



## FACE1 2013年新たなネット通販ビジネス出現

### EC市場規模の推移



野村総合研究所(NRI)の試算では、今年度中には10兆円を見込む。同社コンサルティング事業本部の木ノ下健氏は「当社が今年夏に実施した『生活者1万人アンケート調査』でも、ネットショッピング利用者の割合が全世代で38%。30代でも60%と、拡大余地が多いことで、小売り・通販会社も参入を狙う」と話す。

[http://zasshi.news.yahoo.co.jp/article?a=20121212-00008026-president-bus\\_all](http://zasshi.news.yahoo.co.jp/article?a=20121212-00008026-president-bus_all)

### 食品ネットスーパーの急激な成長予測

「将来的に食品の流通総額40兆円の5~10%を占有する市場性がある」(某社のネットスーパー担当者)ためだ。店舗出荷型ネットスーパーにおいて、店舗売上高の5~10%を超えると店舗運営に影響が出るため、少なくとも2~4兆円の規模となる見方だ。

対象者は誰か？  
①子育て世代  
②新価値観層  
③買い物弱者

スタイルは？  
①個店別配送型  
②センター配送型

<http://online.radishbo-ya.co.jp/ec/default.aspx>

<http://netsuper.rakuten.co.jp/>

A screenshot of the Radishbo-ya online supermarket website. The top navigation bar includes links for 'ロジイン' (Log In), 'カスタマーカード' (Customer Card), 'お問い合わせ' (Contact), and 'ENGLISH'. The main banner features a promotion for '定番商品サービス「マイらいひボックス」新規登録(※)で  
楽天ポイントPontaを100ポイントプレゼント!!' (New registration for the classic product service 'My Raihi Box' gets you 100 Rakuten Points!). Below the banner, there's a large image of various food items and a cartoon character. The bottom of the page shows a menu with categories like '新着商品' (New Arrivals), 'お買物ガイド' (Purchase Guide), and 'お問い合わせ' (Contact).

A screenshot of the KINOKUNIYA online supermarket website. The top navigation bar includes links for 'ログイン' (Log In), '会員登録' (Registration), and 'ENGLISH'. The main banner features a promotion for '年末年始特集' (Year-end Year-start Special). Below the banner, there are sections for '楽天ポイント' (Rakuten Points), '楽天Pay' (Rakuten Pay), and '楽天カード' (Rakuten Card). The bottom of the page shows a menu with categories like '新着商品' (New Arrivals), 'お買物ガイド' (Purchase Guide), and 'お問い合わせ' (Contact).

<http://www.tsuhanshinbun.com/archive/2012/01/post-1028.html>

[http://www.waseda.jp/w-com/quotient/publications/pdf/wcom429\\_01.pdf](http://www.waseda.jp/w-com/quotient/publications/pdf/wcom429_01.pdf)





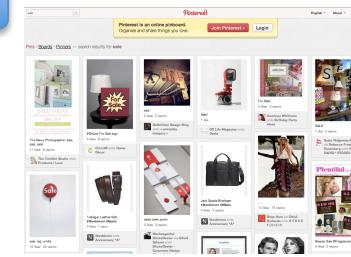
## FACE2 2013年新たなネット通販ビジネスカテゴリー



### ①SES型EC—ソーシャルを活用したEC

ソーシャル・ネットワークシステムを活用した新たなECビジネスモデルが続々と出現してきています。基本はSNSユーザーが対象となりますが、一般からの集客も可能となっています。

Facebook活用—Fコマース Pinterest活用



<http://pinterest.com/search/pins/?q=sale>



<http://www.facebook.com/riceforceusa>

### ②資産活用型EC—自社の顧客・流通を活用した大手企業のEC

大手企業がこれまで自社で蓄積した顧客や流通、代金回収システムなどをフル活用して一機に参入してきます。  
リクルート

Docomo—Dショッピング

[http://www.nttdocomo.co.jp/product/2012\\_winter\\_feature/new\\_service/cloud\\_dmarket\\_shopping.html](http://www.nttdocomo.co.jp/product/2012_winter_feature/new_service/cloud_dmarket_shopping.html)



### ③ミニマム型EC—無料オープンソースを活用した個人商店EC

無料のECサイトオープンソースが出現し、中小企業や店舗、更には個人が独自サイトを立ちあげていく傾向が顕著に現れています。

BASEやSTORESが代表的



<https://thebase.in/>



<https://stores.jp/>



## FACE3 アフィリエイトの次にくるネットビジネス

### ESTYに見るネット通販市場動向

マーケットプレイス型ECサイトESTYが激的な成長を見せています。

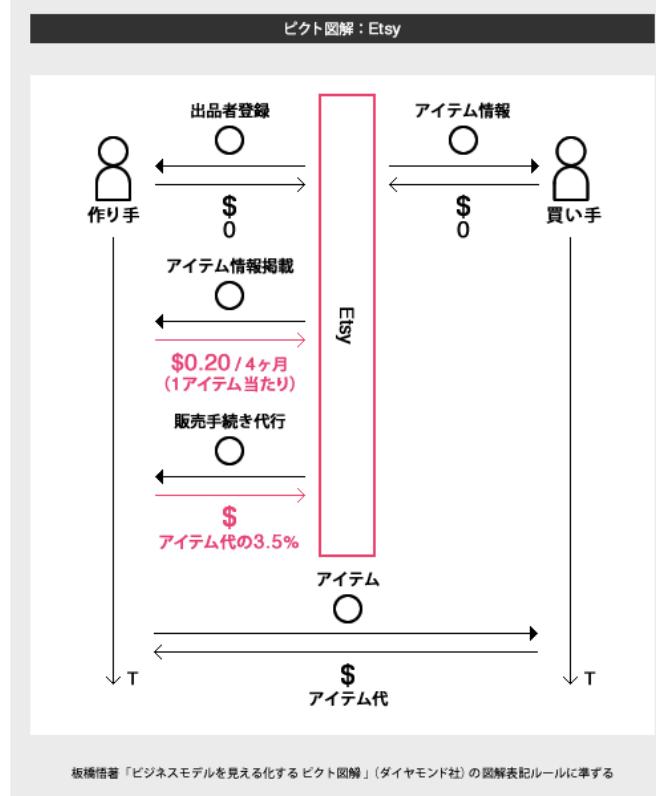
2005年、創業当初の売上が17万ドル（約1400万円）だったのに対し、毎年売上が伸び続け、2011年には5億2500万ドル（約440億円）を記録し、2012年はそれを大きく上回ると予想されています。メンバー登録者数は既に1500万人を超え、1350万個の商品が掲載されている。また、月間ページビューは10億を超えていました。

<http://www.moshimo.com/>

<http://oc-i.jp/>

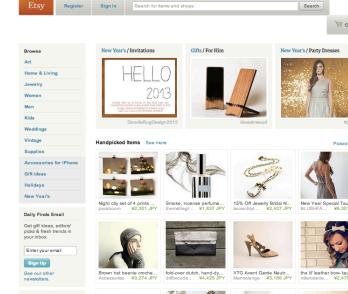
<http://netconcierge.jp/blog/2012/12/ecetsy.html>

#### ピクト図解: Etsy



仕入れ

Etsy



<http://www.etsy.com/>



<http://buyfy.jp/ecsite/etsy>

転送サービス



<http://www.tenso.com/>

<http://www.visualthinking.jp/archives/4955>





## FACE4 勝てるECサイトはゲートウェイ戦略にあり

品揃えで勝負か、価格で勝負か、ネット通販は比較という作業が容易く結果的に価格競争に陥ることが必須です。そのために品揃えで勝負しようとなります。中小企業においては端からバイイングパワーに差が出ています。その大きな課題を解決する方法がある一点に照準をあわせて専門性を出していく「ゲートウェイ戦略」が唯一無二の戦略となってきます。

### ECゲートウェイ戦略成功事例



キーワード	競合性	グローバル月間検索ボリューム	ローカル月間検索ボリューム
<input type="checkbox"/> 中古車 ▾	中	823,000	823,000
<input type="checkbox"/> 未使用車 ▾	高	880	880

広島  
ハイブリッド  
未使用車

The screenshot shows the homepage of 有限公司サンボレ (Sanbole Co., Ltd.). It features a top banner with a phone number (082-943-5577) and a cartoon bear logo. Below the banner, there's a section titled "未使用車って何?" (What is a used car?) with a cartoon illustration. To the right, there's a sidebar with various links and a "最大7万円割引" (Up to 70,000 yen discount) offer.

<http://www.sanbole.com/mishiyou/>

### 仕入れの概念を変える

これまで商品を仕入れ、最終処分まですべて店舗内で行うのが当たり前のこととして各社とも行なっていました。しかしこれからの小売の概念として、プロパー販売は店頭で、処分はネットでという動きが活発になってくることが予測されます。

背景にyahooオークションが代表的なオークションの固定価格販売の活用が上げられます。



The screenshot shows a search results page for "PRINCE" on Yahoo Auctions. The results include various items such as "PRINCE プリンス リバティカチャディ" and "PRINCE プリンス リバティカチャディ". There are also other items like "MAX PAYNE" and "EXILE". The interface includes typical auction elements like bid counts and item descriptions.