

JECCICA ジェシカ

(社)ジャパン エコマース コンサルタント協会

今後も発展していく
エコマースに対応する
質の高い人材を育成。

JECCICA“ジェシカ”では、エコマースを支える人材育成のため、
ECコンサルタントを養成し、コンサルティング業だけでなく、
EC運営に必要なノウハウを体系的に学べる資格を取得できます。

一般会員 協賛パートナー会員 募集のご案内
エコマース業界の有能な人材不足の解消に向けて

201504-17版
代表理事 川連一豊

・概要・ミッション **Eコマース業界の有能な人材不足の解消に向けて**

- 現在、日本のEコマース業界は、EC化率3.7%を超え、オムニチャネルや越境ECなども含め、急速な発展をしています。インターネットショッピングモール、ネットショップ、EC支援企業、デザイナー、制作、撮影、受注、ピッキング、配送などの多くの人材育成が急務になってきています。しかしながら、人材育成をするための有能な人材が圧倒的に足りません。
- Eコマースを事業またオムニチャネル事業、越境ECを行う場合、すべての業務で専門的な知識を持った人材は現在非常に少なく、社内でこのような事業を行う場合、マネージャークラスやスペシャリストをすぐに雇うことは非常に難しくなっています。また、社内で育成するには非常に時間と費用がかかり過ぎます。
- 有名なネットショップ店長やモールのECコンサルタントは多忙のため部分的な講義やセミナーはできますが、一貫した教育となると非常に厳しい状況となっています。
- Eコマース自体は、今後も発展していくと考えられます。このため、JECCICAはEコマースを支える人材育成のため、Eコマースの一貫したノウハウを持つECスペシャリストやECコンサルタントを養成し、EC運営に必要なノウハウを体系的に学べる機会を作っています。
- 現状、優秀なECコンサルタントは現在も1人で活躍している場合が多く、しかしながら優秀なECコンサルタントを擁護できる団体化も行っていく必要があり、ECのノウハウをより多くの方に伝える責務が出てきています。
- 現在のEコマース業界は、EC企業、ECサポート企業にとって、決してWin-Winでは無く、業界としては歪が発生しています。この状態も早く解決したいと考えています。このため、JECCICAは人材不足を解消し、企業とEコマースを支援するサービスを守っていきたいと考えています。
- 日本のEコマース、オムニチャネル、越境ECなどに活躍できる有能な人材育成を行うことで、日本の小売業界を守り、日本経済の発展にお役立ちできるようにJECCICAは活動していきます。

JECCICA(社)ジャパンEコマースコンサルタント協会 代表理事 川連一豊

Eコマース業界の有能な人材不足の解消に向けて

JECCICA会員・協賛パートナー募集

現在、日本のEコマース業界は、EC化率3.7%を超え、オムニチャネルや越境ECなども含め、急速な発展をしています。インターネットショッピングモール、ネットショップ、EC支援企業、デザイナー、制作、撮影、受注、ピッキング、配送などの多くの人材育成が急務になってきています。しかしながら、人材育成をするためのや有能な人材が圧倒的に足りません。日本のEコマース、オムニチャネル、越境ECなどに活躍できる有能な人材育成を行うことで、日本の小売業界を守り、日本経済の発展にお役立ちできるようにJECCICAは活動していきます。

よりメリットを多くすることでEC業界の発展に努めます

JECCICA会員とは《一般会員》と《マスター会員》があり、JECCICA認定講座を受講し、認定を受けた方を《マスター会員》と呼びます。
協賛パートナーは、企業またはEC支援企業がJECCICAを応援する立場になります。さまざまなメリットがあります。

協賛パートナー

プラチナ パートナー

今までの正会員で協会の主旨に賛同し、会費を収める会員
〈1年契約〉年会費240万円(税別)
月額20万円(税別)も可能

ゴールド パートナー

今までの賛助会員で協会の主旨に賛同し、会費を収める会員
〈1年契約〉年会費30万円(税別)

会員制度

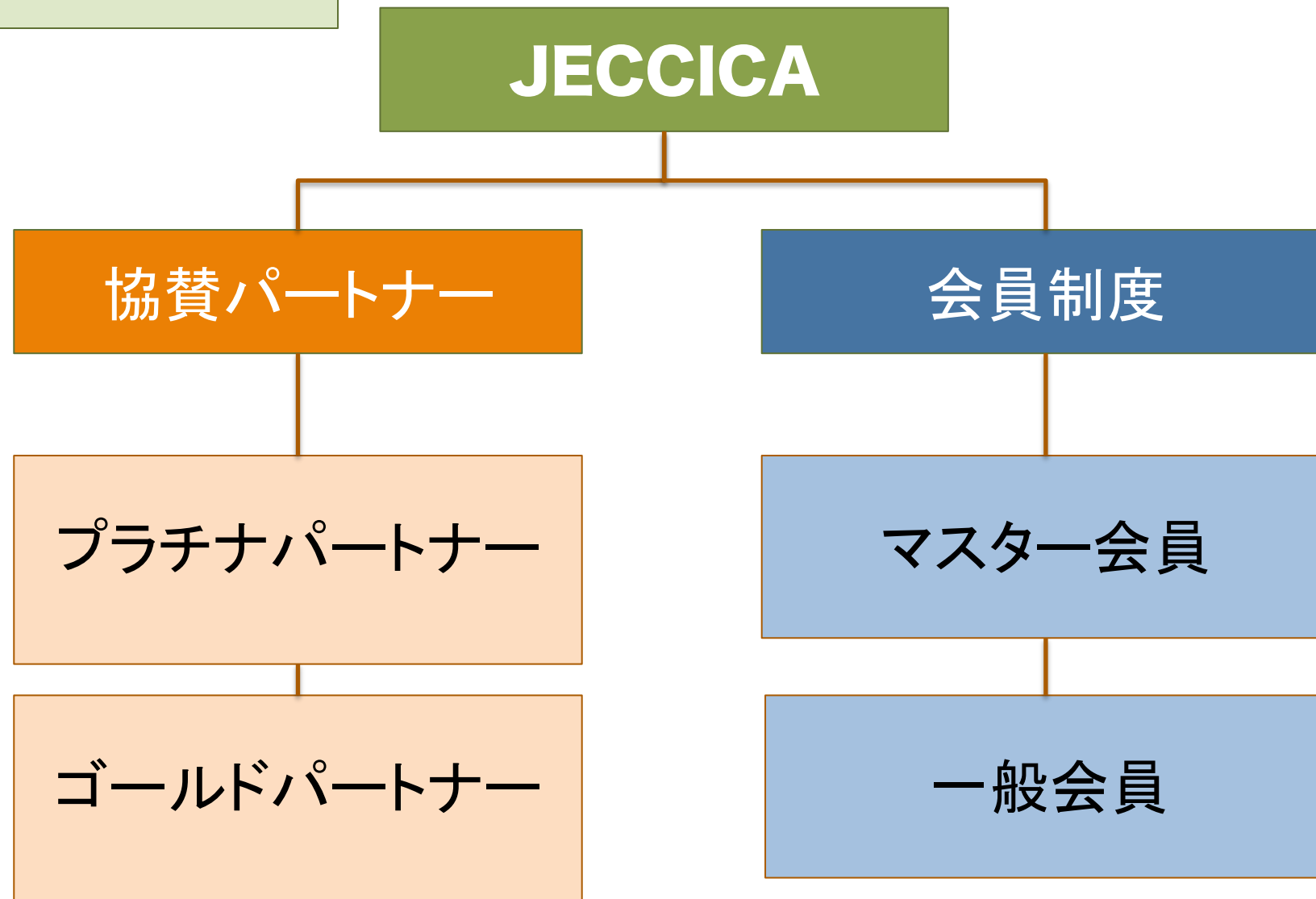
マスター会員

JECCICAの認定講座で認定を受けた方で月会費を払う方
〈1年契約〉月会費3,000円(税別)

一般会員

企業、EC支援企業が入会でき
個人でも入会可能
〈1年契約〉月会費5,000円(税別)

JECCICA体制



・一般会員のメリット・デメリット 月額5,000円(税別)

一般社団法人ジャパンEコマースコンサルタント協会(JECCICA・ジェシカ)の一般会員になっていただくと下記のようなメリットがあります。

**大きなメリットとして、ECの入口講座を受講可能
JECCICA理事への相談ができるようになりました。**

メリット

- ・メールまたはスカイプで、JECCICA理事・講師へ相談可能
(無制限・指名不可)
- ・JECCICA DVD 入会時にEコマースノウハウソフトが6本送付されます。
- ・Eコマース入口講座(約2時間)を受講可能(無料)です。
- ・会報誌、協会コンテンツ講座DVD(1万円分)が毎月無料で送られてきます。
- ・Eコマース業界の人脈作りが可能です。
- ・JECCICAオフィス Eコマースの窓口にてパンフレットや資料を置くことが可能
- ・JECCICA HPで紹介いたします。
- ・JECCICAの受講が可能です。

・協賛ゴールドパートナーのメリット・デメリット

一般社団法人ジャパンエコマースコンサルタント協会（JECCICA・ジェシカ）の協賛ゴールドパートナーになっていただくと下記のようなメリットがあります。

メリット

- ・JECCICAオフィス、メールorスカイプで、**JECCICA理事・講師へ優先相談可能**
（無制限・指名不可）
- ・**EC支援企業の営業同行、企業のEC支援企業との打ち合わせ同席**
（年1回可1回1hまで 2回目以降は有償 交通費は別途必要）
- ・**EC支援やEC企業、オムニチャネルなどのサービスに対して
JECCICAマークを付加可能**
- ・JECCICAオフィス エコマースの窓口にてパンフレットや資料を置くことが可能
- ・JECCICA HPで紹介、ロゴ掲載いたします。
- ・JECCICA受講の割引が可能です。
- ・会報誌、協会コンテンツ講座DVD（1万円分）を無料配布
- ・講師会でのプレゼン（年1回） またはTOPインタビューを動画配信
- ・HPや会報誌に会社名やロゴ（大）掲載
- ・JECCICA発行の会報誌に広告料金20%割引提供
- ・エコマース業界の人脈作りが可能

・会員とは

**JECCICA会員とは、一般会員とマスター会員があり
JECCICAの認定講座を受講し、認定を受けた方を、マスター会員と呼びます。**

一般会員

企業、EC支援企業が入会でき、個人でも入会可能です。
Eコマースやオムニチャネル、ECショップのノウハウを学びたい方
Eコマースの相談、支援相談が可能です。
1年契约会費：月会費5,000円（税別）

マスター会員

JECCICAの認定講座で認定を受けた方で月会費を払う方
1年契約 会費：月会費3,000円（税別）

・協賛パートナーとは

**協賛パートナーは、企業またはEC支援企業が
JECCICAを応援する立場になります。**
さまざまなメリットがあります。

ゴールドパートナー:

今までの賛助会員で
協会の主旨に賛同し、会費を収める会員 1年契約
会費: 年会費30万円(税別)

プラチナパートナー:

今までの正会員で
協会の主旨に賛同し、会費を収める会員 1年契約
会費: 年間240万円(税別) 月額20万円(税別)も可能

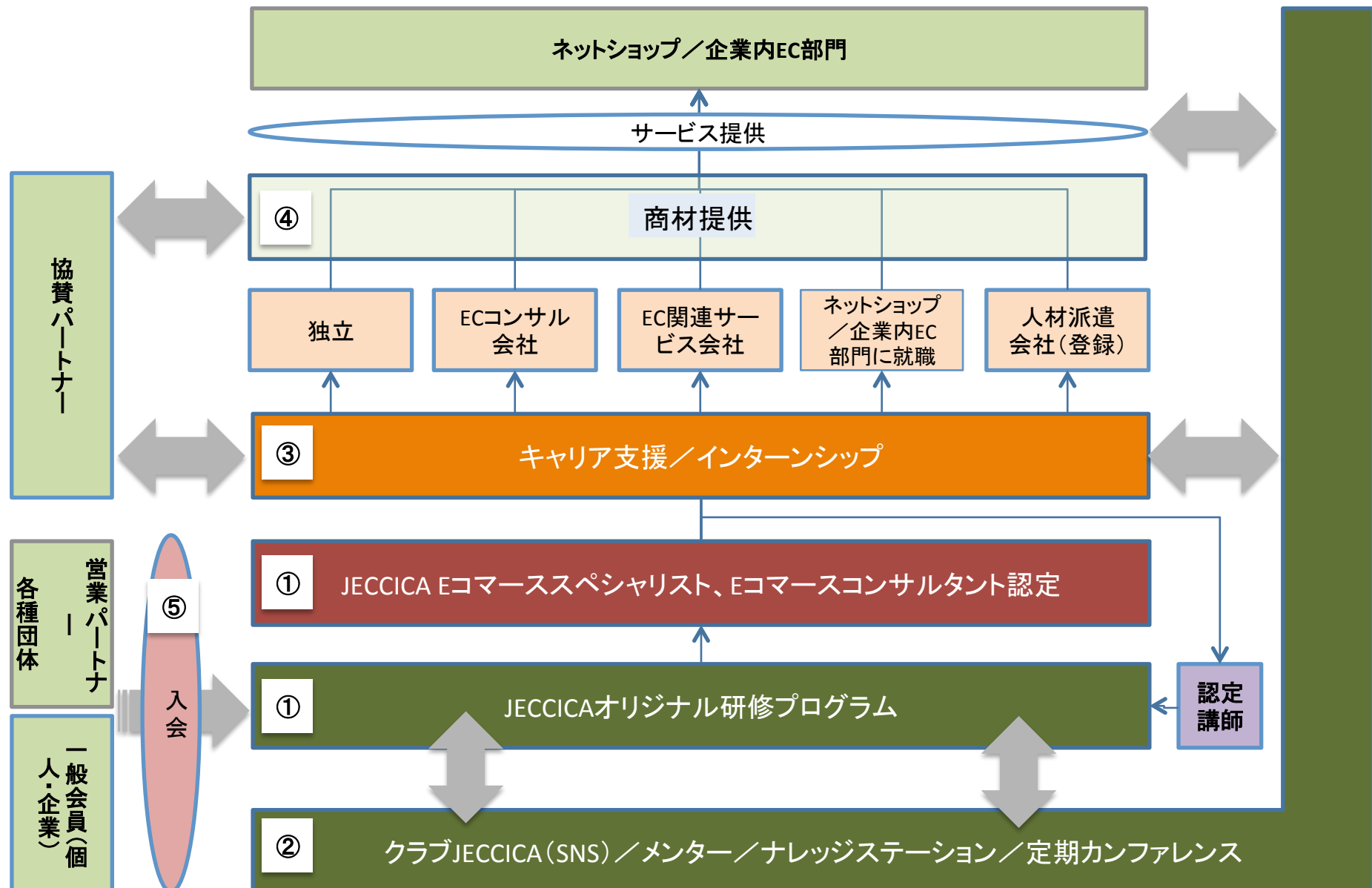
・協賛プラチナパートナーのメリット・デメリット

一般社団法人ジャパンEコマースコンサルタント協会（JECCICA・ジェシカ）の協賛プラチナパートナーになっていただくと下記のようなメリットがあります。

メリット

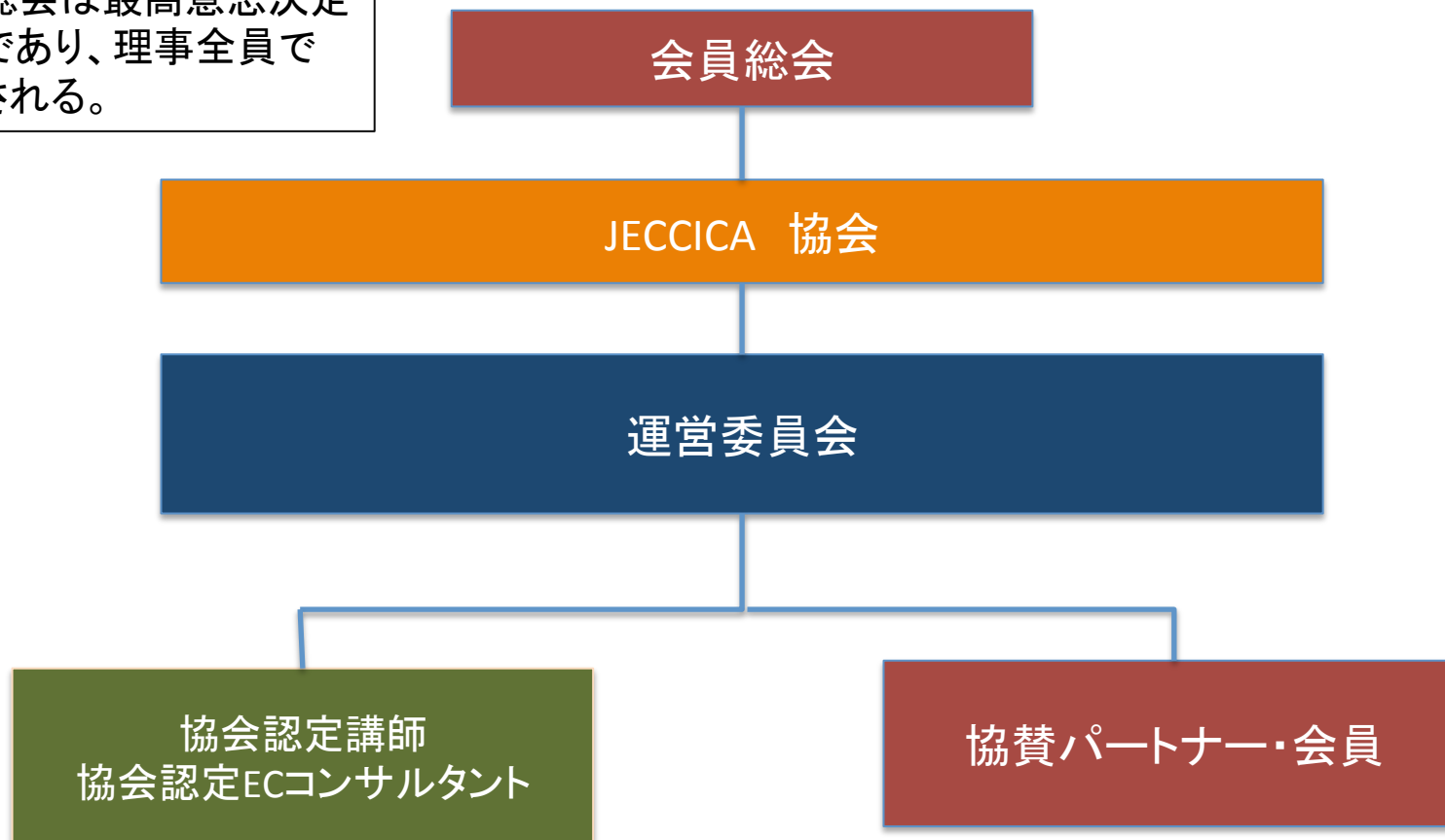
- ・JECCICAオフィス、メールまたはスカイプで、JECCICA理事・講師へ優先相談可能（無制限・指名可）
- ・EC支援企業の営業同行、企業のEC支援企業との打ち合わせ同席（月2回可1回1hまで 3回目以降は有償 交通費は別途必要）
- ・EC支援やEC企業、オムニチャネルなどのサービスに対してJECCICAマークを付加可能
- ・JECCICAオフィス Eコマースの窓口にてパンフレットや資料を置くことが可能
- ・JECCICA HPで紹介、ロゴ掲載いたします。
- ・JECCICA受講の割引が可能です。
- ・会報誌、協会コンテンツ講座DVD（1万円分）を無料配布
- ・講師会でのプレゼン（年1回） またはTOPインタビューを動画配信
- ・HPや会報誌に会社名やロゴ（大）掲載
- ・JECCICA発行の会報誌に広告料金半額割引提供
- ・Eコマース業界の人脈作りが可能

全体フロー図



・組織体制

会員総会は最高意思決定機関であり、理事全員で構成される。



運営委員会は、代表理事、講師・コンサルタントの代表および会員の代表で構成し、協会の運営を行う。

・理事紹介

【松本順士のプロフィール】

17歳の時からWeb・EC一筋

特技はヴァイオリン 趣味は海外旅行

2004年 EC運営会社 アートデコ株式会社を設立

2007年 レディースアパレルブランド「GRL グレイル」を立ち上げ

2008年 初年度売上4億円を突破

2011年 年商30億突破

2011年 4月アートデコ株式会社を売却

2011年 6月WEB・EC業界を変えるため、コンサルティング
業を開始する。

2013年 1月コンサルティング流通額 60億を突破

私の考える“強靱な企業”の条件は、意思決定の機敏さと、全員
が一体感をもって効率的に行動できること。

そして、事業プロセスの改革によって環境の変化にスピード感をも
つて的確に対応し、
持続的な成長を実現することです。

社名にもあるとおり Strategy & Tactics = 戦略 & 戦術 を駆使し
て新しい価値の創出に挑戦していく。

4年で30億のアパレルサイトを作った経験から、Web・ECコンサル
ティング、運営代行のNo.1を目指して、さらなる努力を続けて
まいります。



・理事紹介



JECCICA理事 中谷昌弘(トントン先生)

1999年7月ハム・ソーセージのウェブショップ通販：
北海道トンデンファームウェブ ショップを開設。
早くからネットショップにおける顧客コミュニティとしての
ショップメルマガに取り組み、「とんとん」というハンド
ルネームにて、独自のお笑いキャラクターを前面に出し、
日本全国に10万人ものファンを抱えるウェブマスター兼
メルマガライターの第一人者として活躍し、北海道トン
デンファームウェブショップを誰もが知る有名ネットショッ
プに育て上げたことは、業界の内外を問わず有名。
2005年9月には日本初のネットショップのメールマガジ
ンを書籍化した「笑う豚の生活」を出版。

2012年までに165社ものネットショップ開設に携わり、
数々の繁盛ショップを輩出。ウェブショップを実際に運
営している現場を知り尽くした机上の空論でないその理
路整然とした指にクライアント依頼が後を絶たず。

・理事紹介



JECCICA理事 天井秀和

1973年 東京都生まれ。
大規模Eコマースサイトのマーケティング支援、システム構築を行うインフォマークス株式会社を2002年に設立し代表取締役役に就任。
スタートアップから年商100億円を超えるメジャーサイトまで、数多くのネット通販ビジネスのの事業戦略コンサルティング、業務改善を実施。

海外各国の通販マーケットにも精通しており、特に北米、ASEAN地域に注目、事業進出を準備している。
自他ともに認める「通販マニア」である。

・理事紹介

JECCICA理事 小林 亮介

1979年、東京都生まれ。2002年に杏林大学社会科学部社会科学科を卒業後、株式会社エスビーエス(現:SBSホールディングス株式会社)に新卒入社。

EC通販企業を中心に、物流業務の請負営業を行う。

2007年に株式会社Ryo-MAを設立し、代表取締役役に就任。

EC業界全体に対し、情報提供が必要と考え、2011年に、EC企業専門情報メディア『ECのミカタWEB』『ECのミカタ通信』を立ち上げる。2014年には、EC業界全体の『ECビジネスマッチング』や、EC業界のソリューション企業を把握する『EC業界相関図』を無料配布しEC10万社の情報支援、相談支援を行っている。

EC業界のソリューションマニアとして、EC業界に参入するサービスや企業の最先端把握を行い、EC企業への無料情報送付に命をかけている。

目標は、EC業界全体の売上の底上げであり、ECメディアとしての情報支援、ソリューション先マッチング支援から、売上UPのサービス作り、コスト削減のサービス作りを行っていく予定。



・理事紹介



■ 小林 厚士

株式会社アイズモーション 代表取締役

■ 長野県出身

■ 業界歴16年 ネット販売実務経験年数約6年

■ 長野県専門家登録・新潟県登録専門家・

富山県登録専門家・山梨県登録専門家

長野商工会議所経営革新支援アドバイザー

センター登録専門家

一般社団法人ジャパンイーコマースコンサルタント
協会 理事・特別講師

■ EC得意分野／EC運営戦略構築総合支援

地方拠点かつ海外事業部展開(アメリカ・デンマーク)をしたEC企業経営で培ったマーケティングノウハウ及び実績を活かし最新手法にとらわれない、経営戦略的視点を重視した現場最優先の実践的なアドバイスを得意とする。

・専務理事紹介

【江藤政親のプロフィール】

自ら1999年よりネットショップ運営に携わり、立ち上げ1年半で月商4500万円を達成。コンサル指導店舗200社を年商1億円以上へ導く。

商店街から一部上場会社まで規模、業界を選ばず、必要に応じて、商品開発、人材教育、入社面接、経営戦略、資金繰り対策とすべての経営スキルに精通。

現場知る情熱的指導法は、定評が高く、会社顧問、コンサルティング、講師として活躍。サポート実績企業は1000社を超え自ら著書3冊を持つ。

過去指導した人の中でネットショップノウハウ本を17人の人が書いている。



・専務理事紹介

【雨宮雄一のプロフィール】

雨宮 雄一 Yuichi Amemiya 代表取締役 パートナー 早稲田大学商学部卒
公認会計士 旧Big8系監査法人、会計事務所系
コンサルティングファームを経て、
2006年8月フォーセンス・パートナーズ(株)設立
同日付で代表取締役パートナー就任。

元ローソンHMV代表取締役

M&Aアドバイザー：石油化学関連会社の海外JV
設立、大手ノンバンクの第三者割当増資、
中堅部品メーカーの主力事業カーブアウト(吸収分割)
大手外食業の関連会社株式売却、ほか多数
戦略コンサルティング・企業再生：商業銀行のPMI、
大手外食業の店舗閉鎖・本社部門リストラ、
大手ノンバンクの財務構造改革支援、中堅IT企業の
事業売却による再生計画策定、ほか多数



・代表理事紹介

【川連一豊のプロフィール】

そろばん2級 書道6段 ヤマハデジタルプロコース卒業
 浜松南高校普通課卒業 愛知大学法律経済学部卒業
 学生時代より音楽活動を行う。1988年ヤマハ世界大会出場
 ベストキーボードプレイヤー賞2年連続受賞など
 TVCM、TV番組、CGの制作に関わる。
 インターネットでは楽天市場 2003年ジャンル賞受賞
 楽天にて、モバイル講師 HTMLメルマガ講師
 他ネットショップに関わる講師多数
 2004年6月30日までソフトプレン株式会社営業課長
 ネット店舗の店長兼任 低反発枕の神様と言われる
 2004年7月1日 独立
 2004年8月11日 有限会社SAVAWAY設立
 2009年9月ネットショップのおもてなしを出版
 2013年システム流通総額1700億円を突破
 取引数3500社以上のネットショップ、ネット通販企業
 50名以上のECコンサルタントを輩出
 現在、フォースター株式会社 代表取締役
 オムニチャネル システム開発 セキュリティに詳しい
 ネットのおもてなし第1人者

