

# ワインの卸・小売り業事業者が通販を始めて

## 1年 で月商1,000万円 突破！

### EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！



BESTWINE 大人の至高屋  
西口 雄一 様

コロナ禍である2020年9月に通販事業を開始  
卸・小売業の経験を活かしつつ、通販ならで  
はこの武器を最大限に活用して事業を展開

主にレストラン／飲食店を取引先としたワインの卸・小売事業を営むグループ会社の酒販事業がコロナ禍の影響で、レストランや飲食店向けのワイン販売が減少する中、これまでのビジネスモデルに依存するだけでは限界があると感じ、次なる事業展開として通販事業の立ち上げを模索された。通販専任の部門を設立し、事業に対して工数を割ける体制を構築。現在まで同部署内に知見をため現在に至る。

赤ワインのセット商品やギフト品を  
中心に売上を拡大。起ち上げ1年半  
で楽天ショップ・オブ・マンスを獲  
得する規模へ成長

2020年9月の部門発足の後、翌21年1月に事業開始。6カ月後に月商100万円、1年後に月商1,000万円を突破。2022年2月に初の楽天ショップ・オブ・ザ・マンスを受賞。



**LIVE&  
WEBセミナー**

**2024年 10月 31日 (木) 13:30~15:30**

※詳細は、申し込み後ご連絡させていただきます

主催：トウルーコンサルティング株式会社  
〒108-0073  
東京都港区三田2-14-5 フロイントウ三田10階  
電話：03-3260-5011 / FAX：03-5539-3933

お問合せ・お申込みは、  
＜電話・FAX・HP・フォーム＞より

**BESTWINE 大人の至高屋 西口 様 特別に講演OK!**

**1年で月商1,000万円突破!**

**EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー!**

**～ゲスト講師 BESTWINE 大人の至高屋 西口のご紹介～**

## BESTWINE輸入販売 大人の至高屋 西口 氏

通販部門を新たな事業の柱として確立させるべく、通販部門の責任者として入社された。2021年1月にAmazon、2月に楽天へ出店し、6月に月商100万円を突破。2021年12月は月商を1000万円まで伸ばされる。ワインに付加価値を乗せて価格競争からの脱却していく手法を確立し、売上・利益目標を達成させるための礎を築き部門のメンバーを牽引されている。

今回はそんな西口様が店舗立ち上げから、EC部門でのマネジメント方法から商品開発～販売に至るまで、日常的に行われている業務の裏側を特別にお話しいたします。



＜企業詳細＞

事業開始：2021年1月

事業内容：ワインの通販事業

**大人の至高屋 × トゥルーコンサルティングの独占インタビュー!**



株式会社SANAS  
西口雄一様



TRUE CONSULTING  
畔上 凌

# 1年で月商1,000万円突破！ EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！

## 大人の至高屋の沿革 ～アイテム拡大で客層・売り上げ拡大～



- ・ 2020年 9月 部門発足
- ・ 2021年 1月 Amazonで販売開始
- ・ 2021年 2月 楽天で販売開始
- ・ 2021年 6月 月商100万円突破
- ・ 2021年 12月 月商1,000万円突破
- ・ 2023年 4月 自社ECサイト公開
- ・ 2024年 4月 yahooで販売開始

### 【大人の至高屋の初動】

・ Amazonで事業を開始した初月の売上は1.5万円

・ 直後に販売を開始した楽天でもスーパーセール期に大幅な値下げをすることでかろうじてまとまった売上があがる程度。

・ 世間一般的に人気のある商品を値下げして販売することでしか売上があがらず、利益が出せないジレンマに陥る。

・ セット内容の販売数増加により売り上げが上昇。中身の見直しを図ることで、売上が伸びていく商品が生まれてきた。



### 大人の至高屋の代表商品

## ～赤ワインALLフルボディセット 750ml × 8本～



感謝還元品  
世界の銘醸地から厳選

毎日の食事にも合わせる格別地方の厳選!

テロワールとしては非常にクオリティの高いボルドー産果実味、複雑さ、タンニン 余韻  
どの項目もこの価格帯では非常にクオリティ高い『フルボディ』ボルドーを厳選！  
スタッフ、ソムリエ推しのフランスイタリアフルボディです！

**大還元! 本体7,872円!**  
送料込・税込特価 8,660円

送料無料

フランス、イタリア、新ラインナップを多数盛り込んだ赤ワインセット。「フルボディセット」の看板に偽りなしのはずれが入っていない、ハイクオリティな組み合わせ。

# 1年で月商1,000万円突破！ EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！

## 大人の至高屋のECを支える構造 ～担当者によるワンストップ運営の徹底～

現代の通販ビジネスでは、顧客一人ひとりの購買行動を正確に理解し、それに沿った価値を提供することが成功の鍵となります。そこで、カスタマージャーニーのあらゆる段階を漏れなく把握し、最適な対応を実施するために、「ワンストップ運営」を採用しています。具体的には、商品企画、価格戦略、ページ制作、そして広告展開など、すべてのマーケティング活動を一人の担当者が統括して行う体制を整えていることである。

モール通販においては、常に競合との比較がされている中で販売をしていかななくてはいけないため、Amazonや楽天などの主要モールにおけるノウハウや成功事例、Tipsなどを部内で共有することを徹底されている。この取り組みによって、属人的な知識や経験に依存するのではなく、全員がその知見を活用できる体制を整えられているとのこと。

## 大人の至高屋のECを支える構造 ～中・長期視点での店舗運用～

事業開始後の3年間で「起ち上げ期」と設定し、具体的な数値目標を設定。目先の売上／利益に囚われず赤字状態でのテストも多数実施。

商品戦略においては

### (1) 利益度外視の商品

顧客のニーズに応える特定の商品を展開し、利益を犠牲にしても実績を積むことで、口コミやレビューを増やし、長期的な売上拡大の礎を築く。

### (2) 利益を確保する商品

事業運営を支えるために、一定の利益率を保ちつつ市場に投入する商品であり、事業の持続可能性を確保するための柱となる。

中・長期戦略の元、目先の店舗運営については商品単位／月単位／催事単位で戦術を変化して対応している。

## 大人の至高屋のECを支える構造 ～値引き合戦からの脱却～

コロナ禍を契機にワインの通販事業を始めたものの、知名度の低さや後発店舗特有の難しさもあり、事業起ち上げ当初は「値下げする」ことでしか売上を伸ばす術がなかった。その状態から脱却するきっかけとなったのは価格

「以外の」付加価値を加える戦略である。「セット品」と「ギフト品」の商品開発がターニングポイントとなった。

# 1年で月商1,000万円突破！ EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！

## 明確な目標設定に応じた細かな店舗運営

- ・ 具体的な数値目標の元、月や催事単位で戦略・戦術をレビュー  
売上及び利益の面で計画値とのずれ、結果への影響度を計測。

- ・ 徹底した数字の見える化。

ほぼリアルタイムで当月の売上・利益状態を把握している。

数値については、チーム全員が一目でビジネスのパフォーマンスを把握できる環境を整えている。リアルタイムで数値の把握ができていることのメリットとしては、適宜テコ入れが可能となることである。例えば、ある商品の売上が予想より低調であれば、その場でプロモーションや打ち手を変更したり、広告予算を再配分など、状況に応じた判断や調整が可能となる。

## 卸・小売事業の実績のフル活用

長年に渡りワインの卸・小売事業を営んできた「プロのワイン屋」だからこそできる「ワインへの想い」が顧客に伝わるような店舗運営を徹底している。

- ・ 商品説明や商品ページにこだわり、ワインの歴史や生産者のストーリー記載の徹底。ワインの価値に見合った楽しみ方の提案もされている。

- ・ 梱包、発送、同梱物などのすべてに「ワインを大切にしたい」を表現。配送時の、衝撃に耐えられる工夫や、配送温度にも気を配られている。

- ・ 高い店舗／商品レビューの点数

## シーズ＋ニーズ：強みと事実に基づく商品開発

「プロのワイン屋による目利き」と「データを通じて得られる事実」を組み合わせることで、成功確率の高い新商品開発のアプローチをされている。

具体的には、ワイン業界のシーズ（新たな可能性やアイデア）とニーズ（顧客が求めているもの）の双方を活かした開発手法を取られている。

結果として、他社と比較して「高い」商品でも売上を拡大に結び付いている。

## 徹底的なPDCAの推進

「その日、そのとき」に最も相応しい価値提供を実現するためのデータ活用を意識されている。通販においては、「お客さまの情報や振舞い」を「アクセスログ」という形で得ることができる。その利点を最大限に活かすため、データ分析と、それに基づく改善活動（PDCA）を実施。定期的な観測と実施効果の判断も行うことで、販売施策の良しあしの判断を数を増やして実施されている。



# 1年で月商1,000万円突破！ EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！

## EC立ち上げ成功パターン 最新モデル 2024

紙上  
解説

売上と利益の両方を確保するための

### 3つのポイント解説



TRUE CONSULTING  
畔上 凌

本DMをお読みいただきまして、ありがとうございます。TRUEコンサルティングの畔上と申します。2020年から世界がガラッとかわり、コロナという突然現れた新たな環境にどのように対応していくかがすべての企業で求められています。特に食品業界は卸だけの不安定な構造の弱さが露呈し、今後、自社のファン作り、直接販売するネット販売は必須な要素になりました。

今回、**大人の至高屋様**の事例を含め、EC成功のポイントである品揃え型に特化した自社の強みをいかした販売と集客のための必要なサービス活用の実際とポイントをご紹介します。

新規で通販を開始し、社内体制の構築に成功する重要3要素

その1：事業計画・KPIの設計

その2：片手間ではなく、事業へ手間と時間を投資する

その3：自社の持つ強みの分析・商品への反映

大切なのは、一般論ではなく、最新の健康食品ビジネスで成功・失敗している事例を知ること、かつ、商品や販売チャネルの原理原則を知ることです。現在、ECやD2Cをやっていなくても、まだ大丈夫です。

ギフト通販の成功ポイントをご覧ください。



# 1年で月商1,000万円突破！EC立ち上げ・体制構築・商品開発 成功する重要3要素 2024 成功ポイント1：事業計画・KPIの設計

## 数値の計画を行い、事業としての目的地を定めていく

ECビジネスを立ち上げ、既存事業とは別に事業の柱としていくにあたって、会社においてどんな目的で、どのような影響を及ぼしてほしいのかを明確にする必要がある。行うこととして大きく3点ある。

- 1) ブランド（店舗の）パーソナリティを決める
- 2) ポジションの明確化
- 3) 数値計画、KPIの設定

初期段階での設計が今後の店舗運営の効率化に寄与してくるポイントである。

1) が決まってくると、あなたの店舗がどのような人に選ばれるかということにつながる。ショップの持つ「印象」が出てくるの、お客様・運営スタッフに共通のイメージを持ってもらうことができる。

2) 扱う商品やブランドイメージを、お客様に見てもらった際に違和感がない状態を作る必要がある。

3) 実際に毎月かかる費用を算出して、目指す目標数値までの道のり、数値計画を作っていく。実際に毎月かかる費用は、システム使用料などの固定費、商品原価、発送・資材費、人件費、広告費などの変動費がある。

立ち上げ当初は赤字になるが、いつから黒字転換させていくか計画に落とし込んでいく必要がある。それを達成するための指標も設定することで、運営していく中で追いかける数値と業務の優先順位が決まってくる。

## 数値の振り返りは可能な限り迅速に対応

店舗として売上の上がる独自の催事や、季節イベント、モールイベントの際には限られた人的リソースを最大限に活用し、販促活動～問い合わせ対応～出荷業務に当たらなければならない。商品が大きく動いた時には、お客様がどのような行動を起こして購入されたのかというデータがたまっている。



分析するデータとして重要なのが、集客の起点である。お客様がどのようなキーワードから自店に訪問してくれたのか、こういった広告から入ってきたのか、アクセスのもとをたどることで、売上が上がりやすいタイミングに備えて店舗内の整理を行うことができる。集客の起点に加えて結果（コンバージョン）につながったかを見ることも忘れてはならない。

# 1年で月商1,000万円突破！EC立ち上げ・体制構築・商品開発 成功する重要3要素 2024

## 成功ポイント2：片手間ではなく、事業へ手間と時間を投資する

### ～事業担当者に裁量権を与える組織の構築～

EC事業を立ち上げて、利益が獲得できる状態へと成長させるためには、市場の選定、ターゲットとなる顧客層を明確にすること、そのうえで商品のポジションを決めて、自社の強みを乗せる、ブランドイメージを構築し、在庫を管理して、顧客対応を行うといった一連の業務を回していく必要がある。管理者は複数いてもいいが、立ち上げ当初は小回りを利かせて、問題点を一つずつ解決していかなくてはならない。そのため、企業としては代表自らが進めるもしくは、管理者に権限を与えて手間をかけられる組織体制を構築の必要がある。

大人の至高屋様の事例では、webでの管理画面に触る以外の作業全般も先任者の方が実施されている。例えばマーチャンダイジング業務から、ページの実装、掲載内容の精査、掲載後の改善業務までも実施されている。



販売されているワインセットの例

担当者の方が商品の仕入れの可否を判断し、セットの組み上げ、掲載内容の作りこみ、商品ごとの利益の管理、商品の内容に変更があった際の修正作業などまで一貫して管理されている。権限を与えていくことで主体性を持った担当者の行動に結びつけている。ただし、担当者の方へ一存する場合は、進捗を作れるかのリスクはある。



独自のキャンペーンの企画や、シーズナルイベントへの対応なども行われている



### ～社内の基準を設けて、行動に対する判断を行う～

担当者を立てて実施される場合でも、代表が自らが通販事業に時間をかけるというどちらのパターンにおいても、業務の判断の軸を作っておくことが効率アップにつながる。



# 1年で月商1,000万円突破！EC立ち上げ・体制構築・商品開発 成功する重要3要素 2024

## 成功ポイント3：自社の持つ強みの分析・商品への反映

### ～過去の実績・経験は商品の武器になる～

競合する商品と値段を安くしたり、セール時の値下げをすると売れているが、そうではないときに売れないといったことは珍しくない。お客様に商品の価値が伝わっていないときこそ陥りがちな状況である。これまで事業を通じて培ってきたことをあえて伝えられる商品に対して価値を感じられることが多い。

#### 【会社として過去の実績から持つ強みの例】

- ・ 店舗を運営してきたからこそ持つ専門性
- ・ これまでの実績、裏付けと根拠
- ・ 稀少性
- ・ 著名人の推薦
- ・ メディアからの紹介
- ・ 独自の仕入れ商品

### 神の雫掲載!

静かな庭でゆったりと読書をする休日の  
よらかなシャンパーニュ



「Sirita (シリタ)」シリーズはマスターソムリエであるラリー・ストーン氏が商業目的ではなく完全プライベートブランドとして作り上げ、葡萄の熟成能力を考慮して造られ、15年以上かけて熟成開花したワインです。

抜栓後は十数年ぶりに外の空気と再会することになりますので爆発的に香りが広がり至高の熟成香がたちまち部屋中を覆うでしょう。

トリュフを思わせる香りや、まるで薔薇の花畑の真ん中にいるような、エレガントで華やかな香りに包まれ、赤色ではなく茶系がかかったレンガ色を見るだけでいい熟成感が伺えます。

長い熟成の時を経て、酒石酸(酸味)が旨味に変化し酸は穏やかに、繊細でしなやかな果実味を醸し無二の華やかさを放ちます。

淡みも力強さに対して滑らかで深みがありスパイシー、そのバランスは絶妙であり余韻も長く、15年16年後の香り・味を計算して造られていることは本当に脱帽します。

商業目的ではなく、完全なプライベートブランドとして造られた愛に満ちた特別なワイン「シリタ」は、きっとあなたの特別なシーンを演出するでしょう。

一度はご賞味ください。

自信を持ってオススメです!!

商品の価値をより深く感じてもらうためには、自分たちの想いを込めて、自分たちの言葉で商品表現していくことも購買率を高めていく上で、影響が大きいポイントである。

「商品に対する会社としての想い」「開発秘話・ストーリー」「商品内容へのこだわり」についての掲載数を増やすこと。

継続していくことで店舗(ブランド)としての印象が出来上がってくる。

### ～絶えずテストマーケティングを仕掛けていく～

取り扱える商品の中で、自分たちの商品が売れやすい市場を求める動きは立ち上げ時からのルーティンのように進めていくのがよい。ニーズ(ここでは市場と定義する)に対して、自社で取り扱える商品がどのような価値を持たせられるのかをテストをしていく中で、自社が扱える商品で顧客が求めている商品に近づけ創り上げていく。この作業を絶えず行っていくことが継続的な成長を生み、結果として初期構想の事業計画を達成につながっていく。

ここまでお読みいただいた経営者様へ **参加者**  
累計 **500社超**  
**限定セミナー開催**のご案内です。

お忙しい中レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

いかがでしたでしょうか？  
EC・WEB業界は既に成熟期を迎え多種多様な商品がネット上に展開されている状況です。

特に似たような商品・サービスを提供する企業だらけで差別化が全くできていない会社が多く、今後この業界で生き残るためにはファンを増やし、自社のサービスを展開していくのが必須です。

大人の至高屋様は競争が激しい業界で

前述したような新しい様々な取り組みを行っており、こうした取り組みを積極的にする会社が

市場のシェアをどんどん拡大していくのだと思います。  
今後のEC通販・WEBビジネスの成功は、BESTWINE 大人の至高屋様のような

**①他社を圧倒する徹底したリサーチ力**

**②そして自社にしかできないサービスを他社を圧倒する形で付加**

ことが非常に重要になってきます。

ここから本DMを読んでいただいた熱心な経営者様・責任者の方へセミナーのお知らせです。

たった半日、しかも受講料は**20,000円**（税別）のみ！  
ワインの卸・小売り業事業者が通販を始めて  
**1年で月商1,000万円突破！**  
**EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！**

- いままで何度も通販・ネットに失敗していたが、再度、チャレンジしたい経営者様
- アフターコロナで、事業構造を再編したい経営者様

このレポートをお読みいただき、このように感じたあなた様であれば是非このセミナーにご参加いただき

大人の至高屋様が長年取り組んできたことを実際に見て学び明日からの経営に役立ててほしいです。

→ **次頁にて、詳細のご案内。**



今回セミナーは「**BESTWINE 大人の至高屋様**」のご講演ももちろんですが、我々が25年以上培ってきたリアルな経験値、お客様と共に実証してきた成功ノウハウであり、セミナーでの内容をしっかり実践すれば確実に型番商品販売企業様のECが成功するはずのものです。最後の講座では、現場の最先端にいる我々からポイントをお伝えしていきます。我々とクライアント様が積み上げてきたノウハウは時間とコストをかけた貴重なものです。それをたった**2時間**と**数万円**でお持ち帰りいただけるのです。

我々もご参加いただく企業様に対しては、**5**つの条件がございます。

- 1) 必ず経営者、経営幹部の方もご参加いただくこと
- 2) 本気でEC通販に成功する情熱があること
- 3) 年間投資額300万円以上が可能なこと
- 4) 本ビジネスモデルの導入をご検討いただくこと
- 5) セミナー前後の経営相談にご参加いただくこと

(講師より)

最後までDMをお読み頂き、本当にありがとうございました。すでに**会員企業様20社以上**の参加が確定しており、**先着5社様限定**と数少ないお席ですがご理解頂ければと思います。本セミナーにご参加いただきまして、食品業界のEC事業を成長・発展して頂けるようお手伝いさせて頂ければ幸いです。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

## セミナー講座カリキュラム

第0講座 13:30 ~13:45	本会の趣旨 & 講師紹介
第1講座 13:45 ~15:20	ゲスト講師 BESTWINE 大人の至高屋 西口 様 1年で月商1,000万円突破！ EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー！
第2講座 15:20 ~15:30	BESTWINE 大人の至高屋 西口 様のご講演まとめ (TRUEより)
終了後 15:30~	当日限定 無料経営相談 (要予約) ※限定3社 ※通常5万円が無料になります

申し込み・お問い合わせは最終ページにあります



# TRUE流 特定カテゴリ日本No.1 成功事例（一部）

TRUEのEC・通販ビジネスモデルは、日本の中小企業限定のモデルです。いかに「独自固有の長所」を創出・育成して少しでも非競合で日本一になるかがECで永続するポイントになります。我々のお客様の実績の一部をご紹介します。

## 専門資材でEC年商10億円突破

5年間EC年商4億円から年商10億円を突破。圧倒的な品揃えと年々薄利になるのでオリジナル商品（PB）を育成。自社サイトもSEO対策を長年実施して育成。

あと5年で20億円突破を狙う。



## 趣味嗜好品ECで年商5億円突破

趣味嗜好品ジャンルはしっかりと新規取り・顧客育成を図れば順調に業績が伸びていくので新規からのリピート対策を徹底。

商品構成・価格も競合を定期的にしっかりと調査。オリジナルブランドも育成することで収益性アップ。自社サイトは売上の5割を占める。

## 冷凍パン特化で直販5億円以上

小売店や問屋への卸がメインの専門メーカー様だったが、技術を生かしたパンの通販事業をスタート。

独自商品開発を積極的に行い、特定業界でシェアトップを達成。

フルチャネルを活用し、10億円のビジネスを目指す。



## 家具・インテリアEC月年商4億円

競争が激しい家具・インテリアジャンルの中でも、ニッチなオーダー商品に絞ったカテゴリを強化。

手間暇かかるジャンルだがこれぞ大手が参入しづらい収益性が高いジャンル。営業利益も10%以上達成。

お電話でのご相談はこちら

☎03-3260-5011

受付 | 平日9:00-18:00 土日祝定休

# TRUEコンサルティングの経験・実績 会社概要・講演実績等

EC・通販のシェアトップ企業を創出するコンサルティング企業。地方の中小メーカーを対象に、ダイレクトマーケティングモデルを活用し、事業立ち上げ・高収益化を行ないながら日本トップ規模に拡大することを得意としている。現在、トップシェアになったクライアント企業は100社以上あり、累計1,000件以上のコンサルティング案件の実績がある。

独立行政法人中小企業基盤整備機構の助成金審査や講師、業界紙への執筆・講師なども行ない、業界 No.1 のコンサルタントを輩出している。

ホームページ <https://www.top1-consulting.com/>

越境 EC・海外 WEB.com <https://true-global-ec.com/>

メール [info@true-con.com](mailto:info@true-con.com)

TEL 03-3260-5011



元船井総合研究所No.1コンサルタント

EC・通販の実績では**月商1,000万～10億以上**まで幅広い実績を持つ、EC・WEBマーケットの第一人者

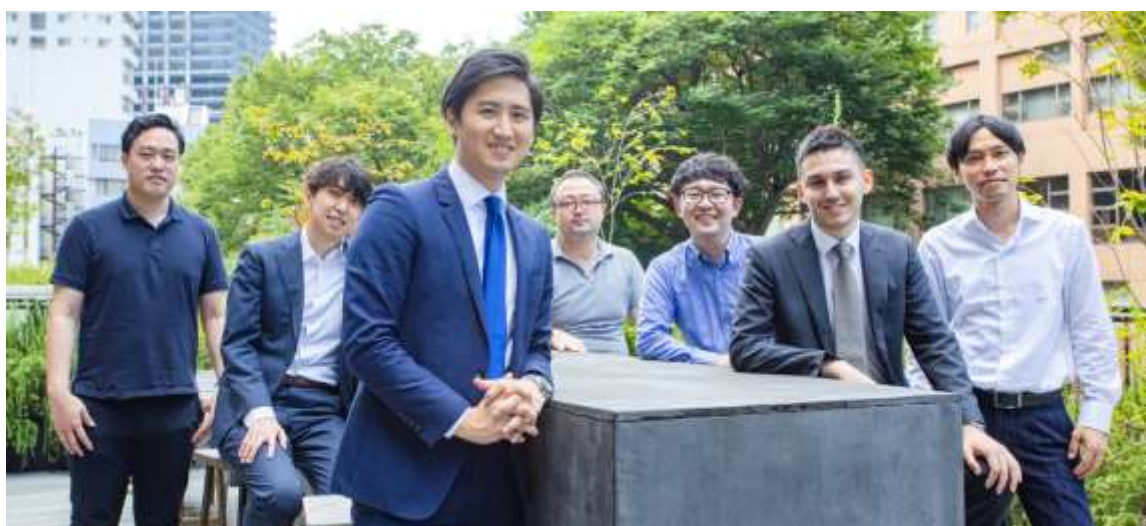
元船井総合研究所のWEBグループのトップとして、立ち上げ&拡大を行い、個人でもトップコンサルタントとして社内No.1の実績を持つ(2015年1月末退職)。

業界No.1、海外チャンネルで勝てるEC・通販ビジネスに成長させたクライアント企業数は、70社以上あり、累計800件以上の通販・EC案件を経験している。

現在は越境ECを含めた海外WEBマーケティングに集中し、日系&クライアントの実績を拡大させている。

トゥルーコンサルティング株式会社

代表取締役CEO 萱沼 真吾



コンサルタント・分析スタッフ

合わせ30名弱の体制で業界とクライアントに貢献をしていきます。

# TRUEコンサルティングの経験・実績 会社概要・講演実績等

## Be a Great Small. 中小機構

### 中小機構様での講演・審査を実施

独立行政機関の中小機構さまのプロジェクトなどの講師、審査員などを実施。中小企業のEC・越境をバックアップしています。



### ネットショップ担当者フォーラム コラム記事、セミナーなど掲載

メディアである「ネットショップ担当者フォーラム」にてコンサルティングやセミナー情報などを執筆・取材して掲載していただきました。



### CHINA&ASIA様 インタビュー掲載

中国とアジアに特化した雑誌である「CHINA&ASIA」様に海外展開と越境ECについてのインタビューを掲載していただきました。



### 日本ネット経済新聞様 他 越境EC関連図に掲載

日本ネット経済新聞様などがまとめているEC業界の関連図に掲載されました。弊社は越境EC部門の一部として紹介されています。



### ECのミカタにて取材、 コラム記事、セミナーなど掲載

メディアである「ECのミカタ」にてEC事業コンサルティングや会社設立経由などを執筆・取材して掲載していただきました。



### SMBC日興証券様 主催セミナー

地方メーカー様に対して、ダイレクトマーケティングについてのセミナーを開催された。そのセミナーの講師として参加。

### 日本ネット経済新聞 取材、クライアント企業など掲載

メディアである「日本ネット経済新聞」にてECコンサルティングや越境ECなどを取材して掲載していただきました。また、弊社のクライアントも多数掲載していただきました。

## 中小機構様のECイベントにおける講演

### ◆ ECキャンプ2019~2022:

【期間】 2019年9月から連続  
【講演内容】 越境EC 立ち上げセミナー

Be a Great Small.  
中小機構



# お申込用紙 申込FAX: 03-5539-3933

日程: 10月31日(木) 受付 13:15, 講演 13:30~15:30

場所: LIVE&WEBセミナー ※事前にZOOM手配をいたします

お試し参加: 22,000円 通常参加: 58,000円



お問合せ・申し込み: 本用紙に記入をいただきFAXをいただくか、右のQRコードにてWEBからお申し込みくださいませ。また、お問い合わせ等は電話でも受け付けております。電話: 03-3260-5011

キャンセルについて: 開催日から15日以前はキャンセル無料、14日以内は50%、7日以内は100%いただきます。ご了承くださいませ。

## 1年で月商1,000万円突破! EC立ち上げ・体制構築・商品開発成功セミナー!

<input checked="" type="checkbox"/> チェックをしてください	<input type="checkbox"/> WEBセミナーに参加する		<input type="checkbox"/> 資料請求	
お申し込み欄				
フリガナ			フリガナ	
御社名			代表者名	
フリガナ		役職	メールアドレス	
ご連絡担当者				
受講票の発送をもって受付とさせていただきます。				
住所	〒			
TEL	( )	-	FAX	( ) -
御社の営業状況	主要取り扱いカテゴリー	企業年商	ネット年商	ネットショップ営業利益
		千円	千円	千円
御参加者詳細	ご参加者氏名	役職名	ご参加者氏名	役職名
	フリガナ		フリガナ	
<p>今回、お申し込みを頂いた方は、間違いなく自社の将来を真剣に考えている数少ない経営者・幹部の一人だと思います。そんな御社の現在の現状・課題等をお聞かせ下さい。</p> <p>【現状の課題を出来るだけ具体的に整理してください】</p>				
<p>今回のセミナーにご参加される方は、無料個別経営相談がセットです。(どちらかに<input checked="" type="checkbox"/>をつけてください)</p> <p><input type="checkbox"/> セミナー当日、個別無料経営相談を希望する。</p> <p><input type="checkbox"/> セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)</p>				

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして送付させていただきます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止又は削除につきましては、こちら TEL:03-3260-5011までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

トゥルーコンサルティング株式会社 お客様相談室:TEL:03-3260-5011

ご提供いただいたご住所あてのダイレクトメールの発送を希望されないときは、右のにチェックをおつけください。  希望しない