

ジェネレーションパスの現状と今後

岡本洋明社長に聞く

④

前号に引き続き、ネーミング会社なア経由の売上高が10億を越えたが、運営する上でのポイントは。ジェネレーションパス運営するだけでなく集客もしてはならない。そのため、商品の良いところや使いやすさなどの情報をメディアとして

記者・山崎晋

アフィリエイト

形式でECも行う、家に誘導し

具・インテリアのメデ

「非常に注力している分野。当社はサポート事業であり、ECの

「非常に注力している分野。当社はサポート事業であり、ECの



メディア事業が拡大

多角化で3年後に売上100億円へ

る機会があり、贈答シの商品をいかにして消費に変わった(規制緩和)みたい。贈るシチュエーションもジャンルも企業であり、(自社で千差万別なのでもっとこのものづくりが)本業体系立てて作っていい。今こそ『敬老の日』など、この日だけ中、読めない面がある。また、今だから売れる商品が果たして「アターコロナ」で売れた。今はゲームに類するものも難しいよ

「まだ企画段階のところではあるが、『P』が外部のライターや主婦などを使っている。やはり在宅でも行える作業であるため、

「中国向けのルートが、加工食品や生鮮食品など日本の安全安心な食材は人気で、ニーズが高い。(現地の大手)モールなど外部のチャンネルを使うこと

「二番難しいところ。当社はものづくり企業

(つづく)