

**【無料ウェビナー開催】**  
**売上を最大化するポイントを徹底議論！**  
**購買率・LTVを向上させる EC/D2C 戦略**

WEB 事業や人材事業、海外医療事業等を行う株式会社 DYM（読み：ディーワイエム、本社：東京都品川区、代表取締役社長：水谷佑毅）は、5月17（水）・18（木）・19日（金）・20日（土）に株式会社リチカ（本社：東京都渋谷区、代表取締役：松尾幸治）と株式会社 SUPER STUDIO（本社：東京都目黒区、代表取締役 CEO：林 紘祐）とマーケティング担当者向けの共催ウェビナーを開催いたします。オンライン実施で参加無料となっております。

申込み URL：

[https://attendee.bizibl.tv/sessions/sec6E0WimlYH?s=df2jefb96no?utm\\_source=dym&utm\\_medium=onlinewebinar&utm\\_campaign=4100042](https://attendee.bizibl.tv/sessions/sec6E0WimlYH?s=df2jefb96no?utm_source=dym&utm_medium=onlinewebinar&utm_campaign=4100042)

The banner features the logos of DYM, ecforce, and RICHKA at the top. The main title is '購買率・LTVを向上させる EC/D2C戦略' (EC/D2C Strategy to Improve Purchase Rate and LTV). Below the title, it says '~Web広告・クリエイティブ・ECカートの正しいKPI設計と運用術とは~' (Correct KPI Design and Operation Methods for Web Ads, Creatives, and EC Carts). Three speakers are shown: 土方 悠生 (Yoshiki Tsuchihashi) from SUPER STUDIO, 阿久津 潤 (Jun Akutsu) from DYM, and 菊池 智裕 (Tomohiro Kikuchi) from RICHKA.

### ■セミナーについて

EC/D2C 業界はますます競争が激化しており、顧客獲得や売上増加が難しくなっています。他にも、顧客の購買行動が変化したことにより、消費者のニーズや購買パターンが多様化し、従来のマーケティング手法による成果創出が困難になってきております。

こういった課題を解決するためには、今までより効果的な広告や EC サイトの運用だけでなく、適切な KPI の設定と分析、そして常に新しいトレンドに敏感であることが求められます。

今回のセミナーでは、下記トークテーマをもとに広告運用・クリエイティブ・EC サイトの3つの視点から徹底的に議論いたします。

### ▷セミナーの内容

- ・ EC/D2C 業界が抑えるべき重要な KPI とは

- ・ 購買時に考慮すべき先天的な LTV 向上施策とは
- ・ 購買後に考慮すべき後天的な LTV 向上施策とは

本セミナーは、獲得・LTV それぞれの部分最適化ではなく、獲得・LTV の両輪を叶える全体最適化の方法について徹底討論します。EC/D2C 業界のマーケティング責任者や事業責任者のみなさまは、ぜひご参加くださいませ。  
※本セミナーはトークテーマをもとに各社が討論を行うパネルディスカッション形式になっております。

<こんな方におすすめ>

- ・ EC/D2C 業界に属する事業会社
- ・ EC サイト/Web 広告予算をすでに持っており運用をしている企業
- ・ 上記の運用責任者/事業責任者

▷セミナーの参考方法

【申込み URL】

[https://attendee.bizibl.tv/sessions/sec6E0WimlYH?s=df2jefb96no?utm\\_source=dym&utm\\_medium=outwebinar&utm\\_campaign=4100042](https://attendee.bizibl.tv/sessions/sec6E0WimlYH?s=df2jefb96no?utm_source=dym&utm_medium=outwebinar&utm_campaign=4100042)

【日時】

2023 年 5 月 17 日(水) 13:00 ~ 14:00

アーカイブ配信 :

2023 年 5 月 18 日(木) 14:00 ~ 15:00

2023 年 5 月 19 日(金) 10:00 ~ 11:00 / 14:00 ~ 15:00

2023 年 5 月 20 日(土) 10:00 ~ 11:00

【場所】 Zoom にて開催

【参加費】 無料

【定員】 各回 200 名

▷登壇者プロフィール

## 株式会社リチカ

マーケティング&セールス本部 VP of Marketing & Sales

菊池 智裕



東京理科大学卒業後、大手日用品・化学品メーカー、大手コンサルティングファームを経て 2023 年 1 月より現職。

リチカ参画以前は大手日用品・化学品メーカーにて法人営業を経験した後、通販チャネルの戦略立案、マーケティング、フルフィルメント、損益管理までの一貫した事業管理を行い事業全体の事業統括を担う。その後、コンサルティングファームにて日用品、食品、飲料、半導体など幅広い業種を対象に戦略/DXを中心としたコンサルティングを行いクライアントと並走。上流から下流に至る幅広い業務の経験とデータサイエンスの知識から多面的で定量的な現状認識、課題特定を得意とし、既存ビジネススキームに囚われない解決策の提案を強みとしている。

## 株式会社 SUPER STUDIO

セールスグループ/パートナーサクセスユニット/シニアコンサルタント

土方 悠生



大学在学中にモバイルアプリ分析サービスの IT ベンチャー企業へ入社。その後、モール EC を得意とした EC コンサルティング企業の創業期に入社し、コンサルティングマネージャーとして累計 25 社を担当。大手企業や中小ベンチャー企業の EC 向け商品開発やショップ立ち上げ、販売戦略の策定から見直しなど様々なプロジェクトを牽引する。フリーランスとしての活動を経て 2022 年 2 月に SUPER STUDIO に入社。D2C コンサルティング支援を中心に売れる EC サイトの仕組みやノウハウを提供し、事業成長をサポート。

## 株式会社 DYM

WEB 事業部/部長代理

阿久津潤



DYM 入社後、Web 事業部の広告運用担当として従事する。100 件を超えるアカウント運用を経て、複数媒体をまたぐ広告運用や CRM など外部ツールの連携を経験。その実績を元に広告のプランニングと分析をメイン業務に変えて 5 年従事する。

現在、広告運用部署の責任者として、広告運用全案件に対して改善や新たな取り組みに関する方針を出して、運用レベルの底上げをミッションとして行っている。

事業の各フェーズに合わせた KPI 設定や分析業務を得意としており、D2C については薬事などの法的リスクにも真摯に向き合う。

### ■株式会社 DYM 会社概要

- (1)商号 : 株式会社 DYM
- (2)代表取締役社長 : 水谷 佑毅
- (3)設立年月日 : 2003 年 8 月
- (4)資本金 : 5000 万円
- (5)売上高 : 161.1 億円 (19 期)、213.5 億円 目標 (20 期)
- (6)本店所在地 : 〒141-0032 東京都品川区大崎 1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー10 階
- (7)従業員数 : 連結 1,191 名 (2023 年 4 月 1 日現在)
- (8)事業内容 : WEB 事業、人材事業、研修事業、エグゼパート事業、海外医療事業、M&A 事業 等
- (9)URL : <https://dym.asia/>

«本件に関する報道関係のお問い合わせ»

株式会社 DYM 久保田

TEL: 03-5745-0200 FAX: 03-3779-8720

E-Mail:pr@dym.jp URL: <https://dym.asia/>