



品があるので、よい物を追い求め、つい買います。それで他社のショパンで売り始めます。それからプラスになって、ことに気付きました。

当日配達も可能で、その頃はまだ事業化しようとはまったく思っていませんでした。

海外の通販サイトで取引を繰り返している「新品を安定供給できるが日本で販売できないか?」というオファーがあつたので、本格的に商品の輸入販売を

ソン店では、条件で当日配達も可能で、ソフマルは07年に自社ECサイトを行っていた。それが整ったことを販売チャネルを

上げ、試験的にを行っていた。社

にECサイト「おかん」を運営するCHISA N(本社東京都、沢木恵太社長)は11月25日、1カ月保存できる無添加総菜を企業に届けるサービス「オフィスおかん」を試験的に開始した。14年3月31日まで導入企業数30社を

進めて多くの顧客を取り、そのデ

に基づいていかに高いマーケティング施策の可視化を強化し、マ

「おわり」を実現さ

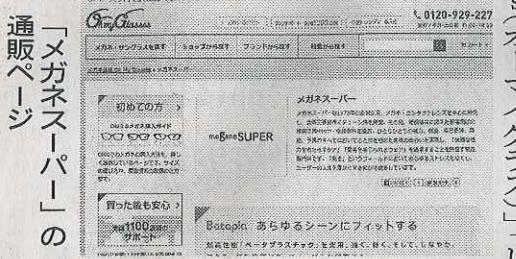
取り、マ

ナログとデジタル

顧客時間に入

（おわり）

「メガネスーパー」のa(ベータ版)リーズを販売する。



—アマゾンに出品を始めたのはいつからですか。

た。このため、副業としている。つい買います。それで他社のショパンで売り始めます。それからプラスになって、ことに気付きました。

海外の通販サイトで取引を繰り返している「新品を安定供給できるが日本で販売できないか?」というオファーがあつたので、本格的に商品の輸入販売を

ううちに、出品者から「新商品を安定供給できるが日本で販売できないか?」というオファーがあつたので、本格的に商品の輸入販売を

先と交渉を重ね、納品体制を整える必要があり、この点に苦労しました。いった中で、日本のお客様のニーズに応じようとはまったく思っていませんでした。

一方、海外の仕入れ先にはこの感覚が通じませんでした。こうしたところはまだ事業化しようとはまったく思っていませんでした。

一方、海外の仕入れ先にはこの感覚が通じませんでした。こうしたところはまだ事業化しようとはまったく思っていませんでした。

一方、海外の仕入れ先にはこの感覚が通じませんでした。こうしたところはまだ事業化しようとはまったく思っていませんでした。

—アマゾンに出品を始めたのはいつからですか。

—アマゾンでの売れ行きはいかがですか

—アマゾンでの売れ行きはいかがですか

オフィス向け総菜 定期販売に参入

導入企業のオフィスへ毎1回のペースで宅配する。メニューは

「サバの味噌煮」「サトイモの煮ごろがし」「肉じゃが」など和総菜を中心に15種類。約

1カ月間保存が可能な「玄米」も提供する。

料金は月額従量課金制で、正式スタートま

で内容を決める。試

験版を申し込んだ企業

の中から5社に1カ月

間「オフィスおかん」サービスを無料で提供する。ベンチャー企業など

米セキュリティー機器大手インパバ

の日本法人インパバ

ジャパン(本社東

京都)楠本隆太朗社

長が、EC市場向

けに導入実績を拡大

している。相次ぐ情

報流出事故に対し、

顧客情報を守る「デ

ータベースセキュリ

ティ」を企業に提唱。

ネットからの攻撃だ

けでなく、社内のリ

スクも防御できる総合的なソリューションで実績を高めています。

EC市場で導入拡大

日本での導入企業は外為どっとコムなど。金融、通信、公共系のほか、アパレルのネット通販大手

米インパートナーは02年

年に設立。日本法人

は07年に設立し、現

在75カ国で2700

社の導入実績があ

る。民間の調査会社によると、不正アクセスを防ぐ「ウェブアプリケーションフ

ィアーウォール(WAF)」の国内シェアは3割近くで

1位となっている。

は長時間労働で食生活が乱れているとみている。社員の健康を考えた社風づくりをサポートする。正規版のスタートは12月中旬から14年1月上旬を予定。

は長時間労働で食生活が乱れているとみている。社員の健康を考えた社風づくりをサポートする。正規版のスタートは12月中旬から14年1月上旬を予定。

は長時間労働で食生活が乱れているとみている。社員の健康を考えた社風づくりをサポートする。正規版のスタートは12月中旬から14年1月上旬を予定。