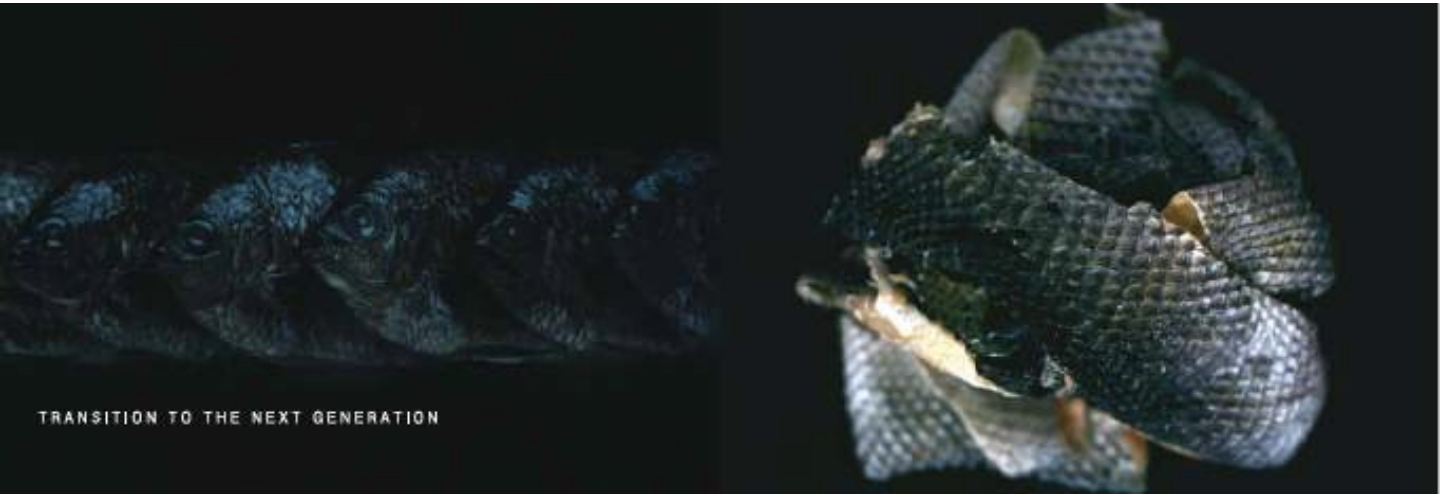


# COMMERCE SUMMIT TOKYO 2018



TRANSITION TO THE NEXT GENERATION

## AFTER SHOW REPORT

1. イベント概要
2. スポンサー&パートナー
3. 今回の主なセッション
4. スケジュール
5. カンファレンスの様子
6. 参加Seller企業の主な声
7. 参加企業一覧
8. Seller企業の詳細情報

# 1. イベント概要



名称：iMedia COMMCERCE SUMMIT TOKYO 2018

日時：2018年5月28日（月）~30日（水）

会場：ホテル&リゾート 南房総（千葉県）

総来場者数：203人

協賛：17社 パートナー：6

昨年に続いて関東近郊での開催となった、iMedia COMMCERCE SUMMIT は、フランスで行われる「PARIS RETAIL WEEK」とも連携。オープニングにて、プログラムディレクターが登壇し、今年のテーマである「Smart Physital」について語った。続いて行われたキーノートには、同じくフランスで注目の新興ジュエリーブランド「Gemmyo」のCEOが登壇。ジュエリー業界の「ディスラプター（破壊者）」として、商品の製造やマーケティングなど数々の常識を覆している事例とその狙いについて語った。参加者からも「新しい世代の起業家が常識を壊しながら成長していることを実感できて、参考になったとともに危機感を持った」という声があった。

今回は、参加者の発言や質問など、アウトプットを促すための「分科会」も18コマ実施。決済、ファン育成、オムニチャネルなど、多数のテーマの中から、興味関心のある項目を選んで参加する形式だったため、積極的に質問する姿が目立った。

参加者同士のOne to One ミーティングでは、それぞれが課題の解決や目標の達成に向けてどうすべきなのかを語る場となった。ネットワーキングパーティーの場でも、分科会やセッションで出てきたことをディスカッションする姿が目立ち、例年以上に学びとネットワークの意識が高いカンファレンスとなった。

## 2. スポンサー&パートナー

### Premium Sponsor



### Gold Sponsors



### Silver Sponsors



### Sponsors



### Partners



### 3. 今回の主なセッション

#### ■Keynote

#### 若き天才ジュエラーの成功物語



シャリフ・デブス  
Gemmyo社  
創業者/CEO

仏で、Cartier、Tiffanyとトップ3で検索されている新進気鋭ジュエリーブランド”Gemmyo”。その成功秘話を初来日の創業者が直々に語る。2011年に妻と兄弟と会社を立ち上げる。パリに拠点を置き、ジュエリーのデザイン、製造、流通を行う。セールスはオンラインのみで、在庫費削減のため完全なオーダーメイド。高級ジュエリーを店舗で購入できない顧客でも、オンラインで高級なオーダーメイドジュエリーが購入できるため、Googleで検索される宝石ブランドとしては、カルティエ、ティファニーと並んでトップスリーに数えられる。ここ最近、リアル店舗になかなか来られない新興国富裕層による爆買いが起きている。Harvard Business School MBA、Ecole Centrale Paris大学工学部卒業。

#### ■Keynote Interview

#### スマートスピーカーがもたらすショッピングの変化と未来 ～Amazon Echoの米国事情について



岩瀬 昌美  
MIW Marketing &  
Consulting Group, Inc.  
President / CEO



林 直孝  
株式会社パルコ  
執行役 グループICT戦略室担当

昨年から今年にかけて、利用者が増えてきているAmazon Echoに代表される「スマートスピーカー」。それらが人々の生活にどのような変化をもたらしていくのか、米国に長年滞在している岩瀬氏が、生活者目線からの活用度合いや実情について話してもらいます。同氏は、売れるネット広告社 加藤公一レオ氏からの推薦で今回スピーカーとして来日いただきます。インタビューには、日本におけるこの分野の第一人者である、パルコの林さんにお願しました。メディア報道では見えない、地に足の着いた情報を得ることで、日本での動きをより予想しやすくなると思います。

#### ■Interview

#### コマースの未来 ～テクノロジーが進化するからこそ必要なこととは？



西野 博道  
株式会社未来館  
取締役社長

企業は、単に売上げばかり追うのではなく、商品を通じてどのような価値を提供するのかをより考えなければなりません。自社が定める「顧客」にどんな気持ちになってもらわなければいけないのか？ テクノロジーを使って何ができるかではなく、再度「ベースに何を置かなければいけないのか」を考える必要があります。「やずや」のここまでの成長を支えてきた西野氏に、真の顧客価値創造に立脚した、コマースにおけるテクノロジーとの向き合い方、CRMの考え方について語ってもらいます。



**“ライブ”が顧客にかける  
魔法とコンバージョン**

**speaker**  
田中 順一  
株式会社アダストリア  
WEB営業部 部長

**speaker**  
園田 恭輔  
株式会社ウィゴ  
取締役 WEGO  
事業部長

**facilitator**  
西村 康明  
株式会社  
Cueworks 代  
表取締役  
ad:tech tokyo  
2018 アドバイ  
ザリー・ボード・メンバー

**ロジスティクスを改革せよ!!  
最新ケーススタディ**

**speaker**  
中山 真吾  
株式会社日比谷  
花壇  
販売企画部 執  
行役員 部長

**speaker**  
奥水 宏哲  
アスクル株式会  
社

**facilitator**  
中澤 圭介  
iMedia  
chairman/ad:tech九州責任者

**どこまでやり切れていますか?  
顧客分析こそオムニのツボ**

**speaker**  
前田 徹哉  
タワーレコード株  
式会社

**facilitator**  
村上 朋史  
コムエクスポジ  
ム・ジャパン株式  
会社  
ad:tech コンテン  
ツ責任者

**単品通販 広告主が語る  
動画マーケティング  
の本音 - 成功と失敗**

**moderator**  
村岡 弥真人  
アライドアーキ  
テック株式会社  
上級執行役員  
プロダクト本部長

**speaker**  
柘植 泰孝  
エーザイ株式会  
社  
LTP推進室

**speaker**  
須田 直也  
株式会社JIMOS  
メディアクリエイ  
ティブ部  
兼 マキアレイ  
ベル事業部 販  
促チーム マネージャー

**通販、小売・流通業における  
共感と信頼を形成する  
ファンマーケティング**

**speaker**  
家住 泰裕  
株式会社ヤッホ  
ーブルーイング  
通販事業部  
Unit Director

**speaker**  
田中 安人  
株式会社吉野家  
CMO

**facilitator**  
中澤 圭介  
iMedia  
chairman/ad:tech九州責任者

**オムニチャネル時代  
商業施設のEC施策**

**speaker**  
吉岡 素成  
株式会社ダイエー  
デジタル推進PT  
オムニチャネルリ  
ーダー

**speaker**  
沢辺 亮  
株式会社  
SHIBUYA109エ  
ンタテインメント  
オムニチャネル運  
営事業部 渋谷運  
営部 担当部長 兼 マーケティング  
戦略事業部 エンタテインメント・コミ  
ュニケーション部 担当部長

**facilitator**  
村上 朋史  
コムエクスポジ  
ム・ジャパン株式  
会社  
ad:tech コンテン  
ツ責任者

**顧客との関係づくり  
にアナログが果たす役割**

**speaker**  
仲山 道也  
楽天株式会社  
楽天大学学長

**speaker**  
武内 一矢  
株式会社トラス  
トバンク  
マーケティング  
戦略室 室長

**facilitator**  
中澤 圭介  
iMedia  
chairman/ad:tech九州責任者

**「成長の限界」を突破せよ!!  
売上を伸ばすブレイクスルー戦略**

**moderator**  
川添 隆  
株式会社メガネ  
スーパー  
デジタル・コマ  
ースグループ  
ジェネラルマネ  
ジャー

**speaker**  
寺岡 良浩  
RIZAPグループ  
株式会社  
事業基盤本部  
グループEC推  
進室 室長

**speaker**  
張本 貴雄  
クルーズショッ  
プリスト株式会  
社 代表取締役  
社長  
クルーズ株式会  
社 取締役

**キャッシュレス時代に顧客を  
ストレスから解放する方法**

**moderator**  
秋山 嗣  
株式会社ネット  
ロケーションズ  
執行役員

**speaker**  
鈴木 保幸  
アマゾンジャパ  
ン合同会社  
Amazon Pay 事  
業本部 事業戦略・  
事業開発マネー  
ジャー

**facilitator**  
村上 朋史  
コムエクスポジ  
ム・ジャパン株式  
会社  
ad:tech コンテン  
ツ責任者

収益に貢献しているCRMと顧客視点から見た現状  
—本当にこれで良いのか？

**moderator**  
倉橋 美佳  
株式会社ベンシル  
代表取締役社長  
COO

**speaker**  
石川 森生  
株式会社ディノ  
ス・セシール  
チーフECオフィサー 兼  
EC企画1部ゼネ  
ラルマネージャー

**speaker**  
逸見 光次郎  
オムニチャンネル  
コンサルタント  
コンサルタント

コマースにおけるAIの  
得意分野とは—接客と獲得

**speaker**  
樋口 正也  
日本アイ・ビー  
ー・エム株式会  
社  
Watsonカスタ  
マー・エンゲ  
ジメント事業部 事業部長

**speaker**  
深田 浩嗣  
株式会社  
Sprocket  
Co-Founder &  
CEO of  
Sprocket, Inc.  
/ Co-Founder & board of  
Yumemi, Inc.

**facilitator**  
西村 康朗  
株式会社  
Cueworks 代  
表取締役  
ad:tech tokyo  
2018 アドバイ  
ザリー・ボード・メンバー

爆買いは終わった。  
真のインバウンド戦争への施策

**moderator**  
濱野 智成  
Trend Express  
Inc.

**speaker**  
吉田 尊弘  
株式会社三越伊勢  
丹  
商品統括部 EC事  
業推進部 部長

**speaker**  
青木 康時  
株式会社アクティ  
ブソナー  
代表取締役社長

経営層のデジタル化へ 現実  
的なアプローチを模索する

**speaker**  
鈴木 康弘  
株式会社デジタル  
ソフトウェア  
代表取締役社長

**facilitator**  
中澤 圭介  
iMedia  
chairman/ad:tech九州責任者

顧客の声とデータを活用した  
「ビジネスモデル」の作り方

**speaker**  
富岡 康之  
ANA X株式会  
社  
顧客戦略部・部  
長

**speaker**  
緒方 恵  
株式会社中川政  
七商店  
取締役 兼 コミ  
ュニケーション  
本部 本部長

**facilitator**  
西村 康朗  
株式会社  
Cueworks 代  
表取締役  
ad:tech tokyo  
2018 アドバイ  
ザリー・ボード・メンバー

滑らないコンテンツマーケティング術  
—戦略的なアプローチ

**moderator**  
菅原 健一  
スマートニュース  
株式会社  
ブランド広告責任  
者

**speaker**  
藤原 義昭  
株式会社コメ兵  
執行役員 マーケ  
ティング統括部部  
長

**speaker**  
矢崎 正明  
株式会社ビームス  
開発事業本部 EC  
統括部 部長

ダイレクトマーケターに必要な資質、  
そして育成と獲得

**moderator**  
森田 司  
株式会社ニッセン  
プロモーション  
部 マネージャー

**speaker**  
橋本 好真  
ソニーマーケテ  
ィング株式会社  
マーケティング  
マネージャー

**speaker**  
西井 敏恭  
オイシックスド  
ット大地  
CMT

今準備すべきリアル店舗、  
EC店舗のシームレスな顧客体験

**moderator**  
奥谷 孝司  
オイシックスド  
ット大地株式会  
社  
執行役員 統合  
マーケティング  
部 部長

**speaker**  
清川 忠康  
オーマイグラス  
株式会社

**speaker**  
大西 理  
株式会社ヌー  
ヴ・エイ

コマースでのコミュニティを活用したブ  
ランドエンゲージメントの重要性

**moderator**  
武田 隆  
クオン株式会社  
代表取締役

**speaker**  
磯部 美季  
森下仁丹株式会社  
ヘルスケア事業本  
部副本部長

**speaker**  
富山 晶太  
TEPCO トフロン  
ティアズ株式会社  
取締役

## 4. スケジュール

DAY 1 (5/28)	
Time	プログラム内容
02:00pm	Registration Open
02:50pm	Opening Remarks
03:00pm	Introduction
03:15pm	Opening Keynote
03:50pm	Networking Break
04:00pm	Special Sponsor Seminar
04:30pm	Special Interview
05:10pm	Inspiration Seminar
05:40pm	Presentation
06:05pm	Ozashiki Workshop#1
07:40pm	Networking Dinner
09:10pm	Close

DAY 2 (5/29)	
Time	プログラム内容
08:00am	Opening & Breakfast Presentation#1
08:45am	Keynote Session
09:35am	Inspiration Seminar
11:40am	Lightning Talk
12:20pm	Lunch Presentation
01:10pm	Ozashiki Workshop#2
05:15pm	One to One Meeting / Free Time
07:45pm	Networking Dinner
09:45pm	Close





## 5. カンファレンスの様子 ①



Keynoteには、フランスの新進気鋭ジュエリーブランド「Gemmyo」のファウンダー、シャリフ・デブス氏が登壇。2011年に創業して、わずか7年ほどで、カルティエ、ティファニーと並ぶほどWebで検索されるブランドになった経緯について語った。「在庫を持たずにイメージ画像だけで販売」「顧客が欲しいと感じる仕様に、イメージ画像をすぐ変更できる」「店舗はショールームとして機能させ、顧客がさまざま検討して本当に納得して「買いたい」と思ったタイミングで買ってもらう」など、スタートアップとして、業界の常識を打ち破ってきたからこそ成長できたと自らのストーリーを語った。

イントロダクションとして、コムエクスポジウム フランス本社よりCéline Glineurが来日。9月に行われる「PARIS RETAIL WEEK」の紹介と今年のテーマ「Smart Physital」について語った。これは、これからのリテールのエコシステムの基盤となる概念であり「フィジカル（身体的なこと）」と「デジタル」がかけ合わさってよりリッチな顧客体験になると話した。



2日目のインタビューセッションでは、米国で長年にわたって日系企業の米国進出をサポートする経営者、岩瀬昌美氏にバルコの林 直孝氏がインタビュー。Amazon Echoをはじめとしたスマートスピーカーの利用実態について「まだまだ、メディアが大げさに喧騒しているところもある。どのようなデータに基づいているのか、しっかりとした見極めが必要」と話した。



## 5. カンファレンスの様子 ②



「参加者全員が発言者」「聞くだけでなく、アウトプットしてこそ血肉になる」を掲げ、初めて実施した「お座敷分科会」。名前の通り畳の間で行ったことで、登壇者との距離感も縮まった。3つのプログラムの中から、興味関心のあるテーマを選んで参加するため、積極的に質問したり、議論に入り込んだりする姿が目立った。テーマについてさまざまな視座が得られる場となった。



昨年に続いてした、One to Oneミーティング。Sellerとパートナーが一対一で30分じっくりと話すため、今後のビジネスにつながりやすい機会となった。今回は、Seller側からも、ミーティングしたいパートナーをヒアリングするなど、お互いにとって有益な時間になるよう工夫した。



2日目の夜は、プールサイドでディナーパーティーを実施。この場で、9月のPARIS RETAIL WEEKに、オイシックスドット大地の奥谷孝司氏がキーノートスピーカーとして登壇することが発表となった。これ以外にもランチや、朝食など、参加者とコミュニケーションが取れるよう、期間中はネットワーキングの機会を多数設けた。

## 6. 参加Seller企業(通販・小売・流通)の主な声

- ・キーノートのGemmyoの話が印象的だった。企業規模が小さく、制限があるから、業界の常識にとらわれず圧倒的なスピードで進んでいるのだと実感。業界は違っていても、こうした企業に対抗するにはどうしなければいけないのかを真剣に考えなければいけない。(食品・飲料)
- ・短期的な売上を立てるためのHow toではなく、もっと俯瞰した視点から、ブランド価値の向上や、顧客に長期的なファンでいてもらうことの重要性を捉えたセッションが多く、参加者と議論を深められた。(化粧品・生活用品)
- ・「お座敷分科会」は、活性化の度合いに差があったものの、登壇者以外からの質問や意見があり、考えるべき要素や発見がたくさんあった。(サービス)
- ・One to One Meetingは、我々(Seller)にもパートナーの希望を聞いてくれたのが良かった。また、よりよい時間にするためにも、何をしたいのか、課題なかを事前に詳細に書いておくべきだった。そのあたりのフォーマットを工夫してくれるともっと良い。(飲料)
- ・昨年以上にSeller、パートナー含めた参加者と深い話ができ、パーティーやその後の時間でも、ビジネスに立脚した話題が多かった。こういう話が長時間できる機会は本当に貴重なので、またぜひ参加したい。(アパレル)



## 7. 参加企業一覧 ①

### Seller 参加者 99 名

株式会社メガネスーパー  
TEPCO i-フロンティアズ  
株式会社アテナ  
株式会社NTTドコモ  
カリフォルニアマーケット  
未来館  
株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン  
株式会社 コメ兵  
株式会社ベネッセコーポレーション  
CROOZ EC Partners株式会社  
エーザイ株式会社  
カルビー株式会社  
キヤノンマーケティングジャパン株式会社  
キッコーマン株式会社  
株式会社ピーチ・ジョン  
サントリーウエルネス株式会社  
キューサイ株式会社  
日本生活協同組合連合会  
株式会社オープンハウス  
株式会社大丸松坂屋百貨店  
バカルディジャパン株式会社  
株式会社ヤッホーブルーイング  
小林製薬株式会社  
アンファー株式会社  
株式会社ベイクルーズ  
株式会社バルクオム  
R.O.U株式会社  
さくらフォレスト株式会社  
株式会社I-ne  
株式会社ニューバランスジャパン  
森下仁丹株式会社  
オーマイグラス  
株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン  
西日本鉄道株式会社  
スリーエムジャパン株式会社  
株式会社キビラ  
株式会社オークローンマーケティング  
株式会社再春館製薬所  
株式会社カインズ  
株式会社パルコ  
株式会社QVCジャパン  
株式会社アクタス  
株式会社アルペン  
RIZAPグループ株式会社  
株式会社JIMOS  
株式会社メディアプラス  
株式会社ジンズ  
ソニーマーケティング株式会社  
ダイエー  
株式会社 ウィゴー  
株式会社ヤオコー  
株式会社ムービング  
サンスター株式会社  
ガイドードリンク株式会社  
株式会社ベガコーポレーション  
亀田製菓株式会社  
タワーレコード株式会社  
株式会社 アクタス  
オイシックスドット大地株式会社  
株式会社SHIBUYA109エンタテイメント  
ANA X株式会社  
アダストリア  
株式会社ビームス  
株式会社東急ハンズ  
アズワン株式会社  
サントリーウエルネス株式会社  
株式会社三越伊勢丹  
株式会社ニッセン  
株式会社ストライプインターナショナル  
ミスミグループ株式会社  
株式会社日比谷花壇  
ソフトバンク株式会社  
株式会社ヌーヴ・エイ  
株式会社中川政七商店  
株式会社アクティブソナー  
クルーズ ショッピングリスト株式会社  
株式会社NTTドコモ  
株式会社ニトリホールディングス  
楽天株式会社  
株式会社ネイチャーズウェイ  
株式会社ゲオ  
株式会社千趣会  
損保ジャパン日本興亜株式会社  
株式会社MIMC  
株式会社pacrel  
株式会社ジーユー  
株式会社コメ兵  
アスクール株式会社  
日本たばこ産業株式会社  
株式会社吉野家  
株式会社Francfranc  
株式会社ベガコーポレーション  
株式会社ディノス・セシール  
株式会社トラストバンク  
株式会社サンリオ  
株式会社グッドスマイルロジスティクス&ソリューションズ



## 7. 参加企業一覧 ②

### パートナー企業 104 名

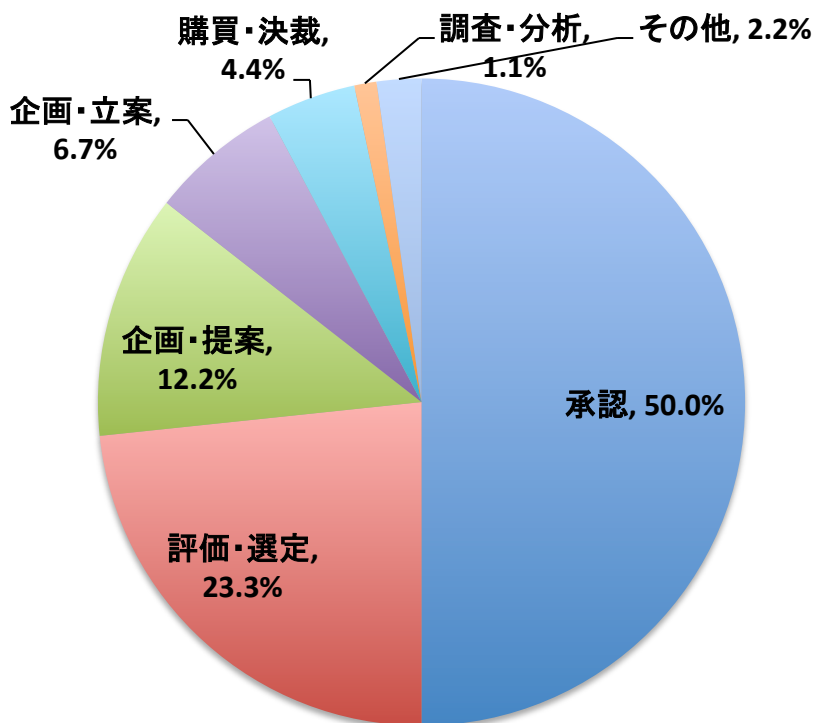
株式会社KOQONTOZAI	株式会社ネットプロテクションズ
アングス株式会社	ドーモ株式会社
株式会社FID	株式会社ペンシル
株式会社サイバーエージェント	トランスコスモス株式会社
株式会社NTTドコモ	クオン株式会社
株式会社ヤプリ	株式会社プレイド
アドビ システムズ 株式会社	株式会社ヤプリ
アマゾンジャパン合同会社	株式会社KPIソリューションズ
株式会社アイ・エム・ジェイ	株式会社アイレップ
株式会社サイバー・バズ	ビジネスサーチテクノロジー株式会社
株式会社トレンドExpress	株式会社あんどぶらす
スマートニュース株式会社	ZETA株式会社
アイプロスペクト・ジャパン株式会社	株式会社オリコム
株式会社フォースリー	ジオシス合同会社
株式会社エフ・コード	Delacon Japan株式会社
株式会社Kaizen Platform	株式会社 シルバープッシュ
株式会社ecbeing	RTB House
ソネット・メディア・トレーディング株式会社	ヤファー株式会社
アウトブレインジャパン株式会社	クオン株式会社
株式会社カタリベ	株式会社ファインドスター
IBM	株式会社Sprocket
ソニーペイメントサービス株式会社	INCLUSIVE株式会社
合同会社クロステリア	日本郵便株式会社
CRITEO株式会社	DataTailor株式会社
GMOペイメントゲートウェイ株式会社	株式会社フロムスクラッチ
アライドアーキテクト株式会社	
チョークデジタル株式会社	

■通販・小売・流通	99 名
■パートナー業	104 名
合計	203 名

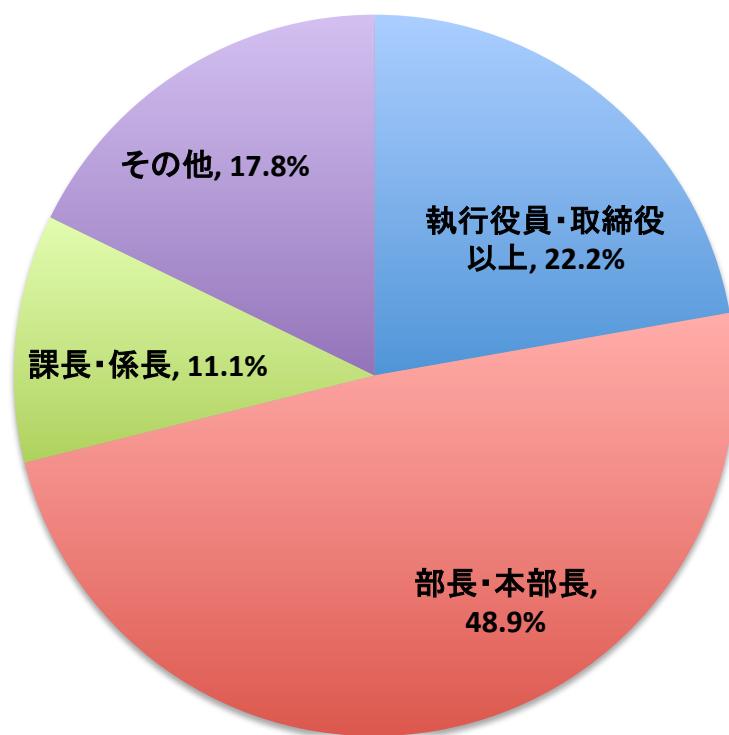


## 8. Seller企業の詳細情報 ①

参加事業主購買における決済権限(事前アンケート参考)

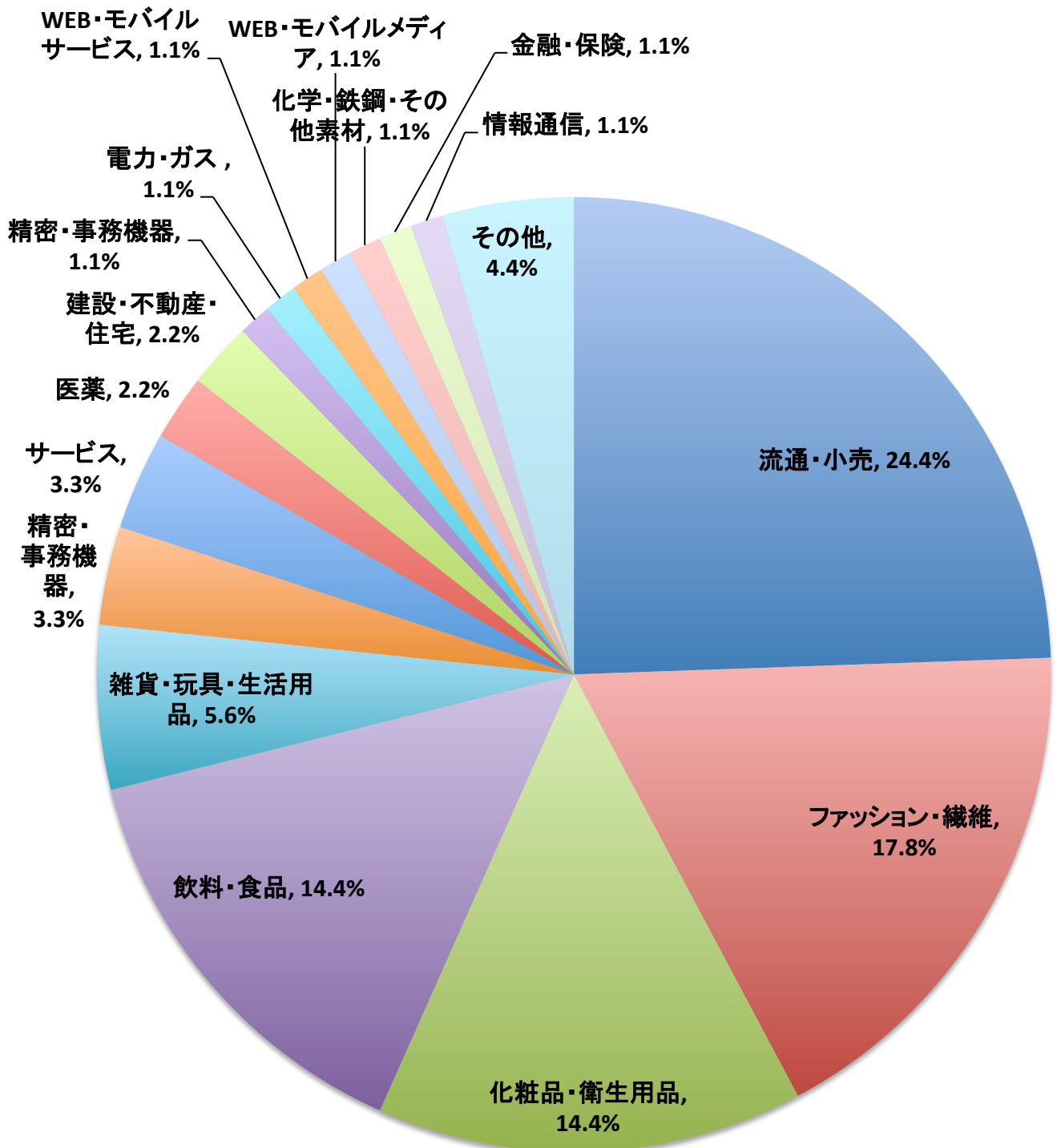


参加事業主役職別分布



## 8. Seller企業の詳細情報 ②

### 業種別参加事業主





## COMMERCE SUMMIT事務局

コムエキスポジアム・ジャパン株式会社  
〒106-0032  
東京都港区六本木6-15-1  
E-mail [imedia@comexposium-jp.com](mailto:imedia@comexposium-jp.com)  
Tel 03-5414-5430  
Fax 03-5414-5431