

# shopserve

次の時代の市場予測に基づいて 23年間バージョンアップを続けているショップサーブ D2C専門で、GMV1.5兆円、累計11万社のノウハウが凝縮

2022年10月末現在のこれまでの顧客店累計、114,666社、GMV 1,512,522百万円



EC構築とマーケティングのEストアー

# 経営課題とショップサーブ

いまマーケットで起きている事と未来への対処



# 「拡大するデジタル社会」

現在9%の国内B2CのEC化率は、これから10年掛けて20%を超えて伸びるという予測でしたが、パンデミックで5倍の加速が確定したと言われています。デバイスの性能アップが手伝い、未曾有の通信爆発が起きています。



回遊性の向上やカゴ落ち回避は当然ながら、トラフィック(通信量)増大による、サイトやメールの反応、遅さが致命傷になる為、高速と安定とセキュリティーを最重視。システムの高速性は、人手不足の運営工数にも寄与します。変化が激しいVUCA社会には拡張の柔軟性が高い事も見逃せません。

# 「運営の人手不足」

人口減少がトリガーである人手不足。こと企業のデジタル営業のための人材は、デジタル社会が進むために、さらに不足することが明白です。このような中で、如何に経営と事業のDX化を図ってゆくかが、大きな課題となっています。

# 専門職に経営依存しない

一層進むDX社会では、新たな分析手法が次々と発生。マーケターやアナリストの専任確保となると天文学的に採用困難なのが現状。基本的な事から最先端の事まで、営業や業務といったジェネラル職によってカバーできる経営インフラが、ジレンマから脱却するキーと言えます。

# 「広告が効かない」

事業者のDX化が歴史的な拡大で進んでいる今、広告の奪い合いや、希薄化が起きるのは当然で、実際にこの数年、加速度的に費用対効果が急速に低減しています。そこに人口減少が重なり、顧客の拡大は矛盾をはらむ戦いと言えます。

# 広くでなく深い顧客創りを行う

人口減という単純で大きな原因からは、顧客を広げる事よりも、顧客を深堀するのがシンプルに素直ではないでしょうか。ARPUやLTVの経営が理に叶っており、マーケティングで言えばCRM、集客だと「他人による他メディアからの発信」つまりSNSとの接続性が良いシステムが重要です。

shopserve

2

# ショップサーブの特徴

いまマーケットで起きている事と未来への対処

# 時代をしっかりグリップできるショップサーブ

拡大するデジタル社会 運営の人手不足 広告が効かない デジタル社会で、指数関数 的にあがるトラフィックの 予測から、高速安定が何よ り重要と考え、低離脱・失 注回避を実現。高速コンパ ネで時間工数も大幅に削減。

# 最高水準の高速安定とセキュリティ

プレミアム回線 フル

フルSSDディスク キャッシングCDN

CMS分離画像サーバー

PCI DSS 準拠

超高速センドグリッドメール

PRERATION AND PROJECT

国産SSL

高度 E V 証明書対応

証明書付TLSメール

オートスケーリング

経営変化にも、ビジネス成 長にもストレスがない業界 最多を誇るAPIと、膨大 なサードパーティー連携。 部分的専用構築による高度

なカスタマイズも可能。

# 強力な連携と柔軟なカスタマイズ

業界最大級のAPI数

豊富なサードパーティー連携

必要部分だけのカスタマイズ

RFP不要のSaaS

向こう数十年増えることの ない人口減少課題に対応。 専門家不要に運営できる ノーコードのCRMで、ワントゥーワンマーケティング に対応。

# 顧客リピートとLTVを上げるCRM

SQL不要のCRM

随時追加される豊富なテンプレート

すべてで効果測定が可能

アナリストいらずのレポーティング

クエリー抽出でアナログDMにも対応

shopserve

3

# 最高水準の高速安定とセキュリティー

Premium Internet, Full SSD disk, Hi-speed Sendgrit, and more

プレミアム回線

超高速 センドグリッドメール

フルSSDディスク

セコムルートSSL

キャッシングCDN

高度EV証明書対応

CMS分離画像サーバー

証明書付 TLSメール

PCIDSS準<u>拠</u>

オートスケーリング

国内最速のプレミアムインターネット回線を使用。データストレージは高速で故障が少ないSSD仮想ディスクを全域で採用。CDNにより精細な画像や動画をキャッシング。CMSにそのまま画像を置かず別サーバーに配備する事で高速表示を実現。カード決済は毎年厳しい監査をクリアしているPCI DSSを認証。メール配信はすべて証明書付で到達率の高いTLS方式、さらに超高速配信のセンドグリッド(※)を使用。サイト証明書はセコムルートの国産SSLで、大手企業ニーズのEV証明書にも対応。(※) 2023年春にセンドグリッド、2023年末にオートスケーリング対応。

# 24時間365日2段階有人監視、トラフィックスパイクには優先割当を実施

自社システムの運用と比較して圧倒的に有利なのが、SaaSシステムならではの運用監視です。1次、2次監視と、それぞれダブルバックアップで、99.99%稼働を誇ります。

# 不正受注アラート、3 Dセキュア2.0 に対応

過去データからの怪しい受注を検知し受注画面でお知らせ。カード不正の防止は業界最初に対応した3Dセキュア2.0が稼働。不正疑い時だけ働くチェック機構で失注が激減します。

# 商品の一括登録、一括更新

季節や生産、調達による運営負荷に対応、CSV形式での商品一斉入れ替えが出来、業界最高速を誇ります。カタログスペックで比較しづらい、大切な運営負荷軽減に拘っています。

# こまやかな在庫の期限と割当タイミング

カゴ保持時間の設定や、在庫の減算タイミングを、きめ細やかに設定可能です。 この組み合わせによって、自社独自の入出庫や調達のタイミングに柔軟な対応が可能です。



## セグメンテーションで活用できる顧客リスト

自社ECの蓄積財産「顧客リスト」は、受注台帳を基幹に細やかな検索条件でセグメント抽出でき保存できるので、運用効率化はもとより、CRMやDMなどの具現的施策に威力を発揮します。

## 商品ごと、3温度帯設定と発送準備期間設定

サイズと重量設定のほか、常温・冷凍・冷蔵と、商品ごとに温度帯設 定でき、送料自動計算に反映できます。発送準備期間も商品ごと設定 が可能で、アナログ人手による再計算対応が不要になります。

# HTML、CSS、Javascript、プロモーションタグ編集

自由編集ページはもちろん、テンプレート内のコードもコーダー不要 に自社で記述編集できます。インターフェース、デザイン、表現に細 心のカスタマイズが可能で、痒いところに手が届くと好評です。

# SEOタグ詳細設定、商品データフィードも作成可能

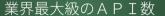
トップページやお店全体ではなく、カテゴリーごと、商品別に SEOタグの設定管理が可能。検索クローラーに対し、最適で 正確な商品伝達され、Googleのレーティングもアップ。

# 決済も入金消込も、ひとつのコンパネで完結

クレカ、コンビニはもとより、商機を増やす最新の電子決済の多くを標準装備し、自社の決済も追加可能。膨大な各種決済の消し込みが一括処理できる事で、短時間でミスのない運用が手に入ります。

# 強力な連携と柔軟なカスタマイズ

API Connected with shopserve and flexible customising



豊富なサードパーティー連携

専用開発・構築・保守

RFP不要のSaaS

業界最大級を誇るAPIと豊富なサードパー ティーツール連携で、殆どのニーズをカバー。 部分的な専用構築も、弊社とパートナー企業 で要件定義や構築・保守も行えます。





UGC

LINE

在庫連携

多店舗連携

ポイント連携

POS連携



EFO CUBE







Co Firework



SEARCH



>5/37













EFOcats





















Tabしジ



































# 業界トップのAPI数

100を超えるAPIが自慢のショップサーブは、著名な各種ツール・サービスとも ダイレクトに通信でき、httpsはもとより、sftpによる自由な運用ができ、 カスタマイズ開発すら不要に、貴社システムとの即時リアルタイム接続が可能です。

# カスタマイズ(API接続・専用構築・ネイティブアプリ)

貴社の業務・戦略・営業部門で運用中のERP、SAP、WMS、BIとの接続や、サー ビス販売やサザベーション管理などの、貴社専用のスクラッチ開発が可能です。ショッ プサーブAPIを熟知した、弊社エンジニアによる開発受託を行っています。

# HTML, CSS, JSのページ内記述とタグの設置

セキュリチアボエリアを除き、HTML、CSS、JS、そして各種データやりとり と計測のタグを任意に記述可能。手軽かつ柔軟な運用が適います。

## 代表的なAPI

#### 顧客関連

顧客情報更新 顧客情報検索 メールマガジン読者 商品レビューリスト ニクレットグループ 入荷連絡

非会員顧客を会員登録 会員ポイント情報の取得、変更、履歴に対応 読者管理やアドレスの取得、更新、削除 レビューのレビュー取得シークレットグループの取得 入荷連絡機能の設定と状況取得

顧客情報の取得、登録、更新、削除

#### 商品・在庫関連

商品構成 商品情報取得 商品カテゴリ取得 商品バリエーション 商品オプション取得 商品表示制御設定 商品アピール情報 商品画像 在庫取得 ほか、、、、、

商品新規登録、取得、更新、カテゴリ更新 商品名、商品価格などの情報を取得、検索も 商品紹介文の取得と更新 商品紹介文の取得と更新 カテゴリの階層ごとや選択での一覧取得と更新 指定した商品が属しているカテゴリ情報を取得 情報取得、更新、削除、一括変更 商品のオプション情報を取得、更新、削除 公開設定、表可項目、自作ページ設定取得、更新 アピール情報、訴求パーツ取得、更新、制御 商品の画像情報の取得、受録、更新、削除 在庫の取得、再新、削除 在庫の取得、更新、削除

#### 販売・販促関連

人気ランキング取得 販売情報取得 定期購入 予約販売 定期・頒布会 定期初回価格設定 商品ポイント還元率 商品特典情報取得 広告用データ取得 SEO 設定 広告データ

人気ランキングの設定情報を取得 陣列・セール期間設定などの取得、更新 情報の取得、お届けサイクル取得、更新 商品の販売方法の取得、更新 予約販売情報の取得、更新 お届け回数、サイクル、価格設定の取得、更新 情報の取得、更新 商品ポイント還元率の設定状況の取得、更新特典利用状況の取得、更新 広告用データの取得、更新 SEO 設定の取得、更新 Google や Criteo の広告データの取得、更新

OPERATION AND PROJECT

## 決済・配送関連

注文情報 商品配送情報 注文者情報更新 請求書発行 決済グループ取得 決済依頼 商品決済グループ 注文と入金の検索、取得、更新 商品配送情報の取得、更新 注文に関連する注文者の情報を更新できる 発送ステータス、配送業者、注文者住所取得更新 光送スプークへ、町込来者、 (エスコロハル) 請求書発行の取得 決済グループの取得 決済ステータスと決済依頼日の取得、更新 商品が属する、決済グループの取得、更新

# 代表的な連携ツール・サービス

カスタマーリングス(プラスアルファ・コンサルティング) B-Dash(データ X) うちでのこづち(E-Grant) LTV-Lab(LTV-X) WEBCAS (エイジア)

#### UGC・接客・SNS連携

STAFF START (バニッシュ・スタンダード) NaviPlus リタゲメール(ナビプラス) ec コンシェル(NTT DOCOMO) Wazzup! (FANATIC) ザッピング (FANATIC) LOKA (ロカリサーチ) U-KOMI (サブスパイア) AiDeal (Appier)

#### ライブコマース

ライコマ(The Unit) firework (Firework Japan) TagsAPI (Moffly)

#### 越境EC

WorldShoppingBIZ (ジグザグ) Buyee Connect (BeeCruise)

## サイト内検索

GENIEE SEARCH (ビジネスサーチテクノロジ) エクスプロージョンサーチ (エクスプロージョン) sui-sei (神戸デジタル・ラボ)

#### アプリケーション

さぶみっと!レコメンド (イー・エージェンシー) shutto 翻訳(イー・エージェンシー) EC レコメンダー(エクスプロージョン)

#### E F O

EFO CUBE(エフ・コード) EFOcats(エフカフェ)

## チャット・QA

MailDealer (ラクス) Re:lation (インゲージ) Combeez (コンビーズ)

#### 受注・在庫・商品管理

NEXT ENGINE (Hamee) CROSS MALL (アイル) TEMPOSTAR (SAVAWAY) タテンポガイド (オークファン) 助ネコ (アクアリーフ) GoQSystem (GoQSystem) 特攻店長(キャプサー) 速販 UX(サイオ) 通販する蔵(ソフテル)

#### ポイント管理・顧客管理

CROSS POINT (アイル) EC コネクター(久)

#### WMS

e-LogiT (e-LogiT) ロジレス (ロジレス)

#### POS

PowerPOS クラウド(タスネット) POSCO (ポスコ)

#### 販売管理・ERP

弥生販売(ビズライフサポート) キャムマックス(キャム)

#### アフィリエイト

バリューコマース (バリューコマース) A8 (ファンコミュニケーションズ) トラフィックゲート (リンクシェア・ジャパン) JANet (アドウェイズ) アクセストレード(インタースペース) RENTRACKS (レントラックス)

## 広告・アクセス解析

Google 商品広告 (Google) criteo (criteo) アドエビス(イルグルム) EC Booster, DF PLUS(フィードフォース) デクワス .RECO, デクワス .AD(サイジニア) SiTest (グラッドキューブ)

## ほか国産ツール多数に対応、、、

# 顧客リピートとLTVをあげるCRM

Customer direct marketing by CRM function

## SOL不要、ノーコード

すべてで効果測定が可能

随時追加される豊富なテンプレート

クエリー抽出でアナログDMにも対応

アナリストいらずのレポーティング

人口減とデジタルシフトが同時に進む今、 単純にEC化をすれば良いのではなく、情報から販売まで一気通貫する事がカナメ。 なかでもロイヤルカスタマーを育むCRMが成功の鍵。高売上店は必ずと言っても過言ではなくやっているCRM。これが標準運用できる事も、ショップサーブの特徴です。弊社コンサルタントが過去実績に基づき、シナリオの策定・施策の実施・実施後の分析までサポートいたします。※コンパネへの機能実装は2023年3月

## ウェイクアップ

B2Bむけカフェグッズ店。休眠リストを使って休眠掘り起こしを実施。半年以上の休眠カスタマー11,540社に、特典なしでリマインドメール。翌週だけでも2%ほどにあたる184社のウェイクアップ(受注)に成功。

## LTVアップ

アロマの専門店。クーポン付きのカートリカバリーメールを2,940通配信。転換率11%。 購入者のうち購入回数3回目以上の会員が、全体の64%を占めている中にありながらも、リ

# CRM事例

# ポイントリマインド

はとむぎ専門店。メルマガに「〜様なら〜ポイントお安く購入できます」とカスタマーごとにオンデマンドで記載。購入経験4回以上のカスタマーのポイント利用率が6%上昇し、リピーターの定着に大幅に貢献。

# カートリカバリー

パワーストーンの専門店。カートリカバリーをメールで3か月間実施。開封率51.5%、クリック率17.3%、転換率5.4%、リカバリーメール経由の売上だけで2,344千円となり、自社FC全体売上の2%上昇を達成。

# 定番CRM施策から、高度ワントゥーワンまで、自社シナリオで実施可能

## メンバーインセンティブ

購入にかかわらずに、会員登録したお客様への、特典提供を行えます。 コミュニケーションを開始できる事がLTV作りの第一歩。再来店を 促せるCRM鉄板施策その1です。

## セカンドアップ

初回購入施策とも呼ばれるCRM定番施策その2は、2度目の来店&購入を促し、記憶を確実にするために、隣接商品や繰り返し品の特典提供を行います。1度限りの顧客を減らす、とても重要な施策です。

## ポイントリマインド

メールやSNSなどのコミュニケーションや、ページ表示によって、ポイント残高と有効期限をお知らせする施策。リマインド効果、ポイント消費促進のどちらにも寄与する、CRM王道施策その3です。

## カートリカバリー

カゴ落ちレジ落ちした商品は、気に入っている事が確定していますので、メール、ページ表示、リターゲティングなどにより、お買い忘れをお知らせする効果は絶大。CRM常套施策その4です。

# ウェイクアップ

絶対施策その5は、誕生日や記念日の特典付きお知らせです。あるいは休眠リストからの掘り起こしも。単なるメルマガとは異なり、顧客属性にあわせて提案できることがCRMの強みです。

#### and more

# バスケット分析、デシル分析、RFM分析、、、、、

ショップサーブ基本性能の強みのひとつが、顧客台帳の検索条件を細かくセグメントできる事。これを CSV でダウンロードすることができるため、RFM 分析、バスケット分析などに利用する事が可能です。 自社 EC に蓄積される購買データを活用する事ができます。



# CASE STUDY

# ceBed

真心が伝わるあたたかな 自社 EC サイトを目指して フランスベッド様

ジャンル:介護用品 アイテム数:約 700



EC サイトはお客様にとって便利な窓口という役割です。お住まいの場所に関係なく問い合わせ先はひとつとし、そこから配送や組み立てを担当する営業所につなぐ利便性をご提供しています。介護用品は必要に迫られて探されている方が多いので迅速な対応を心がけています。まずはメールでお答えしますが、伝わらない時はお電話でお話しすることも。顔が見えない EC だからこそ、あたたかさを感じてもらいたいですからね。使う人目線で便利になるアップデートも行っています。例えばベッドを選ぶ延長で、オプションのマットや手すりも選べるようにしました。自然な流れの中でオプションを注文してくださるので、後からマットや手すりを注文し忘れていた、というトラブルも減り、注文単価も上がっています。お客様の労力を最小限にする工夫に終わりはありません。これからも対面と同じようなサービスを意識してアップデートしていきます。





若い方が気軽におしゃれを楽しめるプチプラアクセサリーですので、単価が安いことはもちろん、商品展開のスピードも大切です。毎日 EC サイトで新商品をチェックしていただけることで、既存ユーザー方からのリピート率も上がっています。商品力だけではなくマーケティングでさらに効率をあけています。意識しているのは CRM。API を活用して様々なシステムと連携を行い、受注処理業務の自動化や CRM ツールの導入を積極的に行っています。具体的には「あと〇〇円で送料無料」の表示をすることで、客単価アップや送料無料を認知してもらうことでの転換率アップの改善効果が得られています。商品を手にとっていただける実店舗が全国にあるのはとても大きな強みですが、ファンの方が気軽に繰り返し買っていただける EC サイトも、実店舗と同じくらい重要な場所になっています。

# |ショップサーブのサポート体制

オンラインマニュアル

雷話

メール

WEB

テクニカルサポート

ビジネスご相談

アウトソーシングのご相談

お客様交流

テクニカルサポートとビジネスサポートは、オンラインに留まらず、電話やメールでの即時対応を有人で行っています。テクニカルサポートは勿論のこと、ビジネスのご相談も承っています(データ移転・倉庫ロジスティクス接続・リアル店舗連携・モールを含む多店舗展開・運営代行アウトソーシング・パートナーご紹介)。

# マーケティング アウトソーシング

全国に膨大にある制作会社や運用型広告代理店との決定的な違いは、ショップサーブの機能を知り尽くして いる事で、施策が無駄なく効果的になります。弊社と弊社パートナーで承っています。

## クリエイティブ・制作代行

近年重要度が増しているクリエイティブ。 ページ制作や動画制作などを弊社やグルー プ会社で代行、またはニーズに最適な事業 者様、貴社地元の事業者様をご紹介してい ます。

- ・ページ設計、LP設計
- ・ページデザイン
- ・ページコーディング
- 撮影、ささげ
- ・動画制作
- パーツ、バナー制作など、、、

## プロモーション・集客代行

ロイヤルカスタマーを育むなど、どのような時代であっても、顧客リストを増やす事が基本です。GA4完全対応のショップサーブ、各種機能とも連携し、自動化を促進できる運用型広告をはじめ、時代の推移にあったSNS運用など、クリエイティブ同様に運営代行、ご紹介を致します。

- ・ネット広告全般
- ・インフルエンス、サンプリング
- ・外部メディア投稿促進
- ・リターゲティング
- TV、ラジオ、雑誌などメディア
- ・設計、運用、施策のPDCA
- ・定点観測、ボトルネック発掘など、、、

# カスタマーリレーションの設計と運用

本店ECの一丁目一番地であるCRMは、 ARPUとLTVをアップする重要な施 策。顧客リストの分析から始め、施策の選 定と設計、運用成果を確認して、連続する 施策との接続を行っていきます。これのア ドバイスや設計を行っています。

- ·基本的5大CRM施策
- ・デシルやRFMなど高度施策
- ・運用に必要なコンテンツ作成
- 特典設計、収益予測計算
- ・各施策の設計、運用、検証
- ・レポーティングとご説明

# 専任コンサルティング

専任PM

チーム対応

情報共有

調杏分析

計画設計

ゴール設定

BPOマネジメント

PDCA

レビュー

KFSやKPIを共有し、業務改善やビジネス拡大をご一緒に実施する、貴社専任の担当チームの設置も承っています。デジタル経営のカナメである、システムとマーケティングの繋がりが出来上がり、人材不足も抜本的に解決できます。

#### 貴社専任担当者として、チームで対応します。

普段のテクニカルサポートを始めとし、包括的に担当し、定期的な定点観測とお打ち合わせによって、 以下の様々なパートについて、ご要望とバジェットに基づいてコンサルティングと運用代行を行います。 3 C & 4 P から始まる調査分析に注視し、K P I を共有して推進します。

- ・定点観測、収益性把握、これに基づく定期的レビュー
- ・ご方針に基づく、調査分析、企画ご提案、設計、運用、レビュー
- ・ショップサーブとロジスティクスの接続と改善
- ・ショップサーブと社内システムの接続と改善
- ・最適なサードパーティーツール選定と接続
- ・ショップサーブとリアル店舗、卸売チャネルの接続と改善、そのマーケティング調査、設計
- ・越境ECの設計、かかわる現地国マーケティングの接続
- オムニチャネルとの導線設計
- ・モールプラットフォームとの導線設計
- ・自社プラットフォーム(自社SNSなど)との導線設計
- ・ショップサーブの機能を用いた施策設計
- ・ショップサーブの機能を活かした、
- クリエイティブ、プロモーション、カスタマーリレーション
- ・商品企画、流通チャネルのご紹介、ご提案



# ショップサーブの費用例

ショップサーブの費用総額は、決済実費を含み、おおむね売上額の2%前後が中心です。 お客様企業全体では0.1%~4.1%、トラフィックやストレージ量、オプション利用で異なります。 商品単価、受注単価、顧客リスト数、リピート率が高いほど割安になる傾向です。 以下に実際の月間売上高とショップサーブの月間総費用を、お客様の事業内容とともにご紹介いたします。

記載の金額は、月次利用料、超過トラフィック、超過ストレージ、決済原価と代行料、オプションなどの全てが含まれています。 連携サードパーティーツールや、ビジネスサポートは含まれていません。

## 化粧品販売 O 社様

ヘルス&ビューティー

 SALES
 月商395万円、月間520受注、受注単価7,600円、25SKU

 shopserve
 月総額12万円(売上対費用3.0%)

## 洋菓子店 E 社様

フード&ビバレッジ

SALES月商1,100万円、月間1,950受注、受注単価5,600円、119SKUshopserve月総額40万円(売上対費用3.7%)

## 趣味機器メーカー K 社様

ホビー&エデュケーション

 SALES
 月商3,540万円、月間420受注、受注単価84,300円、4,488SKU

 shopserve
 月総額68万円(売上対費用1.9%)

# リビングセレクトショップ N 社様

リビング&ガーデン

 SALES
 月商1億1,900万円、月間4,020受注、受注単価29,600円、18,740SKU

 shopserve
 月総額284万円(売上対費用2.4%)

## 学習教材T社様

ホビー&エデュケーション

SALES月商2億6,900万円、月間2,950受注、受注単価91,200円、1,632SKUshopserve月総額520万円(売上対費用1.9%)

# 食品プロデュースS社様

フード&ビバレッジ

 SALES
 月商18億2,000万円、月間115,700受注、受注単価15,700円、323SKU

 shopserve
 月総額3,300万円(売上対費用1.8%)

# ご相談・お見積り

ご要望の施策や課題、月次や年間のお取り引きボリューム、リファレンスサイト、バジェット、KFSやゴール設定など、お気軽にご相談ください。お見積りに留まらず、膨大な事例に基づいて、オプションやカスタマイズの適切な組み合わせと展開手順、マーケティングの費用対効果などの、ご案内も差し上げております。















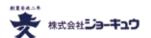
























PORTLAND





















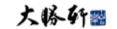


















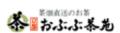






































# ご相談・ご商談

お問合せフォーム

# shopserve.Estore.jp

平日 10:00-18:00

03-3595-2150

sales.sp@Estore.co.jp

お問い合わせ、お見積もり、データ移転などのご相談 ご訪問、ご来社、お電話、WEB ミーティングなど お気軽にお申し付けください





紙カタログもご用意しています、必要部数をご請求ください

通販売上高ランキングTOP500のうち30社が弊社のお客様企業です

アマゾン、アスクル、ジャパネットから始まる、国内TOP500、日本流通産業新聞 2022 データより(国内のネットショップ は 418 万店/ECCLab2021)

