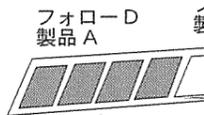


# 色の「再現性」高め、高品質に

色の「再現性」に問題があった。

## 「美粧性」通販DMに不可欠な要素

DMにおいて、色の再現性は、購入を左右する重要な要素。化粧品では、リップグロスやアイシャドウの肌のきめ細やかさや深みの表現は生命線。食品であれば、シズル感が求められる。これに限らず、ジュエリーやアパレル、健康食品、



フォロ-D 製品A

「Lコート」では、オフセット印刷に近い高品質を実現している。新サービスの提供により、「バックサービス」全体で2017年に10億円の売り上げを目指す。福島印刷の売上高は56億円。このうち、DMによるものが約40億円を占める。月に扱う個人情報量は2336万件に上る。

## 新パッケージの提供を開始

「Lコート」は、オフセット印刷に近い高品質を実現している。新サービスの提供により、「バックサービス」全体で2017年に10億円の売り上げを目指す。

## LINE 決済サービス強化へ

LINE(本社・東京都渋谷区、森川亮社長)が決済サービス「LINE Pay」の強化を進めている。決済システム提供のウェブペイ・ホールディングス(本社・東京都品川区、久保洋社長)を買収し、ノウハウを活用していく。また、第三者からの不正利用で被害を受けたユーザーを対象に、特別な申し入れを行う。

LINEは2月10日にウェブペイの買収を発表。買収額は非公表だが、通販サイトやモバイルアプリなどを対象とした開発者向けのクレジットカード決済サービスを提供するウェブペイの決済システム技術やノウハウを活用し、「LINE Pay」の機能拡充や利便性向上、事業拡大を推進していく。ウェブペイは2013年10月に設立。短時間で組み込める簡単なAPIや最短3営業日の審査期間などが特徴。一方の利用者補償制度は、損害保険ジャパン本拠から補償の提供を受けて全ユーザーを対象に行うもので、特別な申し入れを行う。

## 産品販路拡大等で愛媛県と協定

ヤマト運輸(本社・東京都中央区、山内雅喜社長)とANA Carriage(ANAカーゴ)同・東京港区、岡田寛社長は1月28日、愛媛県と連携協定を締結した。県産品の国内外流通の拡大などを通じ、地域の活性化を図るもので、物流やビジネスの支援、国内外への輸送スキームの構築、商品開発の協同マーケティングで3者連携の取り組みを推進。「国際クルマ宅急便」を使った県産品の越境ECの展開も行う。ヤマト運輸は、県産品の産品流通拡大などに力を入れている。ヤマト運輸とANAカーゴは、昨年5月にパートナーシップを強化し、沖縄国際物流ハブを拠点としたビジネスモデルの拡充を推進。国内農水産品のアジアへの販路拡大や越境ECによる「産直」のお取り寄せモデルを具現化している。

「Lコート」は、オフセット印刷に近い高品質を実現している。新サービスの提供により、「バックサービス」全体で2017年に10億円の売り上げを目指す。

「PCI DSS」に完全準拠。ニッセン(本社・東京都港区、玉井邦昌社長)は1月27日、新ECパッケージとして「Commerce 21」の提供を開始した。すでに自社通販サイトを立ち上げているが、さらに売り上げを伸ばしたいと考えている企業がターゲットとなる。新パッケージでは、製品の中核となる部分には、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中核に手を加えず、各機能のモジュールを組み合わせることによって、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中期に手を加えないことで、機能の追加や入れ替え、カスタマイズが容易になり、短期間・低コストでの導入が可能となる。また、製品パッケージによりトレンドの機能が追加し、低コストでの機能追加が可能。特に、モバイル通販サイト向けの機能は豊富に取り揃えたという。取扱商品のバリエーションの多さやそれに伴う複雑な管理、複数ブランド展開によるブランドごとのユーザーインターフェース構築などに対応。予約販売やセレクト販売、まとめ買い機能、ギフト機能、再入荷お知らせなど、モバイル通販サイトに必要な機能を標準搭載した。また、専用システムと連携し、店舗とネットでポイントの共通利用を可能にする。

LINE(本社・東京都渋谷区、森川亮社長)が決済サービス「LINE Pay」の強化を進めている。決済システム提供のウェブペイ・ホールディングス(本社・東京都品川区、久保洋社長)を買収し、ノウハウを活用していく。また、第三者からの不正利用で被害を受けたユーザーを対象に、特別な申し入れを行う。

LINEは2月10日にウェブペイの買収を発表。買収額は非公表だが、通販サイトやモバイルアプリなどを対象とした開発者向けのクレジットカード決済サービスを提供するウェブペイの決済システム技術やノウハウを活用し、「LINE Pay」の機能拡充や利便性向上、事業拡大を推進していく。ウェブペイは2013年10月に設立。短時間で組み込める簡単なAPIや最短3営業日の審査期間などが特徴。一方の利用者補償制度は、損害保険ジャパン本拠から補償の提供を受けて全ユーザーを対象に行うもので、特別な申し入れを行う。

「Lコート」は、オフセット印刷に近い高品質を実現している。新サービスの提供により、「バックサービス」全体で2017年に10億円の売り上げを目指す。

「PCI DSS」に完全準拠。ニッセン(本社・東京都港区、玉井邦昌社長)は1月27日、新ECパッケージとして「Commerce 21」の提供を開始した。すでに自社通販サイトを立ち上げているが、さらに売り上げを伸ばしたいと考えている企業がターゲットとなる。新パッケージでは、製品の中核となる部分には、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中核に手を加えず、各機能のモジュールを組み合わせることによって、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中期に手を加えないことで、機能の追加や入れ替え、カスタマイズが容易になり、短期間・低コストでの導入が可能となる。また、製品パッケージによりトレンドの機能が追加し、低コストでの機能追加が可能。特に、モバイル通販サイト向けの機能は豊富に取り揃えたという。取扱商品のバリエーションの多さやそれに伴う複雑な管理、複数ブランド展開によるブランドごとのユーザーインターフェース構築などに対応。予約販売やセレクト販売、まとめ買い機能、ギフト機能、再入荷お知らせなど、モバイル通販サイトに必要な機能を標準搭載した。また、専用システムと連携し、店舗とネットでポイントの共通利用を可能にする。

「PCI DSS」に完全準拠。ニッセン(本社・東京都港区、玉井邦昌社長)は1月27日、新ECパッケージとして「Commerce 21」の提供を開始した。すでに自社通販サイトを立ち上げているが、さらに売り上げを伸ばしたいと考えている企業がターゲットとなる。新パッケージでは、製品の中核となる部分には、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中核に手を加えず、各機能のモジュールを組み合わせることによって、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中期に手を加えないことで、機能の追加や入れ替え、カスタマイズが容易になり、短期間・低コストでの導入が可能となる。また、製品パッケージによりトレンドの機能が追加し、低コストでの機能追加が可能。特に、モバイル通販サイト向けの機能は豊富に取り揃えたという。取扱商品のバリエーションの多さやそれに伴う複雑な管理、複数ブランド展開によるブランドごとのユーザーインターフェース構築などに対応。予約販売やセレクト販売、まとめ買い機能、ギフト機能、再入荷お知らせなど、モバイル通販サイトに必要な機能を標準搭載した。また、専用システムと連携し、店舗とネットでポイントの共通利用を可能にする。

## 注目の支援サービス

Commerble(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

LINE(本社・東京都渋谷区、森川亮社長)が決済サービス「LINE Pay」の強化を進めている。決済システム提供のウェブペイ・ホールディングス(本社・東京都品川区、久保洋社長)を買収し、ノウハウを活用していく。また、第三者からの不正利用で被害を受けたユーザーを対象に、特別な申し入れを行う。

「Lコート」は、オフセット印刷に近い高品質を実現している。新サービスの提供により、「バックサービス」全体で2017年に10億円の売り上げを目指す。

「PCI DSS」に完全準拠。ニッセン(本社・東京都港区、玉井邦昌社長)は1月27日、新ECパッケージとして「Commerce 21」の提供を開始した。すでに自社通販サイトを立ち上げているが、さらに売り上げを伸ばしたいと考えている企業がターゲットとなる。新パッケージでは、製品の中核となる部分には、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中核に手を加えず、各機能のモジュールを組み合わせることによって、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中期に手を加えないことで、機能の追加や入れ替え、カスタマイズが容易になり、短期間・低コストでの導入が可能となる。また、製品パッケージによりトレンドの機能が追加し、低コストでの機能追加が可能。特に、モバイル通販サイト向けの機能は豊富に取り揃えたという。取扱商品のバリエーションの多さやそれに伴う複雑な管理、複数ブランド展開によるブランドごとのユーザーインターフェース構築などに対応。予約販売やセレクト販売、まとめ買い機能、ギフト機能、再入荷お知らせなど、モバイル通販サイトに必要な機能を標準搭載した。また、専用システムと連携し、店舗とネットでポイントの共通利用を可能にする。

「PCI DSS」に完全準拠。ニッセン(本社・東京都港区、玉井邦昌社長)は1月27日、新ECパッケージとして「Commerce 21」の提供を開始した。すでに自社通販サイトを立ち上げているが、さらに売り上げを伸ばしたいと考えている企業がターゲットとなる。新パッケージでは、製品の中核となる部分には、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中核に手を加えず、各機能のモジュールを組み合わせることによって、利用者のニーズにあった通販サイトの構築ができる。製品の中期に手を加えないことで、機能の追加や入れ替え、カスタマイズが容易になり、短期間・低コストでの導入が可能となる。また、製品パッケージによりトレンドの機能が追加し、低コストでの機能追加が可能。特に、モバイル通販サイト向けの機能は豊富に取り揃えたという。取扱商品のバリエーションの多さやそれに伴う複雑な管理、複数ブランド展開によるブランドごとのユーザーインターフェース構築などに対応。予約販売やセレクト販売、まとめ買い機能、ギフト機能、再入荷お知らせなど、モバイル通販サイトに必要な機能を標準搭載した。また、専用システムと連携し、店舗とネットでポイントの共通利用を可能にする。

# Commerble「Paas」型サービス

## 独自機能の実装容易に

Commerble(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

Commerble(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

Commerble(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

「Paas」型の新サービスは、自社でインフラを構築する場合や、ネット固有の機能の導入や基幹システムとの連携などは、認定インテグレーターとしており、利用社数を増やすことで料金を下げたいと考えている。

## フルファイルメント・周辺

フルファイルメント(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

フルファイルメント(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

フルファイルメント(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

フルファイルメント(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

フルファイルメント(本社・東京都中央区、橋本圭一代表取締役)は2月から、ネット販売業務に特化したクラウドサービスの本格展開を開始した。ネット販売の主要機能をクラウドからパッケージとして提供するのが特徴。初期費用や月額費用は不要で、受注処理ごとに費用が発生する仕組みとなる。

Net hanbai monthly 2 2015 Vol.16 No.2

# ネット販売

複合メディア時代のダイレクトマーケティング専門研究誌

宏文出版・ネット販売編集局 〒113-0033 東京都文京区本郷2-14-3 入山ビル

1月号 特集 2014年のEC市場を振り返る EC市場最前線レポート(ネット販売各社のテレビCM)

月刊 狙ゾゾ 伊藤 S H クル デイ

新潮 [ウェブトピックス] マ楽楽大英 特集2

書店では販売していません! ご購読のお申込みは「ネット」

電話受付は月~金曜日 9時30分~18時まで。 FAX=03-3815-7196

「ネット販売購読希望」とお伝えください。 E-Mail=info@nethanbai.jp

体裁/A4変形判、60ページ 年間購読/24,600円(毎月25日発行)

入金確認後、本品を発送いたします。 ホームページなら24時間受

1月号 特集 2014年のEC市場を振り返る EC市場最前線レポート(ネット販売各社のテレビCM)

月刊 狙ゾゾ 伊藤 S H クル デイ

新潮 [ウェブトピックス] マ楽楽大英 特集2