

2013 年 6 月 27 日

株式会社 TMJ

## 『売上が伸びる通販企業の成功秘訣とは？』

～年商 10 億、50 億、100 億、それぞれの壁の乗り越え方～

8/6(火) 東京・新宿で無料ビジネスセミナーを開催

ベネッセグループの株式会社TMJ(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:林 純一、以下TMJ)は、8月6日(火)に、東京・新宿のTMJ本社において『売上が伸びる通販企業の成功秘訣とは？～年商10億、50億、100億、それぞれの壁の乗り越え方～』をテーマに、化粧品・健康食品を商材とした通販事業を営む経営者・事業責任者に向けた無料のビジネスセミナーを開催いたします。



### ➤ 通販ビジネスに潜む「年商の壁」

成長市場であった通販ビジネスも、競争が激化し、事業の継続的な成長が難しくなっています。通販ビジネスには見えない「年商の壁」があるといわれています。EC 通販を始めた当初のままの運営では年商数億円が限界であり、売上を拡大し続けるためには、メディア戦略、チャネル戦略、組織最適化、仕組み化、システム化など、規模ごとの経営課題の解決が必要です。

本セミナーでは、通販企業、特に化粧品、健康食品などの「単品通販」で売上を伸ばし続けている3社の経営陣が、具体的事例を通して年商規模ごとの「成功への秘訣」をご紹介します。



➤ **ビジネスセミナー概要**

■ **テーマ**

『売上が伸びる通販企業の成功秘訣とは？』

～年商 10 億、50 億、100 億、それぞれの壁の乗り越え方～

■ **日 時**

2013 年 8 月 6 日(火) 14:30～17:15(受付開始 14:00～)

■ **会 場**

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 7-20-1 住友不動産西新宿ビル 20F  
株式会社 TMJ 本社会議室

■ **参加費**

無料(要事前予約)

■ **プログラム**

Session1 『ゼロから年商 20 億円までの達成術』  
アプロス株式会社 代表取締役 鈴木 敦 氏

Session2 『自社事例で解説。成功する通販広告とレスポンスアップの仕組み』  
株式会社 JIMOS 代表取締役社長 田岡 敬 氏

Session3 『自動販売機的 EC サイトから顧客視点の販売チャネルへ』  
株式会社ドクターシーラボ マーケティング部 eコマースグループ  
グループ長 西井 敏恭 氏

TMJ のホームページに詳細情報を掲載しています(<http://www.tmj.jp/seminar/index.html>)。

※ 講演者・プログラムの一部に変更が生じる場合があります。

## ＜株式会社 TMJ 概要＞ (<http://www.tmj.jp/>)

TMJ は、ベネッセコーポレーション「進研ゼミ」のインハウスセンターが独立分社する形で 1992 年に設立された会社です。世界でも例のない継続型の会員制事業で培った生産管理、品質管理のノウハウを活かし、多種多様なクライアント企業のコンタクトセンターの設計・運営から、調査・分析、人材派遣、人材育成などのサービスを提供。

2012 年 7 月には、設立 20 周年を機に社名を「株式会社 TMJ」に変更。コンタクトセンター事業に加え、バックオフィスを含む BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）領域へと事業を拡大しています。

- ・ 設立 : 1992 年 4 月
- ・ 本社所在地 : 東京都新宿区西新宿 7-20-1
- ・ 代表者 : 代表取締役社長 林 純一
- ・ 資本金 : 300 百万円（株式会社ベネッセホールディングス 60%、丸紅株式会社 40%出資）
- ・ 拠点 : 東京、札幌、仙台、名古屋、大阪、岡山、北九州、福岡、佐賀、熊本、鹿児島、上海（中国）
- ・ 事業内容 : コンタクトセンターの調査・設計、運営、および、コンタクトセンターの運営に関する人材開発、派遣、教育・研修、前後工程の BPO 業務。企業内の人事系、総務系、経理系業務など、バックオフィス業務の受託・運営。

### ■マスコミからのお問い合わせ

総務課広報 G 佐藤 [[pr@tmj.jp](mailto:pr@tmj.jp)]

TEL:03-6758-2016 FAX:03-5389-5843

### ■セミナーのお申し込み、内容に関するお問い合わせ

TMJ ビジネスセミナー事務局 TEL:0120-777-500