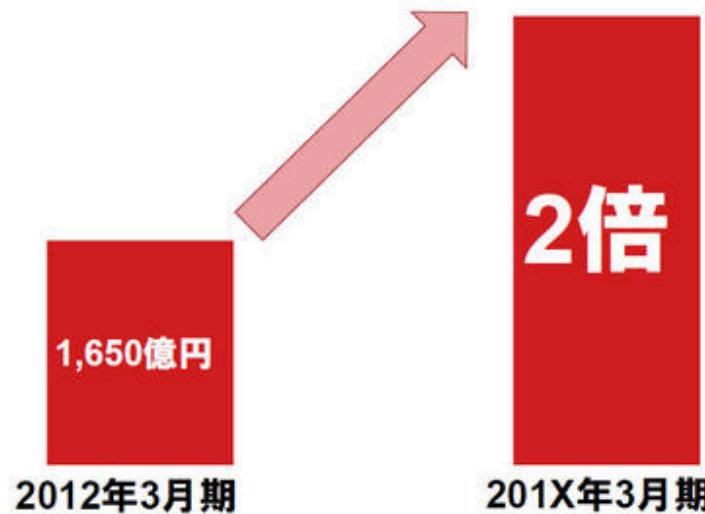




Yahoo!ショッピング

ネットショッピングモールとしてのYahoo!とは
Yahoo!ショッピングストアの解剖

営業利益2桁成長を実現し、 201X年までに2倍に



※
Yahoo!JAPAN
2013年第4四半期決算説明より

- ▶ オンリーワン戦略
 - ・各サービスの玄関口であるポータルサイトにそれぞれの分野のトップクラスのサービスを
- ▶ 広告事業のテコ入れ
 - ・プレミアム広告、YDN
- ▶ Eコマース事業の立て直し
「今期からはもう1回Eコマースをやろうと決めた。三振はしたが、諦めずに打席に立ちバットを振り続けたい」

12年度決算
売上高 13%↗
営業利益、経常利益 13%↗

Face 2 : Yahoo!JAPANの爆速展開内容

Yahoo! JAPAN 爆速 (2012.4.~2012.9.)

O2O(Online to Offline)の強化

地図・ジオサービスの強化



Yahoo!ポイント

CCCと資本・業務提携

CGMサービス領域において、価値の高い情報を多くのユーザーへ提供

決済周りの強化

Yahoo!ウォレット

JCB

スマートフォンを活用した決済端末のアプリケーションを開発し、「Yahoo!ウォレット」をリアルの店舗でも利用できる環境を整備することを検討中

ユーシーテクノロジ

スマートフォンとNFCを活用したO2O実証実験

アスクルと資本・業務提携

Yahoo!クラウドストレージ

メディア強化

7/12 Yahoo!ニュースBUSINESS

有名ビジネス媒体の経済・ビジネスジャンルの記事や経済ジャーナリスト、コラムニスト、ブロガーなど専門家の主張、見解などを無料で提供するサービス

Yahoo!ファイナンス

5/16 リアルタイム株価

6/1 株価予想

ソーシャル強化

8/10 クロコス買収

オンラインマーケティングサービスの開発およびプロモーションノウハウ

6/26 Yahoo!ポイント「ナイス!」

評価や応援の意思表示を行い、その気持ちと併せてYahoo!ポイントをプレゼントできる

6/27 話題なう

ソーシャルサービス上で話題となっているキーワードをランキング形式で表示

スマホ強化

7/2 Yahoo!ブックストア

EPUB 3対応のブラウザビューアーを追加デバイス、OSを選ばずオープンに電子書籍を利用できる環境を実現

9/11 コミュニティファクトリー買収

8/28 Yahoo!マーケット iPhone/iPod touch, iPad用サイト新設

「日本最大級のスマートフォンアプリケーション総合情報ポータルサイト」として進化

個人の力

「個人」にフォーカス

8/20 Yahoo!英語 powered by iKnow!

情報提供型サービスから複合型のコンテンツ提供サービスへ進化 第一弾として「Yahoo!英語 powered by iKnow!」の提供を開始

9/5 Yahoo!オークション「スキル、知識」

出品者が自分のスキルや知識を商品として出品できる

9/12 Yahoo!バザール

固定価格で商品の売買ができる個人向けECサイト

9/19 Yahoo!クラウドソーシング

簡単なデータ入力や画像チェックといった作業を行うことでユーザーはYahoo!ポイントを獲得できる。2012年冬OPEN予定。

「個人」が創り出すメディア

6/8 「クックパッド」と事業提携

両社ユーザーの利便性とサービスの向上を目的

9/26 Yahoo!ニュース個人

個人の書き手の記事を掲載
情報ニーズが変化する時代に合わせた
総合情報提供プラットフォームを目指す

9/27 「nanapi」と事業提携

CGMサービス領域において、価値の高い情報を多くのユーザーへ提供

8/15 Yahoo!プレミアムの値上げ

利用者規模

Yahoo! JAPAN総月間ページビュー数

518億6,900万/月 総ページ
ビュー

Yahoo!ショッピング・ユニークブラウザ総数

4,623万/月 ブラウザ

Yahoo!オークション・ユニークブラウザ総数

3,705万/月 ブラウザ

※2012年4~6月平均

店舗数

Yahoo!
ショッピングストア数

20,461 店舗

Yahoo!
オークションストア数

16,446 店舗

合計 36,907 店舗!

※2012年6月、弊社調べ

Yahoo!ショッピング、
ヤフオクの両方を利
用するユーザーも

日本最大級のページビュー数があるYahoo!JAPANを
バックボーンにもつショッピング

Yahoo!ショッピング取扱高
約3,000億円/年

最高日販
54億円

ヤフオク!取扱高
約6,900億円/年



スマートフォン経由取扱高も継伸

スマートフォン経由取扱高 (2012年7~9月平均)

149億円/月



1年6カ月で
約3.4倍!

2011年3月 6月 9月 12月 2012年3月 6月 9月
(Yahoo!ショッピング+ヤフオク!)

※1 Yahoo! JAPAN 2011年IR情報

※2 2011年12月11日のYahoo!ショッピングとヤフオク!の合計取扱高(弊社調べ)



Yahoo!ショッピング

幅広いお客様層に人気

年代別利用者比率



年齢層	比率
15~19歳	20%
20代	20%
30代	20%
40代	20%
50代	15%
60代以上	15%

男女比



性別	比率
女性	45%
男性	55%

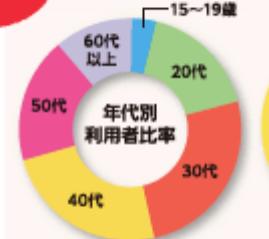


Yahoo!オークション

お客様層

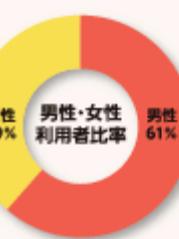
比較的男性の利用者が多い

年代別利用者比率



年齢層	比率
15~19歳	20%
20代	20%
30代	20%
40代	20%
50代	15%
60代以上	15%

男女比



性別	比率
女性	39%
男性	61%

※Yahoo! JAPAN調査2010年4月改訂版より

●固定額販売のみ

販売方法

●新品・中古品の取り扱い可

販売形式

●生活必需品、ギフト商品がよく売れる

●季節のトレンド商品が人気

人気商品

●固定額販売

●競売形式販売

●新品・中古品の取り扱い可

●レアもの、限定モデルは定価より高値で売れる

●趣味の商品が人気

・ショッピング、オークションの両方を利用しているユーザーもいる。

・両方を活用して商品販売している出店者も存在している。

Face 5 :ネットショップ各社の比較

サイト名	12年度取扱高	12年売上高	業者	品目数(品目)	会員数(人)
 amazon アマゾン	-	7,300億円	数万店	5000万以上	-
 楽天 楽天市場	1兆4,000億円	2,800億円	4万7000店	1億1000万	8100万
 ヤフーショッピング	1兆円 (オークション含む)	690億円	3万6900店 (ショッピング2万500、 オークション1万6400)	6000万	2600万※
 ゾゾタウン	1,100億円	417億円	469店	13万以上	479万

- Yahoo!ショッピングは、取扱高、売上高ともに第3位

Amazonと楽天、Yahoo!ショッピングとの相違点

Amazonと楽天、yahooショッピングなどのサイトはすべて同一のものと思われがちですが、Amazonとそれ以外のサイトでは大きく構造や目的が異なっています。Amazonはデータベース型ECサイトであり、その他はすべてショッピングモール型のECサイトと言えます。

Amazon



Amazonはすべて商品が並列で表示され、キーワード検索後表示された商品画像をクリックするとあくまで商品詳細が表示されます。

楽天、Yahoo!ショッピング



その他のショッピングサイトは商品検索後、表示された商品画像をクリックすると店舗ページが表示されます。

Face 7 : Yahoo!ショッピング 独自の集客ルート

ネット界の一等地に立地するショッピングモール

膨大なページビューを誇るYahoo!JAPANの様々な場所からYahoo!ショッピング、Yahoo!オークションへ集客

Yahoo!検索結果からの集客
Yahoo!検索の利用者数
4230万人

TOPページの商品情報からの集客
Yahoo!JAPANトップ
68億ページビュー/月

Yahoo!の関連サイトからの集客
※画面はYahoo!ビューティー



Yahoo!ショッピングからの集客
Yahoo!ショッピング 4,623万ブラウザ/月
Yahoo!オークション 3,705万ブラウザ/月
ブラウザ数：ウェブサイトに訪れた重複のないユーザー数

▶中古品の取り扱いの開始 <http://topics.shopping.yahoo.co.jp/promotion/pr/used/index.html>

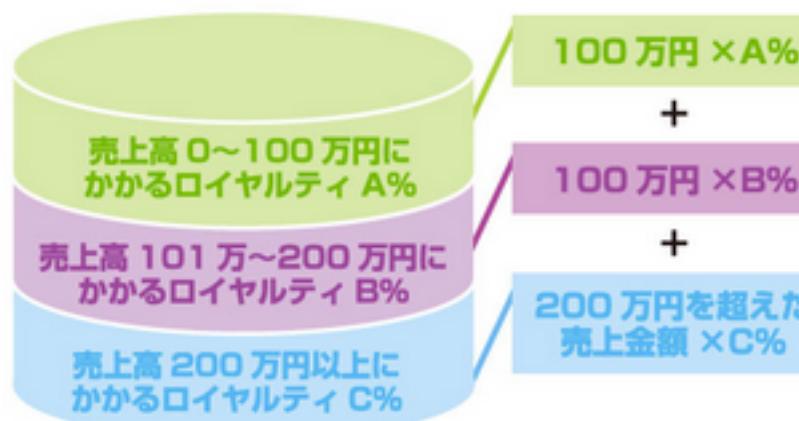
初年度に400万品目の取り扱いを目指す。
加盟店はチケットを除く全ての分野の商品について出品でき、ヤフーはパソコンなどの家電製品や中古車、宝飾品といった消費者の需要が大きい中古品を中心に集める。



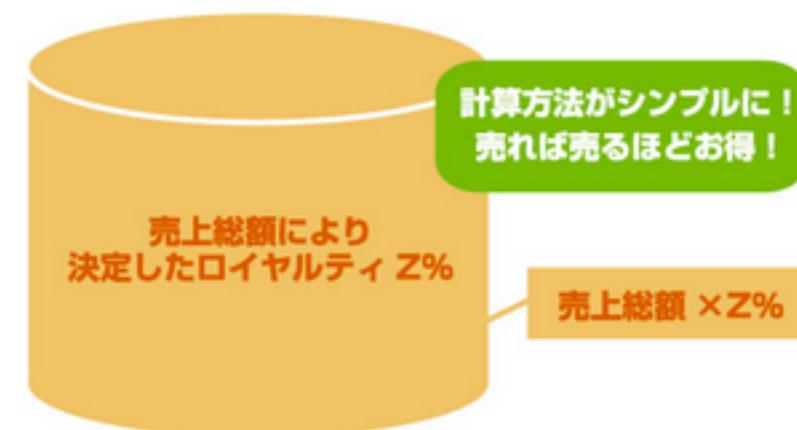
▶料金プランの変更 2013年7月1日から

売上金額の総額でロイヤルティ料率が決定する「総額遞減課金」方式。
また、売上金額に比例して「売上ロイヤルティ」の料率が下がるため、
売れば売るほどお得になるプラン方式に。

<現在の計算方法>段階的遞減課金制



<新契約プランの計算方法>総額遞減課金制



ご契約について

開店までの流れ



お申し込み

Yahoo!ショッピング

Yahoo!オークション

出店のお申し込みはウェブで行います。一部書類をFAXしていただく場合があります。

1 ウェブからお申し込み

- ・入力に必要な書類を用意
- ・店舗運営用のYahoo! JAPAN IDを用意
- ・企業情報、商品情報などを専用フォームに入力

<http://business.yahoo.co.jp/commerce/attention/>

※詳しくは36ページの申込前の必要な書類をご覧ください。
ヘルプ



※詳しくは36ページの申込前の必要な書類をご覧ください。

2 入力の修正

※必要な方のみ
入力内容に誤りや不足がある場合は、メールまたは電話でご連絡いたします。再度ウェブで入力内容の修正を行っていただく場合があります。

3 必要書類の提出

※必要な方のみ
販売するに免許や許認可証が必要なご商材をお取り扱いの場合、必要書類をご提出いただく場合があります。書類の提出が必要な方には、ご連絡いたします。
※提出が必要な書類は、ウェブで確認いただけます。

ご契約

最短12日



Yahoo!ショッピング

Yahoo!オークション

お申込みから開店まで 約1.5~2か月

お申込みから開店まで 約0.5~1.5か月

開店準備

14日~40日程度

3日~18日程度

Yahoo!ショッピング

Yahoo!オークション

お申し込みが完了すると、ご契約の手続きに入ります。契約の完了には、口座振替用紙を郵送していただく必要があります。

4 出店審査

法人
個人

Yahoo! JAPANと収納代行会社により、出店審査を行います。

5 口座振替用紙の返送

法人
個人

出店審査を通過された方には、口座振替用紙が送付されます。必ずご返送ください。

6 本人確認通知書の受領

法人
個人

法人様に限り、代表者(登記簿謄本に記載の企業代表者)の方へ、「契約確認通知」が「本人限定郵便」で送付されます。必ず代表者ご本人がお受け取りください。代理の受け取りはできません。

7

Yahoo! JAPANビジネスID確認

法人
個人

このIDが発行されると、店舗運営のツールにアクセスできるようになります。IDはメールにてお送りします。

Yahoo! JAPANビジネスID確認

法人
個人

このIDが発行されると、店舗運営のツールにアクセスできるようになります。IDはメールにてお送りします。

8

店舗ページ、商品ページの作成

法人
個人

商品ページの作成

法人
個人

9

開店申請、テスト注文

法人
個人

店舗情報の登録

法人
個人

開店

ストア情報ページを作成し、メール送信すればいよいよ開店です！



ストアマネージャー



The screenshot shows the Yahoo! JAPAN Store Manager interface. It includes sections for reporting (統計情報), advertising (広告情報), and operational solutions (ストア運営の課題を解決). The reporting section lists reports like '主要レポート' and '詳細レポート'. The advertising section lists campaigns like '5/21新広告リリース！『優選の日』(2013年6月)' and '全て送料無料！スーパー大特価セール！リリース中！'. The operational solutions section lists features like 'スマホで販路拡大！『タッチパネルECアプリ』ご利用ストア様の声'.

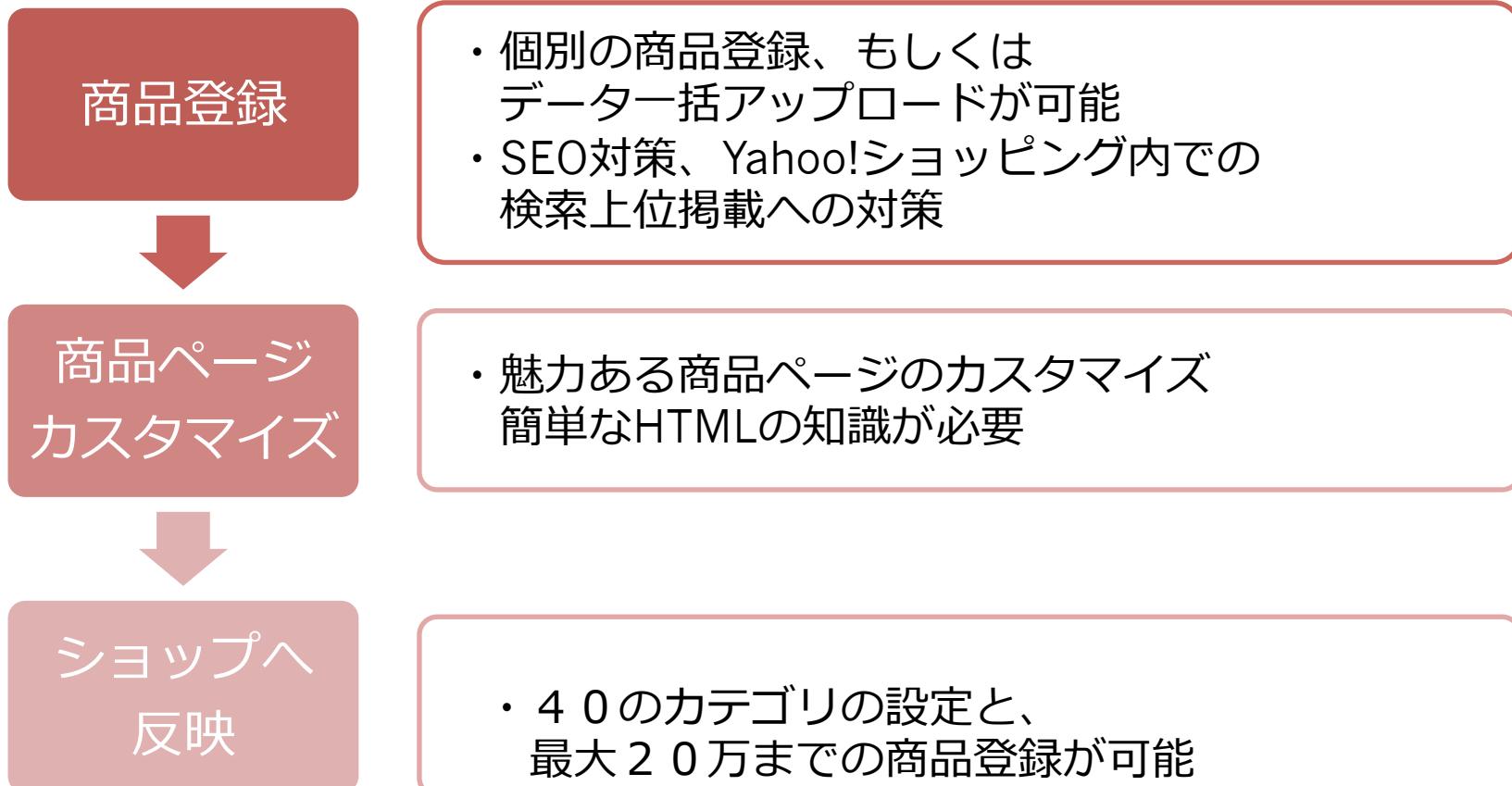
ストアページの作成、
修正などを行うための
ツール

ストアの構築や注文管理、各
種統計情報の確認、広告管理
などを行うためのツール

ストアエディター



The screenshot shows the Yahoo! JAPAN Store Editor interface. It includes sections for page editing (ページ編集), product management (商品管理), and site mapping (サイトマップ). The page editing section has a 'トップページプレビュー' (Top Page Preview) and a 'ページ新規作成' (New Page Creation) button. The product management section includes links for '在庫管理', '画像管理', 'カテゴリ管理', 'ストアデザイン', and '反映管理'. The site mapping section shows a tree view of site pages.



通常広告

「Yahoo!ショッピング」トップページ、各カテゴリページ、検索結果ページ、ランキングで探すページに掲載される。

インプレッション課金、クリック課金の2パターンがある。

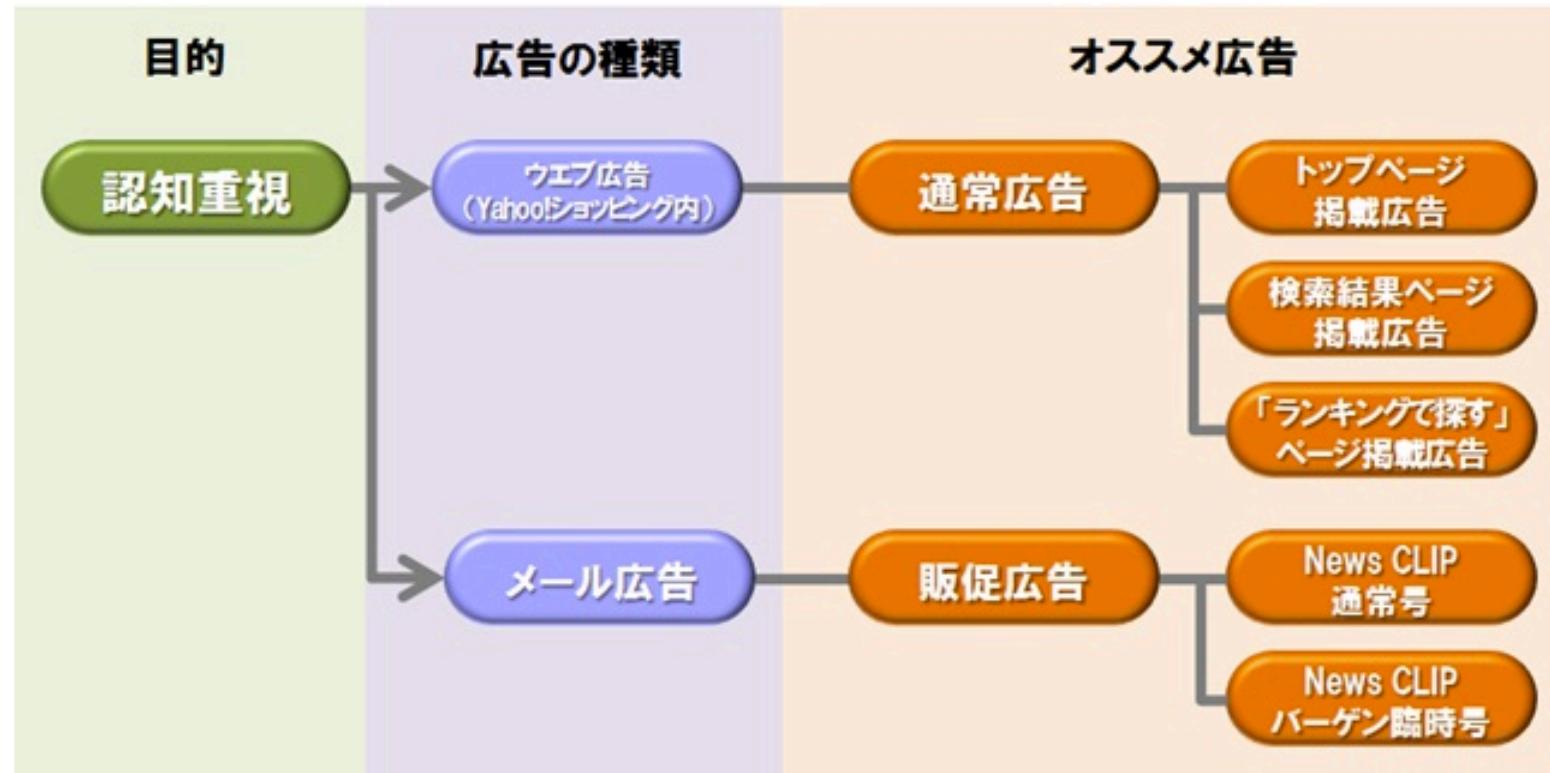


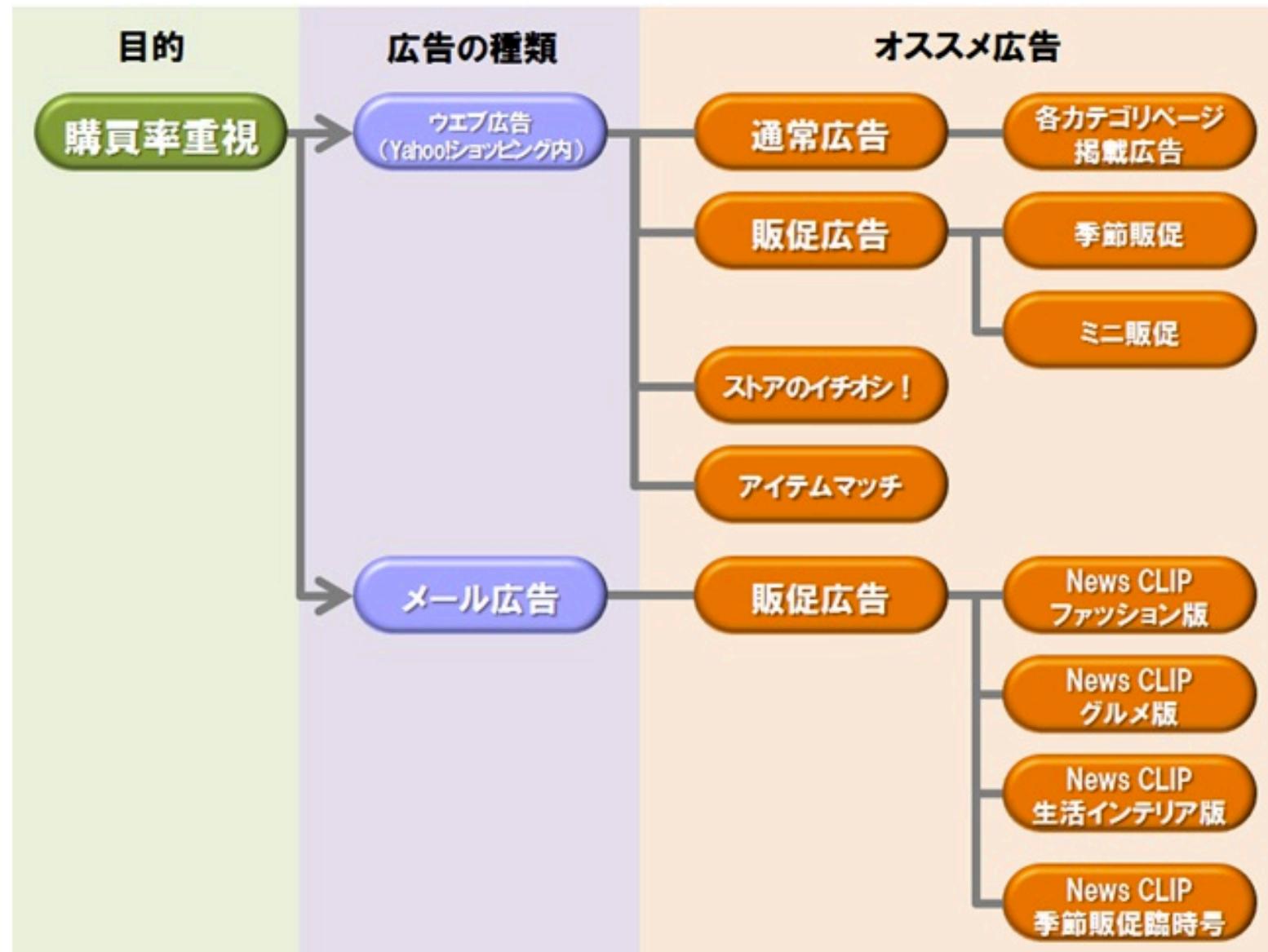
季節広告

母の日、クリスマス、お歳暮など時節に応じた特設ページが開設され、その中に広告を出稿できる。

特設ページにはショッピングトップページなどから誘導







Face 1 6 : 売上アップに向けたYahoo!の機能

○ストアアドバイザー

月次集計 | 期間集計
[2012年 2013年 2014年 | 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月]

| 売上目標と実績 2013年5月24日現在

2013年4月	ページビュー	訪問者数 (ユニークユーザー 数)	購買率	客単価(税込)	売上(税込)
目標	3,429 PV	952 UU	1.05 %	10,000 円	100,000 円
実績	1,405 PV	389 UU	0.51 %	9,345 円	18,680 円
達成率	41.0 %	40.9 %	48.6 %	93.5 %	18.7 %
上位ストア平均	864,593 PV	117,748 UU	5.33 %	12,611 円	36,433,565 円

| ストアニュースレターの目標と実績 2013年5月24日現在

2013年4月	保有アドレス数	配信回数	クリック数
目標	- 件	- 回	- 回
実績	2 件	0 回	0 回
達成率	- %	- %	- %

② を押すと用語解説が表示されます。

アイコンの説明
達成! ますます
もう少し

○統計レポート

○コンサルタントからのコメント

今月の売上が0円です。早急に対策を実行しましょう！何よりも優先的に、まずはお客様にストアに訪問してもらう、ということを考えましょう。

定期的なセルフチェックで今のストア運営の強み・弱みを把握しましょう。

前回のセルフチェック採点結果

○売上アップ対策

- おすすめの講座
 - ストア出店戦略講座 ~集客から販売までの基本戦術を考える~
 - はじめてのストアマネージャー講座
 - はじめてのストアエディター講座



▶各種統計レポート
販促企画や広告など、
それらの反響を検証できる

段階別、ケース別にヘルプページも充実

実際の運用管理に対しての
ヘルプ

売上UPに向けた各ステップごとの
ヘルプ

新規注文のデータをダウンロードする

注文ステータスが「新規注文」の注文を、CSVファイルでダウンロードできます。

！重　要

注文データをダウンロードしても、新規注文のステータスは「処理中」に更新されません。
必ず注文確認処理を行ってください。

参照 ステータスの更新について >>「ステータスをまとめて更新する」

手順1

「ストアマネージャー」トップページ、または「注文管理」トップメニューの[注文管理トップメニュー]をクリックして、「注文管理」トップページへ移動し、「新規注文」ページをクリックします。

「新規注文」ページでダウンロードしたい注文データの「選択」欄にチェックを入れて、[注文情報ダウンロード]ボタンを押します。

手順2

「注文情報と商品データの出力」ページで、出力したいデータの種類の[ダウンロード]をクリックし、パソコンの任意のフォルダに保存します。

各ヘルプの詳細ページについては、
動画もしくは画像付きで整理された
内容を確認できる。
その他、講習動画も活用可能



Amazonでは、カテゴリ検索をするユーザーが全体の7割。

楽天では、商品購買にレビューが大きく影響している。運営期間が長く実績があるショップには有利。

▶Yahoo!ショッピング上の消費者の購買行動の傾向

- ・キーワード検索からのスタートが多い
→検索ランキング上位が鍵
→開店後、1ヶ月でも上位掲載が可能
→季節品などの購買につながる
- ・特定の商品を予め決めているユーザーよりも、サイト内を自由に閲覧し購買に至るユーザーも目立つ
→各種特設ページも閲覧されている

- ・商品点数が豊富なショップには有利
- ・季節品などの販売には向いている
- ・ハンドメイドの商品も動き始めている
- ・ショッピング内検索、SEO対策を考慮