

# カタログ通販とネット通販の 比較に関する研究

流通情報工学科

0823043

藤原ななせ

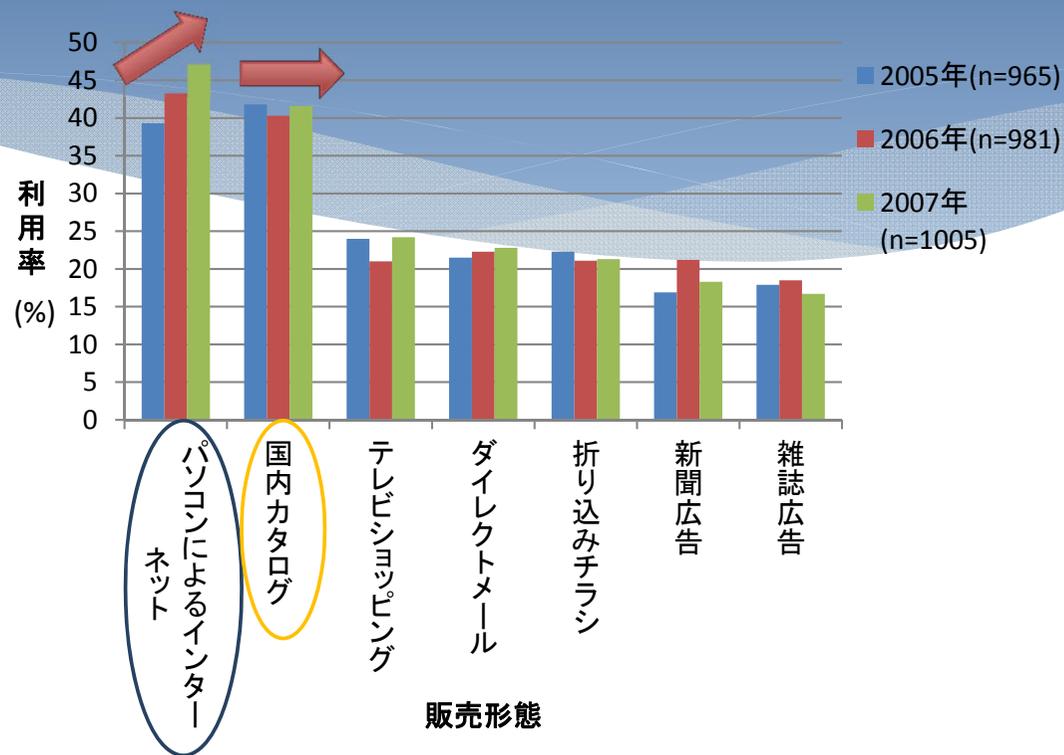
指導教員：黒川久幸教授

# 発表の流れ

1. 研究の背景と目的
2. 通信販売市場の現状
3. 比較対象企業
4. 比較結果
  - ・ビジネスモデル
  - ・取扱商品
  - ・経営戦略
  - ・HPの作り方
  - ・財務分析
  - ・消費者アンケート
5. まとめ

# 研究の背景と目的

- ・通販市場は著しく成長
- ・通販の主軸はカタログ通販からネット通販へ



## 通販を媒体別に見た利用率の推移

出所: (社)日本通信販売協会

### 目的

ネット通販とカタログ通販の特徴、将来性を検討

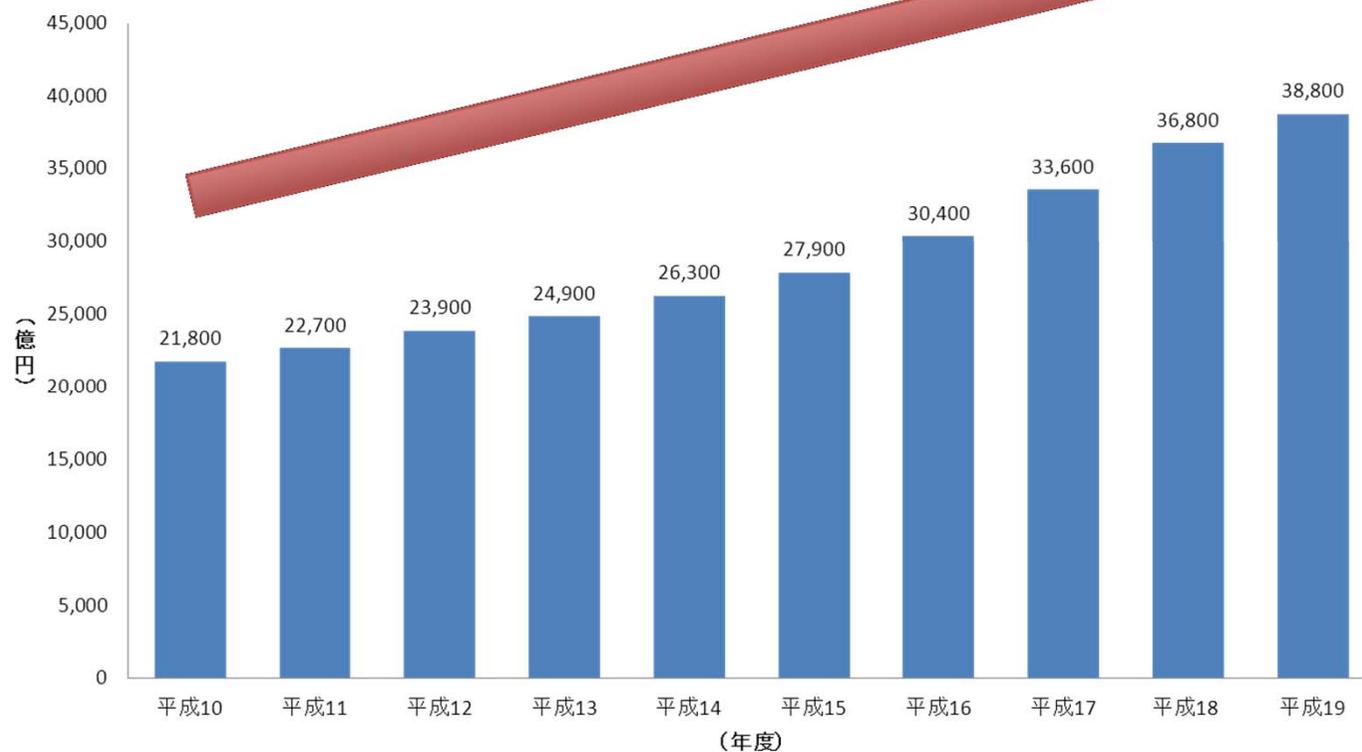
# 小売業の市場規模推移



出所: 経済産業省「商業販売統計」

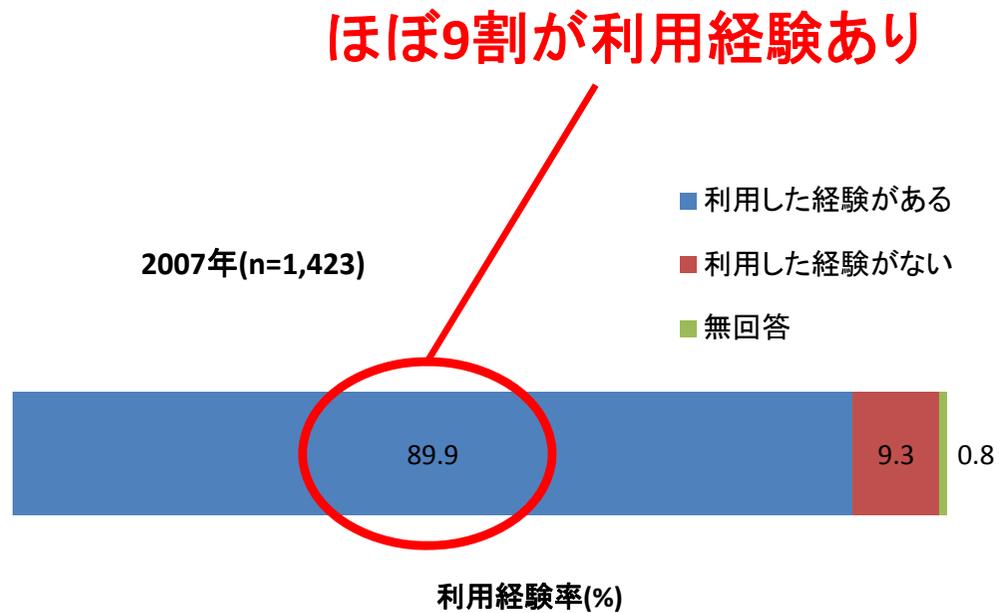
# 通信販売売上高の推移

約1.8倍！

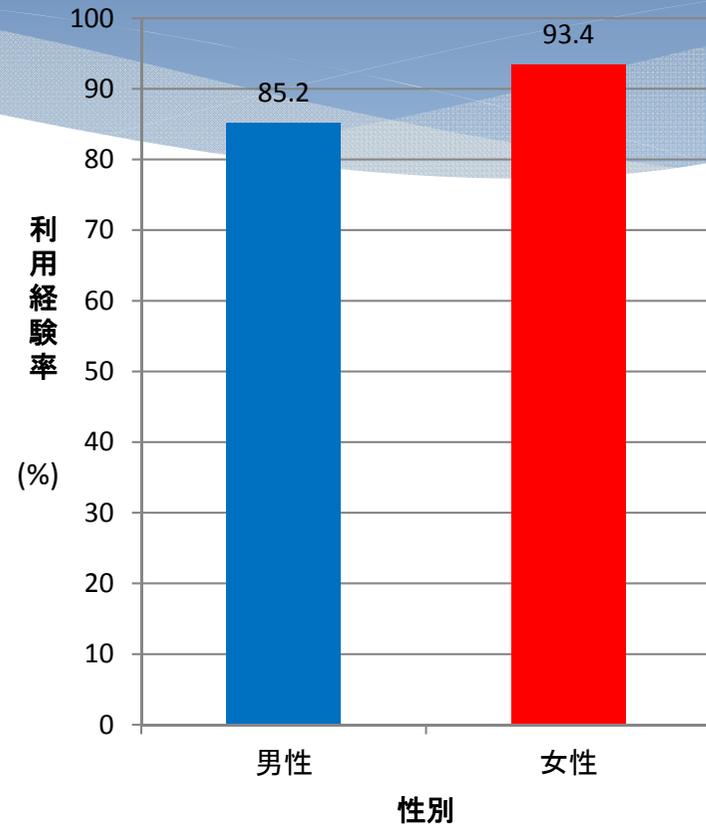


出所：(社)日本通信販売協会「第26回通信販売企業実態調査 報告書」

# 通信販売利用経験率



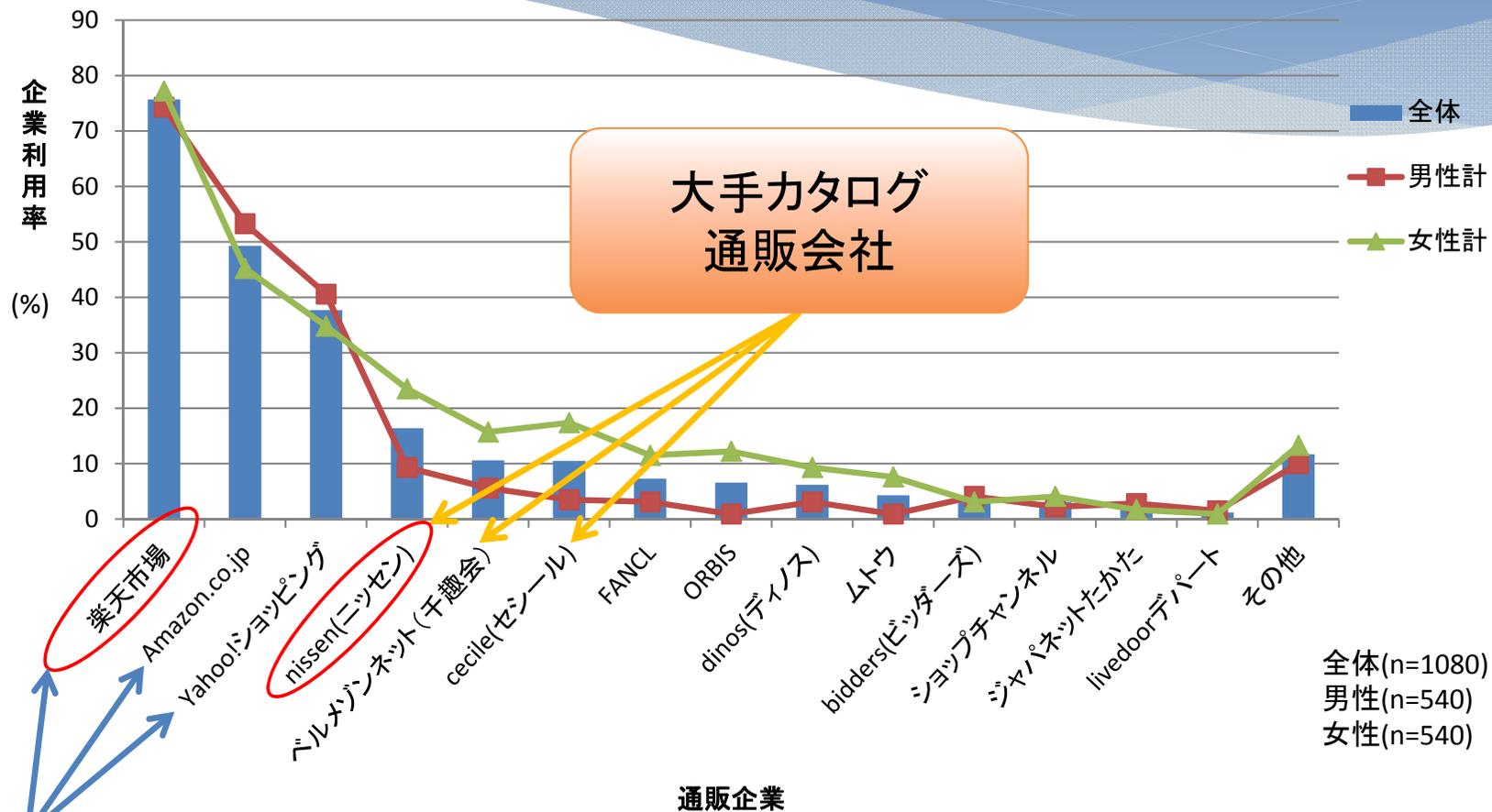
2007年の通信販売利用経験率



2007年の男女別通信販売経験率

出所:(社)日本通信販売協会「第15回全国通信販売利用実態調査 報告書」

# 2008年に入ってから利用した インターネット通販サイト



3大総合  
ショッピングサイト

(社)日本通信販売協会「インターネット通信販売利用実態調査 報告書」

# 比較対象企業

## 楽天株式会社

設立	1997年2月
資本金	1,077億7900万円（2010年12月31日現在）
従業員	単体：3,042名/連結7,119名（2010年12月31日現在）
売上高	単体：1,368億600万円
	連結：3,466億4400万円（2010年12月31日現在）
本社	東京都品川区東品川
支社	大阪、仙台、福岡、札幌、名古屋、神戸、広島
	新潟、京都、横浜、松山、さいたま
代表者	代表取締役会長兼社長 三木谷浩史

出所：楽天株式会社

## 株式会社ニッセン

設立	2007年6月21日
資本金	1億円（2010年12月20日現在）
従業員	2,732名（2009年9月期）
売上高	1,297億円（2009年12月期）
本社	京都府京都市港区
支社	[国内]札幌、仙台、千葉、金沢、広島、福岡
	[海外]上海、シンセン、北京、ジャカルタ、バンコク、その他
代表者	代表取締役社長 佐村信哉

出所：株式会社ニッセン

# 楽天のビジネスモデル

情報仲介業

「場所」を提供

楽天

出店料+超過料金  
(システム利用料など)

RMS  
サービス

商店と商品に  
関する情報

注文

注文情報+  
買い手情報

商品

売り手

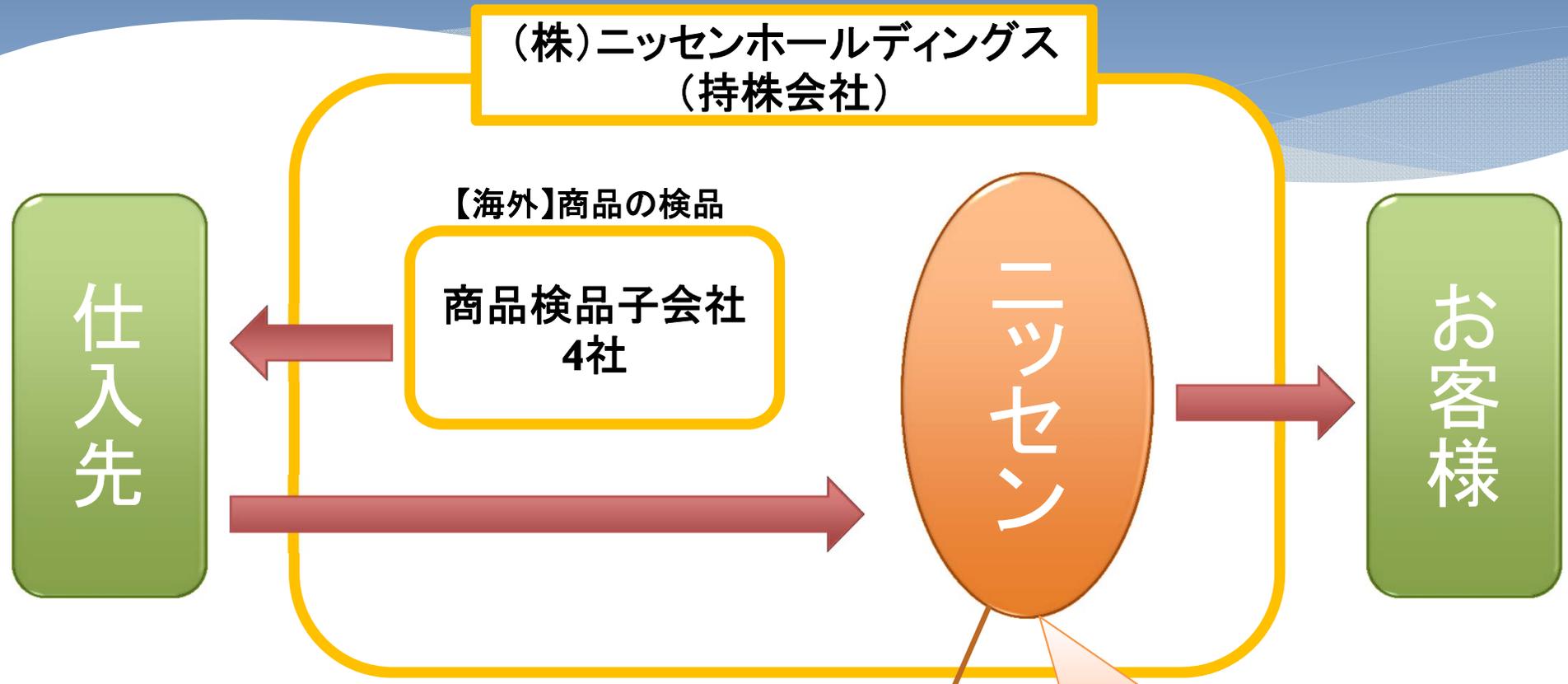
買い手

代金支払い

購買意欲の高い  
買い手が欲しい

安く商品を  
手に入れたい

# ニッセンのビジネスモデル



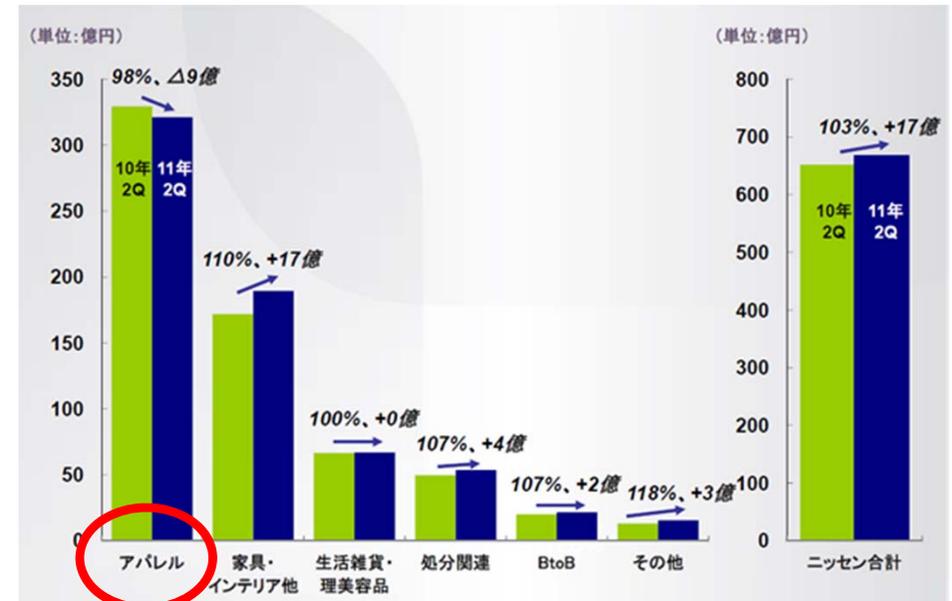
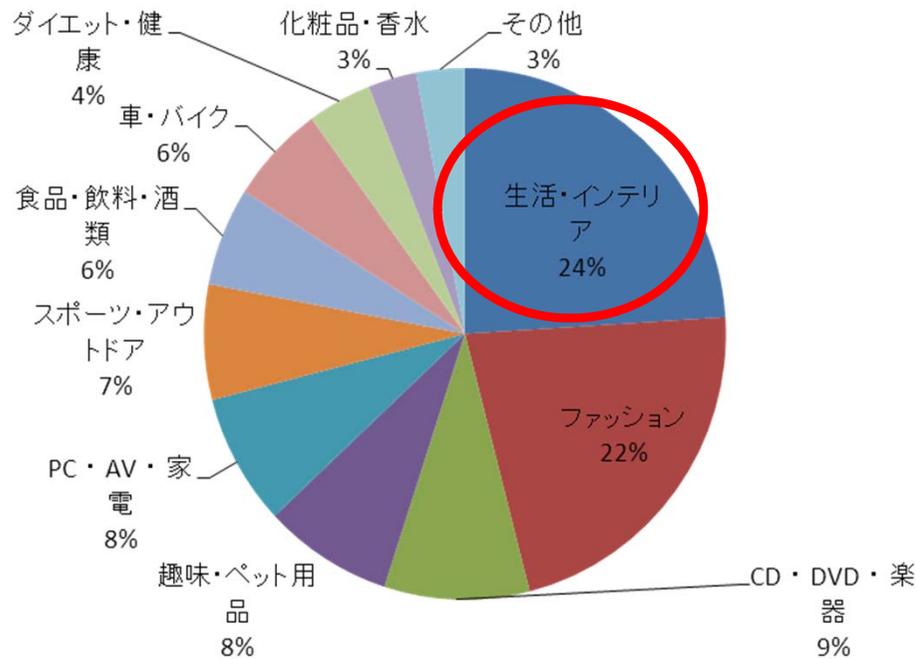
- ・90%以上がオリジナル商品
- ・カタログを年に5回(春、夏、盛夏、秋、冬)発行

巨大な顧客データベースを持つ

# 取扱商品

楽天

ニッセン



## 楽天市場の商品(カテゴリー別)割合

出所: 楽天株式会社

不特定多数の人が  
利用

## ニッセンのカテゴリー別売上高

出所: (株)ニッセンホールディングス 2011年7月12期第2四半期決算概況

女性がターゲット

# 楽天の経営戦略

目標「世界一のインターネットサービス企業」

あらゆるサービスをネット上からワンストップでユーザーに提供する体制を強化



会員データベースを軸としたマーケティングの展開



ユーザーの楽天グループ内での回遊性を高める



「楽天経済圏」の実現

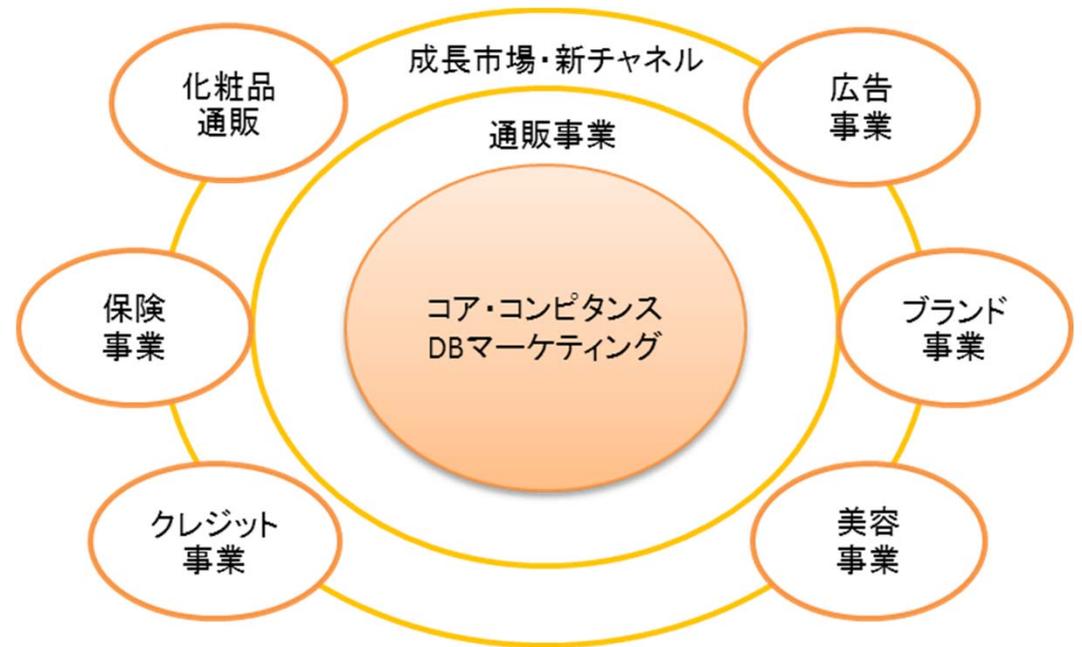
# ニッセンの経営戦略

基本戦略「データベースマーケティングをコアにした  
グループ経営の推進」

巨大なデータベースを利用

通販業界だけでなく進出する  
新事業においても顧客獲得  
やマーケティング面で有利な  
事業展開を行う

一人ひとりの顧客にそれぞれ  
異なる商品やサービスをタイ  
ムリーに提案



「One To One」  
戦略

# 楽天のHP

## トップページ



価格の比較がしやすい

## 検索結果ページ

消費者は特に購入の目的を持たなくても、サイトを眺めるだけで売り手にとっては販売の機会が増える

商品名	価格
OLYMPUS PEN Lite E-PL3 レンズキット [ブラック]	56,200 円
OLYMPUS PEN Lite E-PL3 レンズキット [ホワイト]	65,400 円
OLYMPUS PEN Lite E-PL3 レンズキット [レッド]	61,500 円
OLYMPUS PEN Lite E-PL3 ボディ [レッド]	50,500 円
OLYMPUS PEN Lite E-PL3 ボディ [シルバー]	68,900 円

# ニッセンのHP

## トップページ



カテゴリ別にまとめられて  
商品を探しやすい

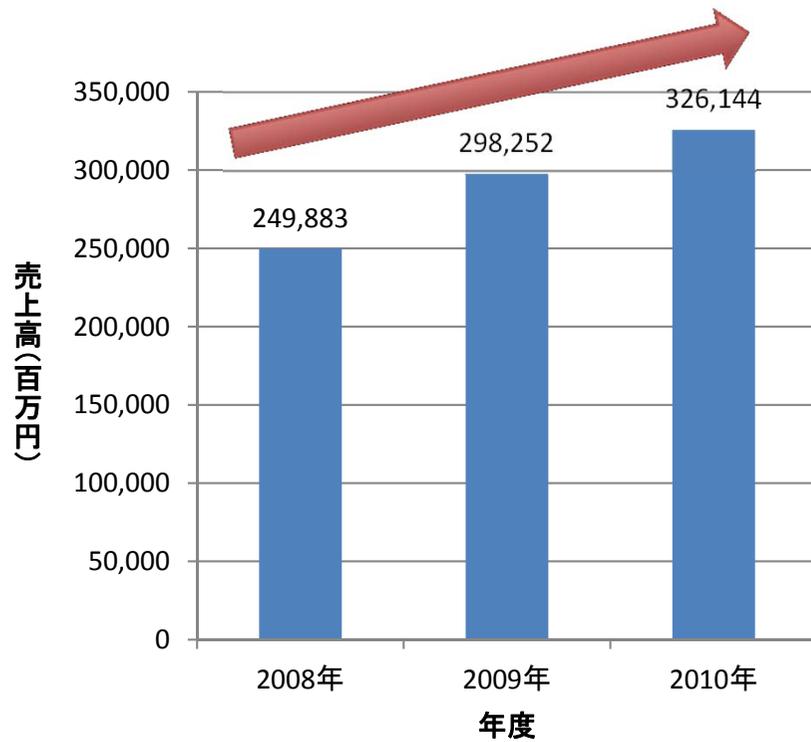
カタログとネットを融合した  
新しい通販

## デジタルカタログページ

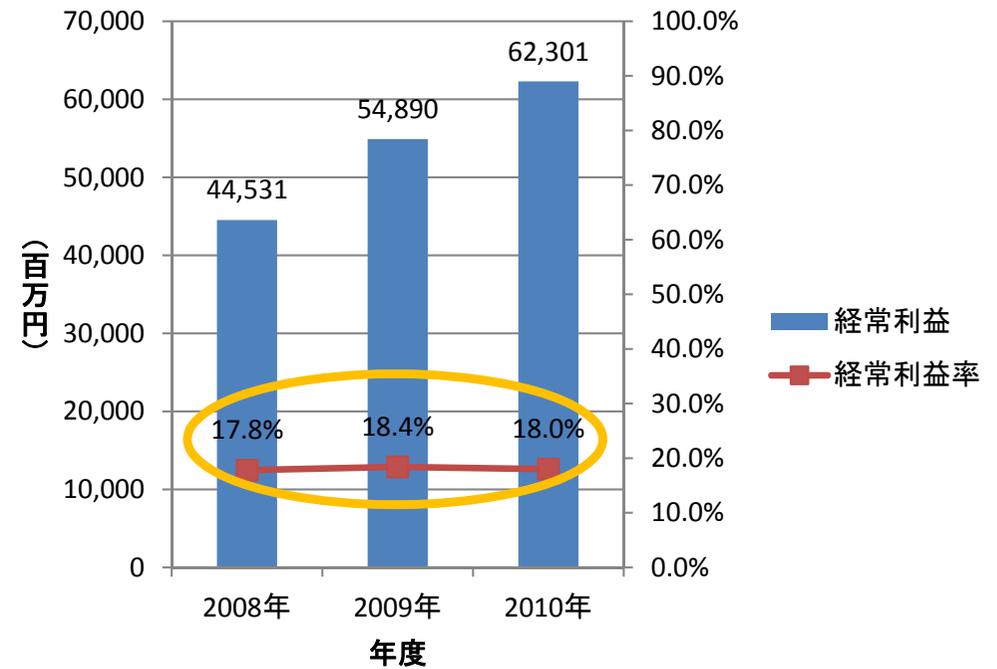


# 楽天の財務分析

## 売上高推移



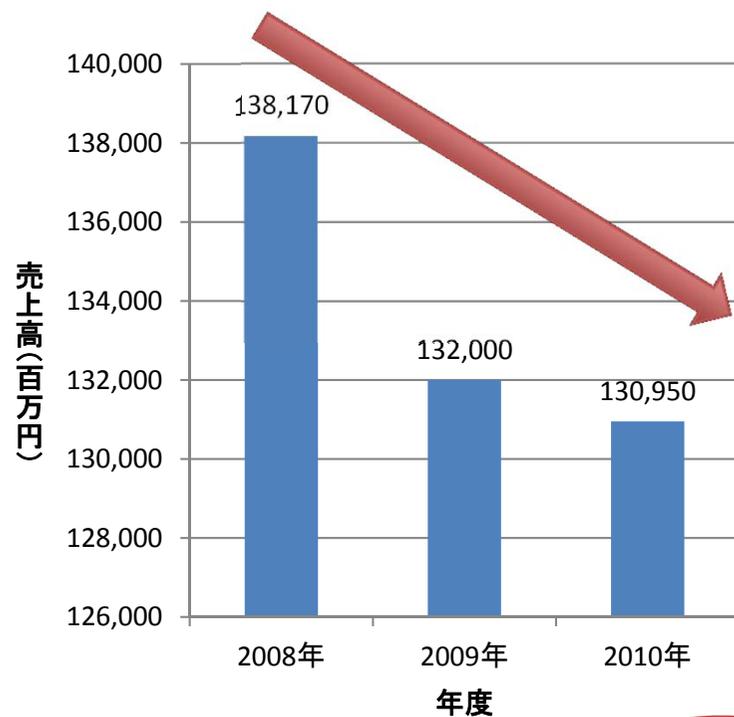
## 経常利益・経常利益率推移



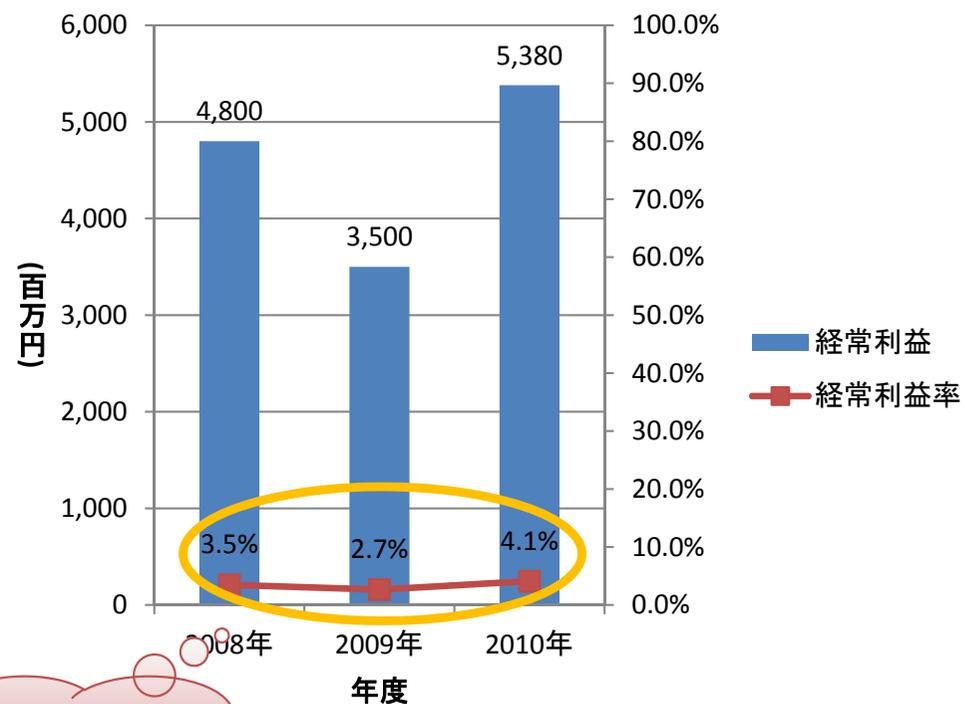
出所: 楽天株式会社

# ニッセンの財務分析

## 売上高推移



## 経常利益・経常利益率推移



出所: 株式会社ニッセン

カタログ発行による  
コストが影響

# 消費者アンケート

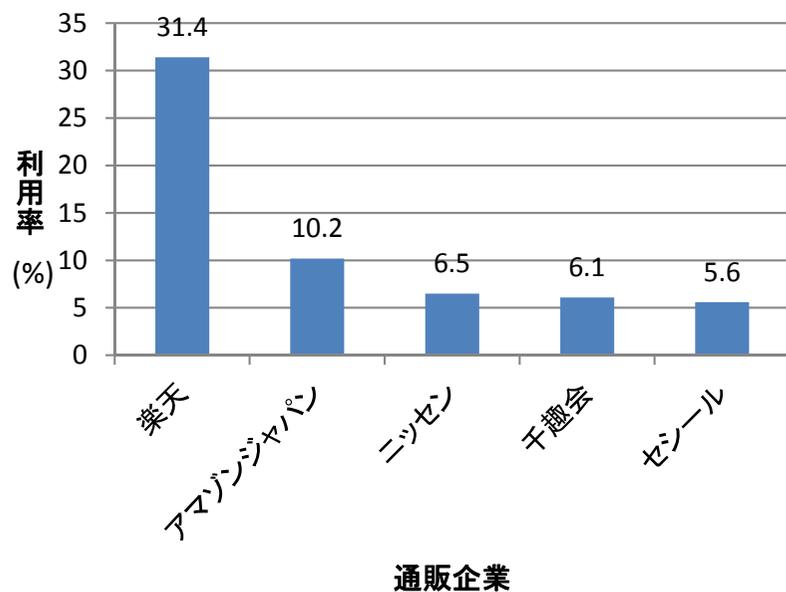
<アンケートデータ>

実施機関: 2006年2月28日~3月6日

回答数: 2569件

「One To One」戦略  
成功

## 最近1年間で最も利用頻度が高い会社



## 利用頻度が高い4社の利用理由

	1位	2位	3位
楽天	ポイントが貯まる・利用できる	商品の品揃えがいい	価格が安い
アマゾン ジャパン	商品の品揃えがいい	価格が安い	送料が無料
ニッセン	価格が安い	商品の品揃えがいい	カタログやチラシが定期的に送られてくる
千趣会	商品の品揃えがいい	商品が魅力的	カタログやチラシが定期的に送られてくる

「楽天経済圏」成功

# まとめ

## ネット通販

- ・容易に出店できるシステム
- ・不特定多数の人が利用できる

## カタログ通販

- ・蓄積してきた巨大なデータベースが強み
- ・一人ひとりにアプローチができる

# 今後の課題

## ネット通販

出店数が限界に達する問題

## カタログ通販

利用者の世代が入れかわった場合の経営方針

ご清聴ありがとうございました