



2023 年 6 月 2 日

各 位

会 社 名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング

代 表 者 名 代表取締役社長 三 室 克 哉
(コード番号：4071 東証グロース)

問 合 せ 先 取締役 コーポレート部門 野 口 祥 吾
担当

(TEL. 03-6432-0427)

リピート通販ビジネスの収益構造や基本戦略、実践ノウハウを掲載した書籍
『顧客に選ばれ続ける強いリピート通販事業の作り方』を出版

顧客実感型 CRM/MA ツール「カスタマーリングス」を展開する当社は、2023 年 6 月 2 日(金)に、通信販売、D2C、サブスクリプションといったリピート型ビジネスモデルに携わる実務担当者や経営者に向けて、収益構造から基本理論、実践ノウハウまで掲載した『顧客に選ばれ続ける強いリピート通販の作り方』をクロスメディア・パブリッシングより出版いたしますのでお知らせいたします。

【添付資料】プレスリリース：

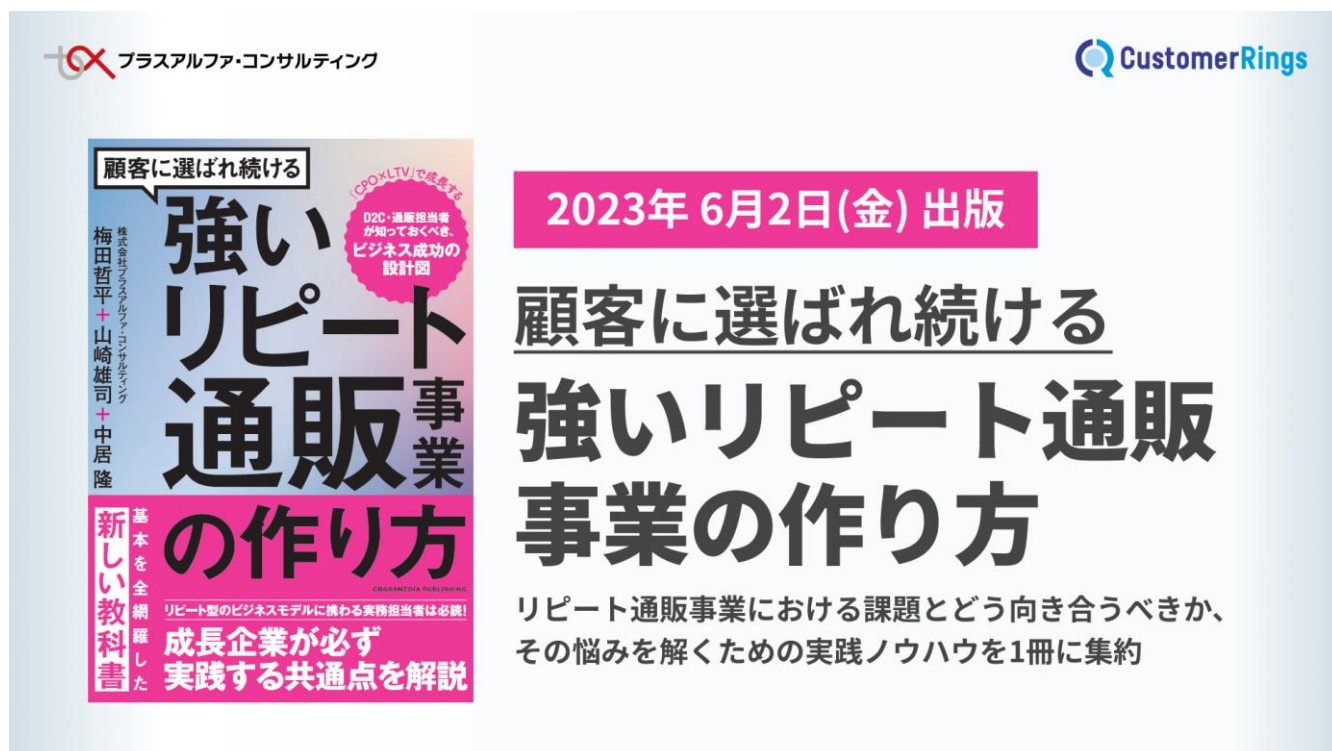
リピート通販ビジネスの収益構造や基本戦略、実践ノウハウを掲載した書籍
『顧客に選ばれ続ける 強いリピート通販事業の作り方』を出版

以 上

報道関係者各位

2023年6月2日

リピート通販ビジネスの収益構造や基本戦略、実践ノウハウを掲載した書籍
『顧客に選ばれ続ける 強いリピート通販事業の作り方』を出版



顧客に選ばれ続ける
強いリピート通販事業の作り方
梅田哲平・山崎雄司・中居隆
D2C・通販担当者
が知っておくべき
ビジネス成功の
設計図
CPO×LTVで成長する
新しい教科書
基本を全網羅した
リピート型のビジネスモデルに携わる実務担当者は必読!
成長企業が必ず
実践する共通点を解説

2023年6月2日(金) 出版

顧客に選ばれ続ける
強いリピート通販事業の作り方

リピート通販事業における課題とどう向き合うべきか、
その悩みを解くための実践ノウハウを1冊に集約

顧客実感型 CRM/MA ツール「カスタマーリングス」を展開する株式会社プラスアルファ・コンサルティング（本社：東京都港区、代表取締役社長：三室克哉、証券コード：4071）が2023年6月2日(金)に、通信販売、D2C、サブスクリプションといったリピート型ビジネスモデルに携わる実務担当者や経営者に向けて、収益構造から基本理論、実践ノウハウまで掲載した『顧客に選ばれ続ける 強いリピート通販の作り方』をクロスメディア・パブリッシングより出版いたします。

（※発行元：クロスメディア・パブリッシング、発売元：インプレス）

■ 出版の背景と概要

公益社団法人日本通信販売協会（JADMA）の統計調査によると、国内の通信販売の売上高は、2021年度において11兆4,600億円。10年前に比べて市場規模はおおよそ2倍と、高い伸び率で拡大を続けています。（※1）

本書のテーマであるリピート通販も、大手メーカーの参入が続いており、堅調な市場拡大が続いています。

一方、リピート通販の基礎知識が無いまま事業展開をしてしまい、正しい戦略を立てることができずに市場から撤退する企業も多く存在します。さらにデジタルマーケティングの進化や時代の変化に伴い、顧客との向き合い方を含め、リピート通販ビジネスに関する書籍にアップデートが必要であることを痛感し、このたび本書の出版に至りました。

本書では、現場担当者や参入を検討する企業の経営者に向けて、目の前の課題とどう向き合うべきか、その悩みを解くための実践ノウハウを一冊にまとめております。

※1：出典 公益社団法人 日本通信販売協会【JADMA（ジャドマ）】 売上高調査（統計）

https://www.jadma.or.jp/statistics/sales_amount/

■ 本書の主な内容

- 第1章 リピート通販ビジネスの現在
- 第2章 リピート通販の収益構造
- 第3章 リピート通販の商品戦略
- 第4章 リピート通販の事業計画
- 第5章 リピート通販の広告戦略
- 第6章 リピート通販の CRM 戦略
- 第7章 リピート通販のデータ分析
- 第8章 リピート通販ビジネスを効果的に実践するための組織・プラットフォーム

書 名：顧客に選ばれ続ける 強いリピート通販の作り方

発 売 日：2023 年 6 月 2 日(金)

著 者：梅田 哲平、山崎 雄司、中居 隆

出 版 社：クロスメディア・パブリッシング

定 価：1,848 円（本体 1,680 円＋税）

登録情報：ISBN-10 ： 4295407577 / ISBN-13 ： 978-4295407577

■ 著者プロフィール

梅田哲平(うめだ・てっぺい)

株式会社プラスアルファ・コンサルティング 主任コンサルタント

専修大学経営学部卒業後、大手食品会社などを経て、2011 年、通販大手のグループ会社に入社。事業全体の数値管理、マーケティング施策の立案、新規獲得および CRM の施策改善を目的としたデータ分析業務に従事。年商 250%達成に貢献。2018 年、プラスアルファ・コンサルティングに入社。通販事業者支援の経験を活かし、主にリピート通販および D2C 立ち上げ推進など、さまざまなプロジェクトに参画している。

山崎雄司(やまざき・ゆうじ)

株式会社プラスアルファ・コンサルティング 執行役員

日本大学経済学部卒業後、トランス・コスモス株式会社に入社。電話やデジタルのマーケティング支援、CRM プロジェクトを経験し、2011 年にプラスアルファ・コンサルティングに入社。2017 年より現職。営業とマーケティングの両部門を管掌し、IT を駆使したデータ活用から、現場担当者の付加価値を向上させる各種自社システムの企画・推進に従事。また新規事業の企画・開発や人材育成、グループ会社経営など多方面で活躍している。

中居 隆(なかい・たかし)

株式会社プラスアルファ・コンサルティング 取締役

東京大学工学部船舶海洋工学科修士課程修了後、株式会社野村総合研究所に入社。事業開発・技術開発の戦略策定、ナレッジマネジメント、テキストマイニングなどを担当。2016 年、プラスアルファ・コンサルティングに入社。

多様な分野でのデータ分析、戦略策定支援の経験を活かし、CRM やタレントマネジメントなど SaaS 型ソリューションの提案、コンサルティング、新サービスの企画開発を進めている。

■ カスタマーリングスについて <https://www.customer-rings.com/>

「カスタマーリングス」は、顧客一人一人を見える化し、確実に PDCA サイクルを回すことが出来るマーケティングプラットフォームです。これまで 700 社以上に導入されており、コンサルティング経験から培った CRM（顧客管理・分析・活用）ノウハウと、データマイニングなどの分析技術を凝縮した MA（マーケティングオートメーション）の 2 つを融合さ

せ、最新のトレンドに合わせて進化してきました。「カスタマーリングス」は、あらゆるデータをノンカスタマイズで活用できる「はじめやすさ」、自由に条件を設定して顧客抽出できる「セグメントの自由度」、自社顧客をより深く理解し実感できる機能群といった特長を備えており、デジタルマーケティングに必要な要素をワンストップで提供しています。

■株式会社プラスアルファ・コンサルティングについて <https://www.pa-consul.co.jp/>

『あらゆる情報から付加価値を生み出し続ける、見える化プラットフォーム企業』として、2006年の設立以来、顧客の声や顧客データ/購買データ、人事情報のようなビッグデータを「見える化」し気づきを与える力を持つ、「テキストマイニング」や「データマイニング」などの技術を核としたクラウドソリューション事業を行っています。様々な情報を「見える化」することで、お客様のビジネスに+ α （プラスアルファ）の価値を創造するためのソフトウェアの開発・販売、コンサルティング、新規事業創出を行っています。

＜ニュースリリース、本サービスに関するお問い合わせ先＞

株式会社プラスアルファ・コンサルティング カスタマーリングス事業部 担当: 梅田

TEL: 03-6432-0934 E-mail: info@pa-consul.co.jp

以上