

注目社 次の一手は?

業構造への業態転換を進めている。これまで自社で積み重ねてきたEC運営のノウハウやマーケティングデータを活かし、企業のEC進出・運営を支援していく。

岡本社長（写真）は

「元々ECサポート事業でやってきたが、この3年はEC事業（が主体）になってきた。19年は本来得意だったマーケティング事業をしっかりとサポートを主体とした事の変化を訴える。」

同社の前期（18年10月期）の連結売上高は前年比15%増の87億7800万円。20年度にはそれを500億円まで引き上げていく計画。急成長を支

える原動力となるのは、の売上高は約100億円

のメディア事業で、17

年12月に開始した自社情

品も売り手視点ではな

本社長」とした。

そのほかの成長事業と

しては、海外工場を活用

でEC支援できなかった

分野をテコ入れしてい

る。

ユニバーファミリーマ

ートHDとの取り組みに

おいても同社とカンナ

トが一体となって内製化

する予定。

また、今後も自社でE

Cや実店舗を運営しなが

らも、伸び悩んでいるよ

うな企業を対象としたM

&Aなども視野に入れて

いる。

なお、社員数は1年前

の70人から現在は150

人程度に拡大。来年には

200人を超える見込み

となり、業態転換に向け

18年7月に業務提携したユニバーファミリーマー

トホールディングスとの取り組み。現在、国内店

舗数では1万6660店、1日当たり来店者数

では1700万人に上る強化を図ることが予想さ

れている。独自の電子マ

19年は業態転換を加速

ネット販売などを手がけるジェネレーションパス（本社・東京都新宿区、岡本洋明社長）では、昨

「EC」から「ECマーケティング」へ

基盤に向け、総合型の通

販サイト構築する考え

で、今下期には同社との

共同運営を開始予定。

当初の1年間はテスト

期間としており、期間中

の売上高は約100億円

のメディア事業で、17

年12月に開始した自社情

品も売り手視点ではな

本社長」とした。

そのほかの成長事業と

業構造への業態転換を進

えている。これまで自社

で積み重ねてきたEC運

営のノウハウやマーケテ

ィングデータを活かし、

企業のEC進出・運営を

支援していく。

通販・通教 企業動向

ウェブ制作 会社を買収

業態転換に向けて社内

同社の前期（18年10月

期）の連結売上高は前年

比15%増の87億7800

万円。20年度にはそれを

500億円まで引き上げ

ていく計画。急成長を支

える原動力となるのは、

の売上高は約100億円

のメディア事業で、17

年12月に開始した自社情

品も売り手視点ではな

本社長」とした。

そのほかの成長事業と

しては、海外工場を活用

業構造への業態転換を進

えている。これまで自社

で積み重ねてきたEC運

営のノウハウやマーケテ

ィングデータを活かし、

企業のEC進出・運営を

支援していく。