

注目サービスプレゼンリレー

ファッションECサミットに登壇した、 注目企業のプレゼンテーションリレーを実施！



AMS

AMS 執行役員マーケティング本部本部長・古田俊雄氏

●オムニ化に“伴走”

直営ECサイトからオムニチャネル戦略まで支援する領域を広げているAMSは、「ECやオムニ事業は各社ゴールや進めるスピードが異なる。単なるシステム提供でなく、伴走しながら成長に貢献できるパートナーになる」と語った。

350社の実績、最新テック活用で省人化

同社はアパレルの直営ECに特化したEC支援で累計350サイトの実績がある。フルフィルメント支援のほか、オムニ促進のためのアプリやシステムも開発している。ICタグや自動撮影・採寸などECの付帯業務を省人化できるシステムを提供しているほか、物流倉庫の自動化にも力を入れている。

渋谷109でも活用

具体的な事例として渋谷109との取り組みを挙げ、コーポレートサイトとECの統合、店舗に商品受け取りカウンターの設置、在庫共有などを紹介した。



SBペイメントサービス

SBペイメントサービス営業本部営業2部3課課長・澤中寿千氏

●スマホに最適な決済

SBペイメントサービスは、「スマートフォンに適した決済サービスを揃えることがカゴ落ち防止につながる」と強調した。スマホ経由のEC市場が拡大を続けており、大手セレクトショップでは売り上げの約9割がスマホ経由になっている。

圧倒的なスピード決済

携帯電話の料金と合算して請求されるキャリア決済の有効性も説明した。クレジットカードだと個人情報の入力などで購入まで1分20秒要するのに対し、キャリア決済は23秒で済む。クレジットカードを持っていない・使いたくないという女性ユーザーと親和性も高く、10～30代向けアパレルECの決済比率ではキャリア決済が4割を超えている事例もあるという。

これからは不正対策も

またアパレルECでも不正利用が増えているため、不正検知サービスやチャージバック保証を無料で提供していることも紹介した。



NHNサバウェイ

NHNサバウェイソリューション事業部・稲津健人氏

●複数ECを一元管理

NHNサバウェイは複数ECサイト一元管理システム「テンポスター」についてプレゼンし、「少ないコストで売り上げを最大化する手助けする」と話した。

煩雑化するEC業務の簡易化

多くの客に来店してもらいチャンスを増やし、一定の売り上げ規模を目指すには、多店舗展開が必須になる。ただ、複数ECに出店するとバックヤード業務が煩雑になり、ミスも起こりやすくなる。それを解消するのがテンポスターで、業務を効率化して精度アップと作業時間の大幅削減を実現する。

あらゆる管理業務を一括で

複数店舗の受注情報を集約する「受注管理」、多店舗間の在庫を自動的に調整する「在庫管理」、商品情報の登録・変更が一括できる「商品管理」などの機能を紹介した。



アマゾンジャパン

アマゾンペイ事業本部営業部 アカウントエグゼクティブ・柴田正太郎氏

●導入企業は1万社超

アマゾンペイは、アマゾンのアカウントがあれば個人情報入力の手間なく決済が完了するサービス。圧倒的なアカウント数を有するため、どんなECでも対象顧客がおり、新客の取り込みに有効だ。

国民の2人に1人が利用中

アマゾンへの来訪者数はPC1300万人、モバイル4200万人で、日本の人口の2人に1人がアマゾンペイを利用できる。スマホ経由売り上げや女性客の多い高いアパレルECとはユーザー層も重なっている。導入メリットはカゴ落ちを減らしてCVR(購入率)を改善することで、広告効率を高めることもできることだ。単なる決済ではなく「マーケティングや売り上げアップの施策になる」と強調した。

導入企業1万社、欠かせないインフラに

サービス開始から5年目で導入企業は1万社を超え、物販やサービスなどあらゆる業種に広がっている。「アマゾンペイがなければお客の期待値を超えられない状況になりつつある」と語った。