

ネット販売

9

2016 vol.17 No.9

複合メディア時代のダイレクトマーケティング専門研究誌

特集1

効果的な次なる“打ち手”とは?

注目各社に見る成果あげるEC販促策

特集2

EC市場最前線レポート〔「楽天EXPO」トークセッションから〕

有名店の手腕で出店者の月商上向き

特集3

通販各社の市場予想〔本誌アンケート調査〕

通販市場「拡大する」が65%

webトピックス【今月のNewsの解説&分析】

- 楽天、楽天市場の広告効果開示へ
- セブン&アイ、ニッセンを完全子会社化
- 日本IT団体連盟が発足……ほか

月刊「モバイル通販」【最新ケータイNewsの解説&分析】

- KABUKI、VRでネット販売を開始
- ケータイジャーナリスト三田の「ケータイビジネス最前線」
- 放送ジャーナリスト高瀬の「放送業界の現状と今後」

新潮流【ロングインタビュー】 ● ジャパネットたかた 代表取締役社長 高田 旭人 氏

“ジャパネットのEC”の答えが見えた



今月の連載・コラム

動き出した大本命／今月のWEB人／オモシロサイト拝見／ECコンサルが語る最新トレンド／真相・深層Search／海外ネットニュース／仕掛け人に聞く／SEO入門／顧客をつかむサイト運営のノウハウ／業界人のためのブックレビュー／今月のネット販売調査

仲手川 啓 氏

【ユーピーエフ代表取締役】

2017年1月の個人情報保護法改正では、個人情報を1件でも保有する事業者は法律の対象となり、個人情報を適切に管理運用と、社員や委託先を監督する必要がある。一方で、消費者においても、相次ぐ個人情報流出を受けて企業の情報管理体制への関心が高まっているという。ユーピーエフはこれまでに950社以上のPマーク取得を支援してきた。更新時にはコンサルを介さず自立した運用を目指して取得をサポートしているという。



950社以上のPマーク取得を支援

Pマークが購入の離脱防止に貢献

もともとDM発送代行のサービスを手掛けており、2008年にDMを発送する中小企業のPマーク取得を支援する事業をスタートしました。これまでに、ITや人材派遣、通販などのPマークの取得を支援してきました。

Pマークの認知度は一定数ありますが、取得している事業者数は約1万5000社と限定的です。もともとPマークは、テレビ通販への卸販売や広告代理店の下請けなどBtoBの取引を行う場合に必要になるものでした。ネット販売などBtoCでは必ずしも取得している必要がなかったのです。

ところが、ベネッセコーポレーションで発覚した大規模な個人情報流出事件以降、消費者の個人情報管理に対する関心がとても高まりました。ベネッセコーポレーションの大規模流出で問題となったのは、Pマークを取得していないシステム会社に業務を委託していたことでした。このため、ベネッセ

コーポレーションは個人情報保護法で定められている委託先を監督する責任を問われたわけです。消費者に対する責任を問うものではなかったのですが、大きく報道されたことによって、消費者の意識が変わったわけです。個人情報を入力するフォームにおけるPマークの有無で購買率が2割も違うといわれています。

全事業者が「個人情報保護法」の対象

また、2017年1月に個人情報保護法が改正されます。これまで保有する個人情報を「5000件以上」の事業者を法律の対象としていましたが、改正によってこれを「1件以上」に見直しました。つまり、個人情報を取り扱うすべての事業者が規模に関わらず、適切に個人情報を取り扱う必要があるわけです。

Pマークは個人情報を管理する体制を整備している企業を、第三者機関が認証しマークを付与したものです。取得した企業は事故など、何かあれば公表し届け出るリスクを負っています。こうした経営の姿勢が消費者や取引先への信用になるのだと考えます。

取らないリスクの方が大きい

Pマーク取得を検討する場合に課題になるのは「コスト」と「時間」の負

担が大きいことです。よくPマークの取得に時間がかかるため、「生産性が落ちる」として、取得をあきらめる担当者もいます。

申請のための書類は、業種や業態、規模にあわせて作成するため、基本的にオーダーメイドになります。やはり、数回にわたって数時間程度の打ち合わせは必要ですし、個人情報管理ルールを徹底するための社員教育や、責任者へのレクチャーなどに時間を割かなければなりません。

加えて、更新時には運用実績を証明する書類を添付するため、運用における業務の負担は大きいと思う担当者は多いかもしれません。ですが、更新に必要なことを事前に認識しながら、しっかり運用していればそれほど大きな負担はありません。

当社のPマーク取得支援事業では、コンサルを使わずに自分たちで更新できるようにサポートしています。取得のための書類作成や個人情報取り扱いのルールを作る中で、更新に必要な方法も教えています。また、メールや電話で無料相談も受け付けています。これまで手掛けた事業者のうち約3割で、コンサルに頼らず自分たちで更新しています。消費者の関心が高まっている昨今、取らないリスクの方が大きくなっていると考えます。

仲手川 啓 (なかがわ・けい) 氏

神奈川県出身。2003年に「上野企画」を設立し起業し、主に通販会社向けにDM発送代行事業を開始。05年の個人情報保護法施行を受けてPマーク取得支援を行う事業部を設立した。EC、IT、人材派遣会社などのPマークの新規取得や運営を支援している。2016年8月現在の支援実績950社。