

月商2,000万円以上の通販経営者限定

これから3年間で自社サイト最後のチャンス！

自社サイト売上がたった3年で5倍！

モデル企業 視察セミナー！

競争が最も激しいジャンルで急成長を遂げる！

視察先 JAM TRADING！



ゲスト講師

株式会社JAM TRADING

代表取締役 福嶋 政憲氏

超高収益型のEC会社の秘密伝授

金なし。コネなし。経験なしで始まった古着屋を
たった8年でネットショップもリアル4店舗と事業拡大
に成功。驚きの飛躍を遂げた高収益経営のノウハウ
を伝授します！

※申し訳ございません、競合他社・同業はお断りします

モールに頼らない自社サイトを3年で5倍伸ばした
WEBマーケティング ノウハウを現地大公開！！

□楽天を逆転した自社サイト施策 □SNS・ブログ活用方法
□店舗とWEBの融合マーケティング □高くても売れるファン作り

2016年10月27日(木)開催 インターネット通販で業界No. 1を達成するための成功企業視察セミナー

主催



TRUE
CONSULTING

トゥルーコンサルティング株式会社

〒100-0005 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂 秋山ビル5F

■申し込み・内容に関するお問い合わせ：西川

TEL：03-3260-5011

(平日9:30~19:00)

FAX：03-5539-3933

(年中無休)

お問い合わせe-mail

nishikawa@true-con.com

トゥルーコンサルティング
オフィシャルホームページ

<http://www.top1-consulting.com/lp>

EC&店舗で急成長するJAM TRADING 愛される企業になるための自社サイト成功ノウハウ 「No. 1」×「Only.1」



ゲスト講師

株式会社JAM TRADING



代表取締役 **福嶋 政憲氏**

金なし・コネなし・経験なしで立ち上げた古着屋をなんとたった8年でネットショップもリアル4店舗と事業拡大させる敏腕社長。ニッチな分野を徹底的に攻め、特定分野でNo. 1を獲得。店舗も順調増やし、古着業界・EC業界では一目置かれる企業に成長。古着という管理が非常にしづらい商品でも高効率・高収益の経営は圧巻である。



日本最大級の古着通販サイトを運営するJAM TRADING

通販サイト：<http://jamtrading.jp/index.html>

古着初心者の方からヴィンテージマニアまで誰もが楽しめる日本最大級のインポート古着&アンティーク家具・雑貨専門店！古着ECの売上成長が著しく、店舗販売も伸長！

アメリカの子会社より、専属のバイヤーが厳選して仕入れた商品を定期的に輸入しており、その在庫数は現在4万5千点以上を誇る。

モールに頼っていると、価格競争・ファン作りがしづらい・儲かりづらいことから数年前から自社サイトの育成に着手。

スマホ対応はもちろんのこと、SNS・ブログ活用や店舗と連動したマーケティング施策で、自社サイトが急成長し遂にモールの売上を超える。

JAMで買いたい！とお客様が愛してくれるECサイトに成長した軌跡を当日社長に講演いただきます。

これからのEC経営で最も大事なこと
特定分野でNo.1・専門化・自社サイト育成
×
利益の追求(業務効率化)
モデル企業JAM TRADING様
視察ツアーが決定！！

近年通販市場は、市場の伸びに対して競合他社が圧倒的に増えている関係から以前のように昨年対比130%以上の伸びを見せる会社は確実に減っております。

今まで順調に伸びていた企業もこのような状況では、一般的に大きな売上増は見込めず今後の経営方針・事業ビジョンを見失いがちです。

この1・2年間、経営相談にいらっしゃる企業様の中身を見ると、下記が原因で利益体質が悪化しております。

- ・特定カテゴリでNo.1でない ⇒ お客様にとって魅力的に見えない
- ・モールに頼りすぎている ⇒ 何かあったときに危険
- ・競争過多、異業種参入 ⇒ 独自の長所がない
- ・いきあたりばったり施策が多い ⇒ 将来像が不明確

今まで私ども3桁以上の会社様を経営コンサルティングしてきましたが、
通販事業で年商2億円以上の実績がある企業&事業母体が10億円以上の企業は
上記部分を正しい方向性で改善すれば確実に売上は上がっていきます。

通販業界は競争が激化しており、以前のように参入すれば簡単に売上が伸びる時代は過ぎ去りました。強く正しい方向性で投資・運営をしない限り、売上アップ、増益、投資回収には相当な時間がかかってしまい、事業として成り立ちません、

結論として、本セミナーでは上記を解決できる内容になっております。
特定分野で圧倒的に成功されているJAM TRADING様に視察に行き、
福嶋社長の生の声を直接聞くことで将来の会社経営の目標となればと思います。

- ・モールを超えた自社サイトの育成方法！
- ・業界No.1を達成するために「具体的に」実践したことを伝授！
- ・効率的に売上アップ・利益管理ができる仕組み・システムを大公開！
- ・店舗とネットの連動で効果的なマーケティング施策！

視察当日お伝えする内容を一部ご紹介 ネットショップ・店舗で圧倒的に売上・利益額を 拡大するポイントを視察・ご講演頂きます！

【JAM TRADING福嶋社長】

1. 楽天を超えた自社サイトの売上アップ手法で実際に行ってきたこと
2. ネット通販での取り組みで特に強化しているポイント
3. 店舗での取り組みで特に強化しているポイント
4. ネット×店舗の融合(オムニチャネル)で取り組んでいること
5. ネットと店舗で不平等さが生まれなかったためのコツ
6. SNSやブログの活用方法！
5. 通販経営を効率化させる自社システムの公開！
6. 業界No.1の効率を誇る商品アップの仕組み
7. 商品管理を効率化している倉庫見学！
8. 会社を任せられる社員が増える！人材育成のポイント！
9. 人員体制：バイヤー、ネット、店舗の配置と役割
10. 店舗の出店立地・戦略と繁盛させるためのコツ！ 等

視察前後で、TRUECONSULTINGからも視察も踏まえた上で、今後のEC企業にとっての戦略と具体的な事例に関して講演いたします。

【TRUE CONSULTING】

1. 本視察での学ぶべきポイントと明日からやるべきこと
1. 年商10億円を達成するための戦略
2. 具体的な事例紹介
3. 年商10億円を達成するためにやるべきこと
(マーケティング&マネジメント)
4. 後発でもインターネット販売で勝つためのポイント
5. ネット販売強化のスケジュールと投資費用
6. 高収益型通販企業になるためのポイント
7. オリジナル商品開発のポイント
8. 企業を支える人材育成で大事なこと 等

【スケジュール】 2016年10月27日(木) in 大阪 インターネット通販で業界No. 1を達成するための 成功企業視察セミナー

開催：2016年10月27日(木)13:30～16:30(受付13:00～)

対象：EC企業の経営者様 ※限定20名

日程	講座・視察内容
13:00	大阪（心斎橋付近）のセミナー会場にて受付 & 皆様で名刺交換
13:30	第一講座：トゥルーコンサルティングより講演 ■視察の見所 ■ECで成功している企業の事例公開 ■年商10億円を達成するためにやるべきこと ■中小企業がインターネット販売で勝つためのポイント ■ネット販売強化のスケジュールと投資費用 ■高収益型通販企業になるためのポイント
14:15	移動
14:30	第二講座：JAM TRADING様視察 & 福嶋社長ご講演 ■自社サイトでたった3年で売上5倍を達成するまでに実践したこと！ ■1日400商品アップする商品登録の体制 ■通販経営を効率化させる自社システム見学 ■店舗やネットでの取り組みで特に強化していること ■人員体制（バイヤー、ネット、店舗）や採用方法 ■ECと実店舗の融合で取り組んでいること ■今後のEC・店舗の方向性
15:45	移動
16:00	まとめ講座：トゥルーコンサルティングより講演
16:30	終了

■申し込み・内容に関するお問い合わせ：西川

TEL：03-3260-5011

(平日9:30～19:00)

お問い合わせe-mail：nishikawa@true-con.com

現状のヒアリング・経営相談まで実施

特定の商品カテゴリーで業界NO.1を目指す

最後に、参加できる条件を書かせて頂ければと思います。

1. 特定の商品ジャンルが強い企業様

→商品数・価格で勝てる or 競合を上回るオリジナル商品を持っている

2. 通販に本気で、その分野でシェアNO.1を取れる企業様

※ JAM TRADING様と同業・競合他社・先方の許可がでない企業様は参加できません。
大変申し訳ございません。

また、本セミナーはよりご満足頂くために、無料の経営相談をつけております。

事前にお電話をさせて頂き、現状の課題や今後の方向性など確認させて頂ければと思います。

(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。

通常他社様の現場を見て、実際に取り組んできたノウハウを学ぶ機会はずいぶん多いのですが、「少しでも多くの企業に自社の魅力を伝えられるネットショップを構築してもらいたい」というJAM TRADING福嶋社長の承諾を得て、遂に実施できることになりました。

参加企業様には、JAM TRADING様が今まで培ってきたビジネスモデルを現場で学んでいただき、今日からの経営判断・実践の場で徹底的に活かして欲しいと思っております。

萱沼 真吾



トゥルーコンサルティング(株)

代表取締役

萱沼 真吾

国内独立系コンサルティング企業にて通販・ECグループ組織のトップとして、通販&海外のグループを創出拡大。また、個人でもトップビジネスコンサルタントとしてNo.1の実績を上げ、表彰も多数。

得意技は、クライアントの長所を最大限に生かし、その分野の商品・サービスで、日本一のEC・通販ビジネスを立ち上げ&拡大すること。

トップ企業になったクライアントが70社以上あり、累計771件以上のコンサルティング案件を経験。

海外についても世界トップクラスのクライアントへの支援、コンサルティング実績を上げ、中国でのNO.1美容ドリンクEC立ち上げ、バンコク総合ECサイト立ち上げなどを経験している。

日本&海外における通販EC企業の最高のパートナーになり、業界No.1企業を目指す。

お客様と我々が圧倒的業界No.1を達成する 通販で業界トップ企業になったクライアント70社以上

TRUE CONSULTINGはWEB・EC通販(国内・海外)しかできない
プロ専門集団です。

クライアントの長所を最大限に活かし、WEB・EC通販市場で日本一
そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパートナーと
してお手伝いをさせていただきます。



トゥルーコンサルティングのコンサルティング実績

- ① 専門資材 月商1億円突破
 - ② スポーツ用品 月商7,000万円達成
 - ③ アパレル通販 月商5,000万円達成
 - ④ 大手化粧品・健康食品通販 月商10億円企業支援
 - ⑤ 生活必需品(ブランド商品) 月商5,000万突破
 - ⑥ 大手通販会社 月商10億越企業支援
 - ⑦ ニッチなジャンルの品揃え型ネット通販 月商6,000万突破
 - ⑧ 美容品通販 月商4,500万突破
 - ⑨ 中国大手化粧品通販企業支援
 - ⑩ タイ大手現地企業ネット通販支援
- その他多数