

開催レポート

ファッションEC カンファレンス 2023

— ファッションECの未来を語ろう —

12/7 (木) 11:00 - 18:00



awoo.ai

01 Introduction

開催趣旨

コロナ禍で各業界のデジタル化が加速した今、ECサイトの役割や存在価値はどう変化をしているのでしょうか？

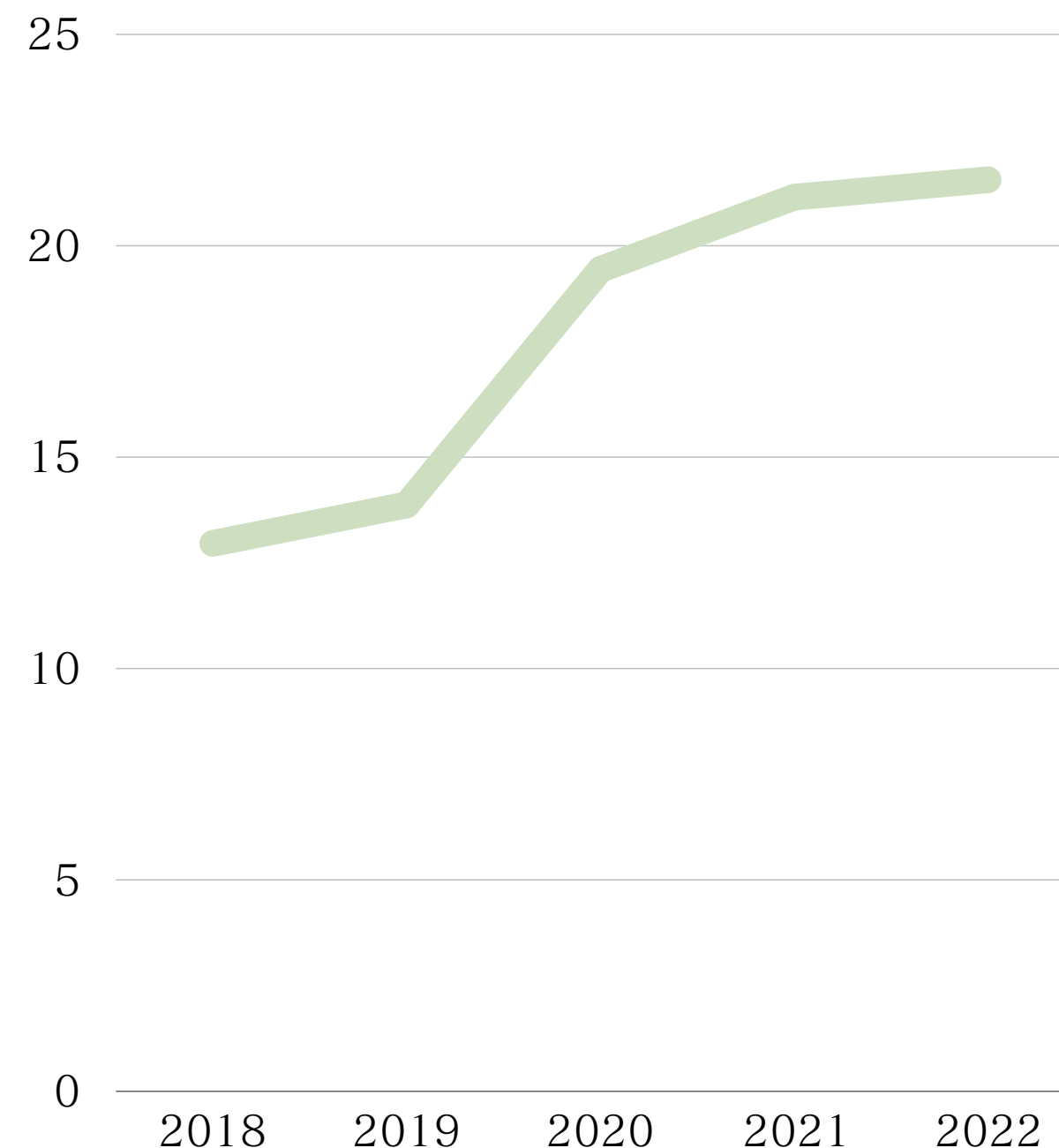
特にファッションECの市場規模は、著しい成長を見せ、2021年にはEC化率が21.15%*に達しました。

本カンファレンスは、ファッションブランドとファッションECを支援する専門企業が集結し、

「戦略設計」「具体的な取り組み事例」「未来予想図」を語り合うオンラインイベントです。

ファッションECの未来に関する展望や知識を共有し、業界全体の成長に寄与することを目指します。

* 出典：経済産業省『電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました』



* 出典：経済産業省『電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました』をもとに作成

02 Session Summary

セッションの概要

登壇ブランド企業

N A N O
universe

STRIPE Int'l

UR
URBAN RESEARCH Co.,Ltd.

Tabio
tradition in motion

TOKYO SHIRTS


UNDER ARMOUR

nerun

J Lounge
online store

次頁より各セッションの詳細をご紹介します。

NANO
universe

with

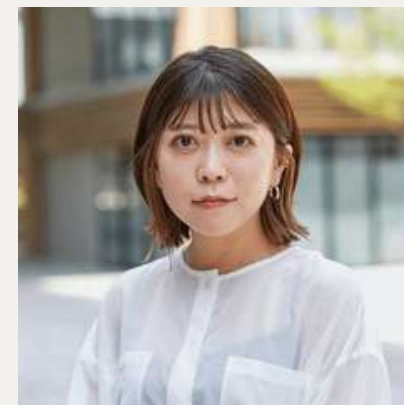
awoo.ai

セッション01 | 11:05~11:50

進化するナノ・ユニバースのCRMと、 これからのデジタルの役割

カジュアルからオンスタイルまで、幅広いファッションスタイルを提案するナノ・ユニバースでは、顧客と共にデジタル施策を進化させてきました。

このセッションでは、同ブランドのCRMを担当する野口瞳さんをゲストに迎え、ECサイトの注力機能、CRM施策事例、さらには今後のファッションブランドにおけるデジタルの役割を語っていただきました。



株式会社TSI
デジタルビジネスDiv.
ユニファイドプラットフォーム部
OMOソリューション課 チームリーダー
野口 瞳 さん



awoo株式会社
Content Manager
坂居 広行



セッション02 | 11:55~12:40

追求したのは“店舗にも効果がある” EC戦略！ 「STRIPE CLUB」がOMOに店舗スタッフを起用した理由

コロナ禍で急激な成長を見せたアパレル EC。一方で、店舗に客足が戻りつつある今、「店舗需要が再び高まっている」「EC成長が鈍化している」といった課題も多く、改めてOMOの重要性が問われています。

そんな中、注目されるのが「STRIPE CLUB」の“店舗にも効果がある” EC戦略。

店舗スタッフのオンライン接客をファンマーケティングのコンテンツとして活用する「STRIPE CLUB」のOMO戦略とその効果について、店舗スタッフのオンライン接客をカギに紐解きました。



株式会社ストライプインターナショナル
EC事業推進部 部長
中谷 宏之 さん



株式会社バニッシュ・スタンダード
Sales Manager
野澤 博史さん



セッション03 | 12:45~13:30

アーバンリサーチが考える 未来をみすえた新たな顧客体験とは？

アーバンリサーチが目指す未来指向の顧客体験のあるべき姿と、それをどのように探求し実現してきたのか。

その具体的な施策の背景にも踏み込んでご説明いただきました。

また、齊藤さんによる、これからのセレクトショップに予想される変化に関する解説も非常に興味深いものでした。



株式会社アーバンリサーチ
執行役員 デジタル事業本部
デジタル営業部 部長
齊藤 悟 さん



株式会社メイキップ
営業/VSOP
佐々木 隼人さん



セッション04 | 13:40~14:25

Tabioの内製文化とトレンドを押さえた商品展開

高品質な靴下の企画・製造を行うTabioでは、商品開発やEC運営、オウンドメディア展開など、至る所に内製の文化が根付いています。

このセッションでは、そんなTabioの「内製文化」や「トレンドを押さえた商品展開」の秘訣、更には今後のECの展望までを解説していただきました。



タビオ株式会社
ウェブ営業部 課長
武田 知定 さん



awoo株式会社
VP of Sales
遠藤 光一

TOKYO SHIRTS



セッション05 | 14:30~15:15

東京シャツのデジタル / EC 部門と CS 部門が融合したワケ、その狙いとは

アフターコロナでアパレルの稼働が復活傾向にある今どのような戦略が必要になるのでしょうか。

日本を代表するビジネスシャツ専門店である東京シャツのOMO施策、スタッフ活用には全社一丸となって進めていくためにCS部門との連携が鍵でした。

顧客の声を聞くCS部門が EC・店舗とタッグを組むことでどのような効果が生まれているのか。

具体的な施策と併せて解説いただきました。



東京シャツ株式会社
E-commerce部門
EC店舗運営課 課長代理
三島 大介 さん



東京シャツ株式会社
E-commerce部門
EC店舗運営課 兼カスタマーサポート
飛高 雄大 さん



株式会社ReviCo
代表取締役
高橋 直樹 さん



セッション06 | 15:20~16:05

ブランドの想いを届ける、 アンダーアーマーの会員プログラムと商品購買体験

アスリートを進化させるスポーツウェア、ランニングシューズを展開するアンダーアーマーでは、独自のブランディングで多くのファンを生み出しています。

このセッションでは、同ブランドが展開する会員プログラムやECの購買体験に注目し、ブランド価値の提供方法について議論しました。



株式会社ドーム
Eコマース部
日和佐 勇希 さん



awoo株式会社
Customer Success Manager
奥山 祐矢



セッション07 | 16:15~17:00

COHINA、rihkaなどの大ヒットD2Cブランドを支える！ 物流から利益を作るSCM戦略とは？

COHINA、rihka、Mr. CHEESECAKEなど、複数のD2Cブランドを運営するnewn株式会社。ブランドの大ヒットの裏側には、EC運営を支える最適なサプライチェーン・マネジメントがありました。

このセッションでは、業務効率化を行うことでコスト削減、物流最適化で実現するマーケティングや顧客体験向上の施策、今後のD2Cブランドにおける物流の重要性などをお伺いしました。



newn株式会社
オペレーション/CS部 責任者
兼 Webディレクター
武田 秀一郎 さん



Recustomer株式会社
取締役 COO
辻野 翔大 さん

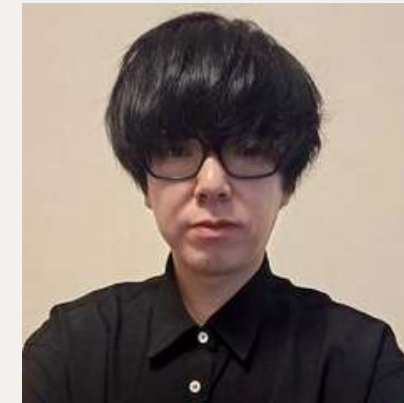


セッション08 | 17:05～ 17:50

J Lounge のEC戦略 ～新規顧客獲得と体験価値の向上～

ロートレアモン、ビッキー、ラエフなど、高品質なレディースブランドを展開する「J Lounge」。

このセッションでは、同サイトのCRM部門で顧客分析を行うジャヴァコーポレーションの吉田 康介さんをゲストにお招きし、サイト流入に有効な施策とは？サイトを訪れた顧客にどんな体験価値を提供すべきか？ など、お取り組み事例を中心に解説いただきました。



株式会社ジャヴァコーポレーション
デジタルマーケティング部
CRM 課長
吉田 康介 さん



awoo株式会社
Content Manager
坂居 広行

講演資料 (一部)

ECサイトの特徴

商品ページ

スクリーンショット

商品のスクリーンショットを撮ると「商品名」と「品番」が保存画像に記載される

商品特性表示

「透け感」「生地の厚さ」など、商品選びの際にユーザーが気になる特徴をわかりやすく表示

ナノ・ユニバース講演より

EC戦略設計

リピート

初回購入

商品検索

サイト訪問

J Lounge講演より

REWARDS UAリワード

- 2023年4月にアプリでスタート
- 顧客接点を線で結ぶための会員プログラム
- 購買以外にも、イベント参加でポイントを付与
- メンバーの購入金額をアスリートに還元

メンバーシッププログラム

ポイントプログラムへの参加
お買い物やレビュー投稿、トレーニングイベントへの参加で、1ポイント=1円でお買い物にご利用いただけるポイントが貯まる・使える

メンバー限定イベントへの参加応募
トレーニング・ランニングなど各種イベントに参加できる

1% FOR THE ATHLETES
UAリワードメンバーの購入金額の1%をスポーツの普及・発展に役立てる。プログラム活動レポートはアプリ内で随時更新中

スペシャルオファー
パースデー特典やメンバー限定のアイテム、セールへの先行アクセスなど、UAリワードメンバー限定のスペシャルオファーをお届け

メンバー限定コンテンツ
トップランナーによるシューズ選びのポイントやトレーニング方法など、パフォーマンス向上に繋がるコンテンツを公式アプリ限定で公開中。

アンダーアーマー講演より

トレンド把握と独自の商品展開

- トレンド把握：店舗での顧客の声、SNSの口コミ、ECサイトの購入履歴を分析
- 商品展開：サンプルチェック→小ロットで生産→テストマーケティング→定番商品へ

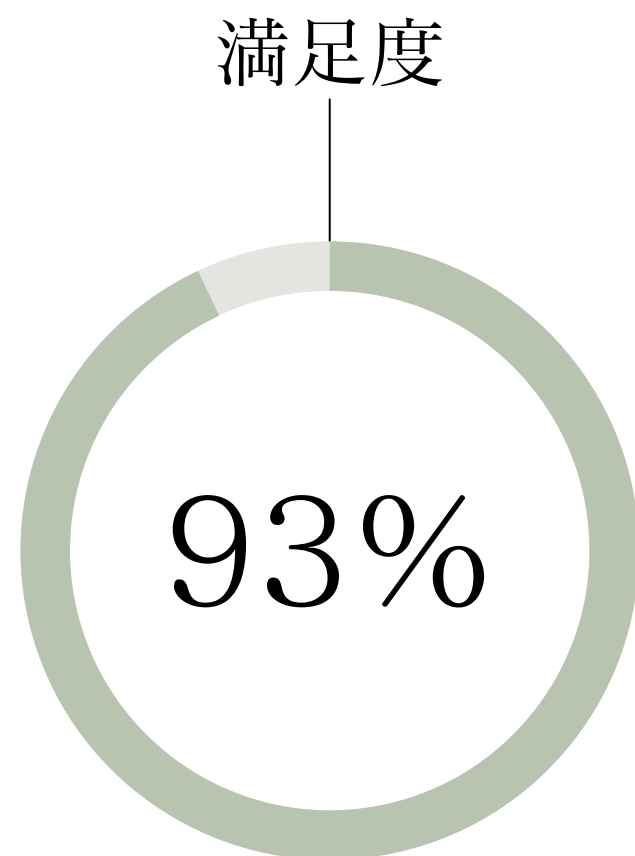
8文字刺繍サービス

サイトTOPの人気タグ

Tabio講演より

03 Participant Feedback

参加者の声



満足度：「満足」「やや満足」を選択
いただいた方の割合

事業者様の様々な活用事例を紹介頂き、弊社でも活かせそうな事やヒントなどあって大変参考になりました。

アウトドア用品ブランド・男性

様々な企業様の生の声が聴けたのが良かったです。今後の施策のアイデアをいただきました。ありがとうございました。

アウトドア用品ブランド・男性

貴重なお時間、機会を、ありがとうございました。

ファッションモール・女性

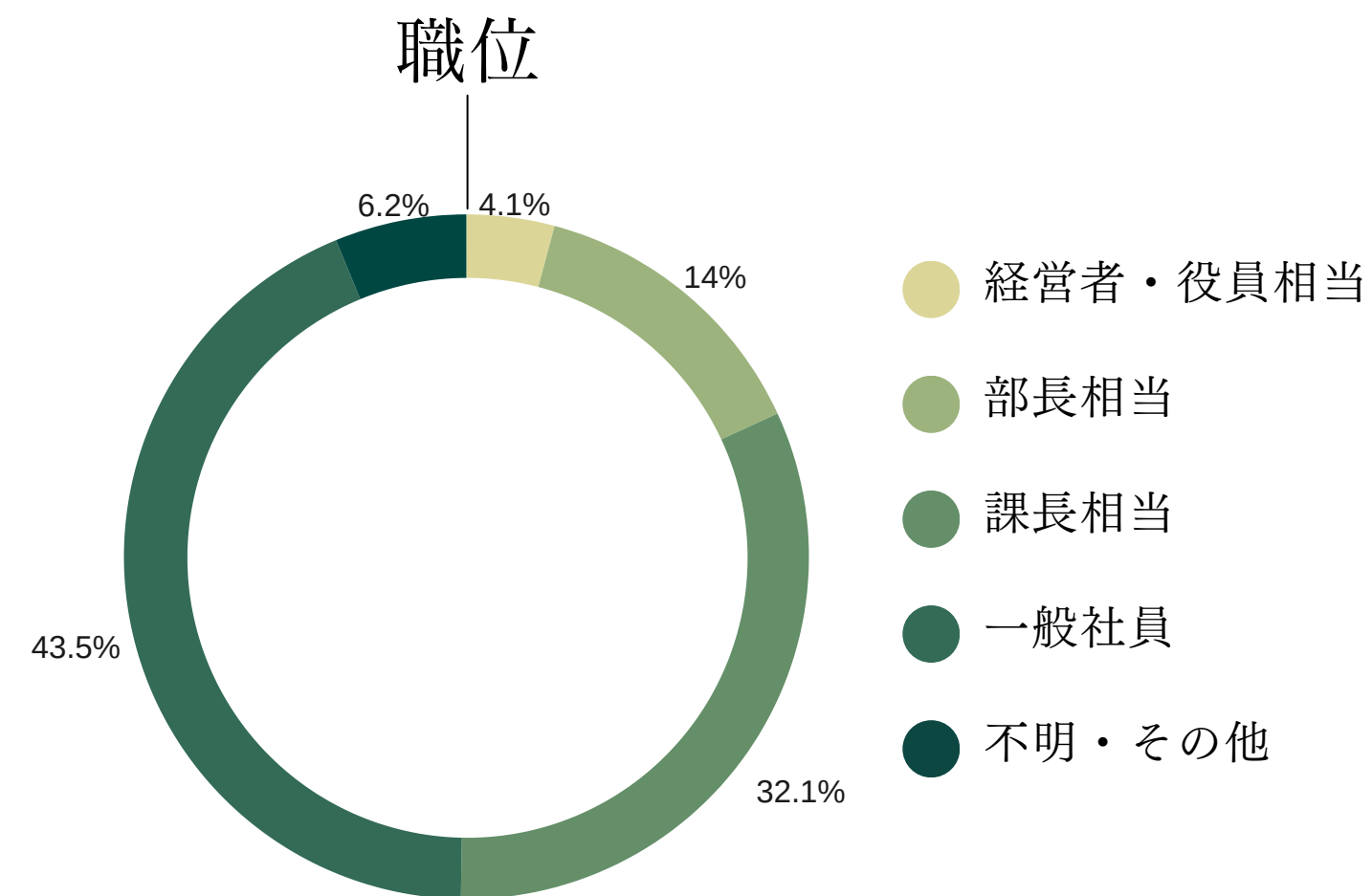
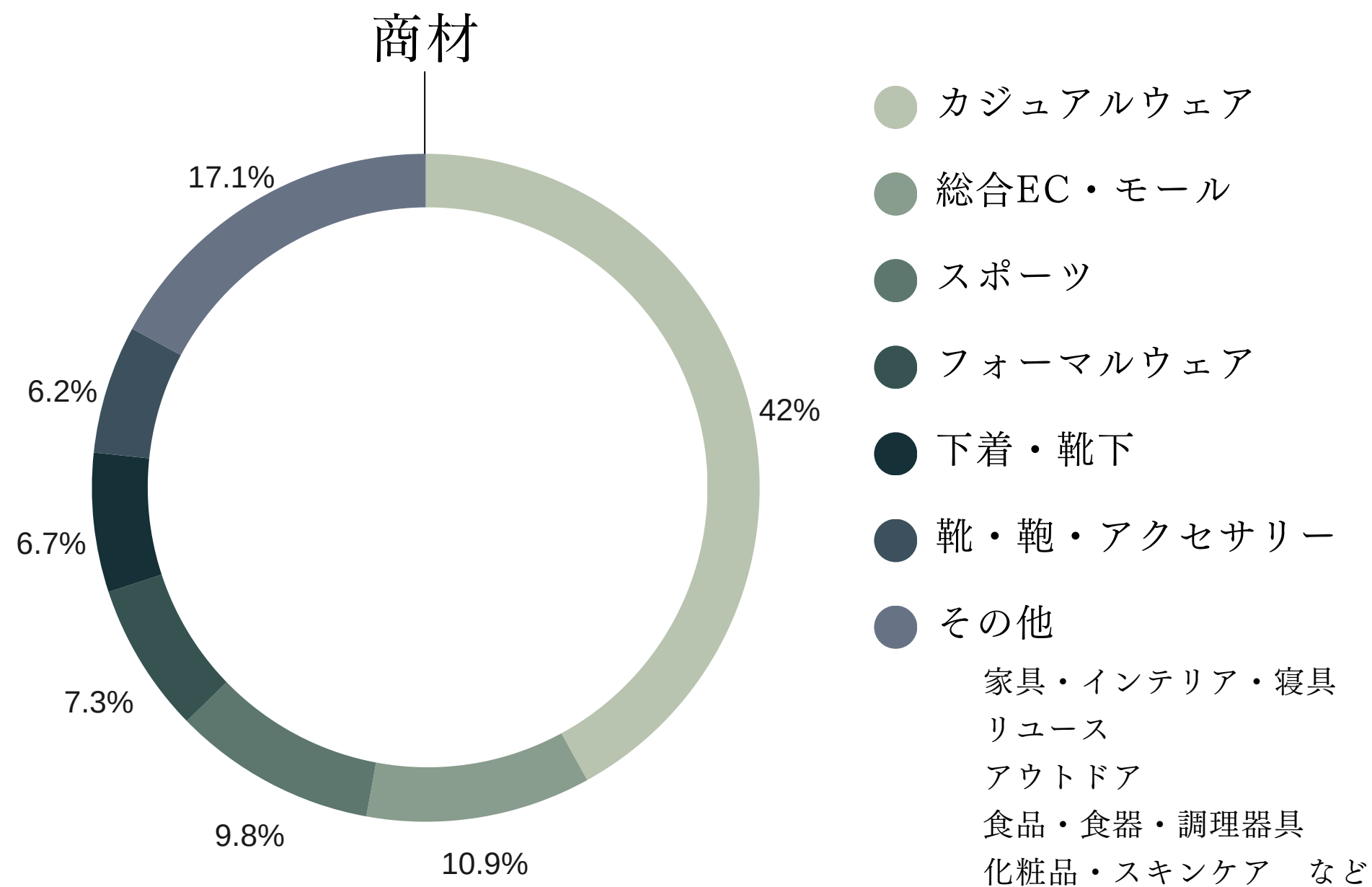
開催ありがとうございました。ご登壇企業様の組織や事業内容の話が占める時間が多く感じましたので、もっと施策に関するお話やディスカッションをお聞きしてみたかったです。

アパレルブランド・男性

*アンケートに寄せられたご感想より抜粋

04 Participant Insight

申込者の属性



* BtoC事業者のお申込者内訳

Contact

お問い合わせ

awoo株式会社 awoo Inc.

所在地 | 〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂一丁目21番1号 渋谷ソラスタ3F
ビジネスエアポート渋谷南平台

TEL | 03-6274-8715

Email | jpsales@awoo.com.tw

お問い合わせ | <https://www.awoo.ai/ja/inquiry/>

