を開催します。

スマホや SNS の普及により「オムニチャネル型消費」が拡大する昨今、企業が EC、通販、店舗の垣根を越えたシームレスな施策を積極的に実施していくうえで、「オムニチャネル型 EC」のプランニングと実装、そして、どのように「個客」として捉え、コミュニケーションをはかっていくかが課題となっています。

本セミナーでは、EC 専門メディア「EC のミカタ WEB」「EC のミカタ通信」を運営する株式会社 Ryo-MA から代表取締役社長 小林 亮介様を招聘し、市場調査から見える EC 消費者動向変化についてご講演いただきます。また、オムニチャネルに特化した戦略コンサルティングをおこなうレオニスが国内外の事例から、オムニチャネル型 EC への取り組み方を解説するほか、その実現に必要な EC プラットフォームについてもご紹介します。

マーケティング戦略担当者様、EC 担当者様、Web マスター・システム担当者様のご参加をお待ちしています。

### 『スマホ普及が変えた消費行動「オムニチャネル型 EC」の実現手法』開催概要

日時 2014年10月15日（水）14:00～16:00（13:30 開場）  
会場 トランスコスモス株式会社 渋谷本社大会議室 <http://www.trans-cosmos.co.jp/access/>  
定員 50名（事前登録制、お申し込み多数の場合は抽選）  
参加方法 無料・下記サイトよりお申し込みください  
<http://www.trans-cosmos.co.jp/digitalmktg/seminar/141015.html>  
※法人のお客様が対象となっております。個人のお客様からのお申し込みはご遠慮ください。  
※弊社と同様のサービスを提供されている企業の関係者からのお申し込みはご遠慮ください。

### プログラム

14:05 -14:35	<p><b>EC 消費者動向の変化とこれからの顧客戦略</b> EC 業界メディア「EC のミカタ WEB」「EC のミカタ通信」を運営する株式会社 Ryo-MA 代表取締役 小林 亮介様より独自の消費者動向調査から見た、現在の EC を利用する消費者動向の変化と、この推移に対する対応策についてご講演いただきます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社 Ryo-MA 代表取締役社長 小林 亮介 様</p>
14:35 -15:05	<p><b>次世代 EC、勝者の条件 ～変わる消費行動。EC と実店舗連携が生む勝ちパターンとは～</b> 急速に変わる消費行動。そんな中で勝ち抜くために必要な条件とは何でしょう。「EC と実店舗連携」をキーワードに、オムニチャネルに特化した戦略コンサルティングを提供するレオニスが、国内外の最新事例を解説します。</p> <p style="text-align: right;">株式会社 Leonis &amp; Co. 共同代表 伊藤 圭史</p>
15:15 -15:55	<p><b>オムニチャネル型 EC を支えるプラットフォームと運用とは</b> EC サイト（オンライン）と実店舗（オフライン）をシームレスに行き来する「オムニチャネル型 EC」を既に始めている消費者に対応する方法を、トランスコスモスの EC サイトパッケージ「eCommerce HUB for STORE」をベースにご紹介します。また、EC サイトから取得できる様々なユーザー情報をオムニチャネルに活用し、効果を最大化する手法（攻め）と、スピードと量を求められる制作業務を効率化し、運用コストを削減する体制（守り）についてもご紹介します。</p> <p style="text-align: right;">トランスコスモス株式会社 デジタルマーケティングサービス総括 Web インテグレーションサービス本部 田村 博彦、原田 彰久</p>

※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)

私たちは1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加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。コンタクトセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、EC・通販事業などの売上拡大や、バックオフィスや情報システム運用などの業務効率向上とコスト削減を実現する、総合的なITアウトソーシングサービスを提供しております。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しております。私たちは高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)