

# ec connector

受注・EC業務のDXクラウド

自社EC売上支援実績 累計年間売上1,100億円以上。  
レベニューシェア型EC総合支援業務で支援先企業の売上向上を実現してきた会社が  
本気で作ったクラウドサービス。

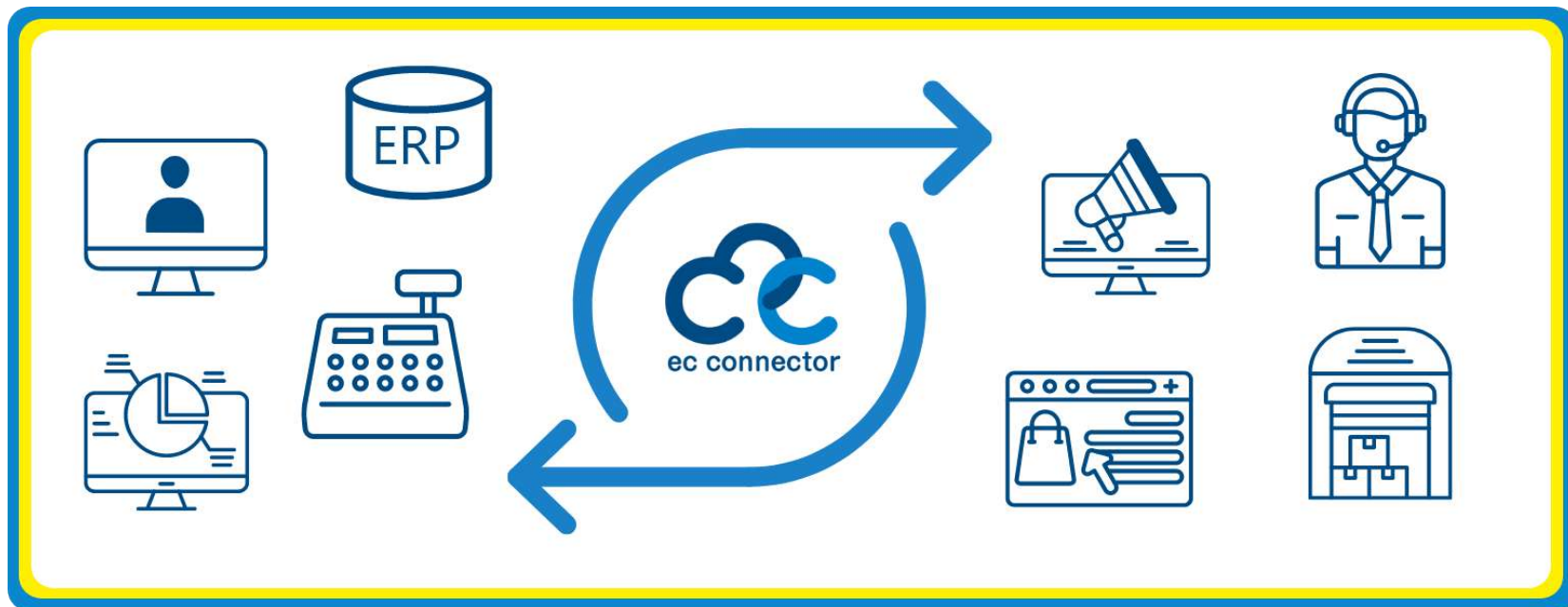


# 「ECコネクター®」でEC業務をDX化

「ECコネクター®」は、異なるサービス・システム間のデータ変換・連携を実現するクラウドサービスです。

店舗・チャネル（各モール・自社EC）ごとに取得している各種データを基幹システムや倉庫管理システム（WMS）、マーケティングシステム等に対してのデータ変換と連携を行います。

API連携、バッチ処理、RPAによる自動連携も可能なため、業務の効率化が実現できます。



# 「ECコネクター®」でEC業務を効率化

カートシステムやマーケティングオートメーションツール、在庫管理システム等クラウド型のシステムが比較的安価に・簡単に導入できる昨今。

色々導入してみると、データ連携・変換に関する課題が少なからず出てくるはずですよ。

そんな時は「ECコネクター®」にお任せください。

## こんなお悩みありませんか？



AccessやExcelで手作業でデータを修正して連携している



複数のシステムのデータ管理に追われている



利用したいシステム同士が連携対応していない

## データ連携に関するお悩みは「ECコネクター®」にお任せください



# 5つのコネクター

「ECコネクター®」には、5つのコネクターがあります。

ユーザー様の業務において取り扱うデータの種類に応じたコネクターを個別にご契約頂く仕様です。

各コネクターの機能やオプションは順次追加予定です。

※在庫コネクター・ポイントコネクターを除き標準連携頻度は1時間に1回

## 受注コネクター

受注データの変換・連携が可能です。

- データ編集機能
- データフォーマット変換機能
- 任意明細行追加機能
- ノベルティ機能
- 店舗受取機能



## 会員コネクター

会員データの変換・連携が可能です。

- データフォーマット変換機能



## 商品コネクター

商品データの変換・連携が可能です。

- 商品画像取得クロール機能
- 商品コード自動変換機能



## 在庫コネクター

在庫データの変換・連携が可能です。

- 複数倉庫対応
- 振分けルール設定



## ポイントコネクター

ポイントデータの変換・連携が可能です。

- リアルタイム連携
- 取得・処理ログ全記録
- 差分処理（キャリーオーバー）



## 全コネクター 共通機能

- データ表示・検索・削除
- インポート・エクスポート
- バッチ/RPA処理、API連携
- データの翻訳機能実装予定



# 標準連携サービス

標準連携しているサービスは、APIを利用した連携やバッチ/RPAによる連携が可能です。

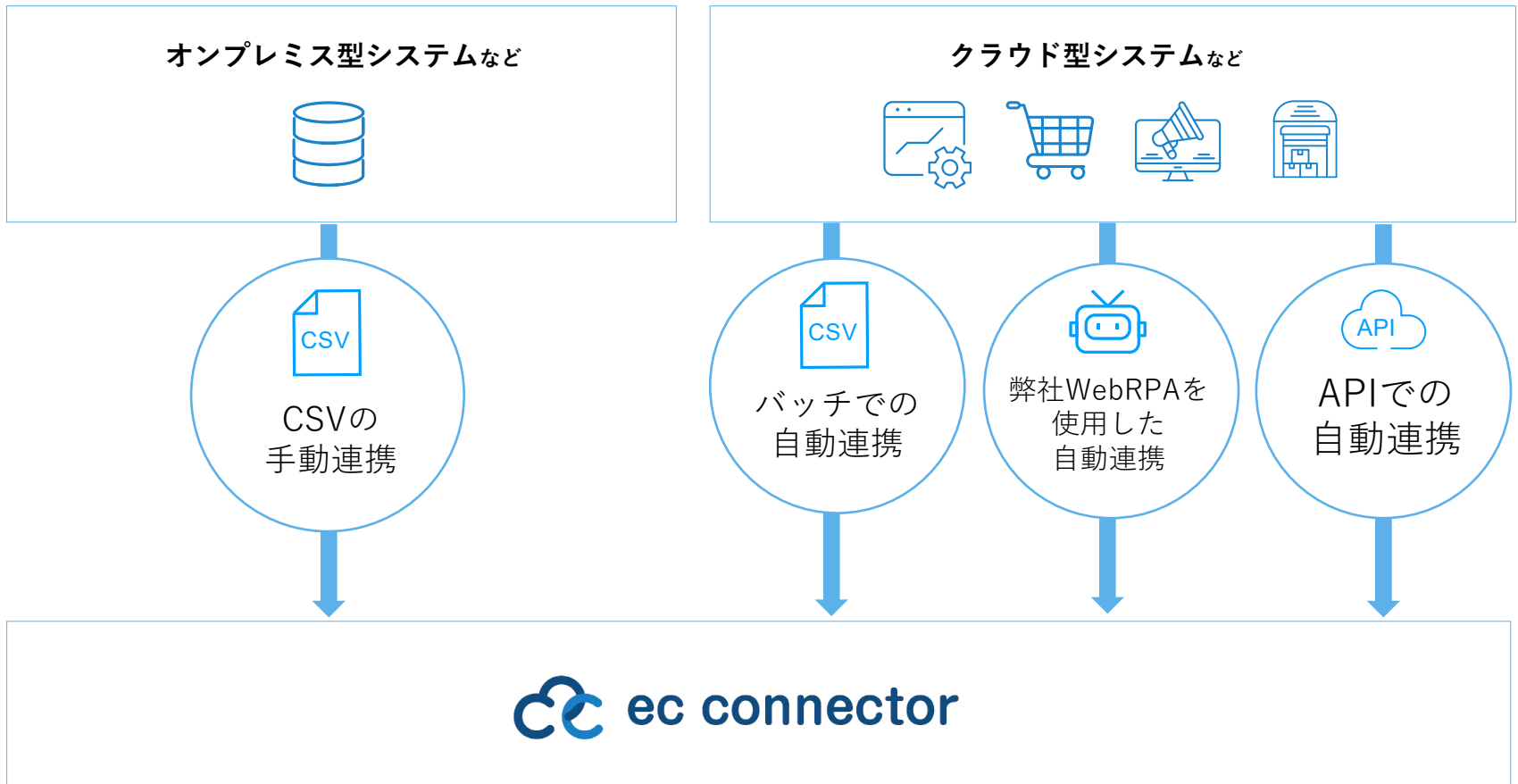
※別途有償オプション契約の必要な場合あり ※標準対応システムは順次追加予定



# 連携方法について

連携方法は、CSV・バッチ・RPA・APIなどの方法があります。

連携システムの連携口によって最適な方法でデータを取得します。



※在庫コネクター・ポイントコネクターを除き標準連携頻度は1時間に1回

※RPAを利用した連携は、連携システム側で管理画面などのUIが事前連絡なしで変更になった場合等に一時的に連携できなくなる可能性があります。

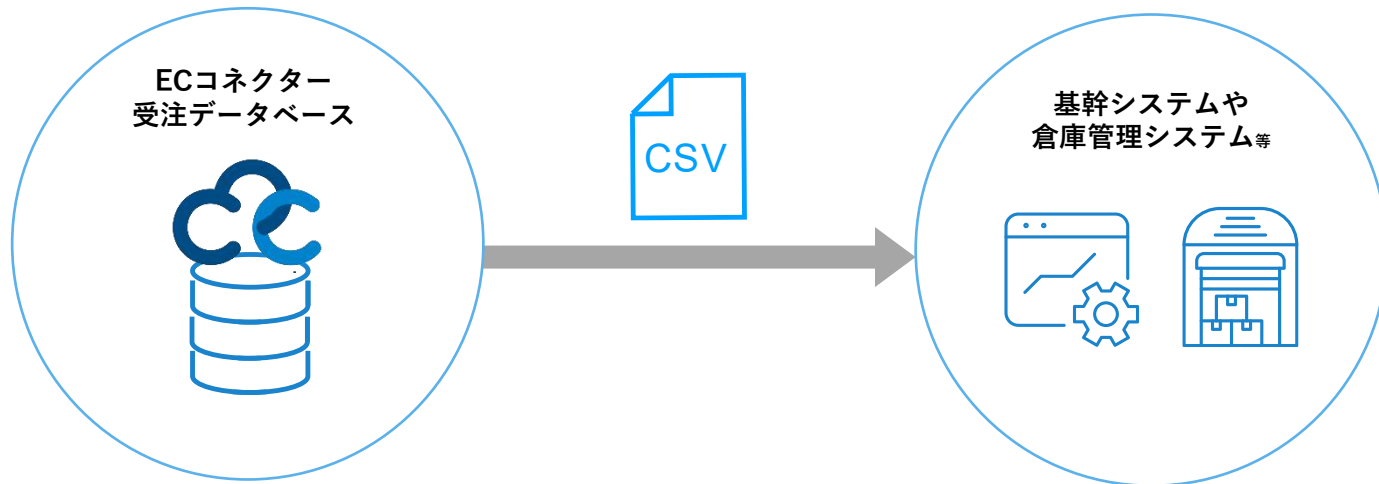
# データフォーマット変換機能

エクスポートしたいデータ項目の選択やデータ値を変換することができるので、連携先のシステムに合ったデータ形式のCSVファイルを生成することが可能です。

また、変換情報は、テンプレートとして保存することができるため、次回からの連携効率化に繋がります。

※標準連携対応しているサービスについてはテンプレート有  
※ユーザー様にて変換設定できる画面を現在開発中

## ■連携イメージ：受注コネクタの場合



ECコネクタの受注データを連携先(基幹システムや倉庫システムなど)がインポートできるデータ形式・フォーマットに変換することで、  
**システム問わず、CSV連携することが可能**です。

※CSV連携するには、連携先システムにCSVファイルの取り込み口が必要です。

# データフォーマット変換機能 管理画面イメージ

カートシステムなど連携元のシステムから取得できる項目から、連携先に必要な項目を選択できます。

データ値を変換(項目名の変更、固定値出力、日付フォーマット変換など)することも可能です。  
これにより、任意のCSVを生成することが可能となります。

※自動連携の場合は、日々の連携時に基本的に管理画面の操作は必要ありません。

The screenshot displays the 'ec connector' management interface. At the top, there is a navigation bar with 'ec connector' logo, '受注' (Orders), '会員' (Members), '商品' (Products), and '在庫' (Inventory) menus. A 'マニュアル' (Manual) and 'テスト' (Test) button are also present.

The main area is divided into two yellow-highlighted sections:

- ▼連携元システムの項目 (Source System Items):** A list of items from the source system, including 'Bカート' (B Cart), '税率別変送料額', 'ポイント利用', 'ポイント獲得', '決済方法', '決済確認日', '連絡事項', 'メモ', 'お客様への連絡事項', '受注日時', '対応状況', '配送グループ', 'Bカート発送ID', '配送希望日', '配送希望時間', '送り状番号', '発送日', '出荷管理番号', '発送状況', '発送メモ', '参照元', '見積番号', '受注内運番', '商品管理番号', 'セット名', '品番', 'JANコード', 'ロケーション', '商品オプション', '単価', and '入数'.
- ▼連携先システム (出力するCSV) の項目 (Destination System (Output CSV) Items):** A table for mapping source items to destination items. The title is '新規テンプレート1' (New Template 1). The table has columns for 'タイトル' (Title) and 'メモ' (Memo). The items listed are:
  - 1 受注番号 (Bカート)
  - 2 会社名 (Bカート)
  - 3 電話番号 (Bカート)
  - 4 携帯番号 (Bカート)
  - 5 メールアドレス (Bカート)
  - 6 郵便番号 (Bカート)
  - 7 都道府県 (Bカート)
  - 8 住所 (Bカート)
  - 9 商品名 (Bカート)Each row has a set of control buttons: a pencil icon for editing, up/down arrows for reordering, and a red 'X' for deletion.

Below these sections is a 'カスタム項目追加' (Add Custom Item) button. At the bottom, there is a table showing customer data:

受注番号	会社名	電話番号	携帯番号	メールアドレス	郵便番号	都道府県	住所	商品名
16226984947	株式会社 久	00252-2-3333		yamaoka@qinc.co.jp	790-0012	愛媛県	松山市湊町 1-3-14平成ビル6F	おまどめ割引
16226984948	株式会社 久	00252-2-3333		yamaoka@qinc.co.jp	790-0012	愛媛県	松山市湊町 1-3-14平成ビル6F	おまどめ割引



# データフォーマット変換機能 変換例

データの加工・変換が可能です。

変換	変換例
項目名を変更	「受注番号」 → 「受注コード」として出力
固定値を出力	取引区分という項目に「1」を出力
計算式の結果を出力	「単価」 × 「数量」 の計算結果を出力
複数項目の連結	「住所1」 + 「住所2」 + 「住所3」 を出力
日付表示形式の変換	「2022/09/10」 → 「2022年09月10日」 や 「2022-09-10」 に変換
日付の特定要素を出力	「2022/09/10」 → 「2022」 のみを出力。
特定の記号を除外	電話番号「090-0000-1111」 からハイフンを除外し「09000001111」を出力。
データ有無で出力	発送メモ項目にデータが入っていなければ、「なし」を出力。
行の追加	決済方法が「代引き」の場合、その受注に代引き手数料行を追加。
データの変換	決済方法が「クレジットカード」 → 「1」を出力。 「銀行振込」 → 「2」を出力。 それ以外であれば元のデータをそのまま出力。

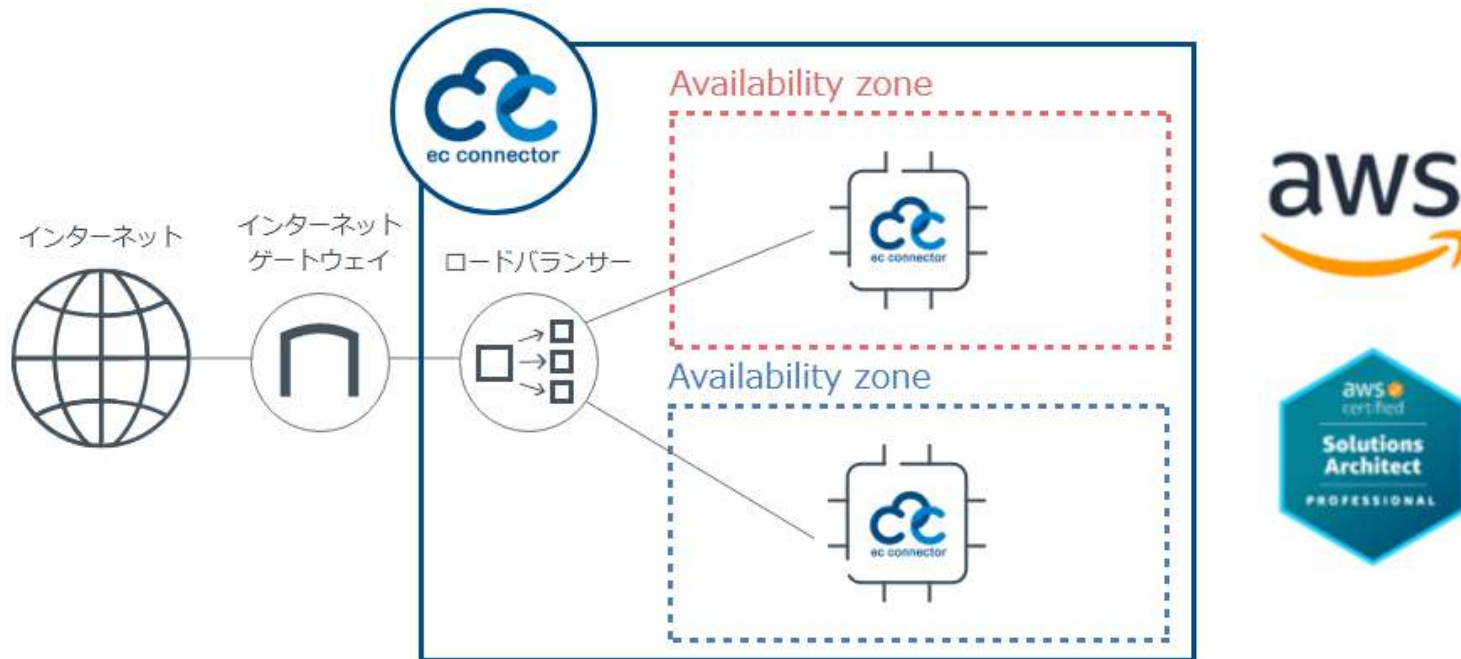
# サービス提供基盤・セキュリティについて

ECコネクターは、AWSの機能を活用しデータベースを冗長化、サーバーをマルチアベイラビリティゾーン構成とすることで、高い可用性を確保しています。

サービスを提供するサーバー、データベースはインターネットから直接アクセスできないプライベートネットワークに配置することで、高いセキュリティを確保しています。

インポートしたデータは、1日1回のバックアップを行っており、7世代前までのデータを復元することが可能です。

第三者機関のアプリケーション脆弱性診断を実施し、セキュリティ対策を講じています。



# 事例のご紹介

# 「ECコネクター®」 導入企業様

※一部抜粋



SHAFTEEN



ALPRON

—CHRISTINA—  
It just works

薩摩酒造株式会社  
Satsuma Shuzo Company limited

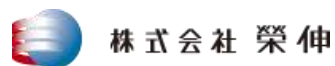


Gakuzo  
株式会社 高橋岳三商店

OSEWAYA



LINK STATION  
株式会社リンクステーション



MOUNTAIN DEER



MUVEIL



G-PIACE

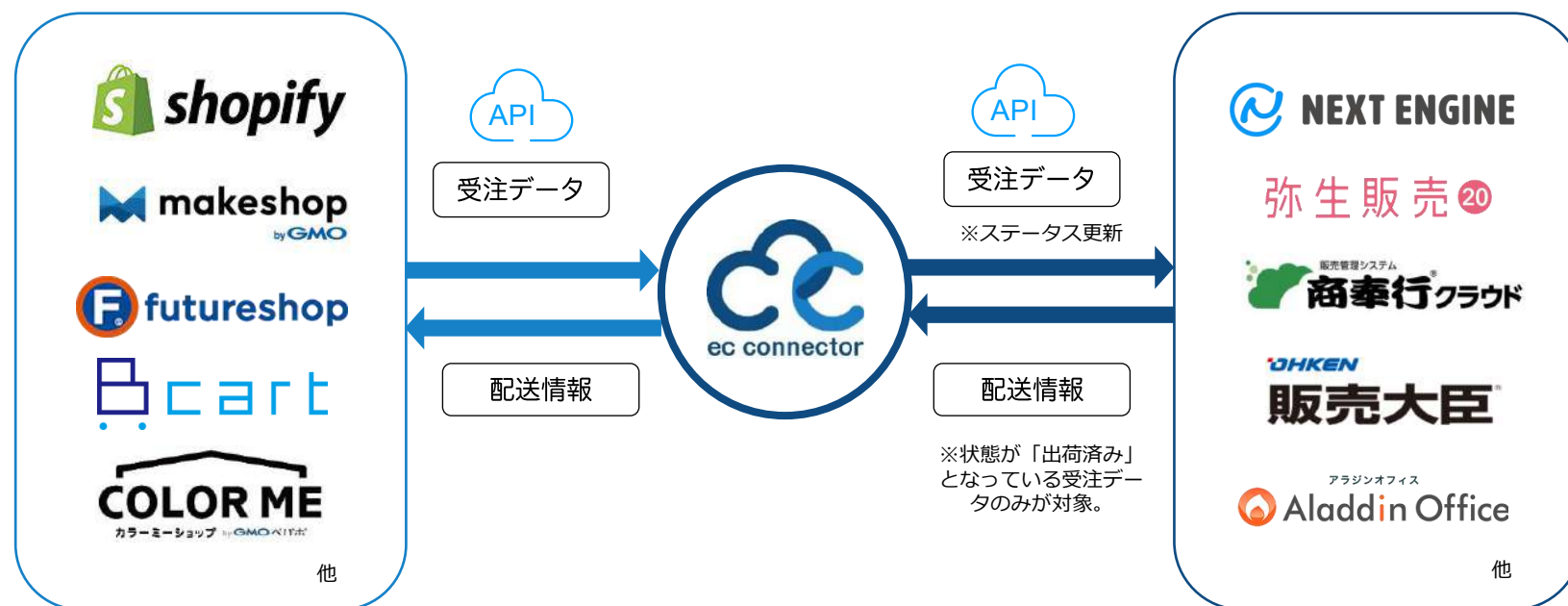


## 活用事例-1

### カートシステムから、基幹システムや受注管理システムへの受注データ連携

「ECコネクター®」上でカートシステムのデータを取得、カートのデータ形式を連携先のデータ形式に自動変換し、APIやRPAで連携先システム側で取り込めば、受注データの連携が完了します。（連携システムにより自動連携可否あり。）

また、OMS等で管理している発送済データを、カートシステム側に戻す連携も可能です。

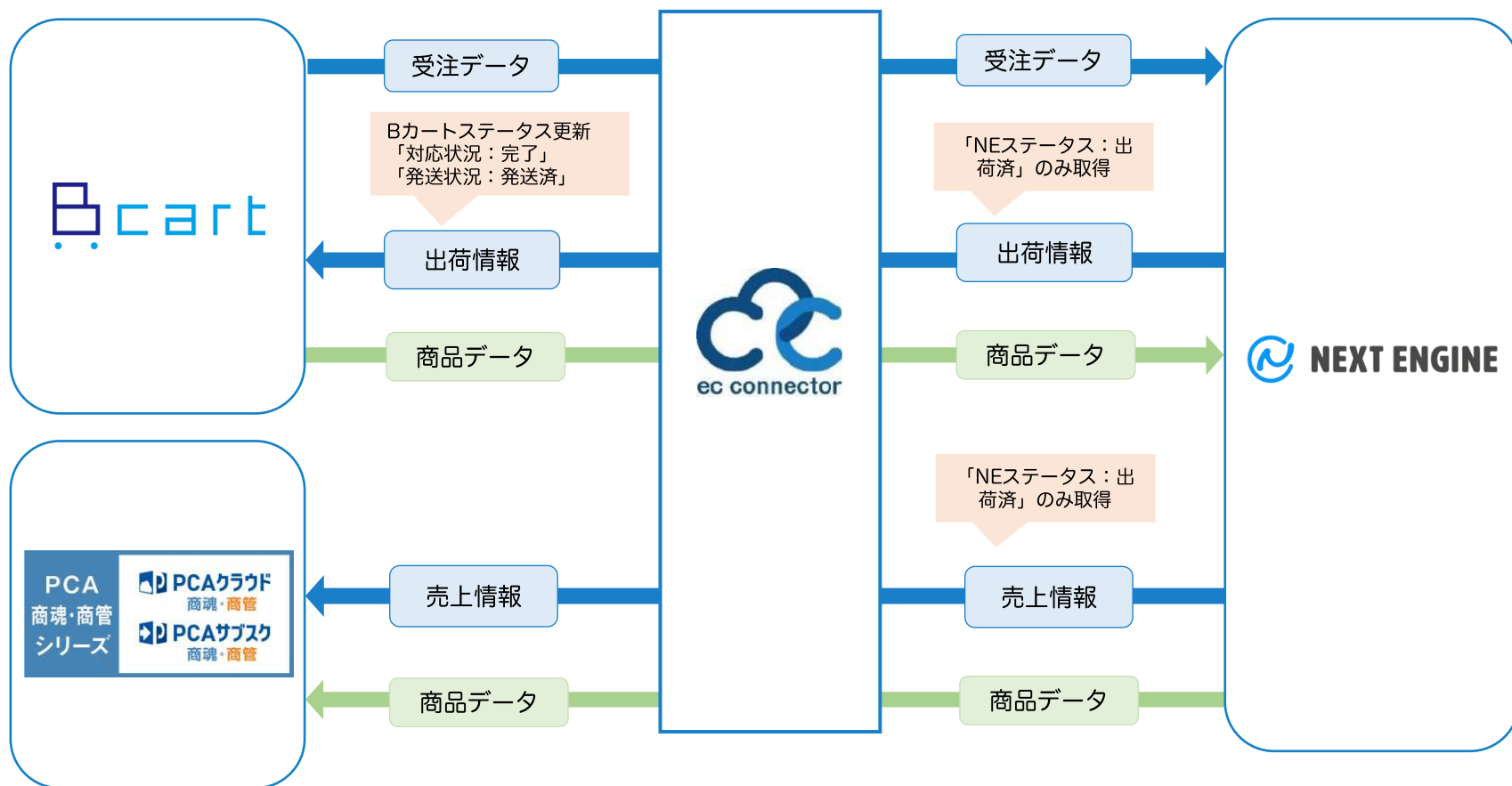


## 活用事例-2

### PCA・ネクストエンジンとの受注データ・商品データ自動連携

Bカートで受けた注文をネクストエンジン→PCAに連携します。  
標準機能では実現できない完全自動連携が可能です。「出荷データ戻しオプション」を利用すると、NE側で「出荷済」に更新された注文は、Bカートのステータスも更新されます。

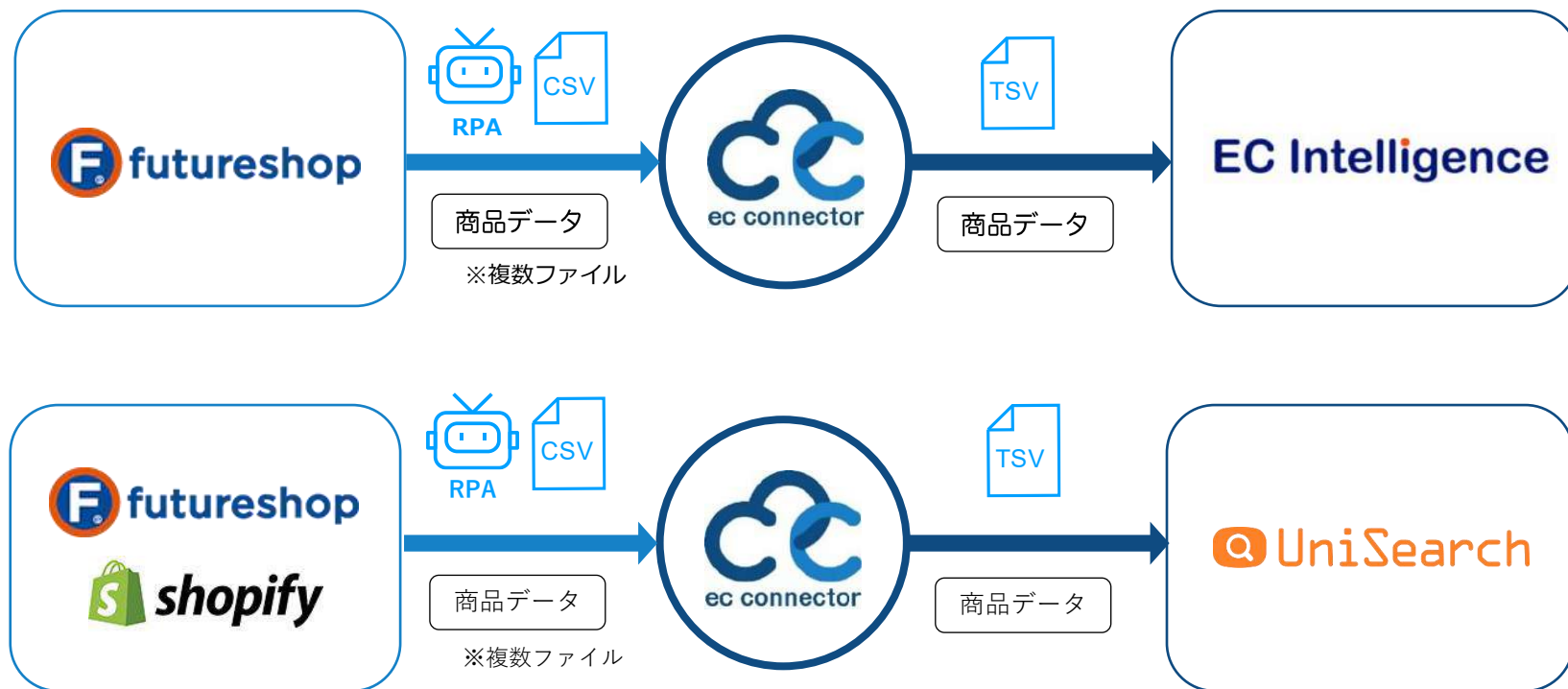
ネクストエンジンの商品データを正としBカート・PCAに定期連携することで、受注・商品データが3システム間で常に最新状態として連携されることの実現が可能です。



## 活用事例-3

### 「EC Intelligence」等のMAツールや、「ユニサーチ」等のサイト内検索エンジンにカートシステムの商品データを連携

futureshopの商品データは複数ファイル存在しているため、必要な項目が格納されているファイルをWebRPAにて取得し、ECコネクターにインポート致します。インポート後、連携先システムのデータ形式に自動変換し、TSVファイルを生成。「EC Intelligence」「ユニサーチ」のSFTPサーバーにデータを送信することで、商品データの連携を行います。また、あらかじめ連携頻度を設定しておくことで、一連の作業を自動化することも可能です。

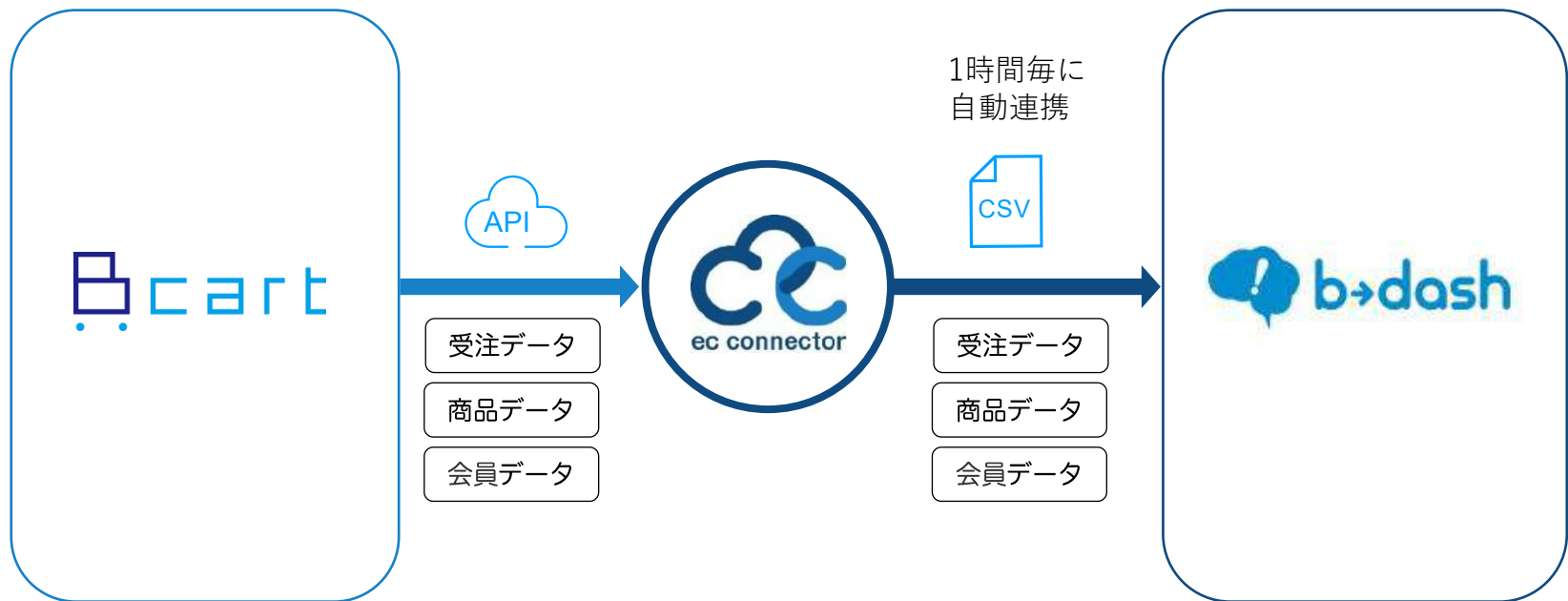


## 活用事例-4

### カート → 「b→dash」 への商品データ自動連携

「Bカート」から「b→dash」へのデータ連携の際は、「Bカート」管理画面からCSVをエクスポートし、「b→dash」へ手動でアップロードするという操作が必要です。

「ECコネクター®」を介し、「Bカート」の受注/会員/商品データをAPIで「ECコネクター®」に取得。CSVデータを作成し「b→dash」のSFTPに連携することで、一連の連携の完全自動化が可能です。





## 活用事例-5

### 「shopify」と「スマレジ」間の受注データ・在庫データ連携

「Shopify」でECサイトを運営、店舗ではスマレジを利用している場合の事例です。

「ECコネクター®」上で「Shopify」の受注データを取得(API連携)、連携先の「スマレジ」のデータ形式に自動変換し、受注データの連携(API連携)をします。

EC (Shopify) で商品が売れると、「スマレジ」の在庫も減算、店舗 (スマレジ) で商品が売れると「Shopify」の在庫も減算することで、ECサイトと店舗の在庫の共通化が可能です。

(ネクストエンジンでも事例あり)



## 活用事例-6

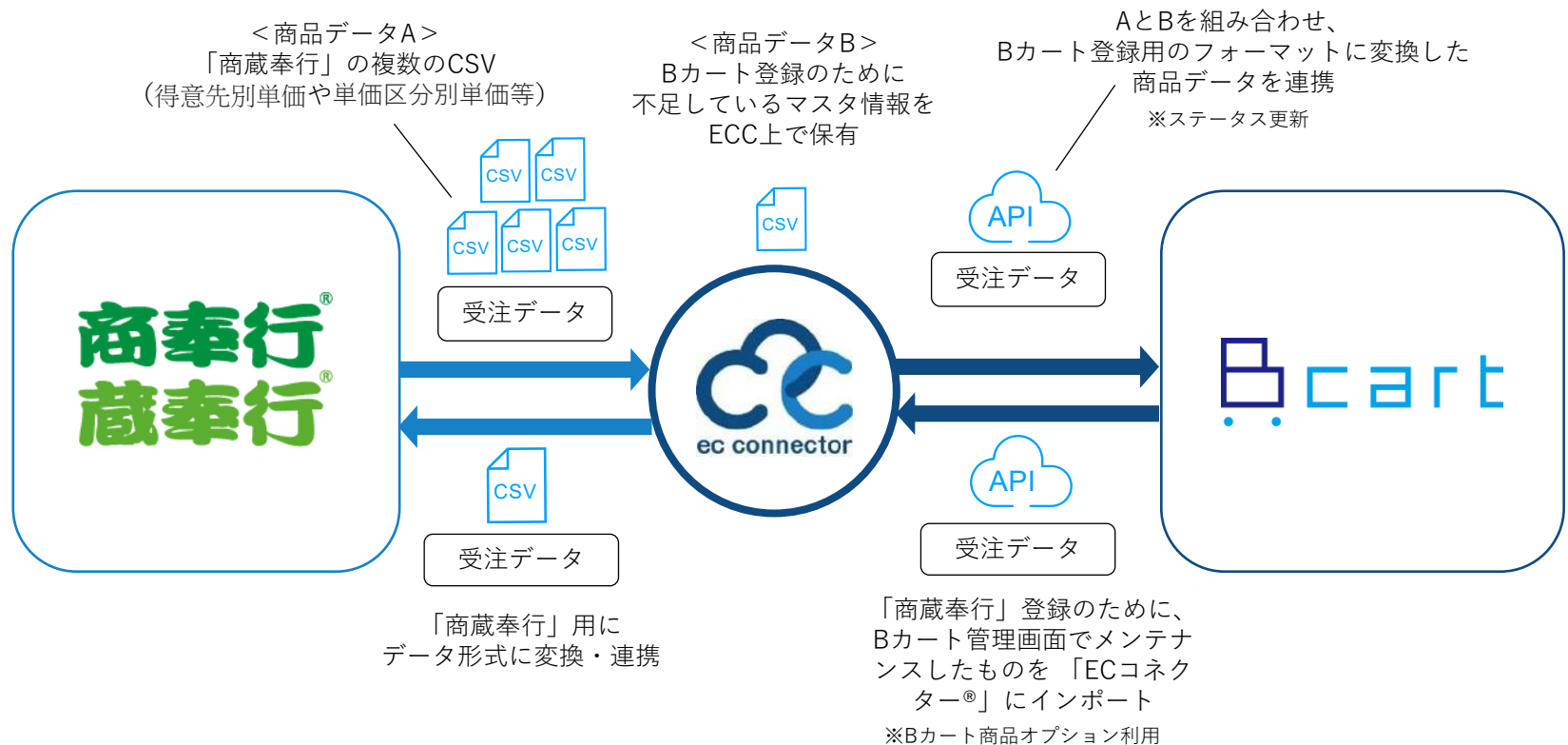
# 「商蔵奉行」と「Bカート」の受注・商品データ連携

### 「商蔵奉行」の商品情報を「Bカート」に登録

会員別単価や、単位区分別の単価設定が必要なため、「商蔵奉行」上のデータと、別のマスタ情報を「ECコネクター®」で保有し、項目名の変換や、価格の自動計算などの処理後「Bカート」登録用CSVが作成できるようカスタマイズ。

### 「Bカート」の受注情報を「商蔵奉行」に登録

「Bカート」で保有している受注情報を、クライアント独自の運用方法である商品オプション項目の整備後、「ECコネクター®」にインポート。「商蔵奉行」のデータ形式に自動変換して連携。

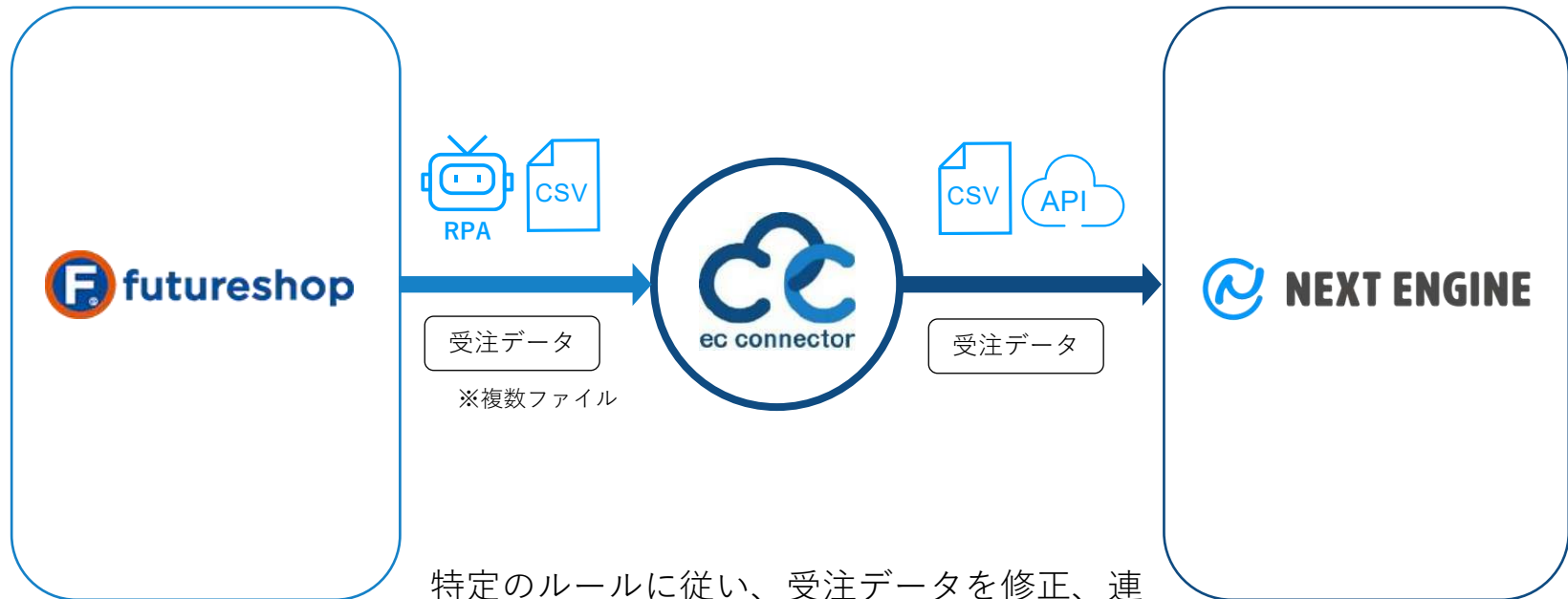


## 活用事例-7

### 購入金額・購入商品に応じたノベルティのプレゼント企画

受注データをECコネクターにインポート後、設定した購入金額を満たした購入者や特定の商品購入者をECコネクターで判別し、当該受注データの発送商品カラムに対してノベルティ明細を付与。ネクストエンジンのデータ形式に変換したCSVファイルを生成。ネクストエンジンに取り込めば連携が完了します。

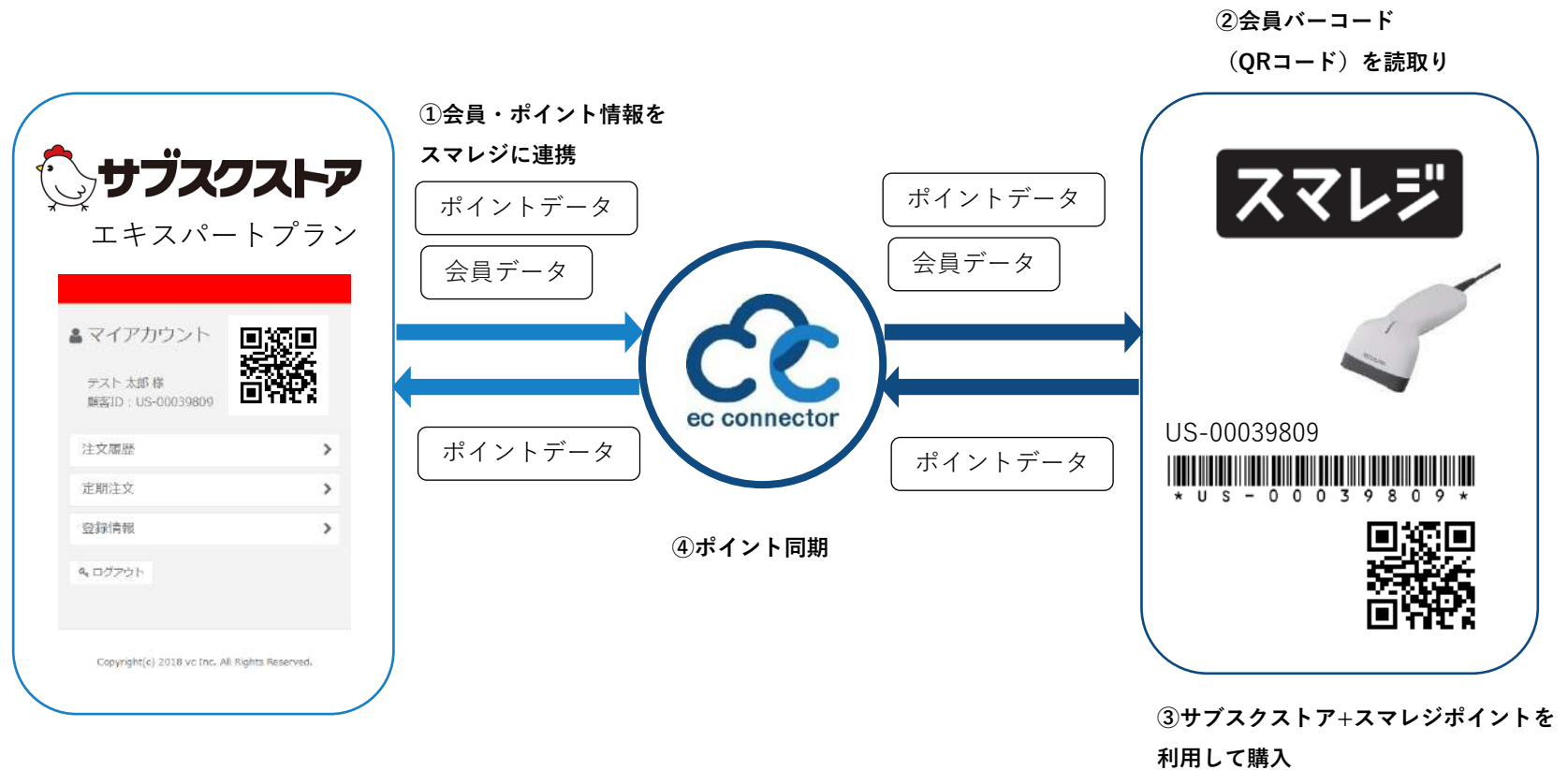
※API連携でネクストエンジンに取り込む実績もあり



特定のルールに従い、受注データを修正、連携先のデータ形式に変換します。

# 活用事例-8 会員データ、ポイントデータの連携

カートシステムとPOSシステムの会員・ポイントデータをリアルタイムで連携同期。両システムにてポイントを同時利用し、ユーザーが所持するポイントを超えてポイント利用ができてしまう場合も想定してマイナスポイントを次回のポイント付与 (+) に対して自動消込するキャリーオーバー機能を実装。



# ご利用のご案内

# 料金プラン（カスタマイズ無し）

初期費用は無料です。（※1）

各コネクターは月額1万円からご利用可能。業務において取り扱うデータの種別に応じたコネクターを個別にご契約いただけます。

コネクター・プランによって、連携レコード数が異なりますので、ご利用ボリュームによってプランをお選びください。毎月末時点のレコード数を確認し、連携レコード数の上限を超えている場合は従量課金が発生します。契約期間中のプラン変更も可能です。契約期間は1年間となっております。

対象最大連携数 プラン料金	受注コネクター 当月の受注明細行数	会員コネクター 会員登録数	商品コネクター 登録SKU数 (当月の最大数)	在庫コネクター 登録SKU数 (当月の最大数) (※)	ポイントコネクター 当月のポイント加算/減算レコード数
スタープラン (10,000円/月)	5,000レコード	5,000レコード	2,500レコード	2,500レコード	5,000レコード
従量課金	1,000レコード /3,000円	1,000レコード /3,000円	500レコード /3,000円	500レコード /3,000円	1,000レコード /3,000円
スタンダードプラン (30,000円/月)	40,000レコード	40,000レコード	20,000レコード	20,000レコード	40,000レコード
従量課金	2,000レコード /1,500円	2,000レコード /1,500円	1,000レコード /1,500円	1,000レコード /1,500円	2,000レコード /1,500円
プロフェッショナルプラン (50,000円/月)	100,000レコード	100,000レコード	50,000レコード	50,000レコード	100,000レコード
従量課金	2,000レコード /1,000円	2,000レコード /1,000円	1,000レコード /1,000円	1,000レコード /1,000円	2,000レコード /1,000円

※1：サイト内検索エンジンやレコメンドエンジンへの商品データフィードは、初期費用が発生いたします。（300,000円～）

オプションのお申し込みがある場合、費用が別途発生いたします。

※入荷予定/入荷実績での在庫連携を行う場合は、明細行数をカウント

※従量課金のカウント：ex.7月末時点で上限を超えていれば、プラン料金+従量課金を7月分請求として処理致します。

※上位/下位プランへは自動変更されません。サポートまでご連絡ください。

※初期マッピング作業を行い連携設定/テスト実施後に、大幅にマッピング内容が変更となる場合は別途費用が発生いたします。

※契約期間中の連携先システムの変更や、連携項目の変更には作業内容により改修費用が発生する場合がございます。

# 料金プラン（カスタマイズあり）

カスタマイズが発生する場合は「エンタープライズプラン」でのご案内となります。  
初期費用・カスタマイズ費用は、連携要件により個別でお見積りいたします。

契約期間は1年間となっております。

対象最大連携数 プラン料金	受注コネクター 当月の受注明細行数	会員コネクター 会員登録数	商品コネクター 登録SKU数 (当月の最大数)	在庫コネクター 登録SKU数 (当月の最大数) (※)	ポイントコネクター 当月のポイント加算/減 算レコード数
エンタープライズプラン (150,000円~/月)			無制限		
初期費用			300,000円～		
従量課金			—		

※入荷予定/入荷実績での在庫連携を行う場合は、明細行数をカウント

※初期マッピング作業を行い連携設定/テスト実施後に、大幅にマッピング内容が変更となる場合は別途費用が発生いたします。

※契約期間中の連携先システムの変更や、連携項目の変更には作業内容により改修費用が発生する場合がございます。

# オプション料金、設定料金など

オプション/設定名	料金	
接続先1システム追加	8,000円/月	接続先を追加するために必要なオプション料金です。 ※プラン料金内だと1システムのみ。
連携頻度短縮オプション	プラン料金×20%/月	API、RPA連携などの自動連携の頻度を短縮するオプションです。 デフォルト：1時間に1回の連携ですが、30分に1回などの頻度で連携を行いたい場合に発生します。
連携時間指定オプション	5,000円/月	定期連携（標準は1時間に1回）の実行時間をご指定いただく場合はオプションでの対応となります。 ex：毎時XX分で処理実行 指定がない場合は00分～59分の間で任意の時間での実行です。
出荷データ戻しオプション	5,000円/月	受注コネクター専用オプション。 出荷済みデータをカートシステム側に戻すというような連携を行う場合に必要なオプション料金です。
特別API連携オプション	3,000円/月	APIでの連携に費用が発生するシステムとの連携を行う場合に必要なオプション料金です。
RPA設定費用	100,000円/回	RPA導入を行うための設定費用です。 ※アクセス先/システムの変更がある場合、改めて設定費用が発生いたします。
FTP設定費用	100,000円/回	FTPでのデータ連携を行うための設定費用です。 ※アクセス先/システムの変更がある場合、改めて設定費用が発生いたします。
各システムの連携支援/コンサルティング	200,000円～	各システムの取得データに合わせた、連携先システムへのマッピングの作成等を久でサポートする場合にかかる費用です。



# お支払い方法、お支払いサイクルについて

株式会社ネットプロテクションズが提供する「NP掛け払いサービス」、クレジットカード「アメリカン・エクスプレス」をお選びいただけます。

## ■ NP掛け払い

「NP掛け払い」とは、法人・個人事業主のお客様を対象にした後払い（掛売り・請求書払い）の決済サービスです。ご利用料金のお支払いイメージは以下です。

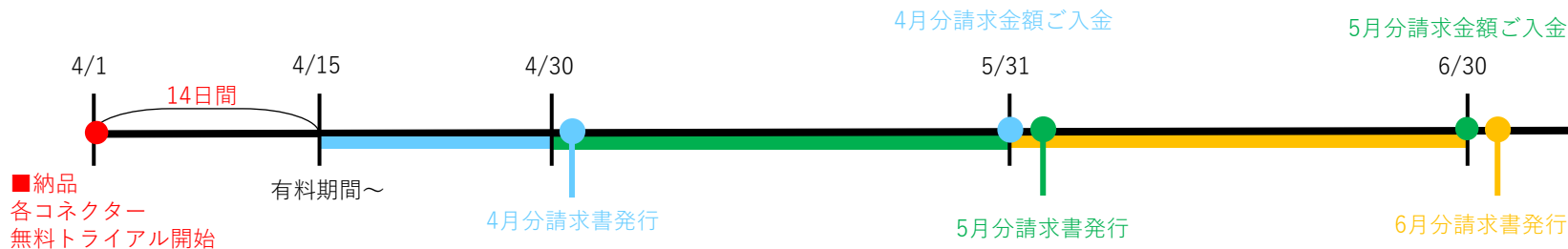
※ 「NP掛け払い」は株式会社ネットプロテクションズ社による与信審査が必要です。

[NP掛け払いの詳細はこちらをご確認ください。>](#)

## ■ お支払いイメージ(請求書払いの場合)

※無料トライアル期間：14日間

※当月末締め請求書発行・翌月末支払い



## ■ クレジットカード (アメリカン・エクスプレス)



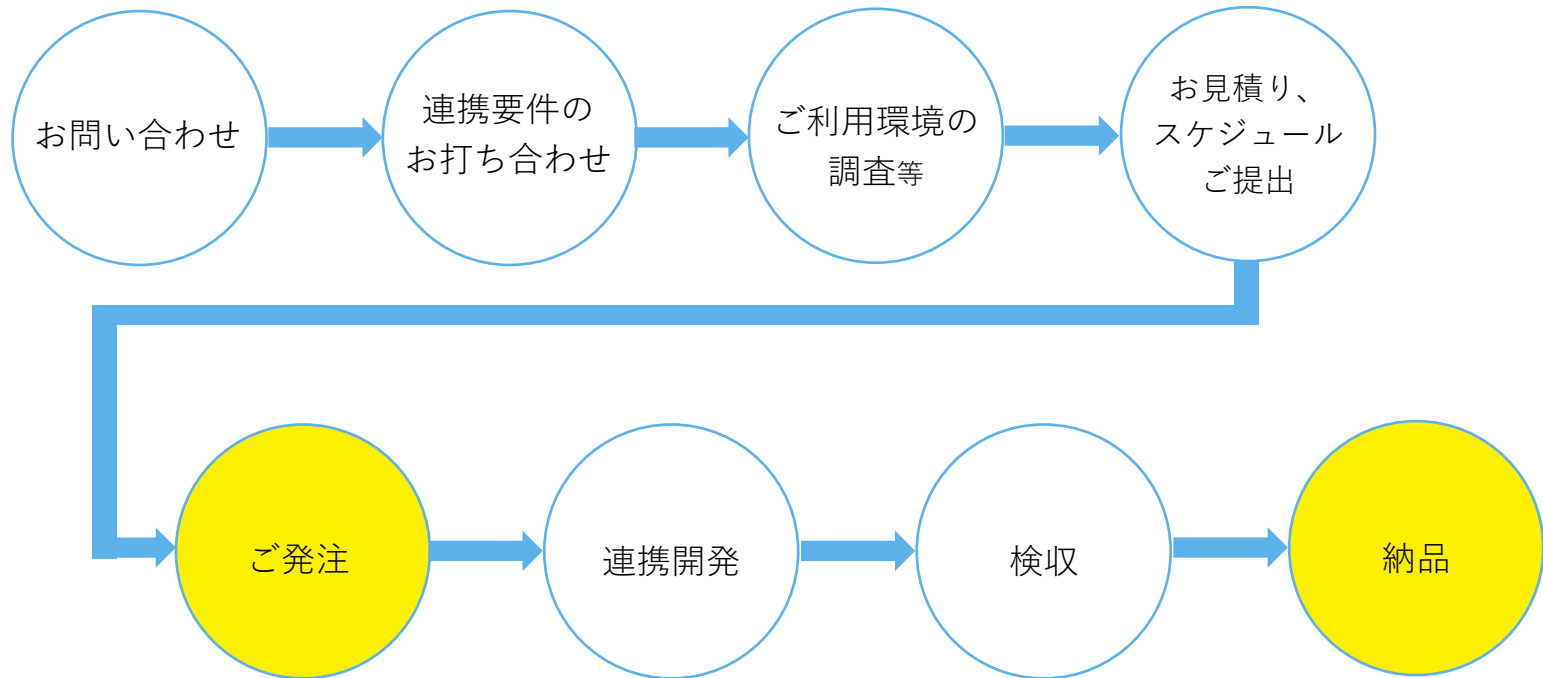
## ■ お支払サイクル

お支払サイクルご請求の締め日、お支払い日は登録された口座振替金融機関等の関係により、お客様ごとに個別に設定されています。

# 導入までの流れ

まずは連携の詳細な要件についてお打ち合わせをいたします。

ユーザー様に最適な連携方法をご提案いたします。



連携要件により2週間～3ヵ月程度

※状況により前後する可能性があります。

# ご質問・お問い合わせはお気軽にどうぞ

メールで質問したい



お問い合わせはこちら

オンラインで  
詳しい説明・提案を受けたい



無料相談会のお申し込みはこちら

申し込みをしたい



サポートへのご連絡はこちら



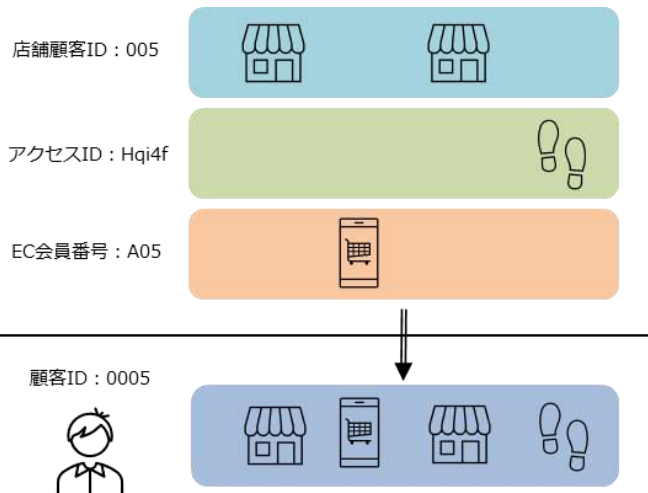
ソリューション  
再現性を作りだす未来志向の分析サービス  
「ECコネクタ アナリティクス」

# 再現性を作りだす未来志向の分析サービス 「ECコネクター アナリティクス」

顧客特徴を把握し、施策を組み合わせることで理想顧客の再現性を高めることを実現する分析サービスです。ユーザーベースで紐づけた購買傾向と回遊行動から包括的な顧客の特徴を捉え、AIを活用して類似性の高い顧客セグメントを作成し、セグメント同士の回遊行動と購買行動の差異を明確にします。

高LTVロイヤリティ顧客 = 理想顧客とし、理想顧客育成に効果の高いグループで取り組める施策を併せてご提案いたします。

## ユーザー回遊購買行動統合・分析



## 顧客分類・比較



## 理想顧客育成施策提案

×××ページ××コンテンツ追加  
想定売上:

対象者:  
対象人数:  
想定単価:  
CVR:

背景: ××××××××××  
××××××××××

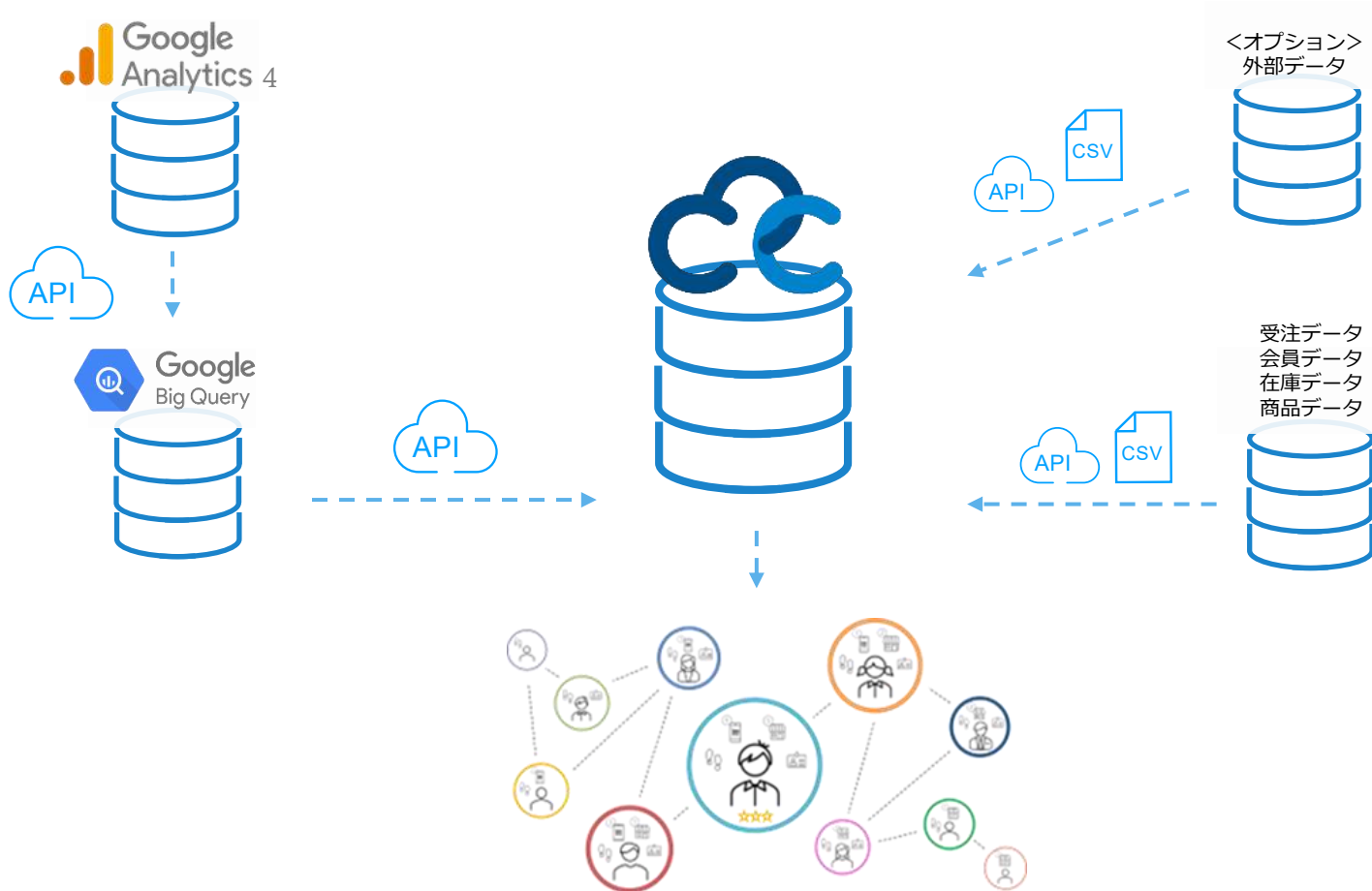
ノベルティキャンペーン  
想定売上:

対象者:  
対象人数:  
想定単価:  
CVR:

背景: ××××××××××  
××××××××××

# 「ECコネクターアナリティクス」の分析基盤概要

「ECコネクターアナリティクス」のご利用の際は、分析に必要な各種データを「ECコネクター®」にインポートしていただきます。「ECコネクター®」がCDP（カスタマーデータプラットフォーム）として機能するため、必要なデータの形式を揃え統合する時間と手間が抑えられるほか、低コストでデータ分析を可能にします。



# 「ECコネクターアナリティクス」 レポート例

アナリティクスで分析可能なアウトプットの一例は下記の通りです。

料金プランに応じて分析項目が異なり、総評項目は各分析の結果を総合的に判断した結果を反映します。

総評	経路分析	顧客分析	KPI主要指標分析
全体サマリ	初回流入チャネル分析	アクティブ顧客数推移	売上推移
施策提案	アクセス経路	RFM分析	店舗別売上推移
顧客セグメント	コンテンツ閲覧率	デシル分析	地域別売上推移
	主要ポイント通過率	性年代別顧客数・売上	決済方法別売上推移
	平均訪問間隔	平均購入間隔	受注レンジ
	購買タイミング	CTB分析	ABC分析
	初回顧客ジャーニー	リピート分析	併売分析
	継続優良顧客ジャーニー	顧客離反因子・離反確率	在庫消化率分析

# 「ECコネクターアナリティクス」 主な分析と総評

経路分析・会員離反予測	<p>○<b>経路分析</b></p> <p>経路分析ではGoogleアナリティクスのユーザーエクスペローラを収集して、離脱ポイントや回遊経路を詳細に把握できます。経路ごとのセッション数はもちろん、ユーザーごとの訪問回数と購入のタイミングや平均訪問間隔日数も把握できます。</p> <p>○<b>会員離反予測</b></p> <p>顧客の離反（非アクティブ化）に強く影響を与える要素を見出し、影響の強い要素と離反の確率をAIが抽出します。離反防止のためには離反前のどのタイミングでどのような施策を展開すればよいか、ヒントを得ることができます。</p>
カスタマージャーニー	<p>顧客が購入に至る前から購入後までの接点・顧客行動・心理・機会をチャートに表します。新規顧客と継続優良顧客のジャーニーを作成し、訪問者が初回購入にいたるまで、および、継続優良顧客が購買を続ける接点とサイト・店舗とのコミュニケーションを把握できます。</p>
予測オーディエンス	<p>GA4ではGoogleの機会学習モデルを使用し、購入可能性の高いメディアやサイトを導き出すことが可能になりました。Googleの予測オーディエンスもユーザーデータに紐づけることが可能で、短期的な広告戦略の最適化・短期的な効果の高い施策の振り返りに活用できます。</p>
総評：顧客セグメント	<p>購買傾向と回遊行動からユーザーの行動を総合的に判断し、弊社アナリスト×AIが顧客セグメントを作成します。セグメント同士の回遊行動と購買行動の差異を明確にし、上位セグメントへ遷移するための施策を検討できるようになります。</p> <p>また、顧客の成長フェーズに合わせて施策を組み合わせることで、自ずと理想顧客に遷移する再現性の高い施策を検討できます。</p>
総評：施策提案	<p>各分析と顧客セグメントの結果を受け、理想顧客育成に効果の高いグループで取り組める施策と試算をご提案いたします。ご提案の施策内容は実行時の想定売上が600万円以上になるようにご提案いたします。</p>



# 「ECコネクターアナリティクス」プラン料金

「ECコネクターアナリティクス」は初期費用無料で3つのプランをご用意しております。

分析結果は下記料金体系に記載の期間を目安に、株式会社久からレポートを納品させていただきます。※プランにより連携可能なデータが異なります。詳しくはサービスページをご確認ください

プラン別 費用・分析項目	ライトプラン	スタンダードプラン	プロフェッショナルプラン
初期費用	0円	0円	0円
レポートング費用/回	400,000円	600,000円	別途御見積
データ連携から 結果ご報告までの目安期間	5営業日	7営業日	応相談
総評	○	○	○
経路分析	-	○	○
顧客分析	○	○	○
KPI主要指標分析	○	○	○
広告効果分析	○	○	○
その他指標	-	-	応相談

より詳細な  
内容はこちら

# 株式会社久のご紹介

# 株式会社久 会社概要



社名

株式会社 久 (Q Inc.)

企業理念

「ひと・こと・ものをつなげて喜ばれるを創る」

現在、東京・松山を拠点に、ECコンサルティングならびにEC構築、運用、システム開発などEC総合支援を実施。

BtoC EC領域だけではなくBtoB EC領域にも注力。

また、異なるサービス・システム間のデータ変換・連携を実現するクラウドサービス「ECコネクター®」を用いてEC運営企業のDX支援を実施。

## ■ 代表者

代表取締役 工藤 暢久

## ■ 本社

106-0047  
東京都港区南麻布1-5-9  
オンリーワン麻布ビル3F

## ■ 松山オフィス

790-0011  
愛媛県松山市千舟町4-5-4  
松山千舟454ビル4階

## ■ 設立

2012年3月9日

## ■ 資本金

1,000万円

## ■ 従業員数（役員含む）

24名（2024年1月時点）

## ■ ホームページ

<https://www.Qinc.co.jp>

## ■ 主要取引銀行

りそな銀行 赤坂支店  
みずほ銀行 六本木支店他

## ■ 許可等

有料職業紹介事業 許可番号：13-ユ-310240

## ■ 顧問弁護士

日比谷総合法律事務 弁護士 神垣 清水

## ■ 企業法務顧問

司法書士法人みつ葉グループ 司法書士 工藤 祥規



業務において取り扱う個人情報の保護を重要な責務と認識し、社会的に重要度が増している個人情報保護管理の徹底に努めて参ります。

# ビジョン

EC事業領域の様々な課題を  
コンサルティング力とクラウドサービスで解決する

課題

コンサルティング

ビジネス戦略

事業策定

OMO

DX

インターネット広告

広告素材制作

ランディングページ制作

ECサイト構築

システム開発

ECサイト運営

在庫最大化

MA/CRM

受注業務

OMS

配送業務

基幹連携

カスタマーサポート

データ分析

施策立案

解決

クラウドサービス

# ECコンサルタント紹介



ECコンサルタント/代表取締役 工藤 暢久 (くどう のぶひさ)

1976年 愛媛県生まれ

・一般財団法人ネットショップ能力認定機構認定講師

関西学院大学大学院 法学研究科修了後、

教育サービス企業にてECサイトの構築・運営、マーケティング業務に従事。

2005年4月 博報堂グループのデジタルエージェンシー（広告代理店）株式会社スパイスボックス入社。

Webマーケティングプロデューサー、ECコンサルタントとして大手企業の各種Webマーケティング・EC業務を行う。

2012年3月 株式会社スパイスボックス退社

2012年4月 株式会社久事業開始

2014年6月 ブースト・コンサルティング合同会社 コンサルタントとして参画

前職時代、大手飲料メーカー、大手化粧品メーカー、大手健康食品メーカー、テレビ局、グローバルラグジュアリーブランド、グローバルソフトウェア企業、食材宅配企業、大手通信教育企業等、リピート通販・総合通販企業のWebマーケティング、ECコンサルティング、プロデュースを経験。

株式会社久起業後も、味の素様、ジャパネットたかた様、リクルートカーセンサー様他、大規模なプロジェクトにコンサルタント/プロデューサーとして携わる。検証重視型のDMAIC（ディマイク）手法を用いてECビジネス成功をミッションとする全方位型コンサルタント。

## ■講演・執筆・研修実績

- デジタルフォレスト社主催 マーケティングROI 東京国際フォーラムで「Webアクセス解析データを活用した戦略的ECサイトリニューアル」をテーマに講演。
- 株式会社インプレスビジネスメディアのWeb担当者ForumにてSEOで効く！検索エンジンが順位を決定する57個の要因 日米SEOプロ60人のグーグル&ヤフー対応版に日本のSEOプロ22人の1人として参加。検索エンジンアルゴリズムの評価を行う。
- ad:tech Tokyoにて「EC戦略なう」、「EC×テクノロジー～未来のECサイト～」をテーマに講演。
- 翔泳社MarkeZineにて「顧客満足向上でさらなるサイト成長を目指す！～ECサイト顧客マネジメント戦略」を執筆（全6回）。
- 大阪、福岡、鹿児島、東京4都市にて「売上を右肩上がりにさせるECサイトの構築」をテーマにセミナー講演。

2017年、2018年 宣伝会議の有料講座「メーカー・ブランドのためのEC活用実践講座」にて講師登壇。

2019年 ネットショップ能力認定機構認定講師として博報堂プロダクツ・アイテック阪急阪神等に企業研修を実施。

2020年 イーコマースフェア東京2020「事例でわかる！「売れるサイト」が実践するECサイト運用術！～現役コンサルタントが教えるEC戦略策定から構築・運用の秘訣～」にて講演。

2021年 愛媛県主催の農業生産者向けECサイトチャレンジセミナー中・上級コースにて講師登壇。

2023年 ソウルドアウト社 松山営業所開設記念セミナー「愛媛発全国」地域ブランドのeコマース戦略」パネルディスカッションへ登壇。

# 主要メンバー紹介



取締役  
神垣 秋月 | Akizuki KAMIGAKI

早稲田大学政治経済学部卒業  
大手メーカーを経て、広告代理店へ。主にダイレクトマーケティング領域におけるプロモーション全般の企画・実施から顧客育成、WebマーケティングやECサイト運営に従事。2012年久を共同創業。



取締役  
平野 久美子 | Kumiko HIRANO

短期大学卒業後、株式会社博報堂へ入社。家電・トイレタリー・化粧品・不動産等のクライアント担当営業として15年以上の経験、マーケティング領域全般に携わる。2015年より久に参画。



取締役  
小山 智充 | Tomomitsu KOYAMA

建築系の専門学校卒業後、婦人服・服飾雑貨の企画・輸入・卸売・小売業を行う企業を経て、大手フルフィルメントサービス企業にてプロデュース、部長職を経験。2020年より株式会社久執行役員に就任。



技術顧問  
荒井 達哉 | Tatsuya ARAI

新卒で株式会社VOYAGE GROUPに入社。退職後、フリマアプリ「FRIL」(現在はラクマ)の運営会社、株式会社Fablic(現在は楽天株式会社)を共同創業。5年間、創業エンジニアとして「FRIL」の開発に従事。2020年から株式会社久の技術顧問に就任し、ECコネクター®の開発を指揮。

# 株式会社久の強み

## ECコンサルティング発、 エグゼキューションを最重視したeコマース総合支援会社

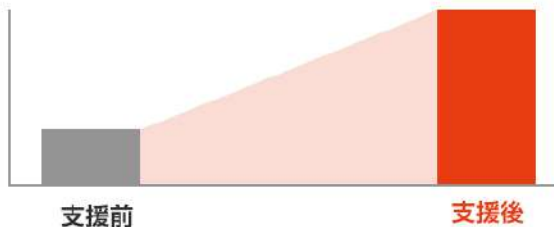
- クライアント企業に常駐型コンサルティングの実績
  - ・ ジャパネットたかた様、アディダスジャパン様等、大手企業でのコンサルティング実績
- 味の素様ECサイトを10年以上継続支援
  - ・ ECサイトリニューアル・LP等の制作支援と定期コンサルティングを実施
- レベニューシェア型総合支援の経験と実績
  - ・ リスティング広告・ネットワーク広告・SNS広告等のROAS管理運用、ECサイトリニューアル構築・継続的改善及び制作運用、ランディングページ制作・改善、CRMプランニング・メール制作配信、ソーシャルメディア運用、物流管理、カスタマーサポート、レポートニング・コンサルティングを含めたメーカーECサイト総合支援を「完全レベニューシェア（売上連動）」で継続的に実施
- 企業間取引のDX化支援実績
  - ・ 受注・EC業務のDX化クラウドサービス「ECコネクター®」を軸にしたBtoB ECサイト構築/受発注DX化の実現

### レベニューシェアECサイト総合支援実績

某靴メーカー様の場合（支援期間：2017年）

支援前(13ヶ月平均月商)に比べて

月商 **3.75** 倍増加



某メーカー様の場合（支援期間：2015年6月～）

支援開始初年度に比べて

年商 **1.98** 倍増加



# EC支援先実績

各社が運営する「自社ECサイト」を中心にEC関連の支援を実施



大手アパレルメーカー様 大手製薬メーカー様 大手テレビショッピング会社様

フットケアメーカー様 釣り具メーカー様 アニメ制作会社様

百貨店様 化粧品メーカー様 メンズ鞆メーカー様

その他多数



# パートナー企業

コンサルティング企業、広告代理店を始め  
EC関連サービス提供企業と幅広くパートナーシップを締結



# ご提供サービス

## EC支援事業

### ・ BtoC EC総合支援

ECコンサルティングを軸に、クライアント企業の自社ECを支援。サイト構築・サイト運用、分析、広告運用、フルフィルメントまで総合的に支援。

## DX支援事業

### ・ BtoB EC総合支援

電話やメール、FAXによる受発注業務といった企業間取引をEC化。現状の企業間取引業務フロー及び体制、システム利用状況等を把握し、課題の抽出、業務効率化のための改善提案も実施。

## SaaS事業

### ・ ECコネクター®

EC事業者向けデータ変換・連携クラウドサービス

## モール運用支援

自社EC支援で培ったデータ分析・継続的改善知見をベースにAmazon等のモール運用支援を開始。

## 教育・研修事業

EC人材の育成のための各種企業研修を実施。研修プログラムはオーダーメイドで開発。

# EC支援事業：コンサルティング、PM/PMO実績

## ■ グローバルファッションブランド

コンバージョン率を上げるためのUI/UXクイックウィンアクションの提案

- ・データ分析（Google Analytics）
- ・ユーザー視点によるサイト評価
- ・競合他社評価
- ・KPI策定

## ■ グローバルスポーツブランド

E-comグロース（国内売上100億円達成）プロジェクト

- ・日本法人CEO直轄にてコンサルタントメンバーとして企業常駐
- ・KPI策定
- ・データ分析及びユーザー視点によるサイト評価
- ・目標達成のためのアクション策定（PIE算出）
- ・E-com社員マネジメントおよび教育

## ■ グローバルスポーツブランド

E-comデューデリジェンス及び国内市場ポテンシャル調査およびグロースアクション戦略策定

## ■ グローバル製薬・医療機器企業

高度管理医療機器のOMOグロースプロジェクト

- ・データ分析（Google Analytics）
- ・ユーザー視点によるサイト評価
- ・競合他社評価
- ・改善施策立案

## ■ 国内大手アパレル企業

メジャーブランド1ブランドのECグロースのためのサイトリニューアル提案

- ・データ分析及びユーザー視点によるサイト評価
- ・競合他社評価
- ・KPI策定
- ・目標達成のためのアクション策定（PIE算出）
- ・サイトリニューアル方針策定および改善施策立案

## ■ 国内大手アパレル企業

メジャーブランド4ブランドのリプレースプロジェクト

- ・データ分析及びユーザー視点によるサイト評価
- ・競合他社評価
- ・KPI策定
- ・目標達成のためのアクション策定（PIE算出）
- ・サイトリニューアル方針策定および改善施策立案
- ・ベンダー選定支援及び見積もり取得
- ・コストシミュレーション

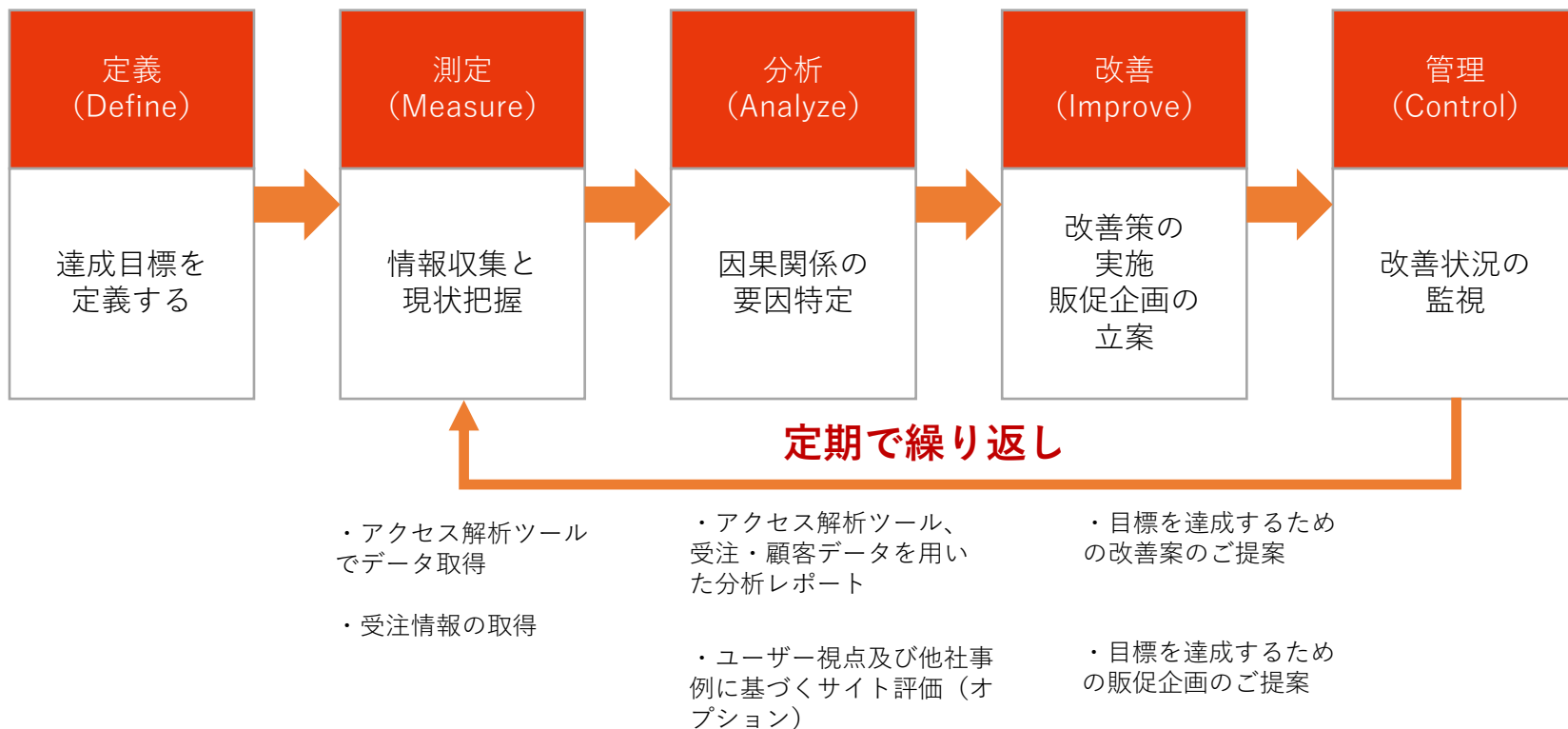
## ■ 国内化粧品・健康食品上場企業

ECサイトリニューアルプロジェクトマネジメント

- ・データ分析
- ・ユーザー視点によるサイト評価
- ・競合他社評価
- ・リニューアル方向性立案及び改善施策立案
- ・要求分析・要件定義
- ・ベンダーマネジメント

# EC支援事業：売上拡大のためのECコンサルティング

売上目標が明確なECに最適な検証重視のDMAIC（ディマイク）手法を用いて定期コンサルティングを行います。フェイズの中で特に「改善」の部分で価値を提供いたします。



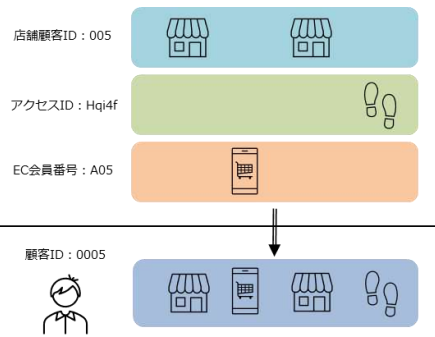
DMAIC（ディマイク）とは、シックスシグマ（統計分析手法、品質管理手法を体系的に用いてサービス提供などの各種プロセスの分析を行い、原因の特定やそれへの対策を行って、顧客満足度の向上などをしていく）活動におけるプロセス改善の手順のことです。「定義」=Define、「測定」=Measure、「分析」=Analyze、「改善」=Improve、「管理」=Controlの5つのフェイズからなります。

ECサイトのコンサルティング業務を行う場合、同じプロセス改善手法としてよく知られている「PDCAサイクルマネジメント」を適用するよりも、明確なゴール=売上、KPIを定義してギャップ分析を行いながらゴールに向かっていく（改善していく）手法の方がより適していると考え、株式会社久では「DMAICサイクルマネジメント」によるECコンサルティングを行っています。

# EC支援事業：分析サービス「ECコネクターアナリティクス」

顧客特徴を把握し、施策を組み合わせることで理想顧客の再現性を高めることを実現する分析サービスです。ユーザーベースで紐づけした購買傾向と回遊行動から包括的な顧客の特徴を捉え、AIを活用して類似性の高い顧客セグメントを作成し、セグメント同士の回遊行動と購買行動の差異を明確にします。高LTVロイヤリティ顧客=理想顧客とし、理想顧客育成に効果の高いグループで取り組める施策を併せてご提案いたします。

## ユーザー回遊購買行動統合・分析



## 顧客分類・比較



## 理想顧客育成施策提案

×××ページ××コンテンツ追加  
想定売上:

対象者:  
対象人数:  
想定単価:  
CVR:

予測: ××××××××××  
××××××××××

ノベルティキャンペーン  
想定売上:

対象者:  
対象人数:  
想定単価:  
CVR:

予測: ××××××××××  
××××××××××

## レポートイメージ

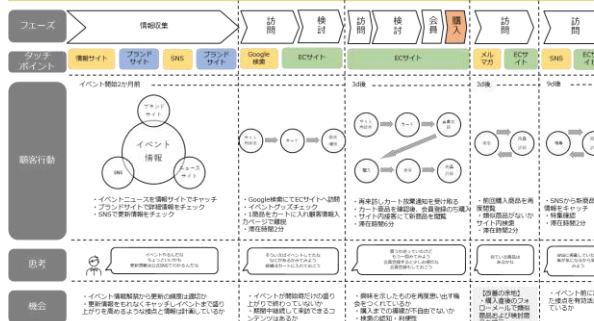
### ■ 施策提案

ページ掲載内容の簡易説明が入ります  
ページ掲載内容の簡易説明が入ります  
ページ掲載内容の簡易説明が入ります

ID	施策	対象者	達成率	標準偏差	CVR	想定売上	標準差
0			0.00%	0.00%	0.00%	¥0.000000	
1	施策内容の説明が入ります	施策の対象セグメント・対象グループを設定します	0.00%	¥0.000000	0.00%	¥0.000000	ご提案にまつ施策を提案します
2	施策内容の説明が入ります	施策の対象セグメント・対象グループを設定します	0.00%	¥0.000000	0.00%	¥0.000000	ご提案にまつ施策を提案します
3	施策内容の説明が入ります	施策の対象セグメント・対象グループを設定します	0.00%	¥0.000000	0.00%	¥0.000000	ご提案にまつ施策を提案します
4	施策内容の説明が入ります	施策の対象セグメント・対象グループを設定します	0.00%	¥0.000000	0.00%	¥0.000000	ご提案にまつ施策を提案します
5	施策内容の説明が入ります	施策の対象セグメント・対象グループを設定します	0.00%	¥0.000000	0.00%	¥0.000000	ご提案にまつ施策を提案します

### ■ 初回購入顧客ジャーニー

初回購入者は情報サイト等でイベント情報を閲覧後、ブランドサイトや公式SNSで更新情報を得てサイト訪問。検討期間は長めでサイト回遊よりも検索にて情報を探す傾向が見られる。サイト内検索も商品発見の一因となっている。



### ■ ECサイト主要指標

ページ掲載内容の簡易説明が入ります  
ページ掲載内容の簡易説明が入ります  
ページ掲載内容の簡易説明が入ります

期間	セッション	直帰率	PV/セッション	商品詳細ページ訪問率	カート投入率	カート放棄率	注文数	注文率	売上	平均注文単価
2022年10月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
前月10月	58.9%	59.9%	65.6%	79.0%	79.7%	114.2%	32.9%	55.7%	26.7%	63.0%
2022年9月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
2022年8月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
2022年7月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
平均	59.6%	62.0%	59.6%	83.4%	89.3%	114.8%	38.0%	66.4%	37.1%	59.2%

期間	セッション	直帰率	PV/セッション	商品詳細ページ訪問率	カート投入率	カート放棄率	注文数	注文率	売上	平均注文単価
2022年10月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
前月10月	52.5%	53.7%	101.7%	85.3%	74.3%	117.8%	32.9%	55.5%	22.4%	79.9%
2022年9月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
2022年8月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
2022年7月	8,000	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.000	0.0%	¥0.000000	¥0.000
平均	80.0%	80.0%	80.0%	80.0%	80.0%	80.0%	80.0	80.0%	80.000000	80.000

# EC支援事業：サービス一覧

e-ビジネス戦略立案

e-ビジネス事業策定（事業計画、特定商取引法、プライバシーポリシー、送料、返品、カスタマーサポート等）

マーチャンダイジング/商品在庫管理（※主にEC側実施）

定期的なデータ分析（アクセス解析、受注分析）・改善施策立案

## 集客・販売促進

- 集客・販促企画立案
- 効果測定
- インターネット広告
  - 買付
  - 配信対象者設定
  - 配信方法設定
- リスティング広告
  - キーワード選定
  - 広告文制作
  - キーワード入札
- アフィリエイト広告
  - 提携サイト承認
  - 成果承認作業
- PR
  - リリース文作成、配信
- 広告素材制作
  - バナー制作
  - ランディングページ制作
  - オファー文作成
  - 動画素材制作

## ECサイト構築

- コンセプト策定
- サイト構造・情報設計
- 提供コンテンツ企画
- 提供サービス企画
- 提供機能企画
- ECサイトデザイン
- コーディング
- SEO対策
- ECシステムデザイン組み込み
- ECシステム選定・設定
- 商品写真撮影
- 商品説明文作成
- リード文作成
- その他特徴説明文作成
- 各種広告タグ設置
- 各種ツールタグ設置

## ECサイト運営

- メインビジュアル画像制作
- ニュース（ブログ）更新
- 企画ページデザイン
- 企画ページコーディング
- 企画ページ本番化
- 商品マスタメンテナンス
  - 在庫登録
  - 価格修正
  - 表示順コントロール
- 接客ツールの運用
- ランキング更新（手動の場合）
- その他ページ修正
- 各種広告タグ設置
- 各種ツールタグ設置

## CRM

- メールプログラム立案
- メールコンテンツ作成
- メール配信
- 配信結果分析
- ソーシャルメディア
  - 記事投稿

## 受注業務

- 受注処理（顧客確認）
- 入金処理
- 受注ステータス変更
- 注文確定・発送メール配信

## 配送業務（外部協業企業）

- 商品入出荷処理
- 在庫コントロール

## カスタマーサービス（外部協業企業）

- 電話対応
- メール対応
- お客様の声分析
- レビュー検閲、公開、削除

システム開発・基幹システム連携

# EC支援事業：ご支援実績例 – 西武ライオンズ



## フルフィルメント、カスタマーサポートも含めたEC総合支援を実施

- コンサルティング（別倉庫・店舗在庫移動含む）
- 週次・月次分析
- BtoC、BtoB ECサイト構築
- 基幹システム連携、システム開発
- サイト内バナー、特集ページ制作（3~5本/週）
- 接客ツール（Karte、Flipdesk）運用
- メールマーケティング（CRMプログラム策定、制作・配信）
- SNS投稿（5本/日程度）
- 商品登録（毎日）
- 受注・入金・出荷処理
- 倉庫選定、入庫・出庫・商品移動・返品処理
- CS会社選定、お客様の声分析

# EC支援事業：ご支援実績例 – 味の素



## 10年以上ECサイト構築、 広告用ランディングページ制作を実施

- 現状分析・改善コンサルティング
- アクセス分析
- ECサイト戦略設計
- サイト構造設計・ページ情報設計
- サイト構築・サイト制作・サイト運用
- Sierディレクション
- バナー/ランディングページ制作



# EC支援事業：ご支援実績例 – キリン ホームタップ



話題のクラフトビールが  
ホームタップに数まっています！



## 新規獲得最大化のための各種コンサルティング業務を実施

- コンサルティング
- 現状分析・改善コンサルティング
- 週次・定期分析（セグメント分析）
- サイト戦略設計
- サイト構造設計・ページ情報設計
- Sierディレクション

# BtoB EC総合支援：Bカートスタートキット

導入実績1,500社以上利用者数60万社以上を誇る運営実績No.1 ※のBtoB ECサイト構築プラットフォーム「Bカート」でECサイトを短期間・低価格で構築できるサービスです。

これまでに培ったECサイト構築・Bカートを用いた大規模ECサイト構築・開発で得たノウハウを標準化することで、短期間でBtoB ECサイトを構築いたします。

※日本ネット経済新聞調べ



## 構築最短2週間

これまで培ったノウハウが詰まったテンプレートを利用して最短1ヵ月で構築完了!  
すぐにBtoB ECサイトを始めたい企業さまからご好評をいただいています。

## 低価格!構築費用 50万円(税抜)~

リーズナブルな価格で本格的なBtoB ECサイトが立ち上げられます。

※Bカートのご利用料金は含まれません。  
※オプション費用は含まれません。



## シンプル簡単更新

メインバナー更新も簡単!動画も入れられます。

## カスタマイズもリーズナブル

Bカートスタートキットを軸にカスタマイズすればフルデザインよりも格段リーズナブルに

## エキスパート在籍

Bカート構築経験豊富なエキスパートが多数在籍 基本機能ではできないこともシステム開発で対応!

※システム開発費用は別途かかります。



## ■ Bカートスタートキットデモサイト

<https://start-kit.partner.bcart.jp/>

弊社で準備したデザインフォーマットに沿ってサイト構築を実施いたします。  
オリジナルデザインをご希望の場合は、別途お見積もりとなります。

# BtoB EC総合支援：業務改善コンサルティングサービス概要

現状の企業間取引業務フロー及び体制、システム利用状況等を把握し、課題の抽出、業務効率化のための改善提案・要件定義を実施。

## ヒアリング

### ビジネス関連

- 年間取引額、取引社数、取引先人数
- 取扱商材
- ゴール/目的/課題
- 業務スコープ

### システム関連

- 利用しているシステム
- システム概要・要件・仕様書
- システム課題

### 業務関連

- 業務フロー、業務ルール
- 担当部署、担当人数
- 担当ごとの業務内容・工数

### 納品物

- ヒアリング報告書

## 現状分析・改善提案

### 現状分析

- 業務工数・業務体制
- 業務フロー
- システム関連
- 取引状況

### 改善提案

- 業務工数短縮
- 最適な業務体制
- システム関連
- 取引拡大機会

### 納品物

- 現状分析結果
- 業務改善提案（フロー・システム）

## 要件定義

### 業務・システム要件

- 業務改善
- 基幹・WMS連携

### ECサイト

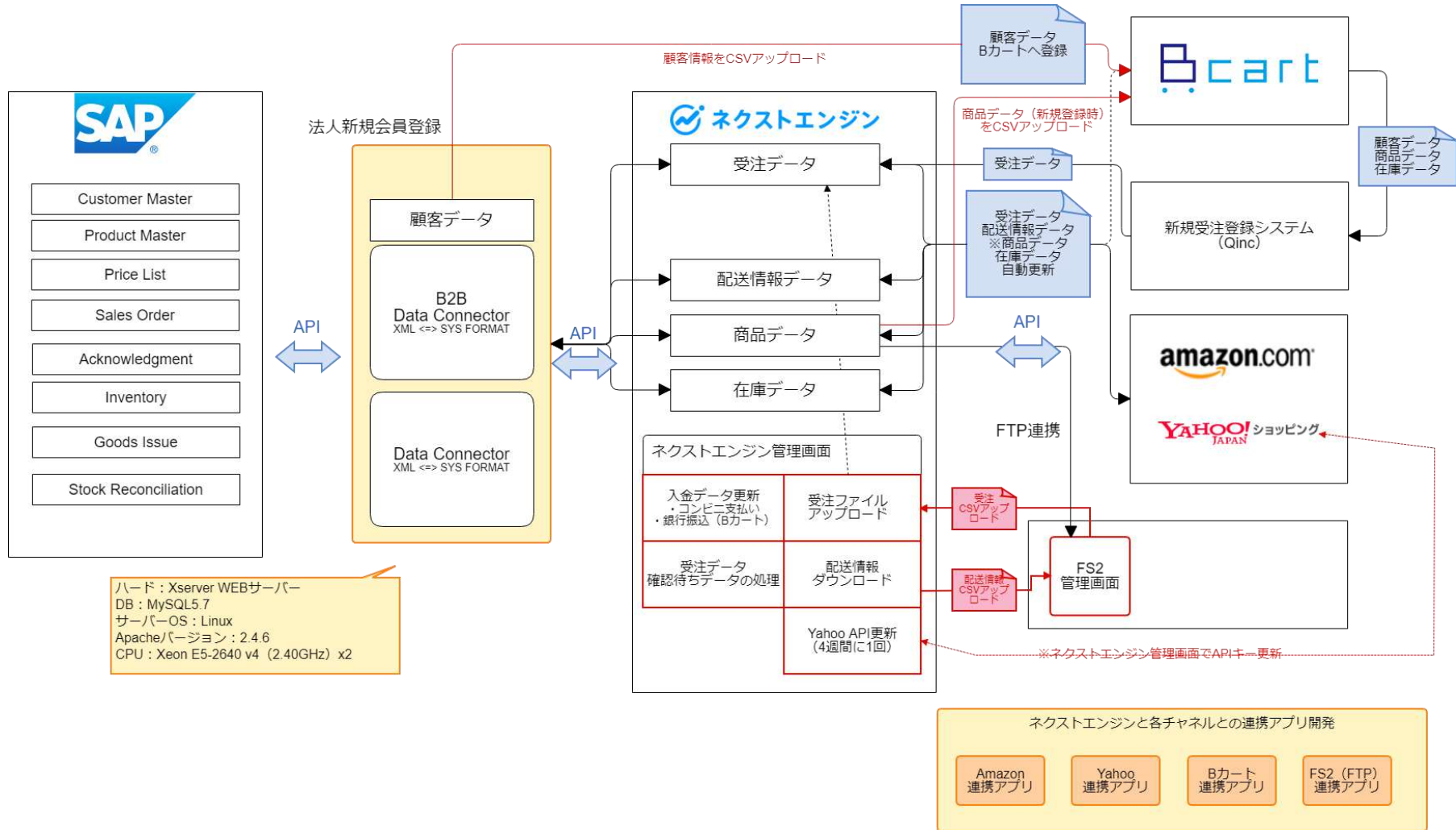
- 取引先別・商材別配送（別送含む）
- 配送日時指定、送料設定
- 提供決済方法及び入金フロー
- 受注処理、出荷処理
- 帳票、計上（黒赤伝）、基幹連携
- 提供割引サービス
- 営業担当者、見積もり、値引
- 取引先別価格グループ
- 取引先別商材表示非表示 等

### 納品物

- システム要件定義書

# BtoB EC総合支援：ご支援実績例 - チャネル統合 × 基幹システム連携開発

業務改善コンサルティングを起点にBtoC ECサイト（Amazon、Yahoo!、自社ECサイト）及びBtoB ECサイトでの受注データ・商品データを基幹システム（SAP）と完全連携。受注サイトー基幹システム間データ処理を「中間システム開発」により自動化し、オペレーション工数削減を実現。



# ご相談・お問い合わせはお気軽にどうぞ

株式会社久への  
EC事業支援に関するご相談



お問い合わせはこちら

「ECコネクター®」の  
ご相談・お問い合わせ



お問い合わせはこちら

 inc 株式会社久 <https://www.qinc.co.jp/>

【東京本社】〒106-0047 東京都港区南麻布1-5-9 オンリーワン麻布ビル3階

【松山オフィス】〒790-0011愛媛県松山市千舟町4-5-4 松山千舟454ビル4階