

平成 29 年 8 月 3 日

各 位

株式会社北洋銀行

## 株式会社 E ストアーとビジネスマッチングに関する業務提携を締結しました

北洋銀行は、お客さまの EC(ネット通販)に関する課題解決に対応するため、株式会社 E ストアー(本社:東京都 代表取締役 石村 賢一)とビジネスマッチングに関する業務提携を締結しました。

同社との業務提携は道内金融機関で初めてです。

日本の BtoC における EC 市場は、2010 年の 7 兆 7 千万円から、2016 年は 15 兆 1 千万円と約 2 倍に成長しています※1。しかし、多くの事業者では、人手やノウハウが足りない等の理由から、必ずしも最適な対応ができていない状況にあります。

同社は、20 年の業歴に加え、累計 5 万店をサポートしてきた実績があります。また、同社顧客における EC 流通総額 1 兆円のデータ等に基づき、EC システムの調査分析・戦略設計から運営代行まで、一気通貫で支援します。

本提携により、当行は、EC 事業新規立ち上げニーズのあるお客さま、EC 事業に課題を抱えているお客さまに対して、同社のご紹介を開始します。

※1 出典：「平成 28 年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」調査結果要旨（経済産業省）  
(<http://www.meti.go.jp/press/2017/04/20170424001/20170424001-1.pdf>)を加工して作成

### 記

#### 【株式会社 E ストアーの概要】

本社所在地 東京都港区西新橋 1 丁目 10 番 2 号 住友生命西新橋ビル

代 表 者 代表取締役 石村 賢一

資 本 金 5 億 2,332 万円

設立年月日 1999 年 2 月 17 日

事 業 内 容 EC 総合支援業

U R L <http://Estore.co.jp>

【本提携スキーム図】



以上

わたしたちEストアは

E C 専門店の 総合支援 をしています

E C

E CとはエレクトリックのCOMERS。つまり本質は、デジタルマーケティングです。

専門店

E Cには、アマゾン、ヤフー、楽天のような **総合通販** と、自社直営の **専門通販** の2種類があり、**専門通販が当社のジャンル**、専門通販は、公式店、公式サイト、本店、直営店とも呼ばれています。メーカー、生産者、販売からすると、**総合品** は、卸売構造のアマゾン、ヤフーなどに向いています。

総合通販は、顧客は館の物。なのでプロモーションやマーチャンダイズは売手がしなくて良いものの、  
しかし顧客が自社の財産にならず、館主の判断で顧客を他社にまわされる事は当然です。  
なお、総合販売、総合通販に適した商品は、"消費"するという性質に向いています。

メーカー、生産者、販売からすると、**専門品** は、小売を業とする、自社直営店に、とても向いています。

専門通販店は、文字どおりダイレクトマーケティング。小売、直販が仕事なので、目的や利得は、顧客の自社財産化です。  
これにより、リピートオーダーの集客コストが掛からず、客を他店に奪われることも無く、顧客ニーズも分かります。  
ただし卸売の逆なので、**マーケティング、プロモーション、マーチャンダイズが必要**です。  
なお、専門販売、専門通販に適した商品は、"欲求"に應えるという性質に向いています。

お客様ニーズ

- ・総務省統計2015年、むこう7年で、E C消費は2倍増する。
- ・デフレ経済、人口減少のなかで、一層のダイレクトマーケティングが望まれる。

E C強化をしたい！ しかしノウハウや人手が不足！

デジタル マーケティング サービス

現状と課題の診断 (E Cクリニック)

調査・分析・戦略設計 (コンサル)

店舗づくり (ページ制作)

顧客づくり (集客プロモーション)

リピート施策

**つよみ1** 20年、5万社、1兆円、1億取引の、あらゆる業種業態のデータとノウハウ。

**つよみ2** 何かに特化した業態ではないので、偏りのないクライアント立場での運営。

デジタル マーケティング システム

販売システムの提供 (ショップサーバ)

販促システムの提供 (バックストア)