報道各位

プレスリリース

2022年9月14日（水）に「2022年 D2C/P2C スキンケア&コスメで成功・成長するポイント」を開催します。  
ご掲載のほどよろしくお願いいたします。

**●タイトル**

2022年 D2C/P2C スキンケア&コスメで成功・成長するポイント『開発トレンド、パーソナル診断の重要性、コマースマーケティング、CX（LINE・CRM）で成功する方法』をオンラインにて開催します。

**●キャッチコピー**

～美容・コスメ事業者（OEM会社・原料メーカー・ブランド・小売・流通・美容プロフェッショナルサービス・インフルエンサー・クリエーターなど）が、D2C/P2C/Eコマース/事業での、パーソナライズの「顧客購買体験」からみた成分・配合のポイントと世界観の伝え方を解説 ～

**●プレス内容**

D2C/P2C/eコマースブランドのフルフィルメントサービスを提供している株式会社富士ロジテックホールディングス（本社：東京都千代田、代表取締役：鈴木　庸介、以下富士ロジテックホールディングス）は、「2022年の、コスメティックスマーケットでの成功のポイントを、化粧品OEM、ビジネスマッチングサイト「Benten」(以下Benten)を運営する株式会社Cogane studio(本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：植村　元)と、オンライン肌診断によって肌を科学的に分析し、メーカー・ブランドの枠を超えて厳選した効果性のある商品の中から一人一人の肌悩みに働きかける商品を提案するECサイト『COCO.skin（ココスキン）』を運営するSkin Code,inc.（本社：東京都江東区、代表取締役：三輪みゆき）の両氏を対談パネラーに迎えて、2022年コスメマーケットの課題と、これからのコスメトレンドについて、顧客が求めているものをどのように企画して、開発設計して、製造して、パーソナライズしてお届けして、CX（カスタマーサクセス）を体験いただくかについて、ノウハウや事例を交えて成功のポイントをお届けします。

顧客診断データと事業者コンサルティング事例に基づいた、顧客の声を聴き、商品やサービス開発と提供方法に役立てることの「大切さ」と、その「コミュニケーションプロセス」や、「自分の今の悩みに合わせてスキンケア品を選びたい」という顧客ニーズに対応することの重要さについて、9月14日に、「2022年 D2C/P2C スキンケア&コスメで成功・成長するポイント」についてオンラインセミナーを開催します。

日本のコスメマーケットで、D2Cの時代から、P2Cブランド・クリエーターへのトレンドシフトや、D2Cブランドと小売事業者とのチャネルコラボ、OEMと成分・配合の選択から「商品開発」「マーケティング」「CRMコミュニケーション」までの一貫した「顧客購買体験」を通じてブランド世界観の構築とブランドの成長の仕方を、次の４社のソリューション事例を通じて実践型テーマとしてお届けします。

株式会社Cogane studio　(コガネスタジオ)　[Benten（ベンテン）：https://bentenmarket.com/](https://bentenmarket.com/)  
株式会社Skin Code,inc.　[COCO.skin（ココスキン）：https://cocoskin.jp](https://cocoskin.jp/)  
株式会社ライフェックス　https://lifex-group.co.jp/  
株式会社富士ロジテック　https://www.fujilogi.co.jp/

## 【詳細・申込ページ】

：<https://fujilogi.net/blogs/news/fujilogi-news-009>



## 【セミナータイムテーブル】

#### ・13:55〜14:00　Zoom入室開始

### ・14:00〜15:00　第1部 パネル対談 これまでのコスメ、これからのコスメ、顧客が求めるコスメ体験とは

概要：  
2022年のコスメトレンドや、課題を顧客の声をベースに対談形式で解説していきます。それを踏まえて、これから顧客に求められるコスメとはについてご案内をするとともに、参加者からの匿名での質問にお答えしながら成長するブランドのポイントをインサイトしていただきます。

パネラー：

* 株式会社Cogane studio　(コガネスタジオ)　代表　植村 元　様   
  サービスサイト：[Benten（ベンテン）：https://bentenmarket.com/](https://bentenmarket.com/)
* 株式会社Skin Code,inc.　 代表取締役　三輪　みゆき　様  
  サービスサイト：[COCO.skin（ココスキン）：https://cocoskin.jp](https://cocoskin.jp/)
* ファシリテーター：富士ロジテック　西間木　智  
  サービスサイト：[D2C/P2C/Eコマース　物流・発送代行サービス https://fujilogi.net/](https://fujilogi.net/)

### ・15:00〜15:30　第2部

#### 顧客が求めるコスメのCX＆CRM体験をLINEなどのSNSでデザインする

[株式会社ライフェックス　https://lifex-group.co.jp/](https://lifex-group.co.jp/)

スピーカー：CRM Division General Manager　高井　真吾

#### テーマ： キャンペーン配信だけではもったいない。新規獲得・CRMあらゆるフェーズでのLINE活用方法

概要：

公式LINEを活用しているものの、友達登録者数が思ったように伸びない、決まったキャンペーン配信だけになっていて、使い方が限定的になってしまっている。そんなお悩みはないでしょうか。LINEとカートを連携することでできる事の幅が飛躍的に広がります。新規獲得のシーン、既存顧客とのコミュニケーションシーン、様々なシーンでのLINE活用方法をお伝えいたします。

[LINE連携サービスLIneON　https://lineon.jp/](https://lineon.jp/)

### ・15:30〜16:00 第3部

#### クロージング対談・質疑応答

株式会社富士ロジテックホールディングスがファシリテーターとして、スピーカーのみなさんと参加者からの質問にお答えします。

* 株式会社Cogane studio　(コガネスタジオ)　代表　植村 元　様  
  サービスサイト：[Benten（ベンテン）：https://bentenmarket.com/](https://bentenmarket.com/)
* 株式会社Skin Code,inc.　 代表取締役　三輪　みゆき　様  
  サービスサイト：[COCO.skin（ココスキン）：https://cocoskin.](https://cocoskin./)
* 株式会社ライフェックス CRM Division General Manager　高井　真吾　様  
  サービスサイト：[LINE連携サービスLIneON　https://lineon.jp/](https://lineon.jp/)

ファシリテーター：

[株式会社富士ロジテックフォールディングスhttps://www.fujilogi.co.jp/](about:blank)

通販営業部　部長　西間木　智

* 16:30

終了・アンケート回答

## 【開催概要】

【費用】

　無償

【参加配信方法】

　Zoomオンライン配信

【申込方法】

　富士ロジテックホールディングスセミナーサイト  
 ：<https://fujilogi.net/blogs/news/fujilogi-news-009>

## 【パネラー：スピーカーご紹介】

株式会社Cogane studio(コガネスタジオ)

代表

植村 元



＜プロフィール＞

2020年12月に株式会社Cogane studioを創業。大学院卒業後、オーガニック、ナチュラルに特化した化粧品メーカーに新卒入社。約10年間のスキンケアやメイク、ヘアケアなどの化粧品のR&D：商品開発、製造、薬事業務に従事してきたバックグランドを持つ。その後、プログラミングをゼロから学び、化粧品ビジネスマッチングサイトBentenを開発して、化粧品開発の劇的な業務効率化のために「誰に、どこに聞いたらいいかわからない」課題を解決する「業務マッチング機能」で、スペシャリストを探し出すとともに、最適なOEMパートナーが見つかるようデータベースを構築公開。

顧客視点で、サービスの改善を進めている。誰に依頼したら良いか分からない、信頼できる人が分からない人のために困りごと単位でのマッチングサービスを提供開始

関連書籍

[インテリジェンススキンケア ~ベビーオイル洗顔のススメ~ (星海社新書)](https://www.amazon.co.jp/dp/4065243262/ref=cm_sw_r_tw_dp_DHX1KYN4YJTCQ3PH52DF)

株式会社Skin Code,inc.

代表取締役

三輪　みゆき



＜プロフィール＞

大手外資系メーカーで、グローバルブランドマネージャー、新規ブランドの立上げを実施。大手国産メーカーでは、百貨店ブランドのディレクターと、一貫してブランディングに従事。  
その後、OEMメーカーでは、開発部門の統括、新規ブランドの立ち上げを支援し、スタートアップ企業が市場で認知されるまでの支援を行いたいと、現在に至る。

株式会社ライフェックス

CRM Division Fulfillment Support team　General Manager

高井　真吾



＜プロフィール＞

2005年にコールセンターベンダーに入社し現場での経験を経た後、営業副部長として新規営業及び既存ソリューション提案に従事。通販企業、D2C企業のコールセンターの立ち上げ及び運用を200社以上行い、様々な運用改善及び運用マネジメントを行う。

2021年ライフェックスに入社。コールセンター構築・改善からフルフィルメントを中心に、ブランディング、新規獲得におけるマーケティングから既存顧客におけるCRMまで一気通貫で支援している。2022年1月にLINE連携ツール『LIneON（ラインオン）』と24時間コミュニケーションセンター一体型LINE連携サービス『I’llcom（アイルコム）』をサービス責任者としてローンチする。人とデジタルのハイブリットな次世代型コミュニケーションセンターの実現に向けて取り組んでいる。

株式会社富士ロジテックホールディングス　通販営業部　部長

西間木　智



＜プロフィール＞

物流会社で20年経験しD2C\_ecスタートアップから中規模、大規模のec事業者へフルフィルメントサービスの提供や物流の見直し・改善、スピード配送、複数拠点展開を設計して提唱している。

事業者様の売上貢献するために「購入体験」「リピート施策」「unboxing」やOMO対応での「オムニチャネル」「返品交換物流」を提案し、事業者と常に伴走して最新の物流設計を試みる。

【お役に立てる情報を発信】

スタートアップ企業や新規eコマース事業者向けに「eコマースコラム」「Voice　インタビュー」からお役に立てる情報を発信しています。

・eコマースコラム

<https://fujilogi.net/pages/column>

・Voice　インタビュー

<https://fujilogi.net/pages/voice>

【会社概要】

会社名：株式会社富士ロジテックホールディングス

所在地：東京本社/東京都千代田区丸の内3-4-1　新国際ビル8階

代表取締役：鈴木　庸介

事業拠点：倉庫・物流センター

東京/千葉/神奈川/北関東/静岡市清水区/静岡市富士・三島大井川・吉田町/浜松/袋井/名古屋/近畿/九州/海外

事業内容：倉庫業 / 貨物自動車運送事業 / 貨物利用運送事業 / 不動産賃貸事業 / 物流システムの企画、開発、設計、施工、管理業務 / 医薬機器製造業/ 医療機器販売業 / 医薬品店舗販売業

URL：<https://www.fujilogi.co.jp/company/profile.php>

【お客様からのお問い合わせ】

TEL：0120-301674

URL：<https://www.fujilogi.co.jp/contact/>

【プレスリリースに関するお問い合わせ】

西間木　智  
Tel： 03-5208-1151  
Email：st\_nishimaki@fujilogi.co.jp