

THEME

本書のテーマ

EC事業者さまの現状把握と
抱えがちな課題調査

2023年完全保存版

市場調査

マクロジ

© マクロジ inc.

トピックス

ECモールへの出店を計画している、既に出店しているのに現状把握ができていない。。。本調査から、運営における課題やニーズについてご参考いただければ幸いです。

調査サマリー

EC事業者の動向

- チャンネル別店舗数
- 販売ジャンル
- モール別店舗の売上規模

EC店舗運営について

- 運営課題
- ECサイトの運営体制
- 外注検討状況
- 今後行いたい施策のニーズ

EC未出店事業者の未出店理由について

- アンケート調査概要



調査サマリー

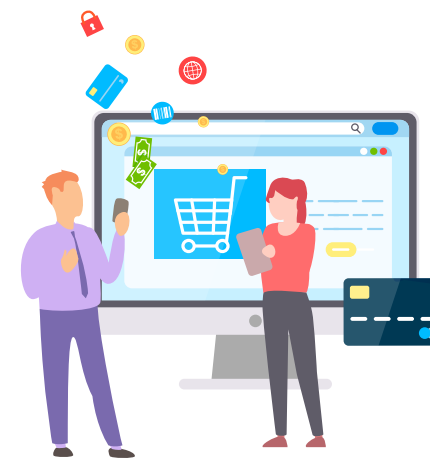
POINT 01

運営における課題について、ECモールについては「売上が上がらない」「利益が残らない課題」が多く、D2Cについては「利益課題は比較的少ないが売上が上がらない」ことが上位



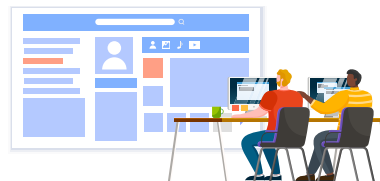
POINT 02

運営体制として、約 3 分の 1 が業務の一部または全部を外注しているという結果に外注検討状況や課題内容からも「実行する EC 人材の不足」を感じる企業さまが多いと読み解ける



POINT 03

今後の施策として、EC サイトや商品ページ改修が最も需要が高い



POINT 04

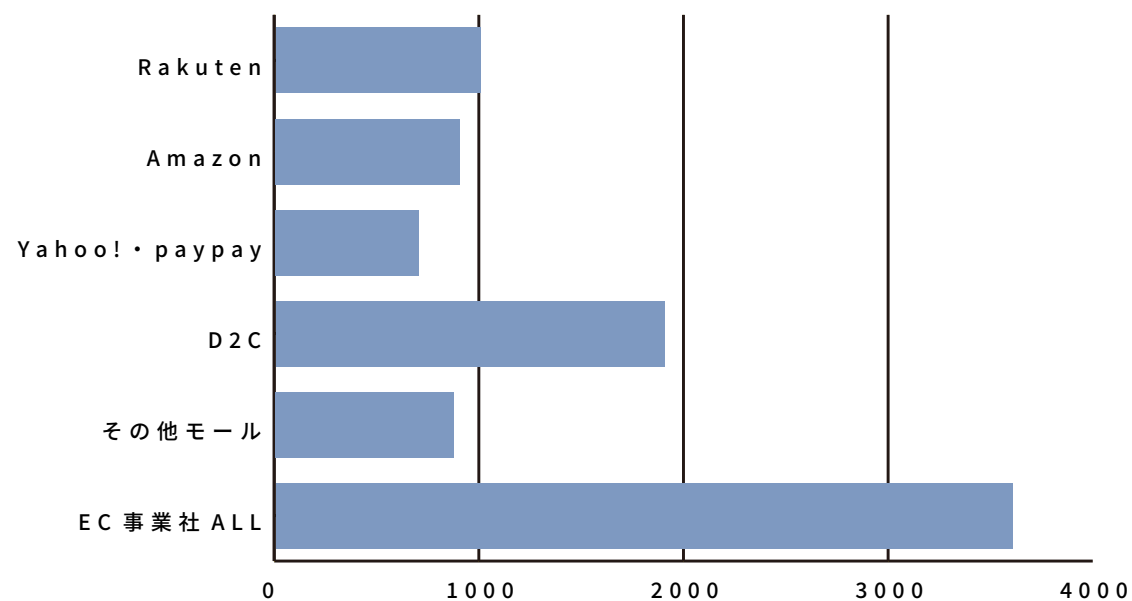
EC 出店のニーズがあるにも関わらず未出店の理由は「資金不足」「ノウハウがない」「実店舗運営に工数がとられ EC 店舗への出店ができない」が高い数字となった

EC 事業者の動向

EC モールへの出店割合は楽天市場が全体の 27%、次点で Amazon、Yahoo がいずれも高い水準で続きます。

※複数チャネル展開も含む

チャネル別店舗数（出現率）



Rakuten

amazon



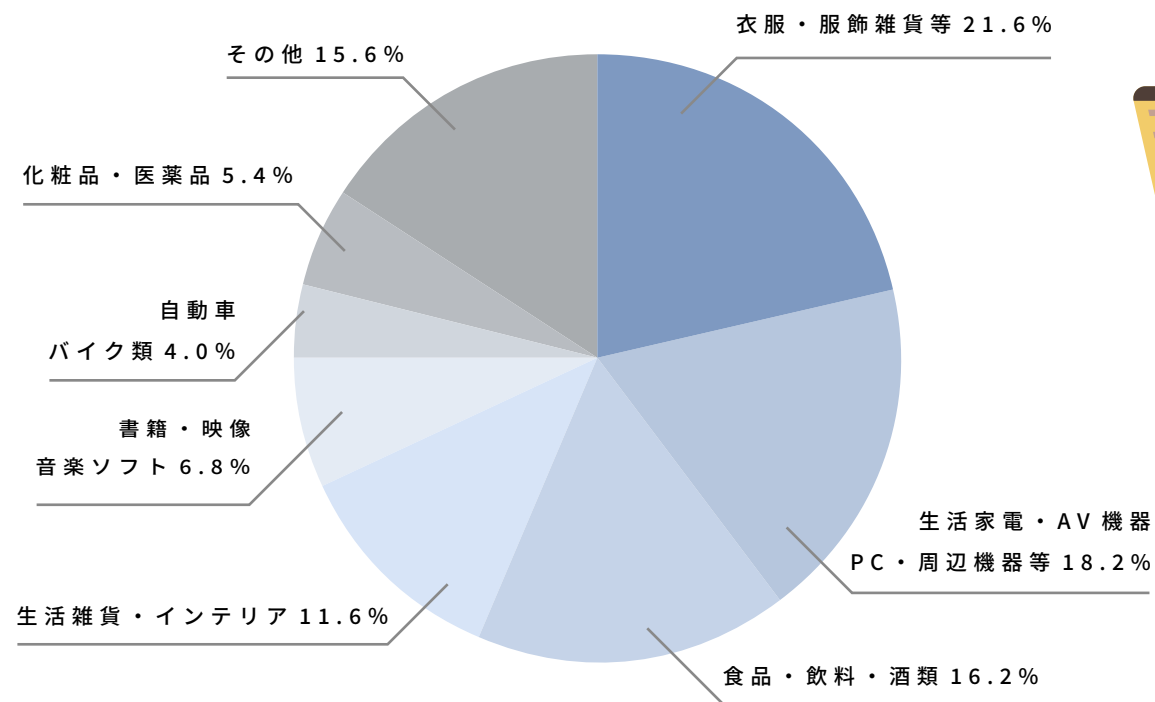
YAHOO! Shopping

PayPay

調査概要

販売ジャンルは特徴がなく、衣服が比較的高い数字 21.6% (108 件) となりました。

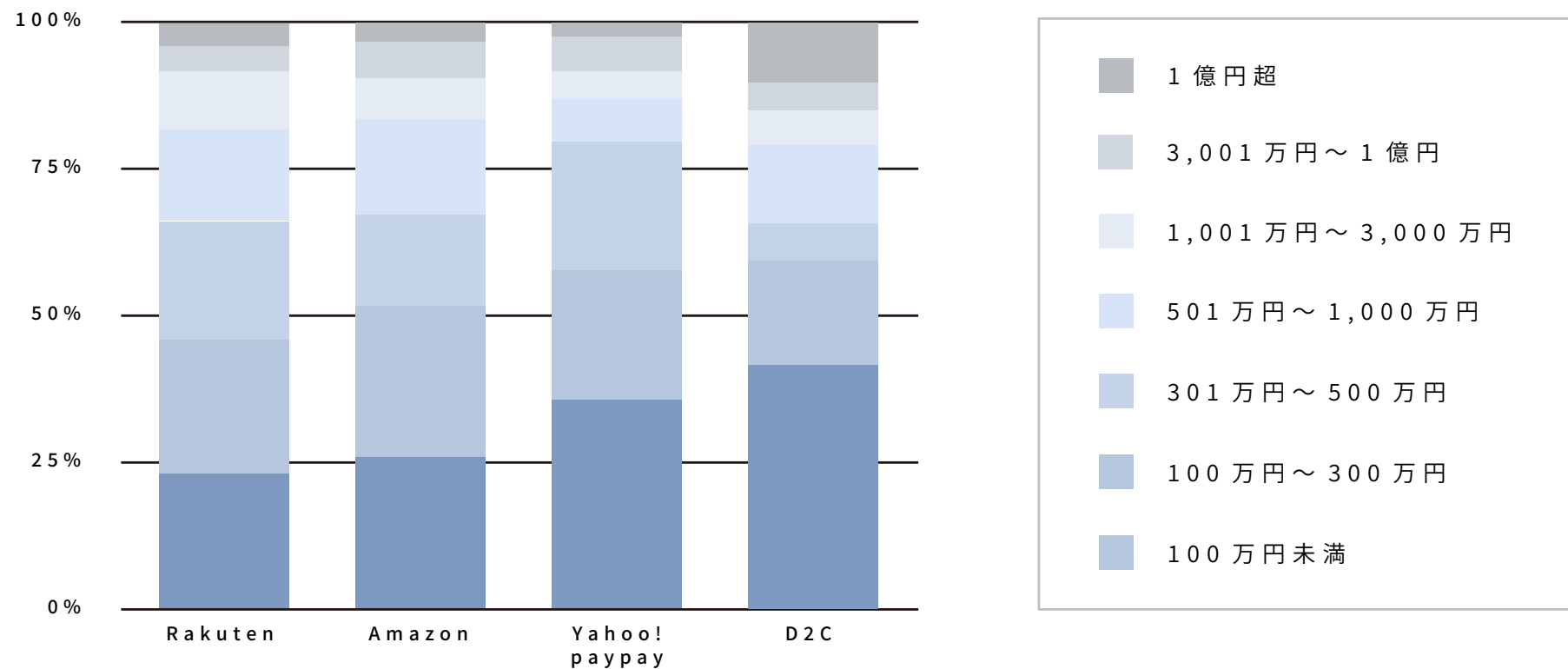
販売ジャンル



EC 事業者の動向

モール別の店舗の売上規模として、特に楽天市場と Amazon は月商 300 万円以下の店舗が約 50% を占める結果になりました。

店舗の売上規模

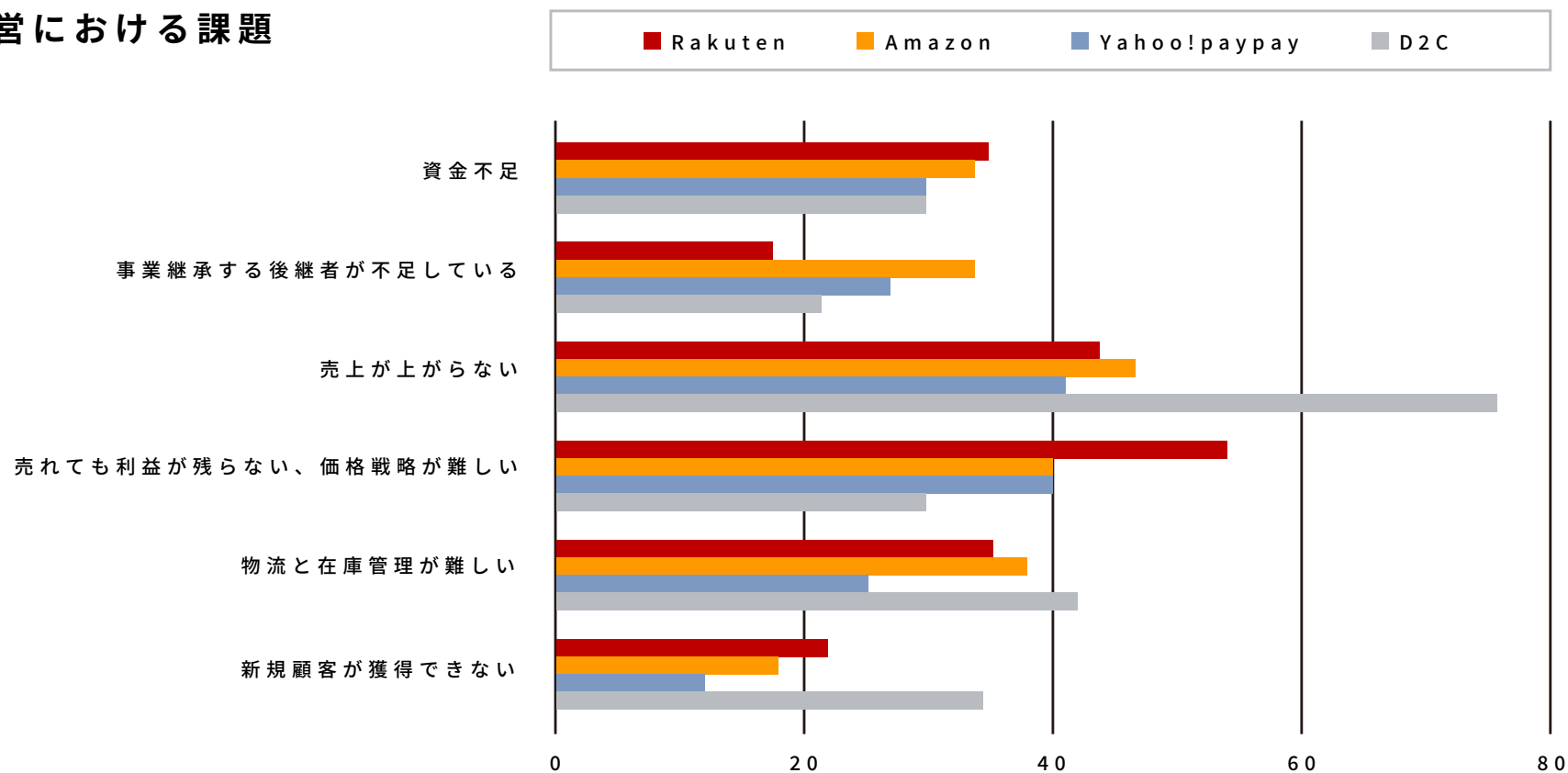


EC事業者の動向

ECモールについては『売上が上がらない、利益が残らない課題』

D2Cについては『利益課題は比較的少ないが売上が上がらない課題』が最も大きく現れました。

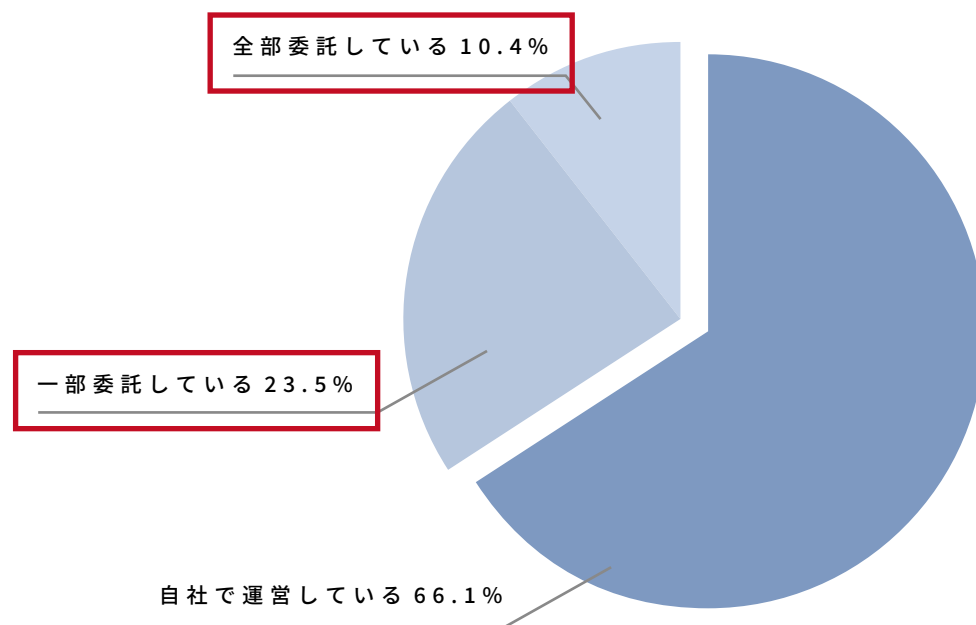
運営における課題



EC事業者の動向

ECサイトの運営体制は、約3分の1が業務の一部または全部を委託しているという結果に。

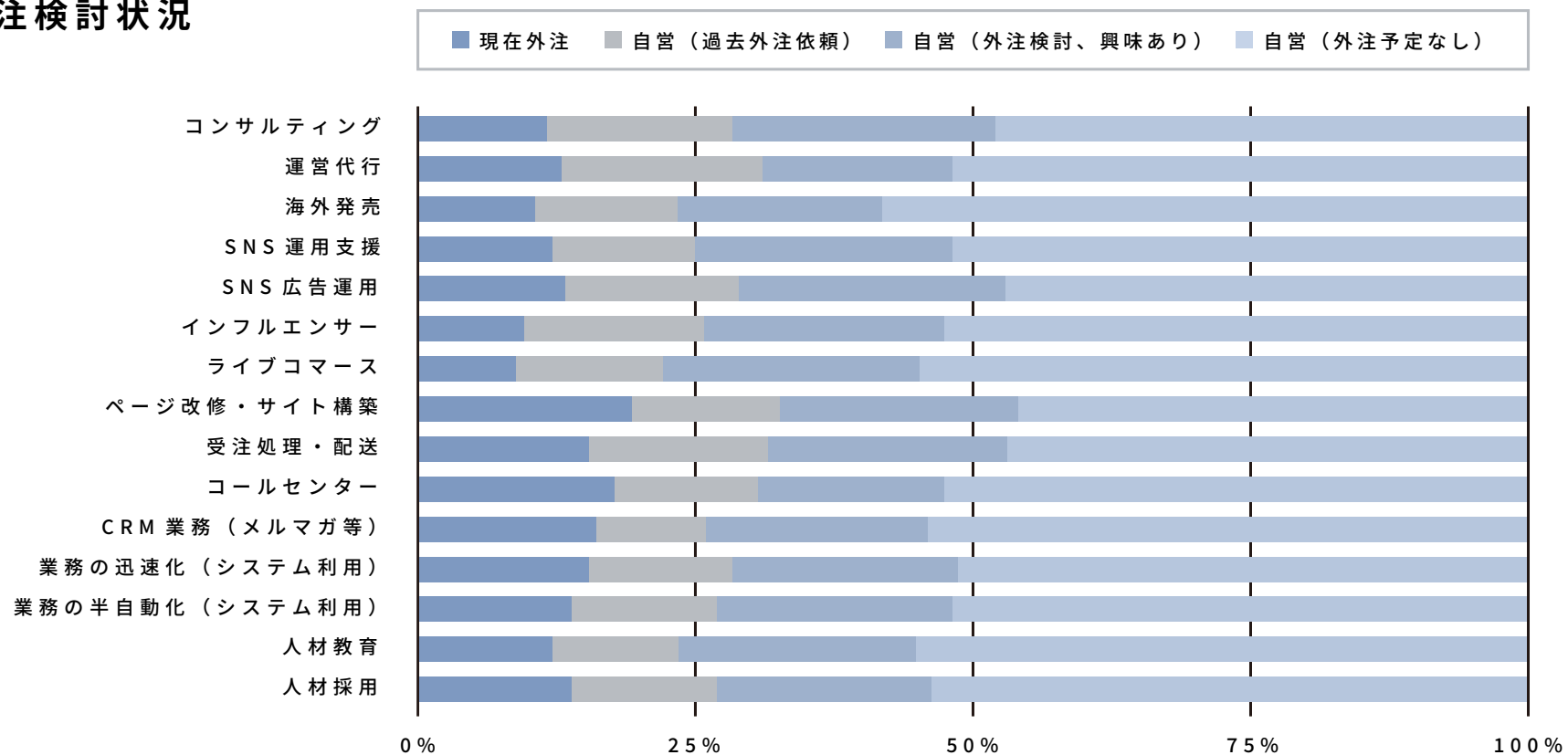
ECサイト運営体制



EC 事業者の動向

コンサルティングや運営代行、SNS 広告運用及びページ改修のニーズが比較的高くなりました。外注の利用状況や運営における課題からも、売上を上げるための EC におけるノウハウだけでなく、実行する EC 人材の不足を感じる企業さまが多いと読み解けます。

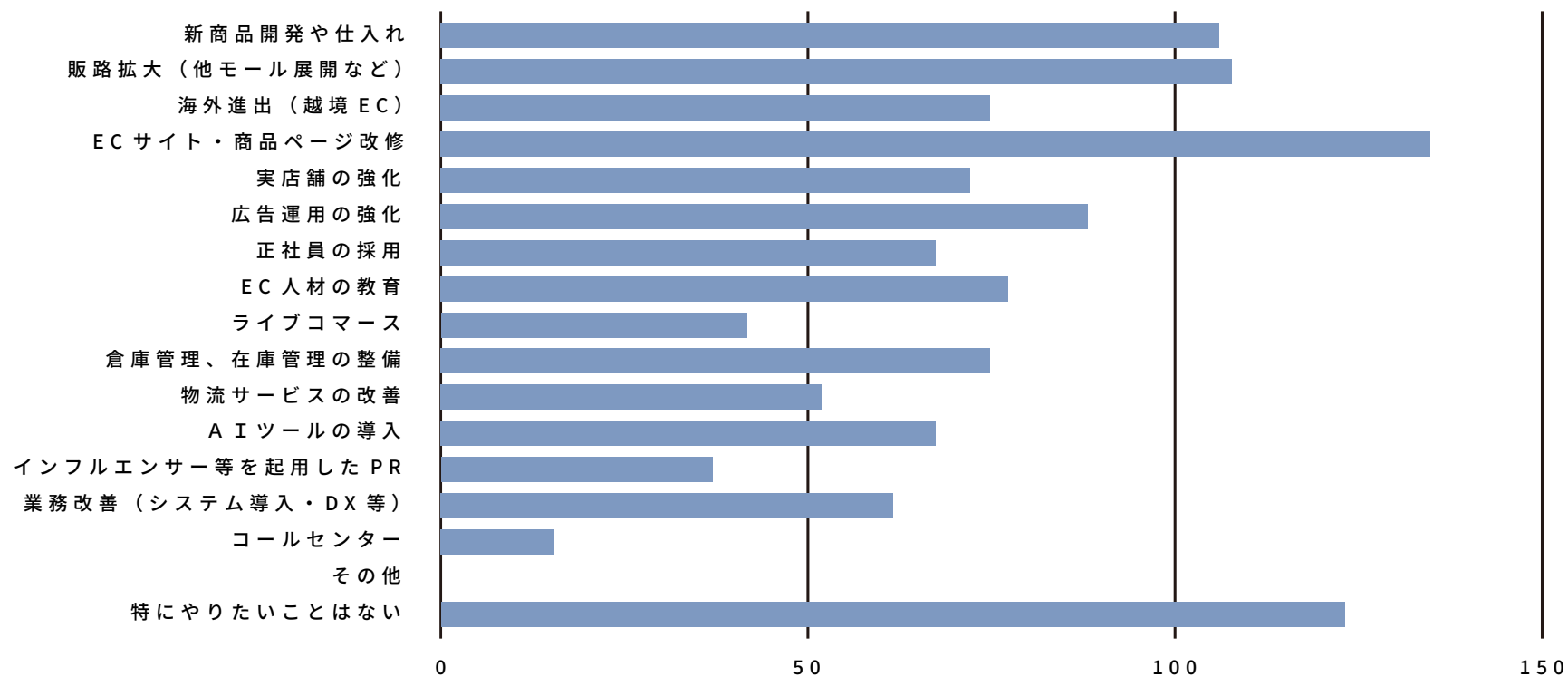
外注検討状況



EC 店舗運営について

今後行いたい施策として、EC サイトや商品ページの改修が最も需要が高くなりました。
次点で新商品開発や仕入れ、また複数チャネルへの販路拡大、そして広告運用強化が続く結果となります。

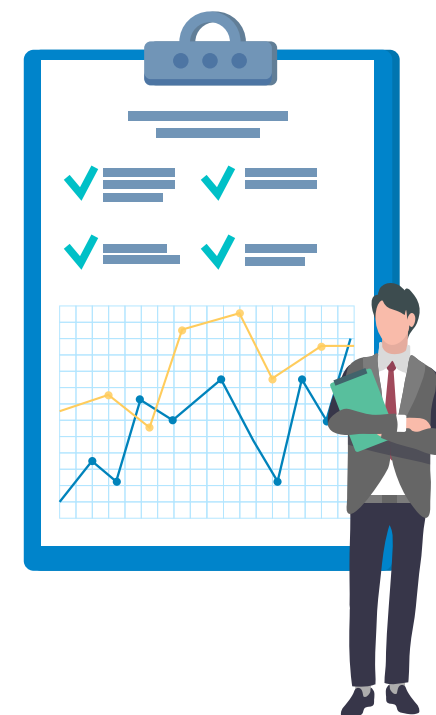
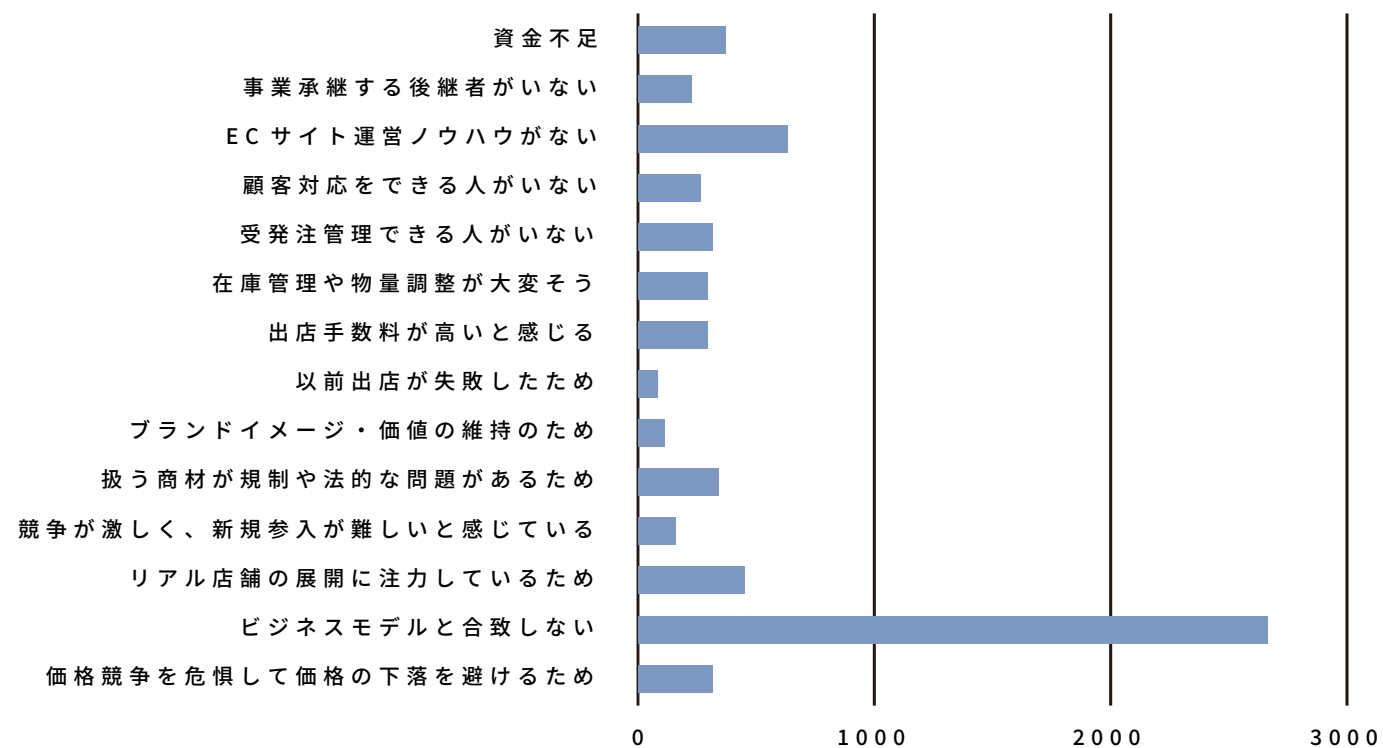
今後行いたい施策



EC 店舗未出店理由について

EC 出店のニーズがあるにも関わらず未出店の事業者さまへ理由を確認したところ、上位に『運営できるノウハウがない』『資金不足』『実店舗運営に注力し EC 店舗への出店ができないが』高い数字となりました。

未出店事業者理由



アンケート調査概要

市場規模の算定に当たって、株式会社クロス・マーケティング社に調査を依頼。
EC事業者が抱える課題や月商、展開チャネルについてヒアリングいたしました。

調査企画	株式会社マクロジ
調査実施	株式会社クロス・マーケティング
調査手法	インターネットリサーチ
調査地域	全国
調査対象	20～69歳の男女、EC事業担当者または決裁者
主な調査項目	EC事業が抱える課題を月商や展開チャネルごとに調査
調査期間	2023/08/28（月）－ 2023/08/29（火）
有効回答数	スクリーニング：15,784 本調査：500

転載・引用に関する注意事項

本レポートの著作権は、株式会社マクロジが保有します。
調査レポートの内容の一部を転載・引用される場合には、事前に弊社までご連絡ください。

お問い合わせの際には、以下の内容をお知らせください。

1. 転載・引用したい調査レポートとその範囲
2. 用途・目的 なお、内容によっては、転載・引用をお断りする場合がございます。

※本リリースの引用・転載時には、必ず当社クレジットを明記いただけますようお願い申し上げます。

※以下の行為は禁止いたします。

- ・データの一部または全部を改変すること
- ・本レポートを販売・出版すること
- ・出所を明記せずに転載・引用を行うこと



マクロジでは定期的にオンライン無料セミナーを開催しています。
ECに関するトレンド情報から、売上げアップの為の情報、運営に関するお悩み解決など
プロだからこそ知ってるノウハウを発信しています。

下記 URL よりお気軽にお申込みください。

<https://maclogi.co.jp/seminar/>





会社概要

Compay profile

会社名	株式会社マクロジ
会社設立	2017年11月17日
事業内容	ECコンサルティング WEBプロモーション
代表取締役	上田隆太

お問い合わせ

Contact

TEL	092-791-3857
FAX	092-791-3829
Mail	info@maclogi.co.jp
URL	https://maclogi.co.jp