



品を追い求め、よい物を追いつき、それを他社のインショップで売り始めるのが日本でも販売できないか?というオフアがであったので、本格的に商品の輸入販売を始めるのはいつからですか。

**FBA利用で売上拡大へ**

アマゾンに出品先と交渉を重ね、納品体制を整える必要があり、この点に苦労しました。

**オフィス向け総菜 定期販売に参入**

CHISAN

無添加総菜の定期購入ECCサイト「おかん」を運営するCHISAN(本社東京都、沢木恵大社長は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日までに導入企業数30社を

目指す。

導入企業のオフィスへ月1回のペースで宅配する。メニューは「サバの味噌煮」「サトイモの煮ころがし」「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、正式スタートまでに内容を決める。試験版を申し込んだ企業の中から5社に1カ月に、大手眼鏡販売会社メガネスーパーの通販ページを設置した。

**大手眼鏡店の 通販ページ設置**

オーマイグラス

眼鏡のネット通販を行うオーマイグラス(本社東京都、清川忠康社長は11月19日、運営するECCサイト「Oh My Glasses(オーマイグラス)」

「メガネスーパー」の通販ページ

メガネスーパー

メガネスーパーは同ECCサイトで、特殊なプラスチックを使用し曲げても壊れにくく耐久性に優れた「BetaPira(ベータプラ)」シリーズを販売する。

出品してみると、並行輸入品は独特な商品が多く、大手の業者と競合になることは少なかったですね。

アマゾンでの売れ行きはいかがですか。

一気に一定の売り上げに達することはできなかったのですが、さらに売り上げを伸ばすために今後、フルフィルメントby Amazon (FBA) を利用しよう

また、さまざまな商品の輸入も行っているため、輸入に関するノウハウも数多く持っています。これらを事業化して、海外の商品を日本国内市場へ、また日本の商品を海外へと販売する手助けをしていきたいと思っています。

また、さまざまな商品の輸入も行っているため、輸入に関するノウハウも数多く持っています。これらを事業化して、海外の商品を日本国内市場へ、また日本の商品を海外へと販売する手助けをしていきたいと思っています。

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は長時間労働で食生活が乱れているとみています。社員の健康を考え、社風づくりをサポートしていく。

正式版のスタートは12月中旬から14年1月上旬を予定。

**米セキユリティー**

不正アクセスの脅威を調査し、製品に反映するための研究機関もイスラエルに設置。運用に関するコンサルティングなども行い、企業のセキュリティ対策を総合的に支援している。

WAFによるネットワークからの不正アクセス防衛だけでなく、データベースセキュリティ、ファイリティア、ファイル

**DBセキュリティを提唱**

セキュリティを組み合わせた統合ソリューションで実績を高めている。

米インパーバは02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ァイアーウォール(WAF)」の国内シェアは3割近くで1位となっている。

DBセキュリティを組み合わせる。参考価格はクラウド型が約70万円から、データベースセキュリティが約800万円から。

# パイパイン ECC市場で導入拡大

けでなく、社内リスクも防衛できる総合的なソリューションで実績を高めている。

米インパーバは02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ァイアーウォール(WAF)」の国内シェアは3割近くで1位となっている。

DBセキュリティを組み合わせる。参考価格はクラウド型が約70万円から、データベースセキュリティが約800万円から。

米インパーバの売り上げは年平均で30%成長。日本向けの売り上げは非公表だが、「米国を上回るペースで推移している」と(楠本社長)と