

## PRESS RELEASE

2007年5月17日

報道関係者各位

株式会社エストアー(証券コード:4304)

**エストアー、ウェブショップ運営に関する調査を実施  
ウェブショップ成功に必要なものは****1位:知識、ノウハウ 79.9% 2位:やる気、継続力 72.8% 3位:資金 39.3%**

ウェブショップ本店の総合支援(開店・集客・宣伝・運営のシステムとサービス)を提供する株式会社エストアー(本社:東京都港区、代表取締役:石村 賢一、以下エストアー)は、2007年5月11日に「ウェブショップ運営に関する調査」について、全国の412名(対象:1年以上ウェブショップを運営している、20歳以上の男女)を対象に、インターネット調査を実施いたしました。

## 調査背景

2006年、日本の消費者向けEコマース市場規模は4.4兆円に上り、前年の3.5兆円と比較して27.1%増と大きく成長しています※1。これに伴い、新たにEコマース事業を始める企業や個人事業主が増え、ウェブショップへの注目が高まっています。

ウェブショップへの新規参入が増える一方、エストアーでは、すでにウェブショップを1年以上運営している経験者を対象に、現状の運営方法や始める前と運営後のウェブショップに関する印象の違い、また成功に必要な要素についてのアンケート調査を実施いたしました。

※1 経済産業省「平成18年度電子商取引に関する市場調査」より

## ウェブショップ運営に関する調査

## ■ ウェブショップの運営・出店方法1位「独自ドメインウェブショップ」59.0%

ウェブショップの運営・出店方法について、独自ドメインウェブショップを運営(59.0%)が最も多く、yahoo!ショッピングや楽天市場などのショッピングモールに出店(51.5%)を上回る結果となりました。また両者の利点を活かし、独自ウェブショップとショッピングモールの両方を運営している方は、13.3%いることがわかりました。

## ■ 始める前は「手軽で簡単」59.0%、やってみると「難しい」55.1%へ

ウェブショップは始める前と運営後の印象について、始める前は 手軽で簡単(23.8%)、やや手軽で簡単(35.2%) と 合計 59.0%がウェブショップについて「手軽で簡単」という印象を持っていたことがわかりました。しかし、いざ運営してみると 手軽で簡単(13.6%) という印象は減り、逆に 難しい(27.7%)、やや難しい(27.4%) と印象が変化していることがわかりました。

また運営資金について、始める前に比べ運営後は 広告費など別途必要(37.9%) という意見が増え、システム利用料(レンタルサーバー、ショッピングモールの利用料金)だけでは運営できないと感じている方が多い結果となりました。

## ■ 「運営・出店してよかった」合計 82.8%

ウェブショップを実際に運営・出店した感想について、運営・出店してよかった(34.5%)、やや運営・出店してよかった(48.3%)と、合計 82.8%がウェブショップを運営・出店したことに満足していることがわかりました。

## ■ 成功に必要なもの「商売やマーケティングの知識」合計 67.0%

ウェブショップの成功に必要な条件について、1位 知識、ノウハウ(79.9%)、2位 やる気、継続力(72.8%)、3位 資金(39.3%)という結果になりました。

また1位の知識、ノウハウについて、特に 商売やマーケティングの知識が必要(67.0%)との答えが最も高く、ウェブの知識が必要(54.4%)を上回る結果がわかりました。

## ■ コンサルティングについて「不満、現在無いので欲しい」合計 66.2%

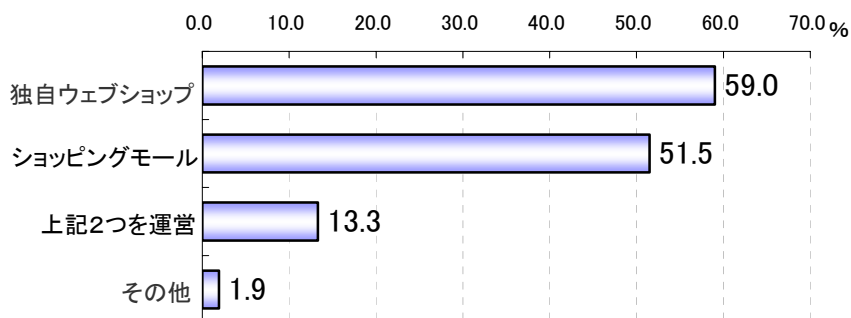
現在利用しているシステム(レンタルサーバー、ショッピングモール)のサポートやコンサルティングについて、使い方や機能に関するサポートは 満足(11.7%)、やや満足(43.7%) と半数以上が「満足」と回答していることがわかりました。しかし売上をあげるためのコンサルティングについては、不満(13.3%)、やや不満(29.4%)、現在無いので欲しい(23.5%) と合計 66.2%の方が、現状より質の高いコンサルティングが欲しいと考えていることがわかりました。

今回の調査を踏まえ、今後Eストアはウェブショップの売上を確実にアップさせるため、多くの方が必要としている「知識、ノウハウ」に特化したコンサルティングの提供に尽力してまいります。

## アンケート結果

### 【ウェブショップの運営・出店方法について】

Q1. ウェブショップの運営・出店方法は以下のどれにあてはまりますか？ <複数回答> (412名)



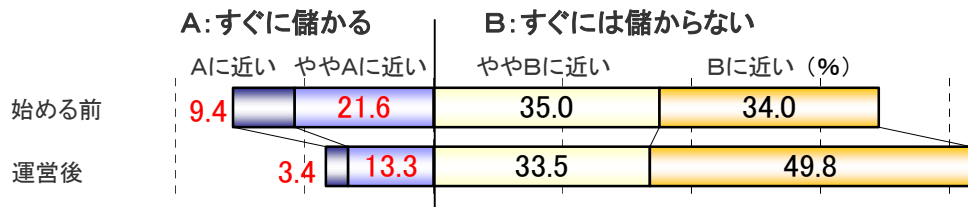
### 【ウェブショップに関する印象の変化について】

Q2. ウェブショップ始める前と運営後の「ウェブショップに関する印象」について、近いものはどれですか？ <単一回答> (412名)

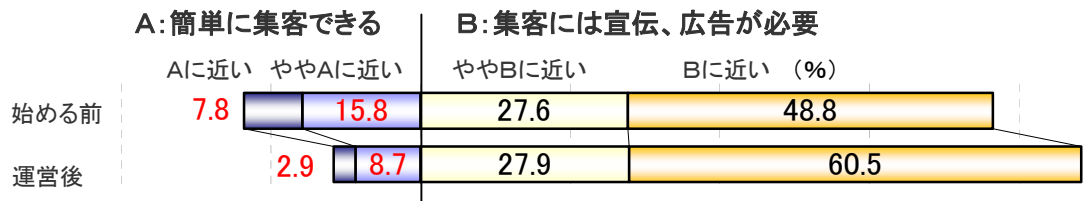
#### ■「難易度」



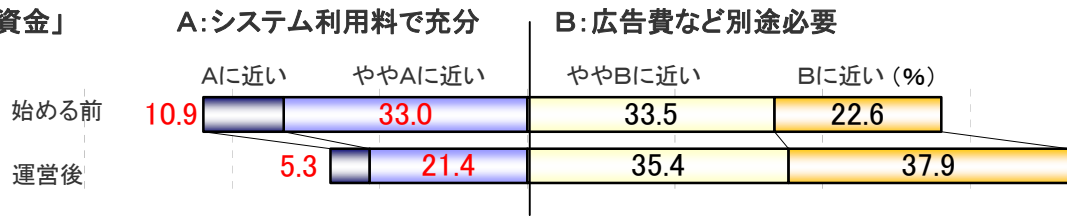
#### ■「売上」



#### ■「集客」



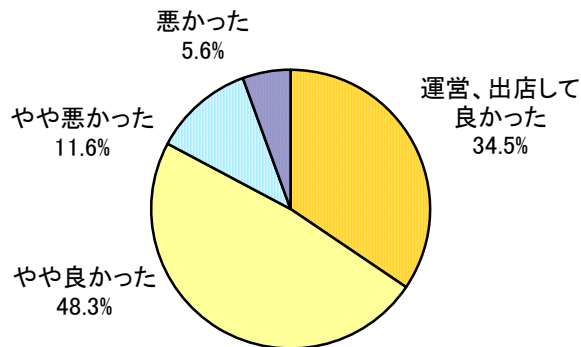
### ■「運営資金」



### ■「第三者のアドバイス」

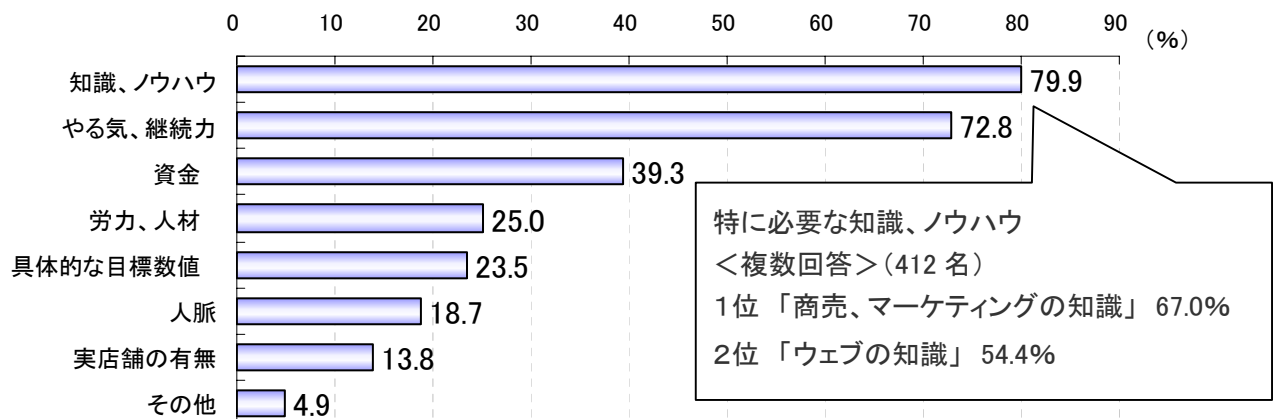


Q3. あなたがウェブショップを実際に運営・出店された感想として、近いものはどれですか？  
 <単一回答> (412名)



### 【ウェブショップ成功に必要な要素について】

Q4. あなたがウェブショップを実際に運営・出店されてみて、成功に必要なものは以下のどれだと思いますか？  
 <複数回答> (412名)

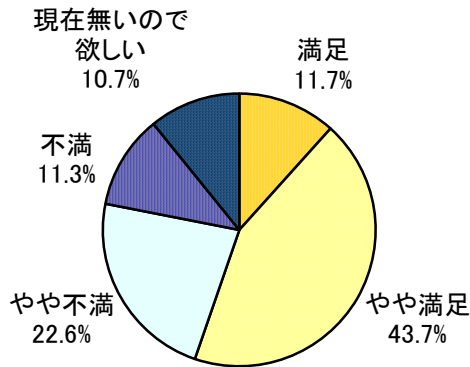


【サポートやコンサルティングについて】

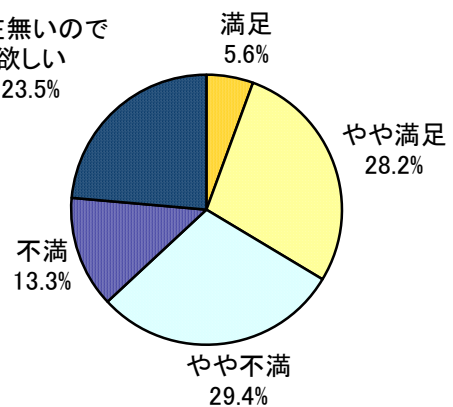
Q5. 現在あなたがショップ運営・出店のために利用しているシステム(レンタルサーバー、ショッピングモールなど)の、サポートやコンサルティングの満足度はいかがですか？

<単一回答>(412名)

■使い方や機能に関するサポート



■コンサルティングについて



調査設計の概要

- 調査テーマ 「ウェブショップ運営に関する調査」
- 調査期間 2007年5月11日
- 調査方法 インターネット調査
- 調査対象者 1年以上ウェブショップを運営している全国20歳以上の男女412名  
(男性236名、女性176名)

※掲載しているグラフ、表及び一覧を引用、転載する際には、「株式会社Eストア調べ」と明記してください。

【株式会社Eストアの概要】

- 社名:株式会社Eストア
- URL:<http://Estore.co.jp/>
- 所在地:東京都港区西新橋1-10-2
- 代表取締役:石村 賢一
- 設立:1999年2月
- 資本金:5億2,332万円

【提供サービス】

ショップサーバ 利用料9,800円(税込)/1ヶ月～  
ショップ開店から集客宣伝まで、専門のスタッフがサポート。機能として、ホームページ作成機能、SSL付きショッピングカート、受注・顧客台帳などのほか、SEO対策、アフィリエイト、メルマガ配信、他店舗展開、ショッピングフィード(<http://www.shoppingfeed.jp/>)など集客機能も充実。クレジットカード・コンビニ・電子決済も標準装備。

本プレスリリースに関するお問い合わせは、以下までお願い申し上げます。

株式会社**Eストア**

広報宣伝室 佐藤 彩 TEL:03-3595-2931 MAIL:pr@Estore.co.jp