

セミナープログラム

約150分（休憩時間含む）

1. 開会挨拶・事業概要説明（5分）
2. 沖縄EC市場の現状と可能性～高付加価値商材を活かす視点～（15分）（沖縄JTB株式会社）
3. EC売上を伸ばすための戦略と具体的な施策（35分）（株式会社アパレルウェブ）
「月商の壁」の乗り越え方、売上向上の基本戦略、ファンマーケティングと顧客満足度とリピート率の向上
4. 伴走支援事例から学ぶ実践のヒント～育陶園の挑戦～（30分）（有限会社育陶園）
本事業での学び・成果・課題、伴走支援内容、自社でEC事業を「自走」するためのノウハウ
5. MEO対策とインバウンド集客の可能性（40分）（株式会社mov）
インバウンド市場動向、MEOの重要性、EC連携による販売拡大、多言語対応・口コミ管理
MEOとは：インターネットでの地図検索で自社情報を上位表示させるための最適化施策。
6. 質疑応答（10分）
7. 閉会挨拶



登壇者紹介

沖縄JTB株式会社

営業部 沖縄着地コンテンツセンター

デジタルマーケティング戦略チーム

グループリーダー 大嶺 佑史

総合広告代理店を経て2014年沖縄JTBへ入社。地域交流事業に従事。2021年より新規事業開発、デジタルマーケティング専任担当として、路線バス乗り放題アプリ「OTOPa」の開発を皮切りに、SNS「おきなわLikes」（総フォロワー数約70万人）、WEBサイト「Okinawa Traveler」、ECサイト「おきなわLikes共同売店」の運営プロデュースを手掛ける。



株式会社アパレルウェブ

コーポレートリレーションDiv

部長 日坂 大紀

船井総合研究所入社後、EC立ち上げ・活性化・商品開発など小売業全体のコンサルティングに従事。EC領域の横断的な分析・活性化に強みを持ち、売上規模1億円未満から30億円規模まで、幅広いレンジのEC事業者の成長を支援。WEBマーケティングにおいても多数の最新事例を持つ。2019年よりビューティビジネス全体の統括グループマネージャーに就任。2025年6月よりグループ会社である株式会社アパレルウェブ部長兼務、2026年1月同社へ転籍予定。（2025年12月時点）



株式会社mov

専務取締役/COO

菊池 惟親

福岡の大手老舗調味料メーカーで同社のブランドショップにて店長及び、西日本のエリアマネージャーとして勤務し、2015年から同社のアメリカ現地法人の設立及び、運営を担う。2018年より株式会社movに参画。店舗向け集客一元化SaaS「口コミコム」やインバウンドビジネスメディア「訪日ラボ」の事業展開を担当。2025年11月には、アジア太平洋地域最大級のビジネスカンファレンス「SMBCON/25」（バンコク開催）に登壇。中小企業向けDXやAI・デジタル戦略をテーマに講演。



高付加価値商材とは

購入された方の本質的なニーズを満たす、沖縄独自の伝統や製法、品質に裏打ちされた「商品自体の価値」と、購入過程で得られるきめ細やかなサービスやお客様の満足感といった「体験価値」を併せ持つ商材を指します。

本セミナーの主要メッセージ

沖縄の高付加価値商材には大きな可能性が秘められています。ECは「稼ぐ力」を最大化する強力なツールです。データとファンを味方につけ、持続的な成長を実現しましょう。育陶園様の成功事例から実践的なヒントを学び、自社で活かしましょう。

リアル会場参加のメリット

質疑応答の優先：登壇者へ直接質問できる機会を優先的にご提供します。（オンラインではチャットから受付）

セミナー資料の提供：資料はリアル会場参加者限定で配布。オンラインでは投影のみ。

お問い合わせ先