

報道関係各位

2020年10月23日
株式会社オークファン

日本経済新聞社主催 日経 MJ フォーラム「EC ソリューションピッチ 2020」にて セミナー講師として登壇

株式会社オークファン（本社：東京都品川区、代表取締役：武永修一、以下「オークファン」）は、日本経済新聞社が主催する日経 MJ フォーラム「EC ソリューションピッチ 2020」～集客・リピート・CVR など難題攻略の突破口～【WEB ライブ中継】にセミナー講師として登壇することをお知らせいたします。

「EC ソリューションピッチ 2020」概要

「EC ソリューションピッチ 2020」は日本経済新聞社が主催する、EC 事業者向けのセミナーです。新規顧客の獲得、顧客満足度の向上、リピート購入促進等、多くの EC 事業者が持っている課題に対し、解決法やソリューションをご紹介します。

<オークファン セミナー詳細>

【テーマ】 “儲かる EC 事業”の作り方 ～地に足の着いたデジタル戦略のススメ～

【講師】 田島 宜幸

【日時】 2020年10月30日（金）14:20～14:40（オークファン登壇時間）

【会場】 オンライン上

【対象】 EC 事業者の方、ネット通販に興味のある方、兼業・創業で EC を始めたい方等

【セミナー申込フォーム】2020年10月26日（月）締め切り

<https://id.nikkei.com/lounge/nl/connect/page/LA7010.seam?cid=6885540>

【セミナーの詳細ページ】

<https://events.nikkei.co.jp/30709/>

セミナー登壇者 田島宜幸について



東京大学卒業後、戦略コンサルティングファームを経てオークファンへ。当社では、Amazon/楽天市場/ヤフーショッピング（paypay）などの流通データを解析・活用した『在庫管理 AI ソリューション zaicoban（ざいこばん）』の企画・統括を通じて小売業の支援を行う。2016年9月より当社執行役員に就任。

（田島より）「小売の EC 化はコロナで 5 年は早まった」と言われています。EC が“主力事業”になる時代はすぐそこです。準備は万端でしょうか？ EC 売上は伸びていても十分な利益を伴って成長できている企業は、実はそう多くありません。ところが、社内外のデータを活用し、商品の“時価”を

しっかりと理解すれば、すぐにでも粗利率を 2～5%改善させることも可能です。データに基づくデジタル戦略について、事例も交えながらお話しします。

■オークファングループについて

SDGs*1 に始まり、世界中で廃棄ロス問題が大きくクローズアップされています。日本では年間 22 兆円の商品が、そして世界では年間 100 兆円の商品が廃棄されております。この課題に対して、オークファングループは正面から向き合い解決すべく、「RE-INFRA COMPANY」と自身を再定義しました。「RE」とは、すでにあるものを捉え直し、より良く組み替え、再構成するという意味を含んでおり、当社グループは「RE」に関する様々な機能を繋げ統合することで、モノとそれに関わるヒトの価値を、再配分・最適配分し、廃棄ロスという社会問題を解決することに挑んでおります。※詳細は、コーポレートサイトをご覧ください。（<https://aucfan.co.jp/>）

オークファングループ（株式会社オークファン及びその子会社）は、創業来培った売買データと AI 技術により商品の時価を可視化し、企業在庫の価格と販路を最適化する予測モデルを構築しており、中小企業・副業/個人事業主を中心とした小売・流通業向けのトータル EC 支援ソリューションを展開しております。

*1 SDGs: Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）。2015 年に国連で採択された 2030 年までに達成すべき目標

【オークファングループの提供サービス】



オークファン概要

会社名： 株式会社オークファン

代表者： 代表取締役 武永 修一

創業： 2007年6月

資本金： 8億6,115万円（2019年9月末現在）

従業員： 149名（2019年9月末現在 ※連結）

所在地： 〒141-0021 東京都品川区上大崎2-13-30 oak meguro3階

コーポレートサイト <https://aucfan.co.jp/>

本プレスリリースに関するお問い合わせ

【株式会社オークファン 広報担当：尾藤】

TEL：03-6809-0951 FAX：03-6416-3657 Mail：pr@aucfan.com