

PRESS RELEASE

2005年7月20日

報道関係者各位

株式会社Eストアー(証券コード:4304)

**Eストアー、「ウェブショップ開設にあたって想定される課題・障壁」を調査
ウェブショップ開設のハードルは
1位「ホームページ制作」40.0%、2位「集客・広告宣伝コスト」38.0%**

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Eストアー(本社:東京都港区、代表取締役:石村 賢一)は、2005年6月30日から7月3日の4日間で、「ウェブショップ開設にあたって想定される課題・障壁」を全国20歳~59歳の400名(対象:ウェブショップを自分で開設したい人、過去にウェブショップを開設したことがある人)に対してインターネット調査を実施いたしました。

調査背景

経済産業省が6月28日に発表した2004年度電子商取引(EC)に関する実態・市場調査によると、2004年のEC総額は初めて100兆円の大台を突破いたしました。ウェブショップは、実際に店舗を構えるより少ない資本でお店を始められることから、趣味などで作った玩具や衣料品などを個人で販売する主婦・IT初心者の方も増加しています。

その一方で、ウェブショップを始められない、もしくは途中で断念して再開できない方も数多くいます。日本中をウェブショップだらけにしたいEストアーでは、こうした課題を解決し、ウェブショップの開設と成功を支援することが使命であると考えている為、この度「ウェブショップ開設にあたって想定される課題・障壁」について、インターネットにより調査を実施いたしました。

【ウェブショップ開設にあたって想定される課題・障壁調査】**1. ウェブショップ開設の動機について**

自分でモノを売るなら、インターネット販売(モールに出店)もしくは独自ドメインでの

ウェブショップを開設したいと思っている人は、合計で79.8%

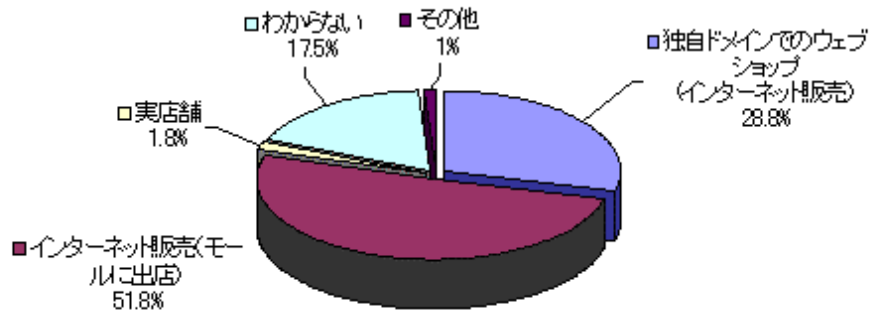
物品販売のチャネルとして、インターネット販売(モールに出店)もしくは独自ドメインでのウェブショップを開設したい理由として

- ・在宅でできるからという人が、74.6%
- ・低コストで始められるからという人が、65.5%
- ・商圏が全国に広がるからという人が、60.8%

ウェブショップを開設して新たな収入・収益を得たいと思っている人が、78.0%

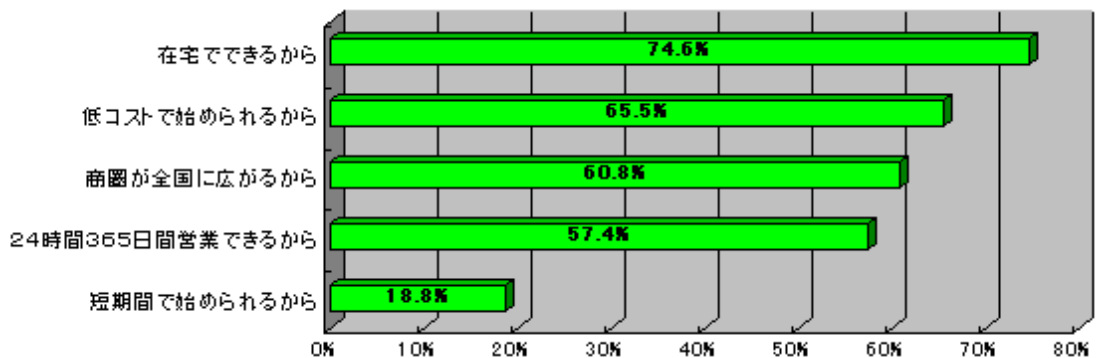
大多数の人がインターネット販売・ウェブショップ開設の物品販売を望んでおり、「店舗を構えるよりも少ない資本で、新たな収益源を得たい」というのがウェブショップ開設の大きな動機になっていることがわかります。

Q1. あなたがもし自分でモノを売るならどのチャネルを選びますか？
 <単数回答> (400名)

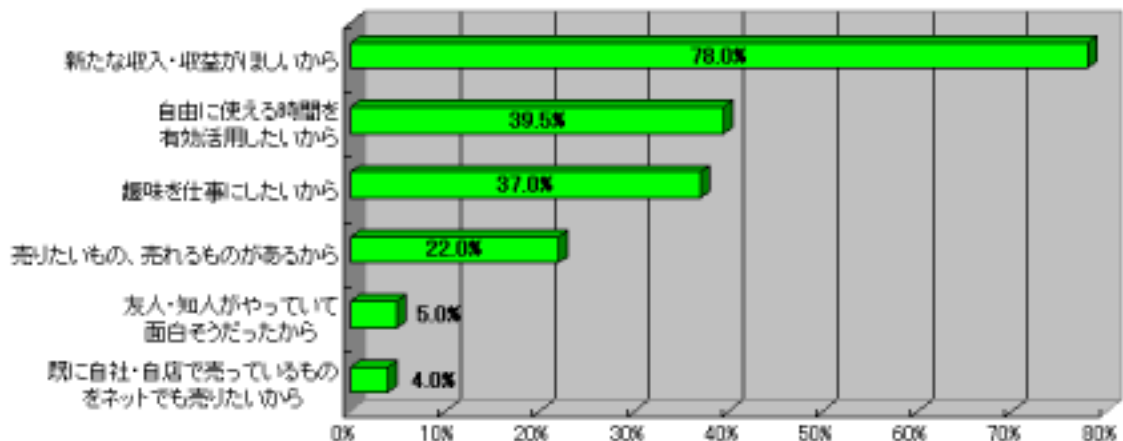


■ 独自ドメインでのウェブショップ ■ インターネット販売(モールに出店) □ 実店舗 □ わからない ■ その他 (インターネット販売)

Q2. あなたが「独自ドメインでのウェブショップ」「インターネット販売」をお選びいただいた理由は何ですか<複数回答> (400名)



Q3. あなたが、ウェブショップを作りたいと思った理由は何ですか<複数回答> (400名)



2. ウェブショップ開設にあたってのハードルについて

ウェブショップを作ろうと考えて、実際に着手したことがある人は 11.8%

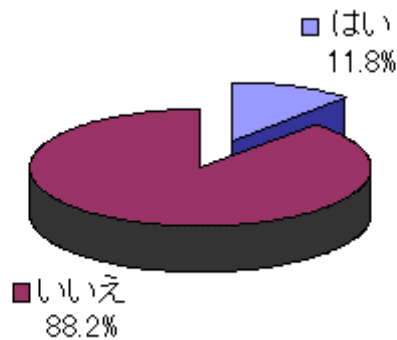
ウェブショップに着手した際、売るモノまで決めた人が 63.8%

ウェブショップを始められない、もしくは途中で断念して再開できない理由として

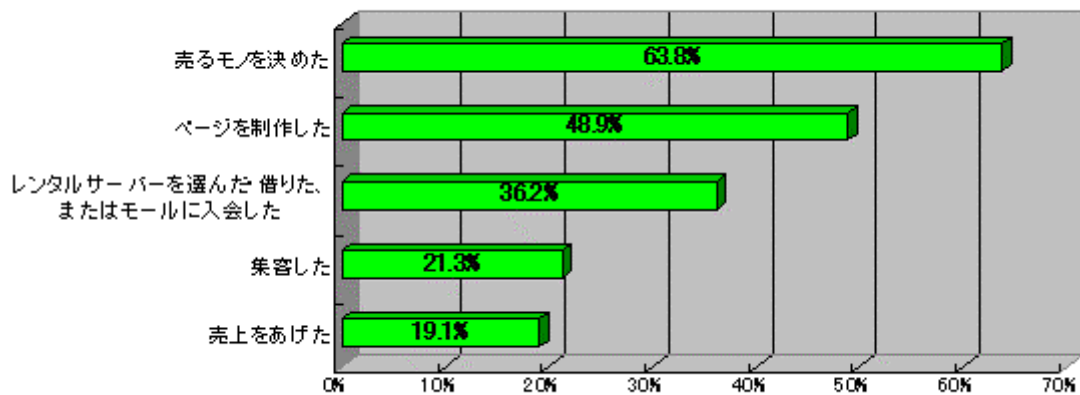
- ・ホームページを作れない、技術がないからという人が 40.0%
- ・集客が難しそう、広告宣伝のコストが高いためという人が 38.0%

ウェブショップを始められない、もしくは途中で断念して再開できない理由として、ホームページ制作、集客・宣伝にハードルを感じていることが読み取れます。

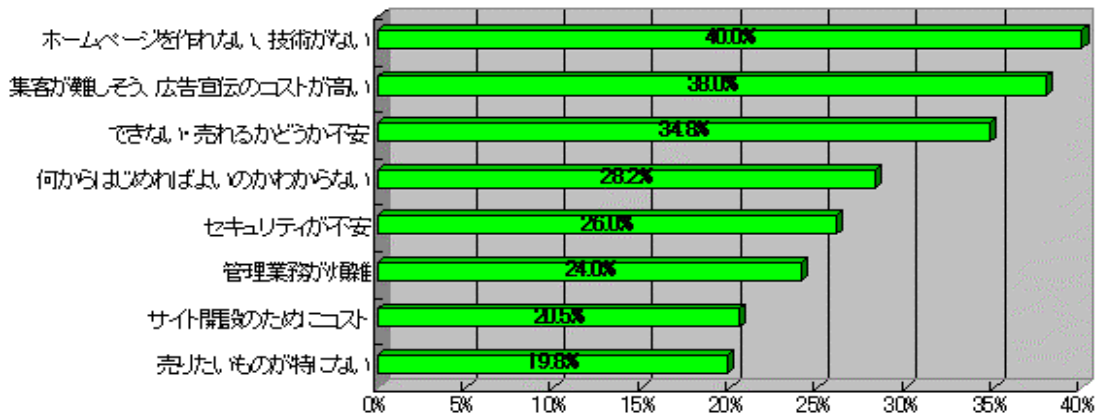
Q4. あなたはウェブショップを作ろうと考えて、実際に着手したことはありますか。
 < 単数回答 > (400 名)



Q5. ウェブショップ開設に着手した際、どこまでの作業を実行しましたか。 < 複数回答 > (47 名)



Q6. あなたがウェブショップを始められない、もしくは途中で断念して再開できない理由は何でしょうか。 <複数回答> (47名)



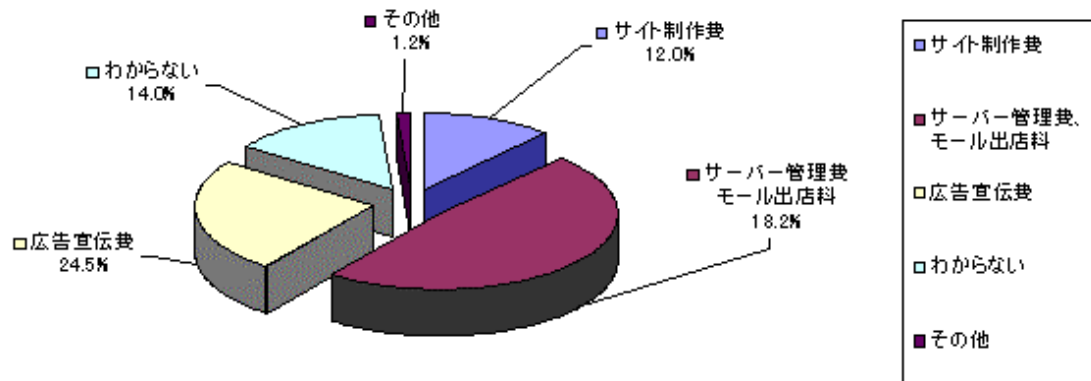
3. ウェブショップ開設のポイントについて

ウェブショップを開設・運営するにあたり、サーバー管理・維持費、モール出店料が最も高そう、と感じている人は48.2%

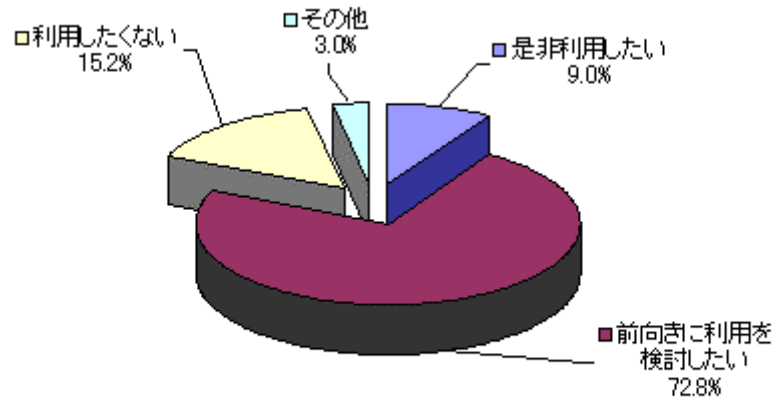
月額維持費が2,980円で、ウェブショップを簡単に作れるサービスがあれば前向きに利用を検討したいと感じている人が72.8%

ウェブショップを開設にあたり、48.2%の人がサーバー管理・維持費、モール出店料などのコストを懸念している一方、72.8%の人が月額維持費2,980円で簡単にウェブショップが作れるサービスに関心を示しています。

Q7. あなたがウェブショップを開設・運営するにあたり、最もコストがかかると思うものはどれですか。 仕入れなどの売上原価は除きます。 <単数回答> (400名)



Q8. 月額維持費が2,980円で、ウェブショップを簡単に作れるサービスがあれば利用したいと思いますか。〈単数回答〉(400名)



■是非利用したい ■前向きに利用を検討したい □利用したくない □その他

調査設計の概要

- 調査テーマ : 「ウェブショップ開設にあたって想定される課題・障壁」
 調査期間 : 2005年6月30日～7月3日
 調査方法 : インターネット調査
 調査対象者 : 全国20歳～59歳の400名(男性:257名 女性:143名)
 【サンプル抽出方法】
 1 次スクリーニングで、下記条件に当てはまる人を抽出。
 ・ウェブショップを自分で開設したい人、
 ・過去にウェブショップを開設したことがある人

【株式会社Eストアーの概要】

社名:株式会社Eストアー
 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
 事業内容:ECコマースインフラの提供、ECレンタルサーバー、ECショッピングカート
 集客、宣伝、教育、コンサル

ウェブショップ本店専用レンタルサーバー「サイトサーブ」

ウェブショップ開店・運営に必要な機能を全て標準搭載。利用料2,980円/1ヶ月～
 ECコマースASP「ストアツール」

他社サーバー利用者や既にホームページをお持ちの方を対象としたショッピングASP

本プレスリリースに関するお問い合わせは、下記までお願い申し上げます。

株式会社Eストアー

広報担当 : 仲井 牧子

TEL:03-3595-2944 mail: pr@Estore.co.jp