

PRESS RELEASE

2017年8月3日（木）



北海道クオリティーをECでプロデュース

Eストアー、北洋銀行とビジネスマッチング提携

20年にわたる専門店ECのデータとノウハウを全面的に提供

株式会社Eストアー（東京都港区、代表 石村賢一）は、株式会社北洋銀行（北海道札幌市、取締役頭取 石井純二）と業務提携をし、北洋銀行からのお客様紹介により、有数のクオリティーと北海道ならではの特徴を誇る、生産者、メーカー、小売のECプロデュースを行なって参ります（文中敬称略）。

時代は既に、小売があたりまえにEコマース化しているばかりではなく、生産や製造がエンドユーザーと繋がる、ダイレクトマーケティングが不可欠になっている中で、事業支援側も個別単独ではなく、有機的、総合的な支援が必要となっています。この度の業務提携により、国内最大級といえる当社保有データを駆使し、システムからマーケティングまで一貫した支援を提供して参ります。

なお、当社では、早い段階から札幌へ進出し（本店東京の次に進出）、雇用促進を含めて、BPO的なサービス業やコールセンター業ではない、マーケティングノウハウのアウトプット拠点化（札幌マーケティングファクトリー構想）を目論見、進めて来ています。これからも、より一層のマーケティングノウハウ提供の場として、札幌・東京間でのテレオフィスを増進して参ります。

株式会社Eストアー

東京都港区、札幌市中央区、大阪市中央区、福岡市博多区

資本金 5億2,300万円、従業員 229名、東京証券取引所 4304

広報お問い合わせ 03-3595-2931 佐藤 pr.sp@Estore.co.jp

営業お問い合わせ 03-3595-2941 sales.sp@Estore.co.jp

株式会社Eストアー

わたしたちEストアは
EC 専門店の 総合支援 をしています

EC

ECとはエレクトリックのコマース。つまり**本質は、デジタルマーケティング**です。

専門店_{テキスト}

ECには、アマゾン、ヤフー、楽天のような**総合通販**と、自社直営の**専門通販**の2種類があり、**専門通販が当社のジャンル**、専門通販は、公式店、公式サイト、本店、直営店とも呼ばれています。

メーカー、生産者、販売からすると、**総合品**は、卸売構造のアマゾン、ヤフーなどに向いています。

総合通販は、顧客は館の物。なのでプロモーションやマーチャンダイズは売手がしなくて良いものの、しかし顧客が自社の財産にならず、館主の判断で顧客を他社にまわされる事は当然です。
 なお、総合販売、総合通販に適した商品は、"消費"するという性質に向いています。

メーカー、生産者、販売からすると、**専門品**は、小売を業とする、自社直営店に、とても向いています。

専門通販店は、文字どおりダイレクトマーケティング。小売、直販が仕事なので、目的や利得は、顧客の自社財産化です。これにより、リピートオーダーの集客コストが掛からず、客を他店に奪われることも無く、顧客ニーズも分かります。ただし卸売の逆なので、**マーケティング、プロモーション、マーチャンダイジングが必要です**。
 なお、専門販売、専門通販に適した商品は、"欲求"に應えるという性質に向いています。

お客様ニーズ

- ・総務省統計2015年、むこう7年で、EC消費は2倍増する。
- ・デフレ経済、人口減少のなかで、一層のダイレクトマーケティングが望まれる。

EC強化をしたい！ しかしノウハウや人手が不足！

デジタル マーケティング サービス

現状と課題の診断 (ECクリニック)

調査・分析・戦略設計 (コンサル)

店舗づくり (ページ制作)

顧客づくり (集客プロモーション)

リピート施策

つよみ1 20年、5万社、1兆円、1億取引の、あらゆる業種業態のデータとノウハウ。

つよみ2 何かに特化した業態ではないので、偏りのないクライアント立場での運営。

デジタル マーケティング システム

販売システムの提供 (ショップサーバ)

販促システムの提供 (バックストア)