

# 対消費者 E C サイトのビジネスモデル 調査レポート

(平成 10 年度版)

平成 11 年 3 月



電子商取引実証推進協議会

ビジネスプロセス WG

## はじめに

本調査は、コンピュータネットワークを用いて商取引、決済等の活動を行う電子商取引 (Electronic Commerce、通称 EC) の実現と普及を図るため、情報処理振興事業協会が行う EC 推進事業の実施の推進を通じ、EC 実現のための共通プラットフォームの構築および EC 実証実験の円滑な推進を図るとともに、EC 実現のため必要な制度的課題の検討を行い、また国際的な連携を図り、わが国におけるコンピュータネットワークの利用の促進と産業の高度化に寄与することを目的とする。

本ワーキンググループ「ビジネスプロセス WG」では平成 10 年度及び平成 11 年度の活動として、以下の研究・調査に焦点をあて活動を行った。EC の裾野拡大のためには、いかなる企業でも円滑に導入できるビジネス環境の整備が必要である。当 WG では、取引参加者の役割・相互関連、商流・物流・金流、商形態・契約形態など、あらゆる観点からビジネスプロセスの検討を行い、様々な取引形態を網羅するビジネスモデルを提示する。また、商品・サービスの表現でも、言語や業界の垣根を越えた機械的な情報処理を可能とする環境整備についても検討する。

本報告書は、EC 環境の現状調査・分析という位置づけで、平成 10 年 4 月より平成 11 年 3 月までに実施した消費者～企業間の商取引におけるビジネスモデルに関する調査研究活動の成果をまとめたものである。

本報告書の内容は、まだ調査・分析が不十分な所も多いが、EC ビジネスに新たに参入しようとしている方々やビジネスの更なる進展を目指している方々の一助となることを希望し報告させて頂くこととしたい。

平成 11 年 3 月

電子商取引実証推進協議会  
ビジネスモデル WG

## 目次

|       |                              |    |
|-------|------------------------------|----|
| 1     | ワーキンググループの概要                 | 1  |
| 1.1   | 目的                           | 1  |
| 1.2   | 平成10年度の検討項目と目標               | 1  |
| 1.3   | サブワーキンググループ及び検討範囲            | 1  |
| 1.4   | 本サブワーキングの検討範囲と検討テーマ          | 2  |
| 1.4.1 | 検討範囲                         | 2  |
| 1.4.2 | 検討テーマ                        | 2  |
| 1.5   | 他のサブワーキングの検討範囲とテーマ           | 2  |
| 1.5.1 | 中小企業のための電子商取引検討 SWG (BP-SME) | 2  |
| 1.5.2 | 商品情報記述に関する調査・研究 SWG (BP-ONT) | 2  |
| 1.5.3 | ビジネスプロセス標準化動向調査 SWG (BP-STD) | 2  |
| 1.5.4 | その他の活動                       | 3  |
| 2     | 消費者・企業間 EC 概要と動向             | 5  |
| 2.1   | オンラインショッピングの普及               | 5  |
| 2.2   | デジタルブランドの確立                  | 6  |
| 2.3   | 既存メディア利用の大型広告宣伝              | 7  |
| 2.4   | 買収による寡占化                     | 7  |
| 2.5   | インターネット株価高騰                  | 8  |
| 2.6   | 利益性                          | 8  |
| 2.7   | コミュニティブーム                    | 9  |
| 2.8   | ポータルへの躍進                     | 10 |
| 2.9   | オークションブーム                    | 11 |
| 2.10  | 子供向けサイトの増加                   | 12 |
| 2.11  | コンテンツとコマースの融合                | 12 |
| 2.12  | 電子キャッシュの不発                   | 13 |
| 3     | 消費者・企業間 EC のビジネスモデル          | 15 |
| 3.1   | ビジネスモデルの類型化                  | 16 |
| 3.1.1 | ビジネスモデルの類型化                  | 16 |
| 3.1.2 | 収入モデル                        | 21 |
| 3.1.3 | ビジネス形態                       | 22 |
| 3.2   | サービス内容・取扱い商品による分析            | 29 |
| 3.2.1 | 全体構成                         | 29 |
| 3.2.2 | サービス内容・商品の比較                 | 30 |
| 3.2.3 | サービス内容・商品の区分け別売上上位3サイト       | 31 |
| 3.3   | 消費者視点による分析                   | 32 |
| 3.3.1 | 米国の調査結果                      | 32 |
| 3.3.2 | 日本の調査結果                      | 32 |
| 3.4   | 比較分析                         | 34 |
| 3.4.1 | 調査対象先                        | 34 |
| 3.4.2 | 拡大する売上高                      | 34 |
| 3.4.3 | 好転しない損益                      | 35 |
| 3.4.4 | 盛んな買収と提携                     | 35 |
| 3.4.5 | 日米同業種比較                      | 36 |
| 3.5   | 特徴・差別化要因の分析                  | 38 |
| 3.5.1 | 「日本における調査事例」特徴・差別化要因の分析      | 38 |
| 3.5.2 | 「米国における調査事例」特徴・差別化要因の分析      | 40 |
| 3.6   | 成功要因の分析                      | 42 |
| 3.7   | 統計手法による要因分析                  | 44 |
| 3.7.1 | 分析概要                         | 44 |

|        |                                                 |     |
|--------|-------------------------------------------------|-----|
| 3.7.2  | 推定 EC 売上件数に関する分析 .....                          | 44  |
| 3.7.3  | 成功要因に関する分析 .....                                | 55  |
| 3.7.4  | 分析結果 .....                                      | 62  |
| 4      | 日本における調査事例 .....                                | 63  |
| 4.1    | 調査対象・調査方法 .....                                 | 63  |
| 4.2    | 調査対象一覧 .....                                    | 66  |
| 4.3    | 国内における商用サイトの個別事例 .....                          | 68  |
| 4.3.1  | 山本芳翠園(*) .....                                  | 68  |
| 4.3.2  | 家具のアオキ .....                                    | 70  |
| 4.3.3  | 生駒時計店 .....                                     | 72  |
| 4.3.4  | HeartGift (ハートギフト) .....                        | 74  |
| 4.3.5  | 海からの贈り物ー岩城真珠 .....                              | 76  |
| 4.3.6  | ザ、自転車屋 .....                                    | 78  |
| 4.3.7  | 10HOLES (ブルースハーブ) 専門店 .....                     | 80  |
| 4.3.8  | ASAHI RECORD .....                              | 82  |
| 4.3.9  | ASAKA SnkananiBrewingCo.,Ltd./「黒鷹・萬穰」中谷酒造(*) .. | 84  |
| 4.3.10 | C.D.F FOR INTERIOR.....                         | 87  |
| 4.3.11 | CHAYA WATCH BAND .....                          | 89  |
| 4.3.12 | CINEBEAM .....                                  | 91  |
| 4.3.13 | CYBER HOBBY SHOP ESPERANZA.....                 | 93  |
| 4.3.14 | DOS/VShop メディアクラフト .....                        | 95  |
| 4.3.15 | H.A.COMMERCE(*) .....                           | 97  |
| 4.3.16 | Heritage(*) .....                               | 99  |
| 4.3.17 | Internet 占術館 URA-ANNA プルーリオン .....              | 101 |
| 4.3.18 | JAC 日本中古車査定センター .....                           | 103 |
| 4.3.19 | JNS Penpal Club(*).....                         | 105 |
| 4.3.20 | JTB INFO CREW .....                             | 107 |
| 4.3.21 | NUTS Antique Jewelry.....                       | 109 |
| 4.3.22 | NUTS Collectors Toy and Doll.....               | 111 |
| 4.3.23 | 0-kiniCity (おおきにシティ) .....                      | 113 |
| 4.3.24 | Paradise21 .....                                | 115 |
| 4.3.25 | playland .....                                  | 117 |
| 4.3.26 | SugarCom .....                                  | 119 |
| 4.3.27 | TAC サイバーブックストア .....                            | 121 |
| 4.3.28 | The Teddy Bears' Picnic .....                   | 123 |
| 4.3.29 | カジュアルウェアのクレパス .....                             | 125 |
| 4.3.30 | VirtualShop"Tsuru".....                         | 127 |
| 4.3.31 | World Virtual TV Shopping Mall.....             | 129 |
| 4.3.32 | アースロッジ(*) .....                                 | 131 |
| 4.3.33 | アイルランド衣料雑貨グレンフィナン .....                         | 133 |
| 4.3.34 | ビタミンシティ「あなたにぴったりのビタミン」 .....                    | 135 |
| 4.3.35 | あまーいモナカの「千成もなか本舗」(*) .....                      | 137 |
| 4.3.36 | アメニティ・ライフギフトショッピング(*) .....                     | 139 |
| 4.3.37 | アンティーク&コレクティブアイテム Three-R.....                  | 141 |
| 4.3.38 | イー・ストリート・ベーグルズオンラインショップ .....                   | 143 |
| 4.3.39 | インテリアクレールのオーダーカーテン .....                        | 145 |
| 4.3.40 | エコロジカル・ヘルシーショップ三友 .....                         | 147 |
| 4.3.41 | おいしいワ! .....                                    | 149 |
| 4.3.42 | おかずのうつわ屋・本橋.....                                | 151 |
| 4.3.43 | おもちゃとおもしろ雑貨のフェアリーズプラネット(*) .....                | 153 |
| 4.3.44 | お酒の情報館 .....                                    | 156 |
| 4.3.45 | ガレージキット等フィギュア(人形)の制作工房 .....                    | 158 |
| 4.3.46 | キムチでやせる .....                                   | 160 |
| 4.3.47 | キムチのミズノ .....                                   | 162 |

|         |                                         |     |
|---------|-----------------------------------------|-----|
| 4.3.48  | こだわりの昆布にっぼんの味次郎長屋 .....                 | 164 |
| 4.3.49  | コバルトキューブ専門店「CobaqShop」 .....            | 166 |
| 4.3.50  | サイクルベースあさひネットワーク店 .....                 | 168 |
| 4.3.51  | サイバーショップ【ケイネット】 .....                   | 170 |
| 4.3.52  | サイバーソムリエブティック"TONY-A" .....             | 172 |
| 4.3.53  | サノヤ酒店 .....                             | 174 |
| 4.3.54  | ジョイスタンプ .....                           | 176 |
| 4.3.55  | タカランド .....                             | 178 |
| 4.3.56  | ナチュラム・インターネットショップ .....                 | 180 |
| 4.3.57  | ニッセン オンライン ショッピングモール .....              | 183 |
| 4.3.58  | パソコンショップピーシーパーク .....                   | 185 |
| 4.3.59  | パンジャ・モール .....                          | 187 |
| 4.3.60  | ひっくりかえしたおもちゃ箱 .....                     | 189 |
| 4.3.61  | フロム蔵王ミルクショップ .....                      | 191 |
| 4.3.62  | ヘルシーショップ・ハイブ .....                      | 193 |
| 4.3.63  | ボウリング用品プロショップ F S C (*) .....           | 195 |
| 4.3.64  | ボンス・ヌーベル .....                          | 197 |
| 4.3.65  | よしえの茶の湯ホームページ「茶の湯と道具の館」(*) .....        | 199 |
| 4.3.66  | ロック講座 .....                             | 201 |
| 4.3.67  | 芦原温泉政竜閣（北陸随一の大巨石風呂の宿）(*) .....          | 203 |
| 4.3.68  | 家具とインテリアの森下和洋家具 .....                   | 205 |
| 4.3.69  | 快適空間をオーダーメイドする『SoHoOrdersizeDesk』 ..... | 207 |
| 4.3.70  | 海外通販カタログ情報センター「CatFishClub」 .....       | 209 |
| 4.3.71  | テクノバ(*) .....                           | 211 |
| 4.3.72  | 日本ビジネスホテル予約サービス .....                   | 213 |
| 4.3.73  | 岩坪海産物卸問屋(*) .....                       | 215 |
| 4.3.74  | 京都 丸正家具 .....                           | 217 |
| 4.3.75  | 協栄システムのオンラインショッピング .....                | 219 |
| 4.3.76  | 元祖パズル屋さん .....                          | 221 |
| 4.3.77  | 古本の店 .....                              | 223 |
| 4.3.78  | 幸せ家族応援団 .....                           | 225 |
| 4.3.79  | 似顔絵の家(*) .....                          | 227 |
| 4.3.80  | 自然食品のお店「サンショップ」 .....                   | 229 |
| 4.3.81  | 照明器具の専門店 てるくにでんき .....                  | 231 |
| 4.3.82  | 森のくまさん(*) .....                         | 233 |
| 4.3.83  | 神戸こんにゃくグルメ(*) .....                     | 235 |
| 4.3.84  | 世界の一流ホテル格安予約「ホテルホットライン」(*) .....        | 237 |
| 4.3.85  | 生活舎の万年筆(*) .....                        | 239 |
| 4.3.86  | 青汁&健康倶楽部(*) .....                       | 241 |
| 4.3.87  | 石、石、石の磊、博石館(*) .....                    | 243 |
| 4.3.88  | 赤ちゃんデパートの通信販売(*) .....                  | 245 |
| 4.3.89  | 前田源商店(*) .....                          | 247 |
| 4.3.90  | 全国蔵元情報<美酒蔵>(*) .....                    | 249 |
| 4.3.91  | 地方の特産品 .....                            | 251 |
| 4.3.92  | 播州ハムほりほり支社(*) .....                     | 253 |
| 4.3.93  | ミスティハーブ(*) .....                        | 255 |
| 4.3.94  | 北海道ふるびら清水商店(*) .....                    | 257 |
| 4.3.95  | 本の探検隊 .....                             | 259 |
| 4.3.96  | 夢の生活雑貨ショップ、マイルーム .....                  | 261 |
| 4.3.97  | 輸入ベビー&子供服の店「B a m b o o」(*) .....       | 263 |
| 4.3.98  | 輸入下着&メンズ下着の新宿 J M .....                 | 265 |
| 4.3.99  | 輸入雑貨、ブランド品のグレースワールド(*) .....            | 267 |
| 4.3.100 | 洋書書店「ハラパンの本棚」 .....                     | 269 |
| 4.3.101 | 珈琲の王国「Beans510」 .....                   | 271 |

|         |                           |     |
|---------|---------------------------|-----|
| 4.3.102 | GENKI-USA,アメリカ直送便(*)      | 273 |
| 4.3.103 | イサナオーシャンスポーツ              | 275 |
| 5       | 米国における調査事例                | 277 |
| 5.1     | 調査概要                      | 277 |
| 5.2     | 調査対象一覧                    | 278 |
| 5.3     | 米国における商用サイトの個別事例          | 279 |
| 5.3.1   | 1-800Flowers              | 279 |
| 5.3.2   | Amazon.com                | 283 |
| 5.3.3   | Ameritrade                | 288 |
| 5.3.4   | Auto-by-Tel               | 292 |
| 5.3.5   | CBS Sportsline            | 298 |
| 5.3.6   | CDnow/N2K                 | 303 |
| 5.3.7   | Charles Schwab            | 307 |
| 5.3.8   | CitySearch                | 312 |
| 5.3.9   | CompareNet                | 317 |
| 5.3.10  | Cruisin                   | 321 |
| 5.3.11  | Disney Online             | 324 |
| 5.3.12  | E*Trade                   | 327 |
| 5.3.13  | eBay                      | 332 |
| 5.3.14  | ESPN SportsZone           | 338 |
| 5.3.15  | eToys                     | 341 |
| 5.3.16  | FireFly                   | 344 |
| 5.3.17  | Garden Escape             | 345 |
| 5.3.18  | GeoCities                 | 350 |
| 5.3.19  | GolfWeb                   | 356 |
| 5.3.20  | HOT HOT HOT!              | 357 |
| 5.3.21  | ShopNow (元 Internet Mall) | 360 |
| 5.3.22  | Internet Travel Network   | 361 |
| 5.3.23  | iVillage                  | 364 |
| 5.3.24  | Mapquest                  | 369 |
| 5.3.25  | Mercury Center            | 372 |
| 5.3.26  | Netgrocer                 | 375 |
| 5.3.27  | Onsale                    | 379 |
| 5.3.28  | Peapod                    | 385 |
| 5.3.29  | PhotoNet                  | 391 |
| 5.3.30  | Physicians' Online        | 395 |
| 5.3.31  | Playboy.com               | 399 |
| 5.3.32  | Preview Travel            | 403 |
| 5.3.33  | Priceline.com             | 408 |
| 5.3.34  | Quote.com                 | 413 |
| 5.3.35  | Reel.com                  | 416 |
| 5.3.36  | Streamline                | 421 |
| 5.3.37  | ThirdAge                  | 425 |
| 5.3.38  | Ticketmaster/CitySearch   | 429 |
| 5.3.39  | Travelocity               | 433 |
| 5.3.40  | Tripod                    | 437 |
| 5.3.41  | Ultima Online             | 442 |
| 5.3.42  | Virtual Vineyard          | 446 |
| 5.3.43  | Wall Street Journal       | 450 |
| 5.3.44  | WorldRes                  | 454 |
| 5.3.45  | Xoom                      | 458 |
| 6       | 今後の活動に向けて                 | 465 |
| 6.1     | EC 普及のための課題               | 465 |
| 6.2     | おわりに                      | 466 |

|     |                                 |     |
|-----|---------------------------------|-----|
| 7   | 電子商取引実証推進協議会 (ECOM) の組織 .....   | 467 |
| 7.1 | ECOM 組織図 .....                  | 467 |
| 7.2 | ビジネスモデル検討サブワーキング 参加メンバー名簿 ..... | 468 |

## 第1章 ワーキンググループの概要



# 1 ワーキンググループの概要

## 1.1 目的

本ワーキンググループ(以下、本WGと表記する)の目的は、以下の通りである。

ECの裾野拡大のためには、いかなる企業でも円滑に導入できるビジネス環境の整備が必要である。当WGでは、取引参加者の役割・相互関連、商流・物流・金流、商形態・契約形態など、あらゆる観点からビジネスプロセスの検討を行い、様々な取引形態を網羅するビジネスモデルを提示する。また、商品・サービスの表現でも、言語や業界の垣根を越えた機械的な情報処理を可能とする環境整備についても検討する。

## 1.2 平成10年度の検討項目と目標

本WGでは、平成10年4月より、平成11年3月までに、以下に上げる検討項目を挙げ、活動を行った。

- (1) 中小企業が、ECビジネスに参入するために何をすればよいのかを調査し、ビジネスモデル形態別参入要件を検討し、参入のためのガイドラインを作成する。
- (2) 消費者向けECサイトの個別事例調査を通じ、ECビジネスの成功要因とビジネスモデルを分析検討する。また、最新の技術動向がECビジネスに与える影響に関して調査検討する。
- (3) 業界間や異言語間での不特定多数の商品情報検索の際の相互運用性を確保するために、日本における標準概念辞書の構築を最終目的としている。そのなかで今フェーズでは商品のスキーマ意味情報記述に関する調査・検討を中心に行なう。
- (4) 国内外のビジネスプロセスの標準化動向を調査し、ECの普及に必要な要因を抽出するとともに関連するプロジェクトと連携してビジネスプロセスの標準化を推進しECの普及に寄与する。

## 1.3 サブワーキンググループ及び検討範囲

本WGでは、上記の検討作業を行うため、以下の4つのサブワーキンググループ(以下SWG)を組織し活動した。それぞれのSWGの検討範囲は以下の通りである。

- (1) 中小企業のための電子商取引検討SWG
  - ① 今中小企業が、消費者ECビジネスに参入するための要件を整理し、他企業との連携による参入ビジネスモデルの形態別に、データ保護、消費者サービス適格、システム監査基準などの要件を満たすために何をすべきかをまとめる。
  - ② 中小企業によるECコミュニティへの参画を容易にするためのEC環境構築のための調査・分析を行い、提案をまとめる。
- (2) 対消費者ECサイトのビジネスモデルに関する調査・分析SWG
  - ① 日本および米国における対消費者ECサイト成功事例を調査し、その動向を分析する。
  - ② 2年後を目処に実用化されるであろう次世代インターネット技術をビジネスモデルの観点から調査し、それらの技術が可能とする新しいビジネスのあり方を検討する。
- (3) 商品情報記述に関する調査・研究SWG
  - ① 商品情報記述に関する事例調査
  - ② スキーマ意味情報記述調査・研究
- (4) ビジネスプロセス標準化動向調査SWG
  - ① ビジネスプロセスの標準化動向を調査し、関連プロジェクトと連携して標準化の推進を行う。

本調査報告書では、これらのうち(2)に関する活動結果について報告する。

## 1.4 本サブワーキングの検討範囲と検討テーマ

### 1.4.1 検討範囲

本サブワーキング「対消費者 EC サイトのビジネスモデルに関する調査・分析 SWG」の検討する範囲は、対消費者 EC サイトのビジネスモデルとする。

消費財流通の範囲のビジネスプロセスを対象とし、基本的に消費財生産・生産財流通・生産財生産の範囲は対象外とする。

### 1.4.2 検討テーマ

以下に上げる 4 つを検討テーマとした。

- ① 日本における対消費者 EC サイト成功事例を調査し、その動向を分析する。
- ② 米国における対消費者 EC サイト成功事例を調査し、その動向を分析する。
- ③ 2 年後を目処に実用化されるであろう次世代インターネット技術をビジネスモデルの観点から調査し、それらの技術が可能とする新しいビジネスのあり方を検討する。
- ④ プロジェクトをケーススタディの対象としそのビジネスモデルを評価・分析する。また、①②で分析した成功要因を評価する。

## 1.5 他のサブワーキングの検討範囲とテーマ

### 1.5.1 中小企業のための電子商取引検討 SWG (BP-SME)

- ① 今中小企業が、消費者 EC ビジネスに参入するための要件を整理し、他企業との連携による参入ビジネスモデルの形態別に、データ保護、消費者サービス適格、システム監査基準などの要件を満たすために何をすべきかをまとめる。
- ② 中小企業による EC コミュニティへの参画を容易にするための EC 環境構築のための調査・分析を行い、提案をまとめる。

### 1.5.2 商品情報記述に関する調査・研究 SWG (BP-ONT)

- ① 商品情報記述に関する事例調査
- ② スキーマ意味情報記述調査・研究

### 1.5.3 ビジネスプロセス標準化動向調査 SWG (BP-STD)

- ① ビジネスプロセスの標準化動向を調査し、関連プロジェクトと連携して標準化の推進を行う。

#### 1.5.4 その他の活動

この他、インターネットメールによるメーリングリストを開設し、メール交換による議論や検討作業を実施した。また、ECOM の Web サーバ上に、検討の成果物を共有できる仕組みを作り利用した。

##### (1) WG全体に関連するML

- BP-WG ML: 当WG全メンバへの連絡用
- BP-STAFF ML: 当WGのECOMスタッフへの連絡用

##### (2) 各SWGに関連するML

- BP-SME ML: 中小企業問題SWG用
- BP-MOD ML: 対消費者ECサイトのビジネスモデルに関する調査・分析SWG用
- BP-ONT ML: 商品情報記述SWG用
- BP-STD ML: ビジネスプロセス標準化動向SWG用

##### (3) WG・SWG議事資料のアーカイブ

- URL: <http://www.ecom.or.jp/wgonly2/bp/>

##### (4) 一般への成果提供

- URL: [http://www.ecom.or.jp/about\\_wg2/bp/](http://www.ecom.or.jp/about_wg2/bp/) ほか

以下の章では、「対消費者ECサイトのビジネスモデルに関する調査・分析SWG」の活動成果について報告する。



## 第2章 消費者・企業間 EC 概要と動向

## 2 消費者・企業間 EC 概要と動向

### 2.1 オンラインショッピングの普及

オンラインショッピングが大きな伸びを見せた 98 年は、EC 元年といってもよいだろう。北米の小売業者は、98 年上半期だけで 44 億ドルの売上を計上し、年間売上成長 200%を見せた。<sup>1</sup> インターネット買物客(必ずしも購入はしない)は 97 年比 37%増の 4800 万人、インターネット購入者は 97 年比 100%増の 2000 万人に達し<sup>2</sup>、平均注文額は 55 ドルで、97 年に比べ 6%上昇した。<sup>3</sup>

特にクリスマスシーズンには、オンラインの売上が大幅に伸び、シーズン中の売上は 31.4 億ドル<sup>4</sup>とも、82 億ドル<sup>5</sup>とも言われている。AOL でも、加入者の 48%がオンラインでの購入経験があり、11 月末からクリスマスにかけて、加入者のオンラインでの消費額は 10 億ドルにのぼっている。<sup>6</sup>

クリスマスシーズンのインターネットユーザの平均消費額は 365 ドル<sup>7</sup>~629 ドル<sup>8</sup>で、97 年の 216 ドルから大幅に上昇している。人気商品は、第一位が書籍、その後、コンピューターハード、音楽・ビデオ製品、コンピューターソフトが続いている。

#### EC サイト売上トップ 10

|    |                | 売上 (100 万ドル) | 売上成長率 |
|----|----------------|--------------|-------|
| 1  | Amazon.com     | 307          | 444%  |
| 2  | E*Trade        | 215          | 93%   |
| 3  | ONSALE         | 149          | 249%  |
| 4  | Ameritrade     | 139          | 78%   |
| 5  | Peapod         | 69           | 61%   |
| 6  | Cdnnow         | 33           | 257%  |
| 7  | Cyberian       | 30           | 135%  |
| 8  | N2K            | 25           | 524%  |
| 9  | Beyond.com     | 24           | 126%  |
| 10 | Preview Travel | 16           | 19%   |

(“Internet World”, 98 年 9 月 14 日号)

---

<sup>1</sup> ボストンコンサルティンググループ

<sup>2</sup> ニールソンメディアリサーチ、コマースネット

<sup>3</sup> ボストンコンサルティンググループ

<sup>4</sup> ジュピターコミュニケーションズ

<sup>5</sup> Marketing Corporation of America

<sup>6</sup> ZDNet “E-shoppers go bonkers for brand names” 99 年 1 月 4 日

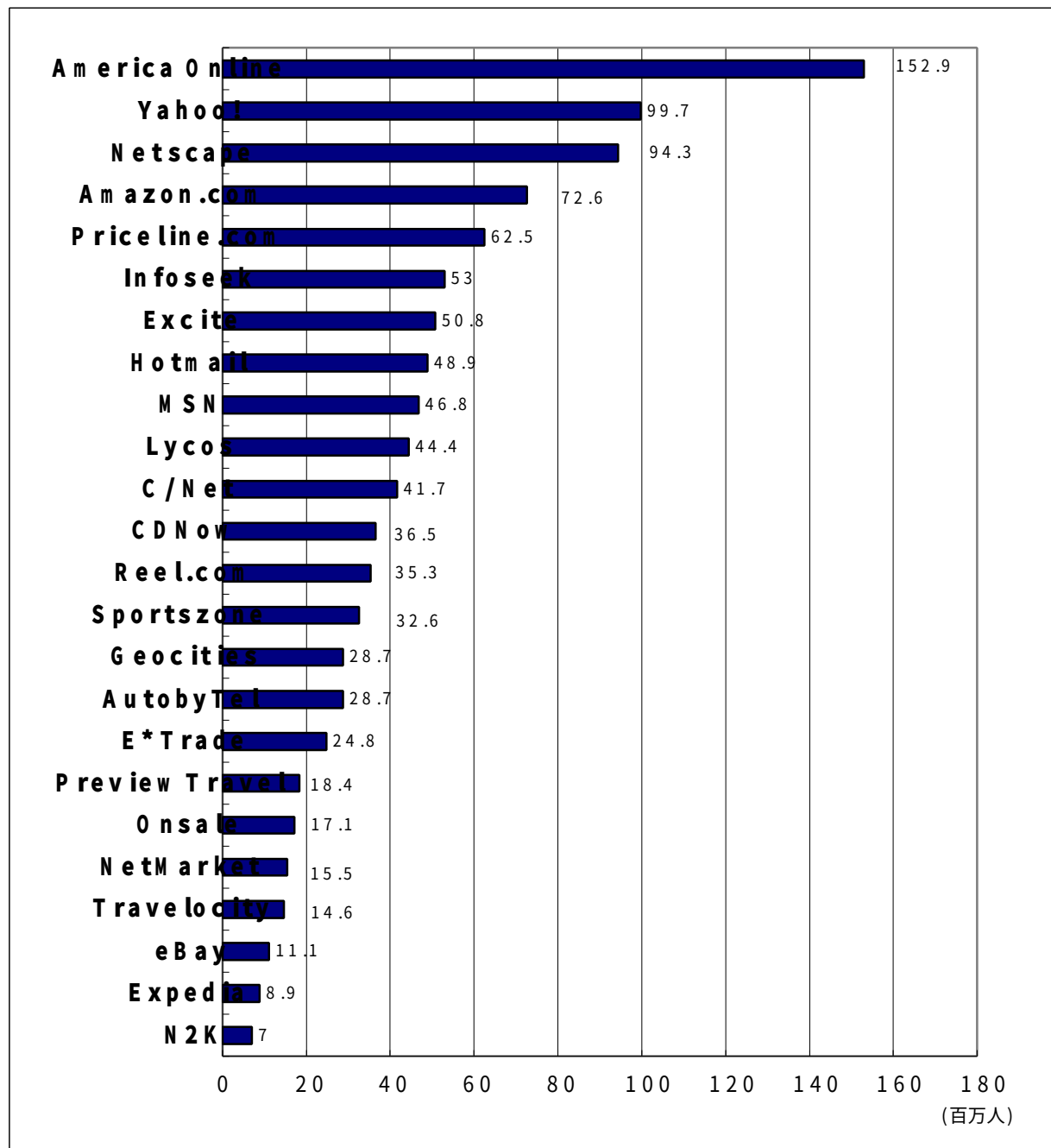
<sup>7</sup> Marketing Corporation of America

<sup>8</sup> Zona Research

## 2.2 デジタルブランドの確立

AOL、Amazon.com、E\*Trade など、オフライン社会にもオンラインブランドが浸透した。インターネットで誕生したデジタルブランドは、今やオフラインの世界にも進出しており、たとえば Yahoo Gear などは 130 店の小売店で販売されている。

アメリカの成人によるインターネットブランド認識



(Opinion Research Corporation<sup>9</sup>)

<sup>9</sup> 1013 人をインタビューし、ブランドをあげて知っているかどうかを調査。

### 分野別リーダー： 買物客によるブランド認識

| 分野         | サイト                      | 認識度 |
|------------|--------------------------|-----|
| 書籍         | Amazon.com               | 56% |
| 音楽         | CDNow                    | 24% |
| コンピューターソフト | Microsoft                | 30% |
| コンピューターハード | Dell                     | 20% |
| 衣服         | The Gap                  | 12% |
| 旅行         | AOL, Yahoo!, Travelocity | 8%  |
| 自動車        | Yahoo!                   | 6%  |

(Intelliquest: [www.intelliquest.com](http://www.intelliquest.com))

どのインターネットビジネスも、ブランド構築を事業戦略、成功の鍵として考えている。最初の12ヶ月でブランドを構築できなければつぶれるというのは、既存のメディア戦略と同様であり、ブランドの構築に最初に資金を投入するため、初めから多額の資金調達が必要となる。

しかし、オフラインでブランドを確立している既存の大手企業がオンラインに次々と進出しており、今後、オンラインビジネスにとって新たなブランドの構築はむずかしくなるだろう。

## 2.3 既存メディア利用の大型広告宣伝

ブランド構築に必要なのがマーケティングであるが、各サイトとも利益を計上していなくても、多額の資金を営業マーケティングに費やしている。今や、インターネットビジネスにとってテレビや紙媒体などの既存メディアを利用した広告宣伝は不可欠となっている。各サイトとも、テレビ、ラジオ、新聞雑誌、オンラインを通じ、大型広告キャンペーンを行っており、1000万ドル、2000万ドルという資金を投じている。

## 2.4 買収による寡占化

98年、AOLによるNetscapeを筆頭に、LycosがTripod、マイクロソフトがFirefly、HotMail、99年に入り、@HomeがExcite、Yahoo!がGeoCitiesを買収し、いくつもの大型買収が行われた。

買収は、技術の取得、他の分野への進出、新しい市場やメディアの獲得の手段として用いられている。AOLでは、技術は、主に買収により入手しており、98年だけでも、ネットスケープ以外に数社を買収した。Amazon.comも、比較ショッピングソフト開発会社やオンラインリマインダーサービス会社、映画リファレンスサイト、ヨーロッパのオンライン書店を、Tripodの親会社Lycosも、数社の技術開発会社を買収している。



### 98 年前半に行なわれた主な買収

|   | 発表   | 買い手              | 売り手                 | 買収額<br>(百万ドル) |
|---|------|------------------|---------------------|---------------|
| 1 | 98/6 | Walt Disney      | Infoseek (43%)      | \$464.6       |
| 2 | 98/6 | Learning Company | Broderbund Software | \$420.0       |
| 3 | 98/5 | AOL              | Mirabilis           | \$347.0       |
| 4 | 98/1 | Learning Company | Mindscape           | \$150.0       |
| 5 | 98/1 | Excite           | MatchLogic          | \$107.2       |
| 6 | 98/2 | Lycos            | Tripod              | \$61.4        |
| 7 | 98/4 | Excite           | Classifieds2000     | \$50.2        |
| 8 | 98/6 | Yahoo            | Viaweb              | \$47.8        |
| 9 | 98/6 | Learning Company | Sofsource           | \$44.1        |
| * | 98/5 | Lycos            | Wisewire            | 非公開           |

(“The Industry Standard”, 98 年 8 月 9 日号)

数々の買収を通じ、インターネットの世界は AOL, Microsoft, Yahoo! の 3 社に集約されつつあるが、ディズニーが Infoseek を買うなど、今後、オフラインビジネスによる買収も進み、大手オンラインビジネス、オフラインビジネスによる寡占が進むと思われる。

## 2.5 インターネット株価高騰

AOL では、1 年前の市場評価 100 億ドル以下から、現在 400 億ドルとなり、ヒューレットパカードやオラクル、AOL の 14 倍の売上のあるボーイングを抜いている。Amazon.com では 12 月より 100 ドル以上の値をつけており、98 年 9 月に IPO を行なった eBay は株価が 18 ドルから、99 年 1 月には 298 ドルと 1550% 上昇している。こうしたインターネット株価の高騰が買収に拍車をかけている。

## 2.6 利益性

98 年、eBay が IPO を行なう前にすでに利益を計上していたことで世間を騒がせたが、ポータルも利益を出しつつある。Yahoo はすでに黒字、Lycos も 2 四半期は黒字、Excite は 99 年中に黒字転換予定と言われている。

しかし、EC サイト全体では 12~18 ヶ月以内に利益を出すのは、5% 以下と予想されている。あるインターネットビジネス関連の会議で開かれたインターネットビジネス経営者のパネルでも、黒字のところは一社もなかった。会場から収益性について質問が出た際、女性向けサイト、women.com の返答は、「利益を出すことが目的だなんて聞いていない」という冗談まじりのものであった。別の機会に、コミュニティサイトの TalkCity に、同様の質問をしたところ、「うちはインターネット会社です (=利益が出るわけない)」との回答を得た。コミュニティサイトであるなしにかかわらず、インターネットビジネスでは利益は出ないというのが通念となっている。

インターネット株が高値を続ける今、利益を出しているかどうか、投資家はあまり気にしないため、インターネットビジネスにとっては黒字になっても別にメリットがない。Amazon.com、その他のサイトでは、利益を出そうと思えばすぐに出せるが、今は市場シェア獲得の方が大事だということで、インターネットビジネスの IPO を扱うあるアンダーライターは、今から利益を出している Yahoo の方が、成長のために再

投資をしているのかどうか心配になるという。

しかし、最後には黒字転換を迫られるため、今後、数年の間に大きな利益を出すか、消えていくかのどちらかに分けられると見られている。eBayのように、在庫を抱えず、営業スタッフもなしに利益を出せるという実績が築かれ、今後、ベンチャーキャピタリストからの収益へのプレッシャーが強まり、新たなビジネスモデルの構築が求められるであろう。

## 2.7 コミュニティブーム

アメリカでは、現在、大きなオンラインコミュニティブームが起こっており、次々と新たなコミュニティサイトが誕生するだけでなく、サーチエンジンや消費者向け企業サイトまでがコミュニティ機能の導入に躍起になっている。今や、インターネットビジネスの成功には、コンテンツ、コミュニティ、コマースの3つのCが必要だと言われている。

各サイトがオンラインコミュニティ構築に熱心なのは、GeoCities, Tripodなどのコミュニティサイトが、ポータルに並んで莫大な数のビジターや会員を集めるのに成功しているからである。トラフィック調査会社、Media Metrixによると、98年12月のトラフィック上位22位のうち、4サイトがコミュニティサイトであった。また、同社の98年上半期の「もっとも急速に成長しているウェブサイト」では、上位10のうち半分以上がコミュニティサイトであり、コミュニティ機能を備えたサイトも含めると、7サイトにものぼっている。

高トラフィックサイト  
(98年12月)

| 順位 | サイト名                      | 到達率<br>(%) | ビジター 数<br>(000) |
|----|---------------------------|------------|-----------------|
|    | 全体                        | 100.0      | 56,781          |
| 1  | aol.com                   | 49.8       | 28,255          |
| 2  | yahoo.com                 | 47.3       | 26,843          |
| 3  | geocities.com             | 33.4       | 18,977          |
| 4  | msn.com                   | 32.9       | 18,707          |
| 5  | netscape.com              | 30.9       | 17,548          |
| 6  | excite.com                | 25.3       | 14,386          |
| 7  | lycos.com                 | 23.2       | 13,152          |
| 8  | microsoft.com             | 22.9       | 13,010          |
| 9  | bluemountainarts          | 21.7       | 12,315          |
| 10 | infoseek.com              | 21.1       | 11,959          |
| 11 | Altavista Search Services | 19.8       | 11,217          |
| 12 | tripod.com                | 19.2       | 10,924          |
| 13 | xoom.com                  | 18.3       | 10,419          |
| 14 | angelfire.com             | 17.1       | 9,732           |
| 15 | hotmail.com               | 17.0       | 9,661           |
| 16 | amazon.com                | 16.1       | 9,134           |
| 17 | real.com                  | 13.3       | 7,572           |
| 18 | zdnet.com                 | 10.4       | 5,902           |
| 19 | hotbot.com                | 9.9        | 5,612           |
| 20 | infospace.com             | 9.8        | 5,566           |
| 21 | eBay                      | 9.7        | 5,491           |
| 22 | Disney Online             | 9.6        | 5,462           |

☐ コミュニティサイト

(Media Metrix)

### 最も急速に成長しているサイト

| 順位 | サイト名            |
|----|-----------------|
| 1  | angelfire.com   |
| 2  | xoom.com        |
| 3  | preferences.com |
| 4  | theglobe.com    |
| 5  | hotmail.com     |
| 6  | excite.com      |
| 7  | tripod.com      |
| 8  | geocities.com   |
| 9  | icq.com         |
| 10 | bonzi.com       |

□ コミュニティサイト

(Media Metrix 97 年 12 月～98 年 6 月トラフィック)

### 会員数

|              |        |
|--------------|--------|
| Xoom         | 480 万人 |
| GeoCities    | 300 万人 |
| Tripod       | 260 万人 |
| theglobe.com | 210 万人 |

コミュニティ機能に人気があるのは、集客に役立つだけでなく、ユーザをサイトに長く留めさせる“接着剤”としての効果が認められているからである。フォレストリサーチの調査では、AOLを含めたオンラインコミュニティへの参加者は、自分の好みのサイトで一日 30 分以上を費やすという結果が出ている。<sup>10</sup> HotWiredによると、平均的ユーザは、コンテンツの閲覧には1日 10～15 分費やすのに対し、チャットでは平均 80 分を費やすという。

## 2.8 ポータルの躍進

先の高トラフィックサイトのランキングを見ればわかるように、上位はポータルが独占している。EC サイトとしては最大のトラフィックを誇る Amazon.com でさえ、ポータルのトラフィックにはかなわない。高トラフィックにものをいわせ、ポータルサイトの“スペース賃貸料”が急騰している。ジュピターでは、2002 年までに EC 売上の 54%がポータルサイトを通じると予測している。そのため、EC サイトではポータルサイトと提携することが鍵となっており、たとえば、書籍市場では、Amazon.com と barnesandnoble.com が、すでに主なポータルと独占契約を交わしており、他の書店が入る余地はない。

### <ポータルのコミュニティ化>

98 年、Lycos が Tripod、WhoWhere/Angelfire を、Yahoo が GeoCities を買収するなど、主要サーチエンジンによるオンラインコミュニティの取り込みが目立った。これは、ユーザが成員意識をもつオンライン

---

<sup>10</sup> Kate Delhagen, David E. Weisman, Kip Leven, and Ketty C. Lieu, Community Pipe Dreams, Forrester Research, 98 年 5 月

コミュニティを確保することにより、ユーザを目的地に送るポータルから、自らが目的地となる“ハブ”への転換を狙う戦略の表われである。

また、サーチエンジンは、次々に、自らのサイト上に“コミュニティ”を開設している。Excite は、オンラインコミュニティ構築ツールを開発する Throw を買収し、People & Chat Channel 内で、チャット、掲示板、グループのアドレス帳、カレンダーをホームページに統合したユーザ向けコミュニティ作成サービスを提供し始めた。この後まもなく、Yahoo も同様の機能を備えた Yahoo Clubs を開始している。Infoseek もオンラインコミュニティアプリケーションを提供する 280, Inc. 社を買収し、無料ホームページサービス、Home Page Center を開設した。

GeoCities がパイオニアとして、ユーザへの無料ホームページを提供した後、無料ホームページはまたたく間に広まり、今ではアップルや銀行までもが無料ホームページを提供するに至っている。無料ホームページが標準装備となった今、コミュニティサイトもポータルも、ユーザ間のインタラク션을促進するために、チャットや掲示板などのツールを提供し始めており、コミュニティサイト、サーチエンジン、オンラインサービスの間で、すべてのコミュニケーションツールが一堂に集まった“コミュニケーションハブ”の構築を目指し、激しい競争が繰り広げられている。ポータルブームの後には、活動の拠点となるハブブームの到来というわけである。

こうして、これからは、個人のホームページの代わりに、電子メール、パーソナライズドニュース、ショッピング（ロ）ボットなどがそろい、家族や友人と集まれる個人のオンラインコミュニティが普及していくだろう。

### <ポータルのショッピングモール化>

Yahoo, Excite, Lycos, などポータルサイトが次々にオンラインモールを開設している。統合されたショッピングカートやウォレットを設け、次々に失敗した過去のオンラインモールとは少し違っている。

Yahoo! では、クリスマス商戦を前に、ビザと共同で、Yahoo Shopping を開設した。2700 以上のオンラインストアが出店し、複数の業者の商品が検索でき、ひとつのショッピングカートで購入し、一括払いができる。Excite でも Holiday Shoppe、Lycos では自称“オンラインデパート”の Lycos Store をオープンした。同店では、マテルや Pier 1 Imports のような有名企業を含め、200 以上の供給業者が出店している。複数の業者の商品をひとつのカートに入れ、決済は一度で Lycos から購入できる。Lycos では、フリーダイヤルの顧客サービスも提供している。

今後、検索ができ、各社の価格を比較し、書籍やコンピューターといった一種類の商品だけでなく、さまざまな商品を購入できるショッピングポータルが増えるであろう。

## 2.9 オークションブーム

リピート客の増加、購入の促進、プロモーションにつながるとして、オークションを採用するオンライン業者が増えている。ジュピターでは、BtoC（個人間オークションは含まない）のオークションでは 2002 年までに年間 32 億ドル相当の取引が行なわれ、消費者はオンラインオークションで 71 億ドルを費やすと予測している。これまでコンピューター製品を中心に行なわれてきたオンラインオークションだが、99 年には取り扱い商品の幅が大きく広がると見られている。

### 主なオークションサイトのシェア

| オークションサイト        | ネットユーザーに<br>おける割合 (%) | ビジター数<br>(98年11月)<br>(000) |
|------------------|-----------------------|----------------------------|
| EBay             | 9.7%                  | 4200                       |
| ONSALE           | 3.9%                  | 1700                       |
| FirstAuction     | 3.4%                  | 1500                       |
| Auction Universe | 1.2%                  | 529                        |
| CityAuction      | 0.8%                  | 327                        |

(Netratings)

99年1月、Ticketmaster Online/CitySearchが、小さなオークションサイト、CityAuctionを買収した。個人間オークションを専門とするCity Auctionでは、売り手が販売を特定の都市または地域の人を対象にできる。現在、23都市を特定できるが、これをCitySearchの19の都市ガイドに組み入れる計画である。

## 2.10 子供向けサイトの増加

ジュピターによると、97年には270万人に過ぎなかった2～12歳のユーザが、98年には2090万人にのぼっている。また、連邦政府では学校や図書館の電子化に助成金を開始している。

ディズニーやNickelodeonなどのメディア会社は、ECストア、マテルやハズボローなどのオモチャメーカーはエンターテインメント型のオンラインリソースを構築している。たとえば、マテルのbarbie.comは、子供たちを自社のブランド漬けにするのが目的で、販売業者の手前もあり、販売は控えめである。ハズボローもオンライン販売は収集品に限定している。

子供向けサイトの場合、コンピューターの所有者ではないオンラインユーザをターゲットにするという意味でむずかしい。コンピューターを使っているのが親なのか、子供自身かを見極められないため、クッキーも活用できない。事例調査で取り上げたeToysでは、親をターゲットとし、子供を直接ターゲットにはしていない。フォレストでは、98年のオンラインでのオモチャ売上を48億ドルと推定している。

## 2.11 コンテンツとコマースの融合

コンテンツサイトとして始まったサイトはECを加え、ECサイトとして始めたサイトはコンテンツを加えており、情報サイトとECサイトの境目が薄れつつある。たとえば、Land's Endではアドベンチャーコーナーを設け、冒険家などによる実際の冒険の様態を伝え、CDnowではローリングストーン誌の編集者を雇い、質の高いコンテンツの提供に力を入れている。また、コンテンツサイトでは、収入源としてスポンサーシップを取り入れるところが多いが、スポンサーのコンテンツ（一種の広告）をエディトリアル（自社のコンテンツ）に統合するところが増えている。どこまでが純粋なコンテンツで、どこからがコマースかが不鮮明になりつつある。

## 2.12 電子キャッシュの不発

98 年、DigiCash が破産申告を行ない、電子キャッシュ、マイクロペイメントシステムの失敗が決定づけられた。DigiCash には、いくつかの銀行が興味を示したが、オンライン販売業者や消費者の関心を引きつけることができなかった。First Virtual も電子キャッシュ決済処理システムを閉鎖し、インターラクティブメッセージングツールの販売に業種を転向した。CyberCash では、まだ CyberCoin を提供しているが、SSL ベースのクレジットカード決済処理業務を主な業務としている。ビザや IBM などの大手企業がサポートしない限り、こうした小さな企業ではシステム展開は無理であろう。

また、消費者の間でオンラインでのクレジットカード利用に抵抗が薄れたのも、電子キャッシュシステムが普及しなかった一因である。Amazon.com, CDNow, Garden.com など多くのサイトで、顧客の 8~9 割がクレジットカードを利用している。サイトでクレジットカード番号が悪用された場合、自賠償分の 50 ドルを保証するサイトが増えているのも、クレジットカード利用を促している要因であろう。



### 第3章 消費者・企業間 EC のビジネスモデル



### 3 消費者・企業間 EC のビジネスモデル

本章では、4 章および 5 章で記述した日本および米国の個別事例を、以下に示したさまざまな角度から分析することを試みた。

- (1) ビジネスモデルの類型化
- (2) サービス内容・取扱い商品による分析
- (3) 消費者視点による分析
- (4) 比較分析
- (5) 特徴・差別化要因の分析
- (6) 成功要因の分析
- (7) 統計手法による要因分析

これらの分析は、次の 2 つの指針で実施した。

- 傾向分析

調査データを分類整理したもので、結論を要しない分析。

上記(1)~(6)がこの分析にあたる。

- 要因分析

要因分析は、EC サイトの成功要因を分析するもので、統計的手段により仮説の検証を行う分析。

上記(7)がこの分析にあたる。

なお、日本および米国の個別事例は、以下に示すとおり調査方法が異なる。

- 国内調査： Web アンケート形式による予備調査で調査先サイトを抽出し、それらのサイトに直接聞き取り調査を実施。
- 米国調査： 文献調査により意図的にビジネスに成功していると思われるサイトを抽出し、それらのサイトに直接聞き取り調査を実施。

したがって、両者の調査結果は単純な比較ができないことをあらかじめお断りしておく。

### 3.1 ビジネスモデルの類型化

#### 3.1.1 ビジネスモデルの類型化

この節では、「傾向分析」の一環として、ビジネスモデルの類型化を行った。このビジネスモデルの類型化は、次の2つの側面から試みた。

- ・ 収入モデル：  
そのサイトの収入源は何か（消費者から得るのか、企業から得るのか）に着目
- ・ ビジネス形態：  
製品によって対価を得るのか、仲介等のサービスによって対価を得るのかなど  
ビジネスの形態に着目

以下では、これらの2つの指針について説明する、

#### (1) 収入モデル

|       |         |   |
|-------|---------|---|
| 消費者有料 | 商品・サービス | A |
|       | 会費・購読料  | B |
|       | その他     | C |
| 消費者無料 |         | F |

|          |               |    |
|----------|---------------|----|
| 企業から徴収   | 広告料           | 1  |
|          | ライセンス(コンテンツ)  | 2a |
|          | ライセンス(ソフト・技術) | 2b |
|          | コミッション        | 3  |
|          | 会費・手数料        | 4  |
|          | Web 作成・ホスティング | 5  |
|          | その他           | 9  |
| 企業から徴収なし |               | 0  |

収入モデルによる分類は、上記の表の通りとなる。消費者および企業それぞれに有料・無料のケースがあり、さらにそれぞれの対価となる製品・サービスによる収入源の名目が異なる。

具体的には、

商品売って、企業からはとってないサイトは、           A-0  
消費者は無料で、企業からの広告料だけのサイトは、   F-1

などに分類できる。

## (2) ビジネス形態

ビジネス形態は、製品によって対価を得るのか、仲介等のサービスによって対価を得るのかなどビジネスの形態に着目してモデルを分類したもので、以下に示すモデルタイプがある。

|        |                     |     |
|--------|---------------------|-----|
| モデルタイプ | 製品販売モデル             | I   |
|        | 有料型情報提供モデル          | II  |
|        | 無料型情報提供モデル          | III |
|        | 予約型仲介サービスモデル        | IV  |
|        | 有料型仲介サービス(消費者手数料徴収) | V   |
|        | 無料型仲介サービス(企業手数料徴収)  | VI  |
|        | その他                 | X   |

これら「収入モデル」と「ビジネス形態」から実際の表記は、

収入モデル   ：   F-1

ビジネス形態：   III

の二つの記号で分類を行う。これらの分類は、4章および5章別に以下の2つの表に示した。

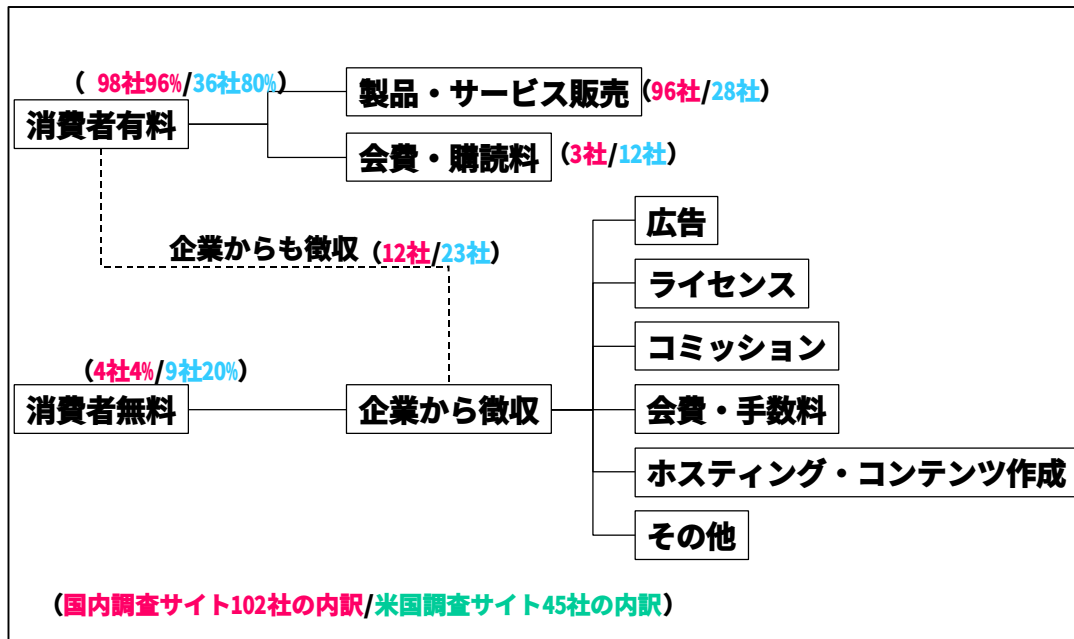
| 4章 日本における成功事例（その1） |                                              | 収入モデル | ビジネス<br>形態 |
|--------------------|----------------------------------------------|-------|------------|
| 1                  | 山本芳翠園                                        | A-0   | I          |
| 2                  | 家具のアオキ                                       | A-0   | I          |
| 3                  | 生駒時計店                                        | A-0   | I          |
| 4                  | Heart Gift（ハートギフト）                           | A-0   | I          |
| 5                  | 海からの贈り物ー岩城真珠                                 | A-0   | I          |
| 6                  | ザ、自転車屋                                       | A-0   | I          |
| 7                  | 1 OHOLES（ブルースハーブ）専門店                         | A-0   | I          |
| 8                  | ASAHI RECORD                                 | A-0   | I          |
| 9                  | ASAKA Nakatani Brewing Co., Ltd./「黒鷹・萬穂」中谷酒造 | A-0   | I          |
| 10                 | C.D.F FOR INTERIOR                           | A-0   | I          |
| 11                 | CHAYA WATCH BAND                             | A-0   | I          |
| 12                 | CINEBEAM                                     | A-0   | I          |
| 13                 | CYBER HOBBY SHOP ESPERANZA                   | A-0   | I          |
| 14                 | Dos/Vshop メディアクラフト                           | A-0   | I          |
| 15                 | H.A.COMMERCE                                 | A-0   | I          |
| 16                 | Heritage                                     | A-0   | I          |
| 17                 | Internet占術館 URU-ANNAブルーリオン                   | A-0   | II         |
| 18                 | JAC日本中古車査定センター                               | F-9   | VI         |
| 19                 | JNS Penpal Club                              | B-0   | V          |
| 20                 | JTB INFOCREW                                 | A-4   | IV         |
| 21                 | NUTS Antique Jewelry                         | A-0   | I          |
| 22                 | NUTS Collectors Toy and Doll                 | A-0   | I          |
| 23                 | O-kiniCity（おおきにシティ）                          | A-1   | X          |
| 24                 | Paradise21                                   | A-0   | I          |
| 25                 | playland                                     | A-0   | I          |
| 26                 | SugarCom                                     | A-0   | I          |
| 27                 | TACサイバーブックストアー                               | A-0   | I          |
| 28                 | The Teddy Bears' Picnic                      | A-0   | I          |
| 29                 | カジュアルウェアのクレパス                                | A-0   | I          |
| 30                 | VirtualShop"Tsuru"                           | A-0   | I          |
| 31                 | World Virtual TV Shopping Mall               | F-4   | VI         |
| 32                 | アースロッジ                                       | A-0   | I          |
| 33                 | アイルランド衣料雑貨グレンフィナン                            | A-0   | I          |
| 34                 | ビタミンシティ「あなたにぴったりのビタミン」                       | A-0   | I          |
| 35                 | あまーいモナカの「千成もなか本舗」                            | A-0   | I          |
| 36                 | アメニティ・ライフギフトショッピング                           | A-9   | I          |
| 37                 | アンティーク&コレクティブアイテムThree-R                     | A-0   | I          |
| 38                 | イー・ストリート・ベグルズオンラインショップ                       | A-0   | I          |
| 39                 | インテリアクレールのオーダーカーテン                           | A-0   | I          |
| 40                 | エコロジカル・ヘルシーショップ三友                            | A-0   | I          |
| 41                 | おいしいワ！                                       | F-3   | VI         |
| 42                 | おかずのうつわ屋・本橋                                  | A-0   | I          |
| 43                 | おもちゃとおもしろ雑貨のフェアリーズプラネット                      | A-0   | I          |
| 44                 | お酒の情報館                                       | A-1   | V          |
| 45                 | ガレージキット等フィギュア（人形）の制作工房                       | A-0   | V          |
| 46                 | キムチでやせる                                      | A-0   | I          |
| 47                 | キムチのミズノ                                      | A-0   | I          |
| 48                 | こだわりの昆布につぼんの味次郎長屋                            | A-0   | I          |
| 49                 | コバルトキューブ専門店「CobaqShop」                       | A-0   | I          |
| 50                 | サイクルベースあさひネットワーキング店                          | A-0   | I          |

| 4章 日本における成功事例（その2） |                                   | 収入モデル | ビジネス<br>形態 |
|--------------------|-----------------------------------|-------|------------|
| 51                 | サイバーショップ【ケイネット】                   | A-4   | I          |
| 52                 | サイバーソムリエブティック"TONY-A"             | A-0   | I          |
| 53                 | サノヤ酒店                             | A-0   | I          |
| 54                 | ジョイスタンプ                           | A-0   | I          |
| 55                 | タカランド                             | A-0   | I          |
| 56                 | ナチュラム・インターネットショップ                 | A-0   | I          |
| 57                 | ニッセン オンライン ショッピングモール              | A-0   | I          |
| 58                 | パソコンショップピーシーパーク                   | A-0   | I          |
| 59                 | パンジャ・モール                          | A-4   | I          |
| 60                 | ひっくりかえしたおもちゃ箱                     | A-0   | I          |
| 61                 | フロム蔵王ミルクショップ                      | A-0   | I          |
| 62                 | ヘルシーショップ・ハイブ                      | A-0   | I          |
| 63                 | ボウリング用品プロショップF S C                | A-0   | I          |
| 64                 | ボンヌ・ヌーベル                          | A-0   | I          |
| 65                 | よしえの茶の湯ホームページ「茶の湯と道具の館」           | A-0   | I          |
| 66                 | ロック講座                             | A-0   | II         |
| 67                 | 芦原温泉政竜閣（北陸随一の巨石風呂の宿）              | A-0   | I          |
| 68                 | 家具とインテリアの森下和洋家具                   | A-0   | I          |
| 69                 | 快適空間をオーダーメイドする『SoHoOrdersizeDesk』 | A-0   | I          |
| 70                 | 海外通販カタログ情報センターCatFishClub         | A,B-0 | V          |
| 71                 | テクノバ                              | A-0   | I          |
| 72                 | 日本ビジネスホテル予約サービス                   | A-0   | IV         |
| 73                 | (非公開)                             | A-0   | I          |
| 74                 | 岩坪海産                              | A-0   | I          |
| 75                 | 京都 丸正家具                           | A-0   | III        |
| 76                 | 協栄システムのオンラインショッピング                | A-0   | I          |
| 77                 | 元祖ばずる屋さん                          | A-4   | I          |
| 78                 | 古本の店                              | A-0   | I          |
| 79                 | 幸せ家族応援団                           | A-1   | I          |
| 80                 | 似顔絵の家                             | A-0   | X          |
| 81                 | 自然食品のお店「サンショップ」                   | A-0   | I          |
| 82                 | 照明器具の専門店 てるくにでんき                  | A-9   | I          |
| 83                 | 森のくまさん                            | A-0   | I          |
| 84                 | 神戸こんにやくグルメ                        | A-0   | I          |
| 85                 | 世界の一流ホテル格安予約「ホテルホットライン」           | B-9   | IV         |
| 86                 | 生活舎の万年筆                           | A-0   | I          |
| 87                 | 青汁&健康倶楽部                          | A-0   | I          |
| 88                 | 石、石、石の磊（もり）、博石館                   | A-0   | I          |
| 89                 | 赤ちゃんデパートの通信販売                     | A-0   | I          |
| 90                 | 前田源商店                             | A-0   | I          |
| 91                 | 全国蔵元情報<美酒蔵>                       | A-1   | III        |
| 92                 | 地方の特産品                            | A-0   | I          |
| 93                 | 播州ハムほりほり支店                        | A-0   | I          |
| 94                 | ミスティハーブ                           | A-0   | I          |
| 95                 | 北海道ふるびら清水商店                       | A-0   | I          |
| 96                 | 本の探検隊                             | A-1   | X          |
| 97                 | 夢の生活雑貨ショップ、マイルーム                  | A-0   | I          |
| 98                 | 輸入ベビー&子供服の店「B a m b o o」          | A-0   | I          |
| 99                 | 輸入下着&メンズ下着の新宿JM                   | A-0   | I          |
| 100                | 輸入雑貨、ブランド品のグレースワールド               | A-0   | I          |
| 101                | 洋書店「ハラパンの本棚」                      | F-4   | VI         |
| 102                | 珈琲の王国「Beans 5 1 0」                | A-0   | I          |

| 5章 米国における成功事例 |                                     | 収入モデル      | ビジネス<br>形態 |
|---------------|-------------------------------------|------------|------------|
| 1             | 1-800-Flowers                       | A-4        | I, VI      |
| 2             | Amazon.com                          | A-0        | I          |
| 3             | Ameritrade Holding Corporation      | A-0        | V          |
| 4             | Autobytel.com Inc.                  | F-4        | VI         |
| 5             | SportsLine USA Inc                  | B-1        | II         |
| 6             | CDnow Inc.                          | A-0        | I          |
| 7             | The Charles Schwab Corporation      | A-0        | V          |
| 8             | CitySearch                          | F-2b       | III        |
| 9             | CompareNet                          | F-1,3      | III        |
| 10            | Crusin                              | F-3        | IV         |
| 11            | The Walt Disney Company             | A,B-1      | II         |
| 12            | E*TRADE Securities, Inc.            | A-2a       | III, V     |
| 13            | eBay Inc.                           | C-0        | X          |
| 14            | Buena Vista Internet Group (Disney) | A,B-1      | II         |
| 15            | eToys Inc                           | A-0        | I          |
| 16            | Firefly Network, Inc.               | F-1,2      | III        |
| 17            | Garden Escape, Inc.                 | A-3        | I          |
| 18            | GeoCities(Yahoo)                    | F-1,4      | II         |
| 19            | SportsLine USA, Inc.                | B-1        | II         |
| 20            | Hot Hot Hot                         | A-0        | I          |
| 21            | TechWave Inc                        | F-1,2      | III        |
| 22            | Internet Travel Network             | A-1,3      | IV         |
| 23            | iVillage, Inc.                      | A-1        | III        |
| 24            | MapQuest Publishing Group           | F-1,2b,5   | III        |
| 25            | San Jose Mercury                    | B-1        | II         |
| 26            | NetGrocer Inc                       | A-1        | I          |
| 27            | Onsale, Inc.                        | A-0        | I          |
| 28            | Peapod, Inc.                        | A,B-2b,3,9 | I          |
| 29            | PictureVision Inc.                  | A-9        | I          |
| 30            | Physicians' Online, Inc.            | B-1,9      | II         |
| 31            | Playboy Enterprises, Inc.           | B-1        | II         |
| 32            | Preview Travel Inc.                 | A-3        | IV         |
| 33            | Priceline.com LLC                   | A-1,3      | IV         |
| 34            | Quote.com, Inc.                     | B-1,2a,4   | III        |
| 35            | Reel.com, Inc.                      | A-0        | I          |
| 36            | Streamline, Inc.                    | A,B-0      | I          |
| 37            | Third Age Media, Inc.               | F-1,5      | III        |
| 38            | Ticketmaster Online-CitySearch, Inc | A-1        | VI         |
| 39            | The SABRE Group, Inc.               | A-1,3,4    | VI         |
| 40            | Lycos, Inc.                         | A-1        | II         |
| 41            | Origin                              | A,B-0      | I          |
| 42            | Virtual Vineyards, Inc.             | A-0        | I          |
| 43            | Dow Jones Interactive Publishing    | B-1        | II         |
| 44            | WorldRes Inc.                       | A-3,5      | IV         |
| 45            | Xoom, Inc.                          | A-2a       | I          |

### 3.1.2 収入モデル

下図は、「4 章 日本における成功事例」の商用サイト 102 サイトおよび「5 章 米国における成功事例」の商用サイト 45 サイトを収入モデルからみた分布である。



なお、上記の分析では、重複したビジネスモデルを持つサイトが日本で1サイト、米国で5サイト存在するため、サイト数の合計は調査先サイト数よりも多くなっている。

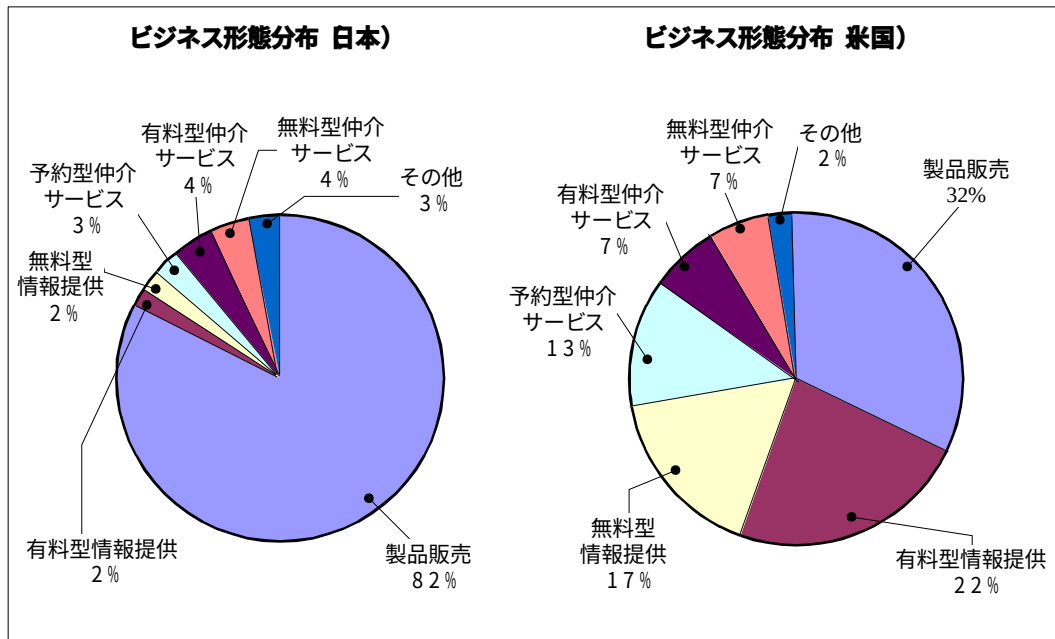
この分析から以下のことがいえる。

- 米国では半数のサイトがひとつ以上の収入源を得ている。
- 製品販売を主とするサイトでは、広告が少ない。
- 広告を載せない方針のサイトもある。
- 日本では、消費者無料のサイトの割合が少ない。

### 3.1.3 ビジネス形態

この節では、3.1で述べたビジネス形態から、典型的なビジネス形態モデルを示す。これらのモデルは、今回調査した日米の商用サイトの実例から抽出されたものである。

- 製品販売モデル
- 有料型情報提供モデル
- 無料型情報提供モデル
- 予約型仲介サービスモデル
- 有料型仲介サービスモデル
- 無料型仲介サービスモデル





### (1) 製品販売モデル

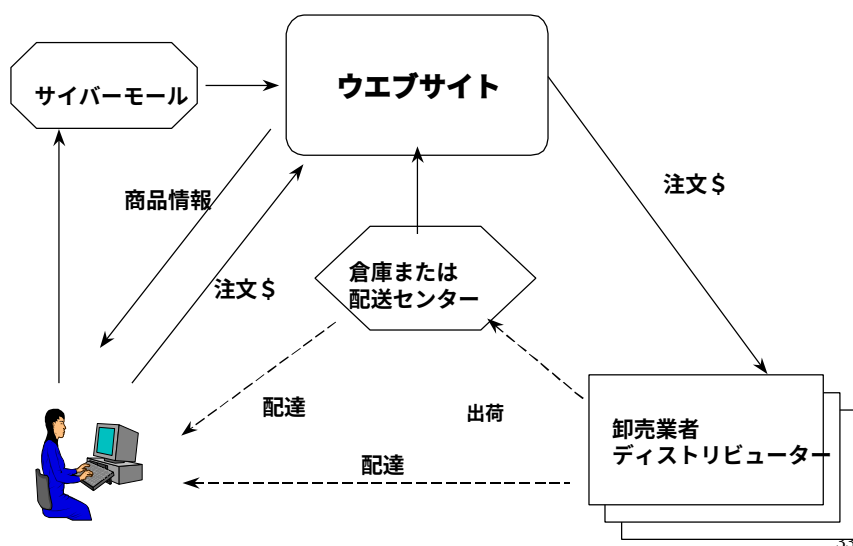
日本

- ・ 山本芳翠園
- ・ 家具のアオキ
- ・ 生駒時計店
- ・ HeartGift (ハートギフト)
- ・ 岩城真珠
- ・ ザ、自転車屋
- ・ ASAHI RECORD
- 他、多数

米国

- Amazon.com
- CDnow Inc.
- eToys Inc
- Hot Hot Hot
- Onsale, Inc.
- Peapod, Inc.
- PictureVision Inc.

## 製品販売モデル



## (2) 有料型情報提供モデル

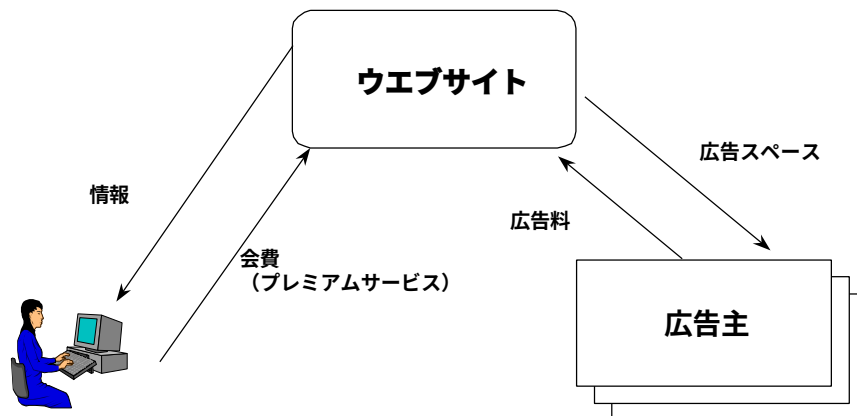
### 日本

- Internet 占術館  
URU-ANNA プルーリオン
- ロック講座

### 米国

- SportsLine USA Inc
- The Walt Disney Company
- Buena Vista Internet Group
- GeoCities
- SportsLine USA, Inc.
- Physicians' Online, Inc.
- Playboy Enterprises, Inc.
- Lycos, Inc.
- Dow Jones Interactive Publishing

## 有料型情報提供モデル



### (3) 無料型情報提供モデル

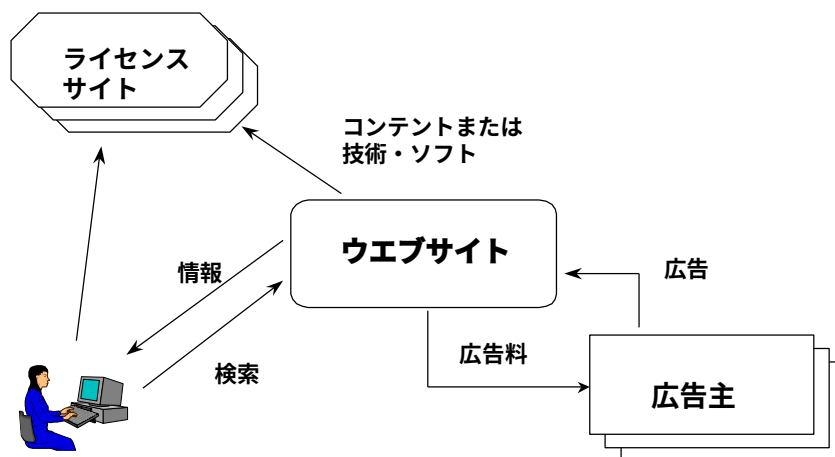
日本

- ・京都 丸正家具
- ・全国蔵元情報＜美酒蔵＞

米国

- ・CitySearch
- ・CompareNet
- ・Firefly Network, Inc.
- ・TechWave Inc
- ・iVillage, Inc.
- ・MapQuest Publishing Group
- ・Quote.com, Inc.
- ・Third Age Media, Inc.

## 無料型情報提供モデル



#### (4) 予約型仲介サービスモデル

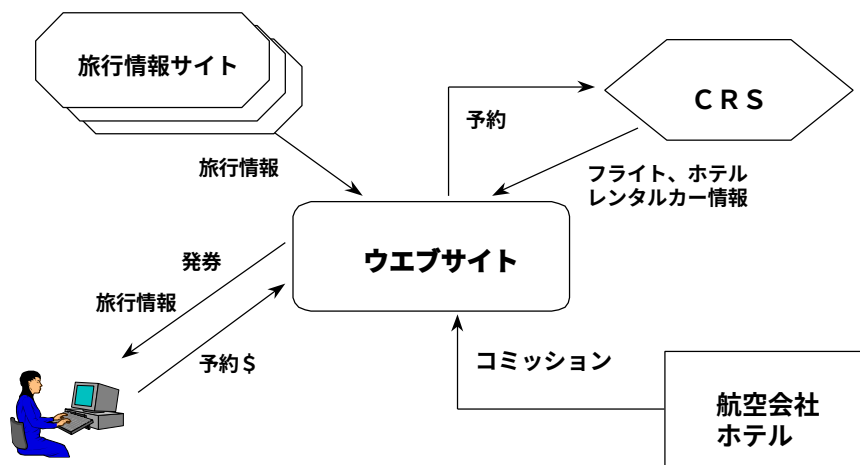
##### 日本

- JTB INFOCREW
- 日本ビジネスホテル予約サービス
- 世界の一流ホテル格安予約  
「ホテルホットライン」

##### 米国

- Crusin
- Internet Travel Network
- Preview Travel Inc.
- Priceline.com LLC
- WorldRes Inc.

## 予約型仲介サービスモデル



## (5) 有料型仲介サービスモデル

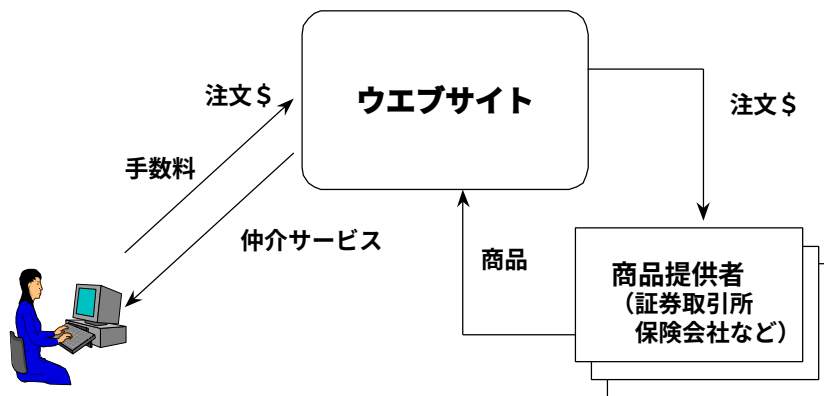
日本

- JNS Penpal Club
- お酒の情報館
- ガレージキット等フィギュア  
（人形）の制作工房
- 海外通販カタログ情報センター
- Cat Fish Club

米国

- Ameritrade Holding Corporation
- The Charles Schwab Corporation

## 有料型仲介サービスモデル



## (6) 無料型仲介サービスモデル

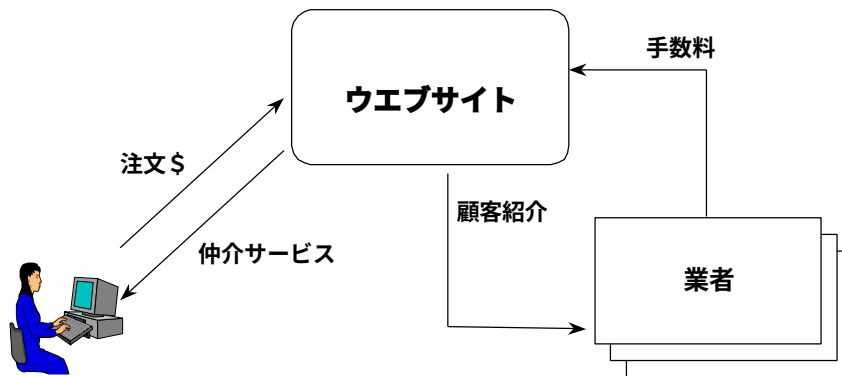
日本

- ・ JAC 日本中古車査定センター
- ・ World Virtual TV Shopping Mall
- ・ おいしいワ！
- ・ 洋書書店「ハラパンの本棚」

米国

- ・ Autobytel.com Inc.
- ・ Ticketmaster Online-CitySearch, Inc
- ・ The SABRE Group, Inc.

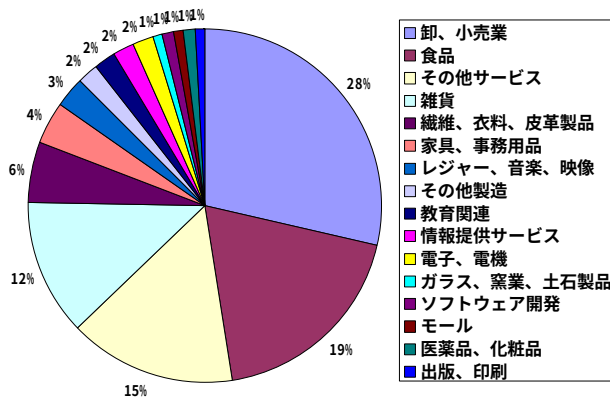
## 無料型仲介サービスモデル



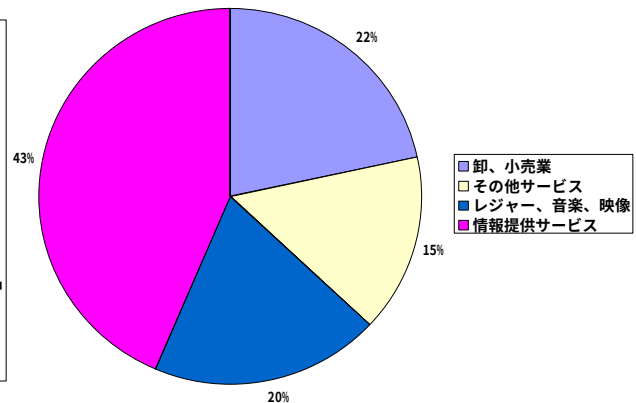
## 3.2 サービス内容・取扱い商品による分析

### 3.2.1 全体構成

今回対象とした調査サイト全て（国内：102サイト、米国：45サイト）において、サービス内容・取扱い商品の区分けを行った。下図は国内調査サイト、米国調査サイト毎にまとめたグラフである。



国内調査サイトのサービス内容・取扱い商品による区分け



米国調査サイトのサービス内容・取扱い商品による区分け

上記のグラフを分析することにより得られた、国内市場及び米国市場の傾向は以下の通りである。

#### <国内>

- ①卸、小売業、食品、雑貨等といった製品販売の比率が高い。
- ②情報提供サービスはあまり行われていない。

#### <米国>

- ①情報提供サービス等実際の「物」を対象としないサービスの比率が高い。
- ②レジャー、音楽、映像の比率が国内サイトと比べて高い値である。

その他、グラフからではないが、全調査サイトを見渡して得られた特長を以下に示す。

- ①米国ではオンラインコミュニティサービスが目立つが、医師向け、熟年層向け、X世代向け、女性向けといったターゲットの絞り込みが必須条件となっている。
- ②米国では日本の事例にない証券仲買がサービスとして上がっているが、調査3サイトにおいて、売上げが1000万ドル以上から3億ドル弱までとかなりの成果をあげている。
- ③日本のサイトでは、ソムリエナイフ、真珠、青汁、ひ鍼、アルゴン活性水の販売といったニッチ産業に特化している場合が多い。
- ④米国ではオークションサービスが台頭している。（今回の米国調査サイトの4.4%）

### 3.2.2 サービス内容・商品の比較

国内、米国調査サイトで同様のサービス内容・商品を扱っているサイトの内容を整理する。

| 項番 | サービス内容・商品   | 日米 | 詳細内容                                                                                                           |
|----|-------------|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | おもちゃ販売      | 日本 | ・インターネット限定商品やオリジナル商品も販売<br>・おもちゃ、日本の伝統玩具、おもしろ雑貨の販売                                                             |
|    |             | 米国 | ・500以上のメーカーの10000品目販売<br>・パーソナライズギフトカードの活用                                                                     |
| 2  | ホテル予約       | 日本 | ・国内、海外も対象<br>・鉄道、レンタカー等交通手段も提供<br>・海外おみやげ、旅行用品も販売<br>・会員割引でホテル予約を代行<br>・国内外の一流ホテルをディスカウント                      |
|    |             | 米国 | ・リアルタイムの航空。ホテル・レンタカー情報の提供、予約<br>・87都市の情報、100以上の90秒旅行ビデオクリップで60ヶ所を紹介<br>・ホテルや地域を選んでおくと、割引料金など最新情報の電子メール送信サービスあり |
| 3  | 書籍、CD、ビデオ販売 | 日本 | ・国内で発売されている全作品<br>・ネイティブ・アメリカン・アーティストのCDを販売<br>・アイルランドの音楽CDの販売                                                 |
|    |             | 米国 | ・オフラインに比べて低価格で販売<br>・一般のCDショップの10倍の12,500のCD販売<br>・購入前に、リアルオーディオにより、325,000曲中からサンプリング可能                        |
| 4  | 酒類販売        | 日本 | ・電子メールによる新製品ダイレクトメール<br>・全国の地酒やワイン、ウイスキーも販売                                                                    |
|    |             | 米国 | ・300種のカリフォルニア、ヨーロッパワインを販売<br>・マスターソムリエによるワイン情報、アドバイスを提供                                                        |

国内、米国のサービス内容・商品を列挙したが、あまり大きな相違は見られないと考える。ただ、当サービス内容・商品を扱っているサイトにおいて、双方に共通して下記のことが言える。

- ①豊富な品揃えもしくはターゲットを絞った分野を対象
- ②検索サービスやメール、詳細な情報等親切的な対応
- ③オフラインと比較して安価
- ④リピーターに対する割引価格やマイレージ等のサービス

今後、国内、米国サイトにおいては、同様のサービスを行っているサイト間での競争が更に激化してくると予想される。サービス強化により、該当分野での第一人者を目指すのか、あるいは独自のサービス商品を切り開いて行くのかという方針を明確にすることが、サイトの発展につながると考える。



### 3.2.3 サービス内容・商品の区分け別売上上位3サイト

区分けしたサービス内容・商品に従い、国内、米国で売上上位3サイトをまとめた。

| 業種          | ランキング | 国内                             |         | 米国                 |          |
|-------------|-------|--------------------------------|---------|--------------------|----------|
|             |       | サイト名                           | 売上      | サイト名               | 売上       |
| 卸、小売業       | 1位    | パソコンショップピーシーパーク                | 7,000万円 | 1-800-Flowers      | 3億ドル以上   |
|             | 2位    | 照明器具の専門店 てるくにでんき               | 300万円   | Amazon.com         | 2億ドル     |
|             | 3位    | サイクルベースあさひネットワーク店              | 300万円   | Peapod             | 5,200万ドル |
| 食品          | 1位    | 非公開                            | 150万円   | —                  | —        |
|             | 2位    | 非公開                            | 120万円   | —                  | —        |
|             | 3位    | 非公開                            | 100万円   | —                  | —        |
| 雑貨          | 1位    | World Virtual TV Shopping Mall | 2,000万円 | —                  | —        |
|             | 2位    | 非公開                            | 1,500万円 | —                  | —        |
|             | 3位    | エコジカールヘルシーショップ 三友              | 160万円   | —                  | —        |
| 繊維、衣料、比較製品  | 1位    | 非公開                            | 50万円    | —                  | —        |
|             | 2位    | アイルランド衣料雑貨ゲレンフィッシュ             | 50万円    | —                  | —        |
|             | 3位    | 非公開                            | 30万円    | —                  | —        |
| 家具、事務用品     | 1位    | 家具のアオキ                         | 380万円   | —                  | —        |
|             | 2位    | 京都 丸正家具                        | 150万円   | —                  | —        |
|             | 3位    | 非公開                            | 120万円   | —                  | —        |
| レジャー、音楽、映像  | 1位    | ASAHI RECORD                   | 150万円   | The Walt Disney    | 229億ドル   |
|             | 2位    | 非公開                            | 30万円    | The SABRE Group    | 2～3億ドル   |
|             | 3位    | 非公開                            | 30万円    | CDnow              | 3550万ドル  |
| 教育関連        | 1位    | ロック講座                          | 50万円    | —                  | —        |
|             | 2位    | TAC サイバーブックストア                 | 20万円    | —                  | —        |
| 情報提供サービス    | 1位    | 海外通販カタログ 情報センター CatFishClub    | 250万円   | Onsale             | 9,000万ドル |
|             | 2位    | 洋書「ハラパンの本棚」                    | 17万円    | Playboy Enterprise | 4,800万ドル |
|             | 3位    | —                              | —       | Priceline.com      | 1,620万ドル |
| 電子、電機       | 1位    | コハルトキューブ専門店「CobaqShop」         | 300万円   | —                  | —        |
|             | 2位    | サイバーショップ「ケイネット」                | 200万円   | —                  | —        |
| ガラス、窯業、土石製品 | —     | 地方の特産品                         | 5万円     | —                  | —        |
| ソフトウェア開発    | —     | 非公開                            | 300万円   | —                  | —        |
| 医薬品、化粧品     | —     | 幸せ家族応援団                        | 7万円     | —                  | —        |
| その他製造       | 1位    | ジョイスタンプ                        | 40万円    | —                  | —        |
|             | 2位    | 元祖バズル屋さん                       | 10万円    | —                  | —        |
| その他サービス     | 1位    | JAC 日本中古車センター                  | 3億円     | The Charles Schwab | 19億ドル    |
|             | 2位    | JTB INFOCREW                   | 3,000万円 | Origin             | 9億ドル     |
|             | 3位    | 非公開                            | 2,000万円 | E*TRADE            | 2.45億ドル  |

### 3.3 消費者視点による分析

本節では、3.1 で抽出したビジネス類型モデルに属する各サイトの商品・サービス内容を、Web LIFE STYLE(ネットワークで商品やサービスを購入する消費性向)別に日米比較ができるように整理した。なお、Web LIFE STYLE の各項目は(株)リクルートのWeb サイト ISIZE の「シーン」を参考に分類した。

#### 3.3.1 米国の調査結果

| Web LIFE STYLE (※)      | 製品販売型 | 情報提供     |          | サービス提供     |          |         | その他  | 合計     |
|-------------------------|-------|----------|----------|------------|----------|---------|------|--------|
|                         |       | 課金・広告依存型 | 広告ライセンス型 | サービスミッション型 | 消費者手数料徴収 | 企業手数料徴収 |      |        |
| CAR LIFE(車)             |       |          | 1.4%     | 1.4%       |          | 1.4%    |      | 4.3%   |
| HOUSE (住まい／インテリア)       | 5.7%  |          | 1.4%     |            |          | 1.4%    |      | 8.6%   |
| COMMUNICATION (通信／情報交換) |       | 7.1%     | 10.0%    |            |          |         |      | 17.1%  |
| MONEY (お金)              |       |          | 1.4%     |            | 2.9%     |         | 1.4% | 5.7%   |
| TRAVEL (旅行)             |       | 4.3%     |          | 7.1%       |          | 1.4%    |      | 12.9%  |
| STUDY (進学／スキル／資格)       |       |          |          |            |          |         |      |        |
| MARRIAGE LIFE (結婚／育児)   | 1.4%  |          | 1.4%     |            |          |         |      | 2.9%   |
| PRIVATE LIFE (個人の嗜好)    | 4.3%  | 2.9%     |          |            |          | 1.4%    | 1.4% | 10.0%  |
| OUTDOOR (野外生活)          |       |          |          |            |          |         |      |        |
| STATIONARY (事務)         | 1.4%  |          | 1.4%     |            |          |         |      | 2.9%   |
| BOOK (本)                | 1.4%  | 1.4%     |          | 1.4%       |          |         |      | 4.3%   |
| MUSIC (音楽)              | 2.9%  | 1.4%     | 1.4%     |            |          |         |      | 5.7%   |
| GOURMET (飲食)            | 7.1%  |          |          |            |          |         |      | 7.1%   |
| FASHION (ファッション)        |       |          |          |            |          |         |      |        |
| GAME (ゲーム)              | 1.4%  |          |          |            |          |         |      | 1.4%   |
| COMPUTER (コンピュータ)       | 2.9%  |          | 1.4%     |            |          |         |      | 4.3%   |
| MOVIE (映画)              | 2.9%  | 1.4%     | 1.4%     | 1.4%       |          |         |      | 7.1%   |
| SPORTS (スポーツ)           | 1.4%  | 2.9%     | 1.4%     |            |          |         |      | 5.7%   |
| HEALTH (健康／美容)          |       |          |          |            |          |         |      |        |
|                         | 32.9% | 21.4%    | 22.9%    | 11.4%      | 2.9%     | 5.7%    | 2.9% | 100.0% |

#### 3.3.2 日本の調査結果

| Web LIFE STYLE (※)      | 製品販売型 | 情報提供     |          | サービス提供     |          |         | その他  | 合計     |
|-------------------------|-------|----------|----------|------------|----------|---------|------|--------|
|                         |       | 課金・広告依存型 | 広告ライセンス型 | サービスミッション型 | 消費者手数料徴収 | 企業手数料徴収 |      |        |
| CAR LIFE(車)             | 0.9%  |          |          |            |          | 0.9%    |      | 1.8%   |
| HOUSE (住まい／インテリア)       | 10.9% |          |          |            |          | 0.9%    |      | 11.8%  |
| COMMUNICATION (通信／情報交換) | 0.9%  |          |          |            |          |         |      | 0.9%   |
| MONEY (お金)              |       |          |          |            |          |         |      |        |
| TRAVEL (旅行)             | 0.9%  |          |          | 2.7%       |          |         | 0.9% | 4.5%   |
| STUDY (進学／スキル／資格)       | 0.9%  |          |          |            | 0.9%     |         |      | 1.8%   |
| MARRIAGE LIFE (結婚／育児)   | 3.6%  |          |          |            |          |         |      | 3.6%   |
| PRIVATE LIFE (個人の嗜好)    | 7.3%  |          |          |            | 0.9%     |         | 0.9% | 9.1%   |
| OUTDOOR (野外生活)          | 0.9%  |          |          |            |          |         |      | 0.9%   |
| STATIONARY (事務)         | 3.6%  |          |          |            | 0.9%     |         | 0.9% | 5.5%   |
| BOOK (本)                | 2.7%  |          |          |            |          | 0.9%    |      | 3.6%   |
| MUSIC (音楽)              | 3.6%  |          |          |            |          | 0.9%    |      | 4.5%   |
| GOURMET (飲食)            | 13.6% |          |          |            | 0.9%     | 1.8%    |      | 16.4%  |
| FASHION (ファッション)        | 13.6% |          |          |            | 0.9%     |         |      | 14.5%  |
| GAME (ゲーム)              | 0.9%  |          |          |            |          |         |      | 0.9%   |
| COMPUTER (コンピュータ)       | 3.6%  |          |          |            |          |         |      | 3.6%   |
| MOVIE (映画)              | 0.9%  |          |          |            |          | 0.9%    |      | 1.8%   |
| SPORTS (スポーツ)           | 3.6%  |          |          |            |          |         |      | 3.6%   |
| HEALTH (健康／美容)          | 8.2%  |          |          |            |          | 2.7%    |      | 10.9%  |
|                         | 80.9% |          |          | 2.7%       | 4.5%     | 9.1%    | 2.7% | 100.0% |

この分析から以下のことがいえる。

- ・日本はモノ中心であるが、米国はサービス中心に展開しているサイトが多くみられる。
- ・米国では Web が情報交換の場として確立してきているのに比べ、日本ではこういったサービスを Web 上で展開しているところはまだ少ない。こうしたビジネスはほとんどが広告ライセンス型であるため、米国ではネット広告の活用が商用ベースになっていることを裏付けている。
- ・個人の嗜好が日米とも 10%程度あり、今後の Web ビジネス展開にあたっても無視できない領域である。

### 3.4 比較分析

本節では、昨年-本年、日米同業種など、比較できるデータを抽出し、相違点をわかりやすくまとめる。

#### 3.4.1 調査対象先

昨年の調査と本年の調査で2年連続して調査したサイトは以下の通り。

本年調査対象サイト 45 サイト中 31 である。

|                  |                         |                         |                 |
|------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------|
| 1-800-Flowers    | Amazon.com              | Auto-by-Tel             | CDnow/N2K       |
| CitySearch       | Cruisin                 | E*Trade                 | ESPN SportsZone |
| FireFly          | Garden Escape           | GeoCities               | GolfWeb         |
| HOT HOT HOT!     | ShopNow (Internet Mall) | Internet Travel Network | Mapquest        |
| Mercury Center   | Netgrocer               | Onsale                  | Peapod          |
| PhotoNet         | Playboy.com             | Preview Travel          | Quote.com       |
| Streamline       | Ticketmaster/CitySearch | Travelocity             | Tripod          |
| Virtual Vineyard | Wall Street Journal     | WorldRes                |                 |

#### 3.4.2 拡大する売上高

調査対象先が売上高を公表していないサイトも多く、はっきりとした調査とは言い難い余地があることは充分認めるとしても、米国におけるサイトでの売上高の拡大は着実に進んでいると思われる。対象となる調査先で売上高の拡大が調査結果からでているサイトは、以下の様にまとめられる。

##### ■売上が上昇した米国サイト

|                 | 97年売上  | 98年売上<br>(単位万ドル) | 備考         |
|-----------------|--------|------------------|------------|
| 1-800-Flowers   | 3,000  | 3,600            | オンラインのみの金額 |
| Amazon.com      | 15,000 | 20,000           | 98年は上半期のみ  |
| Auto-by-Tel     | 2,000  | 1,650            | 98年は前半9ヶ月  |
| CDnow/N2K       | 645    | 3,550            | 共に前半9ヶ月    |
| CitySearch      | 620    | 1,131            | 98年は前半9ヶ月  |
| E*Trade         | 12,600 | 24,500           |            |
| ESPN SportsZone | 650    | 2,000            | 広告収入のみ     |
| GeoCities       | 458    | 554              | 98年は前半9ヶ月  |
| Onsale          | 8,900  | 9,000            | 98年は上半期のみ  |
| Peapod          | 2,960  | 5,200            | 共に前半9ヶ月)   |
| Playboy.com     | 2,400  | 4,800            | 共に前半9ヶ月    |
| Preview Travel  | 1,360  | 1,440            | 98年は上半期のみ  |
| Quote.com       | 250    | 410              | 共に推定値      |
| Tripod          | 77     | 65               | 98年は上半期のみ  |

また、米国サイトの調査がかなり大規模 E C サイトの調査になっていることにもよるが、この売上規模からいって、かなり大規模なビジネスになってきたなという感が強い。

### 3.4.3 好転しない損益

売上規模に反して、損益が好転しているかという点、必ずしもそうにはなっていないという状況がある。

31 サイト中黒字のサイトは、3 つしかない。そしてその 1-800-Flowers、Cruisin、HOT HOT HOT! の 3 つとも、昨年の黒字を維持したという結果である。

昨年度から今年にかけて赤字が黒字に転換したというサイトは見当たらない。黒字がでても、その分を再投資して赤字にしているところが目立つ。ここから、当面の利益よりも現在は投資の時期と位置づけている米国サイトの姿が浮かび上がる。

反対に、1-800-Flowers、Cruisin、HOT HOT HOT! の 3 つは、ひとつの販売ジャンルに特化して、その範囲を逸脱しない。そういうサイトは充分に採算がとれるようになっているということも言えるのかもしれない。

また、昨年度に比べて、売上が拡大しているところはすべて従業員数が増えている。このことから、少なくとも従業員数からみると、かならずしも経営効率がアップしているとは言えない状況がみてとれる

#### ■売上が上昇した米国サイトの従業員数の変化

|                 | 97年時<br>従業員数 | 98年時<br>従業員数 | 備考                  |
|-----------------|--------------|--------------|---------------------|
| 1-800-Flowers   | 15           | 20           |                     |
| Amazon.com      | 14           | 1,200        |                     |
| Auto-by-Tel     | 140          | 177          |                     |
| CDnow/N2K       | 30           | 151          |                     |
| CitySearch      | 50           | 608          |                     |
| E*Trade         | 327          | 833          |                     |
| ESPN SportsZone | 不明           | 不明           |                     |
| GeoCities       | 不明           | 148          |                     |
| Onsale          | 不明           | 190          |                     |
| Peapod          | 1,300        | 285          | 98年は別に1135人のパート社員あり |
| Playboy.com     | 11           | 648          | 98年の数字は会社全体         |
| Preview Travel  | 50           | 285          |                     |
| Quote.com       | 不明           | 不明           |                     |
| Tripod          | 45           | 60           |                     |

### 3.4.4 盛んな買収と提携

#### (1) 買収

2 年連続して調査したサイトの中で、昨年から本年にかけて他社に買収されてしまったサイトが 5 つ存在する。Golfweb が SportsLine USA, Inc に買収され、Shopnow が TechWeb に買収され、Tripod が Lycos に買収されてしまった。Firefly もマイクロソフトに買収された。Reel.com も hollywood Video Hollywood Entertainment に買収されている。また Cityserch と Ticketmaster Online が合併し、Cdnw も N2K と合併している。その他に新規調査対象ではあるが ivillage が iBaby を買収している。

今回の調査先の中だけでの分析でも、米国においては、度重なる買収を通じてサイトの寡占化が進んでいることが分かる。

#### (2) 提携

各サイトの提携およびリンク関係は極めて盛んである。有力ポータルサイトとの提携はいうに及ばず、たとえば、書籍という単一の EC サイトであった Amazon が、今や CD、DVD 等の販売物も含め、総合情報サイトに変身していく過程が、着実に進んでいる。

また提携は、国際展開に絡めて進んでいる。主な、国際展開の例は以下の通りである。

|            |                                      |
|------------|--------------------------------------|
| Amazon.com | イギリスのオンライン書店買収、ドイツのオンライン書店買収         |
| Autobyte   | 日本、オーストラリア、ニュージーランド、ブラジルへ進出予定        |
| E-Trade    | 日本（ソフトバンク）と韓国にジョイントベンチャー             |
| GeoCities  | 日本法人（GeoCities Japan）。ロンドンにヨーロッパ本社設立 |
| Onsale     | Onsale Japan をソフトバンクとの合併により設立        |

前項で示した寡占化も国際化をからめて進行しているようである。

### 3.4.5 日米同業種比較

今回の調査先に対しての日米の同業種の比較を試みる。ただ、日米の調査先のサイトの選択の基準が必ずしも、同じ基準であるとは言えない部分もあり、そのため、日米のECサイトの総体としての比較にはなっていないかもしれないという懸念があることはあらかじめお断りしておく。

#### (1) 書籍、CD等のメディア販売

##### <比較対象先>

| 米国         | 日本            |
|------------|---------------|
| amazon.com | ASAHI RECORD  |
| cdnow.com  | 洋書書店「ハラパンの本棚」 |
| Reel.com   | 本の探検隊         |
|            | 古本の店          |

##### <分析>

- ・売上高の違いは米国サイトの方が格段に大きい。それに伴ってオンラインに従事している従業員の数も格段に多い。規模の違いは歴然である。
- ・日本のサイトが本業の中の延長としてのオンライン書店であるのに対して、amazon.com、cdnow は、本業とは関係ないところでできたベンチャーである。その意味で既存の書店とは無関係に成立している。

#### (2) 食品販売

##### <比較対象先>

| 米国           | 日本                           |
|--------------|------------------------------|
| HOT HOT HOT! | (株) 山本芳翠園                    |
| Peapod       | あまーいモナカの「千成もなか本舗」            |
|              | イー・ストリート・ベ-グルズオンラインショップ      |
|              | おいしいワ!                       |
|              | キムチでやせる                      |
|              | キムチのミズノ                      |
|              | こだわりの昆布につぼんの味次郎長屋            |
|              | フロム蔵王ミルクショップ                 |
|              | ヘルシーショップ・ハイブ                 |
|              | 岩坪海産                         |
|              | 自然食品のお店「サンショップ」              |
|              | 神戸こんにゃくグルメ                   |
|              | 石、石、石の磊（もり）、博石館              |
|              | 播州ハムほりほり支店                   |
|              | 便秘に効果が高い、ハーブで作った健康食品。ミスティハーブ |
|              | 北海道ふるびら清水商店                  |

### <分析>

- ・販売する商品数の違いは大きい。米国サイトの方が格段に扱う商品の数は多い。日本の食品販売サイトは本業で扱っている商品の数にとどまっていると考えられる。

## (3) 酒類販売

### <比較対象先>

| 米国               | 日本                                        |
|------------------|-------------------------------------------|
| Virtual Vineyard | 全国蔵元情報<美酒蔵>                               |
|                  | ASAKA'NakataniBrewingCo.,Ltd./「黒鷹・萬穂」中谷酒造 |
|                  | お酒の情報館                                    |
|                  | サノヤ酒店                                     |

### <分析>

- ・VirtualVineyard が、米国の州法の関係からワイナリーから消費者への直販ができなくなっている州が多くでてきている。そのような州では、直販ではなくて、既存の卸酒店、小売り酒店を通さざるを得なくなっており、日本の酒販売のECサイトと米国のそれでの、流通上の差異は少なくなっていると言えよう。この分野はいずれにしても、酒類の販売という法律問題がECの展開に大きくかかわってくる。

## (4) 自動車販売仲介

### <比較対象先>

| 米国          | 日本             |
|-------------|----------------|
| Auto-by-Tel | JAC日本中古車査定センター |

### <分析>

- ・Auto-by-Tel が、車の販売から保険等の車関連のデパート化しているのと比べると、日本のJAC日本中古車査定センターは、あくまでも車の販売に限定している。自動車販売の基本的な流通の形態の違いがサイトの性格にも、大きく係ってきている。

## (5) 旅行、予約

### <比較対象先>

| 米国            | 日本                      |
|---------------|-------------------------|
| Cruisin       | JTBINFOCREW             |
| 1cruise.com   | (株)日本ビジネスホテル予約サービス      |
| itn.net       | 世界の一流ホテル格安予約「ホテルホットライン」 |
| previewtravel |                         |
| priceline     |                         |
| travelocity   |                         |
| worldres      |                         |

### <分析>

- ・米国では、旅情報のデパート化している。そのため、広告収入がかなり大きなウェートを占めてきているのではないと思われる。その点、日本では予約という機能に重きをおいた傾向が見られる。
- ・また、これは調査先の選択基準が違うので、一概には言えないが、航空券予約のシステムとのオンラインをうまく活用している。

### 3.5 特徴・差別化要因の分析

本節では、第4章「日本における調査事例」及び第5章「海外における調査事例」の調査先145サイトの特徴・差別化要因の分析を行った。

各サイトごとの特徴・差別化要因の類似したものを集計した結果、多くのサイトが特徴として有している傾向を見ることができた。一方、インターネットの特性を生かした利用者へのサービスに対しては、Webサイト毎にかなりの差があることがわかった。

#### 3.5.1 「日本における調査事例」特徴・差別化要因の分析

##### (1) 取扱商品について

取扱商品は実社会の店舗との差別化をするため、ジャンルに特化した専門店的な商品を取りそろえているサイトが多い。身近にある店舗で入手することが困難な商品や店のオリジナル商品など、商品自体に特徴をもっているニッチな商品を扱うサイト、通常の店頭では取り扱えないような大量な商品を揃え、取扱量の多さや商品の網羅性で専門性を出しているサイト、販売コストが軽減されている分を価格でサービスをしているサイトなどが取扱商品についての特徴である。商品で差別化・優位性を出しているサイトは、「ニッチな商品」「商品の網羅性（質・量）」「低価格」を要因としている。また、物品販売以外のインターネット特有の物流を伴わない商品を取り扱うことも差別化の特徴である。

##### (2) 付加価値について

利用者と直接会わずにバーチャルな販売を行うゆえに、実社会よりも利便性を高めるような工夫がなされている。たとえばさまざまな付加価値や付加サービスを付ける試みもされている。例としては、贈答品扱いの対応や特別なラッピング、送料の割引などのサービスや、配送には配送時間帯の指定や低温宅配便などのように、よりきめ細かな配慮がされ差別化されている。

サイトによっては、顧客ごとに専用にカスタマイズされたページを用意し、入金状況・商品の準備状況・発送手配の進捗状況確認が出来るように特徴付けられている。

##### (3) 商品展示について

実際の商品を手にとって見るができないため、Webサイト上での商品説明を分かりやすくする工夫がなされている。見やすさと詳細度を両立させるため、必要に応じて大きな画像や詳細な説明の表示を行っている。取り扱っている商品が大量な場合は、探しやすいカテゴリー付けや検索エンジンによる商品検索機能を付けることで、利便性を向上しているのが差別化の特徴。また、中には商品説明の中に「業界の知識人によるセレクトされた商品」として特徴を出しているサイトや、現物の試供品を送付するなどによってアピールしているサイトもある。

##### (4) Web サイト構成について

利用してもらいやすくするために、軽く見やすいサイト作りを心がけているのが共通した特徴といえる。同時に頻繁に訪れてもらえるように、商品情報の紹介以外にも商品に関連する話題や情報提供を行っているサイトも多い。特売の実施やプレゼントの企画と連動したDM等の販売促進活動などで、他のサイトとの差別化を図っている。リピータ顧客に対しては頻繁に情報更新することでサイト自体の信頼度を高める努力がなされている。また、利用に応じたポイント制度の導入や利用者のニーズを知るための会員制度を採用し、より利用者に求められるサイト運営を心がけ差別化を目指している。反面、プライバシー情報の保



護に敏感な利用者もいるので、必ずしも会員になることを強要しないことを特徴としているサイトもある。

#### **(5) 注文処理について**

注文方法としては、Web サイトから申し込む以外に E-mail や FAX、電話とさまざまな方法で受け付けられるようにしていることが特徴。あくまでも利用者の使いやすい方法で申し込めるように配慮している。また申し込み意思の確認メールを送っているサイトもあり、操作ミスやいたずらによる申し込みに対しての確認を行っている。

#### **(6) 支払処理について**

支払方法としてクレジットカード、銀行振込、郵便振替などの複数の方法に対応しているサイトが多い。単独で最も多いのは、利用者の信用を得るために商品到着後に金融機関から振込みを行うサイトである。またアコシスのようなインターネット上の決済システムを採用することで、Web サイト単独の信用性を確保しているサイトもある。また企業ユーザの利用という観点から、請求書や領収書を発行することで差別化しているサイトもある。

#### **(7) プロモーションについて**

他サイトとの差別化をはかるうえ、サイトのプロモーション活動を行って特徴を出しているサイトも多い。サイトの認知度と集客を高めるために、検索サイトやインデックスサイトへの登録、類似サイトへの相互リンク、特売キャンペーンやプレゼント企画、メールによるプロモーション活動などが具体例。実際の商品説明を補完するために、試供品の提供サービスを行っているサイトもある。

#### **(8) その他**

Web サイト上だけで販売成果を期待しているわけではなく、現業務、実店舗などへのプロモーション活動の一環として位置付けているサイトもある。また小売りではなく、卸向けの販売を行っているケースもある。

### 3.5.2 「米国における調査事例」特徴・差別化要因の分析

米国における Web サイトの傾向として、さまざまな運営形態をみることができるため、以下のジャンルに分け要因を分析した。

- (1) 物流を伴う「物品販売」
- (2) 物流を伴わない情報を扱う「オンライン情報商品販売」
- (3) 利用の予約を行なう「予約サービス」
- (4) 商品を取り次ぐ「仲介サービス」
- (5) あるジャンルに特化した人の情報交換の場である「コミュニティ」
- (6) 現実社会とのサービスと融合しつつある「複合サービス」

#### (1) 物品販売について

一般の店舗では取り扱うことのできないような、多種類の商品や珍しい商品を扱う専門店となっているのが特徴。実際に手にすることができない代わりに画像や音楽、専門ライターなどによる紹介記事など、利用者の興味を即すような情報を提供している。また多種類の商品から希望の商品をみつけ出すために検索エンジンを用意することはもちろん、目的の商品を探し出すための問い合わせ窓口を置いているサイトもある。記念日に送るギフト商品は、ギフト向け包装や記念日を知らせるリマインダサービス、ギフトをもらう側が事前に欲しい商品を登録しておくギフト登録サービスという米国特有の習慣にも対応している。また商品に関連する情報提供のほか、利用者の利便性に寄与するようなパーソナライズされたサービスを組み合わせて提供するものも差別化要因となっている。

#### (2) オンライン販売について

ニュースや情報、デジタル画像や音声、ソフトを有料で販売するサイトでは、情報の即時性と情報のクオリティと量、そして網羅性が差別化要因である。情報を利用者のニーズに合うようにパーソナライズされたニュースサービスとして提供、購読者層ごとにセグメントされた適切なビジネス旅行情報や商品情報なども提供している。

#### (3) 予約サービスについて

様々な「予約サービス」に付加価値を付けて提供することで、差別化を行っている。サイトの運営の特徴例としては、商品の情報を紹介しコミッションや広告料で運営費を稼いでいるサイトもある。また、本体商品の予約を促すために購買者に適切な関連情報の提供やニュースレターなどの発送を行なっている。たとえ希望する商品がなかった場合でも、情報が入手され次第にお知らせするといったサービスもなされている。航空券販売では飛行機の到着時刻やゲートの変更があった場合には、変更情報をポケベルに通知するといった特徴あるサービスもしている。

#### (4) 仲介サービスについて

オンライン上で売買を仲介する環境を提供するとともに、判断材料となる情報を無料または有料で提供している。例えば株の場合はニュースや株価、企業情報、債券情報などを提供している。特に会員向けにはパーソナライズされた情報提供や市況情報メールサービスなど、よりカスタマイズされた詳しい情報を提供し、個人に最適化された利便性と信頼性を出すことで差別化を計っている。例えば「Auto by Tel」のように、車の購入にあたってのエンドユーザー向けカスタマイズ情報を提供することで、利便性と信頼

性を高め差別化を計っている。

#### **(5) コミュニティについて**

集まってくる人に対しての広告収入が主体になるため、広告主に好まれるような絞り込まれたジャンルのコミュニティを構築するよう差別化を計っている。たとえば妊婦向けとか歯科医向けといったように絞り込まれたジャンル分けを行ない、広告や商品情報の提供が販売率の向上に寄与している。また、定期的に使ってもらうためにプライベートな領域を提供、利用回数によるポイント制度などの導入により、安定した利用者数の獲得を狙うなど工夫されている。

#### **(6) 現業との複合サービスについて**

インターネット特有のビジネスモデルとして、現実の商品・サービスを組み合わせて一つのサイトで提供できるよう差別化を計っているものが始めている。また、現業務を補完するツールの一つと考えてインターネットを利用している事業者も多い。たとえば「写真デジタル化・オンラインサービス」のように、フィルムを現像すると同時に写真をデジタル化して Web に掲載し、画像の閲覧やプリントの指示を Web 上から行なうなど、既存業務を補完し更に利便性を高めるといった新たなサービスも事業化されているのが特徴である。

### 3.6 成功要因の分析

本節では、第5章「米国における調査事例」に掲載されている個別事例の調査結果から、成功要因の分析を行ない、以下のような類型化を行なった。

#### I. 商品・コンテンツの品揃えが豊富

物販型サイトにおいては販売商品の数や種類が多く、情報提供型サイトにおいてはコンテンツや情報量が豊富であることが成功の要因となっている。

アイテム数が多いことにより、検索機能やレコメンデーションなど、オンラインショップならではのサービスの特長をより一層引き出すことができる。

#### II. ブランド力の強化

早期参入によるシェアの獲得や広告宣伝費の投入による認知度の向上、他サイトとの提携や連携による集客アップなどにより、ブランド力の強化を図ることが成功要因となっている。

オフラインでのブランド力をそのまま活用し、オンラインで成功を収めている例もある。

#### III. 顧客ターゲットやニーズを絞り込んだマーケティング

対象顧客を絞り込むことで、顧客ニーズにマッチした商品の提供や効果的なマーケティングを展開することが成功要因となっている。

顧客DBやパーソナライズエンジンなどを活用し、タイムリーかつ的確な商品・情報の提供を行なうことで、ユーザーの利便性を向上させ、リピーターの確保につなげている。

また、ユーザーコミュニティを形成することで、集客、情報の集積、継続性の確保など、市場（いちば）やショッピングモールとしての機能を演出している。

#### IV. 流通システムの革新

既存の業界構造や流通システムを変革し、サプライチェーンの再構築を行なうことで、低コスト化の実現や、新しい価値の提供を行なうことが成功要因となっている。

インターネットの活用により、新しい取引形態の出現や、既存の流通チャンネルでは考えられないような商品の組み合わせによるパッケージ商品の企画、従来チャンネルを持たなかった中小企業や個人商店の進出など、既存システムを打破することで、新たなチャンスが生まれている。

#### V. 先進技術の導入

セキュアな決済システム、検索エンジンやパーソナライズ、レコメンデーションなど、新しい技術を積極的に導入し、ユーザーの利便性向上や集客アップ、サイト運営の効率化などに活用することが成功要因となっている。

ただし、デザイン的にはシンプルなサイトが成功していることが多い。

以上の類型にしたがって、米国および国内サイトを分類した結果を以下に示す。（複数項目該当あり）  
ただし、国内サイトに関しては、無作為抽出によりリストを作成したため、必ずしも成功サイトあるとは限らない。今回の分析では、損益状況、採算性、アクセス状況を総合的に見て、一応の成功という判断をした。したがって、成功要因を満足するサイトの比率が米国サイトに対して低くなっていることをあらかじめお断りしておく。

表 3-1 米国調査サイトの成功要因

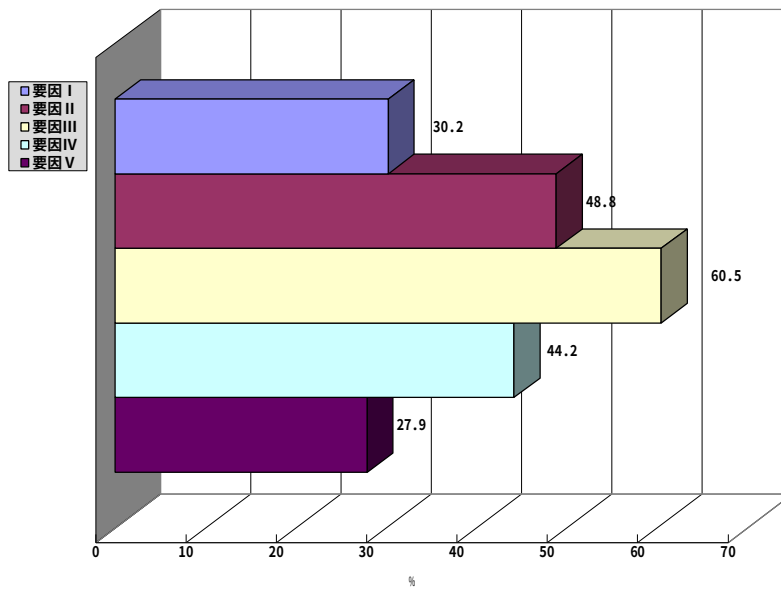
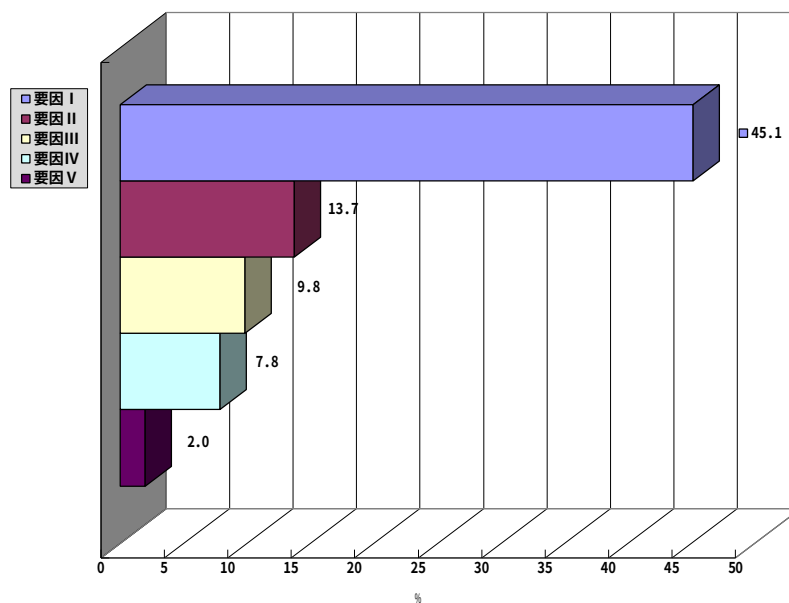


表 3-2 国内調査サイトの成功要因



以上の結果から、米国サイトにおいては、顧客ターゲットやニーズを絞り込んだきめこまかいマーケティングを行なうことが、成功要因の重要なポイントであることがわかる。

一方、国内サイトは、商品の品揃えやオリジナリティなどを差別化のポイントとして成功しているサイトが多い。例えば、近くの実店舗ではなかなか手に入らない商品、例えば産直品や専門グッズなどを扱うサイトなどである。

しかし、今後ECビジネスを拡大し、成功を収めていくには、商品や提供情報の充実だけでなく、いかに顧客ニーズにマッチした商品、サービスを提供するか、そしてターゲットを絞り込んだマーケティングを展開していけるかが重要である。

### 3.7 統計手法による要因分析

#### 3.7.1 分析概要

本節では、国内および米国の EC サイトに関する個別調査結果に基づき以下の分析を行った。  
分析に使用した調査項目は以下の通りである。

- ・ 平均販売価格
- ・ 設立年月
- ・ サイト立上げ年月
- ・ 売上
- ・ EC 売上の割合
- ・ 月間ページビュー数
- ・ 月間ビジット数（ヒット数）
- ・ 成功要因・差別化要因

これらの調査項目から以下に示す正規化した分析用データ項目を作成し分析作業を実施した。

- ① 事業経験年数
- ② EC 経験年数
- ③ EC 月間売上高
- ④ 推定 EC 月間売上件数
- ⑤ 推定月間ページビュー数
- ⑥ 推定月間ヒット数
- ⑦ 成功要因

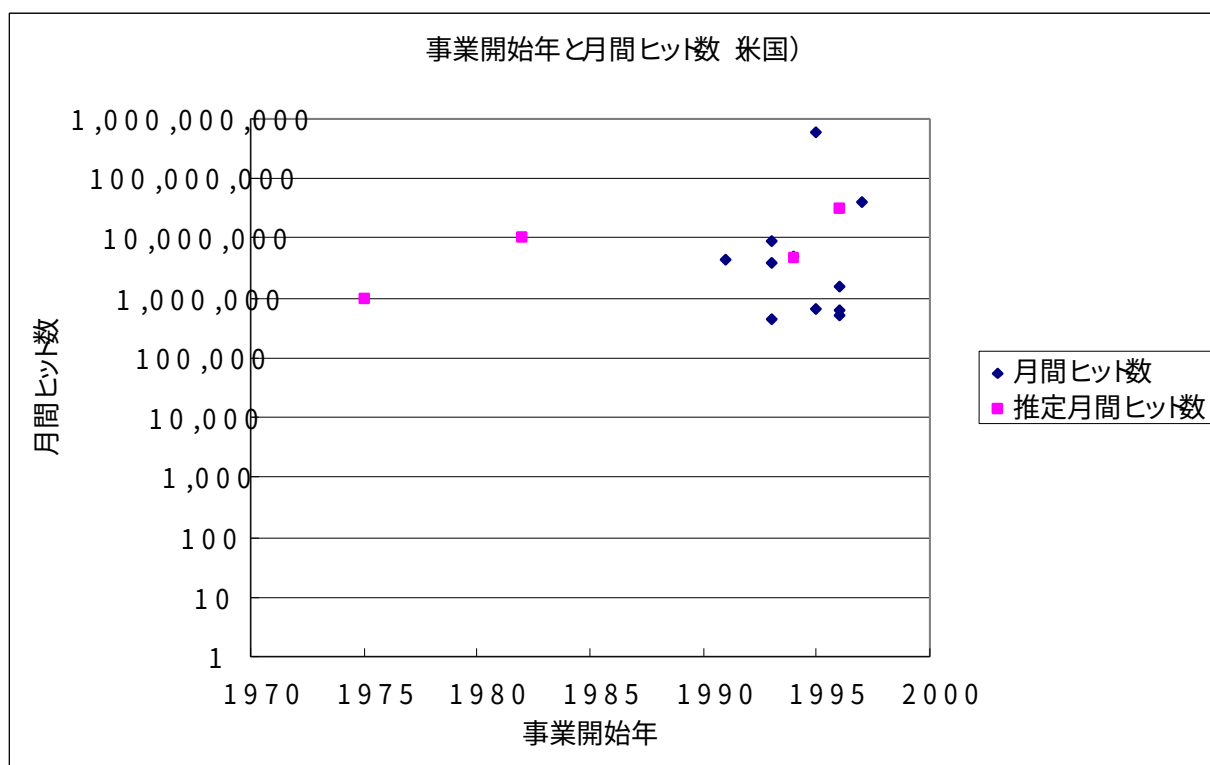
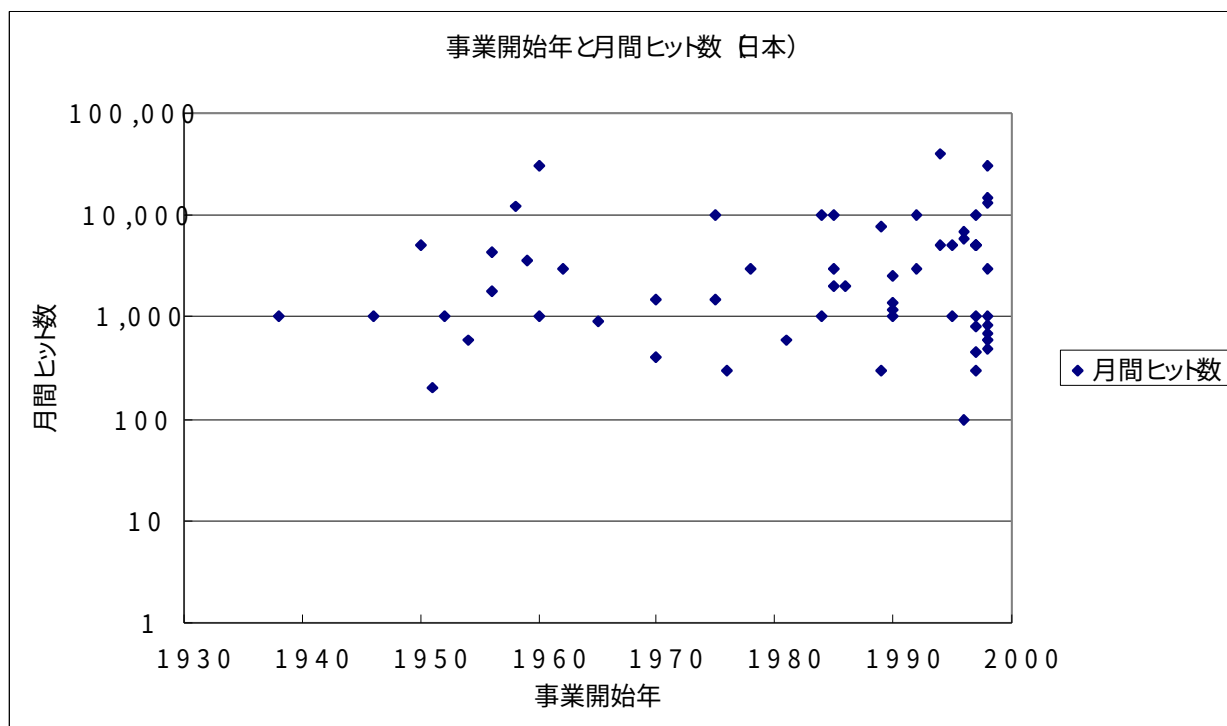
#### 3.7.2 推定 EC 売上件数に関する分析

ECの世界（バーチャル・ワールド）で、売上が増えるためには、従来の販売方式（リアル・ワールド）同様に何らかの要因があるものと思われるが、ECの世界におけるその要因とは何かについて探ることが本分析の目的である。

まず、今回の調査データに基づき、リアル・ワールドやバーチャル・ワールドにおける経験の長さやECサイトへのアクセス量との関係やECサイトへのアクセス量とEC売上件数との関係などについて、日本と米国のサイトについて眺めた。

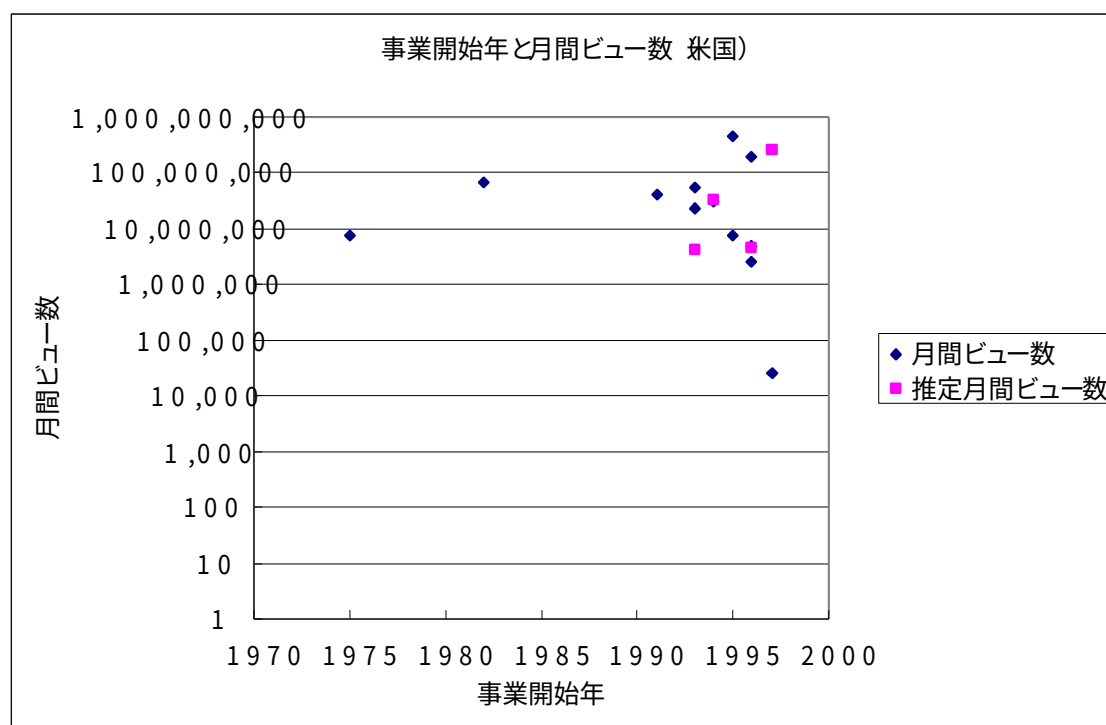
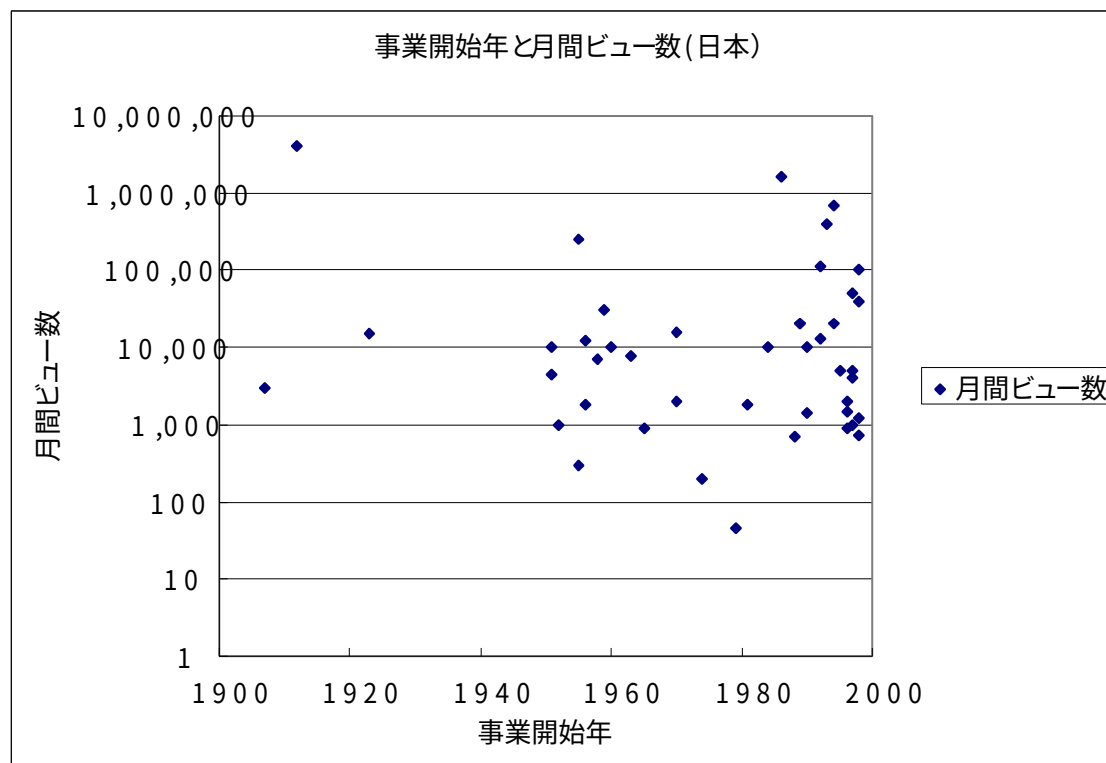
**(1) リアルワールドの事業経験が長ければ、ヒット数・ビュー数は多くなるか**

・事業開始年と月間ヒット数



日米双方ともに、事業経験が浅くてもヒット数を稼いでいる。

・事業開始年と月間ビュー数

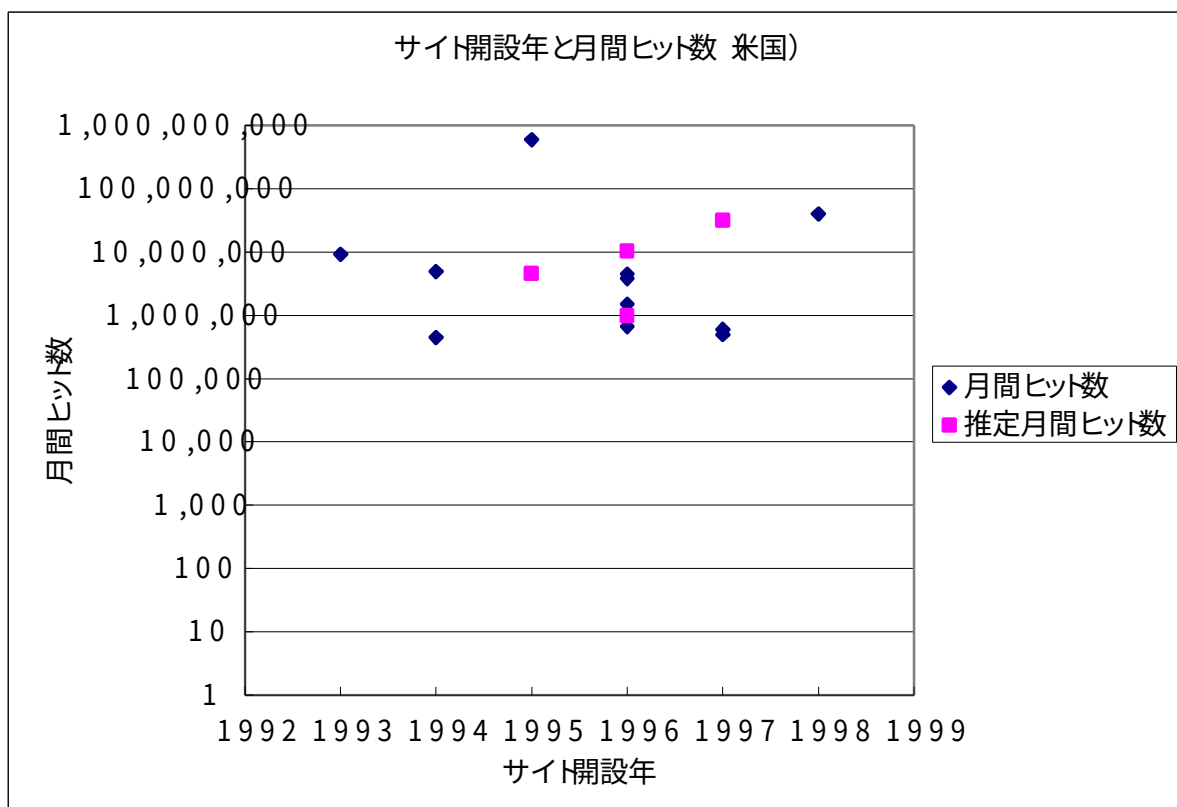
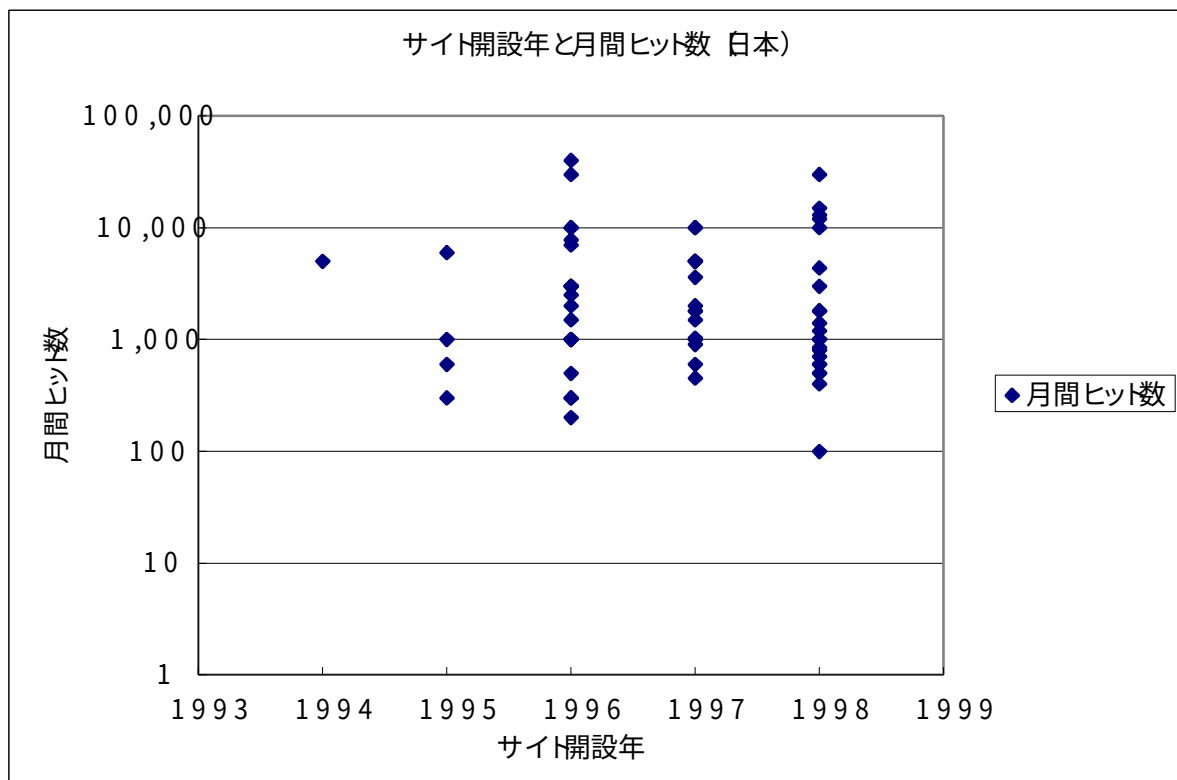


日米ともに、ヒット数同様に、事業経験が浅くてもビュー数を稼いでいる。



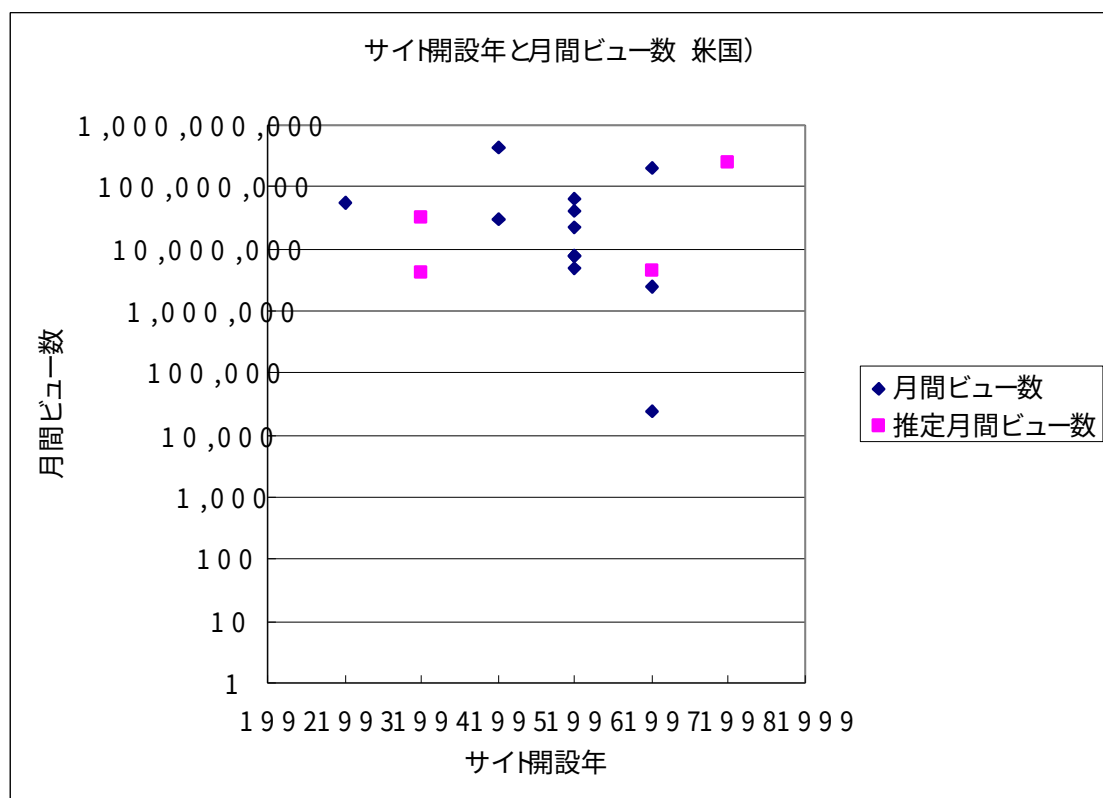
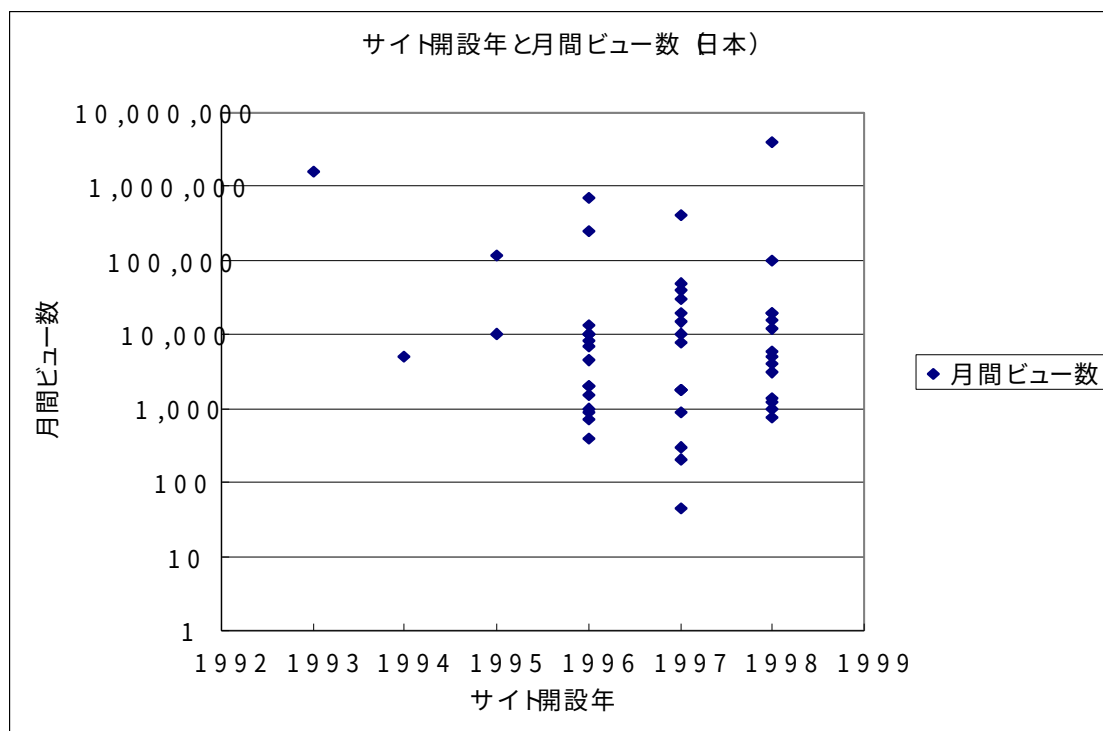
## (2) バーチャル・ワールドの経験が長ければ、ヒット数・ビュー数は多くなるか

・サイト開設年と月間ヒット数



日米ともに、サイト経験が浅くてもヒット数を稼いでいる。

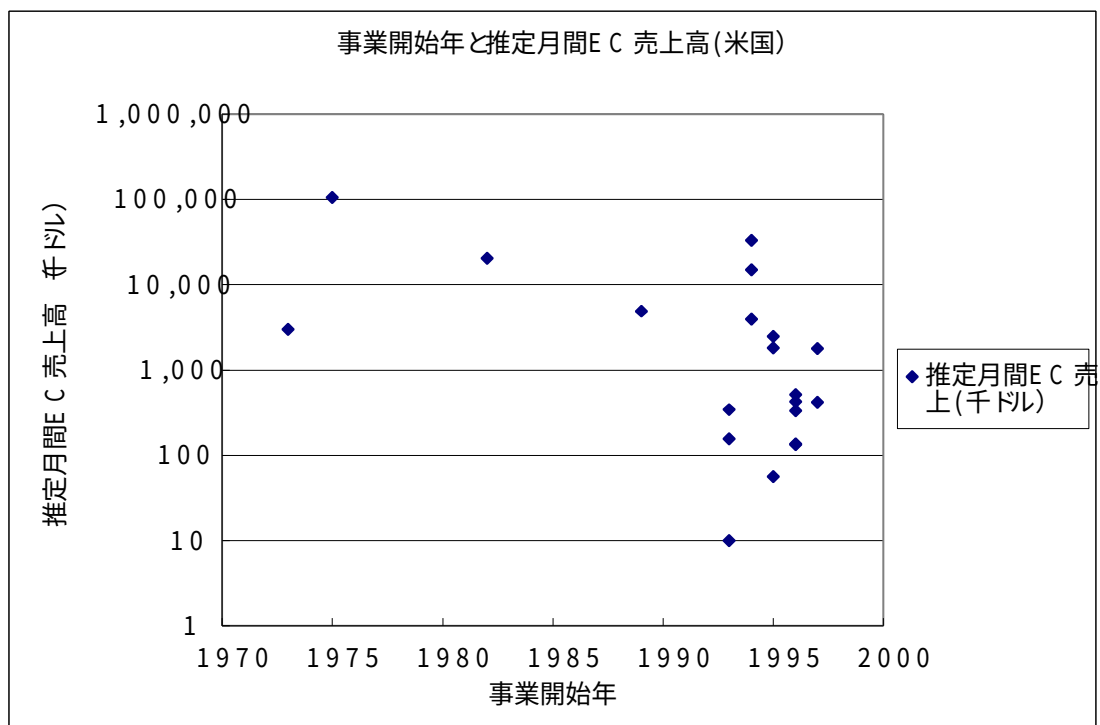
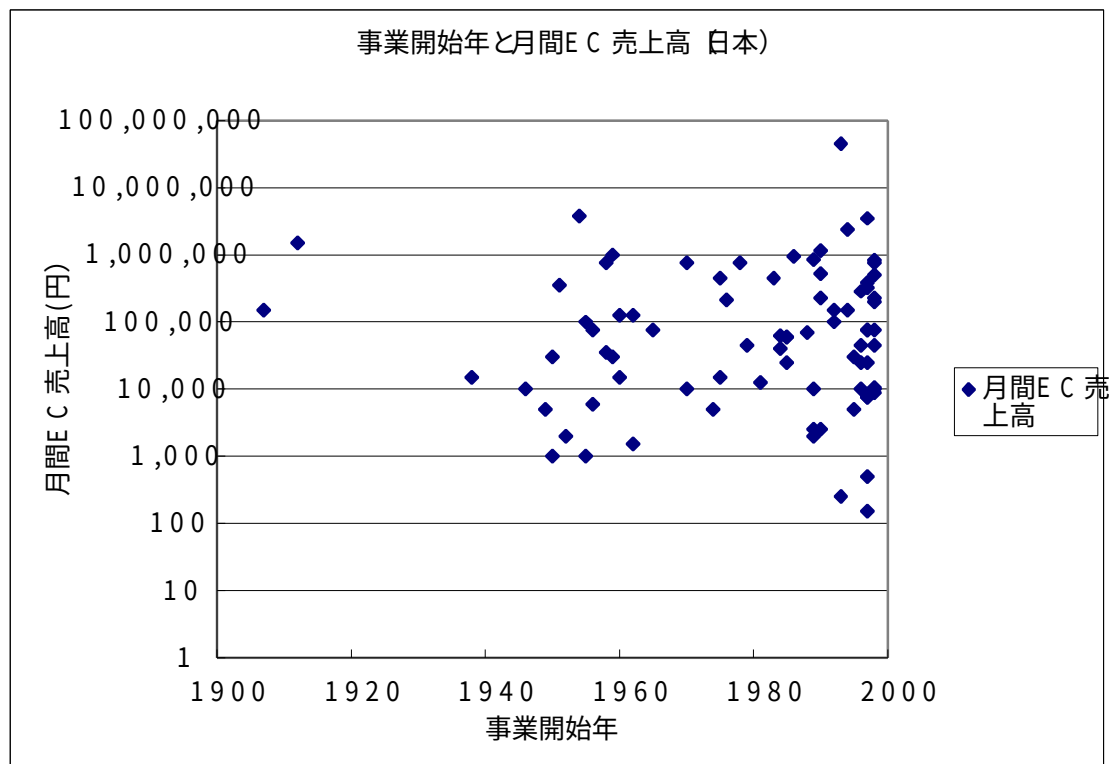
・ サイト開設年と月間ビュー数



日米ともに、サイト経験が浅くてもビュー数を稼いでいる。

### (3) リアルワールドの事業経験が長ければ、E C売上は多くなるか

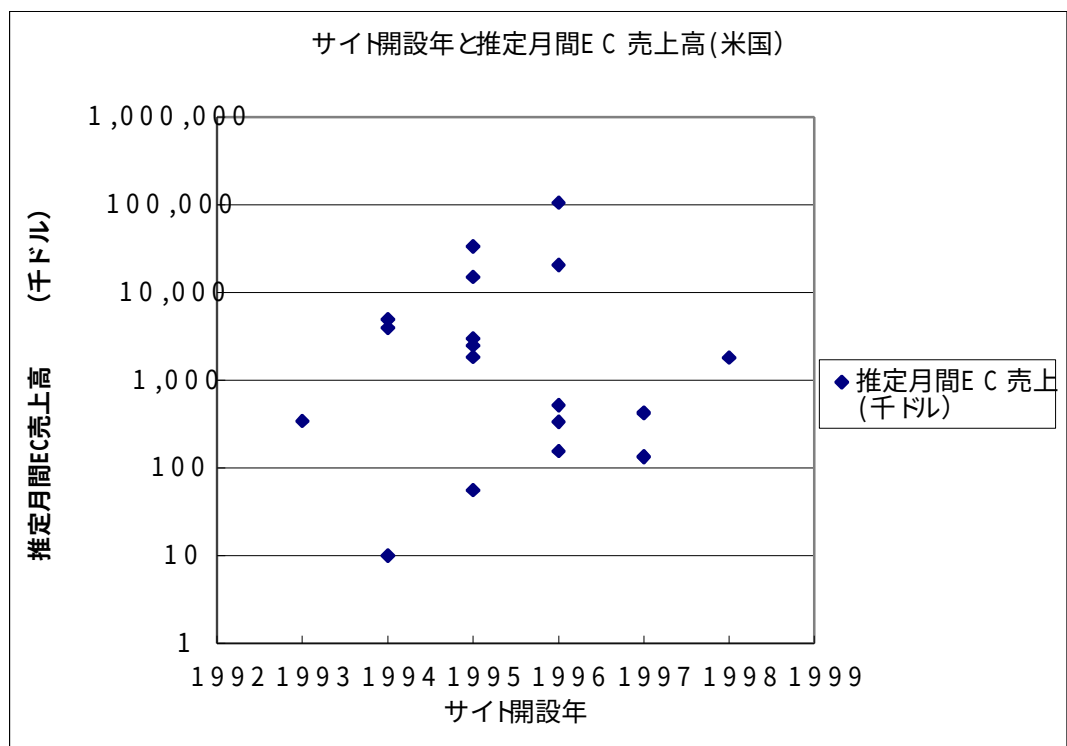
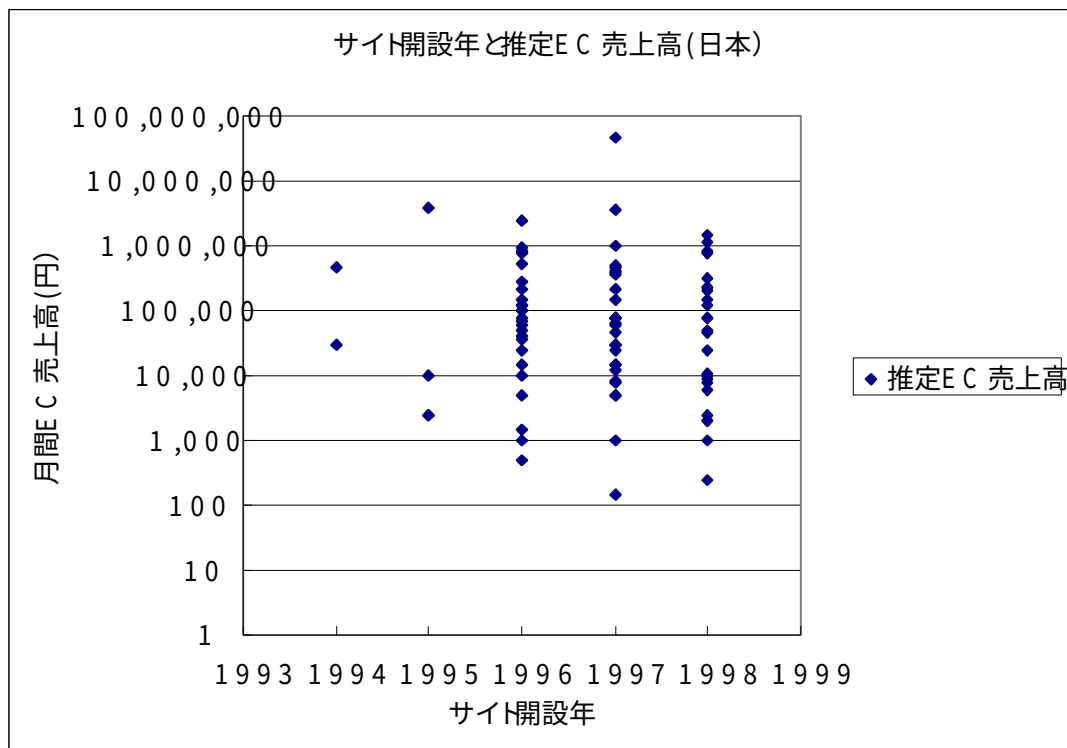
- ・事業開始年と月間E C売上高



日米双方とも事業経験が浅くても売上高を獲得しているものがある。

#### (4) バーチャル・ワールドの経験が長ければ、E C売上は多くなるか

・ サイト開設年と月間E C売上高

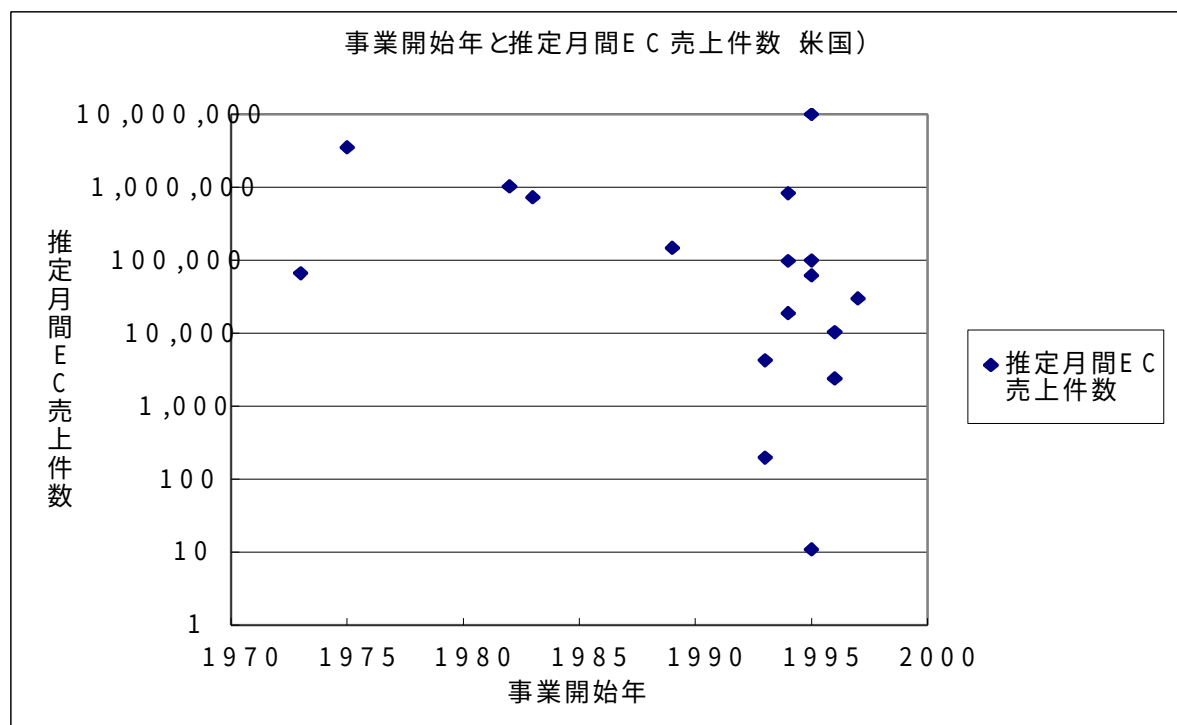
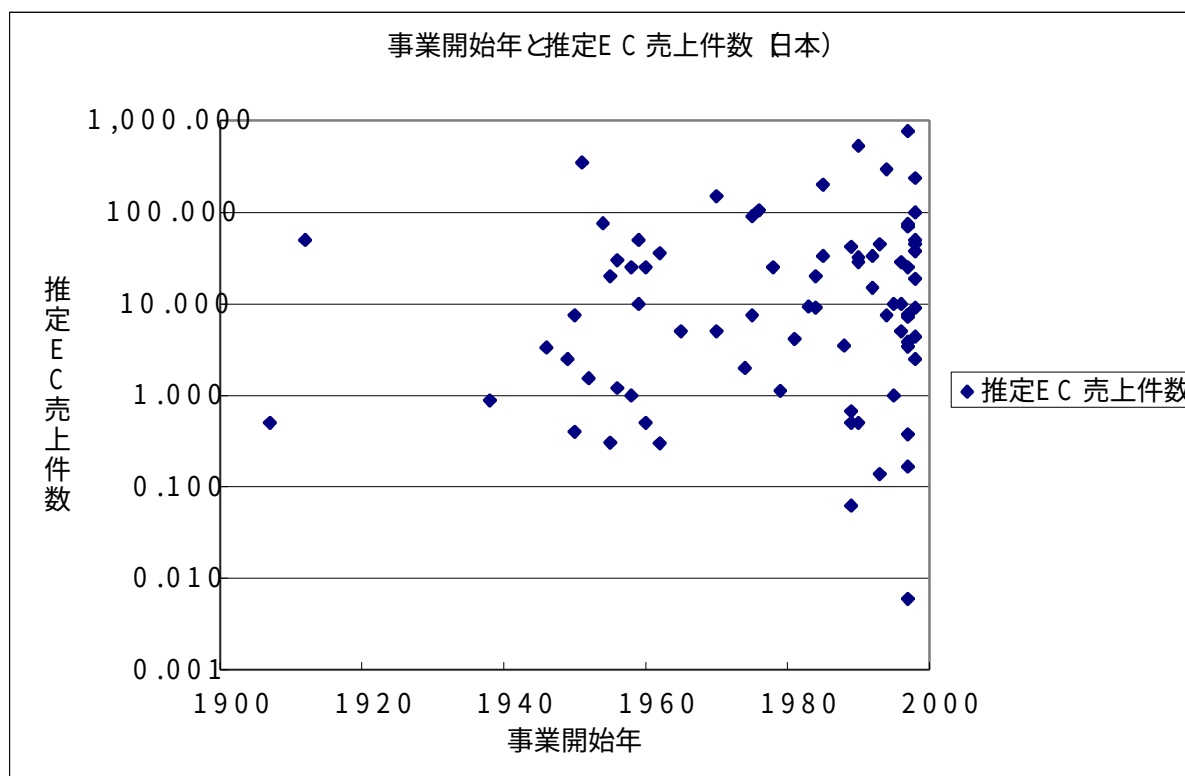


サイト開設が早ければよいとの定説は、今回の調査では裏付けられない。

# (5) リアルワールドの事業経験が長ければ、E C売上件数は多くなるか

## ・事業開始年と月間E C売上件数

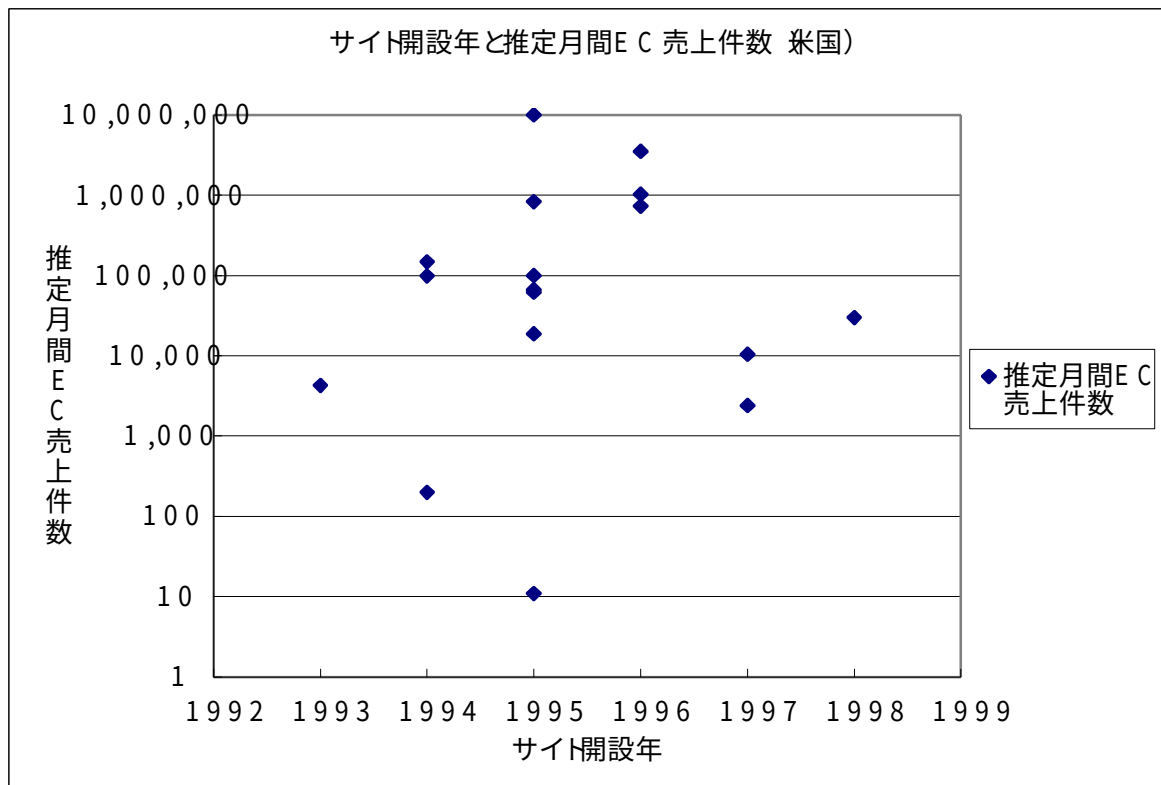
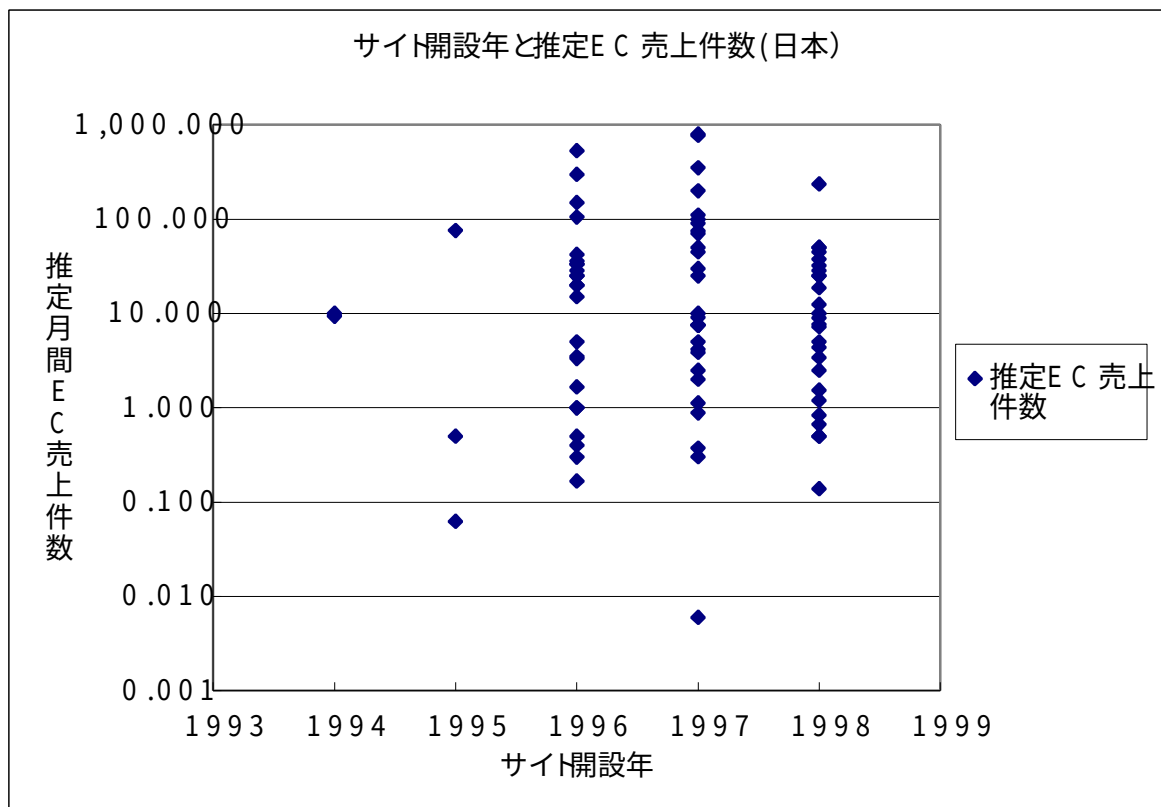
月間EC売上件数は、EC売上の割合と平均販売価格により算出による。）



日米ともに事業経験が浅くてもE C売上件数を獲得しているものがある。

**(6) バーチャル・ワールドの経験が長ければ、E C売上件数は多くなるか**

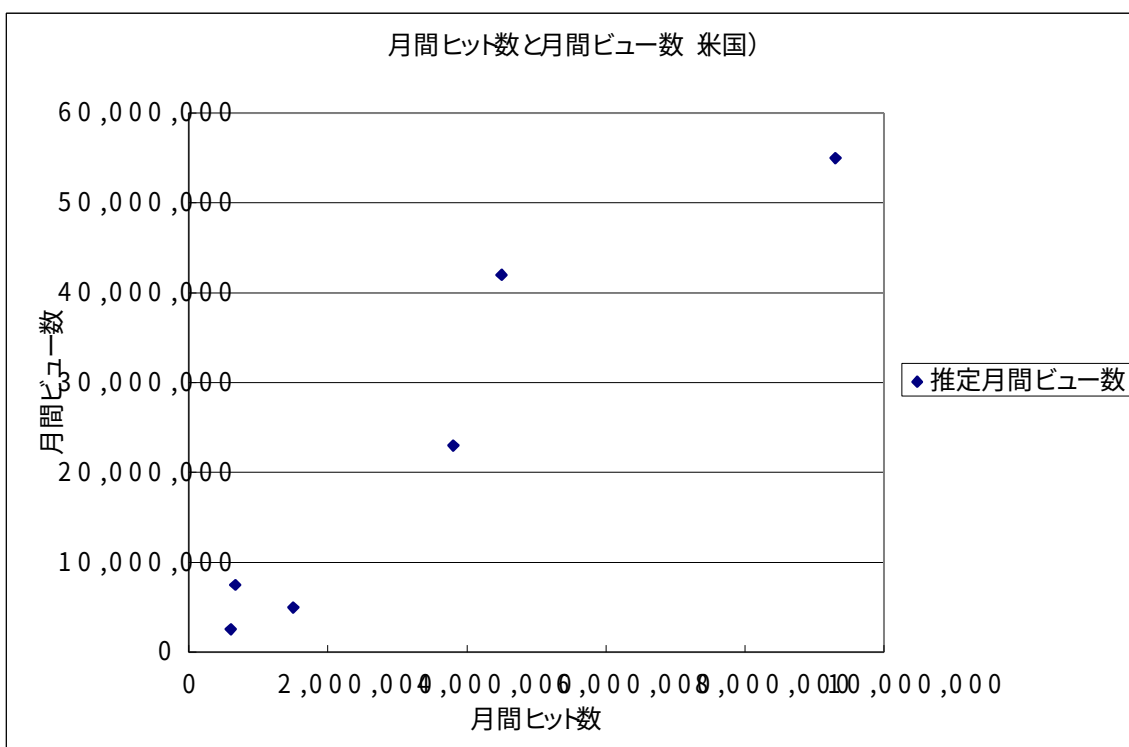
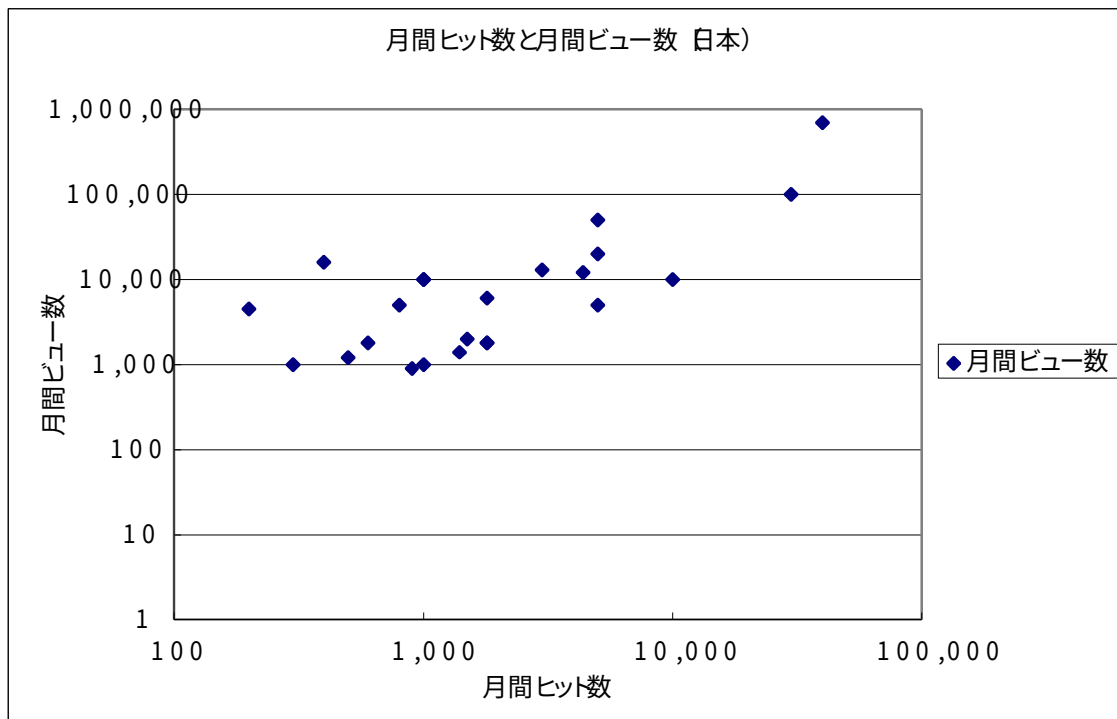
・ サイト開設年と月間E C売上件数



日米ともにサイト経験が浅くてもE C売上件数を獲得しているものがある。

## (7) ヒット数が多ければビュー数も多くなるか

・月間ヒット数と月間ビュー数

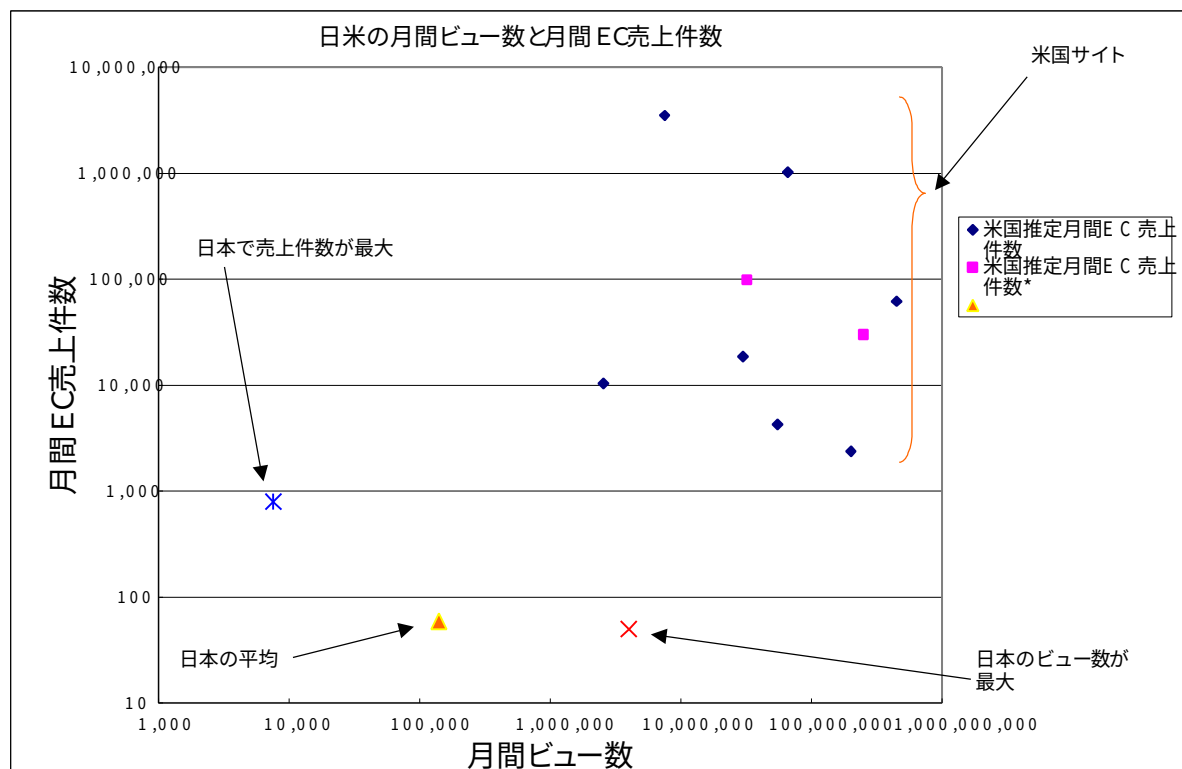
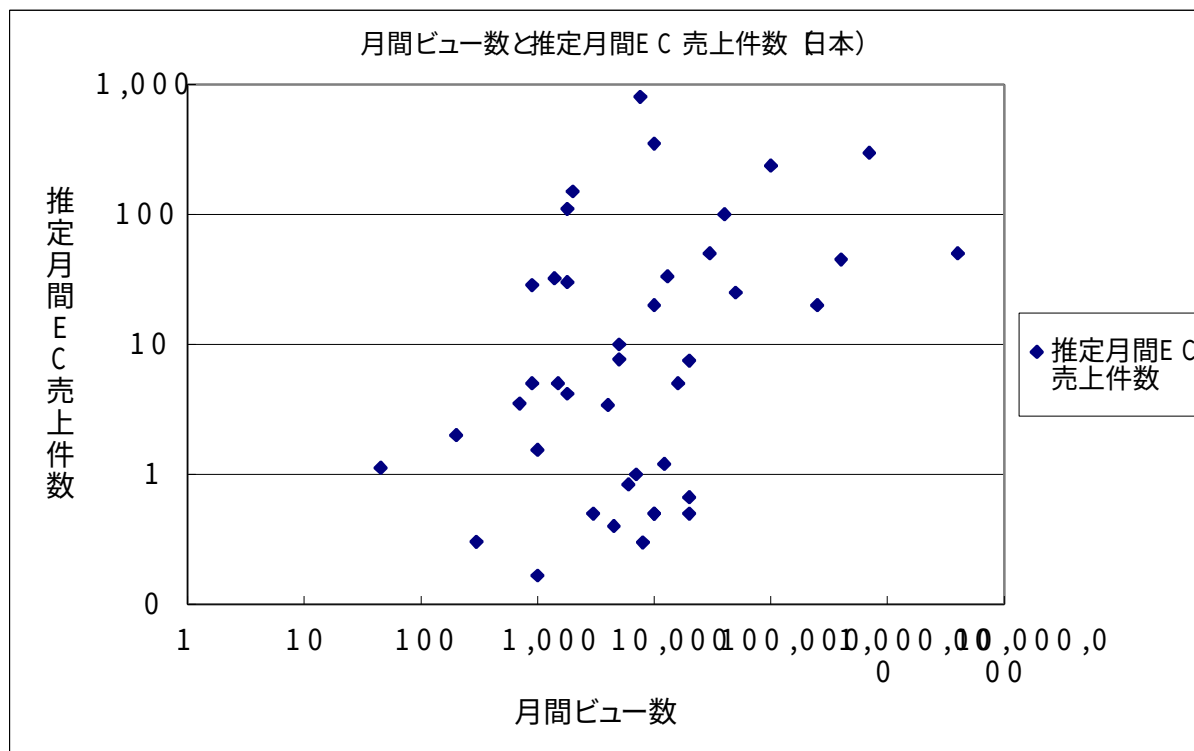


日本、米国ともに月間ヒット数と月間ビュー数に相関がある。

重相関係数は、日本については、0.85、一方米国については、0.95である。

## (8) 月間ビューが多ければ売上件数も多いか

・月間ビュー数と月間EC売上件数



米国については、ヒット数、ビュー数を前述の相関関係により推定補完をした。

製品・サービスの販売においても、日米のビュー数、月間EC売上件数の差は著しい。



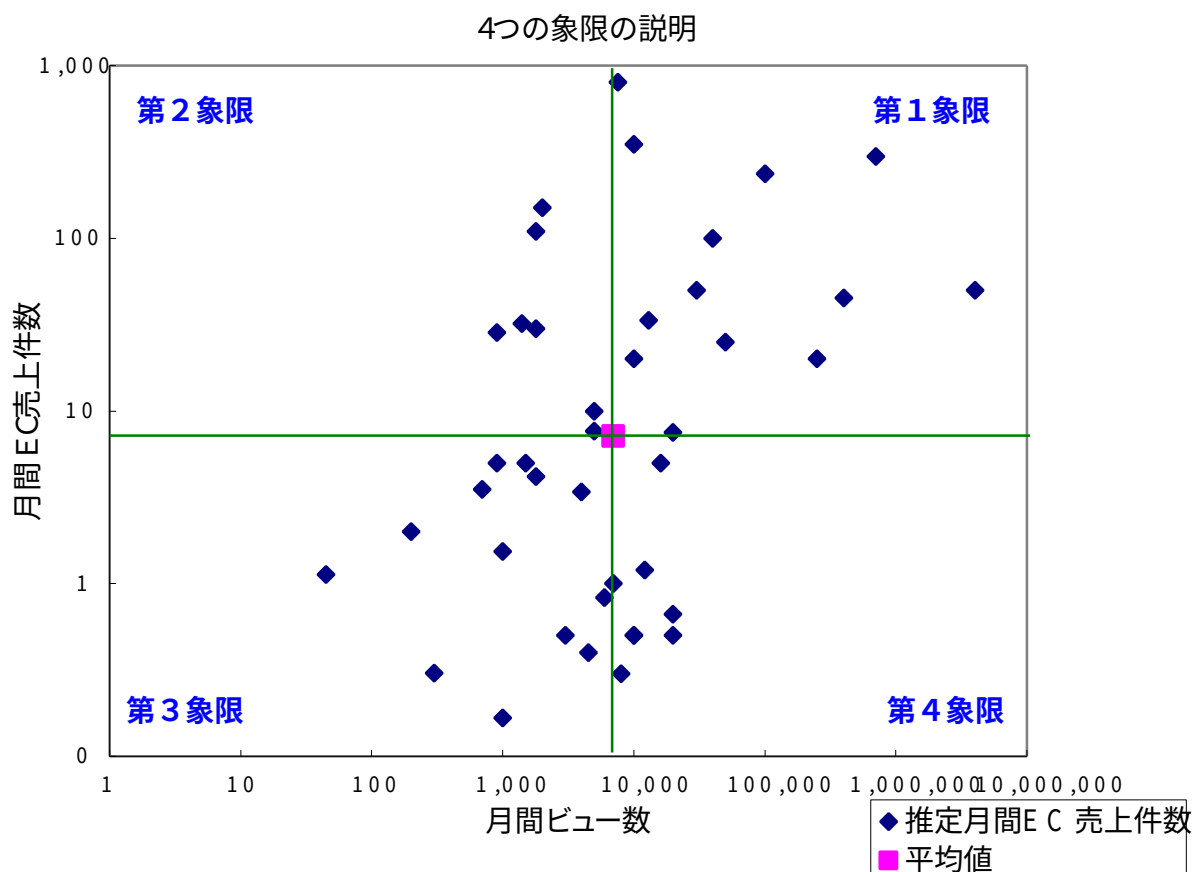
### 3.7.3 成功要因に関する分析

EC売上を確保するためには、相当量以上のサイトへのアクセス量は必要であるが、ヒット数・ビュー数が多く獲得できれば、相応の売上件数が獲得できるとは必ずしもいえない。

そこには別な要因があるものと思われるが、その要因を掘り下げるために、次に示すようなプロセスを試みた。

国内サイトのデータをページビュー数と推定月間EC売上件数との関係において、次に示すような分類をする。

- ・ページビューと推定月間EC売上件数は、それぞれ最大値、最小値の桁数に大差があるため対数化
- ・それぞれデータの平均値を求める。
- ・平均値を超えているものと未満のものを区分する。
- ・次のような4つの象限に分類できる。



第1象限に位置するサイトは、サイトへのアクセスも売上件数も平均を上回っている。

第2象限に位置するサイトは、アクセス量は、平均を下回っているが、売上件数は確保できているサイトである。

第3象限に位置するサイトは、サイトへのアクセスも売上件数も平均を下回っている。

第4象限に位置するサイトは、アクセス量は、平均を上回っているが、売上件数が確保できていないサイトである。

このうち、第1象限、第2象限および第4象限に位置するサイトについては、サイトへのアクセス量、EC売上件数のいずれかあるいは双方が平均値を上回っており、それらのサイトには、何らかの共通した要因があるものと考えられるためこれらのデータについて成功要因と欠けている点(課題点)のキーワード抽出を行い、その件数のランキング・リストを作成した。

各サイトへの個別インタビューから得た「成功要因」コメントの中から共通キーワードを抜き出し、実際のEC成功に影響を与えている「成功キーワード」を抽出することを目的に、下記のような分析を行った。

### (1) 国内サイトの分析

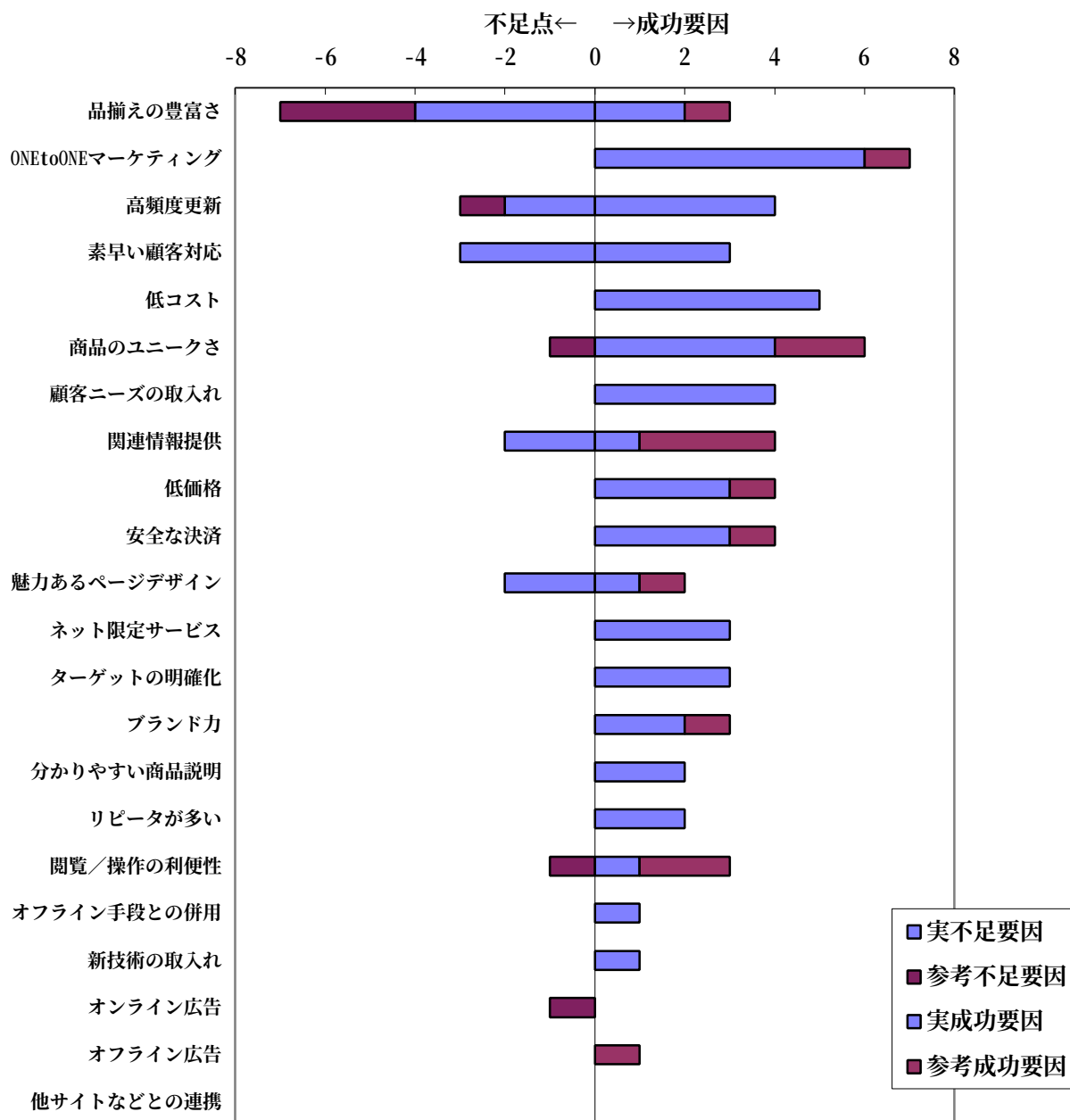
- ① 調査データ中の「成功要因」「ノウハウ(差別化ポイント)」「不足している点」から共通キーワードを抽出。(表 3-3)
- ② 各サイト毎に、それぞれのキーワードを「成功要因」「ノウハウ(差別化ポイント)」に含む場合は成功要因として+1、「不足している点」に含む場合には不足点として-1としてカウント。
- ③ 前項で用いた「象限別分類」を用い、
  - ・「EC月次売上件数」について、『平均以上(第1・2象限)』対『平均以下(第3・4象限)』
  - ・「月次ページビュー数」について、『平均以上(第1・4象限)』対『平均以下(第2・3象限)』それぞれのキーワードカウントを行なった。(表 3-4～表 3-5)
- ④ 結果を下記の分類で集計しグラフ化、その内「a.実要因」の合計数値が特に大きい(4以上)であるキーワードを国内サイトにおける成功キーワードとして切り出した。
  - a.実要因(実際に影響を及ぼしていると思われるカウント数。グラフ中の灰色部分)
    - ・実成功要因・・・『平均以上』における成功要因
    - ・実不足要因・・・『平均以下』における不足要因
  - b.参考要因(実要因以外の関心度を示すカウント数。グラフ中の黒色部分)
    - ・参考成功要因・・・『平均以下』における成功要因
    - ・参考不足要因・・・『平均以上』における不足要因

表 3-3 抽出した成功キーワード一覧とその定義

| 成功キーワード           | 定義                                     |
|-------------------|----------------------------------------|
| 低価格               | オフラインより商品価格が割安である                      |
| 品揃えの豊富さ           | 品揃えが豊富である                              |
| 商品のユニークさ          | 他にはない商品を取り扱っている                        |
| ブランド力             | 取扱商品にブランド力がある                          |
| 関連情報提供            | 取扱商品に関連した情報提供サービスを行なっている               |
| 分かりやすい商品説明        | 商品の分かりやすい説明が掲載されている                    |
| ネット限定サービス         | オンライン限定のサービスを行なっている                    |
| 他サイトなどとの連携        | 他サイトへのリンクまたは提携サービスを行なっている              |
| 安全な決済             | 安全な決済方法を採用している(後払いなど)                  |
| 素早い顧客対応           | 顧客からの質問、納品が早い                          |
| 顧客ニーズの取入れ         | 顧客の意見、ニーズをサイトに反映させている                  |
| ONEtoONEマーケティング   | 会員・リピータータイプ、DM等固定客・買上げ客への個客サービスを行なっている |
| ターゲットの明確化         | 対象ターゲット(マーケティングセグメント)が明確である            |
| インタラクティブ・コミュニティ構築 | 顧客とのインタラクティブ性を持つ、または顧客コミュニティの構築を行なっている |
| リピータが多い           | リピータ比率が高い                              |
| 高頻度更新             | ページ更新頻度が高い                             |
| 魅力あるページデザイン       | ページデザインに魅力がある                          |
| 閲覧/操作の利便性         | 操作する側の利便性を考えたサイト構築を行なっている              |
| オフライン手段との併用       | オフライン販売手段との併用、相乗効果                     |
| オンライン広告           | 他サイトへ広告を掲載している                         |
| オフライン広告           | インターネット以外の手段で広告を掲載している                 |
| 技術力               | 新しい技術を積極的に取り入れている                      |
| 早期参入              | 早期にネットに進出した                            |
| 広告媒体としての魅力        | (広告収入を得る為の)媒体としての魅力がある                 |
| 広範な流通網            | 多様な、または広域の流通網を持つ                       |
| 低コスト              | 低コストを心がけている                            |

注) 網掛け部分は米国サイトのみで抽出されたキーワード。

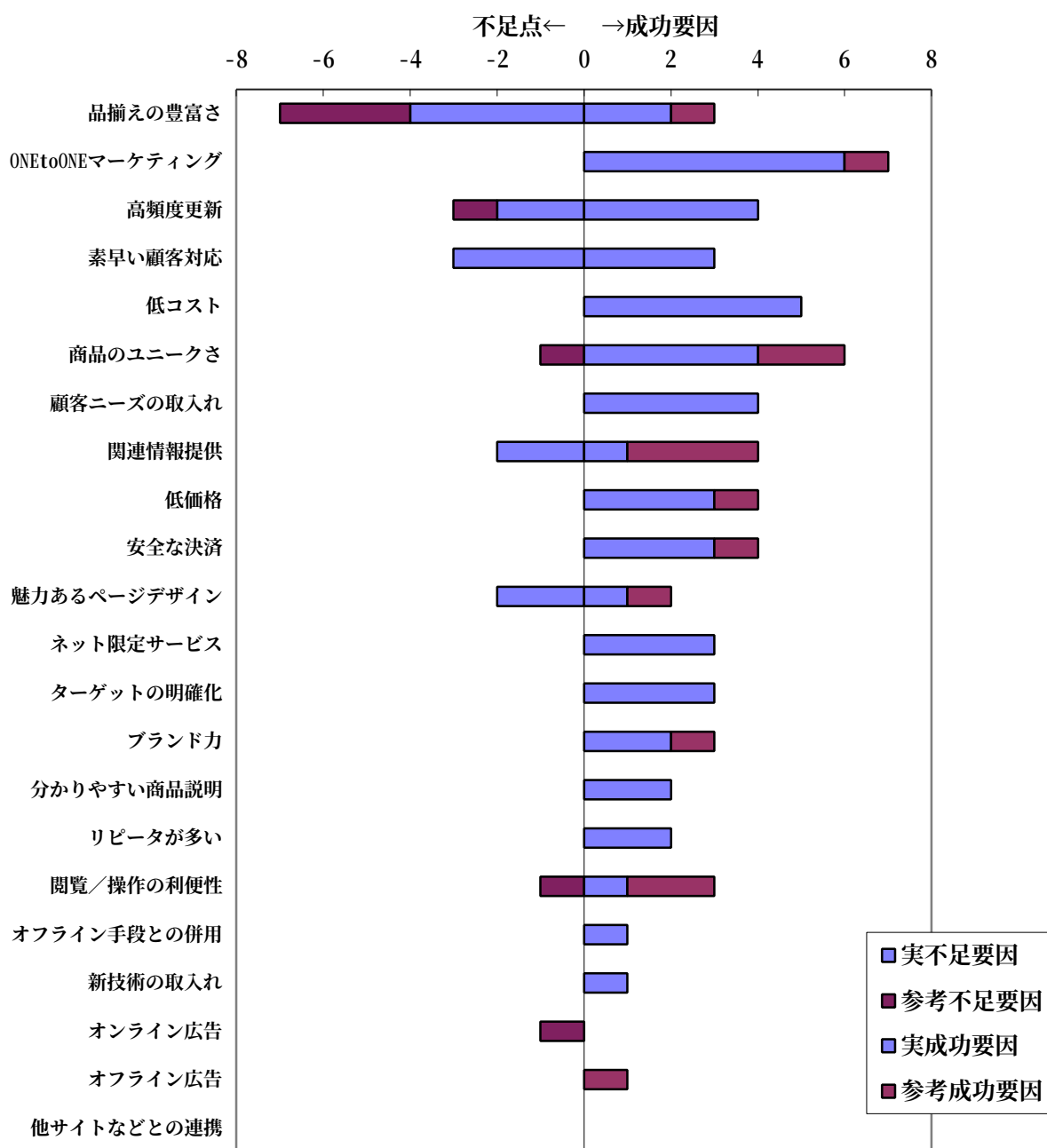
表 3-4 月次売上件数平均以上／以下区分による成功キーワードカウント数比較



結果：売上を上げるためのキーワードは…

- ・品揃えの豊富さ
- ・ONEtoONE マーケティング
- ・高頻度更新
- ・素早い顧客対応
- ・低コスト
- ・商品のユニークさ
- ・顧客ニーズの取入れ

表 3-5 月次ページビュー平均以上／以下区分による成功キーワードカウント数比較



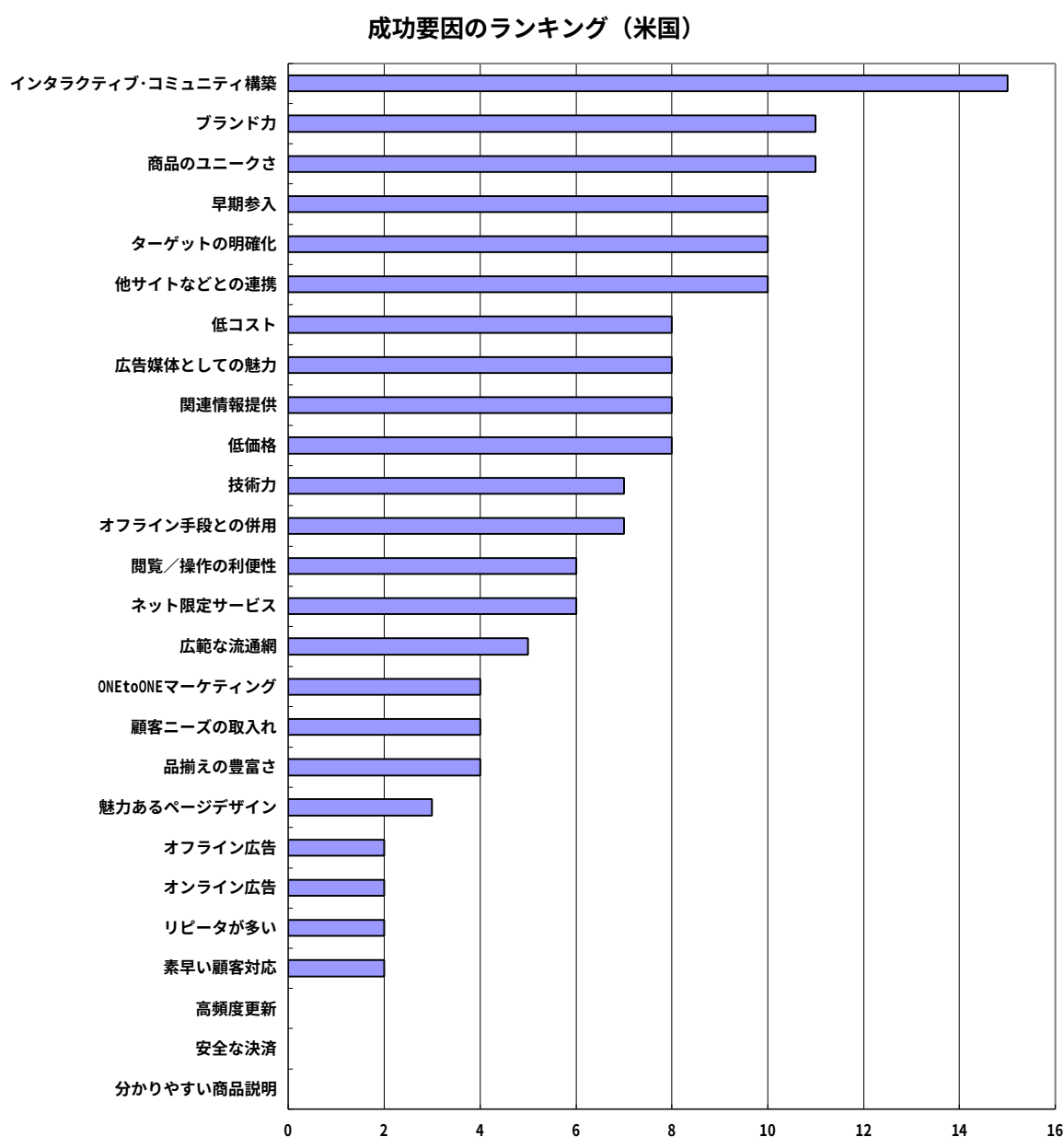
結果：ページビュー（閲覧回数）を上げるためのキーワードは…

- ・品揃えの豊富さ
- ・商品のユニークさ
- ・高頻度更新
- ・ONEtoONE マーケティング
- ・素早い顧客対応
- ・関連情報提供
- ・低価格

## (2) 海外サイト

- ① 調査データ中の「成功要因」から共通キーワードを抽出。（表 3-3）
- ② 各サイト毎に、それぞれのキーワードを「成功要因」に含む場合は+1としてカウント。
- ③ 海外サイトに関しては、大半が成功事例であるという意味から象限分類は行なっていないため、キーワードのカウント順ランキングを行なった。（表 3-6）
- ④ 結果、カウント 10 位までの下記キーワードを海外サイトにおける成功キーワードとして切り出した。

表 3-6 米国サイト成功要因キーワードのランキング



結果：米国サイトの成功キーワードは…

- ・インタラクティブ・コミュニティ構築
- ・ブランド力
- ・商品のユニークさ
- ・早期参入
- ・ターゲットの明確化
- ・他サイトなどとの連携
- ・低コスト
- ・広告媒体としての魅力
- ・関連情報提供
- ・低価格

### 3.7.4 分析結果

「3.7.1 分析概要」で示した分析用データ項目による分析の結論として以下の結果を得た。

- ・ 調査した二つのアクセス量に関する項目、ヒット(ビジット)とページビューには、強い相関関係が認められる。
- ・ 業務経験年数、サイト立上げからの経過年数とアクセス量の相関は認められない。
- ・ (月間)EC 売上とアクセス量の相関は認められない。
- ・ アクセス量と EC 売上件数には弱い相関関係が認められる。

また、「3.7.3 成功要因に関する分析」で示した分析の結論として以下の結果を得た。

#### 売上を上げるための成功要因

- ・ 品揃えの豊富さ
- ・ ONEtoONE マーケティング
- ・ 高頻度更新
- ・ 素早い顧客対応
- ・ 低コスト
- ・ 商品のユニークさ
- ・ 顧客ニーズの取入れ

#### アクセス量を増やすための成功要因

- ・ 品揃えの豊富さ
- ・ 商品のユニークさ
- ・ 高頻度更新
- ・ ONEtoONE マーケティング
- ・ 素早い顧客対応
- ・ 関連情報提供
- ・ 低価格

#### 米国サイトの成功要因

- ・ インタラクティブ・コミュニティ構築
- ・ ブランド力
- ・ 商品のユニークさ
- ・ 早期参入
- ・ ターゲットの明確化
- ・ 他サイトなどとの連携
- ・ 低コスト
- ・ 広告媒体としての魅力
- ・ 関連情報提供
- ・ 低価格



## 第4章 日本における調査事例

## 4 日本における調査事例

この章では、1999年の時点で国内に存在する商用ECサイトを対象に、その成功事例の調査を行った結果を示す。調査対象は、国内の代表的な消費者向けの商用サイト約100サイトを対象としている。

### 4.1 調査対象・調査方法

#### <調査対象>

消費者向け商業サイト  
(接続業者は除く。)

下記のような消費者向け商用ECサイトを調査対象とした。

- 1) インターネット、とくにWWW（ホームページ）を利用してオンラインショッピングのような取引をおこなっている。
- 2) メールニュース配信や情報提供サービスなどのビジネスも含む。
- 3) 売上と経費を計算すると少なくともある程度の粗利が計上できている。
- 4) 現在は赤字だが、確実に売上が伸びており、黒字化に近い。

#### <調査方法>

- Webページによる記入式アンケート調査
- ウェブサイト調査
- 聞き取り調査

#### <調査項目>

以下にあげた60項目について調査を実施した。

#### (1) 企業プロフィール

- |             |                     |
|-------------|---------------------|
| 1. サイト名     | 例：地方の特産品ショップ とくさんや  |
| 2. URL      |                     |
| 3. 会社名      |                     |
| 4. 販売責任者    | 例：店長などショップの責任者の方の氏名 |
| 5. 部署名      |                     |
| 6. 役職       |                     |
| 7. 担当者      | 販売責任者に同じ その他の場合     |
| 8. 担当者Email |                     |
| 9. 郵便番号     |                     |
| 10. ご住所1    |                     |
| 11. ご住所2    | ビル名マンション名など         |
| 12. 電話番号    |                     |
| 13. FAX番号   |                     |

- |          |        |
|----------|--------|
| 14. 会社設立 | 19 年 月 |
| 15. 資本金  | 万円     |
| 16. 業種   |        |

## (2) EC (ショップ) と商品の内容

- |                         |                   |        |         |
|-------------------------|-------------------|--------|---------|
| 17. 商品／サービス             | 代表的なものを挙げてください    |        |         |
| 18. 商品／サービスのジャンル        |                   |        |         |
| 19. 商品／サービスの特徴          |                   |        |         |
| 20. 商品の価格帯              | 最低価格              | 最高価格   | 平均単価    |
| 21. ビジネスモデル             | 6 モデルから選択         |        |         |
| 22. 収入モデルとその割合          | 例：商品／サービス販売       | 80%    | 広告収入20% |
| 商品／サービス販売               | %                 |        |         |
| 会費／購読料                  | %                 |        |         |
| 広告収入                    | %                 |        |         |
| 販売手数料                   | %                 |        |         |
| ライセンス料                  | %                 |        |         |
| ホスティング                  | %                 |        |         |
| メールボックス貸し               | %                 |        |         |
| その他                     | %                 |        |         |
| 23. 決済方法                |                   |        |         |
| 24. 導入した決済方法の選択方法・理由    |                   |        |         |
| 25. サイト開始時期             |                   |        |         |
| 26. サイト立ち上げまでの準備期間      |                   |        |         |
| 27. 仕入れルート              |                   |        |         |
| 28. 仕入れ条件               |                   |        |         |
| 29. 物流方法                |                   |        |         |
| 30. 使用サーバ               | 自社内設備             | レンタル   |         |
| 31. 使用回線                | サーバ               | プロバイダ名 |         |
|                         | アクセス              | プロバイダ名 |         |
| 32. 要員数                 | 直接サイトの運営に関わっている人数 |        |         |
| 33. インターネットの経験          | 要員が複数の場合は最多の数値    |        |         |
| 34. 販売している商品／サービスに関する経験 |                   |        |         |
| 35. 外注利用状況              |                   |        |         |
| 36. 提携先                 | サイトの運営に関し提携している会社 |        |         |

## (3) 売上や問題点

- |                 |                  |
|-----------------|------------------|
| 37. コスト(初期)     |                  |
| 38. コスト(ランニング)  |                  |
| 39. 物流コスト分担の考え方 |                  |
| 40. 売上金額        | 平均月商 万円          |
| 41. 粗利金額        | 万円／月             |
| 42. 粗利状況        | 粗利金額から経費などを引いた金額 |



## 4.2 調査対象一覧

| SEQ | NO  | サイト名                                      |
|-----|-----|-------------------------------------------|
| 1   | 14  | 山本芳翠園                                     |
| 2   | 30  | 家具のアオキ                                    |
| 3   | 95  | 生駒時計店                                     |
| 4   | 42  | HeartGift (ハートギフト)                        |
| 5   | 55  | 海からの贈り物ー岩城真珠                              |
| 6   | 110 | ザ、自転車屋                                    |
| 7   | 62  | 10HOLES (ブルースハーブ) 専門店                     |
| 8   | 107 | ASAHI RECORD                              |
| 9   | 28  | ASAKA'NakataniBrewingCo.,Ltd./「黒鷹・萬穰」中谷酒造 |
| 10  | 84  | C.D.F FOR INTERIOR                        |
| 11  | 64  | CHAYA WATCH BAND                          |
| 12  | 11  | CINEBEAM                                  |
| 13  | 105 | CYBER HOBBY SHOP ESPERANZA                |
| 14  | 22  | Dos/Vshop メディアクラフト                        |
| 15  | 101 | H.A.COMMERCE                              |
| 16  | 87  | HERITAGE                                  |
| 17  | 56  | Internet占術館 URU-ANNAブルーリオン                |
| 18  | 52  | JAC日本中古車査定センター                            |
| 19  | 17  | JNS Penpal Club                           |
| 20  | 60  | JTB INFOCREW                              |
| 21  | 94  | NUTS Antique Jewelry                      |
| 22  | 92  | NUTS Collectors Toy and Doll              |
| 23  | 75  | O-kiniCity (おおきにシティ)                      |
| 24  | 80  | Paradise21                                |
| 25  | 15  | playland                                  |
| 26  | 97  | SugarCom                                  |
| 27  | 78  | TACサイバーブックストアー                            |
| 28  | 85  | TheTeddyBears'Picnic                      |
| 29  | 32  | カジュアルウェアのクレパス                             |
| 30  | 73  | VirtualShop"Tsuru"                        |
| 31  | 19  | World Virtual TV Shopping Mall            |
| 32  | 8   | アースロッジ                                    |
| 33  | 48  | アイルランド衣料雑貨グレンフィナン                         |
| 34  | 63  | ビタミンシティ「あなたにぴったりのビタミン」                    |
| 35  | 25  | あまーいモナカの「千成もなか本舗」                         |
| 36  | 46  | アメニティ・ライフギフトショッピング                        |
| 37  | 54  | アンティーク&コレクティブアイテムThree-R                  |
| 38  | 39  | イー・ストリート・ベグズオンラインショップ                     |
| 39  | 91  | インテリアクレールのオーダーカーテン                        |
| 40  | 45  | エコロジカル・ヘルシーショップ三友                         |
| 41  | 6   | おいしいワ!                                    |
| 42  | 98  | おかずのうつわ屋・本橋                               |
| 43  | 70  | おもちゃとおもしろ雑貨のフェアリーズプラネット                   |
| 44  | 23  | お酒の情報館                                    |
| 45  | 86  | ガレージキット等フィギュア(人形)の制作工房                    |
| 46  | 4   | キムチでやせる                                   |
| 47  | 96  | キムチのミズノ                                   |
| 48  | 10  | こだわりの昆布につぼんの味次郎長屋                         |
| 49  | 66  | コバルトキューブ専門店「CobaqShop」                    |
| 50  | 59  | サイクルベースあさひネットワーク店                         |
| 51  | 50  | サイバーショップ【ケイネット】                           |

|     |     |                                       |
|-----|-----|---------------------------------------|
| 52  | 13  | サイバーソムリエブティック"TONY-A"                 |
| 53  | 40  | サノヤ酒店                                 |
| 54  | 35  | ジョイスタンプ                               |
| 55  | 99  | タカランド                                 |
| 56  | 108 | ナチュラム・インターネットショップ                     |
| 57  | 79  | ニッセン オンライン ショッピングモール                  |
| 58  | 3   | パソコンショップピーシーパーク                       |
| 59  | 38  | パンジャ・モール                              |
| 60  | 43  | ひっくりかえしたおもちゃ箱                         |
| 61  | 29  | フロム蔵王ミルクショップ                          |
| 62  | 1   | ヘルシーショップ・ハイブ                          |
| 63  | 41  | ボウリング用品プロショップ F S C                   |
| 64  | 103 | ボンヌ・ヌーベル                              |
| 65  | 21  | よしえの茶の湯ホームページ「茶の湯と道具の館」               |
| 66  | 65  | ロック講座                                 |
| 67  | 20  | 芦原温泉政竜閣（北陸随一の巨石風呂の宿）                  |
| 68  | 88  | 家具とインテリアの森下和洋家具                       |
| 69  | 76  | 快適空間をオーダーメイドする『SoHoOrdersizeDesk』     |
| 70  | 53  | 海外通販カタログ情報センターCatFishClub             |
| 71  | 71  | テクノバ                                  |
| 72  | 5   | 日本ビジネスホテル予約サービス                       |
| —   | 82  | (サイト運営者の希望により非公開)                     |
| 73  | 16  | 岩坪海産                                  |
| 74  | 106 | 京都 丸正家具                               |
| 75  | 58  | 協栄システムのオンラインショッピング                    |
| 76  | 18  | 元祖ばずる屋さん                              |
| 77  | 47  | 古本の店                                  |
| 78  | 26  | 幸せ家族応援団                               |
| 79  | 57  | 似顔絵の家                                 |
| 80  | 34  | 自然食品のお店「サンショップ」                       |
| 81  | 109 | 照明器具の専門店 てるくにでんき                      |
| 82  | 37  | 森のくまさん                                |
| 83  | 51  | 神戸こんにゃくグルメ                            |
| 84  | 81  | 世界の一流ホテル格安予約「ホテルホットライン」               |
| 85  | 69  | 生活舎の万年筆                               |
| 86  | 68  | 青汁 & 健康倶楽部                            |
| 87  | 104 | 石、石、石の磊（もり）、博石館                       |
| 88  | 102 | 赤ちゃんデパートの通信販売                         |
| 89  | 9   | 前田源商店                                 |
| 90  | 61  | 全国蔵元情報<美酒蔵>                           |
| 91  | 72  | 地方の特産品                                |
| 92  | 49  | 播州ハムほりほり支店                            |
| 93  | 31  | ミスティハーブ                               |
| 94  | 12  | 北海道ふるびら清水商店                           |
| 95  | 74  | 本の探検隊                                 |
| 96  | 67  | 夢の生活雑貨ショップ、マイルーム                      |
| 97  | 89  | 輸入ベビー & 子供服の店「B a m b o o」            |
| 98  | 77  | 輸入下着 & メンズ下着の新宿 J M                   |
| 99  | 100 | 輸入雑貨、ブランド品のグレースワールド                   |
| 100 | 2   | 洋書店「ハラパンの本棚」                          |
| 101 | 27  | 珈琲の王国「Beans 5 1 0」                    |
| 102 | 24  | GENKI-USA, アメリカ直送便 (*注 米国サイトのため分析対象外) |
| 103 | 90  | イサナオーシャンスポーツ (*注 米国サイトのため分析対象外)       |

(順不同)

### 4.3 国内における商用サイトの個別事例

#### 4.3.1 山本芳翠園(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                          |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 14                                                                                          |
| サイト名          | (株)山本芳翠園                                                                                    |
| URL           | <a href="http://home.inet-osaka.or.jp~yyamamot/">http://home.inet-osaka.or.jp~yyamamot/</a> |
| 会社名           | (株)山本芳翠園                                                                                    |
| 販売責任者         | 山本嘉男                                                                                        |
| 担当者/電子メール     |                                                                                             |
| 住所            | 537-0024大阪市東成区東小橋町3-1-15NKB5F                                                               |
| TEL           | 06-6975-0191                                                                                |
| FAX           | 06-6975-0109                                                                                |
| 設立年月          | 1993.7                                                                                      |
| 資本金           | 2500                                                                                        |
| 業種            | 食品                                                                                          |
| 商品/サービス       | 健康青汁                                                                                        |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,800(平均), 1,800 (最低), 1,800 (最高)                                                           |
| 決済方法          | 後払い (郵便)                                                                                    |
| サイト開始年月       | 1998.8                                                                                      |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1週間以内                                                                                       |
| 仕入ルート         | 海外(オーストラリア)                                                                                 |
| 仕入条件          | (非公開)                                                                                       |
| 物流方法          | 郵便                                                                                          |
| 使用サーバ         | UNIX (自社設備)                                                                                 |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                                                 |
| 要員数           | 1                                                                                           |
| 経験 (Internet) | 3ヶ月以上6ヶ月未満                                                                                  |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                                                                    |
| 外注利用状況        | ホームページ制作                                                                                    |
| 提携先           |                                                                                             |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                                                   |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                                                 |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                                     |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                                                       |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                                                       |
| 損益状況          | (非公開)                                                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                                                       |
| 採算性           | よくない                                                                                        |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                                       |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                                                                   |
| 販促コスト         | 1000                                                                                        |
| アクセス状況        | 1000(ページカウンタ)                                                                               |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                        |
| 顧客情報の利用方法     | 案内                                                                                          |
| 国際展開の状況、予定    | 今後仕入れ等に活用したい                                                                                |
| その他           |                                                                                             |

## (2) サービス概要

食品販売

- 健康青汁販売
- 健康食品会社のホームページとリンク

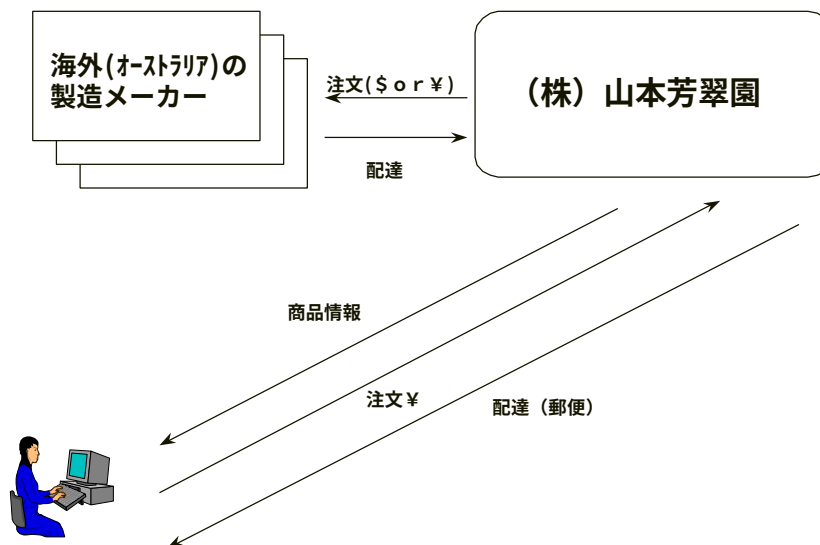
## (3) 特徴

- 画面上フォームにて受注可能。FAXでも可能
- 飲みにくい青汁を抹茶と変わらないほど、美味しく造っている
- ホームページでは料金の支払方法が書いてないが、郵便後払い

## (4) 成功要因

- 比較的安価な値段で提供
- 飲みにくい青汁をお茶感覚で販売

## (5) ビジネスモデル





#### 4.3.2 家具のアオキ

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                      |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 30、83                                                                   |
| サイト名          | 「家具のアオキ」                                                                |
| URL           | <a href="http://www.kyoto-aoki.co.jp/">http://www.kyoto-aoki.co.jp/</a> |
| 会社名           | 家具のアオキ                                                                  |
| 販売責任者         | 青木良夫                                                                    |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Aoki02@kyoto-aoki.co.jp">Aoki02@kyoto-aoki.co.jp</a>    |
| 住所            | 604-8484 京都市中京区西ノ京上合町75                                                 |
| TEL           | 075-841-9098                                                            |
| FAX           | 075-822-2991                                                            |
| 設立年月          | 1954.4                                                                  |
| 資本金           |                                                                         |
| 業種            | 家具、事務用品販売                                                               |
| 商品/サービス       | エレクターバランスチェア家具全般                                                        |
| 商品/サービスのジャンル  | 家具、事務用品                                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 8000(最低)、600000(最高)、50000(平均)                                           |
| 決済方法          | 後払い 銀行)、後払い 郵便)、代金引換 宅配業者)、コンビニ収納代行、アコシス、SMASH                          |
| サイト開始年月       | 1995.8                                                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1週間以内                                                                   |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋・メーカー                                                             |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                                             |
| 物流方法          | 宅配便 ヤマト、福山、佐川                                                           |
| 使用サーバ         | 国内サーバレンタル                                                               |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                             |
| 要員数           | 1                                                                       |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                                                    |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                   |
| 外注利用状況        | サーバレンタル、代金回収                                                            |
| 提携先           | なし                                                                      |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                               |
| コスト(ランニング)    | 5000円以上1万円未満                                                            |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                |
| 売上(平均月商:万円)   | 380                                                                     |
| 粗利(月間:万円)     | 100                                                                     |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                 |
| 採算性           | よい                                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 100%                                                                    |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク                                                         |
| 販促コスト         | 0                                                                       |
| アクセス状況        | 600 (ページカウンタ)                                                           |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | 2次使用は一切しない                                                              |
| 国際展開の状況、予定    | 無                                                                       |
| その他           |                                                                         |

## (2) サービス概要

家具、事務用品販売

- 家具販売
- 絵画販売

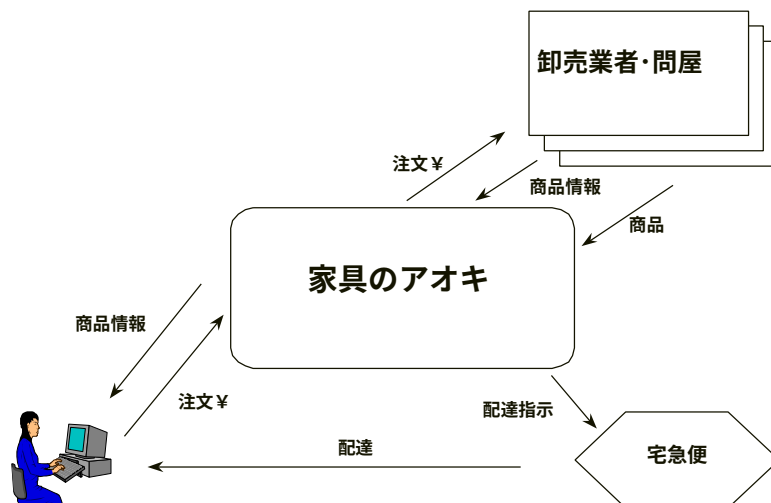
## (3) 特徴

- 小売店よりも安価で提供多種多様な決済を採用
  - ー コンビニエンスストア、Smash、アコシス、mail、FAX、代引き
- 商品の写真を効果的に使っている
- 京都の観光情報も提供している

## (4) 成功要因

- 小売店よりも安価で提供
- リピータが多い
- メーカーからの直送のため必要経費が少ない
- 商品が豊富
- 顧客サービス体制が整っている

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.3 生駒時計店

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                            |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 95                                                                            |
| サイト名          | 【楽天市場】生駒時計店                                                                   |
| URL           | <a href="http://www.rakuten.co.jp/ikoma/">http://www.rakuten.co.jp/ikoma/</a> |
| 会社名           | 株式会社生駒時計店                                                                     |
| 販売責任者         | 生駒伸夫                                                                          |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:ikoma@mbox.inet-osaka.or.jp">ikoma@mbox.inet-osaka.or.jp</a>  |
| 住所            | 541-0046 大阪市中央区平野町2-2-12                                                      |
| TEL           | 06-6231-0751                                                                  |
| FAX           | 06-6231-0766                                                                  |
| 設立年月          | 1923.3                                                                        |
| 資本金           | 1000                                                                          |
| 業種            | 小売業                                                                           |
| 商品/サービス       | 時計                                                                            |
| 商品/サービスのジャンル  | 小売業                                                                           |
| 商品/サービスの価格(円) | 10000 (最低)、300000 (最高)、20000 (平均)                                             |
| 決済方法          | 事前振込 (銀行、郵便局)、クレジットカード、後払い (銀行、郵便局)                                           |
| サイト開始年月       | 1997.9                                                                        |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2週間                                                                           |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋                                                                   |
| 仕入条件          | 掛け買い (サイト20日、サイト30日、サイト40日)、手形                                                |
| 物流方法          | 店頭渡し、郵便、宅急便ヤマト                                                                |
| 使用サーバ         | 国内サーバレンタル                                                                     |
| 上流回線/プロバイダ    | Inet-osaka                                                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ                                                                   |
| 要員数           | 1                                                                             |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                      |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                         |
| 外注利用状況        | サイバーモールに出店                                                                    |
| 提携先           | 株式会社エム・ディーエム                                                                  |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                                                  |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                                                   |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                       |
| 売上(平均月商:万円)   | 100~200万円                                                                     |
| 粗利(月間:万円)     | 25~50万円(推定)                                                                   |
| 損益状況          | とんとん                                                                          |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                                                  |
| 採算性           | よい                                                                            |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                         |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、広告 (雑誌等紙媒体)、ネットニュース、自社媒体 (カタログ、ちらし)                                 |
| 販促コスト         | 5万円                                                                           |
| アクセス状況        | 15000                                                                         |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                          |
| 顧客情報の利用方法     | 定期的なメールによるアフターケア。                                                             |
| 国際展開の状況、予定    | 現状では考えていない                                                                    |
| その他           |                                                                               |

## (2) サービス概要

### 時計販売

- 時計の販売

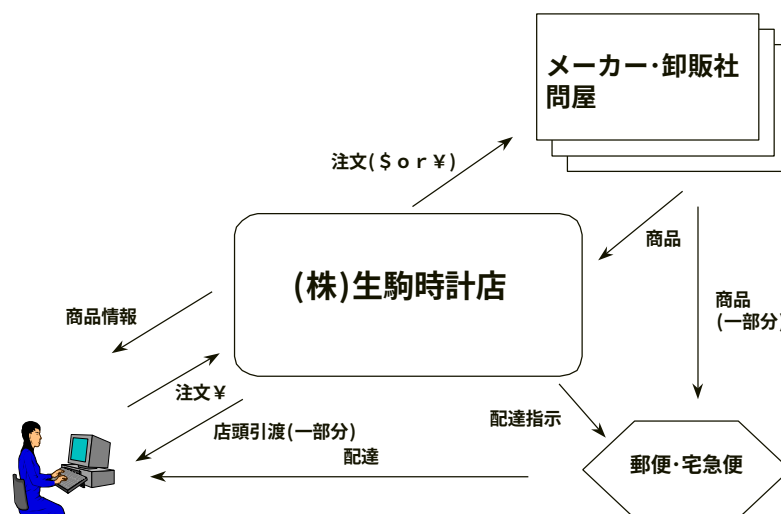
## (3) 特徴

- 高機能なサイバーモールの採用
- 専門店として腕時計に絞っている
- オークション、逆オークションを随時行っている
- メールによる情報提供

## (4) 成功要因

- 腕時計を多種多様揃えている
- アクセスログ分析による情報収集・活用を積極的に行っている
- 限定商品、オリジナル腕時計を企画
- サーバーの配慮の行き届いたシステム
  - ー リアルタイム更新（ショップ側が直接随時更新する）
  - ー 在庫管理機能（個数限定販売・売り切れ表示の自動化）
  - ー メールロボット（サンクスメールや発送案内）
  - ー フォーラム機能（「お客様サロン」の運営）
  - ー ML機能（購入者、希望者に対するニュース発行）
  - ー アクセスログ分析機能（全部自分でつかめる）
  - ー 受注データベース機能（入金・発送管理まで）
- 顧客への迅速な対応

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.4 HeartGift (ハートギフト)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                        |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 42                                                                                        |
| サイト名          | 記念日通知&ギフトサービス HeartGift (ハートギフト)                                                          |
| URL           | <a href="http://www.2S.biglobe.ne.jp/~heart-g/">http://www.2S.biglobe.ne.jp/~heart-g/</a> |
| 会社名           | HeartGift                                                                                 |
| 販売責任者         | 池田 文子                                                                                     |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Heart-gift@msg.biglobe.ne.jp">Heart-gift@msg.biglobe.ne.jp</a>            |
| 住所            | 662-0084 兵庫県西宮市樋の池町27-14-605                                                              |
| TEL           | 0798-73-0064                                                                              |
| FAX           | 0798-73-0047                                                                              |
| 設立年月          | 1998.5                                                                                    |
| 資本金           | 200                                                                                       |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                     |
| 商品/サービス       | ギフト商品全般                                                                                   |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                                     |
| 商品/サービスの価格(円) | 500(最低)、32,000(最高)、5,000 (平均)                                                             |
| 決済方法          | 現金書留、後払い(郵便、銀行)、代金引換、アコシス、ウェブマネー                                                          |
| サイト開始年月       | 1998.5                                                                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                                       |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋・メーカー、生産者(アメリカ)                                                                     |
| 仕入条件          | 現金先払い                                                                                     |
| 物流方法          | 郵便、宅急便ヤマト                                                                                 |
| 使用サーバ         | 国内                                                                                        |
| 上流回線/プロバイダ    | Biglobe                                                                                   |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                                               |
| 要員数           | 2                                                                                         |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                  |
| 経験 (業種)       | 6ヶ月以上1年未満                                                                                 |
| 外注利用状況        |                                                                                           |
| 提携先           |                                                                                           |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                                                              |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                                                |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                                                     |
| 売上(平均月商:万円)   | 30                                                                                        |
| 粗利(月間:万円)     | 6                                                                                         |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                   |
| 採算性           | ふつう                                                                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                                |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク                                                                  |
| 販促コスト         | 5000                                                                                      |
| アクセス状況        | 15,000ページカウンタ                                                                             |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                      |
| 顧客情報の利用方法     | 記念日通知、ギフト需要の傾向の把握                                                                         |
| 国際展開の状況、予定    | まだ予定ない                                                                                    |
| その他           |                                                                                           |

## (2) サービス概要

ギフト商品販売

- ギフト商品販売

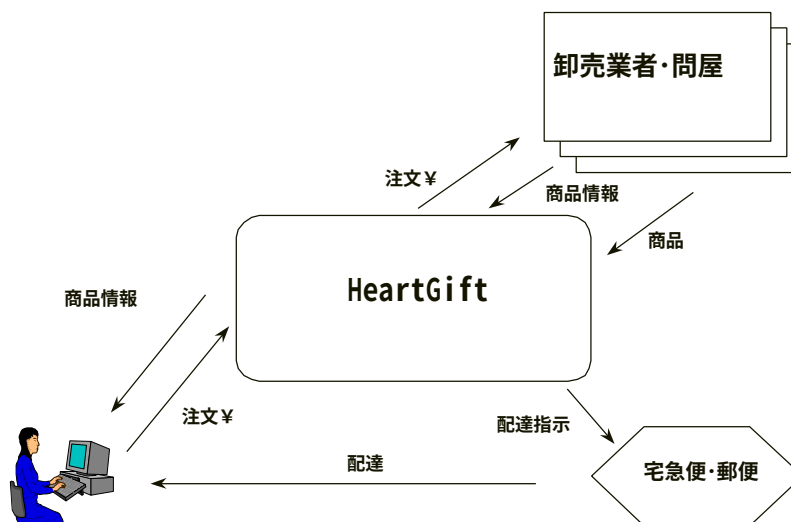
## (3) 特徴

- ギフトに最適な付加価値のあるオリジナル商品を提供
- 多種多様な決済を採用
  - ー ウェブマネー、アコシス、代引き、書留、振込、クレジットカード
- ギフトに適したラッピング、記念日通知等の情報提供

## (4) 成功要因

- 季節、イベントにあったギフト商品をそろえている
- メッセージカード送付（無料）
- 画面にない商品でも、個別に依頼可能
- 商品が豊富
- 迅速な顧客対応

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.5 海からの贈り物－岩城真珠

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                          |
|---------------|-------------------------------------------------------------|
| NO            | 55                                                          |
| サイト名          | ☆海からの贈り物－岩城真珠☆                                              |
| URL           | <a href="http://pearl.ne.jp/">http://pearl.ne.jp/</a>       |
| 会社名           | 有限会社岩城真珠                                                    |
| 販売責任者         | 岩城 達夫                                                       |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Web@pearl.ne.jp">Web@pearl.ne.jp</a>        |
| 住所            | 543-0052 大阪市天王寺区大道1-4-1-701                                 |
| TEL           | 06-6772-0538                                                |
| FAX           | 06-6772-0562                                                |
| 設立年月          | 1994.12                                                     |
| 資本金           | 300                                                         |
| 業種            | 卸、小売業                                                       |
| 商品/サービス       | 真珠                                                          |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                       |
| 商品/サービスの価格(円) | 2800 (最低)、240000 (最高)、20000 (平均)                            |
| 決済方法          | クレジットカード、後払い (銀行、郵便)、代金引換 (郵便、宅配業者)、コンビニ収納代行、アコシス、Smash、その他 |
| サイト開始年月       | 1997.7                                                      |
| 立ち上げまでの準備期間   | 6ヶ月                                                         |
| 仕入ルート         | 問屋・メーカー、生産者、海外、中国 (香港)                                      |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日、40日、50日、60日以上                                   |
| 物流方法          | 直接配達、郵便、宅急便ヤマト                                              |
| 使用サーバ         | 国内                                                          |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                 |
| 要員数           | 3                                                           |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                    |
| 経験 (業種)       | 6ヶ月以上1年未満                                                   |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                    |
| 提携先           | IPPIN!                                                      |
| コスト(初期)       | 50万円未満                                                      |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                  |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                       |
| 売上(平均月商:万円)   | 100                                                         |
| 粗利(月間:万円)     | 40                                                          |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                     |
| 採算性           | よい                                                          |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                  |
| 販促方法          | 広告 (ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み                           |
| 販促コスト         | 10000                                                       |
| アクセス状況        | 20000                                                       |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                        |
| 顧客情報の利用方法     |                                                             |
| 国際展開の状況、予定    | まず英語ページの作成<br>決済方法の取り組み (現在VISAマスターカードを活用。但し、国内のみ)          |
| その他           |                                                             |

## (2) サービス概要

### 真珠販売

- 真珠販売

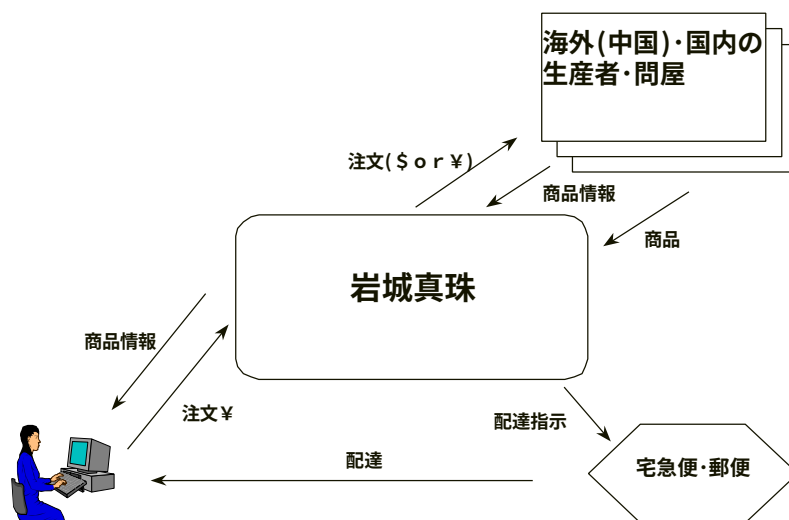
## (3) 特徴

- 高品質。高価な真珠を市場より安価で提供
- 多種多様な決済を採用
  - － IPPON!、LIVUY、アコシス、mail、FAX、代引き
- OCN ユーザへ商品販売を展開している
- 毎日の更新とマーケットに合わせた進歩

## (4) 成功要因

- 高品質・高価な真珠を市場より安価で提供
- オリジナル商品・限定品も提供
- オーダーメイド

## (5) ビジネスモデル





#### 4.3.6 ザ、自転車屋

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 110                                                                                                     |
| サイト名          | ★ザ、自転車屋★                                                                                                |
| URL           | <a href="http://www.tk.xaxon.ne.jp/~endout/index.html">http://www.tk.xaxon.ne.jp/~endout/index.html</a> |
| 会社名           | 有限会社FMサイクル                                                                                              |
| 販売責任者         | 遠藤武扶                                                                                                    |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Endout@tk.xaxon.ne.jp">Endout@tk.xaxon.ne.jp</a>                                        |
| 住所            | 273-0035 千葉県船橋市本中山3-17-8                                                                                |
| TEL           | 047-333-5595                                                                                            |
| FAX           | 047-333-5595                                                                                            |
| 設立年月          | 1                                                                                                       |
| 資本金           | 300                                                                                                     |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                                   |
| 商品/サービス       | 折りたたみ自転車                                                                                                |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                                                   |
| 商品/サービスの価格(円) | 11800 (最低)、128000 (最高)、40000 (平均)                                                                       |
| 決済方法          | 事前振込                                                                                                    |
| サイト開始年月       | 1997.5                                                                                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                                                     |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋・生産者、商社                                                                                           |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト10日以内                                                                                           |
| 物流方法          | 店頭渡し、郵便、宅急便ヤマト、佐川                                                                                       |
| 使用サーバ         | 国内                                                                                                      |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ                                                                                             |
| 要員数           | 1                                                                                                       |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                                                                |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                                                   |
| 外注利用状況        | サーチエンジンの登録                                                                                              |
| 提携先           |                                                                                                         |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                                                               |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                                              |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                                                |
| 売上(平均月商:万円)   | 30                                                                                                      |
| 粗利(月間:万円)     | 65000                                                                                                   |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                                                    |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                                 |
| 採算性           | よい                                                                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                                              |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク                                                                                         |
| 販促コスト         | 18000                                                                                                   |
| アクセス状況        | 45ページビュー                                                                                                |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | 顧客管理するほどの顧客はいない                                                                                         |
| 国際展開の状況、予定    | 無                                                                                                       |
| その他           |                                                                                                         |

## (2) サービス概要

自転車販売

- 折りたたみ自転車の販売

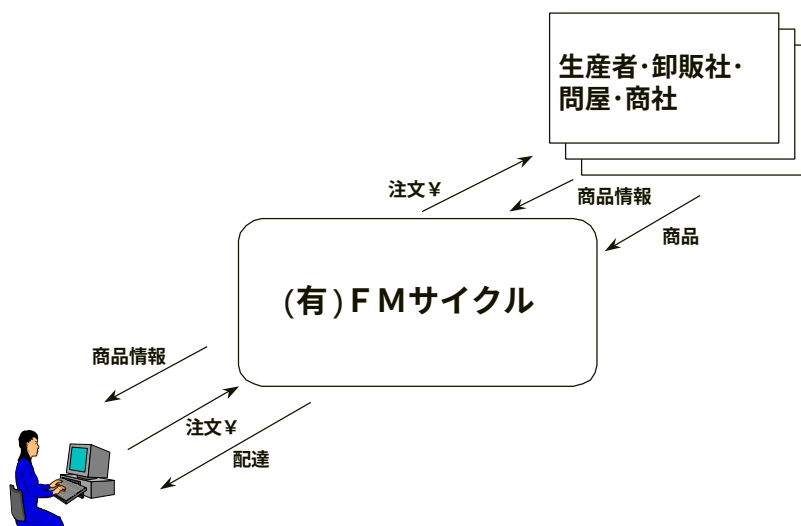
## (3) 特徴

- 迅速なアフターケア、パーツの補充
- 高額商品には、最寄りの自転車店での整備保証契約を用意
- 近所の自転車屋で直してもらえるコツなどの情報提供

## (4) 成功要因

- 高品質で安価な商品を提供
- 多種多様な自転車をそろえている
- 折りたたみ自転車に力をいれている

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.7 10HOLES（ブルースハープ）専門店

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                          |
|---------------|-------------------------------------------------------------|
| NO            | 62                                                          |
| サイト名          | 10HOLES（ブルースハープ）専門店                                         |
| URL           | <a href="http://www.10holes.com">http://www.10holes.com</a> |
| 会社名           | マウントハウス                                                     |
| 販売責任者         | 山内秀紀                                                        |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Master@10holes.com">Master@10holes.com</a>  |
| 住所            | 466-0807 名古屋市昭和区山花町9-4                                      |
| TEL           | 052-762-5512                                                |
| FAX           | 052-759-1108                                                |
| 設立年月          |                                                             |
| 資本金           |                                                             |
| 業種            | 卸、小売業                                                       |
| 商品/サービス       | ブルースハープ、クロマチックハーモニカ、オカリナ                                    |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                       |
| 商品/サービスの価格(円) | 1500(最低)、110000(最高)、5000(平均)                                |
| 決済方法          | 後払い（銀行）、代金引換（郵便）、代金引換（宅配業者）、コンビニ収納代行、アコシス                   |
| サイト開始年月       | 1998.3                                                      |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                         |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、メーカー                                                 |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                                 |
| 物流方法          | 郵便、宅配便（西濃）                                                  |
| 使用サーバ         | 海外                                                          |
| 上流回線/プロバイダ    | Dti                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN                                                |
| 要員数           | 1                                                           |
| 経験（Internet）  | 2年以上3年未満                                                    |
| 経験（業種）        | 10年以上                                                       |
| 外注利用状況        | サーバレンタル                                                     |
| 提携先           |                                                             |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                   |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                  |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                       |
| 売上(平均月商:万円)   | 50                                                          |
| 粗利(月間:万円)     | 15                                                          |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                     |
| 採算性           | 普通                                                          |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上30%未満                                                  |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                                   |
| 販促コスト         | 0                                                           |
| アクセス状況        | 600（ページカウンタ）                                                |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                        |
| 顧客情報の利用方法     | バーゲンなどの情報をメールで送る                                            |
| 国際展開の状況、予定    | 国内のみ                                                        |
| その他           |                                                             |

## (2) サービス概要

ブルースハープ販売

- ブルースハープ、クロマチックハーモニカ販売

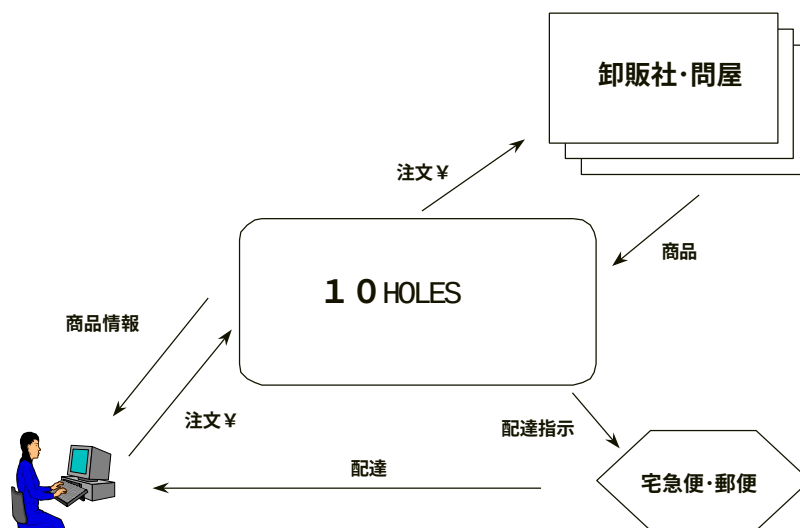
## (3) 特徴

- レア物も安価で販売
- 小売店よりも安価で提供。多種多様な決済を採用
  - ー コンビニエンスストア、アコシス、Mail、FAX、代引き

## (4) 成功要因

- ハーモニカ専門店
- 入手困難な品を提供している
- 情報提供

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.8 ASAHI RECORD

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                  |
|---------------|-----------------------------------------------------|
| NO            | 107                                                 |
| サイト名          | ASAHI RECORD                                        |
| URL           | <a href="http://aaaa.co.jp/">http://aaaa.co.jp/</a> |
| 会社名           | 有限会社アサヒレコード                                         |
| 販売責任者         | 蒲池紀之                                                |
| 担当者/電子メール     | nori@aaaa.co.jp                                     |
| 住所            | 877-0046 大分県日田市本庄町5-47                              |
| TEL           | 0973-22-6790                                        |
| FAX           | 0973-23-7183                                        |
| 設立年月          | 1990.7                                              |
| 資本金           | 500                                                 |
| 業種            | レジャー、音楽、映像                                          |
| 商品/サービス       | CD・VIDEO・LD・DVD                                     |
| 商品/サービスのジャンル  | レジャー、音楽、映像                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 500 (最低)、150000(最高)、7000(平均)                        |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、代金引換(郵便、宅配業者)、コンビニ収納代行、アコシス、SMASH           |
| サイト開始年月       | 1998.2                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                 |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                                              |
| 仕入条件          | 現金引き換え、掛け買い サイト30日                                  |
| 物流方法          | 郵便、宅配便 ヤマト                                          |
| 使用サーバ         | 国内                                                  |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                     |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ                                         |
| 要員数           | 1                                                   |
| 経験 (Internet) | 3ヶ月以上6ヶ月未満                                          |
| 経験 (業種)       | 1年以上2年未満                                            |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)                               |
| 提携先           |                                                     |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                        |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                          |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                             |
| 売上(平均月商:万円)   | 150                                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 25                                                  |
| 損益状況          | 黒字維持                                                |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                             |
| 採算性           | あまりよくない                                             |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                          |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                           |
| 販促コスト         | 50000                                               |
| アクセス状況        | 1400ページビュー、1400アクセスカウンタ                             |
| 顧客情報の利用の有無    | その他                                                 |
| 顧客情報の利用方法     |                                                     |
| 国際展開の状況、予定    | 海外は決済方法が確立できるまで難しいと思う。<br>逆に決済方法ができればすぐに始めたい。       |
| その他           |                                                     |

## (2) サービス概要

音楽・映像メディア販売

- CD、VIDEO、LD、DVD 販売

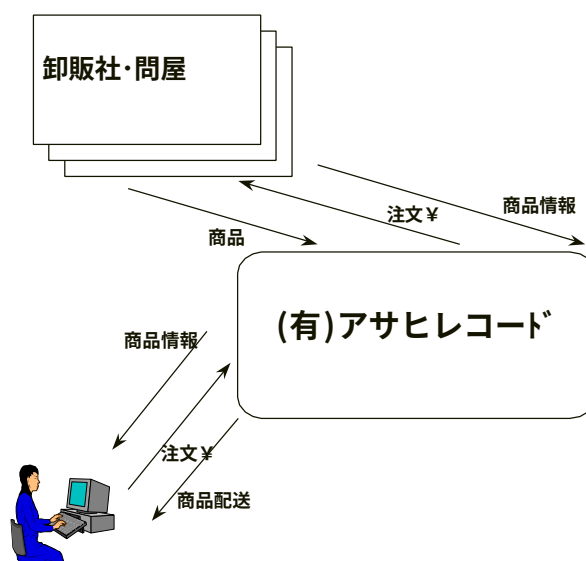
## (3) 特徴

- 登録制（無料）
- 多種多様な決済を採用 — コンビニエンスストア、Smash、アコシス、代引き、郵便振替
- 国内で発売されている全作品

## (4) 成功要因

- 検索エンジンによってお客が在庫を確認できる
- 特別注文により、在庫がないものでも探してくれる
- 特別注文・CD・ポスター等プレゼント特典付き

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.9 ASAKA'SnkananiBrewingCo.,Ltd./「黒鷹・萬穂」中谷酒造(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                                                                |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| NO             | 28                                                                                |
| サイト名           | ASAKA SnkananiBrewingCo.,Ltd./「黒鷹・萬穂」中谷酒造                                         |
| URL            | <a href="http://www.bekkoame.ne.jp/~banjo/">http://www.bekkoame.ne.jp/~banjo/</a> |
| 会社名            | 中谷酒造株式会社                                                                          |
| 販売責任者          | 中谷良子                                                                              |
| 担当者/電子メール      | 中谷正和/ <a href="mailto:UJG77290@biglobe.ne.jp">UJG77290@biglobe.ne.jp</a>          |
| 住所             | 639-1117 奈良県大和郡山市番条町 561 番地                                                       |
| TEL            | 0743-56-2296                                                                      |
| FAX            | 0743-56-2464                                                                      |
| 設立年月           | 1951                                                                              |
| 資本金            | 1000                                                                              |
| 業種             | 食品                                                                                |
| 商品/サービス        | 清酒の直接小売り                                                                          |
| 商品/サービスのジャンル   | 食品                                                                                |
| 商品/サービスの価格(円)  | 1000(最低)、9480(最高)、2500(平均)                                                        |
| 決済方法           | 後払い(郵便)、代金引換(宅配業者)、事前振込(郵便)                                                       |
| サイト開始年月        | 1996.8                                                                            |
| 立ち上げまでの準備期間    | 4 ヶ月                                                                              |
| 仕入ルート          | メーカー、商社、中国製造者直接小売                                                                 |
| 仕入条件           | (非公開)                                                                             |
| 物流方法           | 店頭渡し、宅急便ヤマト                                                                       |
| 使用サーバ          | 国内                                                                                |
| 上流回線/プロバイダ     | Bekkoame                                                                          |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップアナログ                                                                       |
| 要員数            | 2                                                                                 |
| 経験 (Internet)  | 2 年以上 3 年未満                                                                       |
| 経験 (業種)        | 10 年以上                                                                            |
| 外注利用状況         | 広告業務                                                                              |
| 提携先            |                                                                                   |
| コスト(初期)        | 50 万円未満                                                                           |
| コスト(ランニング)     | 10 万円以上 20 万円未満                                                                   |
| 物流コスト分担        | 一部を自社負担                                                                           |
| 売上(平均月商:万円)    | (非公開)                                                                             |
| 粗利(月間:万円)      | (非公開)                                                                             |
| 損益状況           | (非公開)                                                                             |
| 損益状況(今後の予想)    | (非公開)                                                                             |
| 採算性            | ひどい                                                                               |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%未満                                                                             |
| 販促方法           | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み、店頭告知、自社媒体(カタログ、チラシ)                              |
| 販促コスト          | 2500                                                                              |
| アクセス状況         | 4500 ページビュー、200 カウンタ                                                              |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                                                              |
| 顧客情報の利用方法      | 定期的な DM。消費者像の分析。                                                                  |
| 国際展開の状況、予定     | 促進                                                                                |
| その他            |                                                                                   |

## **(2) サービス概要**

- 宣伝、広報活動として、ホームページ運営  
内容：会社案内、商品案内、取扱店の紹介等
- 清酒の通信販売  
プロバイダ cgi 利用、電話、FAX 併用
- 電子メールによる新製品紹介ダイレクトメール  
(懸賞 web を利用したアドレス購入)

## **(3) 特徴**

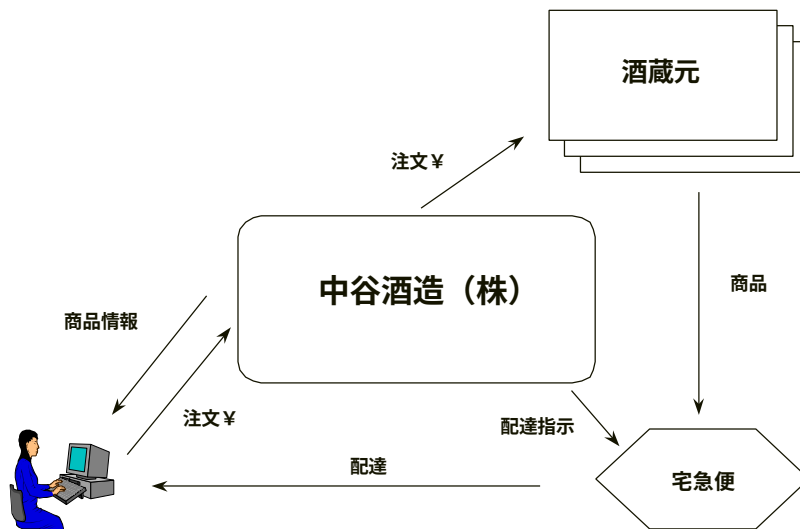
- ホームページの自社作成、運用の実施（日本語、英語）
- 固定ファン獲得のための月一連載記事。「若社長の中国日記」
- 決済については、クレジットから郵便振替まで幅広く利用可能、  
代金引換もおこなっている

## **(4) 成功要因**

- 地元地域限定酒販売
- 季節ごとの限定酒販売
- 中国産日本酒というオリジナル製品を販売
- 96 年夏開設で比較的めずらしい初期にページを立ち上げた事
- 新規懸賞サイトや「お酒の筆筒 by NTT」等に積極参加
- 検索サイトや更新情報の登録をこまめに実施
- ページ更新を最低月一回以上実施
- 業界内で先陣を切って中国進出を行い、その話題性を活用
- 商品ラベル、パンフなどに URL、アドレス記載



## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.10 C.D.F FOR INTERIOR

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                            |
|---------------|---------------------------------------------------------------|
| NO            | 84                                                            |
| サイト名          | C.D.F FOR INTERIOR                                            |
| URL           | <a href="http://cdf.v-shop.or.jp">http://cdf.v-shop.or.jp</a> |
| 会社名           | 有限会社クリーム                                                      |
| 販売責任者         | 宮村公央                                                          |
| 担当者/電子メール     | 中谷正和/001@v-shop.or.jp                                         |
| 住所            | 65-0833 兵庫県宝塚市鶴の荘                                             |
| TEL           | 0797-84-7400                                                  |
| FAX           | 0797-84-7401                                                  |
| 設立年月          | 1997.1.23                                                     |
| 資本金           | 600                                                           |
| 業種            | 卸、小売業                                                         |
| 商品/サービス       | インテリア、雑貨                                                      |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 150(最低)、25000(最高)、1000(平均)                                    |
| 決済方法          | 代金引換(郵便局)、事前振込(銀行、郵便局)                                        |
| サイト開始年月       | 1997.5                                                        |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                           |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、海外・欧州全般                                           |
| 仕入条件          | 現金引換                                                          |
| 物流方法          | 店頭渡し                                                          |
| 使用サーバ         | 国内                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                               |
| アクセス回線/プロバイダ  | 専用線 128K                                                      |
| 要員数           | 1                                                             |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                      |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                      |
| 外注利用状況        |                                                               |
| 提携先           |                                                               |
| コスト(初期)       | 200万円以上500万円未満                                                |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                    |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                       |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                           |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                           |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                         |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字からとんとんベースへ                                                  |
| 採算性           | 普通                                                            |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                         |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                                     |
| 販促コスト         | 0                                                             |
| アクセス状況        | 50000ページビュー、5000カウンタ                                          |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                          |
| 顧客情報の利用方法     | データベース                                                        |
| 国際展開の状況、予定    | なし                                                            |
| その他           |                                                               |

## (2) サービス概要

インテリア商品販売

- 雑貨

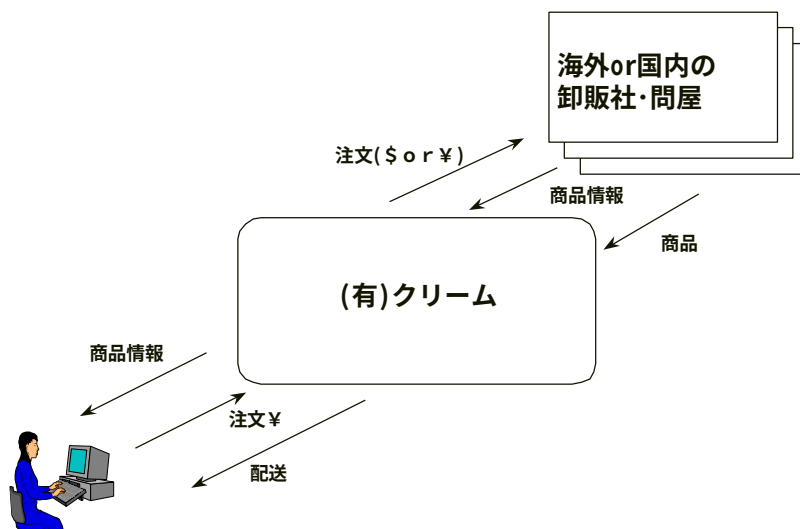
## (3) 特徴

- 商品点数が豊富である
- アメリカ、欧州商品が大半
- 珍しい商品を揃えている

## (4) 成功要因

- 安価な商品を多種多様に揃えている

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.11 CHAYA WATCH BAND

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                  |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 64                                                                                  |
| サイト名          | CHAYA WATCH BAND                                                                    |
| URL           | <a href="http://www.saitama-j.or.jp/~chaya/">http://www.saitama-j.or.jp/~chaya/</a> |
| 会社名           | 有限会社茶谷製作所                                                                           |
| 販売責任者         | 茶谷 進                                                                                |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Chaya@saitama-j.or.jp">Chaya@saitama-j.or.jp</a>                    |
| 住所            | 339-0069 埼玉県岩槻市箕輪104-3                                                              |
| TEL           | 048-758-3316                                                                        |
| FAX           | 048-758-3316                                                                        |
| 設立年月          | 1985.9                                                                              |
| 資本金           | 1000                                                                                |
| 業種            | 卸、小売業                                                                               |
| 商品/サービス       | 皮革時計バンド                                                                             |
| 商品/サービスのジャンル  | 繊維、衣料、皮革製品                                                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,000 (最低)、1,800 (最高)                                                               |
| 決済方法          | 後払い (宅配便)、代金引換 (郵便)                                                                 |
| サイト開始年月       | 1998.8                                                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                                                                 |
| 仕入ルート         | 生産者                                                                                 |
| 仕入条件          | 現金引換                                                                                |
| 物流方法          | 郵便、宅配便                                                                              |
| 使用サーバ         | 国内                                                                                  |
| 上流回線/プロバイダ    | 埼玉産業時情報センター                                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                                         |
| 要員数           | 1                                                                                   |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                                            |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                               |
| 外注利用状況        | サーバレンタル                                                                             |
| 提携先           |                                                                                     |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                                                        |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                          |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                                               |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                                                 |
| 損益状況          | 赤字から黒字へ                                                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | 売上が2~3倍へ伸びる                                                                         |
| 採算性           | 黒字                                                                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                               |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、                                                                    |
| 販促コスト         | 0                                                                                   |
| アクセス状況        | 10000(ページカウンタ)                                                                      |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                                     |
| 国際展開の状況、予定    | 海外にも販売していきたい                                                                        |
| その他           |                                                                                     |

## (2) サービス概要

皮革製品販売

- 皮革時計バンド販売

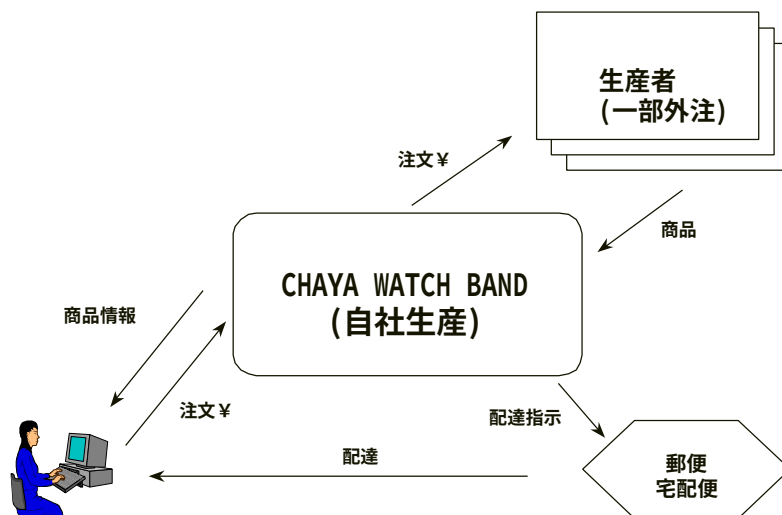
## (3) 特徴

- オーダーメイド販売に力を入れている
- 多種多様な品揃え

## (4) 成功要因

- 腕時計皮革バンドを市場より安価で提供
- ユーザの要求にあった商品の提供
- リピートオーダーが多い

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.12 CINEBEAM

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                              |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 11                                                                              |
| サイト名          | CINEBEAM                                                                        |
| URL           | <a href="http://www2.comco.ne.jp/~sihodo/">http://www2.comco.ne.jp/~sihodo/</a> |
| 会社名           | 志鳳堂書店                                                                           |
| 販売責任者         | 稲村耕三                                                                            |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Shodo@comco.ne.jp">Shodo@comco.ne.jp</a>                        |
| 住所            | 064-0804 北海道札幌市中央区南四条西1丁目                                                       |
| TEL           | 011-222-3688                                                                    |
| FAX           | 011-222-3689                                                                    |
| 設立年月          | 1976                                                                            |
| 資本金           | 450                                                                             |
| 業種            | 卸、小売業                                                                           |
| 商品/サービス       | 書籍                                                                              |
| 商品/サービスのジャンル  | 書籍                                                                              |
| 商品/サービスの価格(円) | 500 (最低)、70,000 (最高)、2000 (平均)                                                  |
| 決済方法          | 事前振込 (銀行、郵便局) 現金書留、代金引換 (郵便)                                                    |
| サイト開始年月       | 1996,7                                                                          |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                             |
| 仕入ルート         | 個人、海外、その他、アメリカ、オークション                                                           |
| 仕入条件          | 現金引き換え                                                                          |
| 物流方法          | 店頭渡し、郵便、宅急便福山通運、佐川急便                                                            |
| 使用サーバ         | 国内                                                                              |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                 |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N                                                                 |
| 要員数           | 1                                                                               |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                        |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                           |
| 外注利用状況        |                                                                                 |
| 提携先           |                                                                                 |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                                                                   |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                      |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                         |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                                             |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                                             |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                            |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                         |
| 採算性           | 普通                                                                              |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                      |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                                                       |
| 販促コスト         | 0                                                                               |
| アクセス状況        | 300 (ページカウンタ)                                                                   |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                            |
| 顧客情報の利用方法     | メールでの案内、ダイレクトメール                                                                |
| 国際展開の状況、予定    | すでに海外へ商品の販売を実施、さらに拡大していきたい                                                      |
| その他           |                                                                                 |

## (2) サービス概要

映画古書及び関連商品の通信販売

- 映画関連書籍、パンフレット、ポスター 販売

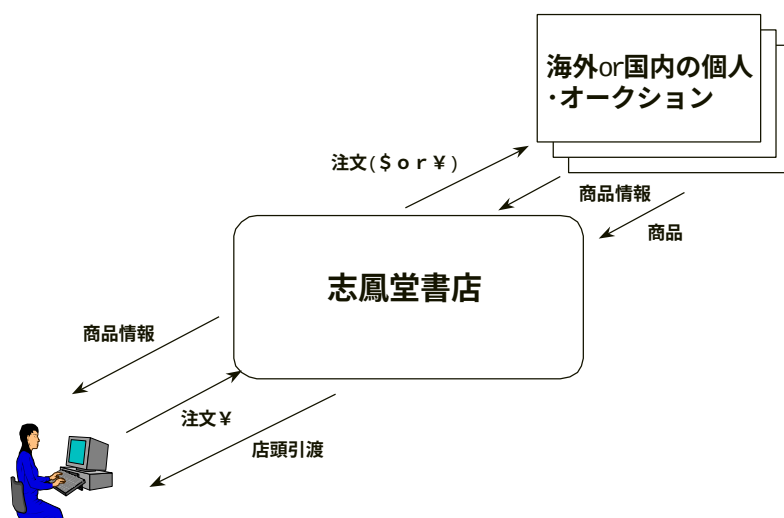
## (3) 特徴

- 映画に関する商品、映画所、映画パンフレット、ポスター／プレスシート、チラシ  
映画雑誌など古書専門に通信販売国内外を問わず対応している

## (4) 成功要因

- 取り扱う商品が古いことと映画というジャンルに特化していること
- 他の古書店ホームページとは意識的に違う感覚で作成
- 競合相手が少ない

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.13 CYBER HOBBY SHOP ESPERANZA

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                    |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 105                                                                                                   |
| サイト名          | CYBER HOBBY SHOP ESPERANZA                                                                            |
| URL           | <a href="http://www2s.biglobe.ne.jp/~ranza/index.htm">http://www2s.biglobe.ne.jp/~ranza/index.htm</a> |
| 会社名           | 有限会社 シスビー                                                                                             |
| 販売責任者         | 島田健一                                                                                                  |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:dragon@mud.biglobe.ne.jp">dragon@mud.biglobe.ne.jp</a>                                |
| 住所            | 東京都豊島区東池袋1-13-13 東京賃貸第IIIビル5階                                                                         |
| TEL           | 03-5391-0960                                                                                          |
| FAX           | 03-5985-6535                                                                                          |
| 設立年月          | 1998.4                                                                                                |
| 資本金           | 300                                                                                                   |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                                 |
| 商品/サービス       | 玩具（トレーディングカード・模型）                                                                                     |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 240(最低)、29800(最高)、5000(平均)                                                                            |
| 決済方法          | 代金引換（郵便）                                                                                              |
| サイト開始年月       | 1998.4                                                                                                |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                                                   |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、小売店                                                                                            |
| 仕入条件          | 現金引き換え                                                                                                |
| 物流方法          | 店頭渡し、直接配達                                                                                             |
| 使用サーバ         | 国内                                                                                                    |
| 上流回線/プロバイダ    | Biglobe                                                                                               |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ                                                                                           |
| 要員数           | 1                                                                                                     |
| 経験（Internet）  | 6ヶ月以上1年未満                                                                                             |
| 経験（業種）        | 3年以上5年未満                                                                                              |
| 外注利用状況        |                                                                                                       |
| 提携先           |                                                                                                       |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                                                                          |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                                            |
| 物流コスト分担       | 客（相手）が負担                                                                                              |
| 売上(平均月商:万円)   | 150                                                                                                   |
| 粗利(月間:万円)     | 20                                                                                                    |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                                                  |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                               |
| 採算性           | 普通                                                                                                    |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                                            |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク                                                                                       |
| 販促コスト         | 2000                                                                                                  |
| アクセス状況        | 600（ページカウンタ）                                                                                          |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                                                                 |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                                                       |
| 国際展開の状況、予定    | 日本語表示で海外からの注文あるが、未定。                                                                                  |
| その他           |                                                                                                       |



## (2) サービス概要

玩具販売

- トレーディングカード、フィギア販売

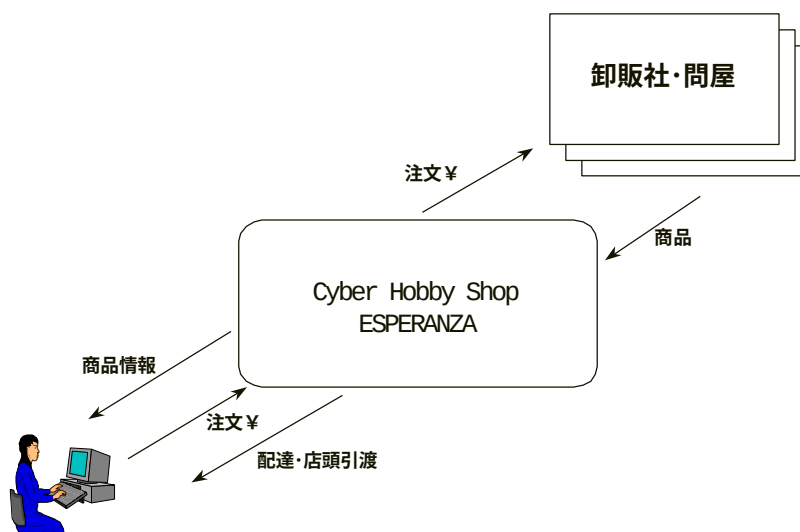
## (3) 特徴

- マニアも満足の品揃え
- 関連業界や各ゲーム業界に相互リンク

## (4) 成功要因

- 掲示板にて迅速な問合せに対応
- 貴重な種類のサービス品を提供

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.14 DOS/VShop メディアクラフト

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                      |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 22                                                                                      |
| サイト名          | DOS/VShop メディアクラフト                                                                      |
| URL           | <a href="http://www.momoyama.com/media-craft/">http://www.momoyama.com/media-craft/</a> |
| 会社名           | メディアクラフト                                                                                |
| 販売責任者         | 池上栄一                                                                                    |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Media-craft@momoyama.com">Media-craft@momoyama.com</a>                  |
| 住所            | 612-8055 京都市伏見区大手筋商店街4番街                                                                |
| TEL           | 075-611-7574                                                                            |
| FAX           | 075-601-8590                                                                            |
| 設立年月          |                                                                                         |
| 資本金           |                                                                                         |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                   |
| 商品/サービス       | コンピュータパーツ                                                                               |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                                   |
| 商品/サービスの価格(円) | 600(最低)、300000(最高)、30000(平均)                                                            |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)、アコシス                                                                           |
| サイト開始年月       | 1998.6                                                                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2週間                                                                                     |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、メーカー                                                                             |
| 仕入条件          | 現金先払い、掛け買い サイト10日以内                                                                     |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(日通、佐川)                                                                           |
| 使用サーバ         | 海外                                                                                      |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN                                                                            |
| 要員数           | 2                                                                                       |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                                                                                |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                                                                |
| 外注利用状況        | サーバレンタル                                                                                 |
| 提携先           |                                                                                         |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                                               |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                                             |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担(2万円以上の買上げで店負担)                                                                 |
| 売上(平均月商:万円)   | 300                                                                                     |
| 粗利(月間:万円)     |                                                                                         |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                 |
| 採算性           | あまりよくない                                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  |                                                                                         |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、ネットニュース                                                                 |
| 販促コスト         |                                                                                         |
| アクセス状況        |                                                                                         |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                    |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                                         |
| 国際展開の状況、予定    | なし                                                                                      |
| その他           |                                                                                         |

## (2) サービス概要

### コンピュータパーツ販売

- コンピュータパーツ販売
- あぶらとり紙など化粧品を販売している「桃山堂」を運営
- 健康食品等を販売している「ジョイヘルス」を運営
- 他サイトの運営手伝い

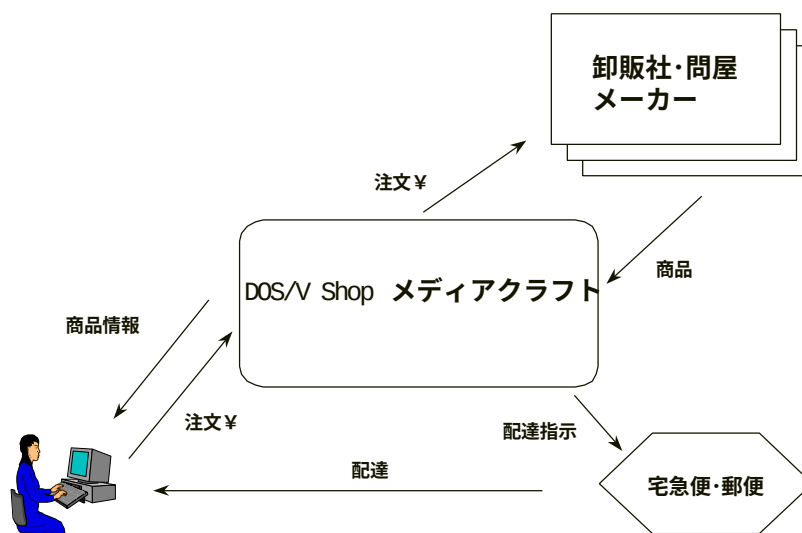
## (3) 特徴

- コンピュータパーツを安価で販売
- 特価セールも随時行っている

## (4) 成功要因

- コンピュータパーツを安価で販売
- パソコン組立教室の開催

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.15 H.A.COMMERCE(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                              |
|----------------|---------------------------------|
| NO             | 101                             |
| サイト名           | H.A.COMMERCE                    |
| URL            | village.infoweb.ne.jp/~fwgf2486 |
| 会社名            | H.A.COMMERCE                    |
| 販売責任者          | wajima setsuo                   |
| 担当者／電子メール      | fwgf2486@mb.infoweb.ne.jp       |
| 住所             | 東京都北区滝野川 7-38-11-403            |
| TEL            | 03-3915-4963                    |
| FAX            | 03-3915-4965                    |
| 設立年月           | 96/10                           |
| 資本金            | 500                             |
| 業種             | レジャー、音楽、映像                      |
| 商品／サービス        | ゴルフクラブ、ウェア、スニーカー販売              |
| 商品／サービスのジャンル   | レジャー、音楽、映像                      |
| 商品／サービスの価格（円）  | 平均 10,000                       |
| 決済方法           | 代金引換（宅配業者）                      |
| サイト開始年月        | 96/5                            |
| 立上げまでの準備期間     | 3ヶ月                             |
| 仕入ルート          | 海外                              |
| 仕入条件           | (非公開)                           |
| 物流方法           | 宅配便（ヤマト）                        |
| 使用サーバ          |                                 |
| 上流回線／プロバイダ     |                                 |
| アクセス回線／プロバイダ   | 専用線(64K)／Infoweb                |
| 要員数            | 2人                              |
| 経験（Internet）   | 3年以上 4年未満                       |
| 経験（業種）         | 5年以上 10年未満                      |
| 外注利用状況         | サーチエンジンの登録                      |
| 提携先            |                                 |
| コスト（初期）        | 20万円以上                          |
| コスト（ランニング）     | 1万円以上 2万円未満                     |
| 物流コスト分担        | 一部を自社負担                         |
| 売上（平均月商：万円）    | (非公開)                           |
| 粗利（月間：万円）      | (非公開)                           |
| 損益状況           | (非公開)                           |
| 損益状況（今後の予想）    | (非公開)                           |
| 採算性            | あまりよくない                         |
| 全売上に対する EC の割合 | 90%以上 100%未満                    |
| 販促方法           | サーチエンジン登録                       |
| 販促コスト          | 5000                            |
| アクセス状況         | 900 ページビュー                      |
| 顧客情報の利用の有無     | 無                               |
| 顧客情報の利用方法      |                                 |
| 国際展開の状況、予定     |                                 |
| その他            |                                 |

## (2) サービス概要

ゴルフクラブ、ウェア、スニーカー等の販売

- オーダークラブ販売

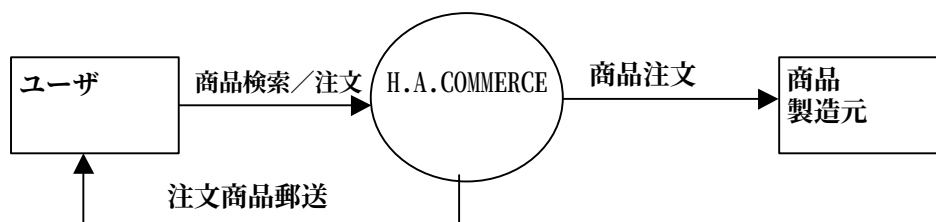
## (3) 特徴

- 顧客の要望にプロゴルファーが応え、クラブ等の商品をチョイスしてもらえる。

## (4) 成功要因

- プロゴルファーを抱え、製品販売している。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.16 Heritage(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                       |
|----------------|--------------------------|
| NO             | 87                       |
| サイト名           | Heritage                 |
| URL            | www.din.or.jp/~heritage/ |
| 会社名            | ヘリテージ                    |
| 販売責任者          | T ommy                   |
| 担当者／電子メール      | Heritage@oneolace.com    |
| 住所             | 埼玉県三郷市鷹野 1-118           |
| TEL            | 0489-56-8805             |
| FAX            |                          |
| 設立年月           |                          |
| 資本金            | 個人                       |
| 業種             | 卸、小売                     |
| 商品／サービス        | スポーツシューズ                 |
| 商品／サービスのジャンル   | 卸、小売                     |
| 商品／サービスの価格     | 3000 円から 20000 円         |
| 決済方法           | クレジット決済                  |
| サイト開始年月        |                          |
| 立上げまでの準備期間     | 2 ヶ月                     |
| 仕入ルート          | 卸販社、問屋                   |
| 仕入条件           | (非公開)                    |
| 物流方法           | 郵便                       |
| 使用サーバ          |                          |
| 上流回線／プロバイダ     | D O L P H I N            |
| アクセス回線／プロバイダ   | ダイヤルアップ I S D N          |
| 要員数            | 3 人                      |
| 経験 (Internet)  | 3 年以上 4 年未満              |
| 経験 (業種)        | 10 年                     |
| 外注利用状況         |                          |
| 提携先            |                          |
| コスト (初期)       | 1 円以上 5 万円未満             |
| コスト (ランニング)    | 1 円以上 5000 円未満           |
| 物流コスト分担        | 自社負担                     |
| 売上 (平均月商: 万円)  | (非公開)                    |
| 粗利 (月間: 万円)    | (非公開)                    |
| 損益状況           | (非公開)                    |
| 損益状況 (今後の予想)   | (非公開)                    |
| 採算性            | ふつう                      |
| 全売上に対する EC の割合 | 100%                     |
| 販促方法           | 広告 (ネット、雑誌等紙媒体)          |
| 販促コスト          |                          |
| アクセス状況         |                          |
| 顧客情報の利用の有無     | あり                       |
| 顧客情報の利用方法      |                          |
| 国際展開の状況、予定     |                          |
| その他            |                          |

## (2) サービス概要

スポーツシューズ販売

- web では商品の紹介・予約のみ
- 電話にて注文
- 支払いは現金書留に限る。つり銭の返却なし。
- 予約日から4日以内に、商品代金＋消費税＋送料（¥1575）を添え送付。

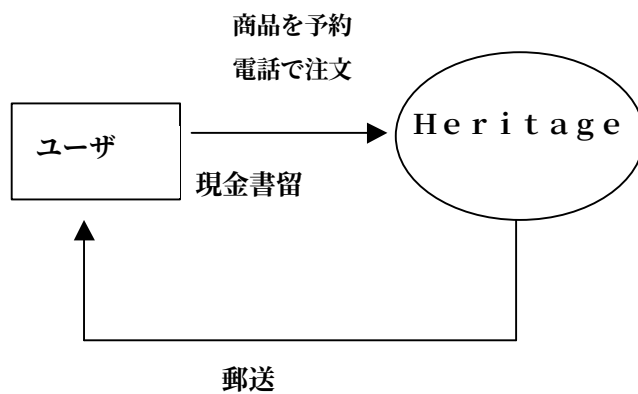
## (3) 特徴

- 比較的入手の難しい、あるいは人気の高いスポーツシューズに絞って、例えば First Jordon, Baby Jordon, Sky Jordon, Air Jordon を販売する。

## (4) 成功要因

- 人気、あるいは入手困難なシューズに絞って販売

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.17 Internet 占術館 URA-ANNA プルーリオン

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                     |
|----------------|----------------------------------------|
| NO             | 56                                     |
| サイト名           | Internet 占術館 URA-ANNA プルーリオン           |
| URL            | www.jah.ne.jp/~uruanna/prouirion.html  |
| 会社名            | ウルアンナ鳳宮プルーリオン                          |
| 販売責任者          | ウルアンナ鳳宮                                |
| 担当者／電子メール      | Uruanna@po.jah.ne.jp                   |
| 住所             | 千葉県浦安市北栄 1-12-30                       |
| TEL            | 047-390-7125                           |
| FAX            | 047-390-7125                           |
| 設立年月           | 1998.2                                 |
| 資本金            | 個人                                     |
| 業種             | 情報サービス、物品販売                            |
| 商品／サービス        | 占いと占いグッズ販売                             |
| 商品／サービスのジャンル   | 雑貨                                     |
| 商品／サービスの価格     | 100(最低)、10,000(最高)、2000(平均)            |
| 決済方法           | 事前振込(銀行)、Sma s h、ウェブマネー、その他(N E T - U) |
| サイト開始年月        | 1998.2                                 |
| 立上げまでの準備期間     | 1ヶ月                                    |
| 仕入ルート          | グッズ＝個人コレクション                           |
| 仕入条件           | 現金                                     |
| 物流方法           | 郵便                                     |
| 使用サーバ          |                                        |
| 上流回線／プロバイダ     | J A H                                  |
| アクセス回線／プロバイダ   |                                        |
| 要員数            | 1人                                     |
| 経験(Internet)   | 2年以上3年未満                               |
| 経験(業種)         | 10年以上                                  |
| 外注利用状況         | 代金回収                                   |
| 提携先            |                                        |
| コスト(初期)        | 1円以上5万円未満                              |
| コスト(ランニング)     | 5000円以上1万円未満                           |
| 物流コスト分担        | 一部自社負担                                 |
| 売上(平均月商:万円)    | 非公開                                    |
| 粗利(月間:万円)      | 非公開                                    |
| 損益状況           | とんとん                                   |
| 損益状況(今後の予想)    | とんとんから黒字ベースへ                           |
| 採算性            | あまりよくない                                |
| 全売上に対する EC の割合 | 20%以上30%未満                             |
| 販促方法           | サーチエンジン登録                              |
| 販促コスト          |                                        |
| アクセス状況         | (カウンター) 13000                          |
| 顧客情報の利用の有無     | その他                                    |
| 顧客情報の利用方法      | イベントや新しいサービスを提供するときに案内をだす              |
| 国際展開の状況、予定     | 今のところなし                                |
| その他            |                                        |



## (2) サービス概要

### 占いと占いグッズ販売

- オンラインでコンピュータ占い鑑定を依頼。鑑定結果は電子メールまたは郵便、FAXで送付
- 占いに関連したグッズ販売  
購入はWeb上で申し込み、支払いは「NET-U」「Smash」「銀行振込」

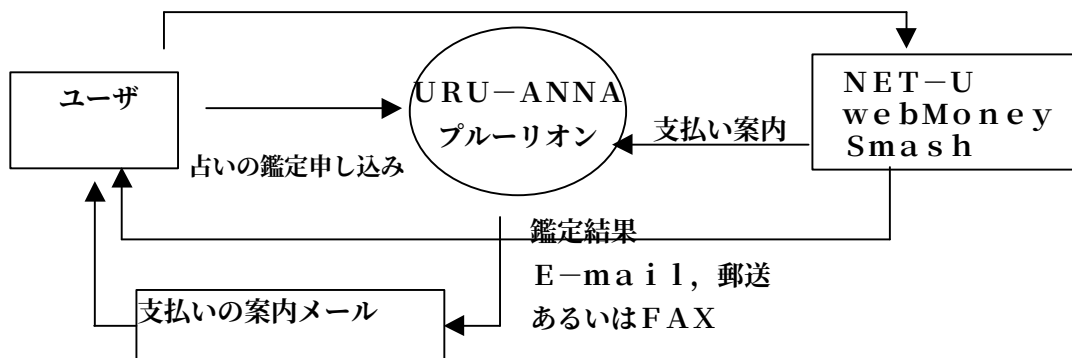
## (3) 特徴

- 占いの客は女性を中心であるが、インターネットに接続している人口は男性が多い。  
そのため、女性向けコーナーとともに男性向けの占い鑑定サービスのコーナーを独立させている。
- 経営者自身の本業（ネットワーク構築企画）と趣味の占いを結びつけた

## (4) 成功要因

- 趣味と実益とECへの関心から安価な占い鑑定とコレクションのグッズ販売

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.18 JAC 日本中古車査定センター

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                           |
|----------------|------------------------------|
| NO             | 52                           |
| サイト名           | JAC 日本中古車査定センター              |
| URL            | http://www.jacnet.co.jp/     |
| 会社名            | (株) ジャック                     |
| 販売責任者          | 穂田誉輝                         |
| 担当者／電子メール      | 穂田誉輝／akita@jacnet.co.jp      |
| 住所             | 〒103-0004 東京都中央区東日本橋 2-24-14 |
| TEL            | 03-5820-1155                 |
| FAX            | 03-5820-1414                 |
| 設立年月           | 93 年 3 月                     |
| 資本金            | 118,000 万円                   |
| 業種             | その他サービス                      |
| 商品／サービス        | 中古車の査定・買い取り                  |
| 商品／サービスのジャンル   | その他サービス                      |
| 商品／サービスの価格     | 査定＝無料，買い取り＝平均 1,000,000 円    |
| 決済方法           | 銀行振込                         |
| サイト開始年月        | 97 年 10 月                    |
| 立上げまでの準備期間     | 1 ヶ月                         |
| 仕入ルート          | 直接（個人）                       |
| 仕入条件           | 現金引き替え                       |
| 物流方法           | 直接配送                         |
| 使用サーバ          | 国内（ホスティング）                   |
| 上流回線／プロバイダ     | ダイヤルアップ ISDN／東京インターネット       |
| アクセス回線／プロバイダ   |                              |
| 要員数            | 10 人以上                       |
| 経験（Internet）   | 1 年以上 2 年未満                  |
| 経験（業種）         | 3 年以上 5 年未満                  |
| 外注利用状況         | サーバーレンタル                     |
| 提携先            | (株) メンバーズ                    |
| コスト（初期）        | 50 万円以上 100 万円未満             |
| コスト（ランニング）     | 10 万円以上 20 万円未満              |
| 物流コスト分担        | 自社負担                         |
| 売上（平均月商：万円）    | 30,000                       |
| 粗利（月間：万円）      | 非公開                          |
| 損益状況           | 黒字拡大中                        |
| 損益状況（今後の予想）    | 黒字継続                         |
| 採算性            | とてもよい                        |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%以上 20%未満                  |
| 販促方法           | 広告（ネット上，雑誌等），サーチエンジン登録，相互リンク |
| 販促コスト          | 10,000,000 円/月間              |
| アクセス状況         | 400,000(PV/月)                |
| 顧客情報の利用の有無     | あり                           |
| 顧客情報の利用方法      | 新規事業の有望見込み客                  |
| 国際展開の状況、予定     | 海外輸出は検討中                     |
| その他            |                              |

## (2) サービス概要

- インターネットで中古車の査定を受け付け
- 後刻、電話で訪問日時を相談し、査定士が訪問
- 後日、メール、FAX等で査定価格を提示
- 希望により買い取りも行う

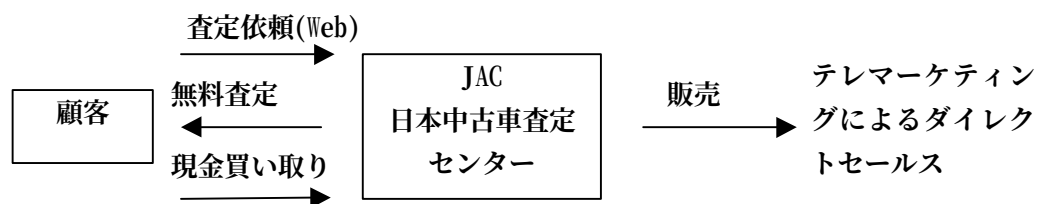
## (3) 特徴

- Webで査定依頼の受付
- 全国無料出張査定
- テレマーケティングとの融合

## (4) 成功要因

- テレマーケティングによるダイレクトセールス
- Webを使って物件データを顧客に直接入れてもらうことにより、データベース構築費用を削減している

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.19 JNS Penpal Club(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                             |
|---------------|------------------------------------------------|
| NO            | 17                                             |
| サイト名          | JNS Penpal Club                                |
| URL           | http://www.jnsinc.co.jp/penpal/index.html      |
| 会社名           | 有限会社 ジャパンネットワークサービス                            |
| 販売責任者         | 赤松克志                                           |
| 担当者/電子メール     | akamatsu@jnsinc.co.jp                          |
| 住所            | 〒220-0003 神奈川県横浜市西区楠町4-3-813                   |
| TEL           | 045-317-2075                                   |
| FAX           | 045-317-2076                                   |
| 設立年月          | 96/8                                           |
| 資本金           | 300                                            |
| 業種            | その他サービス                                        |
| 商品/サービス       | メールフレンド紹介、メール回送                                |
| 商品/サービスのジャンル  | その他サービス                                        |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,000 (男性会員のみ)                                 |
| 決済方法          | 事前振込 (銀行) / アコシス (電子クレジット) / ウェブマネー (プリペイドカード) |
| サイト開始年月       | 95/7                                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1 週間以内                                         |
| 仕入ルート         | その他                                            |
| 仕入条件          | (非公開)                                          |
| 物流方法          |                                                |
| 使用サーバ         | U N I X                                        |
| 上流回線/プロバイダ    | AT-LINK                                        |
| アクセス回線/プロバイダ  | DTI (ダイヤルアップ I S D N)                          |
| 要員数           | 2                                              |
| 経験 (Internet) | 4 年以上 5 年未満                                    |
| 経験 (業種)       | 3 年以上 5 年未満                                    |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル / ホスティングサービス (バーチャルドメイン)              |
| 提携先           |                                                |
| コスト(初期)       | 1 円以上 5 万円未満                                   |
| コスト(ランニング)    | 2 万円以上 5 万円未満                                  |
| 物流コスト分担       | その他                                            |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                          |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                          |
| 損益状況          | (非公開)                                          |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                          |
| 採算性           | ふつう                                            |
| 全売上に対するECの割合  | 1 0 %未満                                        |
| 販促方法          | 広告 (ネット上) / サーチエンジン登録 / 相互リンク                  |
| 販促コスト         | 20000                                          |
| アクセス状況        | 6000 (カウンタ)                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | 有                                              |
| 顧客情報の利用方法     |                                                |
| 国際展開の状況、予定    | 海外からも受け付けている                                   |
| その他           |                                                |

## (2) サービス概要

### 有料型仲介サービス

- 会員制の出会いの場を提供。
- ペンネームでのメール自動回送サービス、メールフレンド募集の掲示板、希望する条件の会員への自己紹介メール回送サービスなど。

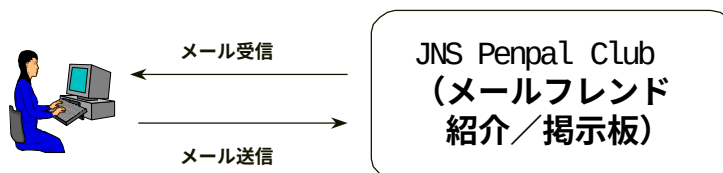
## (3) 特徴

- ペンネーム使用により住所や本名を明かす必要がない。
- 高品質のサービスの提供と男女比の適正なバランスを取るために、男性のみを有料としている。
- 翌月分の会費を月末までに前払い（男性のみ）。6ヶ月、12ヶ月のまとめ払いも有り。月の途中での入会時はその月の半端日数分をサービス。
- 月会費の支払いを止められた時点で退会とみなすので、それ以降は一切費用はかからない。
- 掲示板は数週間遅れで非会員にも公開。会員公開が先行。

## (4) 成功要因

- 細かなノウハウの積み重ねと、真面目な運営。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.20 JTB INFO CREW

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                  |
|---------------|-------------------------------------|
| NO            | 60                                  |
| サイト名          | JTB INFO CREW                       |
| URL           | http://www.jtb.co.jp/crew/          |
| 会社名           | JTB                                 |
| 販売責任者         | 北上 真一                               |
| 担当者/電子メール     | 別府 慎也/shinya_beppu@mec.jtb.co.jp    |
| 住所            | 〒135-8520 東京都江東区木場 5-5-2 JTB木場ビル 5F |
| TEL           | 03-5245-2703                        |
| FAX           | 03-5245-2703                        |
| 設立年月          | 12/3                                |
| 資本金           | 230400                              |
| 業種            | その他サービス                             |
| 商品/サービス       | 国内／海外の宿泊・ツアー予約，旅行用品等の販売             |
| 商品/サービスのジャンル  | その他サービス                             |
| 商品/サービスの価格(円) | 30,000(平均)                          |
| 決済方法          | クレジットカード                            |
| サイト開始年月       | 98/4                                |
| 立ち上げまでの準備期間   | 12ヶ月                                |
| 仕入ルート         | その他 物品販売：直接                         |
| 仕入条件          | 物品販売：掛け買い                           |
| 物流方法          | 宅配便（ヤマト）                            |
| 使用サーバ         | N T                                 |
| 上流回線/プロバイダ    |                                     |
| アクセス回線/プロバイダ  | 専用線 1. 5M以上/IJ                      |
| 要員数           | 10人以上                               |
| 経験（Internet）  | 3年以上4年未満                            |
| 経験（業種）        | 10年以上                               |
| 外注利用状況        | ホームページ制作／広告業務                       |
| 提携先           |                                     |
| コスト(初期)       | 1,000万円以上                           |
| コスト(ランニング)    | 100万円以上                             |
| 物流コスト分担       | 顧客負担                                |
| 売上(平均月商:万円)   | 3,000                               |
| 粗利(月間:万円)     | 300                                 |
| 損益状況          | 非公開                                 |
| 損益状況(今後の予想)   | 非公開                                 |
| 採算性           | 非公開                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                               |
| 販促方法          | 広告（ネット上）／広告（雑誌等）／サーチエンジン登録          |
| 販促コスト         | 100                                 |
| アクセス状況        | 4,000,000（ページビュー）                   |
| 顧客情報の利用の有無    | 有                                   |
| 顧客情報の利用方法     | プロモーション／会員向けサービス（パスポート期限切れ通知等）      |
| 国際展開の状況、予定    | 今後対応予定                              |
| その他           |                                     |

## (2) サービス概要

旅行関連予約、物品販売、情報提供等

- 国内ツアー、宿泊予約
- 海外ツアー、宿泊、レンタカー
- 鉄道、鉄道バス、バス予約
- 海外都市情報提供
- 海外おみやげ、旅行用品販売

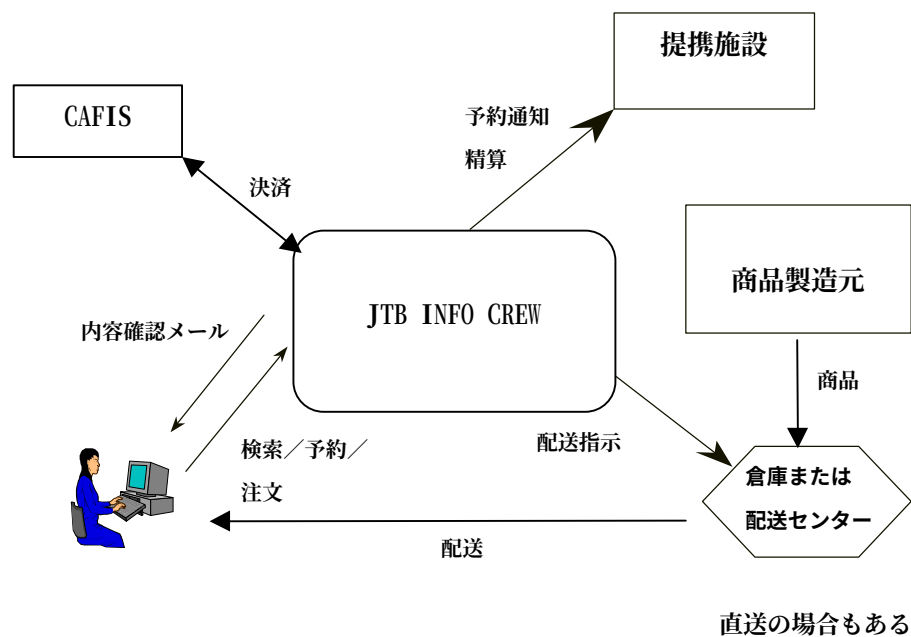
## (3) 特徴

- 会員制
- クレジットカードによる決済（事前登録制）
- SSL 使用（SSL が使用できない場合は、クレジットカード情報を郵送又は FAX で登録する）
- 受付後メールで購入者に取引内容の通知・確認を行う
- 宿泊等のクーポンは不要（ツアーの場合は、送付）

## (4) 成功要因

- 当日の 18 時まで予約可能
- 社内で管理しているので、新規技術導入やページ修正等への対応が速い
- 支店の営業時間外にも営業
- リアルタイムの空き状況の照会ができる

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.21 NUTS Antique Jewelry

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                       |
|---------------|------------------------------------------|
| NO            | 94                                       |
| サイト名          | NUTS Antique Jewelry                     |
| URL           | http://www2u.biglobe.ne.jp/~jewelry/     |
| 会社名           | NUTS                                     |
| 販売責任者         | 竹内基二                                     |
| 担当者/電子メール     | nnuts@ma4.justnet.ne.jp                  |
| 住所            | 605-0074 京都市東山区祇園町南側 5 3 3               |
| TEL           | 075-525-1918                             |
| FAX           | 075-525-1918                             |
| 設立年月          | 89                                       |
| 資本金           |                                          |
| 業種            | 卸、小売業                                    |
| 商品/サービス       | アンティークカメオ、イヤリング、ブローチ、ネックレス、ブレスレット        |
| 商品/サービスのジャンル  | 一点もののアンティークジュエリー、アクセサリーの格安通販             |
| 商品/サービスの価格(円) | 1500 (最低)、99000(最高)、4000(平均)             |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)、現金書留、後払い(銀行、郵便局) 代金引換(宅配業者)     |
| サイト開始年月       | 1998年7月                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                      |
| 仕入ルート         | 海外(USA)                                  |
| 仕入条件          | 現金先払い、クレジットカード                           |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(ヤマト)                              |
| 使用サーバ         | 国内(レンタル)                                 |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 64k/Biglobe                          |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN/Biglobe                     |
| 要員数           | 1                                        |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                 |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                    |
| 外注利用状況        | サーバレンタル                                  |
| 提携先           |                                          |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                              |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | 4                                        |
| 粗利(月間:万円)     | 2                                        |
| 損益状況          | 黒字維持                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                  |
| 採算性           | あまりよくない                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                    |
| 販促方法          | 広告(雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、店頭告知、自社媒体(カタログ、チラシ) |
| 販促コスト         | 20000                                    |
| アクセス状況        | 20000                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                     |
| 顧客情報の利用方法     | 特になし                                     |
| 国際展開の状況、予定    | 特になし                                     |
| その他           |                                          |



## (2) サービス概要

一点物のアンティークジュエリー、アクセサリーの格安通販。

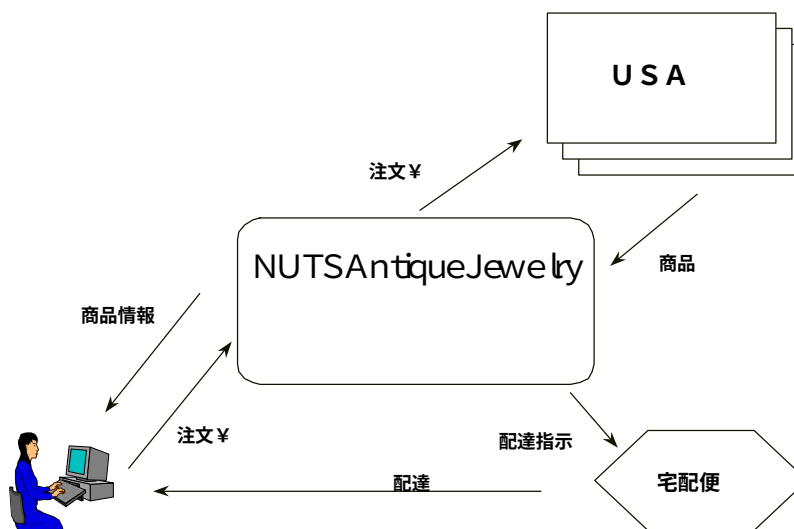
## (3) 特徴

- 決済方法  
総額¥30000までのご注文は代金後払い。(銀行、郵便)  
代引き発送あり。  
総額¥30001以上のご注文は代引き発送か、代金先払い。
- 再販業者向けの卸売も行っている。
- カタログ内の各写真をクリックすると大きな写真を表示する。
- 製品情報として、サイズがわかるように100円硬貨と比較したり、細部を拡大して表示している。

## (4) 成功要因

- 一般店で入手しがたいものを紹介する。
- 安く売る。
- 商品情報を豊富にする。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.22 NUTS Collectors Toy and Doll

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                       |
|---------------|------------------------------------------|
| NO            | 92                                       |
| サイト名          | NUTS Collectors Toy and Doll             |
| URL           | http://www2u.biglobe.ne.jp/~nuts/        |
| 会社名           | NUTS                                     |
| 販売責任者         | 竹内基二                                     |
| 担当者/電子メール     | nnuts@ma4.justnet.ne.jp                  |
| 住所            | 605-0074 京都市東山区祇園町南側5 3 3                |
| TEL           | 075-525-1918                             |
| FAX           | 075-525-1918                             |
| 設立年月          | 89                                       |
| 資本金           |                                          |
| 業種            | 卸、小売業                                    |
| 商品/サービス       | バービー人形、キューピー人形、キャラクター人形、アンティーク人形         |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                    |
| 商品/サービスの価格(円) | 300 (最低)、99000(最高)、15000(平均)             |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)、現金書留、後払い(銀行、郵便局)代金引換(宅配業者)      |
| サイト開始年月       | 1998年2月                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                      |
| 仕入ルート         | 海外(USA)                                  |
| 仕入条件          | 現金先払い、クレジットカード                           |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(ヤマト)                              |
| 使用サーバ         | 国内(レンタル)                                 |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 64k/Biglobe                          |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN/Biglobe                     |
| 要員数           | 1                                        |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                 |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                    |
| 外注利用状況        | サーバレンタル                                  |
| 提携先           |                                          |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                              |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | 20                                       |
| 粗利(月間:万円)     | 10                                       |
| 損益状況          | 黒字維持                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                  |
| 採算性           | よい                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                    |
| 販促方法          | 広告(雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、店頭告知、自社媒体(カタログ、チラシ) |
| 販促コスト         | 40000                                    |
| アクセス状況        | 20000                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                     |
| 顧客情報の利用方法     | 特になし                                     |
| 国際展開の状況、予定    | 特になし                                     |
| その他           |                                          |

## (2) サービス概要

- 1960年代のアメリカの人形を中心としたコレクターアイテムの通販。

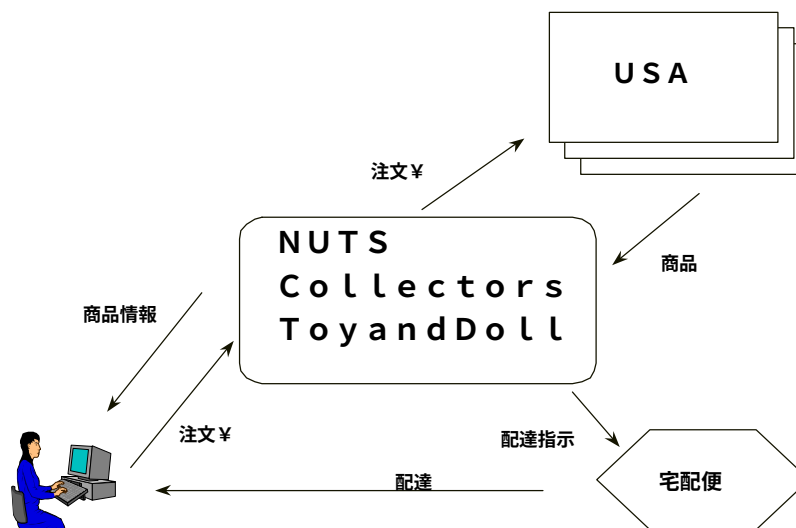
## (3) 特徴

- 決済方法  
総額¥30000までのご注文は代金後払い。(銀行、郵便)  
代引き発送あり。  
総額¥30001以上のご注文は代引き発送か、代金先払い。
- 日本の製品も扱っている。
- 再販業者向けの卸売りも行っている。

## (4) 成功要因

- 商品を画像で確認して購入できる。
- 商品についての状態の情報提供をしている。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.23 0-kiniCity（おおきにシティ）

##### (1) サイト概要

|                |                                                                  |
|----------------|------------------------------------------------------------------|
| NO             | 75                                                               |
| サイト名           | 0-kiniCity（おおきにシティ）                                              |
| URL            | <a href="http://www.o-kini.or.jp/">http://www.o-kini.or.jp/</a>  |
| 会社名            | 阪急電鉄株式会社                                                         |
| 販売責任者          | 竹内 淳                                                             |
| 担当者/電子メール      | <a href="mailto:takeuchi@hankyu.co.jp">takeuchi@hankyu.co.jp</a> |
| 住所             | 大阪市北区芝田1-16-1                                                    |
| TEL            | 63735344                                                         |
| FAX            | 63735343                                                         |
| 設立年月           | 1907年10月                                                         |
| 資本金            | 7,364,473万円                                                      |
| 商品/サービス        | バーチャルモール運営、バーチャルショップ運営、ホテル予約サービス運営等                              |
| 商品/サービスのジャンル   |                                                                  |
| 商品/サービスの価格(円)  | 1,000（最低）、30万～40万（最高）、10,000（平均）                                 |
| 決済方法           | 事前振込（銀行）、事前振込（郵便局）、現金書留、クレジットカード、後払い（郵便）、代金引替（宅配業者）、その他          |
| サイト開始年月        | 1995年8月                                                          |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 3ヶ月                                                              |
| 仕入ルート          |                                                                  |
| 仕入ルート条件        |                                                                  |
| 物流方法           |                                                                  |
| 使用サーバ          | UNIX                                                             |
| 上流回線/プロバイダ     | 専用線 1.5M以上                                                       |
| アクセス回線/プロバイダ   |                                                                  |
| 要員数            | 5                                                                |
| 経験（Internet）   | 5年以上                                                             |
| 経験（業種）         |                                                                  |
| 外注利用状況         |                                                                  |
| 提携先            |                                                                  |
| 売上(平均月商：万円)    | 非公開                                                              |
| 粗利(月間：万円)      | 非公開                                                              |
| 損益状況           | 非公開                                                              |
| 損益状況（今後の予想）    | 非公開                                                              |
| 販促方法           | 広告（ネット上）、広告（雑誌等紙媒体）、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み、自社媒体（カタログ、ちらし）、電子メール |
| 販促コスト          | 人件費、広告宣伝費                                                        |
| アクセス状況         |                                                                  |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                                             |
| 顧客情報の利用方法      | メール配信                                                            |
| 国際展開の状況、予定     | ホテルに関しては、海外からの予約も多数あり。                                           |
| その他            |                                                                  |

## (2) サービス概要

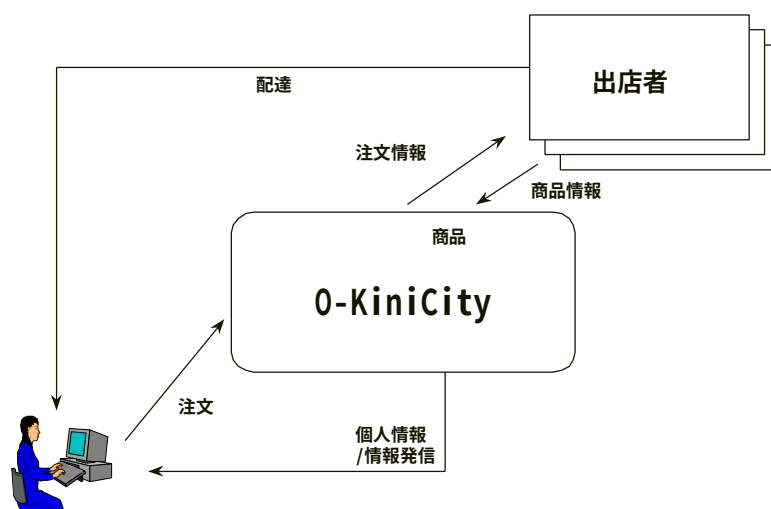
- ジャンル及び商品共に豊富な品揃えの中から、安心して購入できるインターネットMall

## (3) 特徴

- プレゼントコーナーでの各種プレゼント企画や、お買い得情報による、利用者への魅力付けが行われている。
- ショッピングセンターや専門ショップ（CobaQ Shop）、またホテルリザーベーションやオンラインマガジンなど、豊富なジャンルでの品揃えがある。
- 阪急沿線情報誌（TOKK）での地域情報サービスが行われている。
- ライフゾーンでの税金相談等、利用者のライフプランニングに関する情報も取り扱われている。
- 最新情報をメールで届ける「O-kini City News」を登録受付しており、リピータ確保を行っている。
- 商品別メニュー、店舗別メニューにより情報検索が容易になっている。
- クレジットカード、銀行振込、郵便振替、代金引換、現金書留などの豊富な支払方法が選択可能になっている（選択できる支払方法は店により異なる）。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.24 Paradise21

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                                                                                             |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 80                                                                                                                                                                             |
| サイト名          | Paradise21                                                                                                                                                                     |
| URL           | http://www.nwj.com/neotown/paradise/                                                                                                                                           |
| 会社名           | 明幸フロンティア                                                                                                                                                                       |
| 販売責任者         | 森 秀夫                                                                                                                                                                           |
| 担当者/電子メール     | nwj9b039@nwj.com                                                                                                                                                               |
| 住所            | 264-0021 千葉県千葉市若葉区若松町201-122                                                                                                                                                   |
| TEL           | 043-232-3578                                                                                                                                                                   |
| FAX           | 043-232-3454                                                                                                                                                                   |
| 設立年月          | 96                                                                                                                                                                             |
| 資本金           |                                                                                                                                                                                |
| 業種            | その他のサービス                                                                                                                                                                       |
| 商品/サービス       | 健康・環境・情報関連                                                                                                                                                                     |
| 商品/サービスのジャンル  | その他                                                                                                                                                                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 1500 (最低)、48000(最高)、15000(平均)                                                                                                                                                  |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)                                                                                                                                                                       |
| サイト開始年月       | 1996年12月                                                                                                                                                                       |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                                                                                                                            |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                                                                                                                                                                         |
| 仕入条件          | 受注発注                                                                                                                                                                           |
| 物流方法          | 宅配便(佐川)                                                                                                                                                                        |
| 使用サーバ         | その他                                                                                                                                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                                                                                                                |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N /ATT&Jens                                                                                                                                                      |
| 要員数           | 1                                                                                                                                                                              |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                                                                                                       |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                                                                                                                                       |
| 外注利用状況        | サーバレンタル                                                                                                                                                                        |
| 提携先           | ネットワークジャパン株式会社                                                                                                                                                                 |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                                                                                                                                                                  |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                                                                                                                                    |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                                                                                                                       |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                                                                                                                                            |
| 粗利(月間:万円)     |                                                                                                                                                                                |
| 損益状況          | 赤字                                                                                                                                                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字からとんとんへ(2000年黒字化)                                                                                                                                                            |
| 採算性           | 悪い                                                                                                                                                                             |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                                                                                                                          |
| 販促方法          | 健康・環境により特定商品群を「ECO-OP」(Ecology&Electrical-OP略称)として Paradise21コンセプトに呼応している。使うほどに Ecology を促している。<br>・ECO-OP商品について割引制度およびユーザ体験を通じた紹介制度を設けている。<br>割引金額をプールして累積範囲で当該商品群の中から買物ができる。 |
| 販促コスト         | 0                                                                                                                                                                              |
| アクセス状況        | 2000(累積150,000)                                                                                                                                                                |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                                                                                           |
| 顧客情報の利用方法     | まだ少ないが、関連商品のご案内                                                                                                                                                                |
| 国際展開の状況、予定    | 無し                                                                                                                                                                             |
| その他           |                                                                                                                                                                                |

## (2) サービス概要

- 健康・環境・情報をテーマとした問題解決型のショッピングモールおよび関連情報サービス

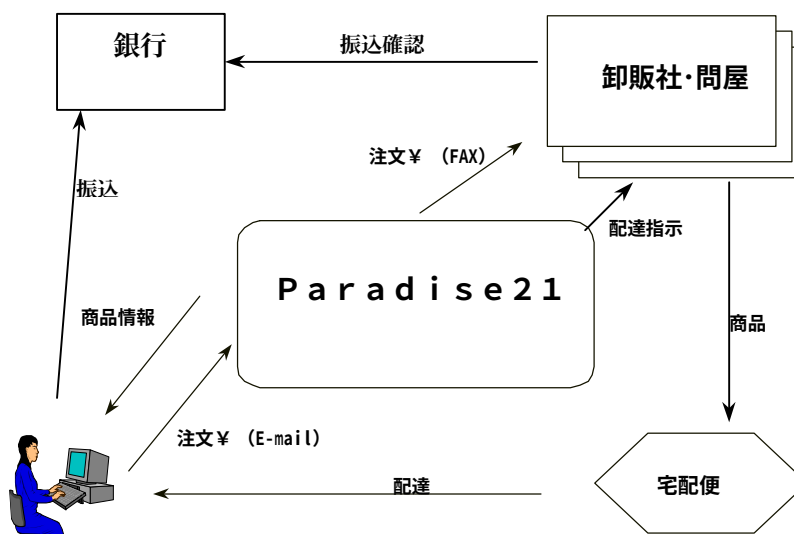
## (3) 特徴

- 決済方法は事前振込み(銀行)のみ。

## (4) 成功要因

- 特になし

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.25 playland

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                         |
|---------------|--------------------------------------------|
| NO            | 15                                         |
| サイト名          | playland                                   |
| URL           | http://www.b-two.com                       |
| 会社名           | (株)ピーツー                                    |
| 販売責任者         | 田辺茂                                        |
| 担当者/電子メール     | playland@ma2.justnet.ne.jp                 |
| 住所            | 225-0011横浜青葉区あざみ野4-39-1-206ドムスあざみ野         |
| TEL           | 045-909-1360                               |
| FAX           | 045-909-1360                               |
| 設立年月          | 1988.9                                     |
| 資本金           | 1000                                       |
| 業種            | 卸、小売業                                      |
| 商品/サービス       | 組み立てキット（楽器、ビール、模型ハウス、漆、自転車）<br>インテリア、アクセサリ |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                      |
| 商品/サービスの価格(円) | 20,000(平均), 3,000(最低), 75,000(最高)          |
| 決済方法          | 事前振込（銀行、郵便局）後払い（銀行、郵便）代金引換（宅配業者）           |
| サイト開始年月       | 1996.12                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                        |
| 仕入ルート         | メーカー・小売店                                   |
| 仕入条件          | 現金先払い、現金引き換え、掛け買いサイト30日                    |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                     |
| 使用サーバ         | 国内                                         |
| 上流回線/プロバイダ    |                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/ジャストネット                        |
| 要員数           | 1                                          |
| 経験（Internet）  | 2年以上3年未満                                   |
| 経験（業種）        | 1年以上3年未満                                   |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                   |
| 提携先           | なし                                         |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                               |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                 |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 20                                         |
| 粗利(月間:万円)     | 8～10                                       |
| 損益状況          | とんとん                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                               |
| 採算性           | ふつう                                        |
| 全売上に対するECの割合  | 30%以上40%未満                                 |
| 販促方法          | 広告（雑誌等紙媒体）サーチエンジン登録、相互リンク、自社媒体（カタログ、ちらし）   |
| 販促コスト         | 5                                          |
| アクセス状況        | 700（ページビュー）                                |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                       |
| 顧客情報の利用方法     | 新製品の紹介や取扱品の希望                              |
| 国際展開の状況、予定    | 始めたいが取扱商品（組立キット）の都合上マニュアルの英文化など手間がかかる      |
| その他           |                                            |



## (2) サービス概要

- 組み立てキット（楽器、ビール、模型ハウス、漆、自転車）、インテリア、アクセサリの販売

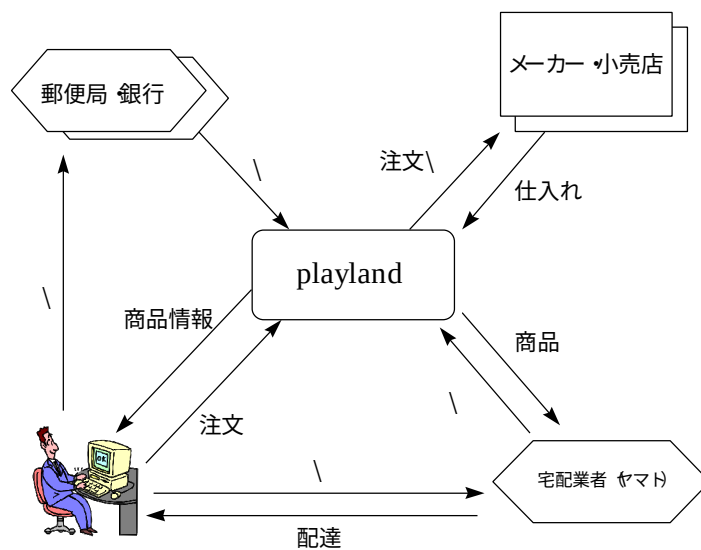
## (3) 特徴

- 通販と言えば、女性をターゲットにしているところが多いが、playland は 30 代以上の男性をターゲットにしている。さらに、物を作ったりするのが好きな人向けの、ホビー用品を紹介している。

## (4) 成功要因

- ホームページ上からの注文よりも、雑誌の編集者がホームページを見て商品を掲載してくれたことが売れ出したきっかけ、雑誌などには 5～6 誌に掲載され、最近ではテレビの制作会社への商品の貸出もしました。
- 地道な相互リンク、あるいは無料でリンクや商品紹介をしてくれるところへのこまめな登録。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.26 SugarCom

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                       |
|---------------|------------------------------------------|
| NO            | 97                                       |
| サイト名          | SugarCom                                 |
| URL           | http://www.sugarcom.co.jp                |
| 会社名           | シュガーコム                                   |
| 販売責任者         | 田中隆                                      |
| 担当者/電子メール     | deshita@sweet.sugarcom.co.jp             |
| 住所            | 465-0097名古屋市名東区平和が丘1-110-2サンパークマンション1F   |
| TEL           | 052-769-1813                             |
| FAX           | 052-769-1813                             |
| 設立年月          | 1992.4                                   |
| 資本金           | 600万円                                    |
| 業種            | 卸、小売業                                    |
| 商品/サービス       | ゲームソフト、レコード、レーザーディスク                     |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                    |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,000(平均),500(最低),40,000(最高)             |
| 決済方法          | 事前振込(銀行),現金書留,代金引換(宅配業者)                 |
| サイト開始年月       | 1996.12                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                      |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、小売店、個人                            |
| 仕入条件          | 現金引換え、掛け買いサイト20日                         |
| 物流方法          | 宅配便(ヤマト)                                 |
| 使用サーバ         | Macintosh(自社設備)                          |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線128K/OCNエコノミー                         |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                          |
| 要員数           | 1                                        |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                 |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                                |
| 外注利用状況        | 代金回収                                     |
| 提携先           |                                          |
| コスト(初期)       | 20万円以上                                   |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                               |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | 40                                       |
| 粗利(月間:万円)     | 25                                       |
| 損益状況          | 黒字維持                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                  |
| 採算性           | よく                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                               |
| 販促方法          | 広告(雑誌等紙媒体),サーチエンジン登録                     |
| 販促コスト         | 20000円                                   |
| アクセス状況        | 13000/3000(ページビュー/カウンタ)                  |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                     |
| 顧客情報の利用方法     | 問合せ時の参照                                  |
| 国際展開の状況、予定    | 考えてはいるが、運賃がもう少し安くないとどうも…<br>あと、クレーム等も心配。 |
| その他           |                                          |

## (2) サービス概要

- 中古のゲーム機用ソフト、音楽レコード（CD ではない）、レーザーディスクの販売

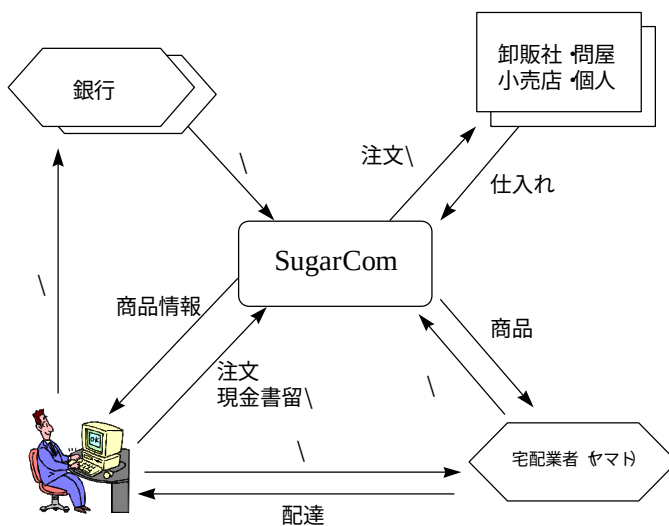
## (3) 特徴

- ゲーム機用ソフトとレーザーディスクのタイトルが豊富

## (4) 成功要因

- リpeat客を確実に増やすために、中古といえども、きちっとクリーニングする。
- 手垢・汚れは完全に拭き取ることで中古のイメージはよくなる。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.27 TAC サイバーブックストアー

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                  |
|---------------|-------------------------------------|
| NO            | 78                                  |
| サイト名          | TACサイバーブックストアー                      |
| URL           | http://www.tac-school.co.jp/bs      |
| 会社名           | TAC(株)                              |
| 販売責任者         | 渡辺雅紀                                |
| 担当者/電子メール     | 嶋田恵美/syuppan@tac-school.co.jp       |
| 住所            | 101-8383東京都千代田区三崎町3-3-23ニチレイビルアネックス |
| TEL           | 03-5276-8909                        |
| FAX           | 03-5276-9674                        |
| 設立年月          | 1970.1                              |
| 資本金           | 41,000                              |
| 業種            | 教育関連                                |
| 商品/サービス       | 資格関連の受験参考書                          |
| 商品/サービスのジャンル  | 教育関連                                |
| 商品/サービスの価格(円) | 2,000(平均),800(最低),12,000(最高)        |
| 決済方法          | 代金引換(宅配業者)                          |
| サイト開始年月       | 1998.6                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                 |
| 仕入ルート         | 自社製作                                |
| 仕入条件          |                                     |
| 物流方法          | 宅配信ヤマト                              |
| 使用サーバ         | 国内                                  |
| 上流回線/プロバイダ    |                                     |
| アクセス回線/プロバイダ  | 専用線                                 |
| 要員数           | 2                                   |
| 経験(Internet)  | 1年以上2年未満                            |
| 経験(業種)        | 1年以上3年未満                            |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル,ホームページ作成,ホームページのメンテナンス     |
| 提携先           | ポジションエックス,ポートハウスワークスⅠ               |
| コスト(初期)       | 200万円以上500万円以下                      |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                         |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                             |
| 売上(平均月商:万円)   | 20                                  |
| 粗利(月間:万円)     | 5                                   |
| 損益状況          | とんとん                                |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                        |
| 採算性           | ふつう                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                               |
| 販促方法          | 広告(ネット上),自社媒体(カタログ,ちらし),自社刊行の書籍に広告  |
| 販促コスト         | 100,000                             |
| アクセス状況        | 16000/400(ページビュー/カウンタ)              |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                               |
| 顧客情報の利用方法     | 特に考えていない。                           |
| 国際展開の状況、予定    | 商品が商品なので、特に今すぐには考えていない。             |
| その他           |                                     |

## (2) サービス概要

- 資格関連の受験参考書販売

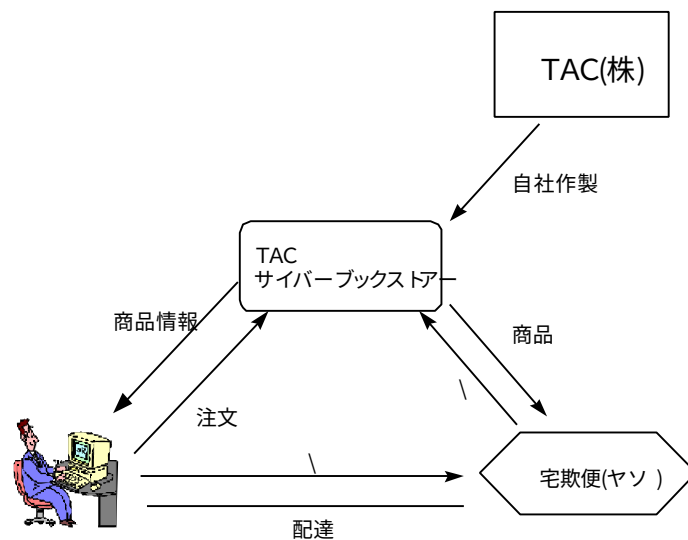
## (3) 特徴

- 詳しい情報の提供

## (4) 成功要因

- 自社作成の書籍にサイバーブックストアの広告ページを入れていることによる宣伝効果

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.28 The Teddy Bears' Picnic

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                             |
|---------------|------------------------------------------------|
| NO            | 85                                             |
| サイト名          | The Teddy Bears' Picnic                        |
| URL           | http://www.os.xaxon.ne.jp/~grateful/tbear.html |
| 会社名           | ザ・テディ・ベアズ・ピクニック                                |
| 販売責任者         | 森山 典顕                                          |
| 担当者/電子メール     | 森山 典顕/grateful@os.xaxon.ne.jp                  |
| 住所            | 557-0055大阪市西成区千本南1-15-11ウエストポイント岸里・407         |
| TEL           | 06-6654-2548                                   |
| FAX           | 06-6654-2538                                   |
| 設立年月          | 1998.7                                         |
| 資本金           |                                                |
| 業種            | 雑貨                                             |
| 商品/サービス       | テディベア                                          |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                             |
| 商品/サービスの価格(円) | 30,000(平均),300(最低),78,000(最高)                  |
| 決済方法          | 後払い(郵便) 代金引換(郵便)                               |
| サイト開始年月       | 1998.9                                         |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2ヶ月                                            |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋・小売店                                     |
| 仕入条件          | 現金引き換え                                         |
| 物流方法          | 郵便                                             |
| 使用サーバ         | 国内                                             |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/ザクソンネット                            |
| 要員数           | 2                                              |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                           |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                                      |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                       |
| 提携先           |                                                |
| コスト(初期)       | 100万円以上200万円未満                                 |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                     |
| 物流コスト分担       | 自社負担                                           |
| 売上(平均月商:万円)   | 30                                             |
| 粗利(月間:万円)     | 0                                              |
| 損益状況          | 赤字                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字から黒字へ                                        |
| 採算性           | よくない                                           |
| 全売上に対するECの割合  | 100%                                           |
| 販促方法          | 広告(ネット上、雑誌等紙媒体),サーチエンジン登録,相互リンク,掲示板書き込み        |
| 販促コスト         | 25,000                                         |
| アクセス状況        | 1500(カウンタ)                                     |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                           |
| 顧客情報の利用方法     | 問い合わせ時の参照                                      |
| 国際展開の状況、予定    |                                                |
| その他           |                                                |

## (2) サービス概要

- テディベアの販売

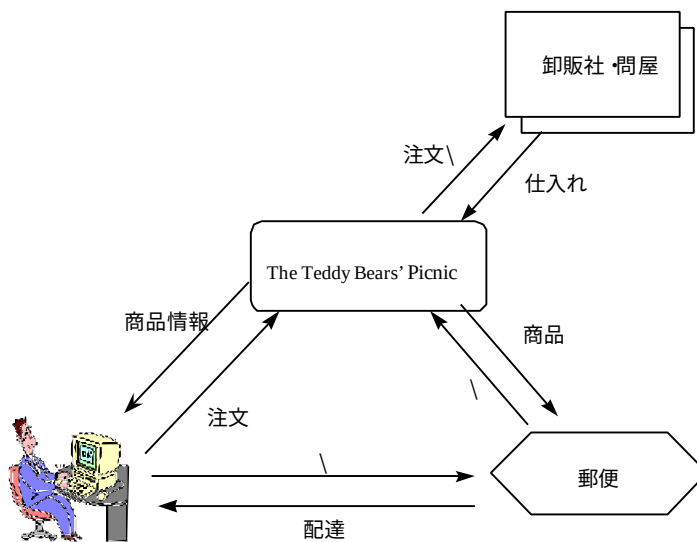
## (3) 特徴

- 軽くて見やすいページ

## (4) 成功要因

- こまめな商品追加とフレンドリーなメールによるお客様とのコミュニケーション

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.29 カジュアルウェアのクレパス

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                |
|---------------|-----------------------------------|
| NO            | 32                                |
| サイト名          | カジュアルウェアのクレパス                     |
| URL           | http://www.holonnet.com/kurepasu  |
| 会社名           | (株)クレパス                           |
| 販売責任者         | 辻村由美子                             |
| 担当者/電子メール     | kurepasu@sun-inet.or.jp           |
| 住所            | 564-0027大阪府吹田市朝日町2-10さんくす2番館2階    |
| TEL           | 06-6317-4146                      |
| FAX           | 06-6381-6360                      |
| 設立年月          | 1984.6                            |
| 資本金           | 1000                              |
| 業種            | 繊維、衣料、皮革製品                        |
| 商品/サービス       | ファッション・雑貨                         |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                             |
| 商品/サービスの価格(円) | 6,900(平均),2,900(最低),13,000(最高)    |
| 決済方法          | 後払い(郵便),アコシス,SMASH                |
| サイト開始年月       | 1997.7                            |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                               |
| 仕入ルート         | メーカー                              |
| 仕入条件          | 掛け買いサイト30日                        |
| 物流方法          | 郵便、宅配便                            |
| 使用サーバ         | 国内                                |
| 上流回線/プロバイダ    |                                   |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ/サン・インターネット            |
| 要員数           | 1                                 |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                          |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                          |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                          |
| 提携先           |                                   |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                      |
| コスト(ランニング)    | 5000円以上1万円未満                      |
| 物流コスト分担       | 自社負担                              |
| 売上(平均月商:万円)   | 25                                |
| 粗利(月間:万円)     | 7                                 |
| 損益状況          | 黒字拡大中                             |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                           |
| 採算性           | よい                                |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以下                             |
| 販促方法          | サーチエンジン登録,相互リンク                   |
| 販促コスト         | 0                                 |
| アクセス状況        | 2000カウンタ                          |
| 顧客情報の利用の有無    | している                              |
| 顧客情報の利用方法     | 希望されたお客様には、2・3ヶ月に1度ぐらいでメールを出している。 |
| 国際展開の状況、予定    | 今の所ない。将来はやってみたい。                  |
| その他           |                                   |



## (2) サービス概要

- カジュアルウェアー、ファッション雑貨販売

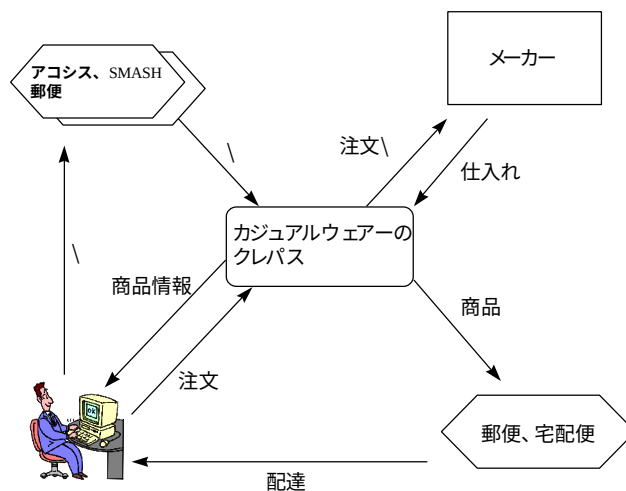
## (3) 特徴

- あまり、あちこちにないカジュアルウェアーを扱っている。

## (4) 成功要因

- 品質が良くて、デザインに満足していただけるリピータの方が、月の半数ある。
- お客様が安心して、買って頂ける様、返品やお直しなど、出来ることは全てする事にしている。
- まめなページ更新とシーズンにあったイベントの実行

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.30 VirtualShop"Tsuru"

##### (1) サイト概要

|                |                                                            |
|----------------|------------------------------------------------------------|
| NO             | 73                                                         |
| サイト名           | VirtualShop"Tsuru"                                         |
| URL            | http://www.sakuranet.or.jp/~tsuru/index.html               |
| 会社名            | メガネのつる原・インターネット支店                                          |
| 販売責任者          | 鶴原 真理子                                                     |
| 担当者/電子メール      | tsuru@sakuranet.or.jp                                      |
| 住所             | 大阪府堺市深井水池町3 3 8 3                                          |
| TEL            | 0722-78-7100                                               |
| FAX            | 0722-78-7100                                               |
| 設立年月           | 1962年4月                                                    |
| 資本金            | 5 0 万円                                                     |
| 業種             | 雑貨                                                         |
| 商品/サービス        | サングラス・メガネ                                                  |
| 商品/サービスのジャンル   | 雑貨                                                         |
| 商品/サービスの特徴     | サングラス選びのノウハウをHPでマスターしオンラインショッピングでハイセンスなサングラスを破格値でゲットできるお店。 |
| 商品/サービスの価格(円)  | 500 (最低)、15,000 (最高)、3,500 (平均)                            |
| 決済方法           | 後払い (郵便)、アコシス、SMASH                                        |
| サイト開始年         | 1996年8月                                                    |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 1 ヶ月                                                       |
| 仕入ルート          | 卸販社・問屋                                                     |
| 仕入条件           | 掛け買い サイト20日                                                |
| 物流方法           | 郵便、宅急便 佐川                                                  |
| 使用サーバ          | 国内                                                         |
| 上流回線/プロバイダ     | ダイヤルアップ I S D N                                            |
| アクセス回線/プロバイダ   | sakuranet                                                  |
| 要員数            | 1                                                          |
| 経験 (Internet)  | 2 年以上 3 年未満                                                |
| 経験 (業種)        | 1 0 年以上                                                    |
| 外注利用状況         | サーバーレンタル                                                   |
| 提携先            | レンズハウス                                                     |
| コスト(初期)        | 2 0 万円以上                                                   |
| コスト(ランニング)     | 1 0 万円以上 2 0 万円未満                                          |
| 物流コスト分担        | 自社が負担                                                      |
| 売上(平均月商:万円)    | 50                                                         |
| 粗利(月間:万円)      | 15                                                         |
| 損益状況           | 黒字維持                                                       |
| 損益状況 (今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                    |
| 採算性            | ふつう                                                        |
| 全売上に対するECの割合   | 2 0 % 以上 3 0 % 未満                                          |
| 販促方法           | 広告 (ネット上)、広告 (雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、相互リンク                      |
| 販促コスト          | 10000円/月間                                                  |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                                       |
| 顧客情報の利用方法      | DM名簿用、売れ筋商品分析、損益計算書                                        |
| 国際展開の状況、予定     | 海外向けのサービスも検討中。                                             |
| その他            |                                                            |

## (2) サービス概要

- サングラス選びのノウハウ紹介からオンラインショッピングでサングラスを破格値で購入できるお店。

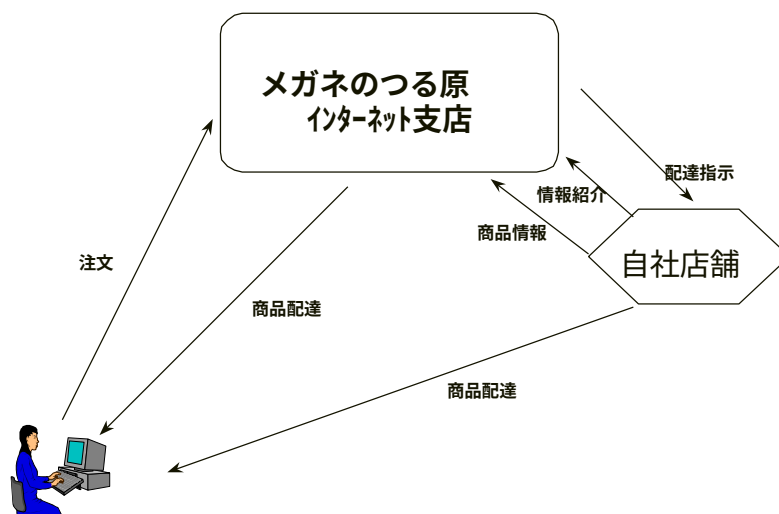
## (3) 特徴

- 情報フリーマーケット"Country Home"による利用者参加型のコーナーがある。
- "サングラス&メガネのアイファッションコーディネート雑学"でのメガネに関する詳細説明があり、情報検索だけでも利用価値のある情報が掲出されている。
- ザ・バーゲンや、アウトレットモールでの廉価商品の販売が充実している。
- 新着情報での更新頻度頻繁な情報更新が行われており、リピータへの配慮がなされている。
- 掲載されていない品番も取り寄せが可能で商品の選択幅を広げている
- メガネのつる原・インターネット支店と銘打ち、インターネットへの自店出店のコンセプトを明確にしている。
- 創業 34 年の自社店舗を地図と共に紹介しており、コラボレートを図っている。
- 郵便振替ー商品代金は商品到着後 1 週間以内に商品に同封されている振込用紙にて支払い、及び Smash 決済、アコシス決済の電子決済を導入している。
- サングラスコードのセット販売等、セットでの購入者に限るサービスを行っている。

## (4) 成功要因

- 自社内でホームページ作成～通販までの独自ノウハウを確立した。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.31 World Virtual TV Shopping Mall

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------|
| NO            | 19                                                      |
| サイト名          | World Virtual TV Shopping Mall                          |
| URL           | http://wondershop.com/                                  |
| 会社名           | World Specialities Co.,Ltd.                             |
| 販売責任者         | Taro Kawakami                                           |
| 担当者/電子メール     | mall@wondershop.com                                     |
| 住所            | 717-0601岡山県真庭郡川上村湯船6-1                                  |
| TEL           | 0867-66-7007                                            |
| FAX           | 0867-66-7007                                            |
| 設立年月          | 1958.2                                                  |
| 資本金           | 300                                                     |
| 業種            | 輸出入、卸、小売業                                               |
| 商品/サービス       | テレビショッピング商品,新薬,健康・美容関連商品,家庭用品,宝飾品,スポーツ用品,ファッション,自動車用品   |
| 商品/サービスのジャンル  | 上記商品群を現地卸価格で個人輸入するための全ての情報の無償提供                         |
| 商品/サービスの価格(円) | 30,000(平均),1,000(最低),100,000(最高)                        |
| 決済方法          | クレジットカード                                                |
| サイト開始年月       | 1998.5                                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                                     |
| 仕入ルート         | 海外(アメリカ,香港,ニュージーランド,イギリス,スペイン,カナダ,ドイツ他)の有力メーカー・卸販社      |
| 仕入条件          | 海外のサプライヤーと顧客との直接取引なので、当社仕入れなし                           |
| 物流方法          | クーリエサービス(国際宅急便),エクスプレス・メール                              |
| 使用サーバ         | 海外                                                      |
| 上流回線/プロバイダ    | T-3/TABNet                                              |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ/ISDN/InfoWeb                                    |
| 要員数           | 2                                                       |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                   |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)                                   |
| 提携先           |                                                         |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万未満                                            |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                              |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                |
| 売上(平均月商:万円)   | 2000                                                    |
| 粗利(月間:万円)     | 200                                                     |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                 |
| 採算性           | とてもよい                                                   |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                   |
| 販促方法          | 広告(ネット上,雑誌等紙媒体,テレビ,ラジオ)サーチエンジン登録,ネットニュース,DM             |
| 販促コスト         | 10万円                                                    |
| アクセス状況        | 30000カウンタ                                               |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | DM                                                      |
| 国際展開の状況、予定    | すでにアメリカ、香港、ニュージーランドなどからも受注しているが、今後とくに欧州、濠洲地域への販促を考えている。 |
| その他           |                                                         |

## (2) サービス概要

- 海外のテレビショッピング、通販カタログなどのヒット商品および話題性のある新商品を現地の卸価格（小売価格の最大80%オフ）で個人輸入するためのすべての情報を無償提供している。

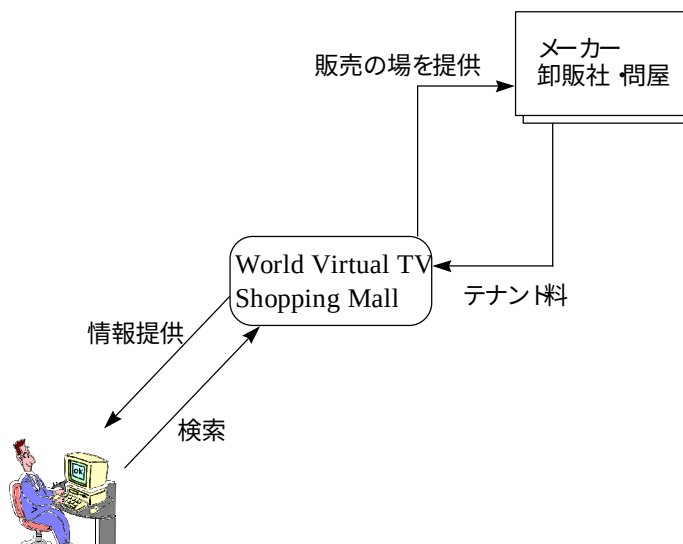
## (3) 特徴

- 海外の有力なダイレクト・マーケッターをテナントとすることにより、大量のユニークな商品群を持つバーチャル・モール
- ゼロマージン・システムの採用による顧客への卸価格の提供
- 個人輸入制度の活用により通常の流通ルートでは入手し難い商品の提供
- 英語・日本語の2カ国語の情報提供によるワールドワイドな販売展開
- セキュアー・サーバーの採用により、カード決済の安全性確保
- コンテンツをすべて社内制作することによる新規情報の即日更新
- テレショップアイテムの一部では、テレビCMをビデオ提供
- 世界最高レベルのバックボーンを持つサーバーの使用によるスムーズなアクセス環境

## (4) 成功要因

- 海外の信頼性が高く安価なサーバーの活用およびコンテンツの社内制作などによる低コスト運営と顧客の利益を最大限にするゼロマージン販売と個人輸入の複合システムの採用および話題性のある豊富な商品群の取扱などによる顧客の支持の獲得が早期（立ち上げ後2ヵ月より）黒字化の要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.32 アースロッジ(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                        |
|---------------|-------------------------------------------|
| NO            | 8                                         |
| サイト名          | アースロッジ                                    |
| URL           | http://www.earthlodge.com                 |
| 会社名           |                                           |
| 販売責任者         | 船木卓也                                      |
| 担当者/電子メール     | Funaki@earthlodge.com                     |
| 住所            | 690-0046 島根県松江市乃木福富町 548                  |
| TEL           | 0852-55-4695                              |
| FAX           | 0852-55-4696                              |
| 設立年月          | 1998.4                                    |
| 資本金           | 150                                       |
| 業種            | 雑貨                                        |
| 商品/サービス       | 音楽CD、楽器                                   |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                        |
| 商品/サービスの価格(円) | 1500(最低)、53,000(最高)                       |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、アコシス                              |
| サイト開始年月       | 1998.7                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                       |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、生産者、海外(アメリカ)                  |
| 仕入条件          | (非公開)                                     |
| 物流方法          | 郵便,宅配便ヤマト                                 |
| 使用サーバ         | 国内                                        |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線128K                                   |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/サクラインターネット                    |
| 要員数           | 1                                         |
| 経験 (Internet) | 6ヶ月以上1年未満                                 |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                                 |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、ホスティングサービス(バーチャルドメイン)、サーチエンジンの登録 |
| 提携先           |                                           |
| コスト(初期)       | 100万円以上200万円未満                            |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                     |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                     |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                     |
| 損益状況          | (非公開)                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                     |
| 採算性           | よくない                                      |
| 全売上に対するECの割合  |                                           |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、ネットニュース                   |
| 販促コスト         | 0                                         |
| アクセス状況        | 700/(ページビュー/カウンタ)                         |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                      |
| 顧客情報の利用方法     | メールによる新着商品にかんする情報発信                       |
| 国際展開の状況、予定    | なし                                        |
| その他           |                                           |

## (2) サービス概要

音楽関連製品の販売

- ネイティブ・アメリカン・アーティストのCDを販売。
- インデアン・フルートの販売。
- ネイティブ・アメリカン写真をポスター・カード化して販売。

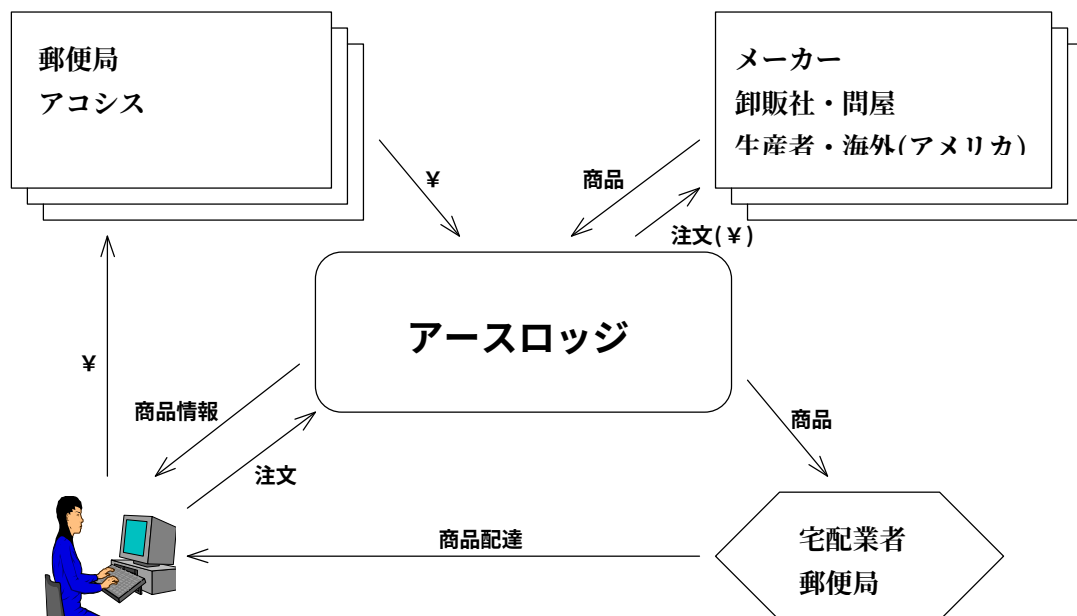
## (3) 特徴

- サウンドチェックによって自分の耳で確かめ、気に入ったCDのみを注文出来るよう配慮している。
- 入手困難なネイティブ・アメリカン・アーティスト作品のCDを数多く品揃えている。
- システム的にはE-Mailで注文（受注）。
- 決済方法は、電子クレジット決済のアコシスと郵便振込による後払い方法がある。
- E-Mailにて注文頂いた顧客に対して、新着商品に関する情報を提供している。

## (4) 成功要因

- 他では入手困難な関連情報を掲載して差別化したのがポイント。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.33 アイルランド衣料雑貨グレンフィナン

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                      |
|----------------|-----------------------------------------|
| NO             | 48                                      |
| サイト名           | アイルランド衣料雑貨グレンフィナン                       |
| URL            | http://www.glenfinan.com/               |
| 会社名            | グレンフィナン                                 |
| 販売責任者          | 池辺敏実                                    |
| 担当者/電子メール      | postmaster@glenfinan.com                |
| 住所             | 338-0832 埼玉県浦和市西掘 2-5-16-203 (ネオハイツ中浦和) |
| TEL            | 048-838-4896                            |
| FAX            |                                         |
| 設立年月           | 1997.5                                  |
| 資本金            | 500                                     |
| 業種             | 繊維、衣料、皮革製品                              |
| 商品/サービス        | 物販                                      |
| 商品/サービスのジャンル   | 繊維、衣料、皮革製品                              |
| 商品/サービスの価格(円)  | 9800(平均)、1400(最低)、24800(最高)             |
| 決済方法           | 後払い(銀行)、後払い(郵便)、アコシス                    |
| サイト開始年月        | 1998.9                                  |
| 立ち上げまでの準備期間    | 6ヶ月                                     |
| 仕入ルート          | 生産者、海外(アイルランド)                          |
| 仕入条件           | 掛け買いサイト30日                              |
| 物流方法           | 直接配達、郵便、宅配便日通                           |
| 使用サーバ          | 海外(UNIX)                                |
| 上流回線/プロバイダ     | ホスティング                                  |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップアナログ                             |
| 要員数            | 2                                       |
| 経験 (Internet)  | 2年以上3年未満                                |
| 経験 (業種)        | 3年以上5年未満                                |
| 外注利用状況         | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)                   |
| 提携先            |                                         |
| コスト(初期)        | 10万円以上20万円未満                            |
| コスト(ランニング)     | 5000円以上1万円未満                            |
| 物流コスト分担        | 自社が負担                                   |
| 売上(平均月商:万円)    | 50                                      |
| 粗利(月間:万円)      | 15                                      |
| 損益状況           | 赤字                                      |
| 損益状況(今後の予想)    | 赤字から黒字へ                                 |
| 採算性            | ふつう                                     |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%以上20%未満                              |
| 販促方法           | サーチエンジン登録、相互リンク                         |
| 販促コスト          | 0                                       |
| アクセス状況         | 5000/800 (ページビュー/カウンタ)                  |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                    |
| 顧客情報の利用方法      | とりたててはなし                                |
| 国際展開の状況、予定     | 予定なし                                    |
| その他            |                                         |



## (2) サービス概要

衣料、雑貨の販売

- スコットランド、アイルランドの衣料、雑貨の販売。
- アイルランドの音楽CD、楽器の販売。
- ほとんどの商品が直輸入販売。

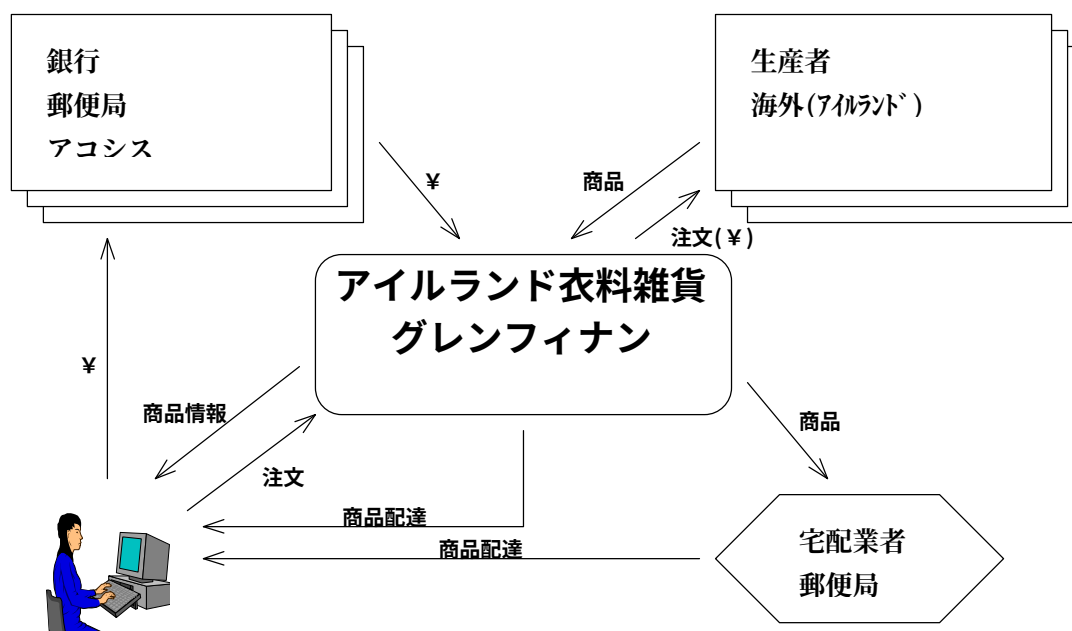
## (3) 特徴

- 画像表示でお好みの商品をクリックすると大きく表示され、商品イメージを分かり易くしている。
- 使用しているブラウザに注文者のメールアドレスをセットしなくてもオーダーできる。
- 決済方法は、電子クレジット決済のアコシスと銀行または郵便振込による後払い方法がある。
- 送料は全国どこでも無料。

## (4) 成功要因

- 特になし

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.34 ビタミンシティ「あなたにぴったりのビタミン」

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                       |
|----------------|------------------------------------------|
| NO             | 63                                       |
| サイト名           | ビタミンシティ「あなたにぴったりのビタミン」                   |
| URL            | http://www.vitamincity.net               |
| 会社名            | ビタカンパニー                                  |
| 販売責任者          | 福井エドワード                                  |
| 担当者/電子メール      | ihda@vitamincity.net                     |
| 住所             | 153-0051 東京都目黒区上目黒 3-19-13 (エステ上目黒ビル 2F) |
| TEL            | 03-5720-5689                             |
| FAX            | 03-5720-5333                             |
| 設立年月           | 1998.4                                   |
| 資本金            | 1000                                     |
| 業種             | 卸、小売業                                    |
| 商品/サービス        | ビタミン、栄養補助食品                              |
| 商品/サービスのジャンル   | 食品                                       |
| 商品/サービスの価格(円)  | 3,500(平均)、1000(最低)、10000(最高)             |
| 決済方法           | 事前振込(銀行)、後払い(銀行)、アコシス、郵便局                |
| サイト開始年月        | 1998.4                                   |
| 立ち上げまでの準備期間    | 1ヶ月                                      |
| 仕入ルート          | 卸販社、問屋、海外(U.S.A)                         |
| 仕入条件           | 掛け買いサイト10日以内、サイト20日、サイト30日               |
| 物流方法           | 直接配達                                     |
| 使用サーバ          | P C - U N I X                            |
| 上流回線/プロバイダ     |                                          |
| アクセス回線/プロバイダ   | ケーブルモデム                                  |
| 要員数            | 5                                        |
| 経験 (Internet)  | 4年以上5年未満                                 |
| 経験 (業種)        | 10年以上                                    |
| 外注利用状況         | サーバーレンタル、ホスティングサービス(バーチャルドメイン)           |
| 提携先            | 楽天市場、stanfordinternetsolutions           |
| コスト(初期)        | 50万円未満                                   |
| コスト(ランニング)     | 50万円以上100万円未満                            |
| 物流コスト分担        | 客(相手)が負担                                 |
| 売上(平均月商:万円)    | 非公開                                      |
| 粗利(月間:万円)      | 非公開                                      |
| 損益状況           | 黒字維持                                     |
| 損益状況(今後の予想)    | 黒字のまま継続                                  |
| 採算性            | よい                                       |
| 全売上に対する EC の割合 | 非公開                                      |
| 販促方法           | 広告(ネット上、雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録                |
| 販促コスト          | 100,000円/月間                              |
| アクセス状況         | 100,000/30,000(ページビュー/カウント)              |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                     |
| 顧客情報の利用方法      | DBマーケティング                                |
| 国際展開の状況、予定     | アメリカの会社(サイトは日本市場向けのみ)                    |
| その他            |                                          |

## (2) サービス概要

ビタミン、健康食品の販売

- ビタミン、健康食品の直販。
- 健康相談。（ビタミンでの処方箋。）

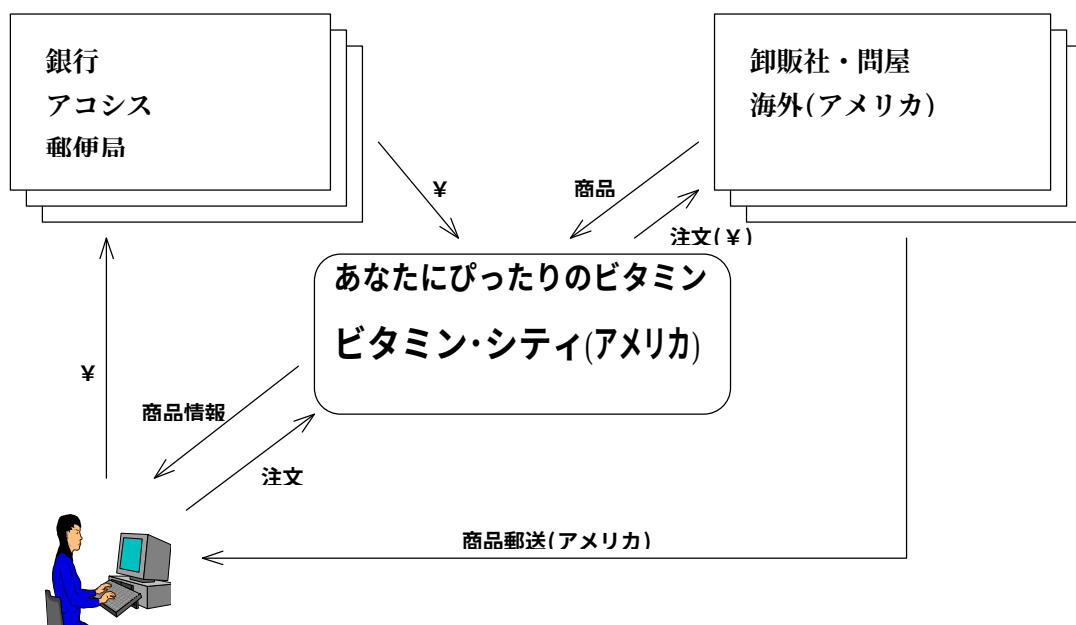
## (3) 特徴

- アメリカの会社であり、商品はアメリカから直接注文者に送っている。
- インターネット販売でポイントがつく。会員 No はメールアドレスで管理。ポイント確認も E-Mail。
- 決済方法は、電子クレジット決済のアコシスと銀行振込による前払いまたは後払いが選択できる。

## (4) 成功要因

- 事前マーケティングの実施。
- 顧客の要求(悩み)するニーズに合っていた。
- 豊富な品揃えによる「あなたにぴったりのビタミン」を実現。
- 1対1の相談サービス。（ビタミン・サプリメント相談所）

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.35 あまーいモナカの「千成もなか本舗」(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                        |
|---------------|-------------------------------------------|
| NO            | 25                                        |
| サイト名          | あまーいモナカの「千成もなか本舗」                         |
| URL           | http://www.monaka.com/                    |
| 会社名           | (有) 千成屋                                   |
| 販売責任者         | 清水峰子                                      |
| 担当者/電子メール     | okami@monaka.com                          |
| 住所            | 170-0005 東京都豊島区南大塚 2-13-9                 |
| TEL           | 03-3982-6000                              |
| FAX           | 03-3941-8968                              |
| 設立年月          | 1995.10                                   |
| 資本金           | 300                                       |
| 業種            | 食品                                        |
| 商品/サービス       | もなか、どらやき、羊羹、お汁粉                           |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                        |
| 商品/サービスの価格(円) | 1300(平均)、160(最低)、4800(最高)                 |
| 決済方法          | 後払い(銀行、郵便)、アコシス、SMASH                     |
| サイト開始年月       | 1998.4                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                       |
| 仕入ルート         | 卸販社、問屋、小売店                                |
| 仕入条件          | (非公開)                                     |
| 物流方法          | 店頭渡し、宅配便ヤマト                               |
| 使用サーバ         | 海外                                        |
| 上流回線/プロバイダ    |                                           |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                               |
| 要員数           | 1                                         |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                  |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                  |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、ホスティングサービス(バーチャルドメイン)、サーチエンジンの登録 |
| 提携先           |                                           |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                               |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                     |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                     |
| 損益状況          | (非公開)                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                     |
| 採算性           | ふつう                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                     |
| 販促方法          | サーチエンジンの登録、相互リンク、掲示板書き込み、ネットニュース          |
| 販促コスト         | 0                                         |
| アクセス状況        | 1000/1000(ページビュー/カウント)                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                      |
| 顧客情報の利用方法     | DB、顧客履歴、メール                               |
| 国際展開の状況、予定    | 現在は販売なし、発送・送料等の問題を解決して販売してみたい             |
| その他           |                                           |

## (2) サービス概要

和菓子の販売

- もなか、どら焼き、羊羹、お汁粉の販売。

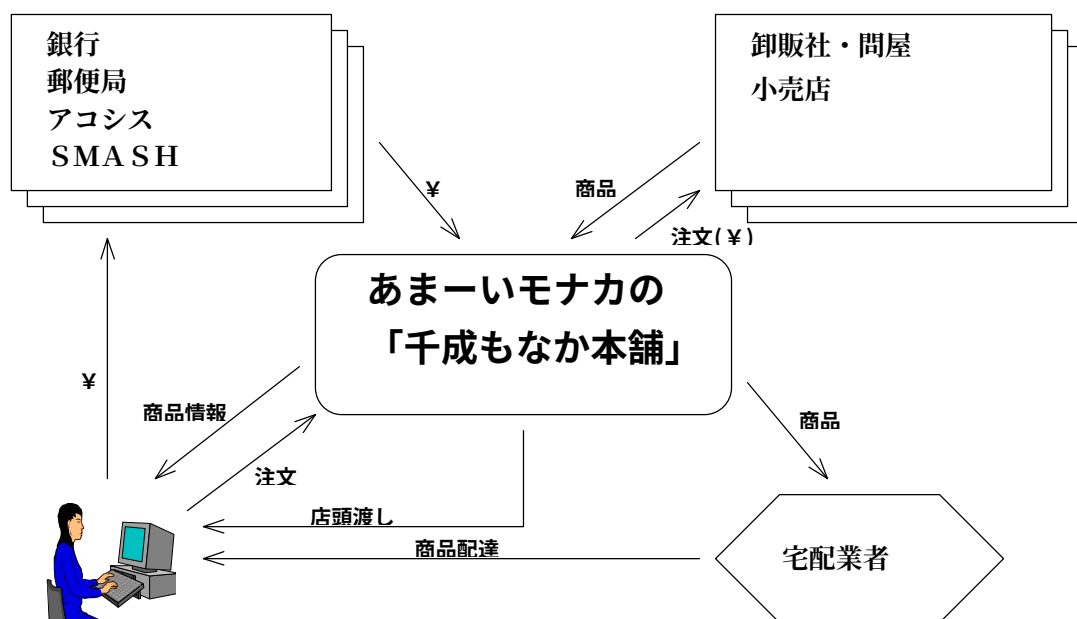
## (3) 特徴

- ホームページの注文記入欄が記入し易いように作られている。
- ホームページ（E-Mail）に顧客の意見欄を設け、その意見に対してこまめに対応している。
- ホームページのメンテナンスをこまめに行っている。
- インターネット注文が増えた事により運送会社と交渉の結果、送料が店頭からの宅配依頼より安価。
- ご贈答等の注文は送料の安いインターネットでの注文を勧めている。（包装、のし対応。）
- 決済方法は、アコシス、Smash、銀行、郵便振込（後払い）から選択できる。

## (4) 成功要因

- インターネットからの注文に対しても、丁寧、親切を心がける。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.36 アメニティ・ライフギフトショッピング(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                      |
|----------------|-----------------------------------------|
| NO             | 46                                      |
| サイト名           | アメニティ・ライフギフトショッピング                      |
| URL            | http://www.bekkoame.or.jp/~ki-life/     |
| 会社名            | アメニティ・ライフ                               |
| 販売責任者          | 伊藤このぶ                                   |
| 担当者/電子メール      | インターネット部/ki-life@lib.bekkoame.or.jp     |
| 住所             | 465-0024 名古屋市千種区城木町 3-40                |
| TEL            | 052-776-7458                            |
| FAX            | 052-776-7458                            |
| 設立年月           | 1995.5                                  |
| 資本金            | 200                                     |
| 業種             | 雑貨                                      |
| 商品/サービス        | 雑貨、生活雑貨、生活用品、陶器                         |
| 商品/サービスのジャンル   | 雑貨、繊維、衣料、皮革製品                           |
| 商品/サービスの価格(円)  | 3000(平均)、350(最低)、10000(最高)              |
| 決済方法           | クレジットカード、後払い(銀行、郵便)                     |
| サイト開始年月        | 1994.12                                 |
| 立ち上げまでの準備期間    | 1ヶ月                                     |
| 仕入ルート          | メーカー                                    |
| 仕入条件           | (非公開)                                   |
| 物流方法           | 直接配達                                    |
| 使用サーバ          |                                         |
| 上流回線/プロバイダ     |                                         |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップアナログ                             |
| 要員数            | 5                                       |
| 経験 (Internet)  | 5年以上                                    |
| 経験 (業種)        | 3年以上5年未満                                |
| 外注利用状況         | 代金回収                                    |
| 提携先            | 日本ユーテンシル株式会社                            |
| コスト(初期)        | 1円以上5万円未満                               |
| コスト(ランニング)     | 1円以上5000円未満                             |
| 物流コスト分担        | 一部を自社負担                                 |
| 売上(平均月商:万円)    | (非公開)                                   |
| 粗利(月間:万円)      | (非公開)                                   |
| 損益状況           | (非公開)                                   |
| 損益状況(今後の予想)    | (非公開)                                   |
| 採算性            | よい                                      |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%以上20%未満                              |
| 販促方法           | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、自社媒体(カタログ、ちらし) |
| 販促コスト          | 0                                       |
| アクセス状況         | 5000/5000(ページビュー/カウント)                  |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                    |
| 顧客情報の利用方法      | 自社のみで利用、商品開発のデータ                        |
| 国際展開の状況、予定     | 今のところなし                                 |
| その他            |                                         |

## (2) サービス概要

ギフト商品、生活雑貨、生活用品の販売

- タオル、エプロン、マグカップ、陶磁器等の生活雑貨の販売。
- 贈答品、ギフト商品の販売および発送業務。

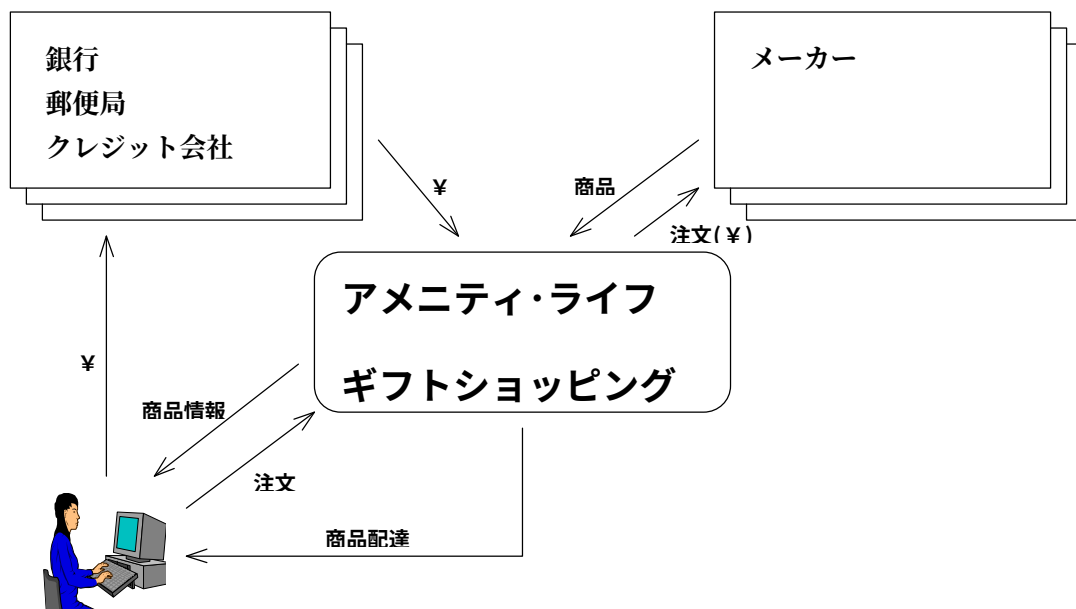
## (3) 特徴

- 画像表示でお好みの商品をクリックすると大きく表示され、商品イメージを分かり易くしている。
- 注文はホームページから注文できる。また、E-mail、FAX からも注文できる。
- 贈答用包装、のし、のしの表書きは、無料にて対応。注文フォームに選択項目あり。
- 決済方法は基本的に郵便振込。また、Smash の対応もあり、注文フォームに SmashID 入力項目あり。
- お届け方法は、直接配達で購入額¥2,500 以上は送料無料。

## (4) 成功要因

- インターネットの顧客でも、お客様第一に考えること。
- 注文し易く、注文に応じてこまめな対応を行うこと。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.37 アンティーク&コレクティブアイテム Three-R

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                                    |
|----------------|-------------------------------------------------------|
| NO             | 54                                                    |
| サイト名           | アンティーク&コレクティブアイテム Three-R                             |
| URL            | http://www5.big.or.jp/~three-r/                       |
| 会社名            | Three-R                                               |
| 販売責任者          | 中村満城                                                  |
| 担当者/電子メール      | 高原亜希子 / three-r@big.or.jp                             |
| 住所             | 115-0042 東京都北区志茂 3-21-5-602                           |
| TEL            | 03-5249-7535                                          |
| FAX            | 03-5249-7537                                          |
| 設立年月           | 1997.10                                               |
| 資本金            |                                                       |
| 業種             | 卸、小売業                                                 |
| 商品/サービス        | ESSO・MICHELIN を中心としたオートモビリア・アンティーク／アドバンディング・アイテム      |
| 商品/サービスのジャンル   | 卸、小売業                                                 |
| 商品/サービスの価格(円)  | 20000(平均)、250(最低)、1000000(最高)                         |
| 決済方法           | 現金書留、後払い(銀行)、代金引換(宅配業者)、アコシス、サイバーチップシステム(CCS)         |
| サイト開始年月        | 1997.12                                               |
| 立ち上げまでの準備期間    | 1ヶ月                                                   |
| 仕入ルート          | メーカー、卸販社・問屋、小売店、生産者、個人、海外(フランス、アメリカ、イギリス、ドイツ、イタリア等々)  |
| 仕入条件           | 現金先払い、現金引換え、クレジットカード                                  |
| 物流方法           | 直接配達、宅配便(ヤマト、日通、佐川)                                   |
| 使用サーバ          | 国内                                                    |
| 上流回線/プロバイダ     | BIG-NET                                               |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップ I S D N                                       |
| 要員数            | 1                                                     |
| 経験 (Internet)  | 1年以上2年未満                                              |
| 経験 (業種)        | 1年以上3年未満                                              |
| 外注利用状況         | サーバーレンタル                                              |
| 提携先            |                                                       |
| コスト(初期)        | 1円以上5万円未満                                             |
| コスト(ランニング)     | 1円以上5000円未満                                           |
| 物流コスト分担        | 一部を自社負担                                               |
| 売上(平均月商:万円)    | 非公開                                                   |
| 粗利(月間:万円)      | 非公開                                                   |
| 損益状況           | 黒字拡大中                                                 |
| 損益状況(今後の予想)    | 黒字のまま継続                                               |
| 採算性            | とてもよい                                                 |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%未満                                                 |
| 販促方法           | 広告(ネット上、雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書込み、自社媒体(カタログ、チラシ) |
| 販促コスト          | 5000                                                  |
| アクセス状況         | /450 (ページビュー／カウント)                                    |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                                  |
| 顧客情報の利用方法      | 紙物 DM の発送／お客様の趣味に合ったものが入荷した場合の先行販売                    |
| 国際展開の状況、予定     | 販売している。決済方法は為替のみ。クレジットカード導入の検討。                       |
| その他            |                                                       |



## (2) サービス概要

アンティーク商品の販売

- オイルカンパニー／タイヤメーカー／関連メーカーアンティークを中心とした関連グッズの販売。
- ミシュランを中心とした現行コレクティブ・アイテムの販売
- シェル・モービル・カストロ・チャンピオンなど有名メーカー・アンティーク・絶版ミニカー等の販売。

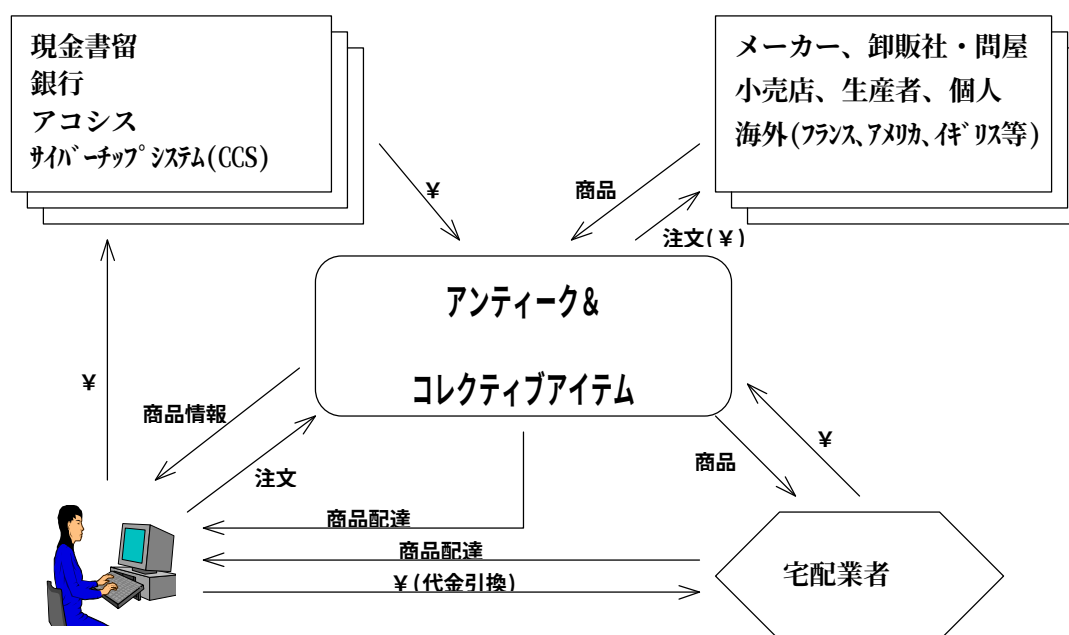
## (3) 特徴

- 商品は何れもなかなか手に入らない非常に貴重なアイテムばかりを取り揃えている。
- カタログ内にある各写真をクリックすると、大きな写真のページへジャンプする。
- アンティーク商品は、基本的に中古な為、画像で確認して購入できる。
- コレクターにとっては、売り切れた商品も画像で見ることができ、参考書としての利用も出来る。

## (4) 成功要因

- サーチエンジンのサイト説明をこまめに变える。
- 関連サイトとの相互リンク。
- 雑誌広告の掲載、取材を積極的に受けるなど知名度をアップさせる。
- 顧客からの質問などに対する返信を丁寧に行う。
- 挑戦する意志と根気、細かい気配り、ホームページ等をこまめ更新(メンテナンス)することが大切。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.38 イー・ストリート・ベーグルズオンラインショップ

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                        |
|----------------|-------------------------------------------|
| NO             | 39                                        |
| サイト名           | イー・ストリート・ベーグルズオンラインショップ                   |
| URL            | http://www.rakuten.co.jp/e-street/        |
| 会社名            | 株式会社イー・ストリート・ベーグルズ                        |
| 販売責任者          | 岡本 浩                                      |
| 担当者/電子メール      | theboss@e-street.co.jp                    |
| 住所             | 105-0001 東京都港区虎ノ門 3-18-12 (ステュディオ虎ノ門 403) |
| TEL            | 03-5405-2613                              |
| FAX            | 03-5405-2614                              |
| 設立年月           | 1997.12                                   |
| 資本金            | 3000                                      |
| 業種             | 食品                                        |
| 商品/サービス        | ベーグル (パン)                                 |
| 商品/サービスのジャンル   | 食品                                        |
| 商品/サービスの価格(円)  | 2200(平均)、150(最低)、2800(最高)                 |
| 決済方法           | 代金引換 (宅配業者)                               |
| サイト開始年月        | 1998.9                                    |
| 立ち上げまでの準備期間    | 2 週間                                      |
| 仕入ルート          | メーカー                                      |
| 仕入条件           | 掛け買いサイト 30 日                              |
| 物流方法           | 宅配便ヤマト                                    |
| 使用サーバ          | MAC                                       |
| 上流回線/プロバイダ     |                                           |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップアナログ                               |
| 要員数            | 1                                         |
| 経験 (Internet)  | 4 年以上 5 年未満                               |
| 経験 (業種)        | 3 ヶ月以上 6 ヶ月未満                             |
| 外注利用状況         | サーバーレンタル、ホームページ制作                         |
| 提携先            |                                           |
| コスト(初期)        | 5 万円以上 10 万円未満                            |
| コスト(ランニング)     | 1 万円以上 2 万円以上                             |
| 物流コスト分担        | 客 (相手) が負担                                |
| 売上(平均月商:万円)    | 非公開                                       |
| 粗利(月間:万円)      | 非公開                                       |
| 損益状況           | とんとん                                      |
| 損益状況(今後の予想)    | 赤字に転落                                     |
| 採算性            | あまりよくない                                   |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%未満                                     |
| 販促方法           | 広告 (ネット上)、サーチエンジン登録、ネットニュース               |
| 販促コスト          | 50000                                     |
| アクセス状況         | 4000/ (ページビュー/カウント)                       |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                      |
| 顧客情報の利用方法      | メール、売上分析                                  |
| 国際展開の状況、予定     | なし                                        |
| その他            |                                           |

## (2) サービス概要

パン（ベーグル）の販売

- 手作りで本格派ベーグルをオンラインで販売。

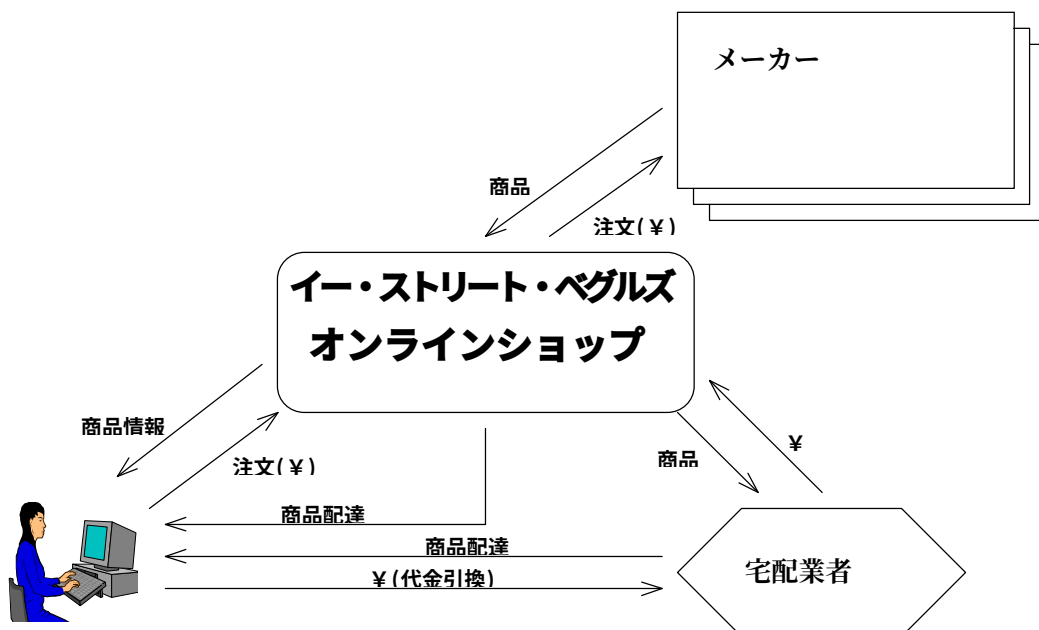
## (3) 特徴

- オーダーはホームページでメニューを見て E-mail にて注文。
- 「デリバリサービス」(¥3,000 以上)という即日配達(地域限定)のサービスをしている。
- 「ケータリングサービス」(¥10,000 以上)という翌日時間帯配達(地域限定)のサービスをしている。
- 全国に真空パックまたはクール宅急便にて配達している。
- 決済方法は宅配業者による代金引換(集金代行)。

## (4) 成功要因

- 特になし

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.39 インテリアクレールのオーダーカーテン

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                              |
|---------------|---------------------------------|
| NO            | 91                              |
| サイト名          | インテリアクレールのオーダーカーテン              |
| URL           | http://www.dreamcurtain.com/    |
| 会社名           | インテリアクレール                       |
| 販売責任者         | 平井良明                            |
| 担当者/電子メール     | creer@dreamcurtain.com          |
| 住所            | 451-0081 愛知県名古屋市中西区名塚町1-13      |
| TEL           | 052-522-2744                    |
| FAX           | 052-522-2744                    |
| 設立年月          | 1986.6                          |
| 資本金           |                                 |
| 業種            | 卸、小売                            |
| 商品/サービス       | オーダーカーテン                        |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,000/m(平均)                     |
| 決済方法          | 後払い(銀行,郵便局) コンビニ収納代行 アコスス SMASH |
| サイト開始年月       | 1996.9                          |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                             |
| 仕入ルート         | メーカー 卸・販社                       |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト20日間                    |
| 物流方法          | 宅配便佐川                           |
| 使用サーバ         | 海外                              |
| 上流回線/プロバイダ    |                                 |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN                    |
| 要員数           | 2                               |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                        |
| 経験 (業種)       | 10年以上                           |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル 代金回収                   |
| 提携先           |                                 |
| コスト(初期)       | 50万円未満                          |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                      |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                           |
| 売上(平均月商:万円)   | 100                             |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                             |
| 損益状況          | 黒字拡大中                           |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                         |
| 採算性           | とてもよい                           |
| 全売上に対するECの割合  | 90%以上100%未満                     |
| 販促方法          | サーチエンジン登録 相互リンク                 |
| 販促コスト         | 0                               |
| アクセス状況        | 2,000カウンタ                       |
| 顧客情報の利用の有無    | している                            |
| 顧客情報の利用方法     | ファイルメーカーによるデータベースを構築            |
| 国際展開の状況、予定    | 予定なし                            |
| その他           |                                 |

## (2) サービス概要

- オーダーカーテンの販売

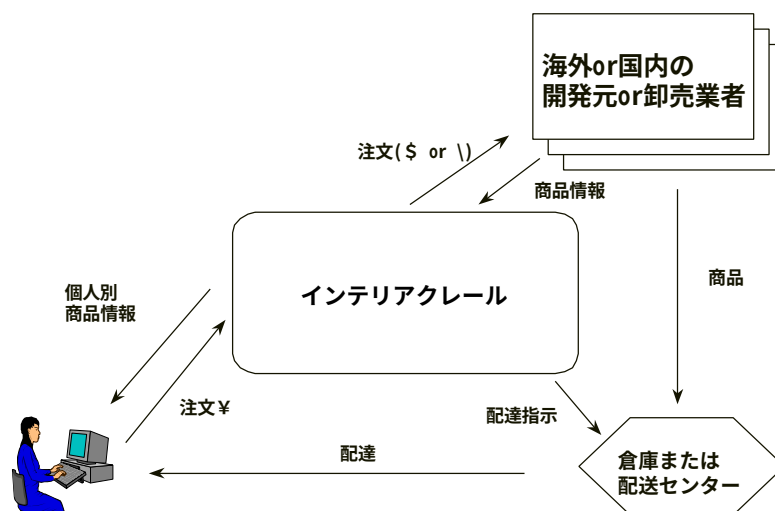
## (3) 特徴

- オーダーカーテンをネット上で注文可能。
- 生地見本を無料で取り寄せが可能。
- 商品価格が市価の50～70%程度。
- 各種配送手数料が無料。
- 瑕疵による商品交換が可能。（受取後10日以内）
- 決済手段が多様。

## (4) 成功要因

- 割安な販売価格。
- 利用者に安心感を与えるサービスを採用。（生地見本・配送手数料・商品交換・決済手段・後払い）

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.40 エコロジカル・ヘルシーショップ三友

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                           |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 45                                                                           |
| サイト名          | エコロジカル・ヘルシーショップ三友                                                            |
| URL           | Http://www.joho-yamaguchi.or.jp/mitomo/                                      |
| 会社名           | 有限会社三友                                                                       |
| 販売責任者         | 檜垣史郎                                                                         |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:mitomo@joho-yamaguchi.or.jp">mitomo@joho-yamaguchi.or.jp</a> |
| 住所            | 742-0021 山口県柳井市大字柳井1574-16                                                   |
| TEL           | 0820-22-0368                                                                 |
| FAX           | 0820-22-0209                                                                 |
| 設立年月          |                                                                              |
| 資本金           | 500                                                                          |
| 業種            | 日用品                                                                          |
| 商品/サービス       | 無添加シャボン玉石鹸                                                                   |
| 商品/サービスのジャンル  | 自然食品・健康・安全・環境保護対応商品                                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 130(最低)33,000(最高)500(平均)                                                     |
| 決済方法          | 現金書留 銀行振込(後払) 郵便振替(後払) コンビニ収納代行                                              |
| サイト開始年月       | 1997                                                                         |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヵ月                                                                          |
| 仕入ルート         | 海外                                                                           |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                                                  |
| 物流方法          | 店頭渡し 郵便 宅配便(福山通運)                                                            |
| 使用サーバ         | 山口県商工情報センター                                                                  |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K                                                                       |
| アクセス回線/プロバイダ  | 公衆回線(ダイヤルアップ)                                                                |
| 要員数           | 2                                                                            |
| 経験(Internet)  | 1年以上2年未満                                                                     |
| 経験(業種)        | 3年以上5年未満                                                                     |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                                     |
| 提携先           |                                                                              |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                                                 |
| コスト(ランニング)    | 5,000円以上1万円未満                                                                |
| 物流コスト分担       | 自社負担                                                                         |
| 売上(平均月商:万円)   | 160                                                                          |
| 粗利(月間:万円)     |                                                                              |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                        |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                      |
| 採算性           | よい                                                                           |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                                   |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                                                    |
| 販促コスト         | 15万円                                                                         |
| アクセス状況        | 7600ページビュー                                                                   |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                         |
| 顧客情報の利用方法     | 発送～入金事務                                                                      |
| 国際展開の状況、予定    | なし                                                                           |
| その他           |                                                                              |

## (2) サービス概要

- 無添加石鹸・洗剤等の販売

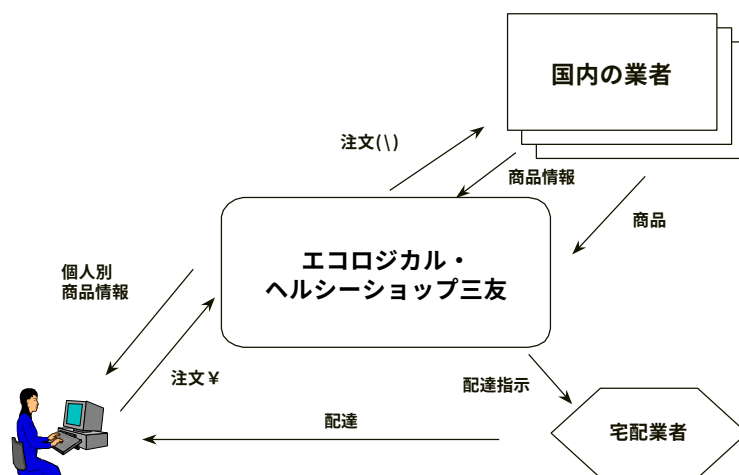
## (3) 特徴

- エコロジーな日用品を手頃な価格で販売

## (4) 成功要因

- エコロジー商品への関心が高い
- 手頃な価格設定
- かさばる商品を宅配。5,000円以上は送料無料。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.41 おいしいワ！

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                       |
|---------------|----------------------------------------------------------|
| NO            | 6                                                        |
| サイト名          | おいしいワ！                                                   |
| URL           | http://www.oisii.com                                     |
| 会社名           | アイテック（屋号）                                                |
| 販売責任者         | 金子篤史                                                     |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:atsushi@oisii.com">atsushi@oisii.com</a> |
| 住所            | 273-0023 千葉県船橋市南海神1-2-6-103                              |
| TEL           | 0474-32-2843                                             |
| FAX           | 0474-32-2843                                             |
| 設立年月          |                                                          |
| 資本金           |                                                          |
| 業種            | ソフトウェア、ソフトウェア開発                                          |
| 商品/サービス       | 情報提供サービス                                                 |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                       |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,000(平均),140(最低),9,063(最高)                              |
| 決済方法          | 事前振込（銀行,郵便局）現金書留 後払い（銀行,郵便）<br>代金引換（郵便,宅配業者）             |
| サイト開始年月       | 1998.4                                                   |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                      |
| 仕入ルート         |                                                          |
| 仕入条件          |                                                          |
| 物流方法          | 郵便,宅配便ヤマト,宅配便日通                                          |
| 使用サーバ         | N T (自社設備) 海外                                            |
| 上流回線/プロバイダ    | ホスティング/Rapidsite N T T (O C Nエコノミー)                      |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップI S D N                                           |
| 要員数           | 2                                                        |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                                                 |
| 経験 (業種)       | 6ヵ月以上1年未満                                                |
| 外注利用状況        |                                                          |
| 提携先           |                                                          |
| コスト(初期)       | 5,000円以上1万円未満                                            |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                              |
| 物流コスト分担       | メーカー負担                                                   |
| 売上(平均月商:万円)   | 5                                                        |
| 粗利(月間:万円)     | 0.3                                                      |
| 損益状況          | 赤字                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字のまま                                                    |
| 採算性           | あまりよくない                                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                    |
| 販促方法          | サーチエンジン登録,相互リンク                                          |
| 販促コスト         | 0                                                        |
| アクセス状況        | 6,000ページビュー/1,800カウンタ                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                    |
| 顧客情報の利用方法     |                                                          |
| 国際展開の状況、予定    | 予定なし                                                     |
| その他           |                                                          |



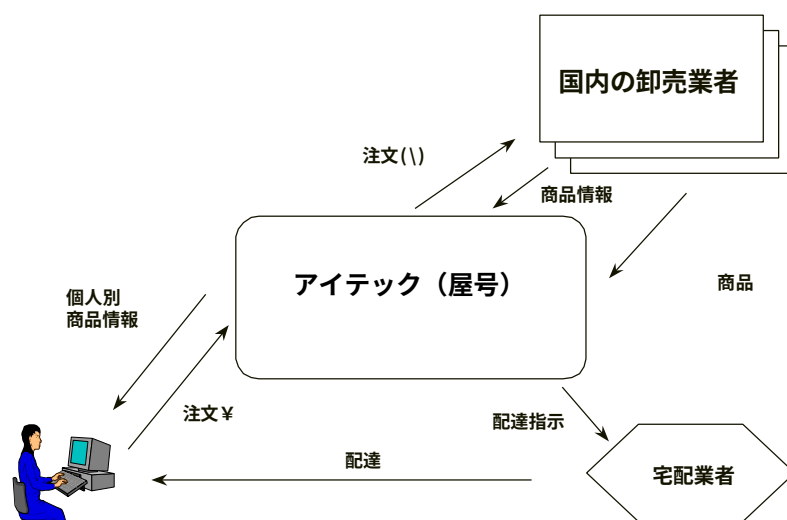
## (2) サービス概要

- 食材の販売（e x. 鰻の佃煮・手作り味噌・手作り無添加最中・越乃寒梅別撰等）

## (3) 特徴

- サイト運営者が選ぶ「おいしい」食材をネット上で販売。

## (4) ビジネスモデル



#### 4.3.42 おかずのうつわ屋・本橋

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                 |
|---------------|--------------------------------------------------------------------|
| NO            | 98                                                                 |
| サイト名          | おかずのうつわ屋・本橋                                                        |
| URL           | <a href="http://www.utsuwaya.com">http://www.utsuwaya.com</a>      |
| 会社名           | 個人事業主                                                              |
| 販売責任者         | 本橋真紀子                                                              |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Motohashi@utsuwaya.com">Motohashi@utsuwaya.com</a> |
| 住所            | 731-0125                                                           |
| TEL           | 082-879-0345                                                       |
| FAX           | 082-879-0345                                                       |
| 設立年月          |                                                                    |
| 資本金           |                                                                    |
| 業種            | 卸・小売業                                                              |
| 商品/サービス       | 和食器の通信販売                                                           |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸・小売業                                                              |
| 商品/サービスの価格(円) | 4,000(平均),2,600(最低),10,000(最高)                                     |
| 決済方法          | 後払い(郵便) アコシス                                                       |
| サイト開始年月       | 1998.5                                                             |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋 生産者                                                         |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                                        |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                             |
| 使用サーバ         | UNIX 国内                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ(アナログ)                                                      |
| 要員数           | 1                                                                  |
| 経験(Internet)  | 1年以上2年未満                                                           |
| 経験(業種)        | 3年以上5年未満                                                           |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)                                              |
| 提携先           |                                                                    |
| コスト(初期)       | 50万円未満                                                             |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                         |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                            |
| 売上(平均月商:万円)   | 20                                                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 6                                                                  |
| 損益状況          | 黒字維持                                                               |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                            |
| 採算性           | ふつう                                                                |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                         |
| 販促方法          | サーチエンジン登録,相互リンク,ネットニュース,自社媒体(カタログ・チラシ)                             |
| 販促コスト         | 0                                                                  |
| アクセス状況        | 1,800カウンタ                                                          |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                              |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                    |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                    |
| その他           |                                                                    |

## (2) サービス概要

- 和風食器販売

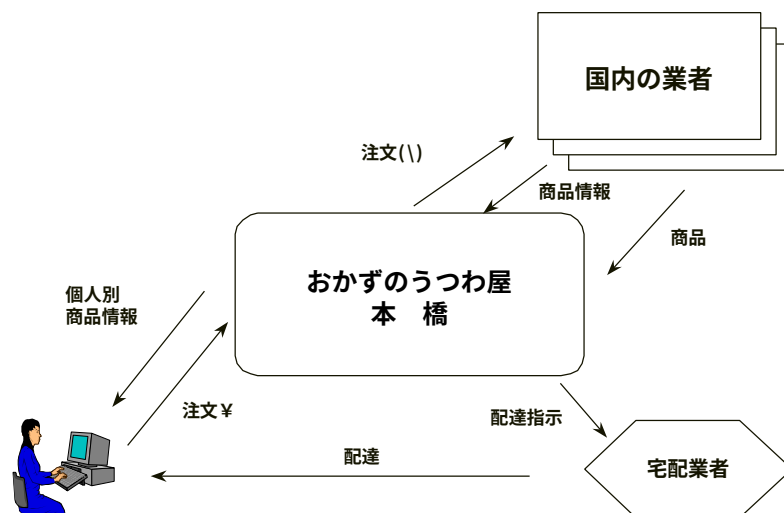
## (3) 特徴

- 女将が選ぶお勧め食器をネット販売。

## (4) 成功要因

- 一般の店頭では珍しい食器を取り扱い。
- 価格設定
- 利用者への安心感（商品知識・贈答品への対応・決済方法・サイト運営者自身の紹介）

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.43 おもちゃとおもしろ雑貨のフェアリーズプラネット(\*)

##### (1) サイト概要

|                |                                                                                     |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| NO             | 70                                                                                  |
| サイト名           | おもちゃとおもしろ雑貨のフェアリーズプラネット                                                             |
| URL            | <a href="http://www.ny.airnet.ne.jp/fairys/">http://www.ny.airnet.ne.jp/fairys/</a> |
| 会社名            | 有限会社フェアリーズ・プラネット                                                                    |
| 販売責任者          | 中村伸子                                                                                |
| 担当者/電子メール      | <a href="mailto:fpj@ny.airnet.ne.jp">fpj@ny.airnet.ne.jp</a>                        |
| 住所             | 神奈川県相模原市東林間6-3-21                                                                   |
| TEL            | (0427)66-6642                                                                       |
| FAX            | (0427)47-8203                                                                       |
| 設立年月           | 1998年4月                                                                             |
| 資本金            | 300                                                                                 |
| 業種             | 雑貨                                                                                  |
| 商品/サービス        | おもちゃ 伝統玩具 めいぐるみ 雑貨                                                                  |
| 商品/サービスのジャンル   | 雑貨                                                                                  |
| 商品/サービスの価格(円)  | 500(最低) 150,000(最高) 4,000(平均)                                                       |
| 決済方法           | 事前振込(銀行)、現金書留、小為替、代金引換(宅配業者)                                                        |
| 決済方法           | 代金引換(郵便)                                                                            |
| 導入決済方法の選択理由    | ユーザにとっての安心度                                                                         |
| サイト開始年月        | 1998年6月                                                                             |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 2ヶ月                                                                                 |
| 仕入ルート          | メーカー、卸販社・問屋                                                                         |
| 仕入条件           | (非公開)                                                                               |
| 物流方法           | 郵便、宅急便ヤマト、宅急便佐川                                                                     |
| 上流回線/プロバイダ     |                                                                                     |
| アクセス回線/プロバイダ   | AIRnet                                                                              |
| 要員数            | 1                                                                                   |
| 経験(Internet)   | 6ヶ月以上1年未満                                                                           |
| 経験(業種)         | 3ヶ月以上6ヶ月未満                                                                          |
| 外注利用状況         | サーチエンジンの登録                                                                          |
| 提携先            |                                                                                     |
| コスト(初期)        | 100万円以上200万円未満                                                                      |
| コスト(ランニング)     | 5万円以上10万円未満                                                                         |
| 物流コスト分担        | 一部を自社負担                                                                             |
| 売上(平均月商:万円)    | (非公開)                                                                               |
| 粗利(月間:万円)      | (非公開)                                                                               |
| 損益状況           | (非公開)                                                                               |
| 損益状況(今後の予想)    | (非公開)                                                                               |
| 採算性            | よくない                                                                                |
| 全売上に対するECの割合   | 100%                                                                                |
| 販促方法           | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み                                                    |
| 販促コスト          | 30000                                                                               |
| アクセス状況         | 3000(カウンタ)                                                                          |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                                                                |
| 顧客情報の利用方法      | 更新通知                                                                                |
| 国際展開の状況、予定     | 拡大                                                                                  |
| その他            |                                                                                     |

## (2) サービス概要

- おもちゃ、日本の伝統玩具、おもしろ雑貨の販売。
- 「となりのトトロ」等の各種おもちゃや、「和風ドールハウス」「羽子板」「凧」等の和風の置物や日本の伝統玩具を扱う「おもちゃ箱」の様な楽しいバーチャルショップ。

## (3) 特徴

- 海外に住む日本人顧客が多い。
- 海外配送の送料計算や為替レート試算等の機能が充実している。
- 日本国内の場合、送料は全国一律何個でも 1 回の配送につき、550 円（消費税込み）。
- ギフトラッピングは無料で、ギフトへの活用も積極的に勧誘している。
- 宛先と合計金額確認のため、折り返し確認のメールにて利用者サービスを行う。
- 海外への配送は、料金と安全性への考慮から郵便と宅配便を使い分けており、購入者が自分で海外に発送する場合は、海外発送に対応した梱包で配達する。
- トトログッズ（ジジを含む）を 5000 円以上注文で、もれなくトトロのぬいぐるみキーホルダープレゼント等のインセンティブサービスを行っている。
- その他、魔女の宅急便、ゴジラ、ウルトラマン、ポケモングッズ等の人気グッズを取り扱っている。

## (4) 成功要因

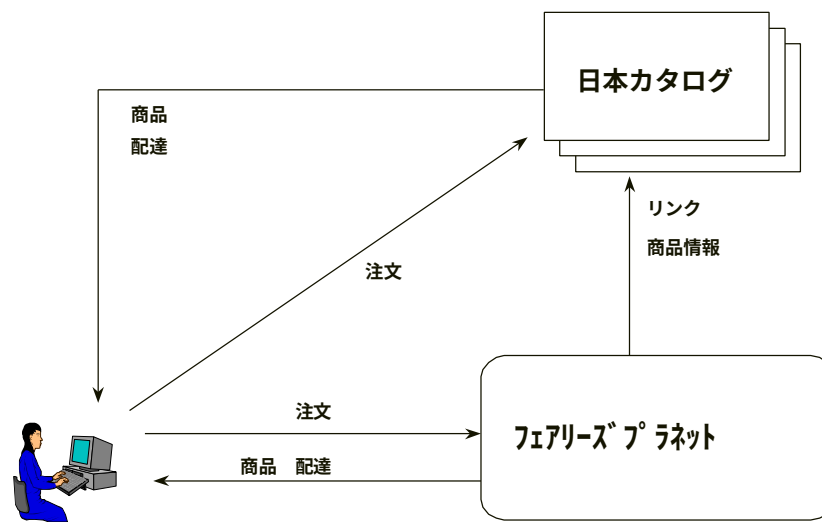
（今後の課題）

日本のカード会社は加盟できなかったり手数料が高く、現状では採用していない。

カード決済を希望する利用者は、リンク先である「日本カタログ（Japan Catalogue）」（（株）アイランドリテイラーズ）を経由してのカード決済購入となる。

海外顧客の取り扱いが多いことから、日本での EC カード決済環境の整備と今後の活用を望んでいる。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.44 お酒の情報館

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                         |
|---------------|------------------------------------------------------------|
| NO            | 5                                                          |
| サイト名          | お酒の情報館                                                     |
| URL           | http://www.ginjo.co.jp/                                    |
| 会社名           | C R E A . I n c                                            |
| 販売責任者         | 山田敏行                                                       |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:master@ginjo.co.jp">master@ginjo.co.jp</a> |
| 住所            | 160-0023                                                   |
| TEL           | 03-5325-3350                                               |
| FAX           | 03-5325-3131                                               |
| 設立年月          | 1992.3                                                     |
| 資本金           | 300                                                        |
| 業種            | 情報提供サービス                                                   |
| 商品/サービス       | 日本酒                                                        |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                         |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,500(平均),300(最低),100,000(最高)                              |
| 決済方法          | 事前振込(銀行),クレジットカード,代金引換(宅配業者),その他                           |
| サイト開始年月       | 1995.9                                                     |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1                                                          |
| 仕入ルート         | メーカー 卸販社・問屋 生産者                                            |
| 仕入条件          | 現金引換え 掛け買い(サイト30日)                                         |
| 物流方法          | 店頭渡し 宅配便ヤマト                                                |
| 使用サーバ         | UNIX 国内                                                    |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線1.5M以上                                                  |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                |
| 要員数           | 5                                                          |
| 経験(Internet)  | 5年以上                                                       |
| 経験(業種)        | 10年以上                                                      |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)                                      |
| 提携先           | ニフティ・ジャストシステム・DVL・メディアサーブ・旭通信<br>サンケイ新聞事業局・ソフト             |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                  |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                                |
| 物流コスト分担       | 客(相手)負担                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公表                                                        |
| 粗利(月間:万円)     | 非公表                                                        |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                      |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                    |
| 採算性           | とてもよい                                                      |
| 全売上に対するECの割合  |                                                            |
| 販促方法          | ネット広告 雑誌広告 サーチエンジン登録 自社媒体(カタログ・チラシ)                        |
| 販促コスト         | 0                                                          |
| アクセス状況        | 115,000ページビュー                                              |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                       |
| 顧客情報の利用方法     | 顧客データの蓄積のみ                                                 |
| 国際展開の状況、予定    | なし                                                         |
| その他           |                                                            |

## (2) サービス概要

- 地酒販売の情報提供

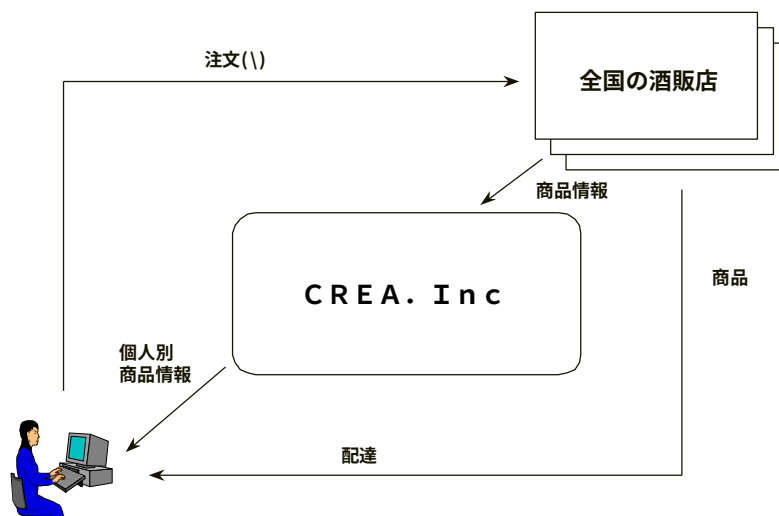
## (3) 特徴

- 当サイトでは情報のみ取扱い
- 販売は紹介先の酒販店が実施
- 地酒に限定した一種のモール運営

## (4) 成功要因

- 地酒の販売ではなく、専門のモール運営を行ったこと。

## (5) ビジネスモデル





#### 4.3.45 ガレージキット等フィギュア（人形）の制作工房

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                  |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 86                                                                                                  |
| サイト名          | ガレージキット等フィギュア（人形）の制作工房                                                                              |
| URL           | <a href="http://ww5.tiki.ne.jp/~tsukinoya/index.htm">http://ww5.tiki.ne.jp/~tsukinoya/index.htm</a> |
| 会社名           | 人形工房つきの屋                                                                                            |
| 販売責任者         | 佐伯コウジ                                                                                               |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:tsukinoya@mx5.tiki.ne.jp">tsukinoya@mx5.tiki.ne.jp</a>                              |
| 住所            | 740-0061 山口県玖珂郡和木町和木2-10-29-6                                                                       |
| TEL           | 08275-3-5764                                                                                        |
| FAX           | 08275-3-5764                                                                                        |
| 設立年月          | 98/3                                                                                                |
| 資本金           | 150                                                                                                 |
| 業種            | その他サービス                                                                                             |
| 商品/サービス       | ガレージキット・フィギアの製作代行                                                                                   |
| 商品/サービスのジャンル  | 製作代行                                                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | 40,000(平均),30(最低),250,000(最高)                                                                       |
| 決済方法          | 事前振込（銀行）代金引換（宅配業者）                                                                                  |
| サイト開始年月       | 1998.3                                                                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                                                 |
| 仕入ルート         | 個人                                                                                                  |
| 仕入条件          | 現金引換え                                                                                               |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                                                              |
| 使用サーバ         | UNIX                                                                                                |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K                                                                                              |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ（アナログ）                                                                                       |
| 要員数           | 2                                                                                                   |
| 経験（Internet）  | 2年以上3年未満                                                                                            |
| 経験（業種）        | 3年以上5年未満                                                                                            |
| 外注利用状況        |                                                                                                     |
| 提携先           |                                                                                                     |
| コスト(初期)       | 20万円                                                                                                |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                                          |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                                             |
| 売上(平均月商:万円)   | 100                                                                                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 75                                                                                                  |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                                                |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                             |
| 採算性           | とてもよい                                                                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 70%以上80%未満                                                                                          |
| 販促方法          | ネット広告                                                                                               |
| 販促コスト         | 20,000                                                                                              |
| アクセス状況        | 1000カウンタ                                                                                            |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                |
| 顧客情報の利用方法     | 顧客向けメールマガジン発行時                                                                                      |
| 国際展開の状況、予定    | 当初からあり                                                                                              |
| その他           |                                                                                                     |

## (2) サービス概要

- ガレージキット・フィギュアの制作代行
- アクション・フィギュアの改造&リペイント
- 同人&企業企画のオリジナル・キャラクター・フィギュアの造形

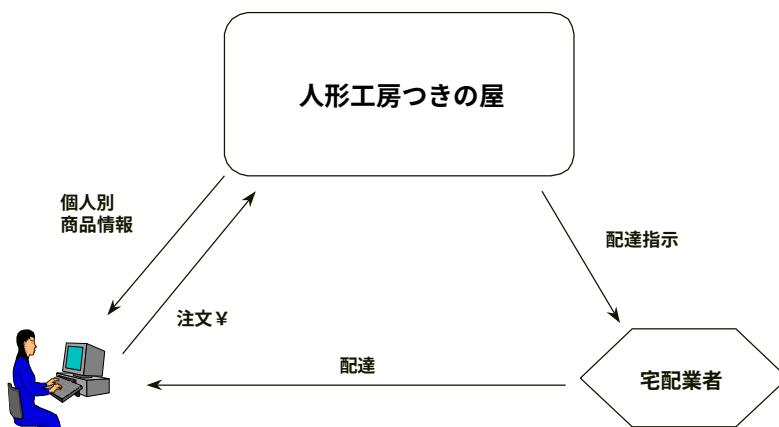
## (3) 特徴

- オーダーによるアニメ・コミック等のキャラクターフィギュアの製作

## (4) 成功要因

- 一般店頭ではない商品・サービスを提供

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.46 キムチでやせる

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------|
| NO            | 4                                                       |
| サイト名          | キムチでやせる                                                 |
| URL           | http://www.rakuten.co.jp/rabbit/                        |
| 会社名           | ゴイチ株式会社                                                 |
| 販売責任者         | 太田哲生                                                    |
| 担当者/電子メール     | kimuyase@000.nu                                         |
| 住所            | 大阪市東成区東小橋1-10-7                                         |
| TEL           | 066974-0055                                             |
| FAX           | 066974-0663                                             |
| 設立年月          | 5年5月                                                    |
| 資本金           | 4000                                                    |
| 業種            | 卸、小売業                                                   |
| 商品/サービス       | キムチ、冷麺、焼肉、他韓国食材                                         |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                      |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,000(平均).500(最低),20,000(最高)                            |
| 決済方法          | 代金引換 宅配業者)                                              |
| サイト開始年月       | 1997.11                                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                     |
| 仕入ルート         | メーカー                                                    |
| 仕入条件          | 掛け買いサイト60日以上                                            |
| 物流方法          | 宅配信ヤマト                                                  |
| 使用サーバ         | 国内                                                      |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                             |
| 要員数           | 2                                                       |
| 経験 (Internet) | 3年以上 4年未満                                               |
| 経験 (業種)       | 6ヶ月以上 1年未満                                              |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                |
| 提携先           |                                                         |
| コスト(初期)       | 5万円以上 10万円未満                                            |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上 10万円未満                                            |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                 |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                     |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                     |
| 損益状況          | とんとん                                                    |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                            |
| 採算性           | よい                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 非公開                                                     |
| 販促方法          | 広告 (ネット上)、広告 雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、相互リンク<br>掲示板書き込み、ネットニュース |
| 販促コスト         | 50000                                                   |
| アクセス状況        | 7000~10000(ページビュー)                                      |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | ホストのDBと社内のPCデータベース                                      |
| 国際展開の状況、予定    | 現在の所無し                                                  |
| その他           |                                                         |

## (2) サービス概要

キムチ、冷麺、焼肉、他韓国食材の販売

- 大阪鶴橋の日本最大のコリアタウンから現地の名人が作った本物
- キムチを初め本格韓国食材を宅配にてお届け

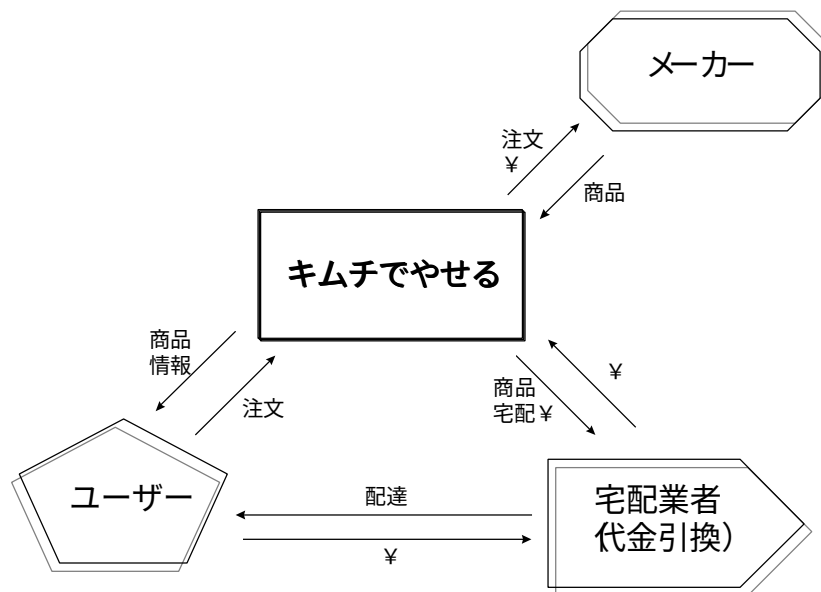
## (3) 特徴

- 店長の顔・個性の見える店作り。明るい雰囲気のパッケージデザイン
- 仕入先メーカーから顧客へ直送

## (4) 成功要因

- 後払いの決済方法の採用

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.47 キムチのミズノ

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                            |
|---------------|---------------------------------------------------------------|
| NO            | 96                                                            |
| サイト名          | キムチのミズノ                                                       |
| URL           | http://web.kyoto-inet.or.jp/people/mizuno/                    |
| 会社名           | キムチのミズノ                                                       |
| 販売責任者         | 水野 植光                                                         |
| 担当者/電子メール     | mizuno@mbox.kyoto-inet.or.jp                                  |
| 住所            | 604-8304京都市中京区黒門通御池上る織物屋町222-1                                |
| TEL           | 075-822-6327                                                  |
| FAX           | 075-321-0687                                                  |
| 設立年月          | 1997.12                                                       |
| 資本金           | 1200                                                          |
| 業種            | 食品                                                            |
| 商品/サービス       | キムチ、韓国総菜、韓国食品                                                 |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 500(平均),350(最低),3,000(最高)                                     |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、代引き、後払い(銀行)                                           |
| サイト開始年月       | 1997.10                                                       |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                                           |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、小売店、個人、海外(韓国)                                          |
| 仕入条件          | 現金先払い                                                         |
| 物流方法          | 郵便、直接配達                                                       |
| 使用サーバ         | MAC(自社設備)                                                     |
| 上流回線/プロバイダ    | 国内                                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN/京都アイネット                                          |
| 要員数           | 2                                                             |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                      |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                      |
| 外注利用状況        |                                                               |
| 提携先           |                                                               |
| コスト(初期)       | 0円                                                            |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                   |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                         |
| 売上(平均月商:万円)   | 70                                                            |
| 粗利(月間:万円)     | 50                                                            |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                         |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                       |
| 採算性           | とてもよい                                                         |
| 全売上に対するECの割合  |                                                               |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、広告(ネット上)、広告(雑誌等紙媒体)、相互リンク<br>掲示板書き込み、自社媒体(カタログ、ちらし) |
| 販促コスト         | 30000                                                         |
| アクセス状況        | 1000(カウンタ)                                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                          |
| 顧客情報の利用方法     | ダイレクトメール、顧客別の商品の傾向など                                          |
| 国際展開の状況、予定    | 海外に食材などを販売してみたい                                               |
| その他           |                                                               |

## (2) サービス概要

キムチ、韓国総菜、韓国食品の販売

- 韓国から材料を仕入れて一からの手作りのキムチ
- 送料無料で全国へお届け

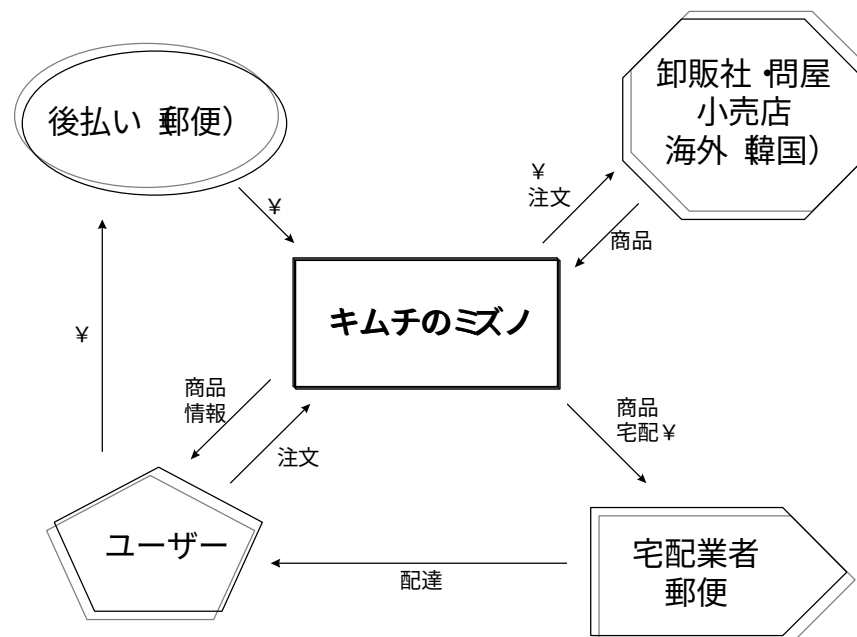
## (3) 特徴

- サイトの特徴を箇条書き。
- 常にホームページに工夫を凝らして更新
- 製造直売の強みを生かした商売

## (4) 成功要因

- 小人数経営なのでお客様とすぐに連絡がつく
- 臨機応変に動ける

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.48 こだわりの昆布につぼんの味次郎長屋

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                |
|---------------|-------------------------------------------------------------------|
| NO            | 10                                                                |
| サイト名          | こだわりの昆布につぼんの味次郎長屋                                                 |
| URL           | http://www.wbs.ne.jp/bt/jirochoya                                 |
| 会社名           | 株式会社次郎長屋                                                          |
| 販売責任者         | 西ヶ谷建志                                                             |
| 担当者/電子メール     | jirochoya@mail.wbs.ne.jp                                          |
| 住所            | 420-0857 静岡県静岡市御幸町4番地電ビル一階                                        |
| TEL           | 054-254-9481                                                      |
| FAX           | 054-254-9481                                                      |
| 設立年月          | 1955.4                                                            |
| 資本金           | 1000                                                              |
| 業種            | 食品                                                                |
| 商品/サービス       | 長寿昆布、羅臼昆布、真昆布、おぼろ、とろろ昆布                                           |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,300(平均),650(最低),9,000(最高)                                       |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、代金引換(宅配業者)                                                |
| サイト開始年月       | 1997.7                                                            |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                               |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、生産者、農協・漁協、個人                                               |
| 仕入条件          |                                                                   |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                            |
| 使用サーバ         | 国内                                                                |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 2 5 6 K                                                       |
| アクセス回線/プロバイダ  | WEB静岡                                                             |
| 要員数           | 1                                                                 |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                          |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                             |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                          |
| 提携先           |                                                                   |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                                                       |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                       |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                          |
| 売上(平均月商:万円)   | 2                                                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 0.8                                                               |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                           |
| 採算性           | とてもよい                                                             |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                             |
| 販促方法          | 広告(雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、ネットニュース、相互リンク<br>掲示板書き込み、店頭告知、自社媒体(カタログ、ちらし) |
| 販促コスト         |                                                                   |
| アクセス状況        | 300(ページビュー)                                                       |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                              |
| 顧客情報の利用方法     | データベースに登録、DMなどに利用                                                 |
| 国際展開の状況、予定    | サイト内全部を英語で表示予定                                                    |
| その他           | ネットでのノウハウをもっと実店舗へフィードバックしたい                                       |

## (2) サービス概要

長寿昆布、羅臼昆布、真昆布、おぼろ、とろろ昆布の販売

- 登録商標「長寿昆布」製造発売元として、手作りを頑なまでに守っている

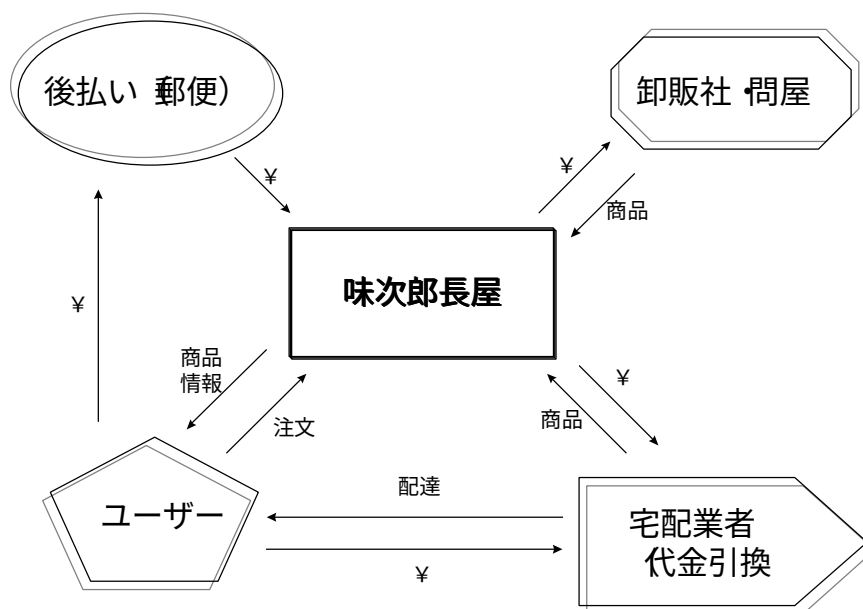
## (3) 特徴

- 毎日更新している「昆布一口メモ」
- 食品に関する情報を提供
- お客様からのメールでの質問に対するメールの返送

## (4) 成功要因

- 新しいソフトの勉強（特に画像編集ソフト）
- 色々な情報を検索できる

## (5) ビジネスモデル





#### 4.3.49 コバルトキューブ専門店「CobaqShop」

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------|
| NO            | 66                                                      |
| サイト名          | コバルトキューブ専門店「CobaqShop」                                  |
| URL           | http://www.o-kini.or.jp/masse/cobaq-shop/welcome-j.html |
| 会社名           | 阪急電鉄株式会社                                                |
| 販売責任者         | 川島健一                                                    |
| 担当者/電子メール     | kawasima@hankyu.co.jp                                   |
| 住所            | 5308389大阪市北区芝田一丁目16-1                                   |
| TEL           | 06-6373-5344                                            |
| FAX           | 06-6373-5343                                            |
| 設立年月          | 1932.10                                                 |
| 資本金           | 736000000                                               |
| 業種            | 運輸、倉庫                                                   |
| 商品/サービス       | ソフトウェア、ソフトウェア開発                                         |
| 商品/サービスのジャンル  | 電子、電機                                                   |
| 商品/サービスの価格(円) | 300,000(平均),200,000(最低),400,000(最高)                     |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)                                                |
| サイト開始年月       | 1998.9                                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2週間                                                     |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                                                  |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                             |
| 物流方法          |                                                         |
| 使用サーバ         | P C - U N I X (自社設備)                                    |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1.5M以上                                              |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                                         |
| 要員数           | 4                                                       |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                                    |
| 経験 (業種)       | 1ヶ月以上3ヶ月未満                                              |
| 外注利用状況        |                                                         |
| 提携先           |                                                         |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                               |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                             |
| 物流コスト分担       | 問屋負担                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 300                                                     |
| 粗利(月間:万円)     | 50                                                      |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                 |
| 採算性           | よい                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                   |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                               |
| 販促コスト         | 0                                                       |
| アクセス状況        | 3000(ページビュー)                                            |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                    |
| 顧客情報の利用方法     |                                                         |
| 国際展開の状況、予定    |                                                         |
| その他           |                                                         |

## (2) サービス概要

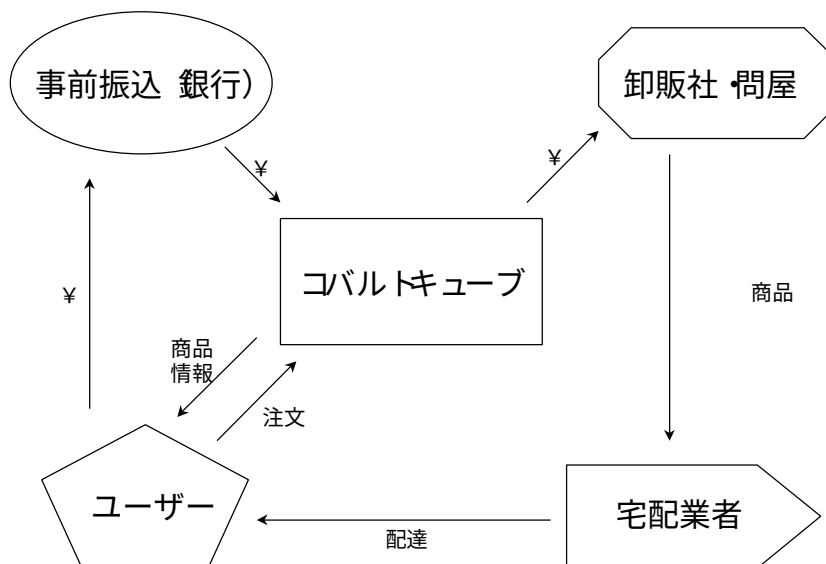
インターネットサーバーの販売

## (3) 特徴

- 低価格で高性能なオールインワンタイプのインターネットサーバ

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.50 サイクルベースあさひネットワーキング店

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                      |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 59                                                                                      |
| サイト名          | サイクルベースあさひネットワーキング店                                                                     |
| URL           | <a href="http://www.cb-asahi.co.jp/">http://www.cb-asahi.co.jp/</a>                     |
| 会社名           | 株式会社あさひ                                                                                 |
| 販売責任者         | 中川雅文                                                                                    |
| 担当者/電子メール     | 中川雅文 / <a href="mailto:a-bike@cb-asahi.co.jp">a-bike@cb-asahi.co.jp</a>                 |
| 住所            | 大阪府大阪市都島区大東町2-3-20                                                                      |
| TEL           | 06-6923-2611                                                                            |
| FAX           | 06-6922-1798                                                                            |
| 設立年月          | 1975年9月                                                                                 |
| 資本金           | 9040万                                                                                   |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                   |
| 商品/サービス       | サイクルパーツ、自転車                                                                             |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                                   |
| 商品/サービスの価格(円) | 103 (最低) 559840 (最高) 5000 (平均)                                                          |
| 決済方法          | 事前振込 (銀行、郵便局)                                                                           |
| サイト開始年月       | 1997年10月                                                                                |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                                     |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋                                                                             |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                                                             |
| 物流方法          | 宅配便 佐川                                                                                  |
| 使用サーバ         | その他                                                                                     |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 64K/OCN                                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ アナログ 阪急電鉄 (株) ネットナビ                                                             |
| 要員数           | 2                                                                                       |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                                   |
| 外注利用状況        | ホームページ制作、ホームページメンテナンス                                                                   |
| 提携先           | 阪急電鉄 (株) ネットナビ株                                                                         |
| コスト (初期)      | 100万円以上200万円未満                                                                          |
| コスト (ランニング)   | 50万円以上100万円未満                                                                           |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                                 |
| 売上 (平均月商:万円)  | 300                                                                                     |
| 粗利 (月間:万円)    | 60                                                                                      |
| 損益状況          | とんとん                                                                                    |
| 損益状況 (今後の予想)  | とんとんから黒字ベースへ                                                                            |
| 採算性           | あまりよくない                                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                              |
| 販促方法          | 広告 (雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録                                                                   |
| 販促コスト         | 15000円                                                                                  |
| アクセス状況        | 10000 (カウンタ)                                                                            |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | リピーターに対しての利用 (住所、電話番号、メールアドレス等)                                                         |
| 国際展開の状況、予定    | オリジナル商品として折り畳み自転車等を海外でOEMで作らせているが、販売につきましては現在のところはまだ、国内販売のみの予定。                         |
| その他           | 無店舗販売、少数人員、無在庫 (仕入先在庫) 等により、リアル店舗よりもさらに低価格で商品を販売している。また、お客様が目的の商品を見つけやすくするよう検索機能もつけている。 |

## (2) サービス概要

- サイクルパーツ、自転車（完成品）の販売。
- サイクルに関しての情報掲示板（書き込み可能）により、サイクル情報の提供及び、問い合わせ等に対して掲示板で回答を行なっている。

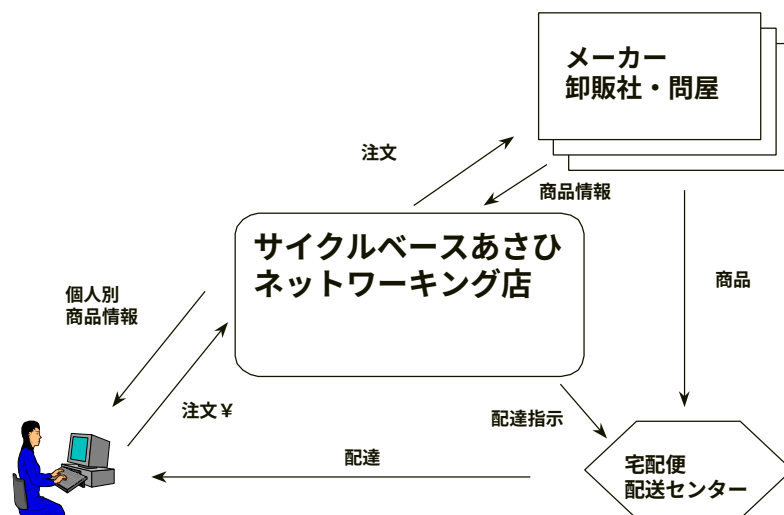
## (3) 特徴

- 国内外のサイクルパーツを超特価で提供。
- 無店舗販売、少数人員、無在庫（仕入先在庫）等により、リアル店舗よりもさらに低価格で商品販売している。
- 支払い方法は銀行振込、郵便振込のみ。
- 代金は先払いで、商品の確保・発送は入金確認後行なっている。
- 目的の商品を見つけやすくするよう検索機能をつけている。

## (4) 成功要因

- 販売をメインにホームページを作成している。
- インタネット購入特別低価格により、マニア層に幅広い人気がある。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.51 サイバーショップ【ケイネット】

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                                                                          |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 50                                                                                                                                                          |
| サイト名          | サイバーショップ【ケイネット】                                                                                                                                             |
| URL           | <a href="http://www.rakuten.co.jp/knet/">http://www.rakuten.co.jp/knet/</a> , <a href="http://www.rakuten.co.jp/knet2/">http://www.rakuten.co.jp/knet2/</a> |
| 会社名           | 有限会社関西テレホンサービス                                                                                                                                              |
| 販売責任者         | 金岡保之                                                                                                                                                        |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Kts@mti.biglobe.ne.jp">Kts@mti.biglobe.ne.jp</a>                                                                                            |
| 住所            | 兵庫県宝塚市旭町2-2-7                                                                                                                                               |
| TEL           | 0797-83-2188                                                                                                                                                |
| FAX           | 0797-81-9265                                                                                                                                                |
| 設立年月          | 1998年5月                                                                                                                                                     |
| 資本金           | 300                                                                                                                                                         |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                                                                                       |
| 商品/サービス       | 携帯電話および関連商品                                                                                                                                                 |
| 商品/サービスのジャンル  | 電子、電機                                                                                                                                                       |
| 商品/サービスの価格(円) | 0(最低) 50000(最高) 5000(平均)                                                                                                                                    |
| 決済方法          | 代金引換(宅配業者)、クレジットカード、事前振込(銀行)、事前振込(郵便局)                                                                                                                      |
| サイト開始年月       | 1997年5月                                                                                                                                                     |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                                                                                                         |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、生産者、個人                                                                                                                                               |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト10日以内                                                                                                                                               |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                                                                                                                      |
| 使用サーバ         | 楽天市場                                                                                                                                                        |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                                                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/ビッグロブ                                                                                                                                           |
| 要員数           | 2                                                                                                                                                           |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                                                                                    |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                                                                                                                                                   |
| 外注利用状況        | サーバレンタル、ホスティングサービス(バーチャルドメイン)、サーバーハウジング、ホームページのメンテナンス、広告業務                                                                                                  |
| 提携先           | 楽天市場                                                                                                                                                        |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                                                                                                                                                 |
| コスト(ランニング)    | 10万円以上20万円未満                                                                                                                                                |
| 物流コスト分担       | 自社負担                                                                                                                                                        |
| 売上(平均月商:万円)   | 200                                                                                                                                                         |
| 粗利(月間:万円)     | 80                                                                                                                                                          |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                                                                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                                                                                     |
| 採算性           | とてもよい                                                                                                                                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                                                                                                                  |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、掲示板書き込み、ネットニュース                                                                                                                          |
| 販促コスト         | 100000                                                                                                                                                      |
| アクセス状況        | 40000(ページビュー)                                                                                                                                               |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                                                                        |
| 顧客情報の利用方法     | 当社オリジナルのメールニュースを(現在約3,500名)に頻繁に配信。<br>入荷待ちのお客様への連絡業務に利用。                                                                                                    |
| 国際展開の状況、予定    | 過去の経験を生かし、グローバルなビジネスを模索中。<br><a href="http://www.o-kini.or.jp/masse/k-net/">http://www.o-kini.or.jp/masse/k-net/</a>                                        |
| その他           | 他店ではない、商品を販売する事。                                                                                                                                            |

## (2) サービス概要

- ユニークな携帯ショップ！インターネットメールができる。
- 日本最大級の「携帯電話白ロムコーナー」もある通信総合ページ。
- 携帯電話関連商品のオークションも実施！
- 無料メールニュースによる情報提供
- 別モールとして、サイバーショップ【ケイネット】0-K i n i C i t y店がある

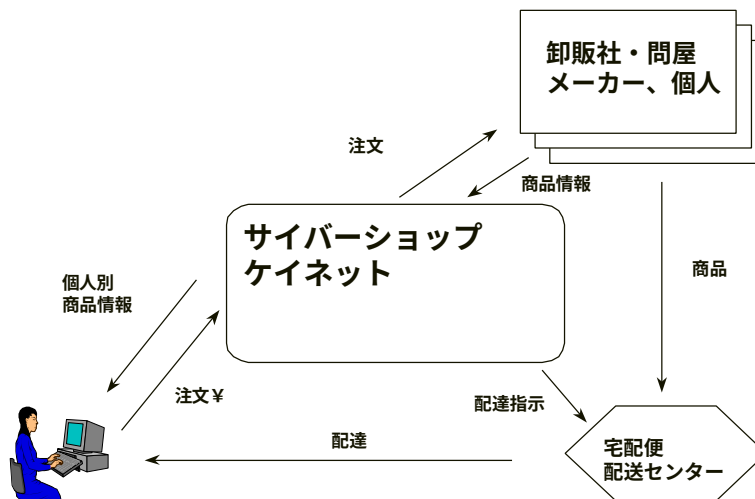
## (3) 特徴

- こまめにホームページを更新しお客様をあきさせない。
- 現実の店舗運営のノウハウをないがしろにしない。
- オリジナルのメールニュースを会員に頻繁に配信（約3500名）
- 他店ではない、商品の販売。
- 商品特性をホームページ上でアピール。

## (4) 成功要因

- 貸店舗型バーチャルモール“楽天市場”による初期導入費、ランニングコストの削減
- 送料は全商品無料

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.52 サイバーソムリエブティック"TONY-A"

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                                                                                      |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 13                                                                                                                                                                      |
| サイト名          | サイバーソムリエブティック"TONY-A"                                                                                                                                                   |
| URL           | <a href="http://island.qqg.or.jp/hp/tony-a/">http://island.qqg.or.jp/hp/tony-a/</a><br>1999年3月より、 <a href="http://www.winegoods.com/">http://www.winegoods.com/</a> に変更 |
| 会社名           | 株式会社堀田本店（ほりたほんてん）                                                                                                                                                       |
| 販売責任者         | 内池直人                                                                                                                                                                    |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:KHC05441@nifty.ne.jp">KHC05441@nifty.ne.jp</a>                                                                                                          |
| 住所            | 横須賀市大矢部2-9-16                                                                                                                                                           |
| TEL           | 0468-36-1151                                                                                                                                                            |
| FAX           | 0468-34-2949                                                                                                                                                            |
| 設立年月          | 1938年8月                                                                                                                                                                 |
| 資本金           | 2000万                                                                                                                                                                   |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                                                                                                   |
| 商品/サービス       | ソムリエナイフ、グラス、ワイン                                                                                                                                                         |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨、酒類                                                                                                                                                                   |
| 商品/サービスの価格(円) | 800（最低） 38000（最高） 17000（平均）                                                                                                                                             |
| 決済方法          | 事前振込（銀行）、現金書留、代金引換（宅配業者）、アコシス、SMASH、QQQシステム                                                                                                                             |
| サイト開始年月       | 1997年4月                                                                                                                                                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                                                                                                                     |
| 仕入ルート         | 商社                                                                                                                                                                      |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト50日                                                                                                                                                             |
| 物流方法          | 宅郵便ヤマト、宅郵便西濃                                                                                                                                                            |
| 使用サーバ         |                                                                                                                                                                         |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K/sonet                                                                                                                                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                                                                                                                             |
| 要員数           | 1                                                                                                                                                                       |
| 経験（Internet）  | 2年以上3年未満                                                                                                                                                                |
| 経験（業種）        | 10年以上                                                                                                                                                                   |
| 外注利用状況        | 代金回収                                                                                                                                                                    |
| 提携先           |                                                                                                                                                                         |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                                                                                                                               |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                                                                                                                              |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                                                                                                                 |
| 売上(平均月商:万円)   | 120                                                                                                                                                                     |
| 粗利(月間:万円)     | 36                                                                                                                                                                      |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                                                                                                                    |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                                                                                                 |
| 採算性           | よい                                                                                                                                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                                                                                                                   |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、ネットニュース                                                                                                                                                 |
| 販促コスト         | 4000円                                                                                                                                                                   |
| アクセス状況        | 13000（カウンタ）                                                                                                                                                             |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                                                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | 購買履歴管理                                                                                                                                                                  |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                                                                                                                         |
| その他           | 酒類&ワイングッズのマニアサイト、としてデパートや専門店でもなかなか手に入らない、しかも本物の商品を世界中より集めて紹介している。                                                                                                       |

## (2) サービス概要

- 酒類&ワイングッズの販売（ソムリエナイフ）
- Smash 決済可能

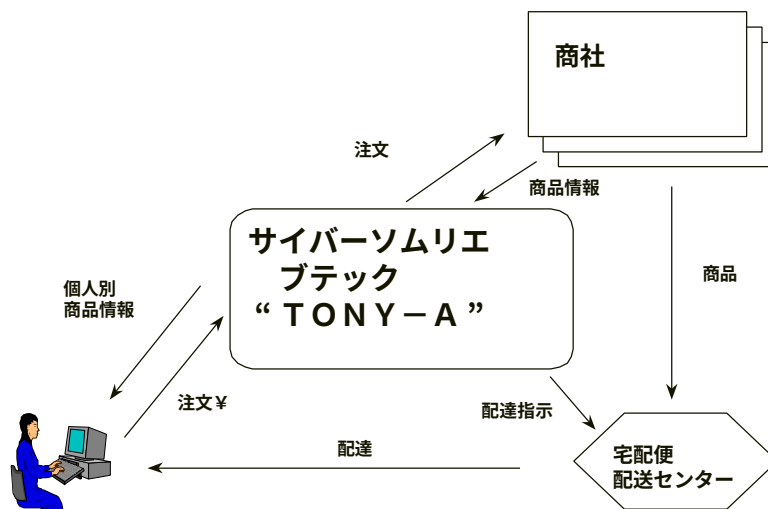
## (3) 特徴

- 酒類&ワイングッズのマニアサイト、としてデパートや専門店でもなかなか集めきれないグッズを揃えている。
- 本物の商品を世界中より集めて紹介している。
- フランス製手造りのソムリエナイフやリーデルのグラスなどを販売。

## (4) 成功要因

- 豊富な決済手段。
- 若い女性をターゲットにした商品戦略。

## (5) ビジネスモデル





#### 4.3.53 サノヤ酒店

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                          |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 40                                                                                          |
| サイト名          | サノヤ酒店                                                                                       |
| URL           | http://jizake.com/                                                                          |
| 会社名           | サノヤ酒店                                                                                       |
| 販売責任者         | 佐野吾郎                                                                                        |
| 担当者/電子メール     | sanoya@mb.infoweb.ne.jp                                                                     |
| 住所            | 大阪府枚方市星ヶ丘3-20-1                                                                             |
| TEL           | 0720-40-2920                                                                                |
| FAX           | 0720-90-2233                                                                                |
| 設立年月          | 1959年7月                                                                                     |
| 資本金           | 700                                                                                         |
| 業種            | 卸、小売業                                                                                       |
| 商品/サービス       | 高級日本酒                                                                                       |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 1000 (最低) 10000 (最高) 3000 (平均)                                                              |
| 決済方法          | 後払い (郵便)、代金引換 (宅配業者)、SMASH                                                                  |
| サイト開始年月       | 1997年4月                                                                                     |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                                         |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、生産者                                                                                  |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                                                                                 |
| 物流方法          | 宅配便日通                                                                                       |
| 使用サーバ         |                                                                                             |
| 上流回線/プロバイダ    | OMP                                                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | 専用線 1.5M以上(CATV zaq)                                                                        |
| 要員数           | 2                                                                                           |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                    |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                                                    |
| 外注利用状況        | サーバレンタル、ホームページのメンテナンス                                                                       |
| 提携先           | 3000                                                                                        |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                                                                                 |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                                  |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 60                                                                                          |
| 粗利(月間:万円)     | 16                                                                                          |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                                        |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                     |
| 採算性           | よい                                                                                          |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                                       |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク<br>メーリングリストなどに積極的に参加し、店の存在感をアピール。アンケー依頼のメールも同様に丁寧にリプライすることでインターネット上の人脈を増やす。 |
| 販促コスト         | 4000                                                                                        |
| アクセス状況(月)     | 3600(カウンタ)                                                                                  |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                        |
| 顧客情報の利用方法     | 新規商品が入荷した際に、過去にお買上げしていただいた、商品を参考にして、お好みのタイプのお酒であれば真っ先にメールで知らせる。                             |
| 国際展開の状況、予定    | 海外に攻めるだけではなく、攻められることも考えた上で、国際競争にも耐えうる基盤を持つに越したことはない。(地酒に関してはその辺りは楽観できます。)                   |
| その他           | 少量品質重視により造られ、大手流通に乗っていない地方の清酒を蔵元から直接に仕入れて販売している。品揃えは個性に富んでいる。                               |

## (2) サービス概要

- 全国 153 種類の地酒をオンライン上で販売。そのほかにワイン、ウイスキーも販売。
- お酒の情報が満載。（酒のランキング、新酒鑑評会受賞酒レポート、日本酒関連最強リンク集等）
- 決済手段として、郵便振替、銀行振込、カード決済（SMASH）をサポート。
- 配送は、2 日～3 日。在庫がない場合は、蔵より取り寄せるため 1 週間かかる。

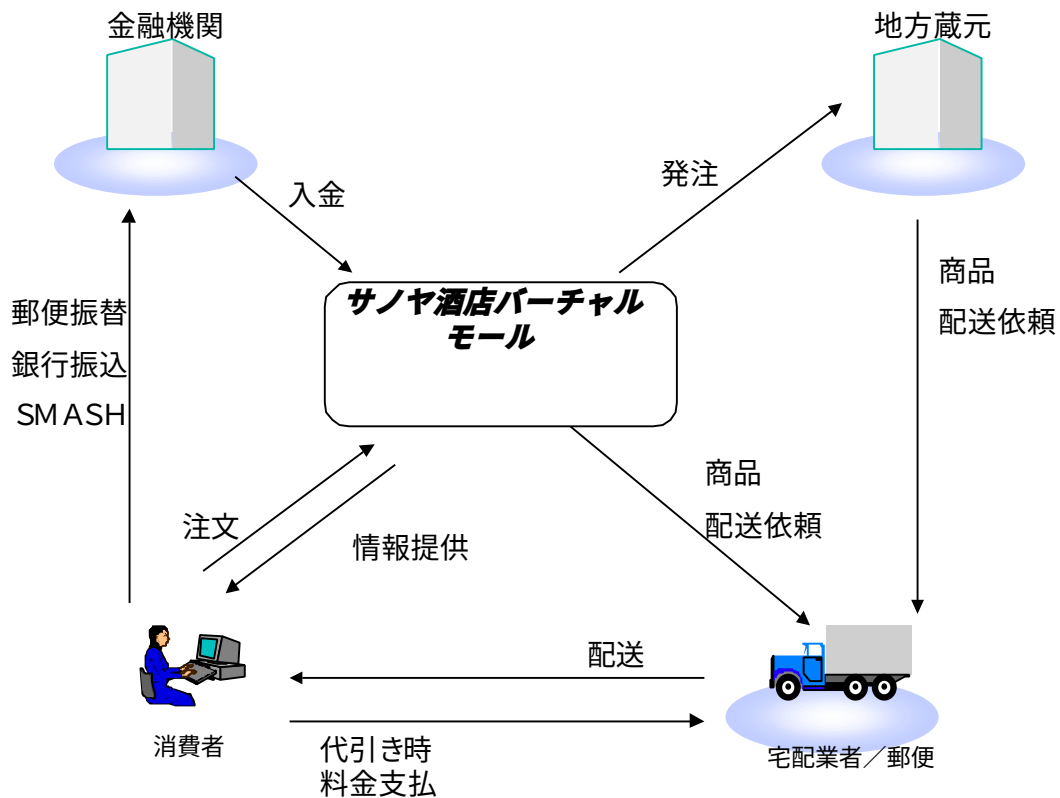
## (3) 特徴

- 少量品質重視により造られ、大手流通に乗っていない地方の清酒を蔵元から直接に仕入れて販売。
- インターネット初の新酒の発注を行っている。
- メインページに今月の注文件数が表示されている。

## (4) 成功要因

- 地方の蔵元からの直接仕入れにより手に入りづらい商品を販売。（マニア受けする）

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.54 ジョイスタンプ

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                         |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 33                                                                         |
| サイト名          | ジョイスタンプ                                                                    |
| URL           | http://www.mesh.ne.jp/JOYSTAMP/                                            |
| 会社名           | ジョイスタンプ                                                                    |
| 販売責任者         | 原田弘                                                                        |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Joystamp@msg.biglobe.ne.jp">Joystamp@msg.biglobe.ne.jp</a> |
| 住所            | 山梨県西八代郡六郷町岩間2103-2                                                         |
| TEL           | 0556-32-1180                                                               |
| FAX           | 0120-87-6524                                                               |
| 設立年月          |                                                                            |
| 資本金           |                                                                            |
| 業種            | その他製造                                                                      |
| 商品/サービス       | ゴム印・印鑑                                                                     |
| 商品/サービスのジャンル  | その他製造                                                                      |
| 商品/サービスの価格(円) | 80 (最低) 80000 (最高) 2000 (平均)                                               |
| 決済方法          | 後払い (銀行・郵便)、代金引換 (宅配業者)、SMASH                                              |
| サイト開始年月       | 1997年12月                                                                   |
| 立ち上げまでの準備期間   | 12ヶ月                                                                       |
| 仕入ルート         | メーカー                                                                       |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日、掛け買い サイト50日                                                    |
| 物流方法          | 郵便、宅配便ヤマト                                                                  |
| 使用サーバ         |                                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | 専用線512K biglobe                                                            |
| 要員数           | 2                                                                          |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                                   |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                                                                  |
| 外注利用状況        | ホームページの製作／メンテナンス                                                           |
| 提携先           |                                                                            |
| コスト(初期)       | 200万円以上500万円未満                                                             |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                 |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                   |
| 売上(平均月商:万円)   | 40                                                                         |
| 粗利(月間:万円)     | 30                                                                         |
| 損益状況          | とんとん                                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字からとんとんベースへ                                                               |
| 採算性           | とてもよい                                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 50%以上60%未満                                                                 |
| 販促方法          | 広告(雑誌等)サーチエンジン登録                                                           |
| 販促コスト         | 10000                                                                      |
| アクセス状況(月)     | 1800/1800 (ページビュー／カウンタ)                                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                       |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                            |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                            |
| その他           |                                                                            |

## (2) サービス概要

- ゴム印、実印、会社印、認印等のハンコのオンライン販売。
- ゴム印版下作成専用ソフトを無料ダウンロードしている。
- 消費者が専用ソフトにて作成した版下を元にゴム印を作成。

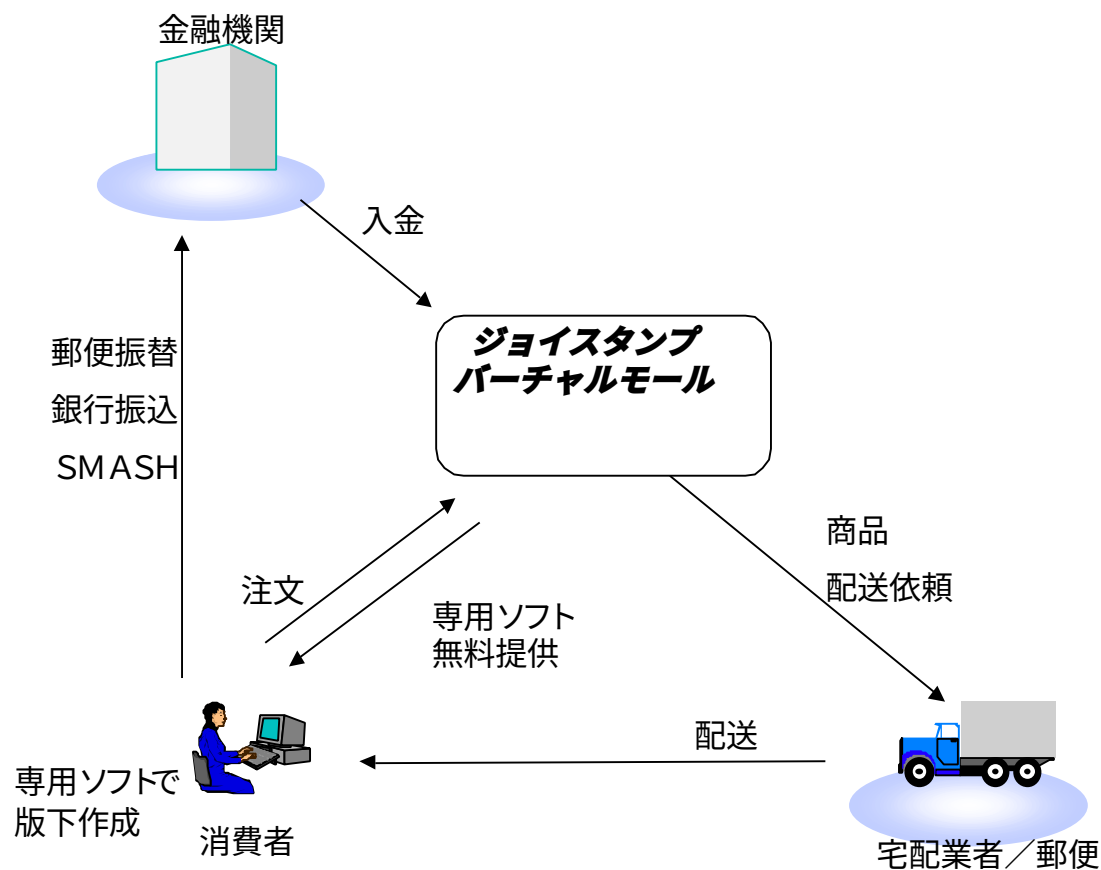
## (3) 特徴

- ゴム印の版下製作の専用ソフトをモールにて無料ダウンロードできる。
- 消費者は、専用ソフトにてゴム印の版下を作成することができる。
- 版下が消費者で確認できるためゴム印が素早く提供できる。

## (4) 成功要因

- 版下を消費者側で作れるので、作成費用が安く済む、納品がスピーディ。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.55 タカランド

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                       |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 9 9                                                                      |
| サイト名          | タカランド                                                                    |
| URL           | http://www.takaratoys.co.jp/                                             |
| 会社名           | 株式会社タカラ                                                                  |
| 販売責任者         | 野口篤志                                                                     |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:licca001@takaratoys.co.jp">licca001@takaratoys.co.jp</a> |
| 住所            | 東京都葛飾区青戸4-19-16                                                          |
| TEL           | 03-3603-0142                                                             |
| FAX           | 03-3601-4115                                                             |
| 設立年月          | 1 9 9 5 年 3 月                                                            |
| 資本金           | 1443200                                                                  |
| 業種            | その他製造(玩具)                                                                |
| 商品/サービス       | ファッションドール                                                                |
| 商品/サービスのジャンル  | その他                                                                      |
| 商品/サービスの価格(円) | 3000 (最低) 50000 (最高) 5000 (平均)                                           |
| 決済方法          | 事前振込 (郵便局)                                                               |
| サイト開始年月       | 1 9 9 6 年                                                                |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2 ヶ月                                                                     |
| 仕入ルート         | 自社製造                                                                     |
| 仕入条件          | 非公開                                                                      |
| 物流方法          | 宅配便 佐川                                                                   |
| 使用サーバ         | 富士通                                                                      |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1 2 8 K インターネット                                                      |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ アナログ/富士通                                                         |
| 要員数           | 2                                                                        |
| 経験 (Internet) | 2 年以上 3 年未満                                                              |
| 経験 (業種)       | 1 0 年以上                                                                  |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                                 |
| 提携先           |                                                                          |
| コスト(初期)       | 2 0 万円以上                                                                 |
| コスト(ランニング)    | 5 万円以上 1 0 万円未満                                                          |
| 物流コスト分担       | 自社が分担                                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 2 0 0                                                                    |
| 粗利(月間:万円)     | 1 0 0                                                                    |
| 損益状況          | とんとん                                                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                                             |
| 採算性           | よい                                                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 1 0 % 未満                                                                 |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、自社媒体 (カタログ・チラシ)                                                |
| 販促コスト         | 0                                                                        |
| アクセス状況        | 250000 (ページビュー)                                                          |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                     |
| 顧客情報の利用方法     | 希望者に定期的なメールニュースを配信                                                       |
| 国際展開の状況、予定    | 一時期行なったが、採算が合わず現在は休止                                                     |
| その他           | 1 2 8 K インターネット販売限定のオリジナルデザインドールを、受注生産方式にて販売。その他販路が限定されている商品を中心に販売。      |

## (2) サービス概要

- タカラ商品のおもちゃ販売。
- オンラインショッピング。
- その他情報提供。

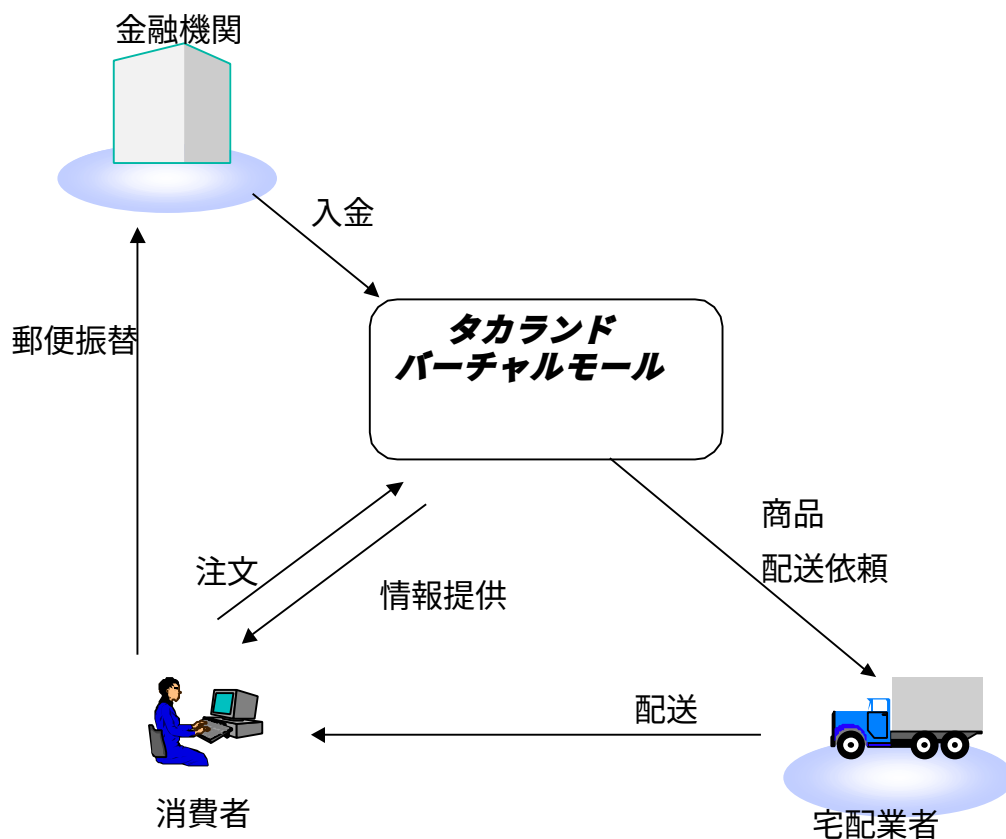
## (3) 特徴

- 仮想博物館（リカちゃんキャッスル）や写真館などのサービスがある。
- オンラインショッピングでは、インターネット限定商品やオリジナル商品等、このサイトでないと買えない商品を用意している。
- オンラインショッピングの決済は郵便振込。
- 商品の申し込みはインターネットの他はがきやFAX、電話等の方法がある。
- 返品は7日以内であれば可能。

## (4) 成功要因

- ファッションドール等の購入層は子供層から大人の層まで幅広いので利用者は多い。
- 限定品やオリジナル商品等と、商品に貴重価値を持たせた販売。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.56 ナチュラム・インターネットショップ

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                   |
|---------------|----------------------------------------------------------------------|
| NO            | 108                                                                  |
| サイト名          | ナチュラム・インターネットショップ                                                    |
| URL           | http://www.naturum.co.jp/                                            |
| 会社名           | 株式会社ナカジマ                                                             |
| 販売責任者         | 中島成浩                                                                 |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:webmaster@naturum.co.jp">webmaster@naturum.co.jp</a> |
| 住所            | 大阪市城東区今福東1-10-16                                                     |
| TEL           | 06-6934-5000                                                         |
| FAX           | 06-6934-1200                                                         |
| 設立年月          | 1960年2月                                                              |
| 資本金           | 3000                                                                 |
| 業種            | 卸、小売業                                                                |
| 商品/サービス       | 釣具・アウトドア用品                                                           |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | 100 (最低) 50000 (最高) 5000 (平均)                                        |
| 決済方法          | 事前振込 (銀行)、クレジットカード、後払い (郵便)、代金引換 (宅配業者)、コンビニ収納代行、アコシス、SMASH、         |
| サイト開始年月       | 1996年5月                                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1週間以内                                                                |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋                                                          |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日、手形                                                       |
| 物流方法          | 店頭渡し、宅配便日通                                                           |
| 使用サーバ         | レンタル (国内)                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1M (AT-LINK)                                                     |
| アクセス回線/プロバイダ  | OCN                                                                  |
| 要員数           | 2                                                                    |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                                                 |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、代金回収                                                        |
| 提携先           |                                                                      |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                                                          |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                                          |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                              |
| 売上(平均月商:万円)   | 250                                                                  |
| 粗利(月間:万円)     | 75                                                                   |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                              |
| 採算性           | よい                                                                   |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み、ネットニュース                                      |
| 販促コスト         | 0                                                                    |
| アクセス状況        | 30000 (カウント)                                                         |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                 |
| 顧客情報の利用方法     | 売上 (平均月商) 管理                                                         |
| 国際展開の状況、予定    | 将来はやりたい                                                              |
| その他           |                                                                      |

## **(2) サービス概要**

- 釣具・アウトドア用品の販売。
- 商品データベースであらゆる商品を検索してオンラインショッピングできる。
- オンラインショッピングの他に CLUB naturum といってアウトドアオンラインマニュアルや電子会議室、チャット等のサービスがある。

## **(3) 特徴**

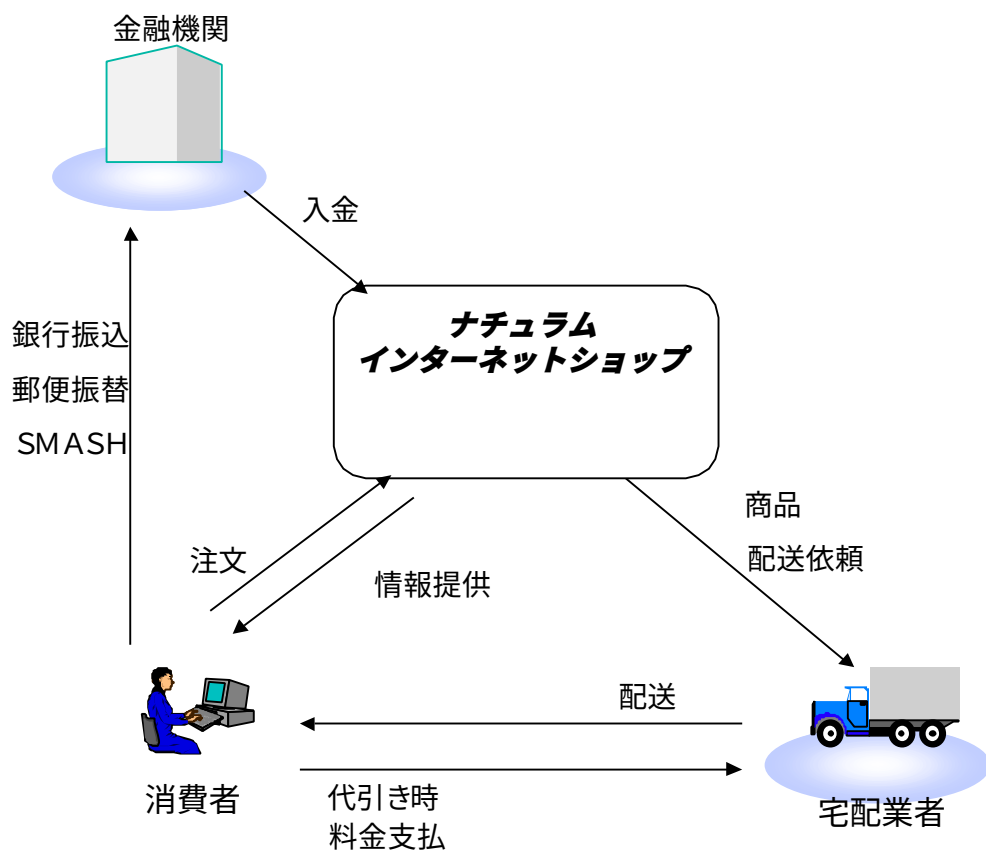
- 実店舗と同様な対面販売として、購入者の予算や用途に応じた商品を提案する、One to One を採用している。
- 今月のおすすめ品など最新の情報を掲載。（更新日 99/1/8）
- 商品登録は 2512 品と豊富。
- 商品ジャンルごとにワンポイントアドバイスや売れ筋ベスト 5 とアウトドアやフィッシングの初心者にも分かりやすい説明がある。
- 商品ジャンルごとの検索付き。
- 商品情報には、在庫表示がついていて分かりやすい。
- 配送状況、配送予定日が検索できる。（申し込み番号を入力し検索を行う。）
- 注文用紙には、商品代金＋消費税＋送料の合計が自動計算できる。また、配送日指定ができる。

## **(4) 成功要因**

- 1 万円以上だと送料無料で 1 万円以内は送料一律 500 円というサービス。
- 決済方法が全部で 7 通りと多種多様。
- 配送日指定や配送予定日、配送状況確認等の配送に関するサービスの充実さ。
- 商品登録数の豊富さ。
- Leaf ページや Bud ページにおいても消費者が分かりやすいような工夫が見られる。



## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.57 ニッセン オンライン ショッピングモール

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                         |
|---------------|------------------------------------------------------------|
| NO            | 79                                                         |
| サイト名          | ニッセン オンライン ショッピングモール                                       |
| URL           | http://www.nissen.co.jp/                                   |
| 会社名           | 株式会社 ニッセン                                                  |
| 販売責任者         | 小谷 啓二                                                      |
| 担当者/電子メール     | Odani_Keiji@nissen.co.jp                                   |
| 住所            | 601-8353 京都市南区吉祥院這登中町 18                                   |
| TEL           | 075-682-2179                                               |
| FAX           | 075-682-2359                                               |
| 設立年月          | 1970.4                                                     |
| 資本金           | 700000                                                     |
| 業種            | 小売業                                                        |
| 商品/サービス       | 家庭雑貨                                                       |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                                         |
| 商品/サービスの価格(円) | 5000(平均), 790(最低), 170000(最高)                              |
| 決済方法          | クレジットカード、後払い(郵便)、コンビニ収納代行                                  |
| サイト開始年月       | 1996.12                                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2ヶ月                                                        |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、商社、生産者、中国、台湾、韓国、インドネシア等                        |
| 仕入条件          | 現金引き換え、手形                                                  |
| 物流方法          | 宅配便(ヤマト、日通、佐川)                                             |
| 使用サーバ         | N T (自社設備)                                                 |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1 9 2 K /kyoto-Pnet                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                                            |
| 要員数           | 5                                                          |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                                                   |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                      |
| 外注利用状況        |                                                            |
| 提携先           |                                                            |
| コスト(初期)       | 0円                                                         |
| コスト(ランニング)    | 0円                                                         |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                        |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                        |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                      |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                    |
| 採算性           | とてもよい                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                      |
| 販促方法          | 自社媒体(カタログ、チラシ)                                             |
| 販促コスト         | 50000                                                      |
| アクセス状況        | 60000/45000 (ページビュー/カウンタ)                                  |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                       |
| 顧客情報の利用方法     | 社内の基幹システム                                                  |
| 国際展開の状況、予定    | サプライヤの募集                                                   |
| その他           | 新たなカタログのリリースの直後において、全注文受付チャネルに対する本サイトからの受注率は、最大で全取引高の0.1%。 |

## (2) サービス概要

### 家庭雑貨の販売

- 商品カタログに掲載した家庭雑貨の通信販売の注文受付
- 最新の通販総合商品カタログの送付請求の受付

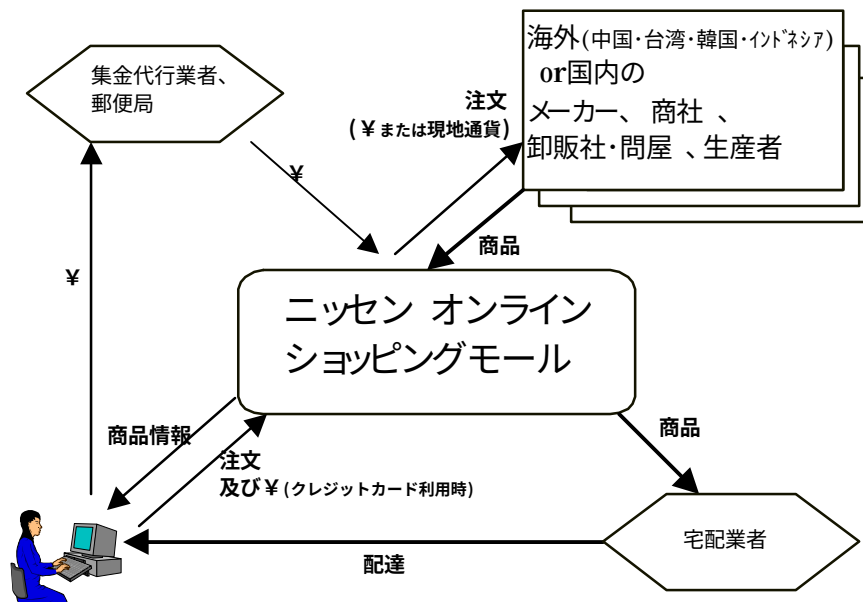
## (3) 特徴

- 紙媒体である商品カタログに掲載した商品の注文受付の1チャンネル的な位置づけ。よって、商品画像自体の掲載は少ない。
- クレジットカードによる支払の場合、セキュリティ面を配慮し、ハガキ又は電話による会員登録(カード情報を提示)を行った上で、注文を受け付ける。
- 会員拡大促進策としての通販総合商品カタログの送付請求受け。

## (4) 成功要因

- 現実的に普及している紙媒体の商品カタログの見易さ・利便性等といった優位点と時間的制約を受けないウェブ上からの注文方法の利点等の特徴が活かされた組み合わせとなっており、顧客層のライフスタイルから生じるニーズに合致している。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.58 パソコンショップピーシーパーク

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                  |
|---------------|-----------------------------------------------------|
| NO            | 3                                                   |
| サイト名          | パソコンショップピーシーパーク                                     |
| URL           | http://www.pc-park.co.jp/                           |
| 会社名           | ピーシーパーク株式会社                                         |
| 販売責任者         | 小池 稔                                                |
| 担当者/電子メール     | 真鍋/info@pc-park.com                                 |
| 住所            | 121-0055 東京都足立区加平 2-14-9 ドミール北綾瀬 203                |
| TEL           | 03-5616-5187                                        |
| FAX           | 03-5616-5188                                        |
| 設立年月          | 1997.2                                              |
| 資本金           | 1000                                                |
| 業種            | 卸、小売業                                               |
| 商品/サービス       | パソコン周辺機器                                            |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                               |
| 商品/サービスの価格(円) | 50000(平均), 200(最低), 500000(最高)                      |
| 決済方法          | 事前振込(郵便、銀行)、クレジットカード、代金引換(郵便、宅配業者)、アコシス、SMASH       |
| サイト開始年月       | 1997.3                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                 |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、商社                                      |
| 仕入条件          | 現金先払い、現金引き換え、掛け買いサイト(10日以内、30日)                     |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(ヤマト、佐川、関東即配)                                 |
| 使用サーバ         | UNIX(自社設備)、国内(レンタル)                                 |
| 上流回線/プロバイダ    | 150M                                                |
| アクセス回線/プロバイダ  | 専用線128K/DION                                        |
| 要員数           | 5                                                   |
| 経験 (Internet) | 4年以上5年未満                                            |
| 経験 (業種)       | 3年以上4年未満                                            |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、ホスティングサービス(バーチャルドメイン)、サーバーハウジング            |
| 提携先           | (有)デジタルサバービア                                        |
| コスト(初期)       | 100万円以上200万円未満                                      |
| コスト(ランニング)    | 10万円以上20万円未満                                        |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                             |
| 売上(平均月商:万円)   | 7000                                                |
| 粗利(月間:万円)     | 500                                                 |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                               |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                             |
| 採算性           | よい                                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                               |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、ネットニュース、自社開発クリックキャッシュバックシステムでの広告 |
| 販促コスト         | 200000                                              |
| アクセス状況        | 500000(ページビュー)                                      |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                |
| 顧客情報の利用方法     | 顧客アカウント情報のデータベース化(顧客別に管理し、ウェブ上にて参照可)                |
| 国際展開の状況、予定    | 海外への販売も視野に入れて準備中だが、現状でも対応可能。                        |
| その他           | 購入を行った顧客にロイヤルティをもたせる仕組みに工夫し、リピータ購買率が高い。             |

## (2) サービス概要

パソコン・周辺機器・ソフトウェアの通信販売

- パソコン、周辺機器、及びパソコン用ソフトウェアの販売

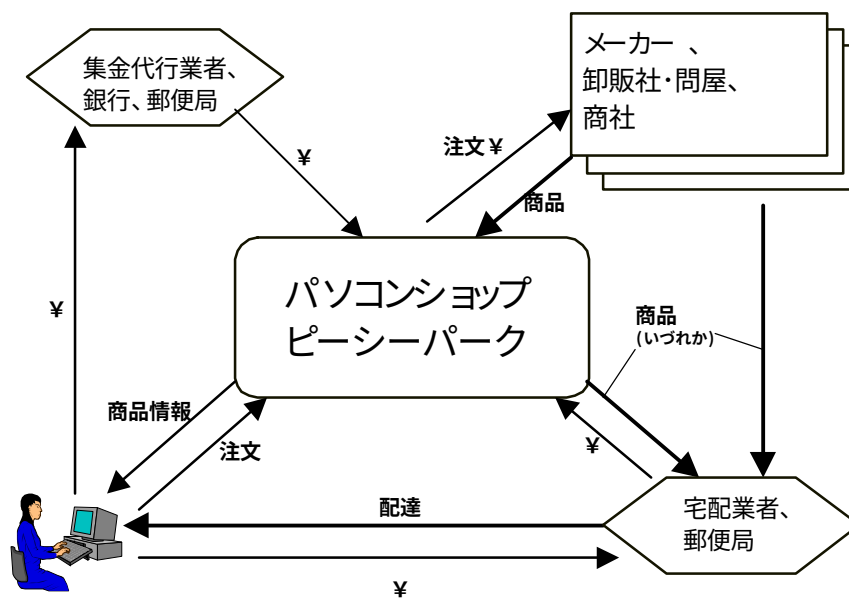
## (3) 特徴

- 購入した各顧客にはアカウント番号が付与され、本人がウェブ上で直接ログインして、入金・商品発送日程などの情報を自分用の個別ページ上で閲覧することができる。
- 提供取扱い商品の検索機能も完備。
- 常時、取扱品2万点以上を掲載。

## (4) 成功要因

- 個人別のページ上での情報閲覧機能により、顧客に安心感と親しみを与える。
- 代金支払が郵便・銀行振込の場合は消費税相当額を割引くなど、顧客の立場になった配慮がなされている。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.59 パンジャ・モール

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                               |
|---------------|----------------------------------|
| NO            | 38                               |
| サイト名          | パンジャ・モール                         |
| URL           | http://www.net-b.co.jp/panja/    |
| 会社名           | 株式会社エコール                         |
| 販売責任者         | 植原久子                             |
| 担当者/電子メール     | panja@net-b.co.jp                |
| 住所            | 105-0012 東京都港区芝大門 2-3-19 喜久ビル 3F |
| TEL           | 03-5401-4751                     |
| FAX           | 03-5401-3471                     |
| 設立年月          | 1992.10                          |
| 資本金           | 1000                             |
| 業種            | その他サービス                          |
| 商品/サービス       | ファッションウィッグ、防犯用品、美容健康消耗品          |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 10000(平均), 5000(最低), 39800(最高)   |
| 決済方法          | 事前振込(郵便局)                        |
| サイト開始年月       | 1996.3                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 6ヶ月                              |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                           |
| 仕入条件          | 掛け買いサイト20日                       |
| 物流方法          | 宅配便佐川                            |
| 使用サーバ         | P C - U N I X (自社設備)             |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線128K/PSI                      |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                  |
| 要員数           | 2                                |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                         |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                         |
| 外注利用状況        |                                  |
| 提携先           | (株)ピークライン(共同でサイト運営)              |
| コスト(初期)       | 200万円以上500万円未満                   |
| コスト(ランニング)    | 50万円以上100万円未満                    |
| 物流コスト分担       | 自社負担                             |
| 売上(平均月商:万円)   | 100                              |
| 粗利(月間:万円)     | 30                               |
| 損益状況          | やや赤字                             |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字からとんとんベースへ                     |
| 採算性           | あまりよくない                          |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                       |
| 販促方法          | 広告(ネット上)                         |
| 販促コスト         | 0                                |
| アクセス状況        | 120000(ページビュー)                   |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                            |
| 顧客情報の利用方法     |                                  |
| 国際展開の状況、予定    | 特になし                             |
| その他           | 情報サービスサイト「NET-B」の中の1コンテンツとして運営。  |

## (2) サービス概要

装飾品、日用雑貨、アイデア商品等の販売

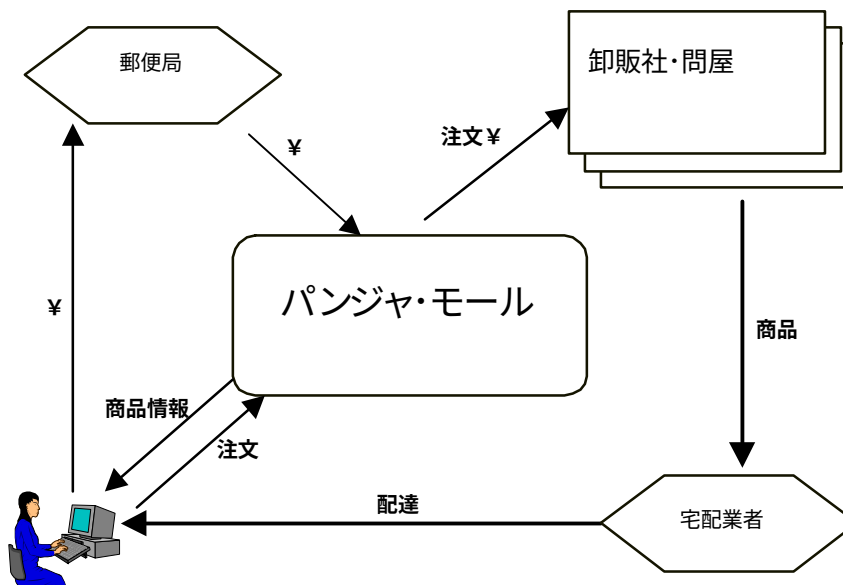
- 装飾品、日用雑貨、アイデア商品等の通信販売

## (3) 特徴

- インテリジェンス、コンピュータ、アウトドア、ファッション、フード&グルメ等の商品・サービスカテゴリーに区分されており、商品自体も一般の店舗では入手しにくいアイテムを揃えている。
- テナントに代り、顧客との窓口対応（注文の受付、メールでの問合せ対応等）、発注業務、代金の回収と精算を行う。
- ブラウザが最新のHTML仕様に対応していないバージョンであっても不具合が生じない見せ方。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.60 ひっくりかえしたおもちゃ箱

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                  |
|---------------|-------------------------------------|
| NO            | 43,44                               |
| サイト名          | ひっくりかえしたおもちゃ箱                       |
| URL           | http://www.pat-net.ne.jp/~fukuchin/ |
| 会社名           | —                                   |
| 販売責任者         | 福田幸博                                |
| 担当者/電子メール     | fukuchin@pat-net.ne.jp              |
| 住所            | 259-0201 神奈川県足柄下郡真鶴 1842-21         |
| TEL           | 0465-69-1040                        |
| FAX           | 0465-69-1041                        |
| 設立年月          | —                                   |
| 資本金           | —                                   |
| 業種            | その他                                 |
| 商品/サービス       | 竹炭、カラー魚拓、石のクラフト                     |
| 商品/サービスのジャンル  | その他                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 100000(平均), 500(最低), 800000(最高)     |
| 決済方法          | 事前振込(郵便局)、アコシス                      |
| サイト開始年月       | 1998.3                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                 |
| 仕入ルート         | 個人                                  |
| 仕入条件          | 掛け買いサイト10日以内                        |
| 物流方法          | 郵便、宅配便ヤマト                           |
| 使用サーバ         | その他(自社設備)                           |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K/パトネット                        |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/パトネット                   |
| 要員数           | 2                                   |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                            |
| 経験 (業種)       | 1ヵ月未満                               |
| 外注利用状況        | 代金回収                                |
| 提携先           |                                     |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                           |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                          |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                            |
| 売上(平均月商:万円)   | 0.1                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 0.02                                |
| 損益状況          | 赤字                                  |
| 損益状況(今後の予想)   | その他                                 |
| 採算性           | ひどい                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 100%                                |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み             |
| 販促コスト         | 0                                   |
| アクセス状況        | 1000(カウンタ)                          |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                               |
| 顧客情報の利用方法     |                                     |
| 国際展開の状況、予定    | カラー魚拓の英語版ページの作成を検討中                 |
| その他           | 売上実績はほとんどない。                        |



## (2) サービス概要

カラー魚拓・石のクラフト・竹炭の販売

- 特定作者のカラー魚拓作品、真鶴の工房の手による石のクラフト作品、真鶴の窯元製の竹炭の通信販売

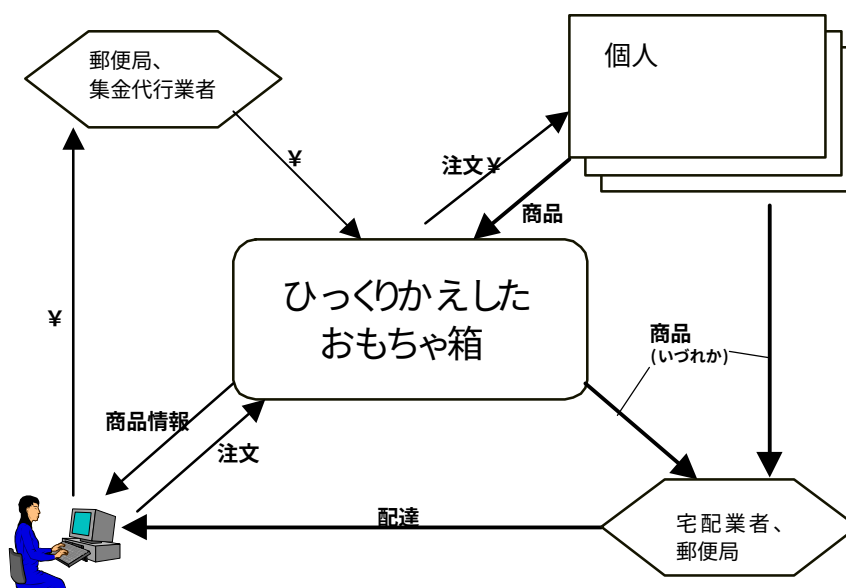
## (3) 特徴

- 商品自体は、他の店舗では入手できないような非常に珍しいものや面白いものを集めている。
- 伊豆の観光施設等の利用割引券画像を集めたページを設置。プリントアウトして利用可。
- 個人サイトなので、信用度を高める目的でアコシスに加盟。

## (4) 問題となる要因

- 決済方法として事前振込(郵便局)を全面に提示しており、リスクを顧客側に負担させる点が1阻害要因となっている。
- 商品自体がニッチで売れ筋のものではない。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.61 フロム蔵王ミルクショップ

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------|
| NO            | 29                                                      |
| サイト名          | フロム蔵王ミルクショップ                                            |
| URL           | http://nets.toppan.co.jp/tohoku/from-zao/shop/milks.htm |
| 会社名           | 山田乳業株式会社                                                |
| 販売責任者         | 山田泰                                                     |
| 担当者/電子メール     | from-zao@sh.comminet.or.jp                              |
| 住所            | 982-0003 仙台市太白区郡山 8-5-25                                |
| TEL           | 022-246-4861                                            |
| FAX           | 022-247-3179                                            |
| 設立年月          | 1963                                                    |
| 資本金           | 6750                                                    |
| 業種            | 食品                                                      |
| 商品/サービス       | 牛乳、乳製品の通信販売                                             |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                      |
| 商品/サービスの価格(円) | 3500(平均),2000(最低),5000(最高)                              |
| 決済方法          | 事前振込(銀行、郵便局) 現金書留 後払い(郵便) 代金引換(宅配業者)                    |
| サイト開始年月       | 1996.10                                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                                     |
| 仕入ルート         | メーカー                                                    |
| 仕入条件          | 掛け買いサイト30日                                              |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                  |
| 使用サーバ         | 国内(レンタル)                                                |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/コミネット仙台                                     |
| 要員数           | 2                                                       |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                   |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、ホームページのメンテナンス                                  |
| 提携先           | 凸版印刷                                                    |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                                           |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                              |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                   |
| 売上(平均月商:万円)   | 3                                                       |
| 粗利(月間:万円)     | 1                                                       |
| 損益状況          | 赤字                                                      |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字のまま                                                   |
| 採算性           | あまりよくない                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                   |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、掲示板書き込み                                       |
| 販促コスト         | 0                                                       |
| アクセス状況        | 8000(ページビュー)                                            |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                   |
| 顧客情報の利用方法     |                                                         |
| 国際展開の状況、予定    | なし                                                      |
| その他           |                                                         |

## (2) サービス概要

牛乳・乳製品の産直販売

- 蔵王産原料及び東北地域産副原料を使った乳製品の販売
- 蔵王産牛乳の販売

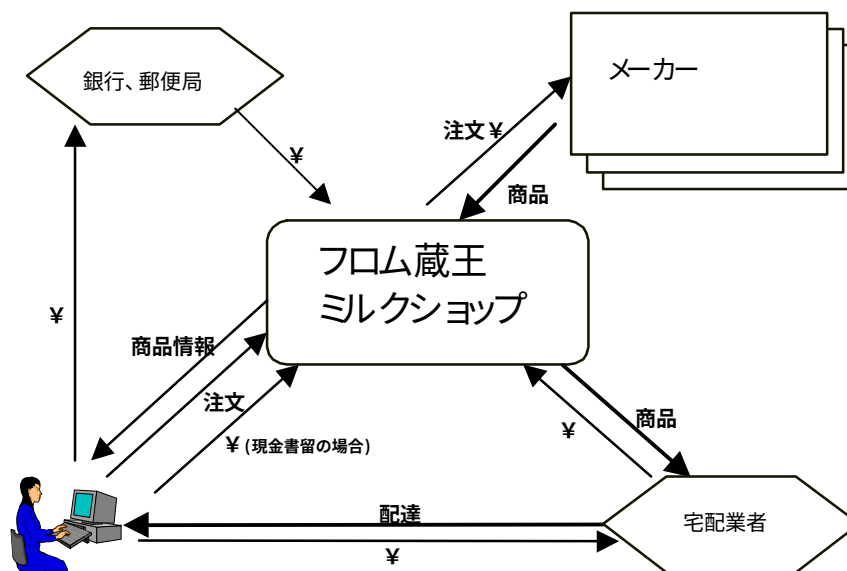
## (3) 特徴

- 現状では、ブランドイメージのPRが主目的であり、販売促進の面では積極的に取り組んでいない。
- 東北地域のスーパー、コンビニ等のみで販売している製品を注文できる。

## (4) 成功要因

- 

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.62 ヘルシーショップ・ハイク

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                          |
|---------------|---------------------------------------------|
| NO            | 1                                           |
| サイト名          | ヘルシーショップ・ハイク                                |
| URL           | http://www.iijnet.or.jp/i-hive/viva/        |
| 会社名           | 株式会社 イーハイク・コミュニケーション                        |
| 販売責任者         | 平井良明                                        |
| 担当者/電子メール     | hirai@i-hive.co.jp                          |
| 住所            | 813-0043福岡市東区名島4-36-12                      |
| TEL           | 092-663-1318                                |
| FAX           | 092-663-1318                                |
| 設立年月          | 1997.12                                     |
| 資本金           | 1200                                        |
| 業種            | ソフトウェア、ソフトウェア開発                             |
| 商品/サービス       | 健康食品・健康機器                                   |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,000(平均), 70(最低), 320,000(最高)              |
| 決済方法          | 事前振込(銀行,郵便局)、後払い(銀行,郵便)、代金引換(宅配業者)、クレジットカード |
| サイト開始年月       | 1996.8                                      |
| 立ち上げまでの準備期間   | 6ヶ月                                         |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                                      |
| 仕入条件          | 現金先払い                                       |
| 物流方法          | 郵便,宅配便ヤマト                                   |
| 使用サーバ         | P C - U N I X (自社設備)                        |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1 2 8 K / O C N                         |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                             |
| 要員数           | 2                                           |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                        |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                    |
| 外注利用状況        |                                             |
| 提携先           | (株)ビバ                                       |
| コスト(初期)       | 0円                                          |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                 |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                     |
| 売上(平均月商:万円)   | 1                                           |
| 粗利(月間:万円)     | 0.3                                         |
| 損益状況          | 赤字                                          |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字のまま                                       |
| 採算性           | よくない                                        |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                       |
| 販促方法          | サーチエンジン登録,ネットニュース                           |
| 販促コスト         | 0                                           |
| アクセス状況        | 1000/300 (ページビュー/カウンタ)                      |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                        |
| 顧客情報の利用方法     |                                             |
| 国際展開の状況、予定    |                                             |
| その他           | 以前からいち早く新しい技術を取り入れてきた技術志向の会社。               |

## (2) サービス概要

健康食品・健康機器の販売

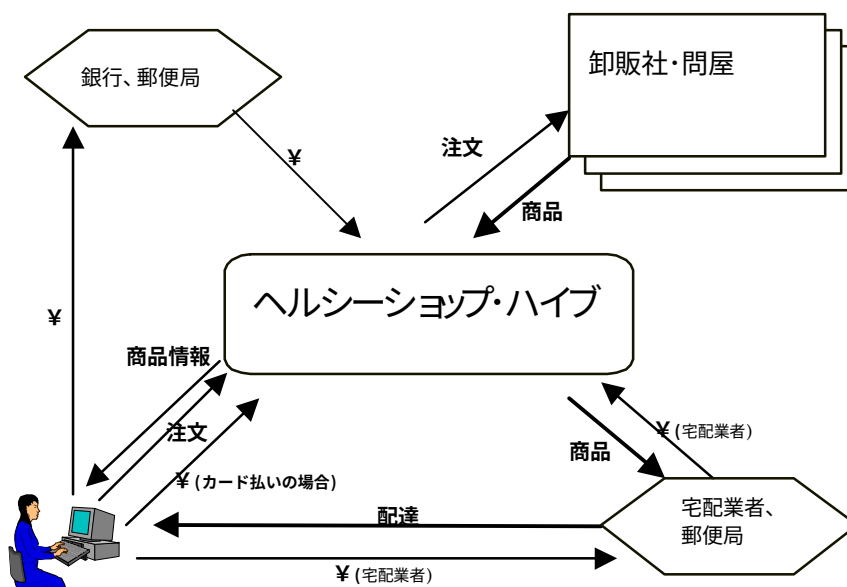
- 健康食品、自然食品、健康機器、化粧品、衣料等の通信販売。

## (3) 特徴

- 種類・商品・材料・成分・効果・特色をキーとした商品検索機能をもつ。
- 独自のショッピングカート機能により、注文方法が簡便。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.63 ボウリング用品プロショップF S C (\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                |
|---------------|-------------------------------------------------------------------|
| NO            | 41                                                                |
| サイト名          | ボウリング用品プロショップF S C                                                |
| URL           | <a href="http://www.fsc.ne.jp/Bowl">http://www.fsc.ne.jp/Bowl</a> |
| 会社名           | F S C                                                             |
| 販売責任者         | 伊藤竜二                                                              |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Fsc@fsc.ne.jp">Fsc@fsc.ne.jp</a>                  |
| 住所            | 262-0033 千葉県千葉市花見川区幕張本郷6-23-16-105                                |
| TEL           | 043-297-0810                                                      |
| FAX           | 043-297-0810                                                      |
| 設立年月          | 98                                                                |
| 資本金           | 100                                                               |
| 業種            | ソフトウェア、ソフトウェア開発                                                   |
| 商品/サービス       | ボウリング用品                                                           |
| 商品/サービスのジャンル  | レジャー、音楽、映像                                                        |
| 商品/サービスの価格(円) | 320 (最低)、40000(最高)、2000(平均)                                       |
| 決済方法          | 事前振込(銀行、郵便局)、現金書留、後払い(銀行、郵便局)                                     |
| サイト開始年月       | 1998年3月                                                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                               |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、商社                                                    |
| 仕入条件          | (非公開)                                                             |
| 物流方法          | 直接配達、店頭渡し、宅配便(佐川)                                                 |
| 使用サーバ         | N T                                                               |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線128K/OCN                                                       |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                                                   |
| 要員数           | 1                                                                 |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                                              |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                          |
| 外注利用状況        |                                                                   |
| 提携先           |                                                                   |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                                                       |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                        |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                           |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                             |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                             |
| 損益状況          | (非公開)                                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                             |
| 採算性           | ふつう                                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                        |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み                                  |
| 販促コスト         | 3万円/月                                                             |
| アクセス状況        | 600 (ページカウンタ)                                                     |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                              |
| 顧客情報の利用方法     | ダイレクトメールの発送、商品発送時の送り先など                                           |
| 国際展開の状況、予定    | 無し                                                                |
| その他           |                                                                   |

## (2) サービス概要

ボウリング用品の販売

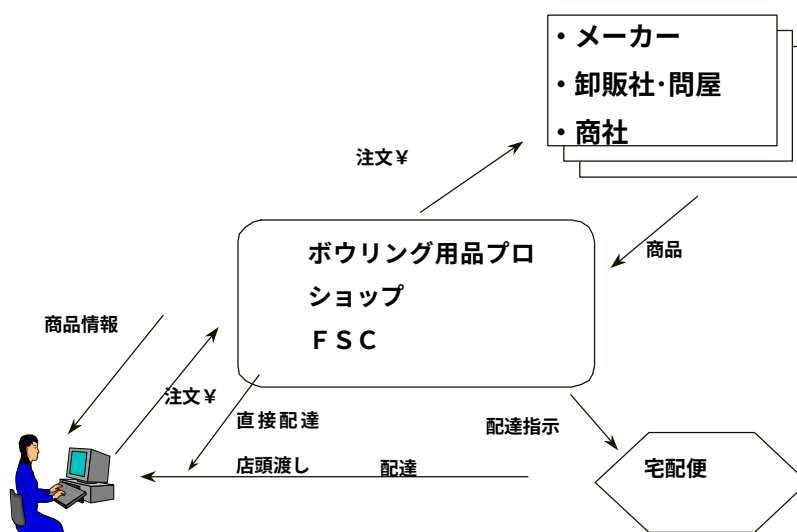
## (3) 特徴

- プロ（JPBA No.435 長谷 宏）の承認を得ている。
- 会員制をとっているが、会員にならなくても購入できる。
- 会員にはポイント制を導入している。
- 決済方法は、口座振り込み、現金書留、郵便振込み（振込み手数料当社負担）。  
料金代引き配送、各種クレジットカードについても検討中。

## (4) 成功要因

- メーカーから新製品の情報が入るようになり、ユーザへの情報提供が早くなった。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.64 ボンヌ・ヌーベル

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                    |
|---------------|-------------------------------------------------------|
| NO            | 103                                                   |
| サイト名          | ボンヌ・ヌーベル                                              |
| URL           | http://www.world-egg.com/bonne/                       |
| 会社名           | 有限会社フィセル                                              |
| 販売責任者         | 清水秀治                                                  |
| 担当者/電子メール     | ficelle@gol.com                                       |
| 住所            | 442-0068愛知県豊川市諏訪3-148リブラビル2F                          |
| TEL           | 05338-3-1855                                          |
| FAX           | 05338-3-1850                                          |
| 設立年月          | 1996年3月                                               |
| 資本金           | 300                                                   |
| 業種            | 卸、小売業                                                 |
| 商品/サービス       | ババールのベビー用品等                                           |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 5,000(平均), 500 (最低), 88,000(最高)                       |
| 決済方法          | 後払い(銀行、郵便)、代金引換(宅配業者)                                 |
| サイト開始年月       | 1996年4月                                               |
| 立ち上げまでの準備期間   | 12ヶ月以上                                                |
| 仕入ルート         | 工場への委託生産                                              |
| 仕入条件          |                                                       |
| 物流方法          | 宅配便 西濃                                                |
| 使用サーバ         | 海外                                                    |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1.5M以上                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ ISDN/グローバルオンライン                               |
| 要員数           | 2                                                     |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                                              |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                 |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル/ハウジング、ホームページ制作、ホームページのメンテナンス、サーチエンジンの登録、代金回収 |
| 提携先           | (有) 湧丹考房                                              |
| コスト(初期)       | 50万円未満                                                |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                            |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                               |
| 売上(平均月商:万円)   | 50                                                    |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                   |
| 損益状況          | とんとん                                                  |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                          |
| 採算性           | ふつう                                                   |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                 |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、自社媒体(カタログ、ちらし)                        |
| 販促コスト         | 0                                                     |
| アクセス状況        | 1500(ページビュー)                                          |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                  |
| 顧客情報の利用方法     | 新製品投入時のアナウンス                                          |
| 国際展開の状況、予定    | ない                                                    |
| その他           | 著作権の制約で、お客様からの要望に応えられないことがある。                         |



## (2) サービス概要

ベビー用品等の販売

- フランス生まれのキャラクター「ぞうのババール」に関する商品の紹介と販売。
- 画像を多く用いたオンラインカタログショッピング。

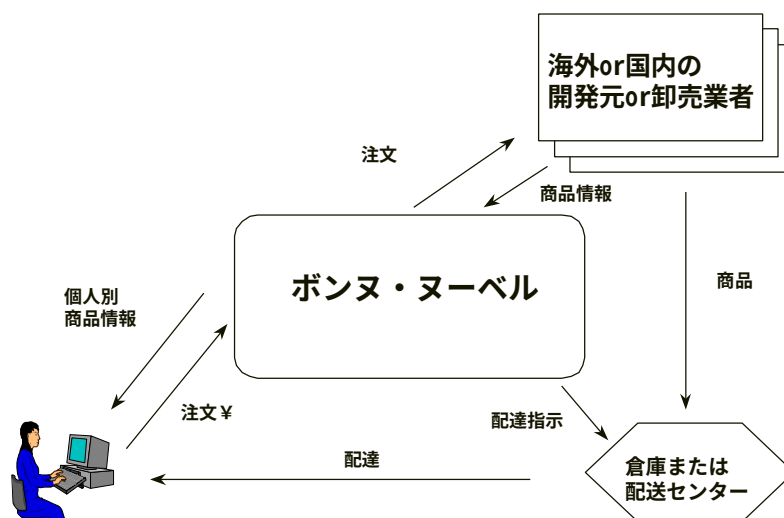
## (3) 特徴

- 日本で初めての「ババール」のベビー・用品ショップ
- メールによる発注。フリーダイヤル、FAXによる注文も可能。インターネットでアクセスした場合は振込手数料無料。
- 郵便、銀行振り込みによる後払い。（金額によっては先払い）もしくは代金引き換え。

## (4) 成功要因（継続可能要因）

- 取扱商品のキャラクターに競争力がある。（キャラクター自身に多くのファンがついている。）
- サイトの信用を補完し、申し込みやすさを考えたため「代金後払い」に対応している。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.65 よしえの茶の湯ホームページ「茶の湯と道具の館」(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                         |
|---------------|------------------------------------------------------------|
| NO            | 21                                                         |
| サイト名          | よしえの茶の湯ホームページ「茶の湯と道具の館」                                    |
| URL           | http://www.nsknet.or.jp/yosie/                             |
| 会社名           | 御茶道具よしえ                                                    |
| 販売責任者         | 吉江栄吉                                                       |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Yosie@nsknet.or.jp">Yosie@nsknet.or.jp</a> |
| 住所            | 939-1702富山県西砺波郡福光町吉江中6 2 8                                 |
| TEL           | 0763-52-6160                                               |
| FAX           | 0763-52-6160                                               |
| 設立年月          |                                                            |
| 資本金           |                                                            |
| 業種            | 卸・小売業                                                      |
| 商品/サービス       | 茶の湯道具一般                                                    |
| 商品/サービスのジャンル  | その他                                                        |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,700(最低),1,000,000(最高)                                    |
| 決済方法          | 事前振込(銀行,郵便局)・代金引換(郵便)                                      |
| サイト開始年月       | 1996.11                                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2ヶ月                                                        |
| 仕入ルート         | メーカー・卸販社・問屋・小売店                                            |
| 仕入条件          | (非公開)                                                      |
| 物流方法          | 宅配便佐川・宅配便西濃・宅配便その他・トナミ運輸                                   |
| 使用サーバ         |                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ・日本海ネット                                         |
| 要員数           | 1                                                          |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                   |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                      |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                   |
| 提携先           |                                                            |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                  |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                      |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                      |
| 損益状況          | (非公開)                                                      |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                      |
| 採算性           | あまりよくない                                                    |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                      |
| 販促方法          | サーチエンジン登録・相互リンク                                            |
| 販促コスト         |                                                            |
| アクセス状況        | 400(ページビュー)                                                |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                       |
| 顧客情報の利用方法     |                                                            |
| 国際展開の状況、予定    |                                                            |
| その他           |                                                            |

## (2) サービス概要

茶の湯道具一般販売

- 茶の湯と道具の販売

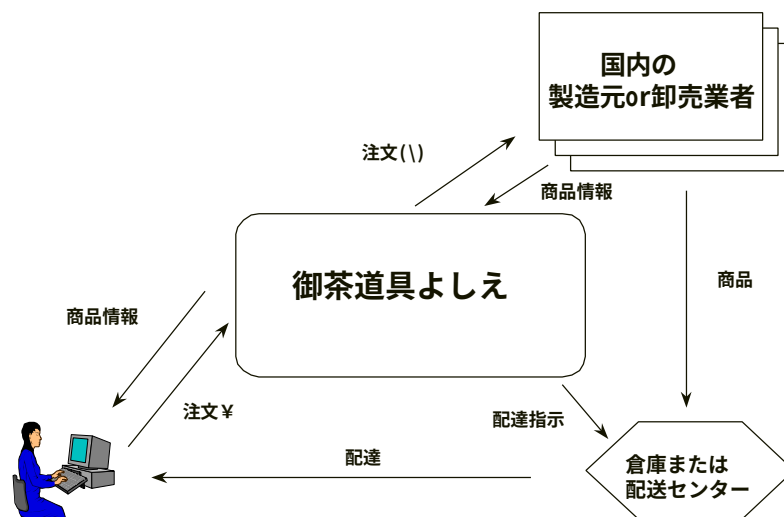
## (3) 特徴

- 茶の湯や道具に興味のある方のためのホームページ
- 茶の湯に関する情報が満載
- 茶道具のオークションを実施

## (4) 成功要因

- 茶の湯に関する情報が満載
- 自分オリジナル茶碗作成
- 会員制販売

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.66 ロック講座

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                            |
|---------------|-------------------------------|
| NO            | 65                            |
| サイト名          | ロック講座                         |
| URL           | http://www.office01.com/lock/ |
| 会社名           | 有限会社オフィスゼロワン                  |
| 販売責任者         | 松田吉正                          |
| 担当者/電子メール     | lock@office01.com             |
| 住所            | 261 千葉県美浜区高洲4-4-2-520         |
| TEL           | 043-278-4633                  |
| FAX           | 043-278-4633                  |
| 設立年月          | 97.3                          |
| 資本金           | 300                           |
| 業種            | 情報提供サービス                      |
| 商品/サービス       | ビジネス教育講座                      |
| 商品/サービスのジャンル  | 教育関連                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 45,000(平均)                    |
| 決済方法          | 代金引換(宅配業者)                    |
| サイト開始年月       | 1998.3                        |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                           |
| 仕入ルート         | 海外                            |
| 仕入条件          | クレジットカード                      |
| 物流方法          |                               |
| 使用サーバ         |                               |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K                        |
| アクセス回線/プロバイダ  |                               |
| 要員数           | 1                             |
| 経験(Internet)  | 2年以上3年未満                      |
| 経験(業種)        | 1年以上3年未満                      |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                      |
| 提携先           |                               |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                  |
| コスト(ランニング)    | 5,000円以上1万円未満                 |
| 物流コスト分担       | 自社負担                          |
| 売上(平均月商:万円)   | 50                            |
| 粗利(月間:万円)     | 40                            |
| 損益状況          | 黒字維持                          |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                       |
| 採算性           | とてもよい                         |
| 全売上に対するECの割合  | 60%以上70%未満                    |
| 販促方法          | ネット広告 サーチエンジン登録 ネットニュース       |
| 販促コスト         |                               |
| アクセス状況        |                               |
| 顧客情報の利用の有無    | している                          |
| 顧客情報の利用方法     |                               |
| 国際展開の状況、予定    |                               |
| その他           |                               |

## (2) サービス概要

- 鍵の開錠技能の講座

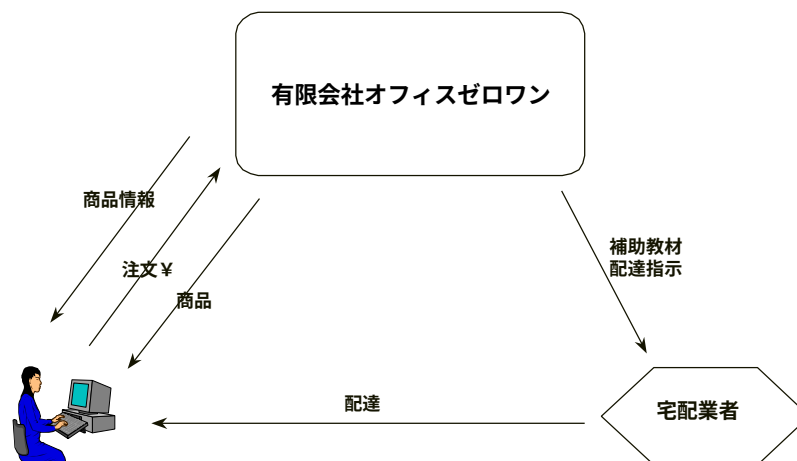
## (3) 特徴

- ネット上での講座受講が可能

## (4) 成功要因

- 認知度が高くなりつつある、鍵ビジネスの基本知識を販売。
- ネット上で受講できる手軽さ
- 価格設定

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.67 芦原温泉政竜閣（北陸随一の大巨石風呂の宿）（\*）

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                       |
|---------------|------------------------------------------|
| NO            | 20                                       |
| サイト名          | 芦原温泉政竜閣（北陸随一の大巨石風呂の宿）                    |
| URL           | http://www.jeims.co.jp/awara/seiryukaku/ |
| 会社名           | 政竜閣                                      |
| 販売責任者         | 向野佳昭                                     |
| 担当者/電子メール     |                                          |
| 住所            | 910-4127福井県坂井郡芦原町西温泉1-102                |
| TEL           | 0776-77-3100                             |
| FAX           | 0776-78-7542                             |
| 設立年月          | 1965.4                                   |
| 資本金           | 3000                                     |
| 業種            | その他サービス                                  |
| 商品/サービス       | 宿泊                                       |
| 商品/サービスのジャンル  | その他サービス                                  |
| 商品/サービスの価格(円) | 15,000(平均),10,000(最低),30,000(最高)         |
| 決済方法          | その他                                      |
| サイト開始年月       | 1997.9                                   |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                      |
| 仕入ルート         | その他                                      |
| 仕入条件          | (非公開)                                    |
| 物流方法          | 店頭渡し                                     |
| 使用サーバ         | 国内                                       |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K・北陸テルマック                           |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN・OCN                          |
| 要員数           | 2                                        |
| 経験（Internet）  | 1年以上2年未満                                 |
| 経験（業種）        | 1年以上3年未満                                 |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                 |
| 提携先           |                                          |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                               |
| 物流コスト分担       | その他                                      |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                    |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                    |
| 損益状況          | (非公開)                                    |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                    |
| 採算性           | よい                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                    |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                |
| 販促コスト         | 5000                                     |
| アクセス状況        | 900/900（ページビュー/カウンタ）                     |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                     |
| 顧客情報の利用方法     |                                          |
| 国際展開の状況、予定    |                                          |
| その他           |                                          |

## (1) サービス概要

宿泊予約販売

- 芦原温泉政竜閣の宿泊予約サービス

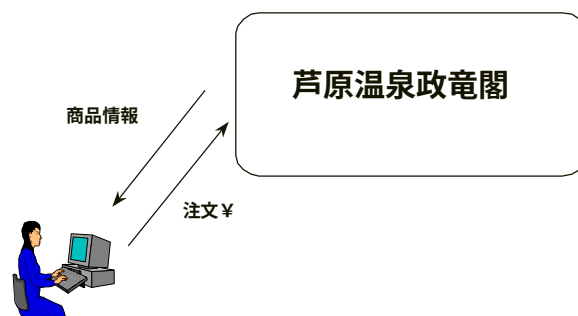
## (2) 特徴

- 北陸随一の大巨石風呂の宿の案内
- 芦原温泉地区の旅館案内

## (3) 成功要因

- リピート顧客の予約促進

## (4) ビジネスモデル



#### 4.3.68 家具とインテリアの森下和洋家具

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                               |
|---------------|----------------------------------|
| NO            | 88                               |
| サイト名          | 家具とインテリアの森下和洋家具                  |
| URL           | http://www.morisita.com/         |
| 会社名           | 有限会社森下和洋家具                       |
| 販売責任者         | 森下貞男                             |
| 担当者/電子メール     | 森下正男/masao@morisita.com          |
| 住所            | 550-0015大阪府西区南堀江3-14-18          |
| TEL           | 06-6531-5072                     |
| FAX           | 06-6531-5071                     |
| 設立年月          | 1960.12                          |
| 資本金           | 300万円                            |
| 業種            | 家具、インテリア商品                       |
| 商品/サービス       | 家具インテリア商品                        |
| 商品/サービスのジャンル  | 家具、事務用品                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 30,000(平均),5,000(最低),50,000(最高)  |
| 決済方法          | 後払い(銀行、郵便),現金引換え                 |
| サイト開始年月       | 1996.11                          |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                              |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋                      |
| 仕入条件          | 現金引換え、掛け買いサイト20日                 |
| 物流方法          | 郵便,宅配便(ヤマト、日通、福山)、自社配送、メーカーからの配送 |
| 使用サーバ         | 海外                               |
| 上流回線/プロバイダ    | アイル                              |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/アレスネット               |
| 要員数           | 2                                |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                         |
| 経験 (業種)       | 10年以上                            |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)            |
| 提携先           |                                  |
| コスト(初期)       | 20万円以上                           |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                       |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                          |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                              |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                              |
| 損益状況          | 黒字拡大中                            |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                          |
| 採算性           | よい                               |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                            |
| 販促方法          | サーチエンジン登録,相互リンク,ネットニュース          |
| 販促コスト         | 1000円                            |
| アクセス状況        | 16000/1600(ページビュー/カウンタ)          |
| 顧客情報の利用の有無    | している                             |
| 顧客情報の利用方法     | ダイレクトメールの送信                      |
| 国際展開の状況、予定    |                                  |
| その他           |                                  |



## (2) サービス概要

- 家庭向け家具、オフィス家具、インテリア商品の販売

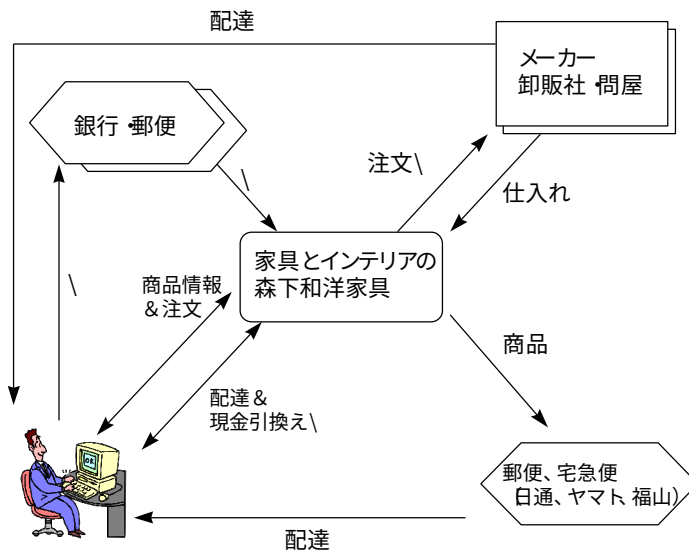
## (3) 特徴

- インターネットを利用した通販のサイトとしての成功より、大阪近辺の家具・インテリア商品に関心のある顧客を開拓することに的を置いている。

## (4) 成功要因

- 1人1人の顧客に対して、丁寧に顧客の希望内容に則した商品を紹介している。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.69 快適空間をオーダーメイドする『SoHoOrdersizeDesk』

##### (1) サイト概要

|                |                                                |
|----------------|------------------------------------------------|
| NO             | 76                                             |
| サイト名           | 快適空間をオーダーメイドする『SoHoOrdersizeDesk』              |
| URL            | http://www.m-do.com/sod/                       |
| 会社名            | MATSUMOTO DESIGN OFFICE                        |
| 販売責任者          | 松本正毅                                           |
| 担当者/電子メール      | mm@m-do.com                                    |
| 住所             | 東京都墨田区向島5-17-10-502                            |
| TEL            | 03-3624-9542                                   |
| FAX            | 03-3624-9543                                   |
| 設立年月           | 1990年5月                                        |
| 資本金            | -                                              |
| 業種             | その他サービス                                        |
| 商品/サービス        | オフィス家具                                         |
| 商品/サービスのジャンル   | 家具、事務用品                                        |
| 商品/サービスの価格(円)  | 25300 (最低)、43,500 (最高)、40,000 (平均)             |
| 決済方法           | 事前振込 (銀行)                                      |
| サイト開始年月        | 1998年1月                                        |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 8ヶ月                                            |
| 仕入ルート          | メーカー、生産者                                       |
| 仕入条件           | 現金引き換え                                         |
| 物流方法           | 宅配便                                            |
| 使用サーバ          | MAC                                            |
| 上流回線/プロバイダ     | 専用線 1M                                         |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップ ISDN                                   |
| 要員数            | 2                                              |
| 経験 (Internet)  | 3年以上4年未満                                       |
| 経験 (業種)        | 10年以上                                          |
| 外注利用状況         | サーバーレンタル                                       |
| 提携先            | 製造元：(有) 鈴木建装、積水樹脂株式会社                          |
| コスト(初期)        | 非公開                                            |
| コスト(ランニング)     | 非公開                                            |
| 物流コスト分担        | 自社が負担                                          |
| 売上(平均月商：万円)    | 120                                            |
| 粗利(月間：万円)      | 非公開                                            |
| 損益状況           | 黒字維持                                           |
| 損益状況 (今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                   |
| 損益状況 (その他)     |                                                |
| 採算性            | ふつう                                            |
| 全売上に対するECの割合   | 90%以上100%未満                                    |
| 販促方法           | サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み、ネットニュース                |
| 販促コスト          | 8000                                           |
| アクセス状況         | 1200 (カウンタ)                                    |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                           |
| 顧客情報の利用方法      | 売上(平均月商)げとともにデータベース化し、新製品告知、アンケートなどメールで配信している。 |
| 国際展開の状況、予定     | 海外 (エジプト) からも問い合わせがあったが、対応できていない。              |
| その他            |                                                |

## (2) サービス概要

- 快適なSOHO生活のためのワークデスクをハイクオリティかつオリジナルにオーダーメイド・ロープライスでシステム家具販売を行う。

## (3) 特徴

- 自社開発のシステム家具の完成度の高さと、ワン・トゥ・ワン・マーケティングによる個別対応性の高さ。
- 情報化したSOHOでの「仕事へ心を持っていける空間」提供を明確なコンセプトにしている。
- 質問、要望、納品指定日、カスタムオーダーなどをフリー形式で意見聴取しており、利用者のニーズに応えた商品設計及び販売を心がけている。また、一般オフィスへの導入にも対応している。
- 買い上げ者の声、納入事例、仕様、部材詳細、価格リスト等を掲出し、購入者予備軍への親切な情報開示が行われている。
- 領収書（別送）を発行し、購入者の利便性に対応している。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.70 海外通販カタログ情報センター「CatFishClub」

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                               |
|---------------|--------------------------------------------------|
| NO            | 53                                               |
| サイト名          | 海外通販カタログ情報センターCatFishClub                        |
| URL           | http://www.bfinfo.com/catfish.html               |
| 会社名           | (有)ビッグ・フィッシュ・ストーリー                               |
| 販売責任者         | 柴田 雅史                                            |
| 担当者/電子メール     | bigfish@bfinfo.com                               |
| 住所            | 272-0138千葉県市川市南行徳1-16-24 Mビル301                  |
| TEL           | 047-397-7377                                     |
| FAX           | 047-390-1228                                     |
| 設立年月          | 1994年9月                                          |
| 資本金           | 300                                              |
| 業種            | 情報提供サービス                                         |
| 商品/サービス       | カタログ、衣料品、雑貨、文具                                   |
| 商品/サービスのジャンル  | 情報提供サービス                                         |
| 商品/サービスの価格(円) | 8,000(平均), 100 (最低), 100,000(最高)                 |
| 決済方法          | 事前振込(銀行), 現金書留, クレジットカード, アコシス                   |
| サイト開始年月       | 1996年10月                                         |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                              |
| 仕入ルート         | 海外                                               |
| 仕入条件          | クレジットカード、海外送金                                    |
| 物流方法          | 店頭渡し、郵便、宅配便 ヤマト                                  |
| 使用サーバ         | レンタルサーバ                                          |
| 上流回線/プロバイダ    | ダイヤルアップ I S D N                                  |
| アクセス回線/プロバイダ  | グローバルオンライン                                       |
| 要員数           | 2                                                |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                         |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                         |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル/ホスティングサービス                              |
| 提携先           |                                                  |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                        |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上3万円未満                                       |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                          |
| 売上(平均月商:万円)   | 250                                              |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                              |
| 損益状況          | とんとん                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                     |
| 採算性           | よい                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 90%以上100%未満                                      |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、ネットニュース                          |
| 販促コスト         |                                                  |
| アクセス状況        | 70万/4万 (ページビュー/カウンタ)                             |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                             |
| 顧客情報の利用方法     | 自社のマーケティング                                       |
| 国際展開の状況、予定    | 国境を越えた情報、サービスのみ取り扱い                              |
| その他           | 差別化のポイントはページ更新のスピード、扱い情報の広さと鮮度、顧客との親密なコミュニケーション。 |

## (2) サービス概要

### 情報提供サービス

- 海外通販、個人輸入に関する幅広い情報の提供
- カタログ通販、衣料品、雑貨、文具に関するモールを構築。

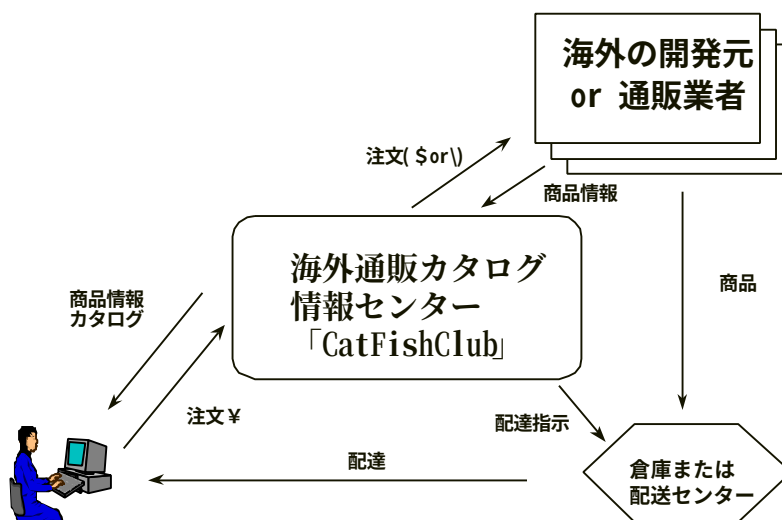
## (3) 特徴

- ランジェリー、スイムウェア、グリーティングカードなど女性顧客にセグメントした商品情報を提供。
- 会員化を図っており、会員には様々な特典を付与。（共同購入サービス、注文代行等）
- 通常のカatalog通販に比べてメールによるやり取りが可能になるなど双方向性を重視。
- 決済は「クレジットカード」若しくは「銀行振り込み（事前）」。

## (4) 成功要因

- ページ更新のスピード、扱い情報の広さと鮮度、顧客との親密なコミュニケーションによるきめ細かなサービスの提供
- 個人輸入に興味はあるが、依然気後れするユーザーの安心感を高めるため、トラブルに対して相談窓口を設けてケアしている。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.71 テクノバ(\*)

##### (1) サイト概要

|                |                                         |
|----------------|-----------------------------------------|
| NO             | 71                                      |
| サイト名           | 株式会社テクノバ                                |
| URL            | http://www.tnova.co.jp                  |
| 会社名            | 株式会社テクノバ                                |
| 販売責任者          | 日下勇人                                    |
| 担当者/電子メール      | kusaka@tnova.co.jp                      |
| 住所             | 札幌市厚別区下野幌テクノパーク2-3-3                    |
| TEL            | 011-807-6881                            |
| FAX            | 011-809-2270                            |
| 設立年月           | 1983年3月                                 |
| 資本金            | 24000                                   |
| 業種             | ソフトウェア、ソフトウェア開発                         |
| 商品/サービス        | 製図道具PHOTO                               |
| 商品/サービスのジャンル   | ソフトウェア、ソフトウェア開発                         |
| 商品/サービスの価格(円)  | 48000 (平均)                              |
| 決済方法           | 事前振込(銀行)、事前振込(郵便局)、現金書留、後払い(銀行)、後払い(郵便) |
| サイト開始年         | 1994年3月                                 |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 2ヶ月                                     |
| 仕入ルート          | メーカー、卸販社・問屋                             |
| 仕入条件           | (非公開)                                   |
| 物流方法           | 直接配達、店頭渡し、宅急便、その他                       |
| 使用サーバ          | P C - U N I X                           |
| 上流回線/プロバイダ     | 専用線 1 2 8 K                             |
| アクセス回線/プロバイダ   | スターネット                                  |
| 要員数            | 3                                       |
| 経験 (Internet)  | 5 年以上                                   |
| 経験 (業種)        | 3 年以上 5 年未満                             |
| 外注利用状況(その他)    |                                         |
| 提携先            |                                         |
| コスト(初期)        | 5 0 0 万円以上 1 0 0 0 万円未満                 |
| コスト(ランニング)     | 5 0 0 0 円以上 1 万円未満                      |
| 物流コスト分担        | 自社が負担                                   |
| 売上(平均月商:万円)    | (非公開)                                   |
| 粗利(月間:万円)      | (非公開)                                   |
| 損益状況           | (非公開)                                   |
| 損益状況(今後の予想)    | (非公開)                                   |
| 採算性            | ふつう                                     |
| 全売上に対するECの割合   | 1 0 % 以上 2 0 % 未満                       |
| 販促方法           | 広告(ネット上)、広告(雑誌等紙媒体)、店頭告知、自社媒体(カタログ、ちらし) |
| 販促コスト          | 50000                                   |
| アクセス状況         |                                         |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                    |
| 顧客情報の利用方法      |                                         |
| 国際展開の状況、予定     | なし                                      |
| その他            |                                         |

## (2) サービス概要

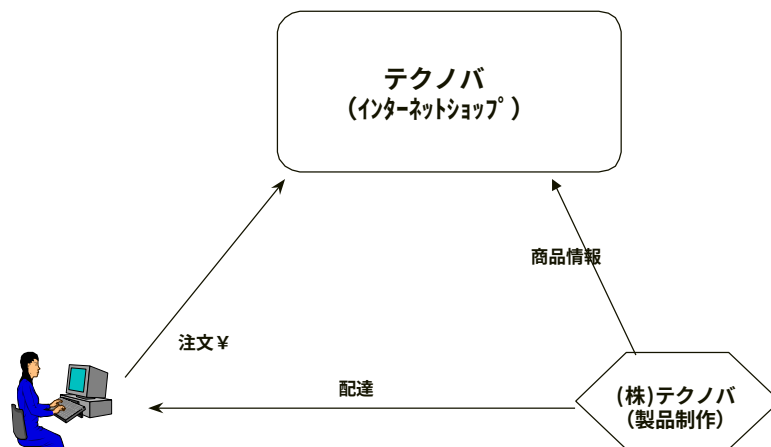
- 画像取込設計ツール&インターネット出力ツールや DWF フォーマット出力ツール、ネットワーク経由で最新画像を簡単にキャッチし配布するツールやネットワークで紙ベースの情報を配布するツール等の自社製品の販売。
- ホームページ作成の受託受付

## (3) 特徴

- 請求書が必要な場合は「請求書事前発行」サービスを行う。
- 領収書が必要な場合は「領収書発行」サービスを行う。
- 支払いは銀行振込で、FAXでの発注、入金確認後に商品発送が行われる。
- ソフトウェアの中にアカデミック価格による廉価販売の商品がある。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.72 日本ビジネスホテル予約サービス

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                                                    |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 5                                                                                                                                     |
| サイト名          | (株)日本ビジネスホテル予約サービス                                                                                                                    |
| URL           | <a href="http://www.inn-info.co.jp">http://www.inn-info.co.jp</a>                                                                     |
| 会社名           | (株)日本ビジネスホテル予約サービス                                                                                                                    |
| 販売責任者         | 五十嵐慶子                                                                                                                                 |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:igarashi@inn-info.co.jp">igarashi@inn-info.co.jp</a>                                                                  |
| 住所            | 144-0054 東京都大田区新蒲田1-7-4                                                                                                               |
| TEL           | 03-3732-8188                                                                                                                          |
| FAX           | 03-3732-8088                                                                                                                          |
| 設立年月          | 1986.11                                                                                                                               |
| 資本金           | 3500                                                                                                                                  |
| 業種            | その他サービス                                                                                                                               |
| 商品/サービス       | ホテル予約サービス                                                                                                                             |
| 商品/サービスのジャンル  | その他サービス                                                                                                                               |
| 商品/サービスの価格(円) | 7,500(平均), 4,800 (最低),50,000(最高)                                                                                                      |
| 決済方法          | その他                                                                                                                                   |
| サイト開始年月       | 1993                                                                                                                                  |
| 立ち上げまでの準備期間   | 12ヶ月以上                                                                                                                                |
| 仕入ルート         |                                                                                                                                       |
| 仕入条件          |                                                                                                                                       |
| 物流方法          |                                                                                                                                       |
| 使用サーバ         | N T(自社設備)                                                                                                                             |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1 2 8 K                                                                                                                           |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                                                                                                                       |
| 要員数           | 10                                                                                                                                    |
| 経験 (Internet) | 2 年以上 3 年未満                                                                                                                           |
| 経験 (業種)       | 1 0 年以上                                                                                                                               |
| 外注利用状況        |                                                                                                                                       |
| 提携先           |                                                                                                                                       |
| コスト(初期)       | 1 0 0 0 万円以上                                                                                                                          |
| コスト(ランニング)    | 1 0 0 万円以上                                                                                                                            |
| 物流コスト分担       | 自社負担                                                                                                                                  |
| 売上(平均月商:万円)   |                                                                                                                                       |
| 粗利(月間:万円)     | 250                                                                                                                                   |
| 損益状況          | とんとん                                                                                                                                  |
| 損益状況(今後の予想)   | とんとんから黒字ベースへ                                                                                                                          |
| 採算性           | あまりよくない                                                                                                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 1 0 %以上 2 0 %未満                                                                                                                       |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                                                                                                                             |
| 販促コスト         |                                                                                                                                       |
| アクセス状況        | 2 6 0 万 (ページビュー)                                                                                                                      |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                                                  |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                                                                                       |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                                                                                       |
| その他           | メールに対して即応できないので、キャンセルに繋がるケースがあるが、広範囲の注文がくるようになった。海外からのアクセスも徐々に増えているが、身元の確認等問題がある為、返信は 10 分の 1 位にしている。商品の幅が増え、顧客の満足度が高まり、会員の急増に繋がっている。 |



## (2) サービス概要

### ホテル予約サービス

- 全国 2600 のホテルをネットワークして、忙しいビジネスマンの代わりにホテルの予約を会員割引料金で行っている。
- ホテル検索システム（地域、予算額によって検索可能）
- 割引やイベント情報などの紹介

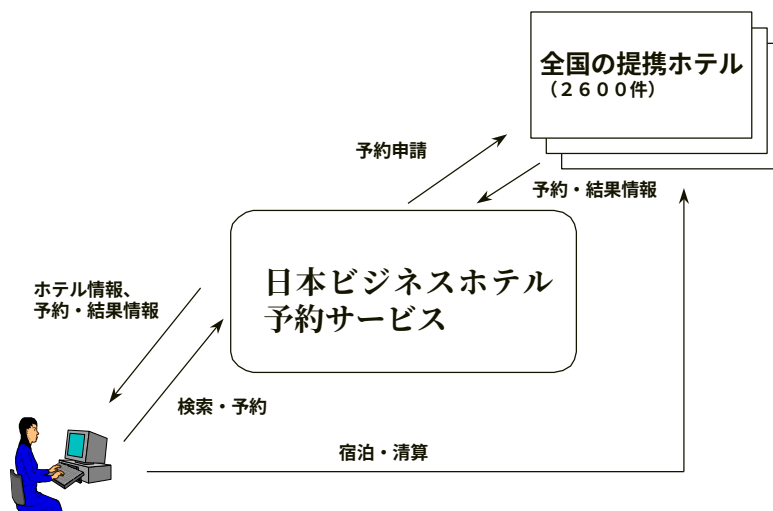
## (3) 特徴

- 入会費、会費無料の「HORNET CLUB」という会を作って会員化を図っており、割引サービスや「イチ押しホテル」の紹介などを提供。
- 予約結果は E-mail で同日遅くとも翌日の午前中までに連絡。
- ホテルの客室を多数ブロックしているので迅速な対応が可能。
- 電話、FAX による対応も行い、多様なアクセス手段を用意。
- 宿泊料の決済は対応していない。

## (4) 成功要因

- ニッチに特化し 10 年を超えるキャリアによってホテル側から信頼を得ている。
- ユーザー側に立ったシステム構築で、満室の場合、近隣の代替ホテルを紹介。高いリピート率を維持。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.73 岩坪海産物卸問屋(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                 |
|---------------|----------------------------------------------------|
| NO            | 16                                                 |
| サイト名          | 岩坪海産                                               |
| URL           | http://www.iwatubo.com                             |
| 会社名           | (有) 岩坪海産                                           |
| 販売責任者         | 小澤章三                                               |
| 担当者/電子メール     | ozawa@iwatubo.com                                  |
| 住所            | 857-843佐世保市潮見町4-9                                  |
| TEL           | 0956-31-8073                                       |
| FAX           | 0956-32-6513                                       |
| 設立年月          |                                                    |
| 資本金           | 300                                                |
| 業種            | 食品                                                 |
| 商品/サービス       | 海産物                                                |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 2,000(平均), 600 (最低), 5,000(最高)                     |
| 決済方法          | 銀行、郵便(後払い)、宅配業者(代金引換)                              |
| サイト開始年月       | 1997年11月                                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 6ヶ月                                                |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、生産者、農協・漁協                              |
| 仕入条件          | (非公開)                                              |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                             |
| 使用サーバ         | NT(自社設備)                                           |
| 上流回線/プロバイダ    | ダイヤルアップISDN                                        |
| アクセス回線/プロバイダ  | OCN                                                |
| 要員数           | 1                                                  |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                           |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                              |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)                              |
| 提携先           |                                                    |
| コスト(初期)       | 50万円未満                                             |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                         |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                            |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                              |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                              |
| 損益状況          | (非公開)                                              |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                              |
| 採算性           | よくない                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                              |
| 販促方法          | 味見を応募                                              |
| 販促コスト         | 10000                                              |
| アクセス状況        |                                                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                               |
| 顧客情報の利用方法     |                                                    |
| 国際展開の状況、予定    | ありません                                              |
| その他           | 食料品の販売には画像と文章だけでは説得力に問題があり、「味見」で信用を得るのが一番だと考えています。 |

## (2) サービス概要

### 海産物の販売

- 長崎県内外の海産物（珍味）を画像でインターネット上のホームページで宣伝。
- オンラインで注文を受け、商品は宅配便で配送。

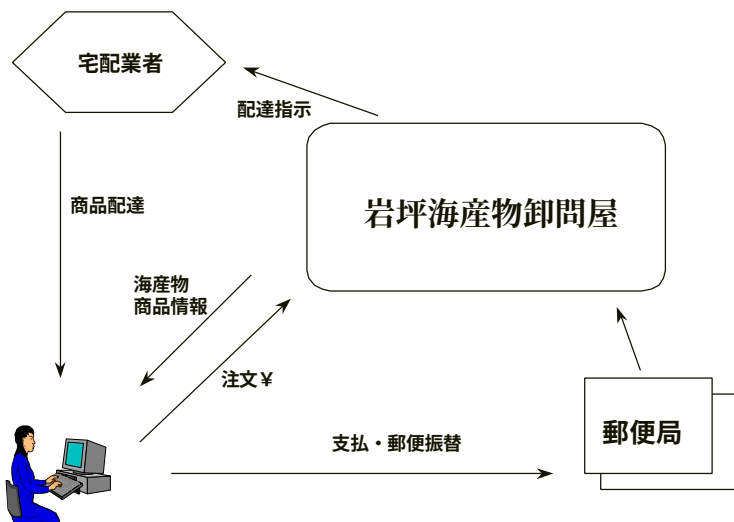
## (3) 特徴

- 文章、画像による紹介では伝えきれない商品情報を「味見」を提供することで補っている。（味見のユーザーは高い成約率。）
- 「味見の会」の結成を検討中。
- 運送業者による配送。
- 決済方法は後払いの郵便振替、1万円以上ならば宅配便の代引きも可能。

## (4) 成功要因

- ユーザーに親しみを持っていただくため、地元の言葉をふんだんに使った商品説明。
- 申し込みやすさを考慮し、送料無料の商品セットや支払いに後払いを採用。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.74 京都 丸正家具

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                  |
|---------------|-------------------------------------|
| NO            | 106                                 |
| サイト名          | 京都 丸正家具                             |
| URL           | http://www.joho-kyoto.or.jp/~malsyo |
| 会社名           | 有限会社 丸正家具                           |
| 販売責任者         | 新谷 理吉                               |
| 担当者/電子メール     | Malsyo@mail.joho-kyoto.or.jp        |
| 住所            | 600-8268京都市下京区七条大宮東入る南側             |
| TEL           | 075-361-0176                        |
| FAX           | 075-361-0178                        |
| 設立年月          | 1958年                               |
| 資本金           | 300                                 |
| 業種            | 家具、事務用品                             |
| 商品/サービス       | バランスチェア、エレクトアー、ニーチェア                |
| 商品/サービスのジャンル  | 家具、事務用品                             |
| 商品/サービスの価格(円) | 35,000(平均), 20,000 (最低),800,000(最高) |
| 決済方法          | 事後振込 (郵便局)                          |
| サイト開始年月       | 1996年11月                            |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2ヶ月以上                               |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、生産者                          |
| 仕入条件          |                                     |
| 物流方法          | 宅配便 西濃                              |
| 使用サーバ         | MAC                                 |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 256K                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | 京都メディアステーション                        |
| 要員数           | 2                                   |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                            |
| 経験 (業種)       | 10年以上                               |
| 外注利用状況        | その他                                 |
| 提携先           |                                     |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                           |
| コスト(ランニング)    | 5000円以上1万円未満                        |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                            |
| 売上(平均月商:万円)   | 150                                 |
| 粗利(月間:万円)     |                                     |
| 損益状況          | 黒字維持                                |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                             |
| 採算性           | ふつう                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                               |
| 販促方法          | サーチエンジン登録                           |
| 販促コスト         |                                     |
| アクセス状況(月)     | 15,000                              |
| 顧客情報の利用の有無    | その他                                 |
| 顧客情報の利用方法     |                                     |
| 国際展開の状況、予定    | 日本にも世界に通用する製品は御座います。できることであればしたいです。 |
| その他           | オンラインショッピング向けの商品の開発、開拓              |

## (2) サービス概要

### 家具・事務用品の販売

- ブランド商品（バランスチェア、エレクター、ニーチェア）をインターネット価格で提供。
- 500 点以上の商品の情報提供

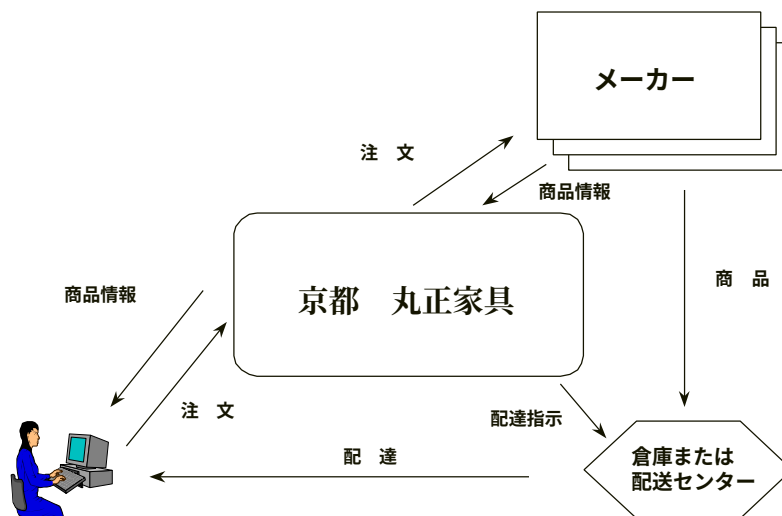
## (3) 特徴

- 個人客が中心。カタログ要求には郵送で対応。
- 発注に対しては入荷日、送料、価格等を明示した確認メールを送信し、購入意思と条件を最終確認。
- メーカー直送・大型宅配システム
- 郵便振替による後払い。アコシス加入による支払。

## (4) 成功要因

- まず、サイトの信用を補完し、顧客の信頼を得るため、後払いを採用。
- またホームページのトップページに社長と担当取締役の写真を掲載し安心感を高めている。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.75 協栄システムのオンラインショッピング

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                            |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 58                                                                            |
| サイト名          | 協栄システムのオンラインショッピング                                                            |
| URL           | <a href="http://www.peace1.ne.jp/~f10400">http://www.peace1.ne.jp/~f10400</a> |
| 会社名           | 協栄システム(株)                                                                     |
| 販売責任者         | 松井千早                                                                          |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:f10400@mail.peace1.co.jp">f10400@mail.peace1.co.jp</a>        |
| 住所            | 332-0031 埼玉県川口市青木3-27-17                                                      |
| TEL           | 048-251-6767                                                                  |
| FAX           | 048-251-4969                                                                  |
| 設立年月          | 1946.1                                                                        |
| 資本金           | 2000                                                                          |
| 業種            | 設計・製作 (産業機械)                                                                  |
| 商品/サービス       | マウスパッド・タオル・オリジナルグッズ・販促品の製作                                                    |
| 商品/サービスのジャンル  | 一般産業機械・販促品・ギフト                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | 2,500(平均), 150(最低), 9,000(最高)                                                 |
| 決済方法          | クレジットカード, 後払い(銀行・郵便), 代金引き換え(郵便)                                              |
| サイト開始年月       | 1997.9                                                                        |
| 立ち上げまでの準備期間   | 6ヶ月                                                                           |
| 仕入ルート         | メーカー                                                                          |
| 仕入条件          | 現金引き換え                                                                        |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                                        |
| 使用サーバ         | 国内                                                                            |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線1M/ピースワン                                                                   |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/ピースワン                                                             |
| 要員数           | 1                                                                             |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                                                                      |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                                                      |
| 外注利用状況        |                                                                               |
| 提携先           |                                                                               |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                                     |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                                    |
| 物流コスト分担       | お客様(相手)が負担                                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | 150                                                                           |
| 粗利(月間:万円)     | 30                                                                            |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                          |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                       |
| 採算性           | とてもよい                                                                         |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                         |
| 販促方法          | サーチエンジン登録, 相互リンク                                                              |
| 販促コスト         | 0                                                                             |
| アクセス状況        | 1,800/1,800 (ページビュー/カウンタ)                                                     |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                          |
| 顧客情報の利用方法     | 住所録や注文記録、伝票の作成。新製品入荷時のお知らせを送付。                                                |
| 国際展開の状況、予定    | 今のところ未定                                                                       |
| その他           | HPの宣伝作業のための人員がいない。広告予算もない。                                                    |

## (2) サービス概要

オリジナルグッズ、販促品の制作

- オリジナルマウスパッド、タオルなどを小ロットから制作・販売
- タオルについてはオンラインアウトレットショップを展開

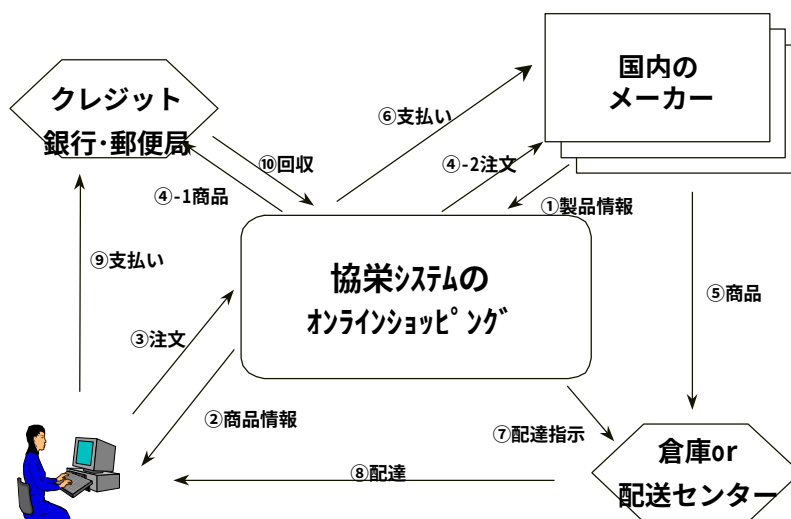
## (3) 特徴

- 独自技術によるオリジナルマウスパッドの作製
- 代金後払いに対応

## (4) 成功要因

- 女性担当者による、きめ細かい対応

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.76 元祖パズル屋さん

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                    |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 18                                                                                                    |
| サイト名          | 元祖ぱずる屋さん                                                                                              |
| URL           | <a href="http://www2s.biglobe.ne.jp/~of-taka/gannso/">http://www2s.biglobe.ne.jp/~of-taka/gannso/</a> |
| 会社名           | 有限会社オフィスタカハシ                                                                                          |
| 販売責任者         | 高橋勝則                                                                                                  |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:of-taka@interlink.or.jp">of-taka@interlink.or.jp</a>                                  |
| 住所            | 842-0103 佐賀県神埼郡東背振村大字大曲6036                                                                           |
| TEL           | 0952-53-8234                                                                                          |
| FAX           | 0952-53-8196                                                                                          |
| 設立年月          | 1995.8                                                                                                |
| 資本金           | 300                                                                                                   |
| 業種            | その他製造                                                                                                 |
| 商品/サービス       | オリジナルジグソーパズル                                                                                          |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                                                                                    |
| 商品/サービスの価格(円) | 5,000(平均), 400(最低), 8,888(最高)                                                                         |
| 決済方法          | その他                                                                                                   |
| サイト開始年月       | 1996.11                                                                                               |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                                                   |
| 仕入ルート         | 生産者                                                                                                   |
| 仕入条件          | 掛け買い(サイト40日)                                                                                          |
| 物流方法          | 郵便                                                                                                    |
| 使用サーバ         | 国内                                                                                                    |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                                       |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/ビッグロブ ぷらら インターリンク                                                                         |
| 要員数           | 1                                                                                                     |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                              |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                                                                              |
| 外注利用状況        |                                                                                                       |
| 提携先           | ニッセン                                                                                                  |
| コスト(初期)       | 5万円以上10万円未満                                                                                           |
| コスト(ランニング)    | 5000円以上1万円未満                                                                                          |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                                               |
| 売上(平均月商:万円)   | 10                                                                                                    |
| 粗利(月間:万円)     | 5                                                                                                     |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                                                 |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                               |
| 採算性           | ふつう                                                                                                   |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                                                 |
| 販促方法          | 広告(ネット上・雑誌等紙媒体), サーチエンジン登録                                                                            |
| 販促コスト         | 2000                                                                                                  |
| アクセス状況        | **/1000 (ページビュー/カウンタ)                                                                                 |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                                  |
| 顧客情報の利用方法     | 会員宛会報配付時に利用。                                                                                          |
| 国際展開の状況、予定    | 韓国業者との業務提携。                                                                                           |
| その他           | メールによるきめ細かい対応を行っている。                                                                                  |



## (2) サービス概要

オリジナルジグソーパズルの制作

- 合成オリジナルジグソーパズルの制作

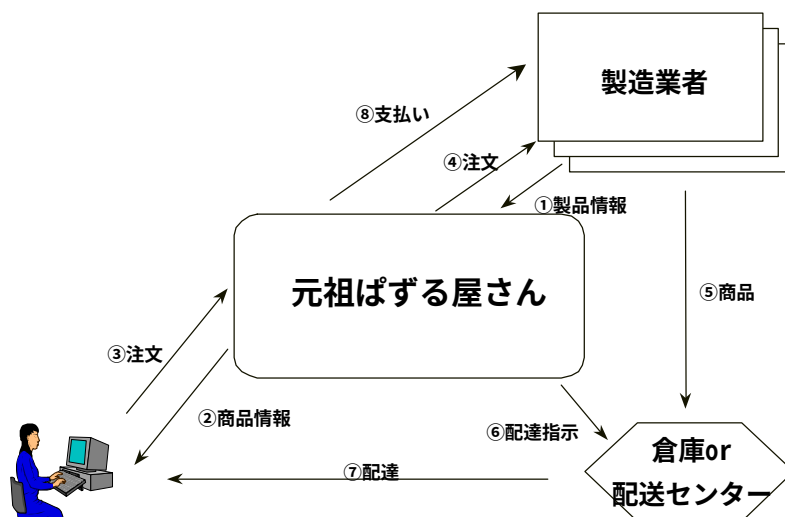
## (3) 特徴

- このサービスは日本で唯一

## (4) 成功要因

- メールによるきめ細かい対応

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.77 古本の店

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                          |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 47                                                                                          |
| サイト名          | 古本の店                                                                                        |
| URL           | <a href="http://www.muratasystem.or.jp/~rebook/">http://www.muratasystem.or.jp/~rebook/</a> |
| 会社名           | リサイクルブック                                                                                    |
| 販売責任者         | 佐藤貴広                                                                                        |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:rebook@muratasystem.or.jp">rebook@muratasystem.or.jp</a>                    |
| 住所            | 090-0052 北海道北見市北進町54-33                                                                     |
| TEL           | 0157-24-9770                                                                                |
| FAX           | 0157-24-9771                                                                                |
| 設立年月          | 1985.8                                                                                      |
| 資本金           |                                                                                             |
| 業種            | その他                                                                                         |
| 商品/サービス       | 古書                                                                                          |
| 商品/サービスのジャンル  | 書籍                                                                                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 300(平均), 100(最低), 100,000(最高)                                                               |
| 決済方法          | 後払い(郵便), 代金引き換え(郵便・宅配業者)                                                                    |
| サイト開始年月       | 1997.10                                                                                     |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                                         |
| 仕入ルート         | 個人                                                                                          |
| 仕入条件          | 店頭渡し, 現金引き換え                                                                                |
| 物流方法          | 郵便, 宅配便佐川                                                                                   |
| 使用サーバ         | UNIX                                                                                        |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/村田システム                                                                          |
| 要員数           |                                                                                             |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                                    |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                                       |
| 外注利用状況        |                                                                                             |
| 提携先           |                                                                                             |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                                                   |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5,000円未満                                                                                |
| 物流コスト分担       | お客様(相手)が負担                                                                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | 非公開                                                                                         |
| 粗利(月間:万円)     | 非公開                                                                                         |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                                       |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                     |
| 採算性           | ふつう                                                                                         |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                                  |
| 販促方法          | サーチエンジン登録, 相互リンク                                                                            |
| 販促コスト         | 0                                                                                           |
| アクセス状況        | **/2000 (ページビュー/カウンタ)                                                                       |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                        |
| 顧客情報の利用方法     | まだ無し                                                                                        |
| 国際展開の状況、予定    | 海外への発送は対応している。                                                                              |
| その他           | 在庫管理は徹底しているが、HPの更新回数は充分でない。<br>店頭では売れない商品が売れるようになった。                                        |

## (2) サービス概要

コミック・写真集の販売

- 個人から仕入れた古本の販売

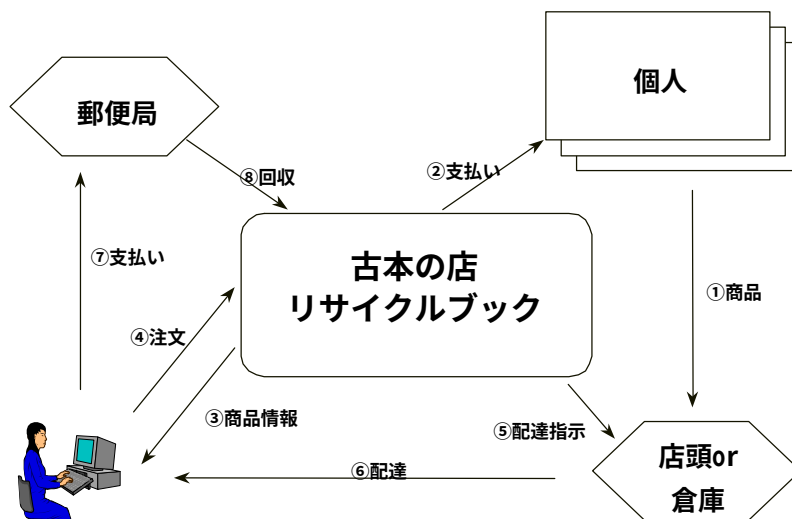
## (3) 特徴

- 代金後払いに対応

## (4) 成功要因

- 在庫商品管理の徹底

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.78 幸せ家族応援団

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                  |
|---------------|---------------------------------------------------------------------|
| NO            | 26                                                                  |
| サイト名          | 幸せ家族応援団                                                             |
| URL           | <a href="http://happy.homing.net/">http://happy.homing.net/</a>     |
| 会社名           | 幸せ家族応援団                                                             |
| 販売責任者         | 内山裕信                                                                |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Happy@homing.net">Happy@homing.net</a>              |
| 住所            | 028-7903 岩手県九戸郡種市町1-15-119                                          |
| TEL           | 0194-67-2380                                                        |
| FAX           | 0194-67-2380                                                        |
| 設立年月          | 1998.2                                                              |
| 資本金           | 50                                                                  |
| 業種            | 卸・小売業                                                               |
| 商品/サービス       | 薬用入浴剤                                                               |
| 商品/サービスのジャンル  | 医薬品, 化粧品                                                            |
| 商品/サービスの価格(円) | ** (平均), 3,000 (最低), 270,000 (最高)                                   |
| 決済方法          | 後払い(郵便), 代金引換(宅配業者), アコシス                                           |
| サイト開始年月       | 1998.2                                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                 |
| 仕入ルート         | メーカー, 卸販社・問屋                                                        |
| 仕入条件          | 現金引き換え                                                              |
| 物流方法          | 店頭渡し, 宅配便(ヤマト・佐川)                                                   |
| 使用サーバ         | 海外                                                                  |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線384K                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ/Nネット                                                    |
| 要員数           | 2                                                                   |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                            |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                            |
| 外注利用状況        |                                                                     |
| 提携先           |                                                                     |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                           |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5,000円未満                                                        |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                               |
| 売上(平均月商:万円)   | 7                                                                   |
| 粗利(月間:万円)     | 14,000                                                              |
| 損益状況          | 黒字維持                                                                |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                             |
| 採算性           | ふつう                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                          |
| 販促方法          | サーチエンジン登録, 相互リンク, 掲示板書き込み, 店頭告知, メールマガジン発行, 個人サイト立上げとそこからのアクセスによる広告 |
| 販促コスト         | 2,000                                                               |
| アクセス状況        | 1,200/500 (ページビュー/カウンタ)                                             |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                |
| 顧客情報の利用方法     | リピーターへの配送管理と会員制度のための会員管理。<br>購入金額に合わせてのサービスを検討。                     |
| 国際展開の状況、予定    | ドイツから個人輸入。直接仕入れ販売を勉強中。                                              |
| その他           |                                                                     |

## (2) サービス概要

健康補助食品と健康グッズの商品販売

- 入浴に関する商品の販売

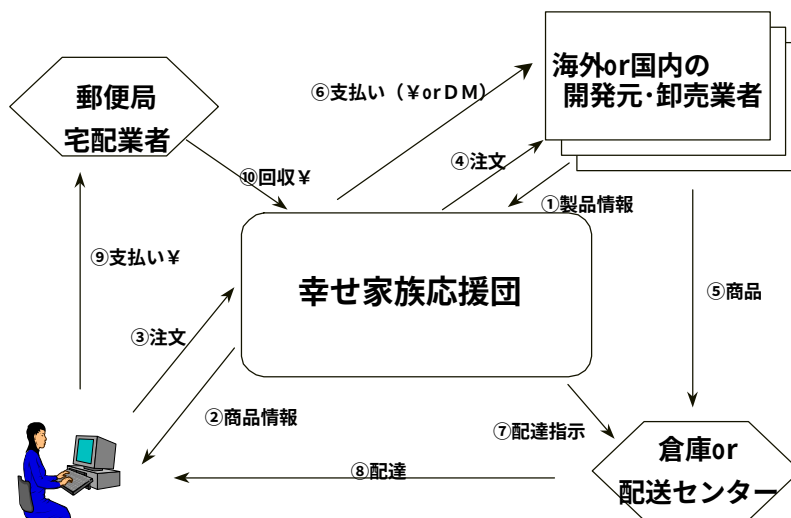
## (3) 特徴

- 代金後払いに対応
- リピーターに対して、配送管理と会員制度の導入

## (4) 成功要因

- 健康という分野の性格上、信頼性にこだわった
  - 店主の顔をアピールする
  - 質問を事前に想定し回答を表示
  - 専門用語をつかわず、理解しやすい言葉を使用
- デリバリーコストの低減と送料の低価格化
- 常に目玉商品を提供すること

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.79 似顔絵の家(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                      |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 57                                                                      |
| サイト名          | 似顔絵の家                                                                   |
| URL           | <a href="http://www.nigaoe.com/">http://www.nigaoe.com/</a>             |
| 会社名           | TEORAMAART絵意羽楽                                                          |
| 販売責任者         | 永原 一美                                                                   |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Webmaster@nigaoe.com">Webmaster@nigaoe.com</a>          |
| 住所            | 235-0045 横浜市磯子区洋光台3-11-13-607                                           |
| TEL           | 045-831-0724                                                            |
| FAX           | 045-831-0724                                                            |
| 設立年月          | 1996.9                                                                  |
| 資本金           | 300                                                                     |
| 業種            | その他                                                                     |
| 商品/サービス       | ホームページ用の似顔絵&キャラクター, 似顔絵グッズ制作                                            |
| 商品/サービスのジャンル  | その他                                                                     |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,000(平均), 1,000(最低), 7,000(最高)                                         |
| 決済方法          | 事前振込(銀行・郵便局), 代金引換(郵便), SMASH                                           |
| サイト開始年月       | 1996.10                                                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                     |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                                                                  |
| 仕入条件          | (非公開)                                                                   |
| 物流方法          | 郵便, 宅配便ヤマト                                                              |
| 使用サーバ         | 国内                                                                      |
| 上流回線/プロバイダ    | ホスティング/アドミラルシステム                                                        |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ/ドルフィンインターネット                                                |
| 要員数           | 5                                                                       |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                                |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                   |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル, ホスティングサービス(バーチャルドメイン), 広告業務                                   |
| 提携先           |                                                                         |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                                                           |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                              |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                 |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                                   |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                                   |
| 損益状況          | (非公開)                                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                                   |
| 採算性           | とてもよい                                                                   |
| 全売上にに対するECの割合 |                                                                         |
| 販促方法          | 広告(ネット上), サーチエンジン登録, 相互リンク                                              |
| 販促コスト         | 15,000                                                                  |
| アクセス状況        | **/7,000 (ページビュー/カウンタ)                                                  |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                    |
| 顧客情報の利用方法     | プレゼントやお買い得情報のご案内をメールでお届けしている。                                           |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                         |
| その他           | オーダーメイドのため、注文が集中するとお待ち頂くことになってしまう。<br>既存の通販や実店舗より、注文確認などを含めたサービスが重要である。 |

## (2) サービス概要

HP用似顔絵・キャラクター、似顔絵グッズの制作

- 似顔絵データの制作とダウンロード
- オリジナルTシャツやマグカップの制作

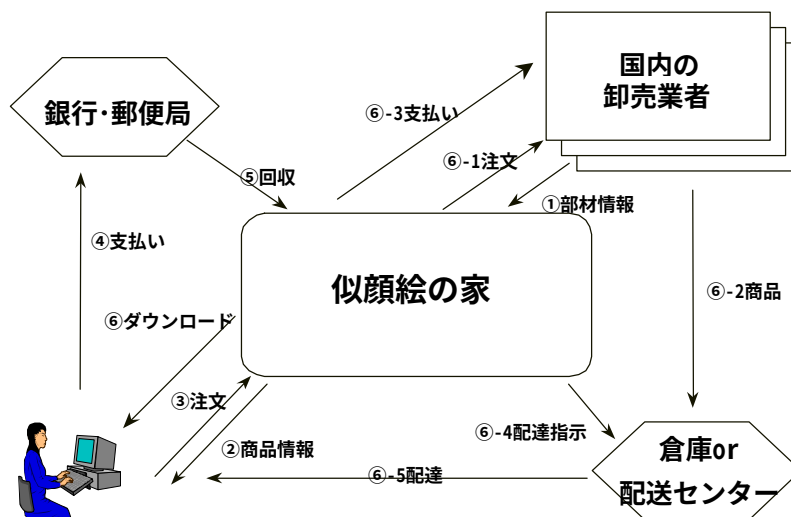
## (3) 特徴

- 似顔絵データはHPやアイコンとして使用可能
- 商品はすべてオーダーメイド

## (4) 成功要因

- メールによるきめ細かい対応を行っている
- オリジナル製品の希少性とパーソナル性が好評
- 注文確認などメールにて迅速、丁寧に対応

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.80 自然食品のお店「サンショップ」

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                |
|---------------|-------------------------------------------------------------------|
| NO            | 34                                                                |
| サイト名          | 自然食品のお店「サンショップ」                                                   |
| URL           | <a href="http://www.sunshop.co.jp/">http://www.sunshop.co.jp/</a> |
| 会社名           | 株式会社高橋商店サンショップ                                                    |
| 販売責任者         | 高橋淳一                                                              |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:info@sunshop.co.jp">info@sunshop.co.jp</a>        |
| 住所            | 250-0863 神奈川県小田原市飯泉271-4                                          |
| TEL           | 0465-47-0558                                                      |
| FAX           | 0465-47-0558                                                      |
| 設立年月          |                                                                   |
| 資本金           |                                                                   |
| 業種            | 食品                                                                |
| 商品/サービス       | 自然食品全般                                                            |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | ** (平均), 300(最低), 5,000(最高)                                       |
| 決済方法          | 後払い(郵便), 代金引換(郵便)                                                 |
| サイト開始年月       | 1996.10                                                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                               |
| 仕入ルート         | メーカー, 生産者, 卸販社・問屋                                                 |
| 仕入条件          | 現金引き換え, 掛け買い(サイト30日)                                              |
| 物流方法          | 郵便, 宅配便ヤマト                                                        |
| 使用サーバ         | 国内                                                                |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                   |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN                                                       |
| 要員数           | 1                                                                 |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                          |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                             |
| 外注利用状況        |                                                                   |
| 提携先           |                                                                   |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                         |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                        |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                           |
| 売上(平均月商:万円)   | 30                                                                |
| 粗利(月間:万円)     |                                                                   |
| 損益状況          | 赤字                                                                |
| 損益状況(今後の予想)   | 赤字からとんとんベースへ                                                      |
| 採算性           | ふつう                                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                        |
| 販促方法          | サーチエンジン登録, 相互リンク, 店頭告知, 自社媒体(カタログ・ちらし)                            |
| 販促コスト         | 100,000                                                           |
| アクセス状況        | **/500 (ページビュー/カウンタ)                                              |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                             |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                   |
| 国際展開の状況、予定    | 海外からの仕入れについて勉強中。                                                  |
| その他           | 実店舗との併営のため、サイト運営の時間が十分にとれない。                                      |



## (2) サービス概要

### 自然食品の販売

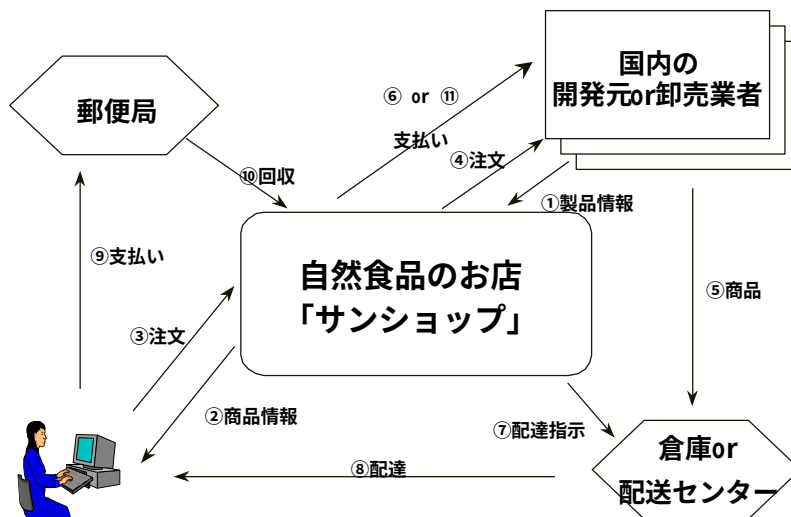
- 安全性と味にこだわった自然食品の販売

## (3) 特徴

- 代金後払いに対応
- 環境に配慮した石鹸も販売

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.81 照明器具の専門店 てるくにでんき

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                  |
|---------------|---------------------------------------------------------------------|
| NO            | 109                                                                 |
| サイト名          | 照明器具の専門店 てるくにでんき                                                    |
| URL           | <a href="http://www.terukuni.co.jp/">http://www.terukuni.co.jp/</a> |
| 会社名           | 照国電機株式会社                                                            |
| 販売責任者         | 堂園秀隆                                                                |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:web@terukuni.co.jp">web@terukuni.co.jp</a>          |
| 住所            | 179-0071 東京都練馬区旭町2-17-7                                             |
| TEL           | 03-3977-6635                                                        |
| FAX           | 03-3977-6628                                                        |
| 設立年月          | 1978.5                                                              |
| 資本金           | 1,000                                                               |
| 業種            | 卸・小売業                                                               |
| 商品/サービス       | 照明器具, スタンド                                                          |
| 商品/サービスのジャンル  | 電気機器                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | 30,000(平均), 3,000(最低), 120,000(最高)                                  |
| 決済方法          | クレジットカード, 後払い(銀行・郵便), コンビニ収納代行, アコシス, SMASH, その他                    |
| サイト開始年月       | 1996.6                                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                 |
| 仕入ルート         | メーカー, 卸販社, 問屋                                                       |
| 仕入条件          | 掛け買い(サイト30日), 掛け買い(サイト60日以上)                                        |
| 物流方法          | 直接配達, 宅配便(ヤマト・福山)                                                   |
| 使用サーバ         | 海外                                                                  |
| 上流回線/プロバイダ    | ホスティング/アドミラルシステム                                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  | OCNエコノミー                                                            |
| 要員数           | 2                                                                   |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                                            |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                               |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル, 広告業務                                                      |
| 提携先           |                                                                     |
| コスト(初期)       | 20万円以上                                                              |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                                         |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                             |
| 売上(平均月商:万円)   | 300                                                                 |
| 粗利(月間:万円)     |                                                                     |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                               |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                             |
| 採算性           | よい                                                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                          |
| 販促方法          | 広告(ネット上), サーチエンジン登録, 相互リンク, 掲示板書き込み, ネットニュース                        |
| 販促コスト         | 20,000                                                              |
| アクセス状況        | **/3,000 (ページビュー/カウンタ)                                              |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                     |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                     |
| その他           | サイト運営により、ON/OFFの境目がなくなってきた。                                         |

## (2) サービス概要

照明器具の販売・取り付け、照明プランの作成

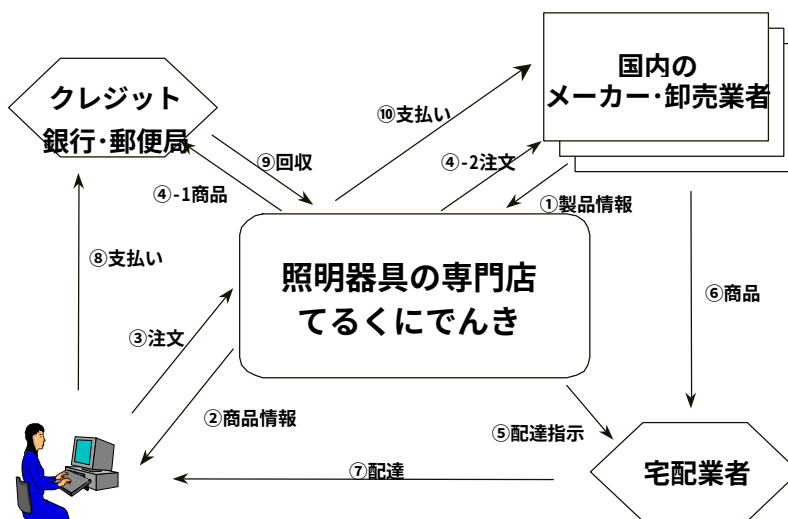
## (3) 特徴

- 代金後払いに対応

## (4) 成功要因

- ジャンルを1つに絞り、専門店をアピール
- 販売者側のパーソナルな情報を公開

## (5) ビジネスモデル



1

#### 4.3.82 森のくまさん(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                    |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 37                                                                                    |
| サイト名          | 森のくまさん                                                                                |
| URL           | <a href="http://ss5.inet-osaka.or.jp/~kazmal">http://ss5.inet-osaka.or.jp/~kazmal</a> |
| 会社名           | ファインドファストコンサルティング株式会社                                                                 |
| 販売責任者         | 丸山和宏                                                                                  |
| 担当者/電子メール     | kazmal@mbox2.inet-osaka.or.jp                                                         |
| 住所            | <a href="#">大阪市住吉区我孫東3-8-2-1308</a>                                                   |
| TEL           | 06-6696-7679                                                                          |
| FAX           | 06-6696-7660                                                                          |
| 設立年月          | 1997.7                                                                                |
| 資本金           | 1000                                                                                  |
| 業種            | 繊維、衣料、皮革製品                                                                            |
| 商品/サービス       | リサイクル子供服の販売                                                                           |
| 商品/サービスのジャンル  | 繊維、衣料、皮革製品                                                                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 1000(平均),10(最低),5000(最高)                                                              |
| 決済方法          | 事前振込(郵便局) 代金引換(郵便)                                                                    |
| サイト開始年月       | 1997.6                                                                                |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                                   |
| 仕入ルート         | 個人                                                                                    |
| 仕入条件          | (非公開)                                                                                 |
| 物流方法          | 郵便                                                                                    |
| 使用サーバ         | NT                                                                                    |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K/ODN                                                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN/インターネット大阪                                                                 |
| 要員数           | 2                                                                                     |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                                              |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                                              |
| 外注利用状況        |                                                                                       |
| 提携先           |                                                                                       |
| コスト(初期)       | 5万以上10万未満                                                                             |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5000円未満                                                                           |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                              |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                                                 |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                                                 |
| 損益状況          | (非公開)                                                                                 |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                                                 |
| 採算性           | とてもよい                                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                                                            |
| 販促方法          | サーチエンジン登録,相互リンク,掲示板書き込み                                                               |
| 販促コスト         | 0                                                                                     |
| アクセス状況        | 10000(カウンタ)                                                                           |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                                  |
| 顧客情報の利用方法     | 更新予告メール                                                                               |
| 国際展開の状況、予定    | 特になし                                                                                  |
| その他           | 商品展示2時間でほとんど売りきれるため、商品展示の時間をメールであらかじめ知らせている。                                          |

## (2) サービス概要

リサイクル子供服の販売

- 個人から仕入れたリサイクル子供服の販売。

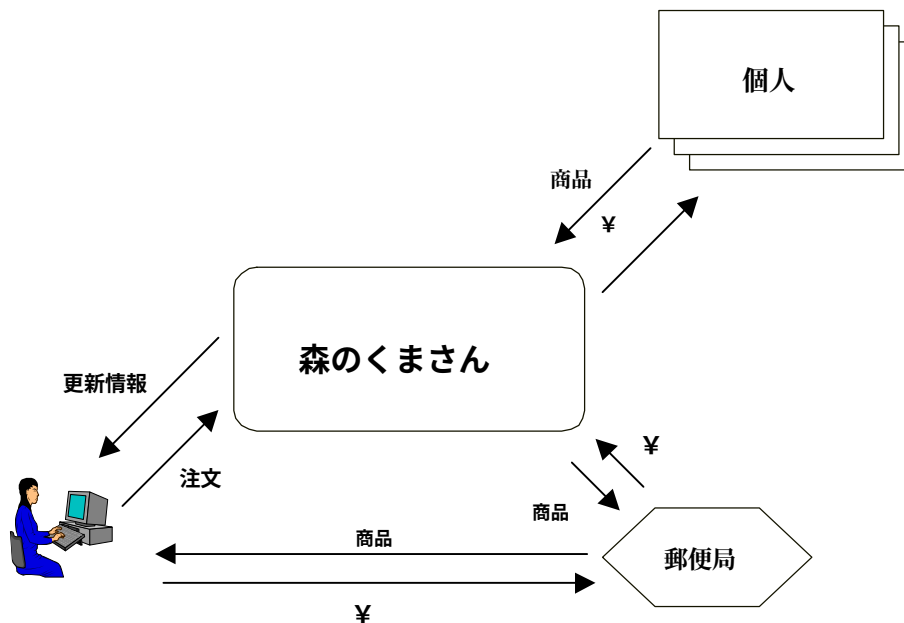
## (3) 特徴

- リサイクル販売だけでなく、店舗運営のノウハウを詳しく解説。
- 同業者の育成に努め、1年間で200店舗以上の市場に成長。
- マーケティング技術とサラリーマン時代のノウハウを終結。
- クレームはほとんどなし。

## (4) 成功要因

- 徹底した品質管理、商品梱包への配慮、ノウハウの公表。
- リサイクルというテーマに対して商売に徹し、遊び半分では無いことを徹底して伝えた点。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.83 神戸こんにゃくグルメ(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                               |
|---------------|----------------------------------|
| NO            | 51                               |
| サイト名          | 神戸こんにゃくグルメ                       |
| URL           | http://www.rakuten.co.jp/kyoei/  |
| 会社名           | 共栄蒟蒻株式会社                         |
| 販売責任者         | 才木宏之                             |
| 担当者/電子メール     | saiki@hh.ij4u.or.jp              |
| 住所            | <a href="#">神戸市東灘区御影本町1-4-20</a> |
| TEL           | 078-851-2477                     |
| FAX           | 078-845-7550                     |
| 設立年月          | 1975.3                           |
| 資本金           | 2100                             |
| 業種            | 食品                               |
| 商品/サービス       | こんにゃくの販売                         |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                               |
| 商品/サービスの価格(円) | 2000(平均) 10(最低) 24000(最高)        |
| 決済方法          | 後払い(郵便)                          |
| サイト開始年月       | 1997.10                          |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                              |
| 仕入ルート         | メーカー                             |
| 仕入条件          | (非公開)                            |
| 物流方法          | 郵便、宅配便日通、宅配便西濃                   |
| 使用サーバ         | 海外                               |
| 上流回線/プロバイダ    |                                  |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN(11J4U)               |
| 要員数           | 2                                |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                         |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                         |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)            |
| 提携先           |                                  |
| コスト(初期)       | 20万円以上                           |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                       |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                          |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                            |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                            |
| 損益状況          | (非公開)                            |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                            |
| 採算性           | あまりよくない                          |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                       |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、掲示板書き込み、ネットニュース        |
| 販促コスト         | 0                                |
| アクセス状況        | 1500(カウンタ)                       |
| 顧客情報の利用の有無    | している                             |
| 顧客情報の利用方法     | 案内メール                            |
| 国際展開の状況、予定    | 海外への販売                           |
| その他           |                                  |

## (2) サービス概要

こんにゃくの販売

- こんにゃくを製造卸お買得価格で販売。
- 創業 110 余年の老舗、新規事業として開始。

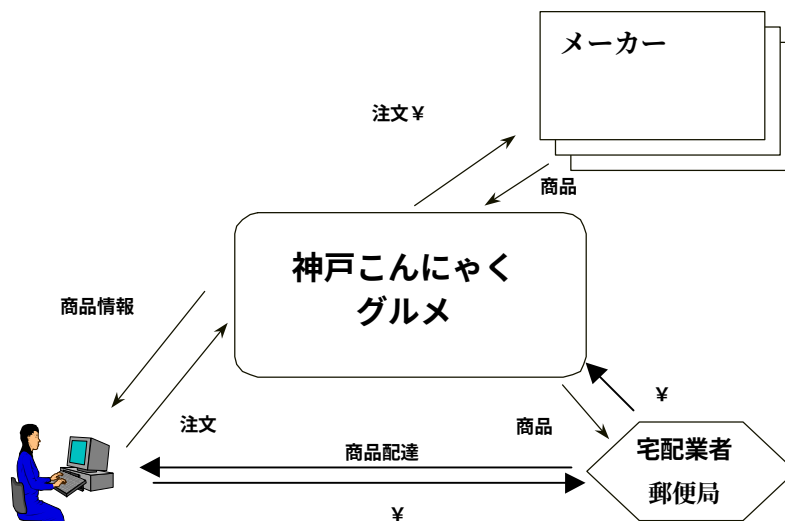
## (3) 特徴

- 注文後 24 時間以内に注文品、配送先、請求額、配送日をメールでお知らせ。
- 全国各地からの注文。
- 海外への販売も検討中。

## (4) 成功要因

- 安心度信頼度を考慮した後払いのシステム。
- する素早いメールフォロー。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.84 世界の一流ホテル格安予約「ホテルホットライン」(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                               |
|---------------|----------------------------------|
| NO            | 81                               |
| サイト名          | 世界の一流ホテル格安予約「ホテルホットライン」          |
| URL           | http://jgl.biglobe.ne.jp         |
| 会社名           | ジャパングレーライン(株)                    |
| 販売責任者         | 藤本政秀                             |
| 担当者/電子メール     | lgj@ppp.bekkoame.ne.jp           |
| 住所            | 東京都港区西新橋3-3-3 ペリカンビル2F           |
| TEL           | 03-3436-6881                     |
| FAX           | 03-3433-8388                     |
| 設立年月          | 1959.2                           |
| 資本金           | 6200                             |
| 業種            | その他サービス                          |
| 商品/サービス       | 国内外のホテル予約サービス                    |
| 商品/サービスのジャンル  | その他サービス                          |
| 商品/サービスの価格(円) | 20,000(平均) 10,000(最低) 50,000(最高) |
| 決済方法          | その他                              |
| サイト開始年月       | 1997.2                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                              |
| 仕入ルート         | その他                              |
| 仕入条件          | (非公開)                            |
| 物流方法          |                                  |
| 使用サーバ         | P C - U N I X (自社設備)             |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1 2 8 K / OCN                |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                  |
| 要員数           | 2                                |
| 経験 (Internet) | 4年以上5年未満                         |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                         |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                         |
| 提携先           |                                  |
| コスト(初期)       | 50万円未満                           |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                      |
| 物流コスト分担       |                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                            |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                            |
| 損益状況          | (非公開)                            |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                            |
| 採算性           | ふつう                              |
| 全売上に対するECの割合  | 1 0 % 未満                         |
| 販促方法          | 広告(雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録             |
| 販促コスト         | 400000                           |
| アクセス状況        | 30000(ページビュー)                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                             |
| 顧客情報の利用方法     |                                  |
| 国際展開の状況、予定    |                                  |
| その他           |                                  |



## (2) サービス概要

国内外のホテル予約サービス

- 国内外の一流ホテルをディスカウントプライスで予約。

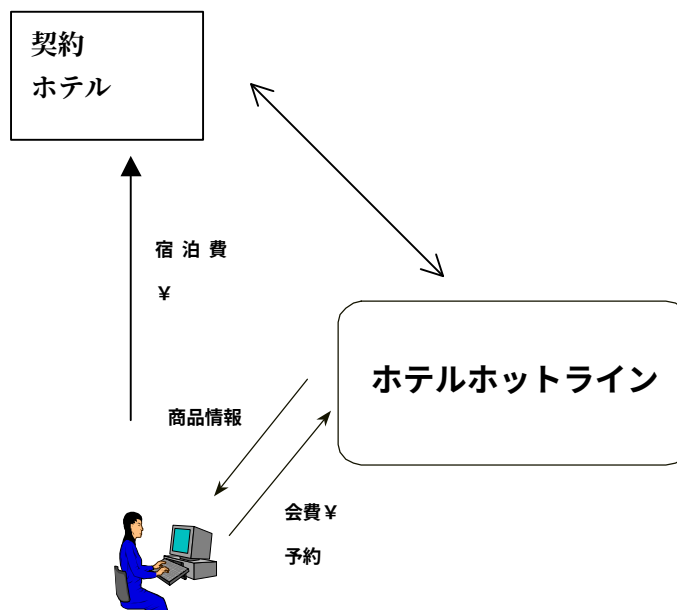
## (3) 特徴

- 会員制有料サービス
- 最大約60%、平均約25%割引

## (4) 成功要因

- 会員制

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.85 生活舎の万年筆(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                        |
|---------------|-----------------------------------------------------------|
| NO            | 69                                                        |
| サイト名          | 生活舎の万年筆                                                   |
| URL           | <a href="http://www.a-pen.com/">http://www.a-pen.com/</a> |
| 会社名           | 有限会社生活舎                                                   |
| 販売責任者         | 溝上邦明                                                      |
| 担当者/電子メール     | pen@propel.ne.jp                                          |
| 住所            | <a href="#">埼玉県所沢市東所沢和田2-25-6</a>                         |
| TEL           | 042-944-7983                                              |
| FAX           | 042-944-7389                                              |
| 設立年月          | 1997.9                                                    |
| 資本金           | 300                                                       |
| 業種            | その他                                                       |
| 商品/サービス       | 万年筆、ボールペン等の筆記具、システム手帳・オルガナイザー等のデスクウェア                     |
| 商品/サービスのジャンル  | その他                                                       |
| 商品/サービスの価格(円) | 25000(平均) 7500(最低) 270000(最高)                             |
| 決済方法          | クレジットカード、後払い(銀行)、代金引換(宅配業者)、コンビニ収納代行、SMASH                |
| サイト開始年月       | 1997.9                                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                       |
| 仕入ルート         | メーカー、卸販社・問屋、米国、イギリス                                       |
| 仕入条件          | (非公開)                                                     |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                    |
| 使用サーバ         |                                                           |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                           |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN(有限会社プロペル)                                     |
| 要員数           | 1                                                         |
| 経験 (Internet) | 1ヶ月以上3ヶ月未満                                                |
| 経験 (業種)       | 1ヶ月以上3ヶ月未満                                                |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)、代金回収                                |
| 提携先           |                                                           |
| コスト(初期)       | 50万円未満                                                    |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                  |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                     |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                     |
| 損益状況          | (非公開)                                                     |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                     |
| 採算性           | ふつう                                                       |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、広告(雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、その他                         |
| 販促コスト         | 20000                                                     |
| アクセス状況        | 4500-5000(カウンタ)                                           |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                      |
| 顧客情報の利用方法     | 商品の修理・調整のための情報提供                                          |
| 国際展開の状況、予定    | 国際化をすすめるなければならない。英語バージョンの充実と決済システムの導入                     |
| その他           |                                                           |

## (2) サービス概要

筆記具・デスクウェアの販売

- 万年筆・ボールペン等の筆記具、システム手帳・オルガナイザー等のデスクウェアの販売。

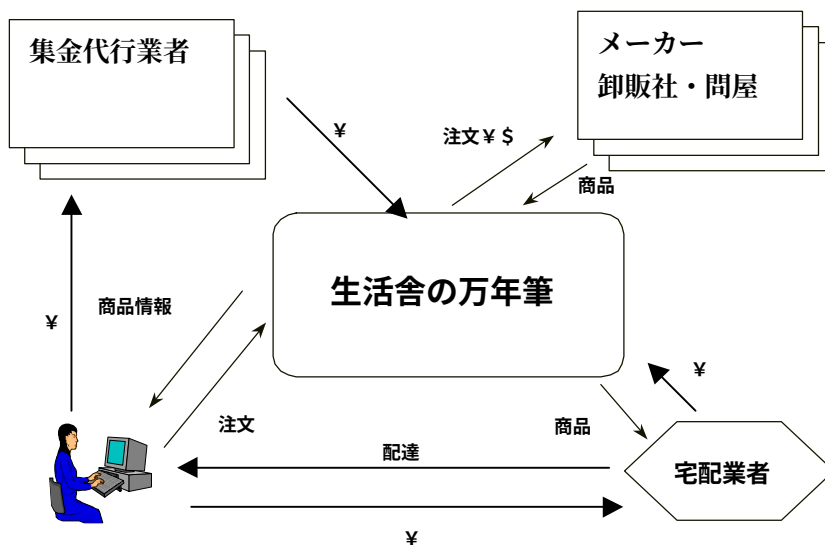
## (3) 特徴

- 万年筆業界は、年に2〜3度各メーカーにより限定品が発表されており、ニュースリソースが豊富。
- 顧客に商品の修理・調整のための情報を提供。
- コンビニ収納代行、SMASH など先進性イメージの決済方式を導入。

## (4) 成功要因

- インターネットでの展開に向けた商品であったこと。
- 価格と品揃え。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.86 青汁&健康倶楽部(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                               |
|---------------|----------------------------------|
| NO            | 68                               |
| サイト名          | 青汁&健康倶楽部                         |
| URL           | http://net.poca2.co.jp/aojiru/   |
| 会社名           | 個人事業なので特に会社名なし                   |
| 販売責任者         | 山田佳弘                             |
| 担当者/電子メール     | aojiru@pop07.odn.ne.jp           |
| 住所            | <a href="#">埼玉県大宮市東大宮7-20-8</a>  |
| TEL           | 048-688-5147                     |
| FAX           | 048-688-5081                     |
| 設立年月          | 1996.4                           |
| 資本金           | 100                              |
| 業種            | 卸、小売業                            |
| 商品/サービス       | 青汁、ひ鍼、アルゴン活性水                    |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 4500(平均) 1000(最低) 10000(最高)      |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、代金引換(郵便)                 |
| サイト開始年月       | 1998.3                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                              |
| 仕入ルート         | メーカー                             |
| 仕入条件          | (非公開)                            |
| 物流方法          | 郵便                               |
| 使用サーバ         | 国内                               |
| 上流回線/プロバイダ    | ホスティング                           |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ(ODN)                 |
| 要員数           | 1                                |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                         |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                         |
| 外注利用状況        | ホスティングサービス(バーチャルドメイン)            |
| 提携先           |                                  |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                    |
| コスト(ランニング)    | 5000円以上1万円未満                     |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                            |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                            |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                            |
| 損益状況          | (非公開)                            |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                            |
| 採算性           | ふつう                              |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                       |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み |
| 販促コスト         | 20000                            |
| アクセス状況        | 100(カウンタ)                        |
| 顧客情報の利用の有無    | している                             |
| 顧客情報の利用方法     | 顧客名簿への記入                         |
| 国際展開の状況、予定    | 今のところなし                          |
| その他           | 衣食住全般に拡大したい。                     |

## (2) サービス概要

青汁、ひ鍼、アルゴン活性水の販売

- 青汁、ひ鍼、アルゴン活性水を中心とした通信販売。

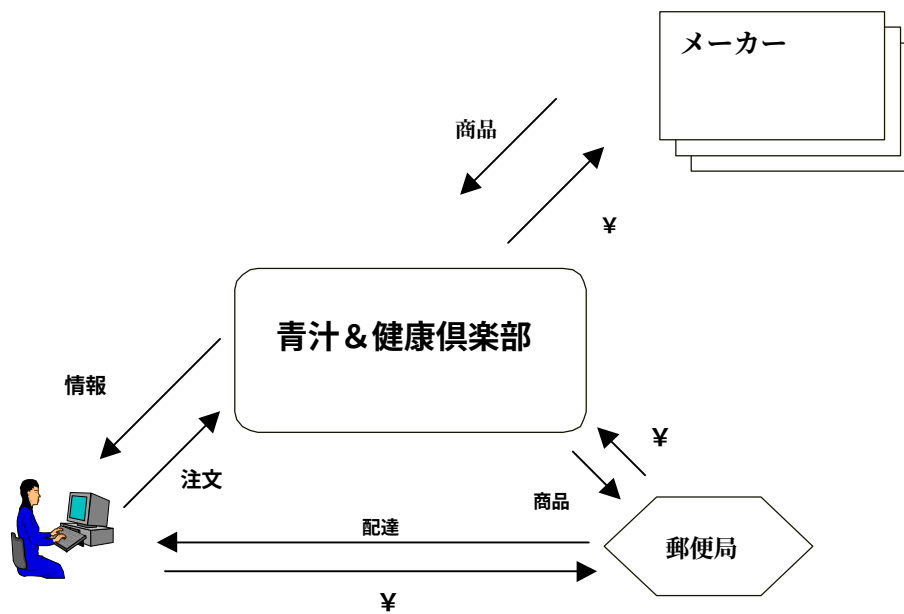
## (3) 特徴

- 試供品の申込みが多い。
- 詳細な顧客名簿の作成。

## (4) 成功要因

- 試供品の提供。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.87 石、石、石の磊、博石館(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                   |
|---------------|------------------------------------------------------|
| NO            | 104                                                  |
| サイト名          | 石、石、石の磊、博石館                                          |
| URL           | http://www.world-egg.com/hakusekikan/                |
| 会社名           | 株式会社岩本                                               |
| 販売責任者         | 篠原                                                   |
| 担当者/電子メール     | Saiki@hh.ij4u.or.jp                                  |
| 住所            | 岐阜県恵那郡蛭川田原5263-9                                     |
| TEL           | 0573-45-3003                                         |
| FAX           | 0573-45-2027                                         |
| 設立年月          | 1974.9                                               |
| 資本金           |                                                      |
| 業種            | ガラス、窯業、土石製品                                          |
| 商品/サービス       | 地ビール                                                 |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                   |
| 商品/サービスの価格(円) | 2500(平均) 600(最低) 3600(最高)                            |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、代金引換(宅配業者)                                   |
| サイト開始年月       | 1997.11                                              |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                  |
| 仕入ルート         | 生産者                                                  |
| 仕入条件          | (非公開)                                                |
| 物流方法          | 宅配便佐川                                                |
| 使用サーバ         | 海外                                                   |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線1.5M以上(ランマインド)                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ(OCN)                                     |
| 要員数           | 2                                                    |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                             |
| 経験 (業種)       | 3年以上5年未満                                             |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、サーバーハウジング、ホームページ制作、ホームページのメンテナンス、サーチエンジンの登録 |
| 提携先           | 有限会社湧丹考房                                             |
| コスト(初期)       | 50万円未満                                               |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                          |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                             |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                |
| 損益状況          | (非公開)                                                |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                |
| 採算性           | ふつう                                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、自社媒体(カタログ、ちらし)                       |
| 販促コスト         | 0                                                    |
| アクセス状況        | 200(ページビュー)                                          |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                |
| 顧客情報の利用方法     |                                                      |
| 国際展開の状況、予定    | ない                                                   |
| その他           |                                                      |

## (2) サービス概要

地ビール

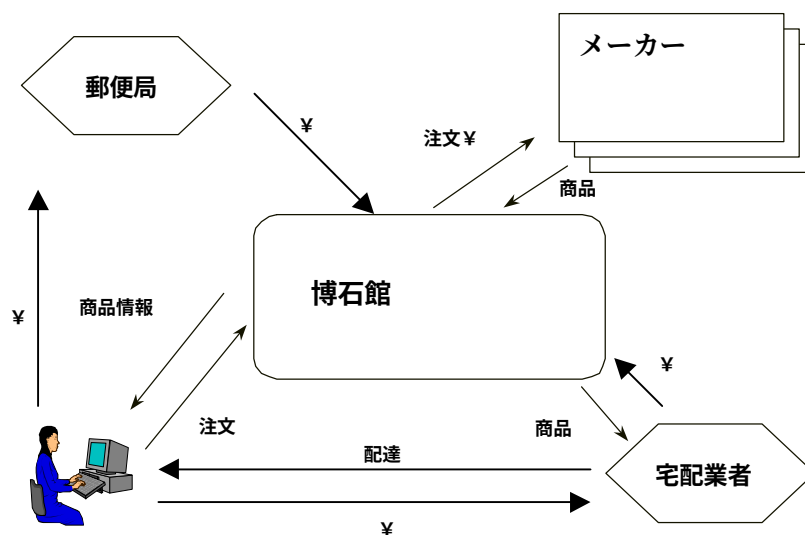
- 地ビールと地域特産品の販売

## (3) 特徴

## (4) 成功要因

- オリジナル商品と来場施設の併設。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.88 赤ちゃんデパートの通信販売(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                         |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 102                                                                        |
| サイト名          | 赤ちゃんデパートの通信販売                                                              |
| URL           | http://www.akachan.com/depart/                                             |
| 会社名           | 株式会社中日ベビー商会                                                                |
| 販売責任者         | 伊藤継司                                                                       |
| 担当者/電子メール     | webmaster@akachan.com                                                      |
| 住所            | <a href="#">愛知県海部郡蟹江町錦2-165</a>                                            |
| TEL           | 05679-5-1630                                                               |
| FAX           | 05679-5-6853                                                               |
| 設立年月          |                                                                            |
| 資本金           |                                                                            |
| 業種            | 卸、小売業                                                                      |
| 商品/サービス       | ベビーカー、チャイルドシート等                                                            |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                                                      |
| 商品/サービスの価格(円) | 30000(平均) 4700(最低) 92000(最高)                                               |
| 決済方法          | 後払い(銀行)、後払い(郵便)、代金引換(宅配業者)                                                 |
| サイト開始年月       | 1996.12                                                                    |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                                                        |
| 仕入ルート         | メーカー                                                                       |
| 仕入条件          | (非公開)                                                                      |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト、宅配便佐川                                                               |
| 使用サーバ         | 海外                                                                         |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線1.5M以上                                                                  |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ(landminds)                                                     |
| 要員数           | 3                                                                          |
| 経験 (Internet) | 4年以上5年未満                                                                   |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                      |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、ホスティングサービス(バーチャルドメイン)、サーバーハウジング、ホームページ制作、ホームページのメンテナンス、サーチエンジンの登録 |
| 提携先           | 有限会社湧丹考房                                                                   |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                                                              |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                                                |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                   |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                                      |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                                      |
| 損益状況          | (非公開)                                                                      |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                                      |
| 採算性           | ふつう                                                                        |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                      |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、店頭告知、自社媒体(カタログ、ちらし)                                        |
| 販促コスト         | 0                                                                          |
| アクセス状況        |                                                                            |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                                      |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                            |
| 国際展開の状況、予定    | ない                                                                         |
| その他           |                                                                            |



## (2) サービス概要

赤ちゃんデパートの通信販売

- ベビーカー、チャイルドシート等をどこよりもお値打ちに販売。

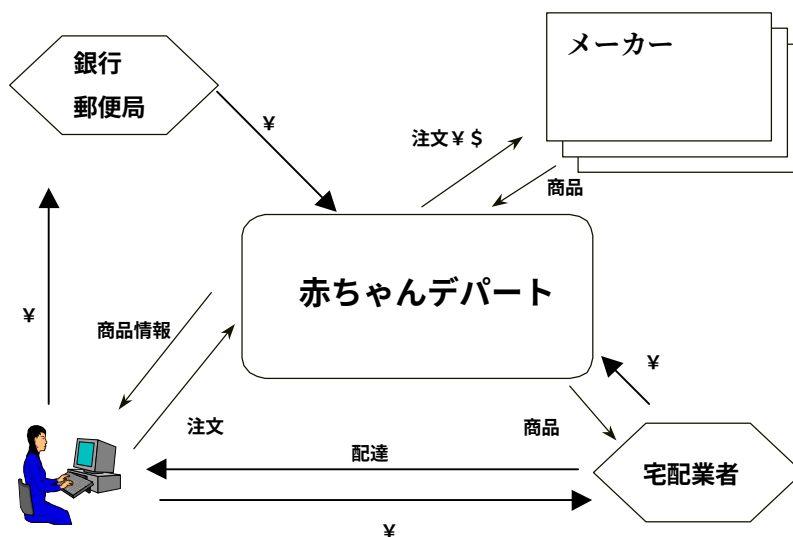
## (3) 特徴

- ホームページの制作、メンテナンス、広告業務、代金回収を外注。
- 業界全体のレベルは低いが、更なる拡大を計画している。

## (4) 成功要因

- 低価格での販売。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.89 前田源商店(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                         |
|---------------|------------------------------------------------------------|
| NO            | 9                                                          |
| サイト名          | 前田源商店                                                      |
| URL           | Http://www.rakuten.co.jp/maedagen/                         |
| 会社名           | (株)前田源商店                                                   |
| 販売責任者         | 前田一郎                                                       |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Maedagen@mfi.or.jp">Maedagen@mfi.or.jp</a> |
| 住所            | 403-0004山梨県富士吉田市下吉田1503-4                                  |
| TEL           | 0555-23-2231                                               |
| FAX           | 0555-23-8988                                               |
| 設立年月          | 1981.1                                                     |
| 資本金           | 1000                                                       |
| 業種            | 繊維・衣料・皮革製品                                                 |
| 商品/サービス       | オーガニックコットン製品                                               |
| 商品/サービスのジャンル  | 繊維・衣料・皮革製品                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 5,000(平均),680(最低),28,000(最高)                               |
| 決済方法          | 後払い(郵便)・代金引換(宅配業者)                                         |
| サイト開始年月       | 1998.7                                                     |
| 立ち上げまでの準備期間   | 2ヶ月                                                        |
| 仕入ルート         | メーカー・生産者                                                   |
| 仕入条件          | (非公開)                                                      |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                     |
| 使用サーバ         | その他・国内                                                     |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K                                                     |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN・マウントフジインターネット                                  |
| 要員数           | 1                                                          |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                   |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                      |
| 外注利用状況        |                                                            |
| 提携先           |                                                            |
| コスト(初期)       | 0円                                                         |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                                |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                    |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                      |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                      |
| 損益状況          | (非公開)                                                      |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                      |
| 採算性           | とてもよい                                                      |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                      |
| 販促方法          | サーチエンジン登録・ネットニュース                                          |
| 販促コスト         | 8000                                                       |
| アクセス状況        | 12193/4372 (ページビュー/カウンタ)                                   |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                       |
| 顧客情報の利用方法     |                                                            |
| 国際展開の状況、予定    |                                                            |
| その他           |                                                            |

## (2) サービス概要

繊維販売

- オーガニックコットン販売

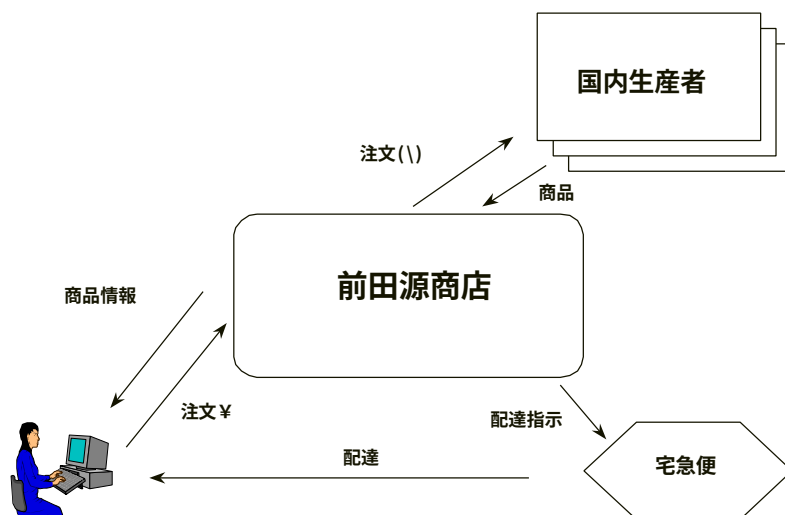
## (3) 特徴

- 商品はすべて手作り
- グリーンコンシューマー（環境重視消費者）の皆さんの支持を得て広く普及した商品
- 「今日の富士山」を毎日更新

## (4) 成功要因

- お客様の声を提供
- オリジナル商品の作成

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.90 全国蔵元情報<美酒蔵>(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 61                                                                                |
| サイト名          | 全国蔵元情報<美酒蔵>                                                                       |
| URL           | <a href="http://www1.sphere.ne.jp/sakegura">http://www1.sphere.ne.jp/sakegura</a> |
| 会社名           | (株) 早川商店                                                                          |
| 販売責任者         | 早川智章                                                                              |
| 担当者/電子メール     | inet-m@tcp-ip.or.jp                                                               |
| 住所            | 440-0897愛知県豊橋市松葉町3-40                                                             |
| TEL           | 0532-54-3371                                                                      |
| FAX           | 0532-53-1089                                                                      |
| 設立年月          | 1946.4                                                                            |
| 資本金           | 1000                                                                              |
| 業種            | 卸・小売業                                                                             |
| 商品/サービス       | 地酒・焼酎                                                                             |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸・小売業                                                                             |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,000(平均),1,000(最低),150,000(最高)                                                   |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)・代金引換(宅配業者)                                                               |
| サイト開始年月       | 1996.4                                                                            |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                               |
| 仕入ルート         | メーカー                                                                              |
| 仕入条件          | (非公開)                                                                             |
| 物流方法          | 宅配便日通                                                                             |
| 使用サーバ         | その他                                                                               |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線128K・tcp-ip                                                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N・tcp-ip                                                            |
| 要員数           | 1                                                                                 |
| 経験 (Internet) |                                                                                   |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                                             |
| 外注利用状況        | 販売活動                                                                              |
| 提携先           |                                                                                   |
| コスト(初期)       | 50万円以上100万円未満                                                                     |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                                        |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                                           |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                                             |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                                             |
| 損益状況          | (非公開)                                                                             |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                                             |
| 採算性           | ふつう                                                                               |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                             |
| 販促方法          | サーチエンジン登録・相互リンク・掲示板書き込み・ネットニュース                                                   |
| 販促コスト         | 0                                                                                 |
| アクセス状況        | 1000(カウンタ)                                                                        |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                                              |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                                   |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                                   |
| その他           |                                                                                   |

## (2) サービス概要

地酒・焼酎販売

- 全国の地酒販売

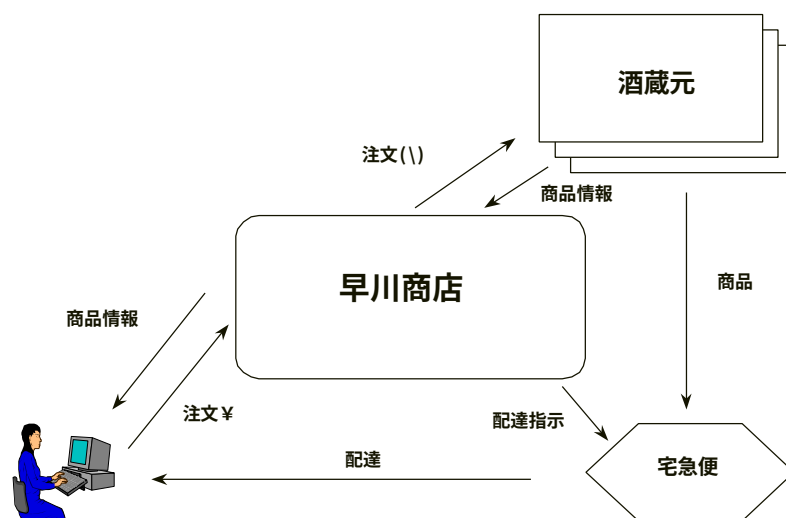
## (3) 特徴

- お酒と深くかかわっている地元の祭りや 郷土料理、お酒の味わい方を提供
- 美酒蔵・新着情報を提供
- 全国からこだわりの蔵元をピックアップしすべてオンライン・ショッピングが可能

## (4) 成功要因

- 紹介するお酒は、美酒蔵が厳選したもの
- お酒に関する耳よりリンク集を作成

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.91 地方の特産品

##### (1) サイト概要

|                |                                             |
|----------------|---------------------------------------------|
| NO             | 72                                          |
| サイト名           | 地方の特産品                                      |
| URL            | http://www.biwa.ne.jp/~rem-hama/toushin.htm |
| 会社名            | 信楽焼き「陶新」                                    |
| 販売責任者          | 濱田礼子                                        |
| 担当者/電子メール      | rem-hama@mx.biwa.ne.jp                      |
| 住所             | 三重県名張市すずらん台東5番町193                          |
| TEL            | 0595-68-2639                                |
| FAX            | 0595-68-2639                                |
| 設立年月           | 1989年4月                                     |
| 資本金            | 300                                         |
| 業種             | ガラス、窯業、土石製品                                 |
| 商品/サービス        | 信楽焼き                                        |
| 商品/サービスのジャンル   | ガラス、窯業、土石製品                                 |
| 商品/サービスの価格(円)  | 2980(最低)、550,000(最高)、40,000(平均)             |
| 決済方法           | 後払い(銀行)、後払い(郵便)                             |
| サイト開始年月        | 1995年9月                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 6ヶ月                                         |
| 仕入ルート          | 卸販社・問屋、生産者                                  |
| 仕入条件           | 掛け買い サイト30日                                 |
| 物流方法           | 郵便、宅急便ヤマト                                   |
| 使用サーバ          |                                             |
| 上流回線/プロバイダ     | ダイヤルアップISDN                                 |
| アクセス回線/プロバイダ   |                                             |
| 要員数            | 2                                           |
| 経験(Internet)   | 2年以上3年未満                                    |
| 経験(業種)         | 10年以上                                       |
| 外注利用状況         |                                             |
| コスト(初期)        | 20万円以上                                      |
| コスト(ランニング)     | 1万円以上2万円未満                                  |
| 物流コスト分担        | 自社が負担                                       |
| 売上(平均月商:万円)    | 5                                           |
| 粗利(月間:万円)      | 2.5                                         |
| 損益状況           | 黒字維持                                        |
| 損益状況(今後の予想)    | 黒字のまま継続                                     |
| 採算性            | ふつう                                         |
| 全売上に対するECの割合   | 10%未満                                       |
| 販促方法           | サーチエンジン登録、相互リンク                             |
| 販促コスト          | 10000                                       |
| アクセス状況         | 300(カウンタ)                                   |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                        |
| 顧客情報の利用方法      | ダイレクトメール                                    |
| 国際展開の状況、予定     |                                             |
| その他            |                                             |

## (2) サービス概要

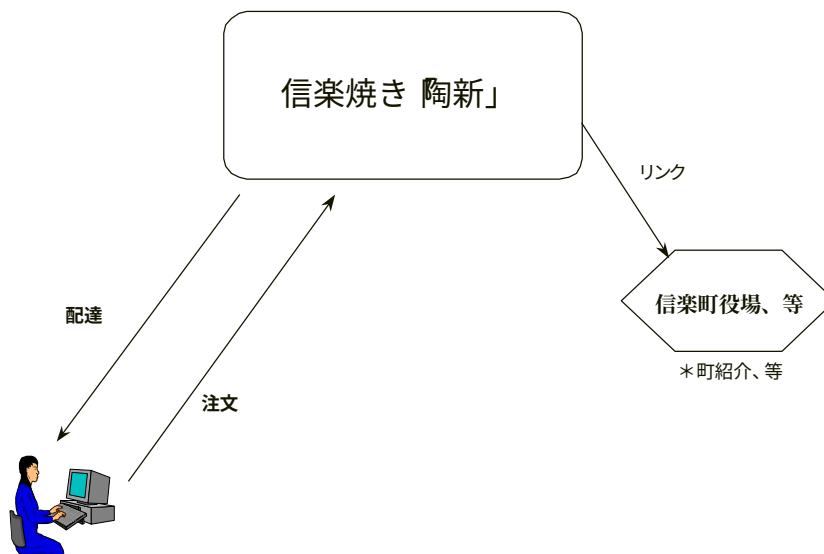
- 滋賀県の信楽町での陶器の販売、陶器のマメ知識、信楽町観光案内。
- 商品は、すべて手作り。

## (3) 特徴

- 卸価格にて販売。
- 「お買い得コーナー」での廉価購入がある。
- 商品の注文はオーダーフォームへの入力か、郵送、ファックス、電話，E－MAILで行う。
- 送料は無料。（離島、日本以外からの注文の場合別に送料必要。）
- 商品配送後の後払い（2週間以内）の支払い。
- 陶器マメ知識や信楽町役場の町紹介のコーナーがある。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.92 播州ハムほりほり支社(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                 |
|---------------|--------------------------------------------------------------------|
| NO            | 49                                                                 |
| サイト名          | 播州ハムほりほり支社                                                         |
| URL           | http://www.ham.co.jp/                                              |
| 会社名           | 有限会社播州ハム工業所                                                        |
| 販売責任者         | 堀田周郎                                                               |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Horita@ham.co.jp">Horita@ham.co.jp</a>             |
| 住所            | 670-0916兵庫県姫路市久保町1 2 7                                             |
| TEL           | 0792-89-2986                                                       |
| FAX           | 0792-81-0868                                                       |
| 設立年月          | 1950.2                                                             |
| 資本金           | 300                                                                |
| 業種            | 食品                                                                 |
| 商品/サービス       | 手作りハム・ソーセージ                                                        |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 4,000(平均),2,500(最低),25,000(最高)                                     |
| 決済方法          | 事前振込(郵便局)・代金引換(宅配業者)・アコシス・SMASH                                    |
| サイト開始年月       | 1997.7                                                             |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                                                |
| 仕入ルート         | メーカー                                                               |
| 仕入条件          | (非公開)                                                              |
| 物流方法          | 宅配便ヤマト                                                             |
| 使用サーバ         | その他・国内                                                             |
| 上流回線/プロバイダ    | Memenet                                                            |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップアナログ・Memenet                                                |
| 要員数           | 3                                                                  |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                           |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                           |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル・ホスティングサービス(バーチャルドメイン)・代金回収・その他・アニメgif                     |
| 提携先           |                                                                    |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                          |
| コスト(ランニング)    | 1万円以上2万円未満                                                         |
| 物流コスト分担       | 自社が負担                                                              |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                              |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                              |
| 損益状況          | (非公開)                                                              |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                              |
| 採算性           | よい                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                              |
| 販促方法          | サーチエンジン登録・相互リンク・ネットニュース・店頭告知・その他・<br>1.パブリシティ、口コミを意識・活用 2.プレゼントの実施 |
| 販促コスト         | 10000                                                              |
| アクセス状況        | 5000(カウンタ)                                                         |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                               |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                    |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                    |
| その他           |                                                                    |



## (2) サービス概要

ハム・ソーセージの販売

- 手作りハム・ソーセージの通信販売

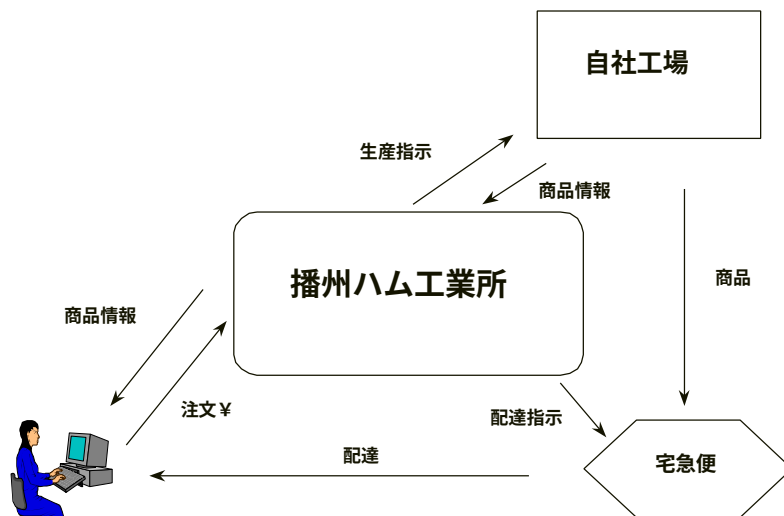
## (3) 特徴

- ハムのオンライン・ショールーム
- 通信販売や頒布会の他、うんちく話や料理レシピ、姫路ガイド、リンク集を提供

## (4) 成功要因

- お客様からの感想を紹介
- ドイツの伝統的な手法を元に、日本人にも受け入れられる味の追求

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.93 ミスティハーブ(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                  |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 31                                                                                  |
| サイト名          | 便秘に効果が高い、ハーブで作った健康食品。ミスティハーブ                                                        |
| URL           | <a href="http://www.threewep.ad.jp/~katada/">http://www.threewep.ad.jp/~katada/</a> |
| 会社名           | ミスティークセールズ                                                                          |
| 販売責任者         | 片田敬二郎                                                                               |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:Katada@osk.3web.ne.jp">Katada@osk.3web.ne.jp</a>                    |
| 住所            | 569-0855大阪府高槻市牧田町15-1-213                                                           |
| TEL           | 0726-94-5155                                                                        |
| FAX           | 0726-94-5226                                                                        |
| 設立年月          | 1996.12                                                                             |
| 資本金           | 500                                                                                 |
| 業種            | 食品                                                                                  |
| 商品/サービス       | ミスティハーブ№1・ミスティハーブ№2・ミスティハーブ№3                                                       |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                                  |
| 商品/サービスの価格(円) | 12,800(平均),3,000(最低),13,300(最高)                                                     |
| 決済方法          | 代金引換(宅配業者)                                                                          |
| サイト開始年月       | 1996.12                                                                             |
| 立ち上げまでの準備期間   | 3ヶ月                                                                                 |
| 仕入ルート         | 海外アメリカ                                                                              |
| 仕入条件          | (非公開)                                                                               |
| 物流方法          | 宅便ヤマト                                                                               |
| 使用サーバ         | MAC・国内                                                                              |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線64K・3web                                                                         |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップISDN・3web                                                                    |
| 要員数           | 2                                                                                   |
| 経験(Internet)  | 3年以上4年未満                                                                            |
| 経験(業種)        | 3年以上5年未満                                                                            |
| 外注利用状況        | 広告業務                                                                                |
| 提携先           | 各種モール                                                                               |
| コスト(初期)       | 0円                                                                                  |
| コスト(ランニング)    | 0円                                                                                  |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                            |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                                               |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                                               |
| 損益状況          | (非公開)                                                                               |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                                               |
| 採算性           | ふつう                                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%以上20%未満                                                                          |
| 販促方法          | 広告(ネット上)                                                                            |
| 販促コスト         |                                                                                     |
| アクセス状況        |                                                                                     |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                                               |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                                     |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                                     |
| その他           |                                                                                     |

## (2) サービス概要

食品販売

- ハーブ健康補助食品の販売

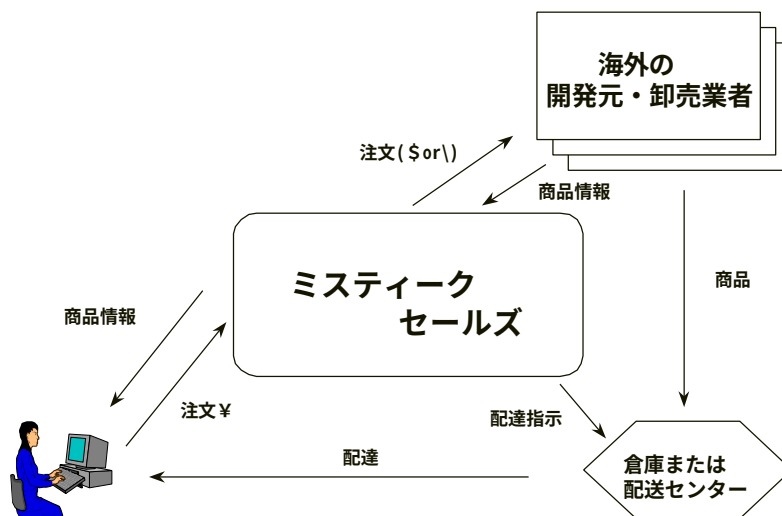
## (3) 特徴

- 世界中から選り抜かれた10数種類のハーブを使用した食品販売
- ハーブの特徴をお客様に詳しく案内

## (4) 成功要因

- お客様相談室の設置
- ハーブの特徴を生かした健康食品の販売

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.94 北海道ふるびら清水商店(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                 |
|---------------|--------------------------------------------------------------------|
| NO            | 12                                                                 |
| サイト名          | 北海道ふるびら清水商店                                                        |
| URL           | <a href="http://www.tarako.com">http://www.tarako.com</a>          |
| 会社名           | (株) 天印清水商店                                                         |
| 販売責任者         | 清水禅                                                                |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:z.ens@mb.snowman.ne.jp">z.ens@mb.snowman.ne.jp</a> |
| 住所            | 046-0112北海道古平郡古平町新地町5 3                                            |
| TEL           | 0135-42-2322                                                       |
| FAX           | 0135-42-3151                                                       |
| 設立年月          | 1985.4                                                             |
| 資本金           | 2400                                                               |
| 業種            | 食品                                                                 |
| 商品/サービス       | たらこ                                                                |
| 商品/サービスのジャンル  | 食品                                                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 1,800(平均),300(最低),4,500(最高)                                        |
| 決済方法          | 事前振込(郵便局)・現金書留・後払い(銀行,郵便)・代金引換(郵便,宅配業者) コンビニ収納代行・アコシス・SMASH        |
| サイト開始年月       | 1996.4                                                             |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                                                |
| 仕入ルート         | メーカー・卸販社・問屋・商社                                                     |
| 仕入条件          | (非公開)                                                              |
| 物流方法          | 郵便・宅配便ヤマト                                                          |
| 使用サーバ         | 海外                                                                 |
| 上流回線/プロバイダ    |                                                                    |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N・ocn                                                |
| 要員数           | 1                                                                  |
| 経験 (Internet) | 3年以上4年未満                                                           |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                                              |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                           |
| 提携先           |                                                                    |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                                          |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上5万円未満                                                         |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                            |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                              |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                              |
| 損益状況          | (非公開)                                                              |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                              |
| 採算性           | よい                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                              |
| 販促方法          | サーチエンジン登録・相互リンク・ネットニュース                                            |
| 販促コスト         | 40000                                                              |
| アクセス状況        | 3000(カウンタ)                                                         |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                               |
| 顧客情報の利用方法     |                                                                    |
| 国際展開の状況、予定    |                                                                    |
| その他           |                                                                    |

## (2) サービス概要

食品販売

- たらこ産地直売

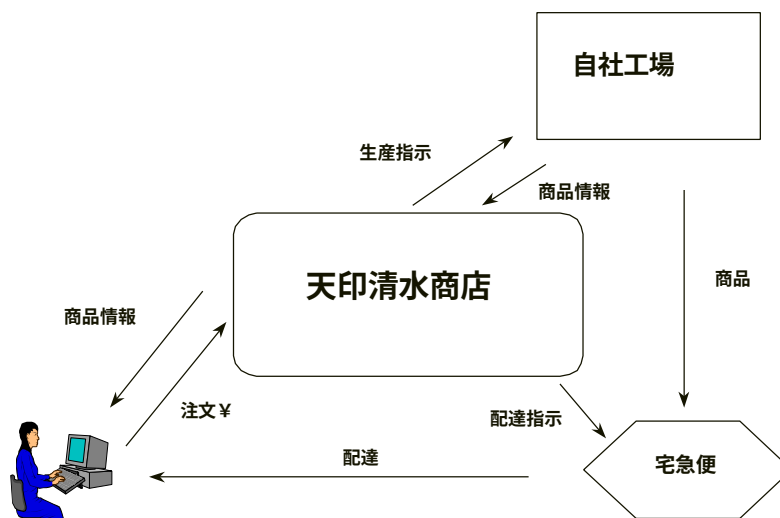
## (3) 特徴

- 自社製品たらこ及び北海道海産物の産直
- IPPIN 電子決済システムの活用
- サイトの自社作成、運営

## (4) 成功要因

- お客様からの旨かったメールをご紹介
- 北海道をたべよう会”という名称で、仲間を募集

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.95 本の探検隊

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                         |
|----------------|----------------------------|
| NO             | 74                         |
| サイト名           | 本の探検隊                      |
| URL            | http://tohan.gsquare.or.jp |
| 会社名            | 株式会社トーハン                   |
| 販売責任者          | 大澤 一三                      |
| 担当者/電子メール      | ichizo@magical3.egg.or.jp  |
| 住所             | 東京都新宿区東五軒町6-24             |
| TEL            | 03-3266-9820               |
| FAX            | 03-3235-0980               |
| 設立年月           | 1949年9月                    |
| 資本金            | 450000                     |
| 業種             | 出版、印刷                      |
| 商品/サービス        | 書籍のオンラインショッピング             |
| 商品/サービスのジャンル   | 出版、印刷                      |
| 商品/サービスの価格(円)  | 2,500(平均)                  |
| 決済方法           | その他                        |
| サイト開始年月        | 1996年2月                    |
| サイト立ち上げまでの準備期間 | 3ヶ月                        |
| 仕入ルート          | メーカー                       |
| 仕入条件           | 掛け買い                       |
| 物流方法           | 店頭渡し                       |
| 使用サーバ          | UNIX                       |
| 上流回線/プロバイダ     |                            |
| アクセス回線/プロバイダ   |                            |
| 要員数            | 3                          |
| 経験(Internet)   | 2年以上3年未満                   |
| 経験(業種)         | 10年以上                      |
| 外注利用状況         | ホームページ制作                   |
| 提携先            |                            |
| コスト(初期)        | 1000万円以上                   |
| コスト(ランニング)     | 50万円以上100万円未満              |
| 物流コスト分担        | 自社が負担                      |
| 売上(平均月商:万円)    | 非公開                        |
| 粗利(月間:万円)      | 非公開                        |
| 損益状況           | 不明                         |
| 損益状況(今後の予想)    | 赤字からとんとんベースへ               |
| 採算性            | ふつう                        |
| 全売上に対するECの割合   | 10%未満                      |
| 販促方法           | 広告(雑誌等紙媒体)                 |
| 販促コスト          |                            |
| アクセス状況         |                            |
| 顧客情報の利用の有無     |                            |
| 顧客情報の利用方法      |                            |
| 国際展開の状況、予定     |                            |
| その他            |                            |

## (2) サービス概要

- 4万5千点の書誌データを書名、著者、出版社、キーワード、ジャンルから簡単に検索し、購入する。
- 購入者の希望の書店で書籍を受領。または書店からの宅配。
- 会員は、新刊案内・出版情報をカスタマイズして受け取ることができる。(マイホームページ)
- あらゆる出版情報の提供(ベストセラー、イベント、文学賞、書店情報、etc)

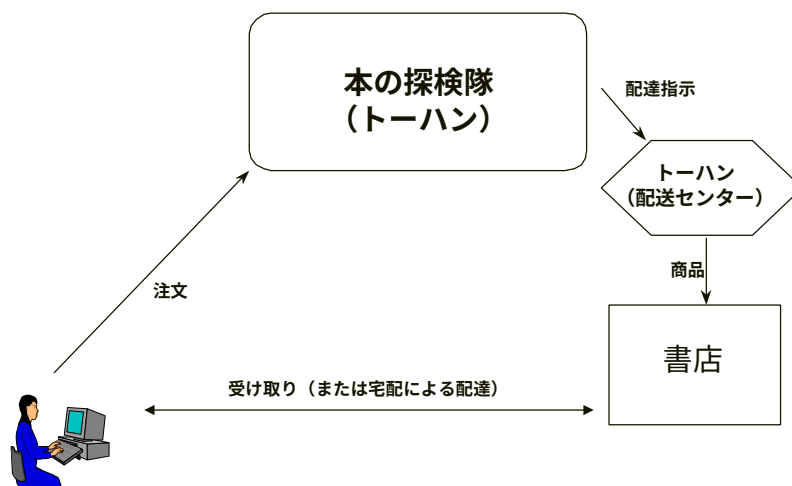
## (3) 特徴

- 注文の商品を最短3日、平均1週間ほどで指定の書店に届け、受領できる。
- 指定書店までの送料は無料。(書店は全国1,000軒)
- ご注文の処理状況はマイホームページの注文状況で確認できる。
- 指定書店から商品到着の連絡がありましたら、2週間以内に受け取る。
- 宅配の場合は書店経由で希望できる。
- 最新の本の情報が大量に掲出されている。

## (4) 成功要因

- 書店顧客へのインターネットを通じたサービスの付加 ⇒ 書店のプロモーション

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.96 夢の生活雑貨ショップ、マイルーム

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                 |
|---------------|------------------------------------|
| NO            | 6 7                                |
| サイト名          | 夢の生活雑貨ショップ、マイルーム                   |
| URL           | http://www.japan-net.ne.jp/myroom/ |
| 会社名           | マイルーム                              |
| 販売責任者         | 渡辺 剛道                              |
| 担当者/電子メール     | myroom@japan-net.ne.jp/myroom/     |
| 住所            | 愛知県半田市雁宿町3-211-4                   |
| TEL           | 0569-23-1072                       |
| FAX           | 0569-26-5148                       |
| 設立年月          | 81.11                              |
| 資本金           | 3,500                              |
| 業種            | 雑貨                                 |
| 商品/サービス       | インテリア小物                            |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                 |
| 商品/サービスの価格(円) | 3,000(平均),500(最低),50,000(最高)       |
| 決済方法          | クレジットカード、代金引換 (宅配業者)               |
| サイト開始年月       | 1997.8                             |
| 立ち上げまでの準備期間   | 5ヶ月                                |
| 仕入ルート         | メーカー                               |
| 仕入条件          | 掛け買い サイト30日                        |
| 物流方法          | 宅配便西濃                              |
| 使用サーバ         | 国内                                 |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 64K/japan-net                  |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N/japan-net          |
| 要員数           | 2                                  |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                           |
| 経験 (業種)       | 10年以上                              |
| 外注利用状況        | 販売活動                               |
| 提携先           | 楽天市場、メディアポート日本                     |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                          |
| コスト(ランニング)    | 2万円以上50,000円未満                     |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                            |
| 売上(平均月商:万円)   | 25                                 |
| 粗利(月間:万円)     | 10                                 |
| 損益状況          | 黒字維持                               |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                            |
| 採算性           | ふつう                                |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                              |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、掲示板書き込み                  |
| 販促コスト         | 50,000                             |
| アクセス状況        | 1,800/600 (ページビュー/カウンタ)            |
| 顧客情報の利用の有無    | している                               |
| 顧客情報の利用方法     | 新商品情報                              |
| 国際展開の状況、予定    | 予定なし。国内で足固めが最優先。                   |
| その他           |                                    |



## (2) サービス概要

- 雑貨全般販売。
- 楽天オークションを利用しお客様が楽しめるようにしている。

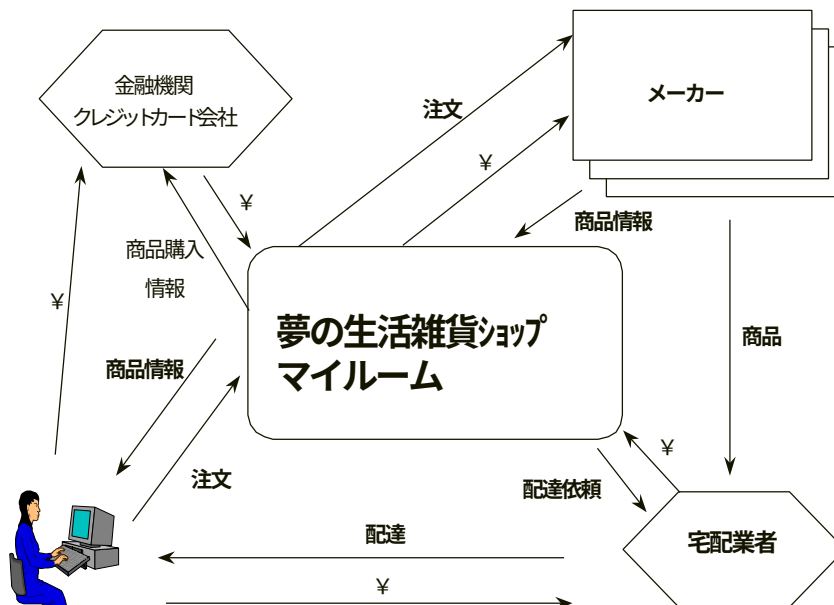
## (3) 特徴

- 雑貨全般、香り商品、和食器、洋食器、ホームウェア、調理小物、雑貨のジャンルに入るものをほとんど扱っている。
- 暮らしの小物からインテリアまで個性的な品揃えで演出した雑貨マーケット
- スタッフ作成によるドライフラワー、アートフラワーのオリジナルインテリア

## (4) 成功要因

- お客様に対してのメールでの説明を細かくやっている。
- マイルーム・オークションの部屋
- 特化商品を設け、安さで勝負するコーナーの設置

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.97 輸入ベビー&子供服の店「B a m b o o」(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------|
| NO            | 89                                                      |
| サイト名          | 輸入ベビー&子供服の店「B a m b o o」                                |
| URL           | http://bamboo.727.net                                   |
| 会社名           | B a m b o o                                             |
| 販売責任者         | 須々木やよい                                                  |
| 担当者/電子メール     | bamboo@727.net                                          |
| 住所            | 東京都目黒区平町1-12-5                                          |
| TEL           | 03-3718-0737                                            |
| FAX           | 03-3718-0737                                            |
| 設立年月          | 98.10                                                   |
| 資本金           |                                                         |
| 業種            | 繊維、衣料、皮革製品                                              |
| 商品/サービス       | 輸入子供服&雑貨                                                |
| 商品/サービスのジャンル  | 繊維、衣料、皮革製品                                              |
| 商品/サービスの価格(円) | 4,000(平均),1,500(最低),12,000(最高)                          |
| 決済方法          | 後払い(郵便)、代金引換(郵便)                                        |
| サイト開始年月       | 1998.10                                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                                     |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、小売店、生産者、海外                                       |
| 仕入条件          | (非公開)                                                   |
| 物流方法          | 直接配達、店頭渡し                                               |
| 使用サーバ         |                                                         |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用回線 128K/biglobe                                       |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ アナログ/biglobe                                    |
| 要員数           | 2                                                       |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                                |
| 経験 (業種)       | 1ヶ月以上3ヶ月未満                                              |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                                |
| 提携先           |                                                         |
| コスト(初期)       | 20万円以上                                                  |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5,000円未満                                            |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                                 |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                                   |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                                   |
| 損益状況          | (非公開)                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                                   |
| 採算性           | ふつう                                                     |
| 全売上に対するECの割合  | 20%以上30%未満                                              |
| 販促方法          | 広告(ネット上)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み、ネットニュース、自社媒体(カタログ、ちらし) |
| 販促コスト         |                                                         |
| アクセス状況        | /850(ページビュー/カウンタ)                                       |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                                    |
| 顧客情報の利用方法     |                                                         |
| 国際展開の状況、予定    |                                                         |
| その他           | 安くてかわいい輸入子供服を全国のお客様に同じ条件でご提供致します。                       |

## (2) サービス概要

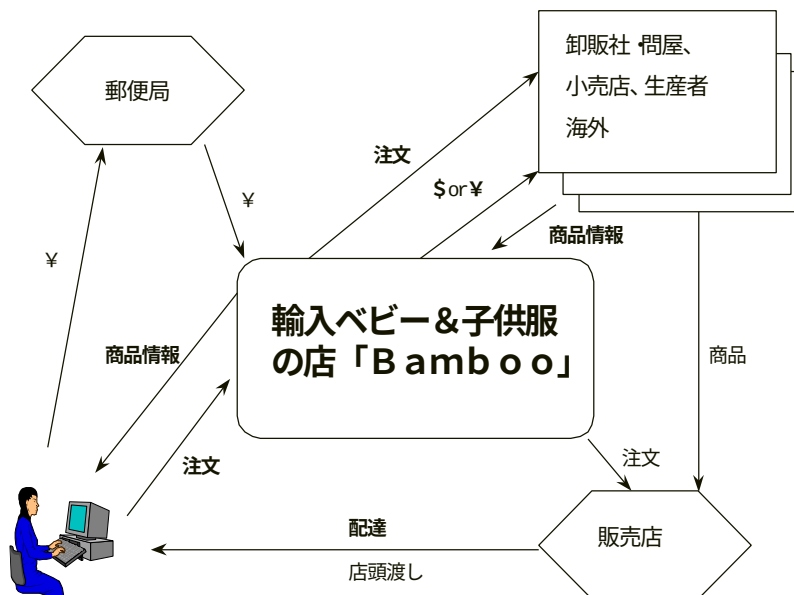
- 輸入子供服、雑貨の販売

## (3) 特徴

- 安くてかわいい輸入子供服を全国のお客様に同じ条件でご提供致します。

## (4) 成功要因

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.98 輸入下着&メンズ下着の新宿JM

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                               |
|---------------|--------------------------------------------------|
| NO            | 77                                               |
| サイト名          | 輸入下着&メンズ下着の新宿JM                                  |
| URL           | http://www.swc.co.jp/jm                          |
| 会社名           | 新宿JM                                             |
| 販売責任者         | 大倉源之丞                                            |
| 担当者/電子メール     | jm@swc.co.jp/jm                                  |
| 住所            | 東京都新宿区西新宿7-23-12                                 |
| TEL           | 03-3369-8638                                     |
| FAX           | 03-3369-2126                                     |
| 設立年月          | 84.12                                            |
| 資本金           | 200                                              |
| 業種            | 卸、小売業                                            |
| 商品/サービス       | 輸入下着、メンズ下着、香水、雑貨                                 |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                            |
| 商品/サービスの価格(円) | 2,000(平均),500(最低),30,000(最高)                     |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)、現金書留、小為替等、代金引換(郵便)、代金引換(宅配業者)           |
| サイト開始年月       | 1998.10                                          |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1ヶ月                                              |
| 仕入ルート         | メーカー、海外、アメリカ、イギリス                                |
| 仕入条件          | 買い掛け サイト30日                                      |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(ヤマト)、宅配便(福山)、宅配便(佐川)                      |
| 使用サーバ         | 国内                                               |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 64K/swc.co.jp                                |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N/swc.co.jp                        |
| 要員数           | 1                                                |
| 経験 (Internet) | 1年以上2年未満                                         |
| 経験 (業種)       | 10年以上                                            |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル、ホームページ制作、ホームページのメンテナンス、サーチエンジンの登録、広告業務  |
| 提携先           | なし                                               |
| コスト(初期)       | 10万円以上20万円未満                                     |
| コスト(ランニング)    | 5万円以上10万円未満                                      |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                         |
| 売上(平均月商:万円)   | 80                                               |
| 粗利(月間:万円)     | 40                                               |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                            |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                          |
| 採算性           | とてもよい                                            |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                            |
| 販促方法          | 広告(雑誌等媒体)、サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み、自社媒体(カタログ、ちらし) |
| 販促コスト         | 1,200,000                                        |
| アクセス状況        | 15,000/月(ページビュー/カウンタ)                            |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                             |
| 顧客情報の利用方法     | DMの差別化、プレゼント企画。                                  |
| 国際展開の状況、予定    | サイズの無理なので、海外には、売れないでしょう。決裁も面倒なので。                |
| その他           | PVは増えているが、売上増に結びつかないのは何故か。                       |

## (2) サービス概要

- 輸入下着、メンズ下着、香水、雑貨の販売。
- 下着販売10年以上の実績と経験。
- 年6回、無料パンフをDMする。

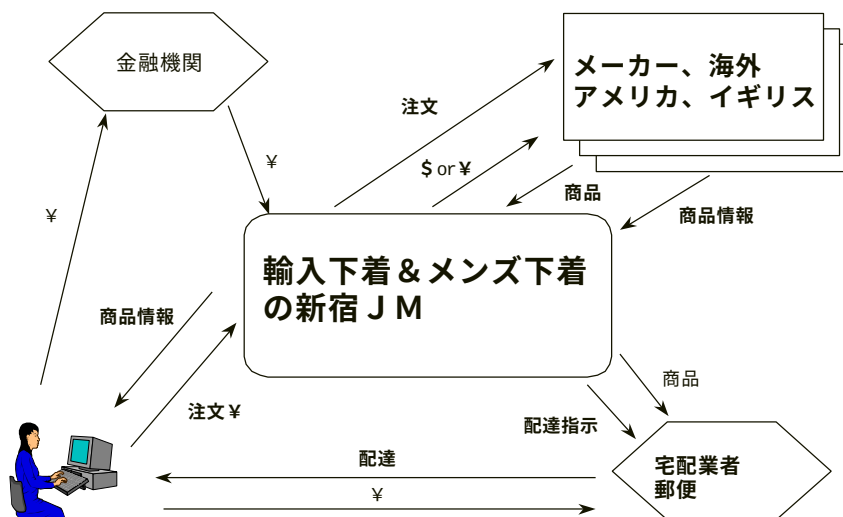
## (3) 特徴

- バドワイザーなどのアメリカからの輸入下着の販売。
- オリジナルのメンズ下着の販売。
- お客様のデザインの商品化。
- ダイレクトメールの定期発行。(年7回)
- web とパンフの相乗作用。
- 新宿(都心)のshop という地理的条件&信頼性。

## (4) 成功要因

- ①通販経験10年以上有、広告のビジネスも同時に営業中。
- ②初期投資をおさえ、ランニングコストもひかえめにした。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.99 輸入雑貨、ブランド品のグレースワールド(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                               |
|---------------|--------------------------------------------------|
| NO            | 100                                              |
| サイト名          | 輸入雑貨、ブランド品のグレースワールド                              |
| URL           | http://www.cup.com/grace/                        |
| 会社名           | グレースワールド                                         |
| 販売責任者         | 中野 靖之                                            |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:grace@cup.com">grace@cup.com</a> |
| 住所            | 静岡県浜松市蛸塚3-8-39                                   |
| TEL           | 053-455-4472                                     |
| FAX           | 053-453-8820                                     |
| 設立年月          | 89.2                                             |
| 資本金           |                                                  |
| 業種            | 雑貨                                               |
| 商品/サービス       | 輸入雑貨、ブランド品の販売、個人輸入代行                             |
| 商品/サービスのジャンル  | 雑貨                                               |
| 商品/サービスの価格(円) | 20,000(平均),810(最低),680,000(最高)                   |
| 決済方法          | 事前振込(銀行)、事前振込(郵便局)、現金書留、代金引換(郵便)、SMASH           |
| サイト開始年月       | 1996.7                                           |
| 立ち上げまでの準備期間   | 6ヶ月                                              |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋、商社、海外                                     |
| 仕入条件          | (非公開)                                            |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(ヤマト)                                      |
| 使用サーバ         | 自社設備、海外                                          |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 1.5M以上/cup.com                               |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ I S D N/オレンジインターネット                      |
| 要員数           | 1                                                |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                                         |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                                        |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                                         |
| 提携先           | なし                                               |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                                        |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5,000円未満                                     |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                          |
| 売上(平均月商:万円)   | (非公開)                                            |
| 粗利(月間:万円)     | (非公開)                                            |
| 損益状況          | (非公開)                                            |
| 損益状況(今後の予想)   | (非公開)                                            |
| 採算性           | とてもよい                                            |
| 全売上に対するECの割合  | 60%以上70%未満                                       |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、ネットニュース                          |
| 販促コスト         | 0                                                |
| アクセス状況        | /7,800 (ページビュー/カウンタ)                             |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                             |
| 顧客情報の利用方法     | クーポン券の発行                                         |
| 国際展開の状況、予定    | 特になし。                                            |
| その他           |                                                  |

## (2) サービス概要

輸入雑貨、ブランド品の販売、個人輸入代行。

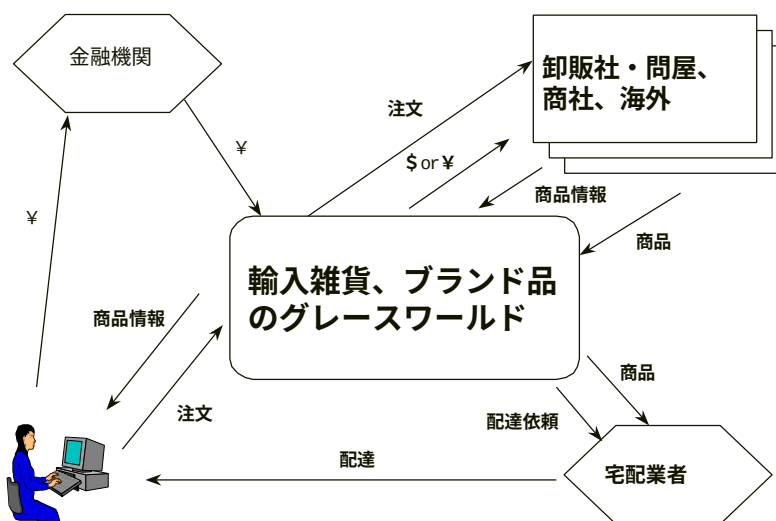
## (3) 特徴

- 商品の取り寄せ販売を主体にしている。

## (4) 成功要因

- お客様のご要望を取り入れ、取扱商品を増やしていったこと。
- スピーディなメールの対応。
- 会議室の導入。
- メーリングリストの導入。
- SMASH の導入。
- オークションの導入。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.100 洋書書店「ハラパンの本棚」

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                                                                                                      |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NO            | 2                                                                                                                       |
| サイト名          | 洋書書店「ハラパンの本棚」                                                                                                           |
| URL           | <a href="http://www.harapan.co.jp/Books/E_Books/Hondana_e.htm">http://www.harapan.co.jp/Books/E_Books/Hondana_e.htm</a> |
| 会社名           | 有現会社ハラパン・メディアテック                                                                                                        |
| 販売責任者         | 宇野 みれ                                                                                                                   |
| 担当者/電子メール     | <a href="mailto:mire@sol.harapan.co.jp">mire@sol.harapan.co.jp</a>                                                      |
| 住所            | 宮崎県宮崎市学園木花台北2-8-1                                                                                                       |
| TEL           | 0985-55-3103                                                                                                            |
| FAX           | 0985-55-3104                                                                                                            |
| 設立年月          | 97.4                                                                                                                    |
| 資本金           | 310                                                                                                                     |
| 業種            | 無料型情報提供サービス                                                                                                             |
| 商品/サービス       | 洋書、CD、ビデオ                                                                                                               |
| 商品/サービスのジャンル  | 情報提供サービス                                                                                                                |
| 商品/サービスの価格(円) | \$20(平均), \$5(最低), \$150(最高)                                                                                            |
| 決済方法          | クレジットカード                                                                                                                |
| サイト開始年月       | 1997.11                                                                                                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 1週間以内                                                                                                                   |
| 仕入ルート         | 海外、アメリカ                                                                                                                 |
| 仕入条件          | 該当せず                                                                                                                    |
| 物流方法          | 該当せず                                                                                                                    |
| 使用サーバ         | 自社設備NT                                                                                                                  |
| 上流回線/プロバイダ    | 専用線 64K／                                                                                                                |
| アクセス回線/プロバイダ  |                                                                                                                         |
| 要員数           | 2                                                                                                                       |
| 経験 (Internet) | 5年以上                                                                                                                    |
| 経験 (業種)       | 1年以上3年未満                                                                                                                |
| 外注利用状況        |                                                                                                                         |
| 提携先           | amazon.com                                                                                                              |
| コスト(初期)       | 0円                                                                                                                      |
| コスト(ランニング)    | 0円                                                                                                                      |
| 物流コスト分担       | 客(相手)が負担                                                                                                                |
| 売上(平均月商:万円)   | 17                                                                                                                      |
| 粗利(月間:万円)     | 1.2                                                                                                                     |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                                                                                                   |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                                                                                                 |
| 採算性           | あまりよくない                                                                                                                 |
| 全売上に対するECの割合  | 10%未満                                                                                                                   |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク、掲示板書き込み                                                                                                 |
| 販促コスト         | 0                                                                                                                       |
| アクセス状況        | /17,000 (ページビュー/カウンタ)                                                                                                   |
| 顧客情報の利用の有無    | していない                                                                                                                   |
| 顧客情報の利用方法     | なし                                                                                                                      |
| 国際展開の状況、予定    | 英日バイリンガルでWebを作成。海外からのアクセス、オーダーが半数近い。                                                                                    |
| その他           |                                                                                                                         |



## (2) サービス概要

アメリカのオンライン書店 amazon.com の associate システムを利用したオンラインショップ

- amazon.com が扱う洋書、CD、ビデオを自社Webで紹介し、amazon.com の商品ページへリンクを張る。そのリンク経由で amazon.com にオーダーが入れば5～15%の紹介料が入るシステム。

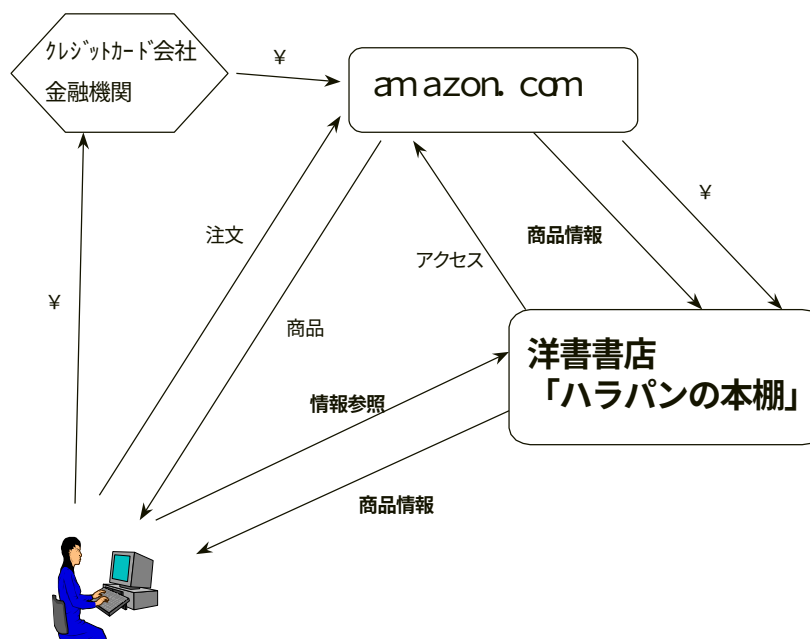
## (3) 特徴

- 物販よりも情報提供を主眼とし、網羅的な参考文献リスト、ディスコグラフィー、フィルモグラフィーを構築している。
- 関連サイトへのリンクなどもここがけている。
- バイリンガル（英日）でWebを作成し海外からのアクセスに対応。
- クリントン不倫疑惑、ノーベル賞など、時事ニュースに迅速に対応。
- 現在紹介している洋書、CD数は11,000点を超え、amazon.com の担当者から日本の associate では最大級と言われている。
- amazon 関係のアクセス動向やベストヒット、ホームページ全体のアクセス統計などをwebで公開。

## (4) 成功要因

- 検索ロボットが引き出せない amazon データベースの情報を表にひっぱり出す。
- 紹介点数の多さで、テキスト検索とヒット数を高める。
- マイナーな部門を厚く紹介しリピーターを増やす。
- 東京の洋書店で手に入らない洋書が入手できる。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.101 珈琲の王国「Beans510」

##### (1) サイト概要

| 調査項目          | 内容                                     |
|---------------|----------------------------------------|
| NO            | 27                                     |
| サイト名          | 珈琲の王国「Beans510」                        |
| URL           | http://www.beans510.com/               |
| 会社名           | 個人商店：Beans510                          |
| 販売責任者         | 後藤 英雄                                  |
| 担当者/電子メール     | webmaster@beans510.com                 |
| 住所            | 東京都江戸川区南小岩7-37-19                      |
| TEL           | 03-5693-4551                           |
| FAX           | 03-5693-4551                           |
| 設立年月          | 90.4                                   |
| 資本金           | なし                                     |
| 業種            | 卸、小売業                                  |
| 商品/サービス       | コーヒー豆                                  |
| 商品/サービスのジャンル  | 卸、小売業                                  |
| 商品/サービスの価格(円) | 980(平均),530(最低),20,000(最高)             |
| 決済方法          | クレジットカード、後払い(郵便)、代金引換(宅配業者)、アコシス、smash |
| サイト開始年月       | 1996.4                                 |
| 立ち上げまでの準備期間   | 4ヶ月                                    |
| 仕入ルート         | 卸販社・問屋                                 |
| 仕入条件          | 掛け買いサイト30日                             |
| 物流方法          | 郵便、宅配便(日通)                             |
| 使用サーバ         | PC-UNIX(自社設備)、国内                       |
| 上流回線/プロバイダ    |                                        |
| アクセス回線/プロバイダ  | ダイヤルアップ アナログ/JUSTNET                   |
| 要員数           | 1                                      |
| 経験 (Internet) | 2年以上3年未満                               |
| 経験 (業種)       | 5年以上10年未満                              |
| 外注利用状況        | サーバーレンタル                               |
| 提携先           | なし                                     |
| コスト(初期)       | 1円以上5万円未満                              |
| コスト(ランニング)    | 1円以上5,000円未満                           |
| 物流コスト分担       | 一部を自社負担                                |
| 売上(平均月商:万円)   | 100(昨年末より100万円台に突入してきた)                |
| 粗利(月間:万円)     | 50                                     |
| 損益状況          | 黒字拡大中                                  |
| 損益状況(今後の予想)   | 黒字のまま継続                                |
| 採算性           | とてもよい                                  |
| 全売上に対するECの割合  | 60%以上70%未満                             |
| 販促方法          | サーチエンジン登録、相互リンク                        |
| 販促コスト         | 0                                      |
| アクセス状況        | /2,500(ページビュー/カウンタ)                    |
| 顧客情報の利用の有無    | している                                   |
| 顧客情報の利用方法     | 現状は住所録程度                               |
| 国際展開の状況、予定    | 不明                                     |
| その他           |                                        |

## (2) サービス概要

- オーダー受注後に、個々のユーザー毎の指定ローストに対応。
- 頒布会の設置。
- 月代わりでサービス価格豆を提供。

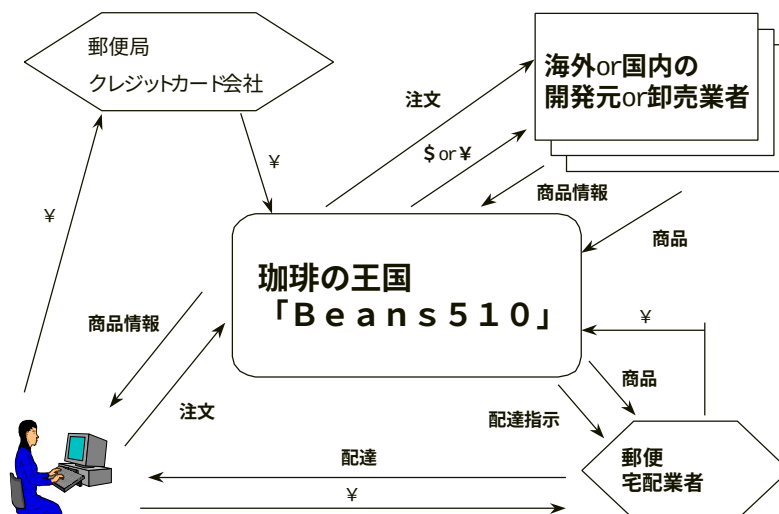
## (3) 特徴

- 受注後の焙煎対応で、鮮度をアピール。
- 擬人化したコーヒー豆のキャラクター達が案内するHPが好評。
- 200gからの少量注文に対応。

## (4) 成功要因

- HPのタイトル名と構成に工夫し、内容を充実させたことにより、メディアに掲載される機会が増し、アクセス数の増加及び顧客獲得につながる。
- 受注後の焙煎加工により、香味の鮮度がリピーター確保の大きな要因となる。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.102 GENKI-USA,アメリカ直送便(\*)

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                                           |
|----------------|--------------------------------------------------------------|
| NO             | 24                                                           |
| サイト名           | GENKI-USA, アメリカ直送便                                           |
| URL            | <a href="http://www.genki-usa.com">www.genki-usa.com</a>     |
| 会社名            | TAKAGI USA                                                   |
| 販売責任者          | Yasue                                                        |
| 担当者／電子メール      | <a href="mailto:king@takagi-usa.com">king@takagi-usa.com</a> |
| 住所             | 23 Mauchlylrvine CA USA                                      |
| TEL            | 949-453-8388                                                 |
| FAX            | 949-453-8498                                                 |
| 設立年月           | 95/5                                                         |
| 資本金            | 1000                                                         |
| 業種             | 非鉄金属、精錬加工                                                    |
| 商品／サービス        | 健康食品、化粧品、医薬品販売                                               |
| 商品／サービスのジャンル   | 雑貨                                                           |
| 商品／サービスの価格     | 平均 \$505                                                     |
| 決済方法           | クレジットカード                                                     |
| サイト開始年月        | 96                                                           |
| 立上げまでの準備期間     | 1 ヶ月                                                         |
| 仕入ルート          | メーカー                                                         |
| 仕入条件           | (非公開)                                                        |
| 物流方法           | 郵便                                                           |
| 使用サーバ          |                                                              |
| 上流回線／プロバイダ     | 米国プロバイダー                                                     |
| アクセス回線／プロバイダ   |                                                              |
| 要員数            | 1 人                                                          |
| 経験 (Internet)  | 6 ヶ月以上 1 年未満                                                 |
| 経験 (業種)        | 6 ヶ月以上 1 年未満                                                 |
| 外注利用状況         |                                                              |
| 提携先            |                                                              |
| コスト (初期)       | 1 円以上 5 万円未満                                                 |
| コスト (ランニング)    | 5000 円以上 1 万円未満                                              |
| 物流コスト分担        | 客 (相手) が負担                                                   |
| 売上 (平均月商: 万円)  | (非公開)                                                        |
| 粗利 (月間: 万円)    | (非公開)                                                        |
| 損益状況           | (非公開)                                                        |
| 損益状況 (今後の予想)   | (非公開)                                                        |
| 採算性            | よい                                                           |
| 全売上に対する EC の割合 | 10%以上 20%未満                                                  |
| 販促方法           | 広告 (ネット上)                                                    |
| 販促コスト          | 100000                                                       |
| アクセス状況         |                                                              |
| 顧客情報の利用の有無     | 有                                                            |
| 顧客情報の利用方法      |                                                              |
| 国際展開の状況、予定     |                                                              |
| その他            |                                                              |

## (2) サービス概要

個人輸入における健康食品、化粧品、医薬品販売

- 健康食品、育毛剤、化粧品、医薬品、健康機器販売
- ビデオ販売
- 浄水機、給湯機販売

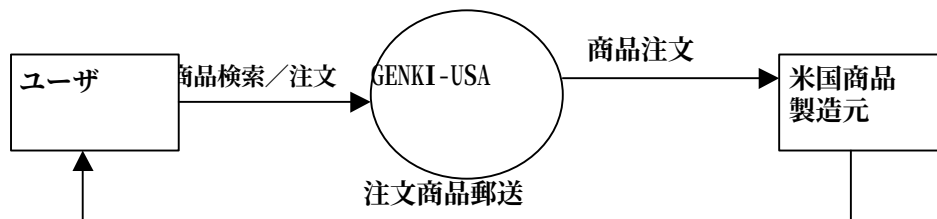
## (3) 特徴

- 海外の情報源を多く持っている
- 海外からの製品調達
- 決済方法：クレジットカード、外国郵便為替、銀行振込み

## (4) 成功要因

- ECに関して気をつけていることとして、確実性とスピード、それと購入希望者への情報伝達を細めに行っている。
- 情報交換の頻度を上げることで、顧客の安心感を得ている。

## (5) ビジネスモデル



#### 4.3.103 イサナオーシャンスポーツ

##### (1) サイト概要

| 調査項目           | 内容                                                          |
|----------------|-------------------------------------------------------------|
| NO             | 90                                                          |
| サイト名           | ハワイ・マウイ島のオーシャンスポーツ専門店 イサナオーシャンスポーツ                          |
| URL            | http://www.isana.com/                                       |
| 会社名            | M P I H A W A I I , I N C . d b a : Isana Ocean Sports      |
| 販売責任者          | 渡部 聖(Watanabe, Sei)                                         |
| 担当者/電子メール      | 斎田/isana@maui.net または Hiro@isana.com                        |
| 住所             | 505 Front Street, #123 Lahaina-Maui, Hawaii 96753 USA.      |
| TEL            | +1-808-879-6300                                             |
| FAX            | +1-808-661-9957                                             |
| 設立年月           | 1991.5                                                      |
| 資本金            | 1500                                                        |
| 業種             | レジャー、スポーツ用品小売、                                              |
| 商品/サービス        | スキューバダイビング、サーフィン、ボディボード、シーカヤックの講習サービスと器材小売り                 |
| 商品/サービスのジャンル   | レジャー                                                        |
| 商品/サービスの価格(\$) | 200(平均), 20(最低), 3,000(最高)                                  |
| 決済方法           | 事前振込(銀行)、クレジットカード、現地払い                                      |
| サイト開始年月        | 1997.10                                                     |
| 立ち上げまでの準備期間    | 3週間                                                         |
| 仕入ルート          | メーカー、卸販社・問屋、米国                                              |
| 仕入条件           | 買いかけ、現金先払い                                                  |
| 物流方法           | 郵便(US Postal)                                               |
| 使用サーバ          | 海外(レンタル)                                                    |
| 上流回線/プロバイダ     |                                                             |
| アクセス回線/プロバイダ   | ダイヤルアップアナログ/Maui Net                                        |
| 要員数            | 2                                                           |
| 経験 (Internet)  | 2年以上3年未満                                                    |
| 経験 (業種)        | 16年以上                                                       |
| 外注利用状況         | ホームページ制作                                                    |
| 提携先            | なし                                                          |
| コスト(初期)        | 1円以上5万円未満円                                                  |
| コスト(ランニング)     | 1円以上5000円未満                                                 |
| 物流コスト分担        | 客(相手)が負担                                                    |
| 売上(平均月商:万円)    | 100                                                         |
| 粗利(月間:万円)      | 70                                                          |
| 損益状況           | 黒字拡大中                                                       |
| 損益状況(今後の予想)    | 黒字のまま継続                                                     |
| 採算性            | とてもよい                                                       |
| 全売上に対するECの割合   | 10%以上20%未満                                                  |
| 販促方法           | 広告(ネット上)、広告(雑誌等紙媒体)、サーチエンジン登録、相互リンク、店頭告知、自社媒体(カタログ、ちらし)、口コミ |
| 販促コスト          | 0                                                           |
| アクセス状況         | 不明(ページビュー/カウンタ)                                             |
| 顧客情報の利用の有無     | している                                                        |
| 顧客情報の利用方法      | クリスマスや年始に挨拶状(葉書)を送付してリピート促進                                 |
| 国際展開の状況、予定     | なし                                                          |
| その他            |                                                             |

## (2) サービス概要

スキューバダイビング、サーフィン、ボディボード、シーカヤックの講習・ツアー受付及び器材の販売

- スキューバダイビング、サーフィン、ボディボード、シーカヤックの自社主催講習・ツアーの受付
- スキューバダイビング器材等の廉価での通信販売

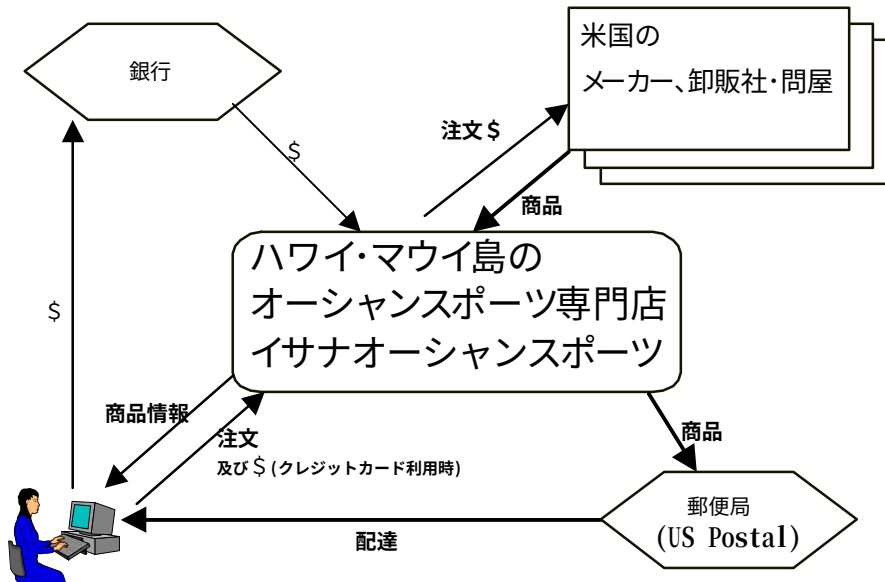
## (3) 特徴

- 講習・ツアーも器材も、初心者からベテランまで対応できるラインナップ。
- ダイビング器材等は日本国内で購入するよりもはるかに安価(ドル建て)で購入できる。
- コンテンツは日本語により表記しており、日本からの注文が圧倒的に多い。
- 注文フォームはオンライン用及び Fax 用を完備し、電話での注文受付を含め全て日本語で対応 OK。

## (4) 成功要因

- 良質なダイビング器材等について、送料を含めても日本国内より破格な価格で購入できる点。
- 日本語表記・日本語対応など明確に日本人をターゲットとし、商品等の訴求ポイントも明確である点。
- 日本人観光客にとっては、旅行前に各種講習・ツアーを確実に予約しておけるため、非常に便利。

## (5) ビジネスモデル



## 第5章 米国における調査事例



## 5 米国における調査事例

この章では、1999 年の時点で米国に存在する商用 EC サイトを対象に、その個別事例の調査を行った結果を示す。調査対象は、消費者向けの商用サイトから多くの種類の分野を含むように抽出した 45 サイトを対象としている。

### 5.1 調査概要

#### <調査対象>

消費者向け商業サイト 45（前回調査対象の 30 サイト＋新たに 15 サイト）  
（接続業者、サーチエンジン、コンピューター製品は除く。）

#### 選択基準

- 1) 利益を上げている。
- 2) 売上が多い。米国 EC 概要の中で紹介された「EC サイト売上トップ 10」に含まれている。
- 3) トラフィックが多い。米国 EC 概要の中で紹介された「高トラフィックサイト」に含まれている。
- 4) ブランドを確立している。米国 EC 概要の中で紹介された「アメリカの成人によるインターネットブランド認識」リストに含まれている。
- 5) 一般に成功していると考えられている。
- 6) ビジネスモデルがユニークである。
- 7) 今後、伸びると思われる。

#### <調査方法>

- ・文献調査（米国証券取引委員会への提出書類、インターネット関連雑誌、プレスリリースなど）
- ・インタビュー調査

## 5.2 調査対象一覧

|    | Site                    | URL                                                                | 概要                        |
|----|-------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 1  | 1-800-Flowers           | <a href="http://www.1800flowers.com">www.1800flowers.com</a>       | 切花販売                      |
| 2  | Amazon.com              | <a href="http://www.amazon.com">www.amazon.com</a>                 | 書籍、CD、ビデオ販売               |
| 3  | Ameritrade              | <a href="http://www.ameritrade.com">www.ameritrade.com</a>         | 証券仲買                      |
| 4  | Auto-by-Tel             | <a href="http://www.autobytel.com">www.autobytel.com</a>           | 自動車マーケティング                |
| 5  | CBS Sportsline          | <a href="http://www.cbs.sportsline.com">www.cbs.sportsline.com</a> | スポーツ情報サービス                |
| 6  | CDnow/N2K               | <a href="http://www.cdnow.com">www.cdnow.com</a>                   | CD 等音楽関連製品販売              |
| 7  | Charles Schwab          | <a href="http://www.schwab.com">www.schwab.com</a>                 | 証券仲買                      |
| 8  | CitySearch              | <a href="http://www.citysearch.com">www.citysearch.com</a>         | シティガイド、ローカル情報             |
| 9  | CompareNet              | <a href="http://www.compare.net">www.compare.net</a>               | 商品比較サービス                  |
| 10 | Cruisin                 | <a href="http://www.1cruise.com">www.1cruise.com</a>               | クルーズ予約サービス                |
| 11 | Disney Online           | <a href="http://disney.go.com">disney.go.com</a>                   | ディズニー商品販売、エンターテインメント情報    |
| 12 | E*Trade                 | <a href="http://www.etrade.com">www.etrade.com</a>                 | 証券仲買                      |
| 13 | eBay                    | <a href="http://www.ebay.com">www.ebay.com</a>                     | 個人間オークション                 |
| 14 | ESPN SportsZone         | <a href="http://www.espn.go.com">www.espn.go.com</a>               | スポーツ情報サービス                |
| 15 | eToys                   | <a href="http://www.etoys.com">www.etoys.com</a>                   | おもちゃ販売                    |
| 16 | FireFly                 | <a href="http://www.firefly.com">www.firefly.com</a>               | パーソナライズド情報サービス            |
| 17 | Garden Escape           | <a href="http://www.garden.com">www.garden.com</a>                 | 園芸用品販売                    |
| 18 | GeoCities               | <a href="http://www.geocities.com">www.geocities.com</a>           | コミュニティ                    |
| 19 | GolfWeb                 | <a href="http://www.golfweb.com">www.golfweb.com</a>               | ゴルフ情報サービス                 |
| 20 | HOT HOT HOT!            | <a href="http://www.hothothot.com">www.hothothot.com</a>           | チリソース販売                   |
| 21 | ShopNow (Internet Mall) | <a href="http://www.shopnow.com">www.shopnow.com</a>               | ショッピングモール                 |
| 22 | Internet Travel Network | <a href="http://www.itn.net">www.itn.net</a>                       | 旅行サービス                    |
| 23 | iVillage                | <a href="http://www.ivillage.com">www.ivillage.com</a>             | 女性向けコミュニティ                |
| 24 | Mapquest                | <a href="http://www.mapquest.com">www.mapquest.com</a>             | インタラクティブ地図、ナビゲーションツール     |
| 25 | Mercury Center          | <a href="http://www.sjmercury.com">www.sjmercury.com</a>           | ニュース                      |
| 26 | Netgrocer               | <a href="http://www.netgrocer.com">www.netgrocer.com</a>           | 食料品販売、配達                  |
| 27 | Onsale                  | <a href="http://www.onsale.com">www.onsale.com</a>                 | オークション                    |
| 28 | Peapod                  | <a href="http://www.peapod.com">www.peapod.com</a>                 | 食料品販売                     |
| 29 | PhotoNet                | <a href="http://www.photonet.com">www.photonet.com</a>             | デジタル写真販売                  |
| 30 | Physicians' Online      | <a href="http://www.po.com">www.po.com</a>                         | 医者向けコミュニティ                |
| 31 | Playboy.com             | <a href="http://www.playboy.com">www.playboy.com</a>               | アダルトコンテンツ                 |
| 32 | Preview Travel          | <a href="http://www.previewtravel.com">www.previewtravel.com</a>   | 旅行サービス                    |
| 33 | Priceline.com           | <a href="http://www.priceline.com">www.priceline.com</a>           | 購入サービス（逆オークション）           |
| 34 | Quote.com               | <a href="http://www.quato.com">www.quato.com</a>                   | 投資家向け金融証券情報               |
| 35 | Reel.com                | <a href="http://www.reel.com">www.reel.com</a>                     | ビデオ、LD 販売                 |
| 36 | Streamline              | <a href="http://www.streamline.com">www.streamline.com</a>         | 食料日用品宅配サービス               |
| 37 | ThirdAge                | <a href="http://www.thirdage.com">www.thirdage.com</a>             | 熟年層向けコミュニティ               |
| 38 | Ticketmaster/CitySearch | <a href="http://www.ticketmaster.com">www.ticketmaster.com</a>     | チケット販売、ローカル情報             |
| 39 | Travelocity             | <a href="http://www.travelocity.com">www.travelocity.com</a>       | 旅行サービス                    |
| 40 | Tripod                  | <a href="http://www.tripod.com">www.tripod.com</a>                 | X 世代向けコミュニティ              |
| 41 | Ultima Online           | <a href="http://www.owo.com">www.owo.com</a>                       | オンラインゲーム                  |
| 42 | Virtual Vineyard        | <a href="http://www.virtualvin.com">www.virtualvin.com</a>         | ワイン、グルメ商品販売               |
| 43 | Wall Street Journal     | <a href="http://www.wsj.com">www.wsj.com</a>                       | ビジネスニュース・情報               |
| 44 | WorldRes                | <a href="http://www.worldres.com">www.worldres.com</a>             | ホテル予約サービス                 |
| 45 | Xoom                    | <a href="http://www.xoom.com">www.xoom.com</a>                     | オンラインコミュニティ、電子 DM による製品販売 |

 新調査対象サイト  
(アルファベット順)

## 5.3 米国における商用サイトの個別事例

### 5.3.1 1-800Flowers

#### (1) サイト概要

|                 |                                                     |
|-----------------|-----------------------------------------------------|
| URL             | www.1800flowers.com                                 |
| 会社名             | 1-800-Flowers                                       |
| 住所              | 1600 Stewart Ave., Westbury, NY 11590               |
| 電話              | 800-356-9377, 516-237-6000                          |
| Fax             | 516-237-6112                                        |
| E-mail          | feedback@800flowers.com                             |
| 担当者（連絡先）        | Ken Young (kyoung@800flowers.com)                   |
| 販売マーケティング担当者    | Donna Lucolano, VP of Interactive Services Division |
| 商品・サービス         | 切花販売宅配サービス                                          |
| 設立              | 1973 年                                              |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                              |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                     |
| ウェブサイトのコスト      |                                                     |
| 収入モデル           | 製品販売、加盟店からの手数料                                      |
| 売上              | 3 億ドル以上（全体）3600 万ドル（オンライン）                          |
| EC の割合          | 12%                                                 |
| 利益              | 黒字                                                  |
| 決済方法            | クレジットカード                                            |
| 平均販売価格          | \$45 (ウェブ \$65, AOL \$40)                           |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 2000 人、ピークシーズン 4000 人<br>オンライン部門 20 人               |
| トラフィック          |                                                     |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

創立者 Jim McCann はマンハッタンの 1 店から開始。14 のチェーン店に拡大。

87 年、テレセーターフリーを設置し、フリーダイヤルによる受注を開始。

当時、フリーダイヤルによる注文、クレジットカードによる支払というのは珍しかった。

92 年、インターラクティブサービス部門を研究開発部門として設立。1 年半後には黒字。

95 年、ネット上で初の単独の買物サイトとなる。

98 年、急激な成長に対応するため、インターラクティブサービス部門再編成。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・誕生日、記念日、結婚、出産など行事別、花、ギフト、グルメクッキーなど製品別、季節別 に検索可。
- ・最高 1 年前まで、予約注文可。
- ・より低価格でオフラインと同等のサービスを期待するオンライン顧客のために、オンラインでは電話注

文の半値近く。

- ・掲示板、コンテスト、ギフトリマインダーサービスなど。
- ・企業向けサービス： 取引先へギフト、従業員へのギフト・インセンティブ、企業のロゴ入りカスタムバスケットサービスなど。

#### **(4) 仕入・物流方法**

オンライン、電話、Fax で受注。顧客に最も近い直営店または特約店から配達。

BloomNet ネットワーク： 直営店 30 店、150 店以上のフランチャイズ加盟店を含め、世界計 2500 の特約店。

特約店にデスクトップとモデムを提供し、オンラインで注文処理、本部への問い合わせが可能。他の花屋とのチャットや全社会議も可。

手数料（送料）： 国内 6.99 ドル、海外 16.99 ドル

午後 2 時までの注文は同じ時間帯地域へは同日配達。それ以後は翌日配達。

ギフト配送は指定がない限りフェデラルエクスプレス 2nd 営業日配達。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・提携サイトでの出店
- ・CD-ROM オンラインカタログ、インターラクティブ TV
- ・オンラインプロモーション
- ・既存媒体での広告

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

My Flower Shop： 支払方法、送付先、誕生日や記念日などの個人情報登録、購入履歴アクセスなど。リマインダーサービスなどのパーソナライズドな商品・サービス提供に利用。

顧客情報は一切外部に開示しない。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール（通常 2 時間で返答）またはフリーダイヤル。

1-800-Flowers ライブ： リアルタイムオンライン顧客サービス

別々のダイアログウィンドウで最高 4 人の顧客に同時対応。

テキストベースチャット、価格情報、写真、製品情報、注文書などをリアルタイムで送付。

ベータテスト期間中、電子メールによる応対数が 35%削減。

国内同日または翌日配達、海外 3 営業日配達保証。新鮮さ 100%満足保証。

クレームは顧客満足課にオンラインで用紙に記入送付、またはフリーダイヤル。

OrderTrust によるリアルタイムのクレジットカード処理。

## **(8) システム構成**

サンのソラリス、NCR UNIX、NT。

デスクトップ1000 台。

オラクル財務アプリケーション。

Unicenter TNG によりクライアント・サーバネットワーク管理。

IP 電話： IDT の Click2Talk

リアルタイム顧客サービス： eShare の Net Agent

リアルタイムのクレジットカード処理： OrderTrust の OnRamp

BloomLink.net： 自社開発のウェブアプリケーション。

## **(9) 戦略提携先**

販売特約店 世界 2500 店

AOL, American Greetings, AT&T, Bloomberg Financial Services, MSN など 20 社以上のインタラクティブパートナー。

EarthLink Network, New Century Network, PC World Online, Preview Travel, Third Age, USA Today, Women's Connection, Physicians' Online など多数のマーケティングパートナー。

ユナイテッド航空（マイリッジプログラム）

## **(10) 収益状況**

黒字。

転送する注文ひとつに対し特約店から 50 セント受領。

## **(11) 成功要因**

- ・ オフラインのブランド力。
- ・ 多様な販売チャネルを一つのブランド名、一つのサービスの下に統一。
- ・ 電話による注文販売、コンピュサーブでの経験により、ネット上に進出する前に、注文処理から支払請求、納品までのインフラ構築。
- ・ インターネット、オンラインサービス、CD-ROM オンラインカタログ、インタラクティブ TV などマーケティング媒体の多様化。
- ・ パーソナルデジタルアシスタント、スクリーン電話、オーディオテキスト、電子キオスクなど次々に新たな技術を導入し、革新的。
- ・ オンライン進出により新顧客層（技術志向の男性や若者）の開拓に成功。44000 店がひしめきあう 71 億ドルの花市場のシェアを奪い合うのではなく、市場を拡大した。

## **(12) 苦勞した点**

- ・ 家族経営の特約店から技術、システムに対し理解を得ること。
- ・ 多くの小売店は現状維持を望むため、インセンティブの提供。

- ・急激な成長（インターラクティブサービス部門年間成長率 100%）への対応。バレンタイン、母の日などにはトラフィックが3割増（一日20万のトランザクション）。
- ・周期的な商売のため、シーズンとオフシーズン時の対応。
- ・対応スピード。顧客の4割が同日配達を希望。
- ・煩雑な顧客サポート（電子メールの問い合わせには2時間で返答するが、それを待てない顧客は電話。二人の顧客サポート係が同じ問い合わせに対応するという事態を招いていた。）

↓

リアルタイムの顧客サービス導入。

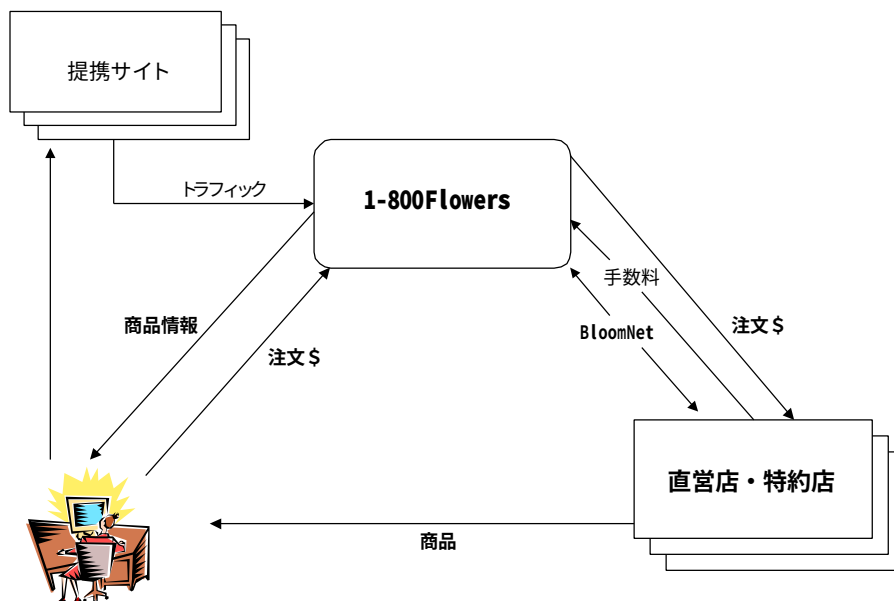
### (13) 不足していると思うもの

従来の花屋は保守的であるため、改革が必要。

### (14) 国際展開の状況・予定

世界中に特約店あり。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.2 Amazon.com

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                     |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.amazon.com                                                      |
| 会社名             | Amazon.com                                                          |
| 住所              | 1516 2nd Ave., 4th Fl., Seattle, WA 98101                           |
| 電話              | 206-622-2335                                                        |
| Fax             | 206-622-2405                                                        |
| E-mail          | info@amazon.com                                                     |
| 担当者（連絡先）        | Kim Pankow, Assistant to Jeff Bezos (kim@amazon.com)                |
| 販売マーケティング担当者    | George T. Aposporos, Vice President of Business Development         |
| 商品・サービス         | 書籍、CD、ビデオ販売                                                         |
| 設立              | 1994 年                                                              |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                              |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 約 6 ヶ月                                                              |
| ウェブサイトのコスト      | 製品開発費 1248 万ドル(97 年度)                                               |
| 収入モデル           | 製品販売がほとんど（売上の 25%は海外から）                                             |
| 売上              | 2 億ドル（98 年上半期）1.5 億ドル（97 年）                                         |
| EC の割合          | 100%                                                                |
| 利益              | 損失 3050 万ドル（98 年上半期） 損失 2759 万ドル（97 年）<br>累積赤字 3360 万ドル（98 年 3 月時点） |
| 決済方法            | クレジットカード（ほとんど）、小切手、為替                                               |
| 平均販売価格          | 単価: 書籍 \$5～\$40, CD \$3～\$40, ビデオ \$6～\$35                          |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 1200 人（フルタイム 614 人）                                                 |
| トラフィック          | 顧客数 250 万人以上、160 カ国以上                                               |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

元エンジニアの Jeff Bezos(CEO)は、コンピューターシステムの開発に携わった後、ウォールストリートでヘッジファンドを担当していたが、WWWが2300%のスピードで成長していることに注目。書籍、音楽、雑誌、コンピューター製品など、ウェブ上での販売にふさわしい商品を20点選び、その中から書籍と音楽に絞り込んだ。結局、数の多さと業界構成から書籍を選択。（音楽30万曲に対し、書籍数は130万。大手レコード会社6社が牛耳っている音楽業界に対し、書籍業界では、最大手のバーンズ&ノーブルでさえ、業界全体の12%のシェアを占めるにすぎない。）

94年夏、自宅のガレージにコンピューターを設置。社員4人とともに、まずAmazon.comの立ち上げに必要なソフト開発。シアトルは、ハイテク人材が豊富で、オレゴン州にある大手書籍流通会社（Ingram）に近く、よい人材を引きつけるために住みよい環境であることから選択。世界最大の書店にふさわしく世界最大の川にちなんで社名をアマゾンと命名。

#### (3) 商品・サービスの特徴

300万の書籍を迅速に効率よく、オフラインに比べ低価格で販売。

98 年、CD とビデオの販売も開始。一般の CD ショップの 10 倍の 125000 の CD 販売。ロック、ジャズなど 14 のメインカテゴリーと 280 のサブカテゴリー。楽器別カテゴリーもあり。音楽評論を掲載。主にフリーの編集者を雇用。1300 の DVD も販売。

オフラインで入手困難な書籍や絶版の本も入手可。100 万以上の絶版書籍でも、たいていのものは 1~3 ヶ月で配送。

定価の 2~4 割引き。書籍 5~40 ドル、CD 3~40 ドル、ビデオ 6~35 ドル。

より簡単に購入ができる独自のサービスを次々紹介。(Amazon.com が開発したサービスを他社が真似をする場合が多い。)

- ・ 1-Click 注文機能： マウスを一度クリックするだけで注文完了。毎回、注文書に記入する必要がない。自社開発ソフト。
- ・ ギフトセンター：編集者によるギフト推薦やギフトマッチング、オンライン・オフラインギフト券サービスなどを提供。ギフトラッピング、メッセージ付きプレゼントなどのサービスあり。
- ・ Gift-Click: ギフト送付先のメールを入力するだけで、住所入手、ラッピング、送付までサービス。

98 年、PlanetAll の買収により、オンラインアドレス帳、誕生日や記念日などのリマインダーサービスを提供。家族や友人の誕生日を思い出させると同時に、CD やギフトを推薦。

顧客が各書籍の感想を書き込める書評、作家の電子インタビュー、書評コンテスト、推薦書コンテストなどのイベントを通じ、コミュニティを構築し、顧客維持。顧客の好みに応じた新刊書案内や、同社の 40 数人の論説者による書評の自動電子メール配信サービスあり。

著者と読者共著による小説や漫画の連載も掲載。著名な小説家や漫画家が最初の一小節または一コマ目を提供し、後を読者が考え、作品を選ばれた読者 (45~46 人) が執筆。最後の締めくくりは、小説家や漫画家が行なう。

#### **(4) 仕入・物流方法**

自社の倉庫で在庫もするが、流通業者・出版社から直接発送の比重を増加。

多くを Ingram Book Group (58%) と Baker & Taylor から購入。

送料+手数料： 出荷ごと 2 ドル、1 品につき 0.95 ドル。

注文から配達までの期間は、平均して 3~5 日。

大半の書籍は、24 時間以内に配達。

他の書籍は、48~72 時間以内。

珍しい書籍は、4~6 週間以内。

配送方法は、翌日配達、国外配送など、リクエスト可能。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ ラジオなどでの報告。
- ・ Excite や Yahoo などのポータルとの提携により、トラフィック増。
- ・ オンラインイベントなどのプロモーション。
- ・ パーソナライズド電子メール配信サービス。



- ・アソシエイトプログラム： アソシエイトのサイトのテーマにあった書籍を各サイトで紹介してもらい、Amazon.com にリンクを張る。リンクを通じて売れた書籍に対し、3～8%のコミッション。アソシエイト数 10 万。トラフィックの多いサイトには、コミッション割増。

## **(6) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

顧客サービスの 9 割は電子メール。配達の経過も電子メールで連絡。  
注文履歴は、オンラインで閲覧可。

返品： 注文品受領後 30 日以内。(CD,DVD,ビデオは未開封に限る。)

クレジットカードが悪用された場合、100%保証。

## **(7) 顧客管理・顧客データの利用方法**

推薦センター：過去に購入した書籍データ、作家、そのときのムードをもとに、自動的に書籍を推薦。  
NetPerceptions のフィルタリング技術を使用。

面白くない本やアルバムがあれば、短期間のうちに多数の苦情のメールが寄せられる。それをフィードバックとして利用。

顧客情報は一切外部に提供しない方針。

## **(8) システム構成**

利用 ISP： UUNET, InterNap Network Services, Interconnected Associates

接続： T3 3本

ハード： DEC アルファサーバ 2000、サン

ソフト： ネットスケープコマースサーバ

データベース： オラクル

パーソナリゼーション： Net Perceptions GroupLens Recommendation Engine、専有技術

支払処理： VeriFone VPOS、専有技術

独自の技術+他社からのライセンス技術。

ベンダーとの電子インターフェースにて注文フルフィルメント。

注文の受付と確認、整理、供給元への注文・注文管理、在庫管理、顧客の注文に応じた商品発送管理には、アプリケーションのセットを使用。

トランザクション処理システム： 在庫状況、ギフトラッピング、複数の発送方法、在庫に基づいた発送方法の選別など数百万の項目に対応。クレジットカードの受付、確認、請求管理。

98 年、比較ショッピングソフト開発会社 Junglee 買収。

## **(9) 戦略提携先**

Aol.com, Excite, Yahoo, Prodigy Shopping Network, Quicken.com と独占契約。

AOL： NetFind を含めた AOL.com で、3 年独占契約。1900 万ドル+コミッション。  
(AOL 本体の方は、Barnes&Noble が独占契約。)

サーチエンジン (Yahoo, Excite, AOL.com の NetFind)：サーチ内容 (キーワードとカテゴリー) をもとに、Amazon.com の書籍リストにリンク。その内容の書籍をリストアップ。

Yahoo! とグローバルマーチャントプログラム。 Yahoo! の全世界のサイトで、Amazon.com が優先書店。

## (10) 収益情報

利益を出そうと思えば、明日にでも出せるが、市場シェアの拡大のために、当分、技術やマーケティングへの投資を続ける戦略。

### 損益計算書

|                                 | 1997年     | 1996年    |
|---------------------------------|-----------|----------|
|                                 | (000)     |          |
| <b>Net Sale</b>                 | \$147,758 | \$15,746 |
| <b>Cost of sale</b>             | 118,945   | 12,287   |
| <b>Gross profit</b>             | 28,813    | 3,459    |
| <b>Operating expenses:</b>      |           |          |
| Marketing & sales               | 38,964    | 6,090    |
| Product development             | 12,485    | 2,313    |
| General & administrative        | 6,573     | 1,035    |
| <b>Total operating expenses</b> | 58,022    | 9,438    |
|                                 | -29,209   | -5,979   |
| <b>Loss from operation</b>      |           |          |
| Interest income                 | 1,898     | 202      |
| Interest expenses               | -279      |          |
| <b>Net loss</b>                 | -27,590   | -5,777   |

## (11) 成功要因

- ・ デジタルブランドの構築。
- ・ オフラインでは不可能な数の商品のアグリゲート。
- ・ 多忙なユーザ (高学歴、高収入) に利便性を提供。
- ・ できるだけ利用を簡単に、便利に、パーソナライズドにする。
- ・ ユーザのコミュニティ構築 リピート客の獲得
- ・ 顧客第一主義。  
インターネット上での口コミ威力は偉大。  
最高のサービスを提供すれば、顧客が伝道者となって宣伝。

## (12) 苦勞した点

インターネット初期進出のため、ほとんどのソフトを独自で開発しなければならなかった。

### (13) 不足していると思うもの

まだまだ技術（表示技術、バンド幅など）が追いついていないので、完全なオンラインショッピング経験を提供できない。

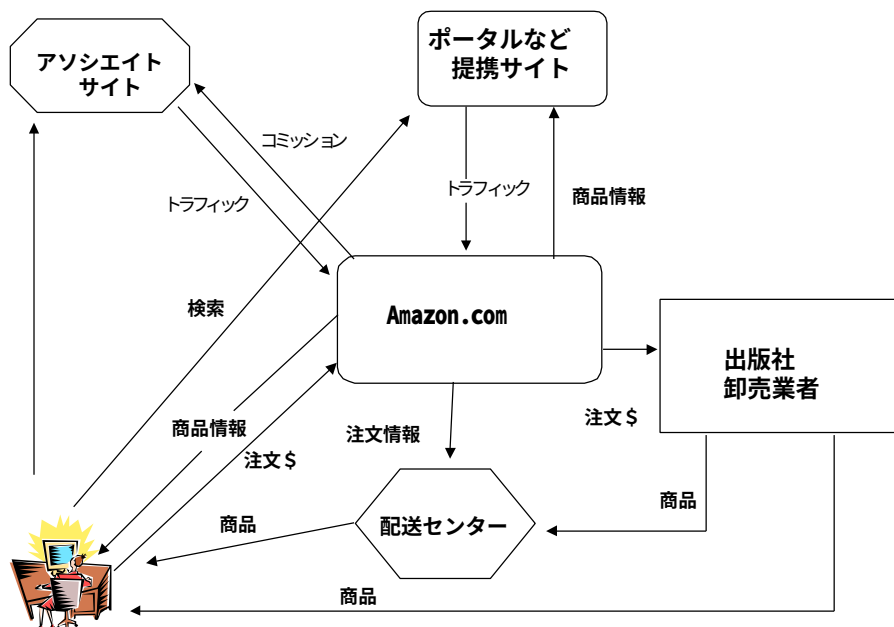
### (14) 国際展開の状況・予定

売上の 25%は海外から。

ヨーロッパへの出荷コスト削減、ドイツの Bertelsmann（Barnes&Noble に出資）に対抗のため、

- ・ イギリスのオンライン書店、Bookpages（販売書籍数約 120 万冊）買収 Amazon.co.uk
- ・ ドイツ最大のオンライン書店買収 Telebook Amazon.de

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.3 Ameritrade

#### (1) サイト概要

|                 |                                                              |
|-----------------|--------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.ameritrade.com">www.ameritrade.com</a>   |
| 会社名             | Ameritrade Holding Corporation                               |
| 住所              | 4211 S. 102nd St. Omaha, NE 68127                            |
| 電話              | 402-331-7856                                                 |
| Fax             | 402-597-7789                                                 |
| E-mail          | <a href="mailto:Info@ameritrade.com">Info@ameritrade.com</a> |
| 担当者（連絡先）        | Chris Lutz, Public Relations                                 |
| 販売マーケティング担当者    | Donna Fritz, Manager of Advertising Department               |
| 商品・サービス         | 証券仲買                                                         |
| 設立              | 1983 年                                                       |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                       |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                              |
| ウェブサイトのコスト      |                                                              |
| 収入モデル           | 証券売買手数料                                                      |
| 売上              | 1.6 億ドル(98 年度)                                               |
| EC の割合          |                                                              |
| 利益              | 2000 万ドル（98 年度）                                              |
| 決済方法            | 振込、小切手、証券により口座開設。<br>製品販売はクレジットカード。                          |
| 平均販売価格          | 手数料 \$8                                                      |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | Ameritrade Holding 全体で 985 人                                 |
| トラフィック          | 口座数 306,000（98 年 9 月 30 日時点）<br>一日平均取引数 24,328               |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

71 年、J. Joe Ricketts と共同経営者によって投資金融サービス開始。

88 年、証券会社として初めて電話による自動タッチトーン取引サービス開始。

94 年、K. Aufhauser が初のインターネット証券取引サービス、WealthWEB 開始。

95 年、Ameritrade の親会社（Ameritrade Holding Corporation）が K. Aufhauser 買収。

96 年、eBroker 開始。

#### (3) 商品・サービスの特徴

4 つのサービス提供

- ・Csers: 最低のコミッションによる取引
- ・eBroker: インターネットのみサービス
- ・Aufhauser: 調査投資分析サービス
- ・Accutrade: 最新技術デリバリシステム

Market Guideなどの投資情報、分析ツール、ビジネスニュースを提供。

口座開設最低必要額： 2000 ドル。

他社に比べ、手数料低。

証券売買手数料

- ・オンライン： 8ドル
- ・電話--セルフサービス： 12ドル
- ・電話--ブローカー利用： 18ドル
- ・ミューチュアルファンド： 18ドル

### 手数料比較

#### オンライン上

| 取引株   | Ameritrade | Datek  | E Trade | DLJ Direct | Schwab   |
|-------|------------|--------|---------|------------|----------|
| 1000  | \$8        | \$9.99 | \$14.95 | \$20.00    | \$29.95  |
| 5000  | \$8        | \$9.99 | \$14.95 | \$100.00   | \$149.95 |
| 10000 | \$8        | \$9.99 | \$64.95 | \$200.00   | \$299.95 |

#### 電話タッチトーン

| 取引株   | Ameritrade | Datek | E Trade | DLJ Direct | Schwab   |
|-------|------------|-------|---------|------------|----------|
| 1000  | \$12       | n/a   | \$14.95 | \$20.00    | \$35.10  |
| 5000  | \$12       | n/a   | \$14.95 | \$100.00   | \$215.10 |
| 10000 | \$12       | n/a   | \$64.95 | \$200.00   | \$440.10 |

#### ブローカー利用

| 取引株   | Ameritrade | Datek   | E Trade | DLJ Direct | Schwab   |
|-------|------------|---------|---------|------------|----------|
| 1000  | \$18       | \$25.00 | \$29.95 | \$20.00    | \$39.00  |
| 5000  | \$18       | \$25.00 | \$29.95 | \$100.00   | \$239.00 |
| 10000 | \$18       | \$25.00 | \$79.95 | \$200.00   | \$440.10 |

Company Storeでペン、ジャケット、オプション売買ゲームなど販売。

製品価格： 5～100 ドル

#### (4) 仕入・物流方法

#### (5) マーケティング方法

- ・紙媒体、TV、ラジオ、DM、テレマーケティングを用いた全米広告キャンペーン。
- ・投資・ビジネス関連新聞雑誌、ケーブルテレビで定期的に広告。
- ・ポータルサイトなどとの提携を通じた広告宣伝。

## **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール。大半が1時間以内に返答。

掲示板でも質問受け付け、ユーザー間の情報交換。

電話フリーダイヤル。

## **(8) システム構成**

IBM RISC 6000 バックボーンとしたディストリビューテッドシステム。

自社開発のコアシステム、AmeriTrade Operating System (ATOS)に自社開発のコンピューターネットワーク、取引アプリケーションを接続。

顧客の取引アプリケーションはすべて、標準化されたメッセージング、フォーマットで ATOSA に入力。ATOS は、投資家に株価などの情報を送付し、取引を株式市場にルーティング。口座残高や状況をアップデート。クリアリング機能、口座管理、記録保持などもサポート。

## **(9) 戦略提携先**

ドイツ銀行（オンライン部門、BANK 24）： 主要ドイツ、ヨーロッパの証券をインターネット上で売買可。

USA Today, Prodigy： 共同ブランドウェブサイト構築。

AOL, CompuServe, Yahoo!, Netscape, Wall Street Journal, Barron's Online など 750 以上のサイトと提携。

## **(10) 収益状況**

売上（97年7月～98年6月）： 1.39 億ドル

純利益： 31 万ドル

一新規口座あたりコスト（推定）： 213 ドル E\*Trade 310 ドル

## **(11) 成功要因**

オンラインでの売買にのみ興味のある顧客に低コストのサービス提供。

## **(12) 苦勞した点**

97年10月の株価暴落時、98年9月の株価急騰時、殺到するトラフィックにシステムが対応できなかった（ミドルウェアに問題）。

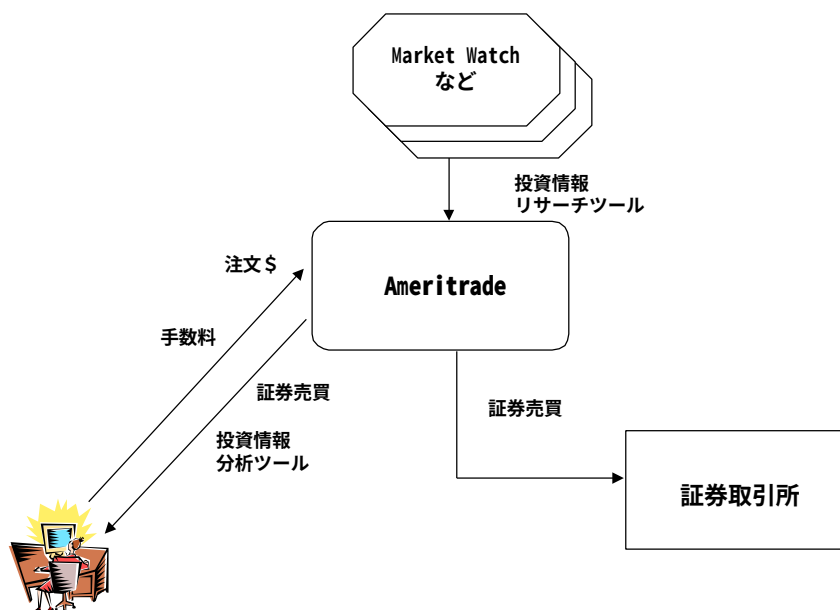
## **(13) 不足していると思うもの**

#### (14) 国際展開の状況・予定

ドイツ銀行（オンライン部門、BANK 24）との提携により、アメリカの顧客に主要ドイツ、ヨーロッパの証券売買へのインターネットアクセス提供。

Aufhauser では多言語による顧客サービス。36 カ国でダイヤルフリーアクセス。

#### (15) ビジネスモデル



### 5.3.4 Auto-by-Tel

#### (1) サイト概要

|                 |                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------------------|
| URL             | www.autobytel.com                                     |
| 会社名             | Autobytel.com Inc.                                    |
| 住所              | 18872 MacArthur Blvd., Ste 200, Irvine, CA 92612-1400 |
| 電話              | 949-225-4500                                          |
| Fax             | 949-225-4584                                          |
| E-mail          | melanie@autobytel.com                                 |
| 担当者（連絡先）        | Melanie Webber                                        |
| 販売マーケティング担当者    | Ann Benvenuto, Senior Vice President of Marketing     |
| 商品・サービス         | 自動車マーケティングサービス（情報提供、ディーラー紹介、自動車ローン・リース）               |
| 設立              | 1995 年                                                |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                       |
| ウェブサイトのコスト      | ディーラーネットワークの構築コスト 5000 万ドル                            |
| 収入モデル           | ディーラーからの会費、金融・保険会社からの紹介料                              |
| 売上              | 1650 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）                                 |
| EC の割合          | 100%                                                  |
| 利益              | 損失 1550 万（98 年前半 9 ヶ月）<br>（96 年 5 月に黒字になったが、再投資）      |
| 決済方法            | オンラインでの決済なし                                           |
| 平均販売価格          | 消費者には無料                                               |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 177 人                                                 |
| トラフィック          | 購入リクエスト数 10 万/月（設立時からの購入リクエスト数総計 87 万）                |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

Pete Ellis（最高責任者）は、父の代から自動車ディーラーを営み、16 才のときに初めて自動車を販売。

24 才でディーラーをオープン。16 店舗を構えるに至った。

94 年、不況のため倒産。（1500 万ドルと 2 軒の家を失う。）

その後、インターネットと出会い、ネット上で自動車を販売する方法を模索。

95 年 3 月、Prodigy で販売開始。6 月、ウェブサイト立ち上げ。

98 年、Mark Lorimer が最高責任者に就任。Autobytel.com に社名変更。

#### (3) 商品・サービスの特徴

購入者が買いたい車について情報を得られるよう、車の性能やスペックから、小売価格、卸価格、事故率やリコール状況まで調べられるバイヤーズガイドなどの自動車情報をリンクを通じ提供。提携サイトからでも検索可能。



- ・消費者が希望する車のモデルや詳しいスペックなどを記入した購入リクエストをオンラインで送付。  
最寄りのディーラーから 48 時間以内に電話連絡があり、固定価格を提示。
- ・消費者に対するサービスは無料。
- ・ローンを組むための銀行・金融会社、自動車保険購入のための保険会社サイトとも提携。  
ローンや保険料申し込みもオンラインででき、自動車購入のワン・ストップ店。  
ローンを申し込むと、数分以内に電子メールで回答が送られる。
- ・中古車専門の「サイバーストア」では、一定の基準を満たした保証済みのもののみ取り扱い、3 ヶ月保証、  
72 時間以内返金保証。
- ・自動車部品・用品の購入も可。

#### **(4) 仕入・物流方法**

公認ディーラー 2718 店。

ディーラーへの購入リクエストに DRT システム導入。事実上、全ディーラーが導入。  
以前はファックスを利用。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・自動車情報サイト、ポータルサイトとの提携によるオンライン広告宣伝。
- ・TV、コンピューター・自動車関連雑誌などのオフライン媒体による広告。  
(スーパーボールで TV コマーシャルを流した初のオンラインビジネス。)  
NBC ネットワーク TV 局 200 以上のサイトで独占自動車サイト。
- ・Mobalyst Rewards プログラム： Autobyte1.com と提携サイトで買物、または First USA 発行による共同ブランドのビザカードを利用するとポイントが稼げる。ポイントは車購入時に利用できる。
- ・ディーラーの勧誘には、見本市、業界誌、自動車雑誌など。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

DRT システムを用い、ディーラーは顧客とのインターアクション履歴を保存。  
各購入リクエストのモニターや他のディーラーとの比較可。  
顧客満足のためのディーラーのサービスの水準モニター。

インターネットアプリケーションおよびデータベース管理システムを通じて、消費者とサービス提供者間のコミュニケーション促進。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

主に電子メール。

購入リクエスト受領後 10 日以内に、顧客に電子メールで連絡。ディーラーでの販売プロセスについてアンケート。ディーラーサービスの向上のため。

中古車販売 CyberStore は、72 時間返金保証、3 ヶ月または 3000 マイル保証。保証は全米の加盟ディーラーで有効。

## **(8) システム構成**

接続： バースタブル DS-3(45Mbps)

ウェブサーバ： コンパック Compaq 850 デュアルプロセッサペンティアム Pro/200 サーバ（7 台）、デルペンティアム/233 8 台、デルシングルプロセッサペンティアム/233（18 台）上で NT サーバと IIS。

各サーバは RAM128MB、4GB のディスクスペース。

データベースサーバ： コンパック 5000 four-CPU ペンティアム Pro/200 サーバ 2 台上でマイクロソフト SQL サーバ。各サーバは RAM1GB、RAID-5 ディスクアレイ 30GB。

シスコの LocalDirector 負荷バランスサーバ。

サーバは購入リクエストをバックエンドのデータベース 2 台に転送。1 台は中古車情報、もう 1 台はディーラー情報。

ディーラーと顧客との即時コミュニケーション、リアルタイムの在庫トラッキングを可能にした Dealer Real Time (DRT) コミュニケーションシステム、中古車サイバーストア技術ともに、社内で開発。

## **(9) 戦略提携先**

- ・全米およびカナダの自動車ディーラー 2700 店。
- ・GE Capital： 自動車リースサービス
- ・Chase Auto Finance： 自動車ローンサービス
- ・AIG： 自動車保険サービス
- ・AOL, AT&T WorldNet, Excite, GeoCities, Infoseek 上で独占自動車サイト。
- ・NBC ネットワーク TV 局 200 以上のサイトで独占自動車サイト。
- ・First USA: 共同ブランドのクレジットカード発行。
- ・Mobalyst プログラム提携先： レストラン、携帯電話サービス、旅行サイト、barnesandnoble.com。
- ・MediaOne： 共同でブロードバンドサービスの開発。

## **(10) 収益状況**

<収入源>

- ・参加ディーラーから年会費および月会費を徴収。
  - 一車種につき、入会費 2,500 ドル、年 2500-4500 ドル、月 500-3000 ドル。
  - 中古車は、750-2500 ドル。
- ・提携先の金融・保険会社に対しては、契約金額に応じ 50-125 ドルの手数料を徴収。

自動車情報提供サイトに、サイト訪問後購入リクエストを送付するユーザの数をベース手数料支払。Edmund's による顧客紹介が購入リクエストの約 30%を占める。

<コスト>

ディーラーネットワーク構築： 5000 万ドル

マーケティング： 年間 1200—2400 万ドル

ディーラー教育： 年間 600 万ドル

損益計算書  
(未監査)

|                                        | 前半9ヶ月      |            |
|----------------------------------------|------------|------------|
|                                        | 1998年      | 1997年      |
| Revenues                               | \$16,499   | \$10,770   |
| Operating expenses:                    |            |            |
| Sales and marketing                    | 22,249     | 15,794     |
| Product and technology development     | 6,216      | 3,993      |
| General and administrative             | 4,016      | 4,118(2)   |
| Total operating expenses               | 32,481     | 23,905     |
| Loss from operations                   | (15,982)   | (13,135)   |
| Other income, net                      | 501        | 426        |
| Loss before provision for income taxes | (15,481)   | (12,709)   |
| Provision for income taxes             | 31         | 15         |
| Net loss                               | (\$15,512) | (\$12,724) |

|                                        | 前半9ヶ月          |                |
|----------------------------------------|----------------|----------------|
|                                        | 1998年<br>(未監査) | 1997年<br>(監査済) |
| Revenues                               | 100%           | 100%           |
| Operating expenses:                    |                |                |
| Sales and marketing                    | 135            | 147            |
| Product and technology development     | 38             | 37             |
| General and administrative             | 24             | 38             |
| Total operating expenses               | 197            | 222            |
| Loss from operations                   | (97)           | (122)          |
| Other income, net                      | 3              | 4              |
| Loss before provision for income taxes | (94)           | (118)          |
| Provision for income taxes             | --             | --             |
| Net loss                               | (94)%          | (118)%         |

(11) 成功要因

1) 自動車流通システムを消費者の視点から再構築。

スピーディーに効率よく、低価格で、不愉快なセールスマンに接することなく、快適に自動車を購入できる環境を消費者に提供。

- ・消費者に卸価格やその他自動車購入に有益な情報を提供しエンパワー。
- ・このシステムでは、ディーラーは、セールスマンを固定給で雇うことが可能になり、今までの脅迫まがいの売り方ではなく、もっとソフトな売り方ができる。(オートバイテルでは、固定給プラス一台につき\$50の支払を奨励。)

2) 同時にディーラーにとっても有益なシステム。ディーラーのマーケティング・流通コストを大幅に削減。削減分は消費者に還元。

- ・インターネットの利用により、ディーラーの経費の 63%を占めるといわれる広告費と人件費を大幅に削減。会員ディーラーには、70%のコスト減で 40%の売上増を達成したところもあり。  
新車一台販売に対するディーラーの経費：オフライン 1000 ドル vs. Auto-By-Tel 190 ドル（マーケティング 200-300 ドル＋人件費 800-1100 ドル。新聞の一紙面大広告 15000 ドル。）
- ・同社の顧客は、すでにかんがりの下調べをし、購入意欲が高く、売買成立率が高い。
- ・同社の顧客は、平均年齢 35 才、持ち家の価格は平均 20 万ドル以上、世帯収入は平均 8 万ドル以上と、インターネット人口を反映した裕福層で、ディーラーにとっては、非常に魅力的な層。
- ・ディーラーに販売トラッキング、在庫管理、販促などに利用できる新たな技術を提供。

## (12) 苦勞した点

### ・ディーラー教育

今までとまったく違った販売方式を教育するのが最大の課題。研修に年間 600 万ドルを費やす。Auto-by-Tel 大学を設置し、ディーラー向けに各地で月 14 の研修セミナー開催。衛星中継、インターラクティブカンファレンスによる会議。

### ・ディーラーのサービスの質維持

Autobytel.com では地区マネージャーを設け、各地区のディーラーをサポート。

サービスの質と価格を維持するために、ディーラーの数は 3000 に限る。

公認ディーラーには、オート・バイ・テルプログラム用の部門、専門のマネージャーの設置を義務付け。マネージャーの選考基準は、小売業、特に自動車業界での経験がないこと、マーケティング経験があること、インターネットが使いこなせること。従来の自動車セールスマンはもっとも不適切。

## (13) 不足していると思うもの

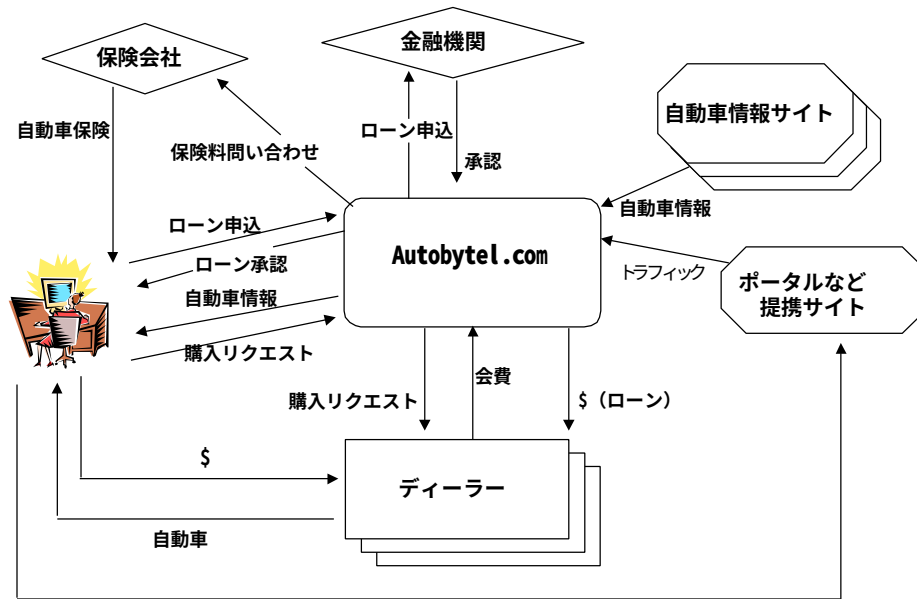
## (14) 国際展開の状況・予定

カナダに 161 の加盟ディーラー。

イギリスではイギリス最大の独立系ディーラー、Inchcape Motors、北欧では Balia、その他ヨーロッパはスイス投資会社とライセンス契約。

今後、日本やオーストラリア、ニュージーランド、ブラジルなどにも進出予定。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.5 CBS Sportsline

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.cbs.sportsline.com">www.cbs.sportsline.com</a>             |
| 会社名             | SportsLine USA Inc                                                             |
| 住所              | 6340 NW 5th Way, Fort Lauderdale, FL 33309                                     |
| 電話              | 954-771-4616                                                                   |
| Fax             | 945-776-4745                                                                   |
| E-mail          | jsavage@sportsline.com                                                         |
| 担当者（連絡先）        | Jed Savage, Vice President, Director of Sales                                  |
| 販売マーケティング担当者    | Mark Mariani, Executive VP, Marketing                                          |
| 商品・サービス         | スポーツ関係情報、関連商品                                                                  |
| 設立              | 1994 年                                                                         |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 12 ヶ月弱                                                                         |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                |
| 収入モデル           | 広告・スポンサーシップ(約 65%)、会費・プレミアムサービス(約 20%)、製品販売                                    |
| 売上              | 2100 万ドル (97 年 7 月～98 年 6 月)                                                   |
| EC の割合          | 100%                                                                           |
| 利益              | 損失 3200 万ドル (97 年 7 月～98 年 6 月)<br>2000 年 6 月黒字転換予定                            |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                       |
| 平均販売価格          | プレミアム会費 年 \$39.95                                                              |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | フルタイム 202 人（編集・運営 64 人、技術・製品開発 67 人、<br>営業マーケティング 49 人、財務総務 22 人）(97 年 12 月時点) |
| トラフィック          | 日 530 万ページビュー                                                                  |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

94 年、設立。

97 年、CBS が 11%株式取得、提携。

98 年、ESPN との買収合戦に勝ち、GolfWeb、International Golf Outlet 買収。

#### (3) 商品・サービスの特徴

スポーツニュース、試合中継、試合スコア、選手・チーム成績、写真、オーディオ・ビデオクリップなど提供。インターネット上でのみのラジオブロードキャスト番組作成。

会費制パーソナライズドニュース、ゴルフプレーヤーズクラブ、各種ファンタジーゲーム、タイガーウッズファンクラブ、スポーツ関連就職情報など有料プレミアムサービス。

Sports Store： 7000 品以上のスポーツ用品、メモラビリア、書籍などの販売。

Baseball Live!： オンラインスタジアム。メジャーリーグのゲーム状況をプレーごとにリアルタイムでグラフィック表示（ショックウェーブ利用）。

Kids' Zone： 8-14 歳までの子供と親向けフットボールサイト。

Soccernet Soccer Challenge： 実際のイギリスのサッカーリーグを使ったオンラインファンタジーゲーム（賞金 2500 ドル）。

スポーツ別フォーラム、チャット。（ESPN よりインターラクティブ、コミュニティ的）

リワード（ポイント）プログラム： 一ページビューするごとに一ポイント獲得。ハイライトページを見たり、商品を購入するとボーナスポイント獲得。

リワードプラス： 年会費 39.95 ドル。ボーナスポイント、商品ディスカウント。

ポイントを集めると、有名スポーツ選手への電子メール送付やチャット、スーパーボールなどのイベントでの優待席、珍しいスポーツメモビリアプレゼントなどと交換。

無料電子メール（@footballmail.com, @baseballmail.com など）提供。

100 万ドルがあたるクリック懸賞などのイベント多数。

タイガーウッズオンラインファンクラブなど有名スポーツ選手のウェブサイト、Forty-Niners NFL フランチャイズ、PGA などスポーツ団体用ウェブサイト開発、ホスティング。

#### **(4) 仕入・物流方法**

商品は流通業者から消費者に直接配送。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ CBS テレビでの広告
- ・ ポータルやその他提携サイトを通じたオンライン広告宣伝
- ・ スポーツ関連新聞雑誌、ラジオ広告
- ・ スポーツイベントでの広告プロモーション
- ・ 懸賞、コンテストなどのオンラインプロモーション
- ・ アソシエイトプログラム
- ・ ソフトへの無料トライアルバンドル
- ・ DM

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

オンラインイベントによるユーザ情報入手。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、電話ダイヤルフリー（注文および顧客サポート）。

フィードバックフォーラム。

満足保証。30 日以内返品受付。

クレジットカードが悪用された場合、自賠責分の\$50 を払い戻し。

## **(8) システム構成**

サンの Ultra 2 (18 台)、450 (6 台)、4000 (2 台)、1 (3 台)、Sparc 1000E (4 台)  
PC サーバ(28 台)、サンのソラリス利用。

Sports Store では、マイクロソフトの Site Server Commerce Edition、SQL サーバ 7.0、Message Queue Server、VB 6.0、Visual InterDev 6.0 利用。

接続： ISP3 社を通じ、DS3、45MB/秒、ルーター 3 台、光ファイバー利用。

## **(9) 戦略提携先**

CBS： 株、売上シェアと引き換えに、CBS ロゴ利用、TV 関連スポーツコンテンツ、CBS ネットワークでの TV 広告・オンエアプロモーションの 5 年契約。

有名スポーツ選手や団体。(タイガーウッズのオンライン、オフラインファンクラブ開設独占権所有。)

### **<マーケティングパートナー>**

AOL： AOL スポーツチャンネル、AOL.com、Digital City、コンピュサーブにスポーツコンテンツ提供、スポーツ製品販売。CBS スポーツで AOL をオンエアプロモーション。(現金の支払はなし。) 98 年に 9 月に契約更新。

Excite： 独占スポーツコンテンツ情報提供。

マイクロソフト： IE4 に搭載。

SportsFan Radio Network, The Golf Channel, Sports Byline USA: スポーツラジオ番組をシンジケート。

LinkShare Corporation： アソシエイトプログラム提供。

### **<コンテンツパートナー>**

Commissioner.com： 野球、バスケットボール、フットボール、ゴルフ、ホッケーなど 7 つのオンラインファンタジーゲーム共同作成、売上シェア 8 年契約。

FanBall： 紙媒体の Fantasy Football Weekly のコンテンツを統合。

FANOnly Network： 40 以上の大学スポーツウェブサイトのコンテンツを統合。

Soccernet, Cricinfo, 南米、ヨーロッパの出版社： 国際スポーツ情報入手。

Worldseries.com： Sportsline がワールドシリーズサイトを開発、ホストサービス。

その他 Prodigy、@Home、デルタ航空など多数。

### **<EC パートナー>**

Amazon.com： 共同ブランドによる書籍、ビデオ、CD 販売。

E-Trade： ビジネス・投資情報独占提供。

iName： 無料電子メールサービス。



## (10) 収益状況

### 収入内訳

- ・ 広告・スポンサーシップ (CPM 20~50 ドル) : 約 65% 広告主 150 社以上。
- ・ プレミアムサービス会費・ファンタジーゲームなど : 約 15%
- ・ 製品販売(10%)
- ・ コンテンツライセンス (主にバーター取引) (10%)

### 連結損益計算書

(未監査)

(000)

|                                                         | 1998年      | 1997年      |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|
| Revenue:                                                |            |            |
| Advertising                                             | \$17,698   | \$6,329    |
| E-commerce                                              | 3,601      | 1,049      |
| Membership and premium services                         | 5,032      | 2,701      |
| Licensing and other                                     | 4,220      | 1,935      |
| Total revenue                                           | 30,551     | 12,014     |
| Cost of revenue                                         | 17,231     | 10,431     |
| Gross margin                                            | 13,320     | 1,583      |
| Operating expenses:                                     |            |            |
| Product development                                     | 1,313      | 2,541      |
| Sales and marketing                                     | 20,482     | 14,019     |
| General and administrative                              | 13,159     | 8,305      |
| Depreciation and amortization                           | 17,104     | 11,689     |
| Other-non-recurring charge for settlement of litigation | 1,100      | ---        |
| Total operating expenses                                | 53,158     | 36,554     |
| Loss from operations                                    | (39,838)   | (34,971)   |
| Net interest income                                     | 4,329      | 794        |
| Net loss                                                | \$(35,509) | \$(34,177) |

## (11) 成功要因

- ・ 早期に CBS と提携し、CBS のブランド力利用。
- ・ オフライン、オンラインの有名企業との戦略提携によりトラフィック構築。
- ・ 媒体、流通チャネルの多様化。
- ・ 収入源の多角化。

## (12) 苦勞した点

## (13) 不足していると思うもの

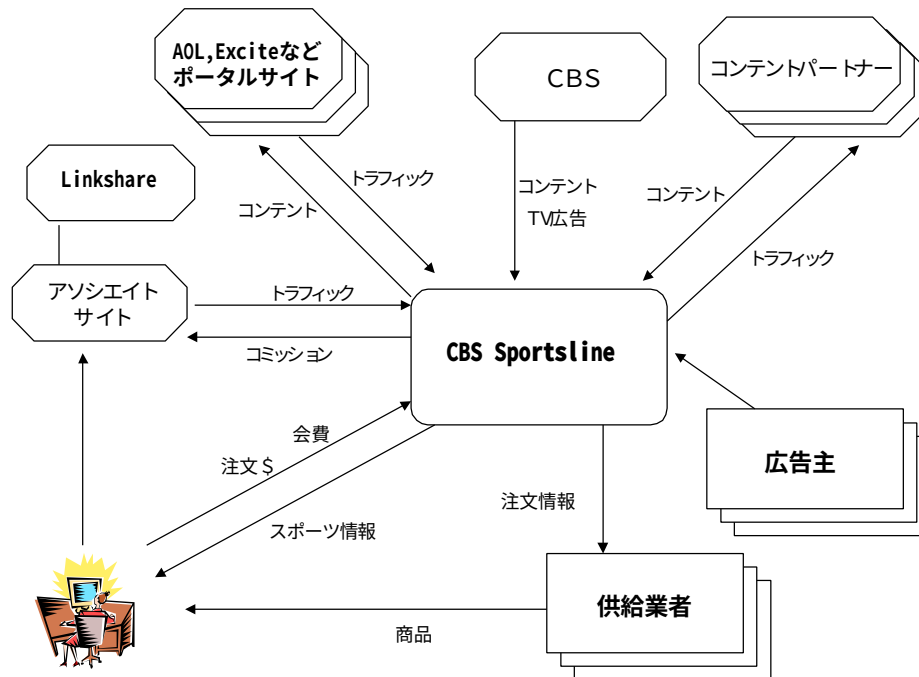
#### (14) 国際展開の状況・予定

98 年、SportsLine Worldwide を開設し、海外のスポーツ情報を提供。

南米やヨーロッパの新聞社と提携し、海外のスポーツ情報入手。

GolfWeb 買収を通じ、ロンドン、東京に事務所。日本、イギリス、カナダ、オーストラリアをターゲット。

#### (15) ビジネスモデル



### 5.3.6 CDnow/N2K

#### (1) サイト概要

|                 |                                                           |
|-----------------|-----------------------------------------------------------|
| URL             | www.cdnow.com                                             |
| 会社名             | CDnow Inc.                                                |
| 住所              | 610 Old York Road, Jenkintown, PA 19046                   |
| 電話              | 215-517-7325                                              |
| Fax             | 800-461-9232, 215-572- 4499                               |
| E-mail          | manager@cdnow.com                                         |
| 担当者（連絡先）        | Marlo Zoda, Public Relations Manager                      |
| 販売マーケティング担当者    | Rod Parker, Senior VP of Product Management and Marketing |
| 商品・サービス         | CD など音楽関連製品の販売                                            |
| 設立              | 1994 年                                                    |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                    |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 6 ヶ月                                                      |
| ウェブサイトのコスト      | 2000 ドルで創業。その後 12000 ドル追加。                                |
| 収入モデル           | 製品販売                                                      |
| 売上              | 3550 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）                                     |
| EC の割合          | 100%                                                      |
| 利益              | 損失 3080 万（98 年前半 9 ヶ月）累積赤字 3090 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）          |
| 決済方法            | クレジットカード(80%)、小切手、為替                                      |
| 平均販売価格          | \$40                                                      |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | フルタイム 151 人、パートタイム 10 人                                   |
| トラフィック          | 一日平均ビジット 165000（98 年 3 月）                                 |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

94 年、24 歳のプログラマー、Jason Olim は小売店の商品の種類は少なく、店員は商品知識もなく、サービスも悪いという問題の解決策として、オンライン CD ストアを思いつく。1500 ドルでコンピューター、500 ドルでソフト購入。両親の自宅の地下室で帰宅後と週末にオンラインストア製作開始。双子の兄 Mathew に技術支援を求める。

98 年、N2K と合併。会員数 150 万人、売上 7500 万ドルのオンライン最大の音楽ストアとなる。Cdnw が 60% 所有。

#### (3) 商品・サービスの特徴

CD、DVD、映画・音楽ビデオ、音楽関連書籍販売。CD 10 ドル～。

- ・ 30 万以上の CD、ビデオをアーティスト、ジャンル、タイトルなどで検索可。
- ・ 購入前に、リアルオーディオにより 325,000 曲中からサンプリング可。
- ・ 150 人以上のフリーの音楽ライターによるアーティストのプロフィール、アルバムレビューなどの音楽情報が売物。

- ・個人の好みに合ったパーソナライズド新譜推薦電子メール配信サービス。
- ・歌詞は覚えているがアーティストの名前がわからない場合など、顧客サービス係（DJ, アーティスト、熱狂音楽ファン）がサポート。
- ・SuperSonic Boom の買収により、カスタマイズ CD 提供。6 万タイトルから選択でき、最高 55 分間の CD 作成可。17 ドル。選曲後、発送。

Fast Forward Rewards（ポイント）プログラム： 購入ごとにポイントを稼げ、ポイントは商品と交換。

#### **(4) 仕入・物流方法**

国内送料： 2.99 ドル～

自社で在庫はせず、供給業者から直接発送。たいてい注文後 2 日以内に発送。

8 割以上が Valley Record Distributors から。

ヨーロッパ、中近東への発送はヨーロッパ出荷センターより。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ポータルサイト、音楽サイトなどでオンライン広告宣伝。
- ・ラジオ広告、音楽雑誌、TV 広告。
- ・Cosmic Credit（アソシエイト）プログラム：個人のサイト（アーティストの熱狂的ファンが多い）を通じ CDnow にアクセスして販売につながった場合、商品（ストアクレジット）またはコミッション最高 15%。10 万以上のサイト。
- ・パーソナライズド新譜推薦電子メール、電子メールキャンペーンなどの DM。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

データベースに 57 万人の顧客情報。

顧客の購入パターンや好みにもとづいた電子メールニュースレター。

誕生日などを利用したマーケティング。

My CDnow パーソナリゼーションサービス。

Net Perceptions の推薦エンジン： 注文履歴、アドレス帳など。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、フリーダイヤル、ファックス。

注文状況は、My CDnow でチェック可。

30 日無条件返品受付。

クレームはオンラインで申請可。商品交換または払い戻しのどちらか選択。

顧客サービス 45 人。9 か国語で対応。

#### **(8) システム構成**

ウェブトラフィック、データベースおよびフィルシェアリング、データバックアップの

3 つのネットワーク利用。

T-3 ライン(45 Mbps) 2 本。

ウェブサーバ： 複数のサンエンタープライズ 4000 上でソラリス 5.1、アパッチウェブサーバ。

アプリケーションサーバ： 複数のサンエンタープライズ 4000 上で自社開発アプリケーション。

データベースサーバ： 複数のサンエンタープライズ 4000 上でオラクル 7.3。

広告サーバ： 2 台のサンウルトラ 2 上で NetGravity の AdServer。

自社開発の負荷バランスシステム。

自社開発のディストリビューテッドトランザクション処理システム。

クレジットカード処理は自社開発ソフト利用の専用サーバ。

NetPerceptions の GroupLens。

## (9) 戦略提携先

Rolling Stone Networks： 音楽情報提供。

MTV/HT-1： 音楽情報提携。独占オンラインストア。

DiscJockey.com： オーディオ提供。独占オンラインストア。

AOL, Yahoo、Lycos、Tripod、GeoCities など独占またはプレミアオンライン音楽ストア。

MSI： 外国盤供給・フルフィルメント。ヨーロッパでの配送のためにオランダにフルフィルメントセンター設立。

## (10) 収益状況

### 連結損益計算書 (未監査)

|                            | 前半9ヶ月         |              |
|----------------------------|---------------|--------------|
|                            | 1998年         | 1997年        |
| NET SALES                  | \$ 35,503,805 | \$ 9,452,864 |
| COST OF SALES              | 28,549,562    | 7,333,069    |
| Gross profit               | 6,954,243     | 2,119,795    |
| OPERATING EXPENSES:        |               |              |
| Operating and development  | 5,155,718     | 1,444,011    |
| Sales and marketing        | 31,293,668    | 3,603,238    |
| General and administrative | 2,781,334     | 1,266,296    |
|                            | 39,230,720    | 6,313,545    |
| Operating Loss             | (32,276,477)  | (4,193,750)  |
| INTEREST INCOME            | (2,015,234)   | (94,045)     |
| INTEREST EXPENSE           | 563,074       | 29,961       |
| NET LOSS                   | (30,824,317)  | (4,129,666)  |

### (11) 成功要因

- ・早期参入。
- ・在庫を一切抱えず、低コスト維持。
- ・「スピードは神様」という経営方針で迅速な対応。

### (12) 苦勞した点

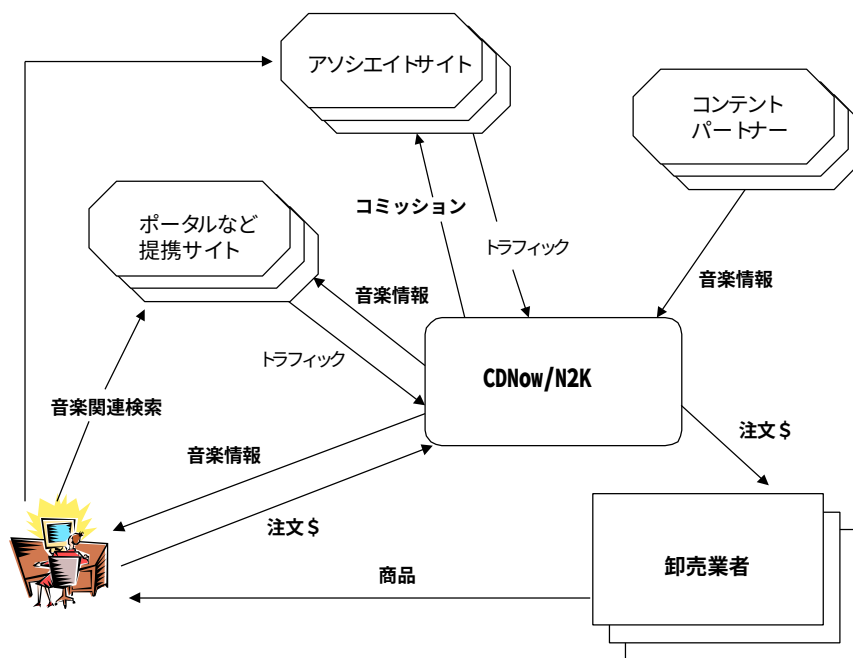
- ・ユーザーに新しい購入方法を浸透させること。
- ・低マージン。
- ・音楽会社、Amazon.com などの参入による競争激化。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

- ・サイトはスペイン語、フランス語、ドイツ語、ポルトガル語、オランダ語、イタリア語、ノルウェー語、日本語、韓国語など9カ国語で利用可。
- ・ヨーロッパの ISP、Lycos Bertelsmann の独占オンラインストア。
- ・37ヶ国に配達可能、従来のアメリカからの送料の10.01ドルから4.97ドルに削減。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.7 Charles Schwab

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                            |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.schwab.com                                                                                             |
| 会社名             | The Charles Schwab Corporation                                                                             |
| 住所              | 101 Montgomery St., San Francisco, CA 94104                                                                |
| 電話              | 415-627-8947                                                                                               |
| Fax             | 415-627-8538                                                                                               |
| E-mail          | tom.taggart@schwab.com                                                                                     |
| 担当者（連絡先）        | Tom Taggart, Director, Corporate Communications                                                            |
| 販売マーケティング担当者    |                                                                                                            |
| 商品・サービス         | 証券仲買                                                                                                       |
| 設立              | 1970 年代                                                                                                    |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                                                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 3 ヶ月                                                                                                       |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                                            |
| 収入モデル           | 証券売買コミッション                                                                                                 |
| 売上              | 会社全体 19 億（98 年前半 9 ヶ月）                                                                                     |
| EC の割合          | 50%                                                                                                        |
| 利益              | 会社全体 2.4 億（98 年前半 9 ヶ月）                                                                                    |
| 決済方法            |                                                                                                            |
| 平均販売価格          | 手数料 \$29.95                                                                                                |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 10400 人、オンライン部門 500 人以上                                                                                    |
| トラフィック          | 550 万の顧客のうち 200 万がアクティブオンライン投資家（総資産 4330 億ドルの 3 分の 1 の 1450 億ドル）<br>一日 600 万ヒット、トランザクション数 90 万、250 万ページビュー |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

70 年代、ディスカントブローカーとして設立。85 年、ホーム PC によるオンライン取引用に DOS ベースの専有ソフト開発。

93-94 年、ウィンドウズ用、マッキントッシュ用ソフト開発。

95 年、ウェブサイト立ち上げ。

96 年初、インターネット上で最大の証券仲買サービスとなる。

#### (3) 商品・サービスの特徴

支店、電話（音声認識システム）、インターネット、オンラインサービスなど様々なチャネルを通じた証券売買。売買手数料： 1000 株まで 29.95 ドル。

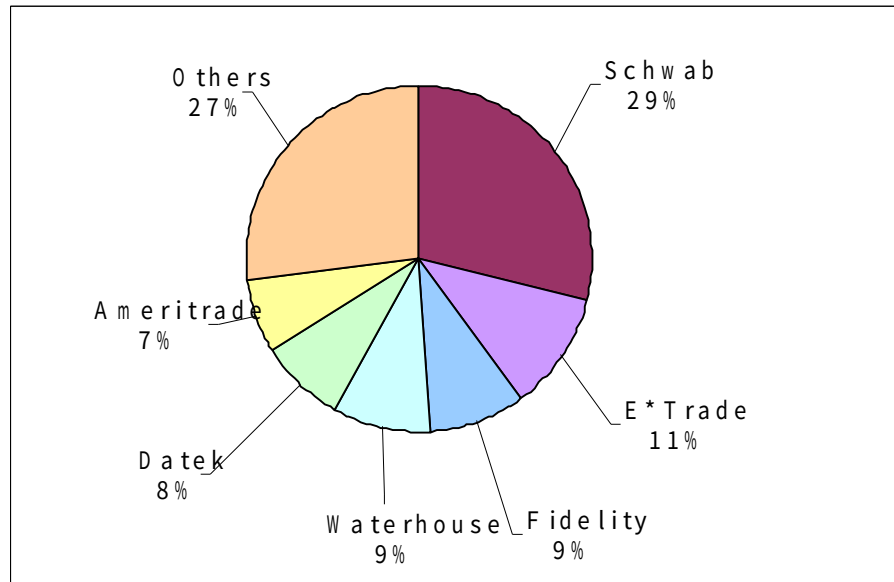
リアルタイムの株式情報、分析ツールなどを無料提供。

同様のサービスをスペイン語、北京語、広東語でも提供。

オンラインで投資家のために様々なツールを提供。

一日の取引高は全体の 30%。Schwab に続く 3 社（E\*Trade, Fidelity, Waterhouse）の取引高総計と同額。

一日の平均取引額シェア  
(1998 年 3 月～6 月)



(Piper Jaffray)

#### (4) 仕入・物流方法

製品販売なし。

#### (5) マーケティング方法

- ・金融系新聞・雑誌、ケーブル TV、ラジオ広告。
- ・毎月の明細書と一緒に DM 送付。
- ・会長 Schwab 氏の人気利用。（名前が商標となっている。）
- ・MCI との契約により、新規 MCI インターネットサービス加入者に、CD-ROM スタートキットを無料配布。

#### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

顧客の提供した電子メールアドレスをもとに新商品・情報などを通知。

#### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

電子メール、フリーダイヤル。

口座開設はオンラインで用紙を印刷し郵送。

バイリンガルサービスセンター（電子メール、電話、ファックス）では、中国語、フランス語、スペイン語でサービス。

株の売買が激しくオンラインで取引ができない場合、最寄の支店で手数料無料で取引可。



## (8) システム構成

自社開発のシステムを使い、IBM DB2 データベースを走らせたメインフレームシステムに接続した IBM RS/6000 SP2 上でネットスケープエンタープライズサーバ。

## (9) 戦略提携先

MCI、マイクロソフト： MCI インターネットサービスに IE が組み込まれた Schwab Investor's ウェブキット配布。

<コンテンツパートナー>

Credit Suisse First Boston、Hambrecht&Quist： 投資分析レポート提供。

Quote.com： 株式情報。

その他

<マーケティングパートナー>

Exite： Intuit と共同で Excite 上に投資教育コンテンツ提供。代わりにトラフィックとカスタマイゼーション機能を手入。

iVillage： 初心者向け投資情報提供。

SiniorNet： 投資情報提供。

デルタ航空： 投資額に応じマイレッジ授与。

## (10) 収益状況

オンラインの ROI という考え方はおかしい。オンライン、オフラインは、単なるチャネルの違いであって、別々には考えていない。

### 損益計算書(未監査)

|                                            | (百万ドル)   |          |
|--------------------------------------------|----------|----------|
|                                            | 前半9ヶ月    |          |
|                                            | 1998年    | 1997年    |
| Revenues                                   |          |          |
| Commissions                                | \$934.20 | \$859.00 |
| Mutual fund service fees                   | 405.70   | 308.70   |
| Interest revenue, net of interest expense  | 345.20   | 253.20   |
| Principal transactions                     | 186.60   | 194.00   |
| Other                                      | 75.90    | 63.30    |
| Total                                      | 1,947.60 | 1,678.20 |
| Expenses Excluding Interest                |          |          |
| Compensation and benefits                  | 835.40   | 700.10   |
| Communications                             | 153.50   | 137.00   |
| Occupancy and equipment                    | 147.50   | 113.20   |
| Advertising and market development         | 101.70   | 91.10    |
| Depreciation and amortization              | 104.60   | 92.40    |
| Commissions, clearance and floor brokerage | 60.20    | 71.00    |
| Professional services                      | 63.70    | 50.30    |

|                               |          |          |
|-------------------------------|----------|----------|
| Other                         | 80.30    | 80.10    |
| Total                         | 1,546.90 | 1,335.20 |
| Income before taxes on income | 400.70   | 343.00   |
| Taxes on income               | 158.60   | 135.80   |
| Net Income                    | 242.10   | 207.20   |

|                                                                       | 1998年<br>前半9ヶ月 | 1997年<br>前半9ヶ月 | 前年比<br>(%) |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|------------|
| Daily Average Trades Revenue                                          |                |                |            |
| Trades Online                                                         | 50.0           | 24.9           | 1.0        |
| TeleBroker(R)                                                         | 8.4            | 12.2           | -31.0      |
| Regional customer telephone service centers,branch offices and other  | 32.7           | 32.8           | ---        |
| Total                                                                 | 91.1           | 69.9           | 0.3        |
| Mutual Fund OneSource(R) Trades                                       |                |                |            |
| Online                                                                | 17.8           | 12.9           | 0.4        |
| TeleBroker                                                            | 1.1            | 1.4            | -21.0      |
| Regional customer telephone service centers,branch offices and other  | 21.9           | 20.2           | 8.0        |
| Total                                                                 | 40.8           | 34.5           | 0.2        |
| Total Daily Average Trades                                            |                |                |            |
| Online                                                                | 67.8           | 37.8           | 0.8        |
| TeleBroker                                                            | 9.5            | 13.6           | -30.0      |
| Regional customer telephone service centers, branch offices and other | 54.6           | 53.0           | 3.0        |
| Total                                                                 | 131.9          | 104.4          | 0.3        |

### (11) 成功要因

- ・顧客に対し、多様な取引オプションの提供。インターネットはチャネルのひとつ。支店（ブローカー）、電話（音声認識、タッチトーン）など顧客がその時の希望のやり方で取引ができる。
- ・流通チャネルの多様化。
- ・テクノロジーとブローカー（人）によるサービスを両方維持。270 店舗 5000 人のブローカーを抱えているが、オンラインの売上が伸びてもブローカー数を削減していない。
- ・既存の戦略へのオンライン戦略の統合。
- ・大規模な技術投資。

### (12) 苦勞した点

- ・97 年 10 月の株価暴落時、殺到するトラフィックにシステムが対応できなかった。
- ・e.Schwab 導入時、オンライン顧客とオフライン顧客に対し、別個の価格構成を設け、顧客の不満を買った。
- ・電子取引部門（シリコンバレー的文化）の本体（保守的文化）への統合。電子取引部門を優先しているとして支店の反感を買った。
- ・主要証券会社のコンソーシアムが一部所有する調査会社と契約し、分析レポートをオンライン上で配布

しようとしたところ、コンソーシアムメンバーが阻止。

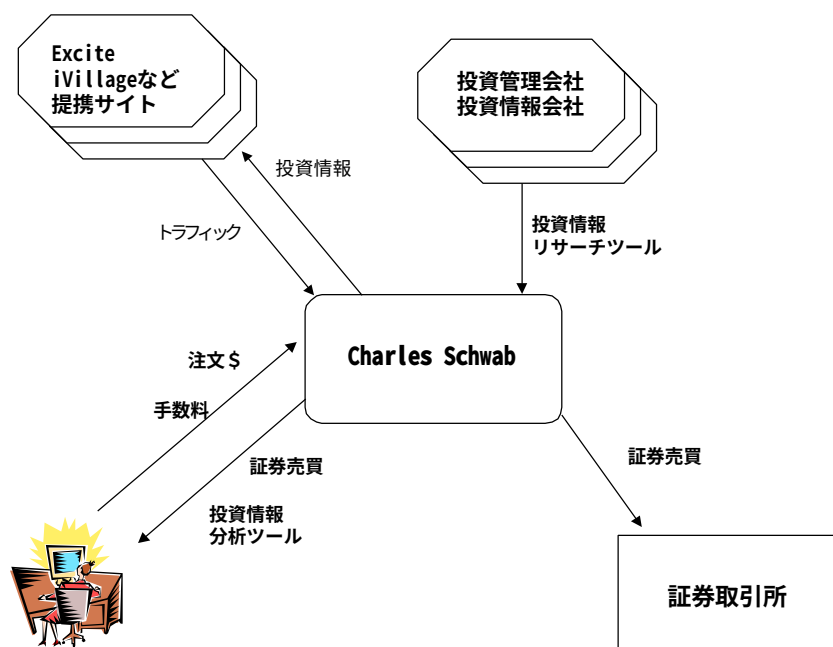
- ・ IPO 株の人気のため、市場の動きと実際の取引とのタイミングがずれ、不本意に予想以上の価格で購入してしまうケースが続出。対策として、IPO 株および取引高の多いインターネット株のオンライン取引を停止。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

- ・ 97 年、香港とケイマン諸島に支店開設。海外投資家のために[www.schwab-worldwide.com](http://www.schwab-worldwide.com)設立。1 年後、香港支店の取引の 8 割がオンライン。
- ・ イギリスにオンライン取引進出。
- ・ ソニーとの提携により日本でジョイントベンチャー設立予定。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.8 CitySearch

#### (1) サイト概要

|                 |                                                            |
|-----------------|------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.citysearch.com">www.citysearch.com</a> |
| 会社名             | CitySearch                                                 |
| 住所              | 790 Colorado Blvd ., Suite 200, Pasadena, CA 91101         |
| 電話              | 626-405-0050                                               |
| Fax             | 626-405-9929                                               |
| E-mail          | info@citysearch.com                                        |
| 担当者（連絡先）        | Sara Strickland(ssstrickland@citysearch.com)               |
| 販売マーケティング担当者    | Robert Perkins, EVP Ticketing & EC                         |
| 商品・サービス         | 地域情報提供、ウェブ作成・ホスト                                           |
| 設立              | 1996 年                                                     |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                            |
| ウェブサイトのコスト      |                                                            |
| 収入モデル           | ウェブ作成・ホスト、技術ライセンス                                          |
| 売上              | 合併前 620 万ドル（97 年度）                                         |
| EC の割合          | 100%                                                       |
| 利益              | 合併前損失 3650 万ドル（97 年度）<br>累積赤字 7780 万ドル                     |
| 決済方法            |                                                            |
| 平均販売価格          | 消費者には無料                                                    |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 608 人（シティガイド作成関連スタッフ 214 人）                                |
| トラフィック          |                                                            |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

96 年、Bill Gross（Knowledge Adventure、Idealab の創立者）と Charles Conn により設立。初めてのシティガイドとして、ノースキャロライナの Raleigh-Durham-Chapel Hill のシティガイド開設。ニューヨークオンラインシティガイド、Metrobeat 買収。

98 年、Ticketmaster Online と合併。IPO。CityAuction 買収。

今後、両社のウェブサイト統合予定。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・全米 13 都市、トロント、シドニー、メルボルン、コペンハーゲン、ストックホルムのアート、エンターテインメント、レストラン、コミュニティ、ショッピングなどのシティ情報を提供。
- ・イベント、地域（何マイル以内という指定も可）、キーワードなどで検索可。
- ・好みのアーティスト、レストランなどをもとに、パーソナライズド情報を提供。電子メールによるアップデート通知サービスあり。
- ・コンサートなどイベントチケットは、Ticketmaster を通じて購入可。

- ・掲示板などコミュニティ構築ツール提供。地元の政治家や有名人とも交流できる。

各都市の中小ビジネスをターゲットにし、ウェブ作成、ホスティングサービス提供。

約半数のシティガイド（8500 のウェブサイト）を独自運営、残りは（8400 のウェブサイト）は提携新聞社らにより運営。

#### **(4) 仕入・物流方法**

コンサートなどのチケットは Ticketmaster Online により提供。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・低コストゲリラマーケティング。地元のビジネスには直接営業、草の根活動
- ・パートナーの地元新聞や TV・ラジオ局などを通じた広告、プロモーション
- ・オンライン広告、プロモーション

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、ダイヤルフリー。

顧客サービス係は、顧客のプロフィール、請求書、インタラクティブ履歴を見ながら、通話をすることができる。

#### **(8) システム構成**

##### **1) オンラインシティガイドアプリケーション**

ウェブパブリッシングおよび検索のためにオブジェクトリレーショナルデータベース・

マルチティアアーキテクチャ。標準リレーショナルデータベースをビジネスルールやプレゼンテーション論理から分離。

##### **2) 自社開発コンテンツ作成管理ツール**

##### **3) 自社開発統合エンタープライズ管理システム**

#### **(9) 戦略提携先**

- ・ワシントンポスト、LA タイムズなどの新聞社： 技術、ツール、ビジネスモデルを提供し、相互のコンテンツを組み合わせ、ローカル情報サイトを構築。
- ・ローカルTV局： ローカル情報を組み入れたマルチメディアウェブサイト構築。CitySearch をTVで宣伝。CitySearch が局サイトへのリンク、TV局の広告スペース（TVおよびウェブ）をローカルビジネスに販売促進。
- ・American Express： アメックスの提携店に CitySearch を宣伝。
- ・Classified Ventures（オンラインクラシファイド広告サービス）： クラシファイドアプリケーション用に CitySearch がウェブサイト作成システムなど独自の技術をライセンス。
- ・Earthlink, CNET, Snap! Online, Planet Direct, @Home などのマーケティングパートナー。

## (10) 収益状況

- ・地元スモールビジネス向けウェブ作成・ホストによる収入がほとんど。  
顧客あたりの月平均徴収額 190 ドル。
- ・提携新聞社などからの技術ライセンス料、ロイヤルティ。
- ・Ticketmaster Online との合併で、チケット売上により月に 1000 万ドルの収入源獲得。

### CitySearch (合併前)

#### 連結損益計算書

(000)

|                                        | 95年9月20日<br>から12月31日 | 12月31日締め    | 前半9ヶ月       |             |             |
|----------------------------------------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                                        | 1995年                | 1996年       | 1997年       | 1997年       | 1998年       |
| Revenues:                              |                      |             |             |             |             |
| Subscription and services              | \$ --                | \$ 203      | \$ 4,913    | \$ 2,986    | \$ 9,458    |
| Licensing and royalty                  | --                   | --          | 1,271       | 677         | 1,859       |
| Total revenues                         | --                   | 203         | 6,184       | 3,663       | 11,317      |
| Costs and expenses:                    |                      |             |             |             |             |
| Cost of revenues                       | --                   | 2,908       | 9,688       | 7,612       | 10,491      |
| Sales and marketing                    | 57                   | 6,369       | 20,172      | 13,716      | 14,902      |
| Research and development               | 152                  | 2,563       | 7,182       | 4,949       | 5,000       |
| General and administrative             | 104                  | 2,475       | 5,883       | 4,263       | 5,104       |
| Merger and other transactions costs    | --                   | --          | --          | --          | 3,101       |
| Total costs and expenses               | 313                  | 14,315      | 42,925      | 30,540      | 38,598      |
| Loss from operations                   | (313)                | (14,112)    | (36,741)    | (26,877)    | (27,281)    |
| Interest income, net                   | 5                    | 217         | 223         | 104         | 227         |
| Loss before provision for income taxes | (308)                | (13,895)    | (36,518)    | (26,773)    | (27,054)    |
| Provision for income taxes             | --                   | 2           | 8           | --          | --          |
| Net loss                               | \$ (308)             | \$ (13,897) | \$ (36,526) | \$ (26,773) | \$ (27,054) |

Ticketmaster Online-Citysearch (合併後)

損益計算書

(000)

|                                             | 1998年      | 1997年      |
|---------------------------------------------|------------|------------|
|                                             | 前半9ヶ月      |            |
| PRO FORMA COMBINED STATEMENT OF OPERATIONS: |            |            |
| Revenues:                                   |            |            |
| Ticketing operations                        | \$ 10,571  | \$ 5,442   |
| Sponsorship and advertising                 | 4,915      | 3,965      |
| City guide and related                      | 11,069     | 6,072      |
| Total revenues                              | 26,555     | 15,479     |
| Costs and expenses:                         |            |            |
| Ticketing operations                        | 7,810      | 3,865      |
| City guide and related                      | 10,588     | 9,688      |
| Sales and marketing                         | 15,734     | 20,611     |
| Research and development                    | 5,038      | 7,182      |
| General and administrative                  | 5,998      | 6,993      |
| Amortization of goodwill                    | 35,784     | 47,712     |
| Merger and other transactions costs         | 3,101      | --         |
| Total costs and expenses                    | 84,053     | 96,051     |
| Loss from operations                        | (57,498)   | (80,572)   |
| Interest income, net                        | 696        | 223        |
| Loss before provision for income taxes      | (56,802)   | (80,349)   |
| Provision for income taxes                  | --         | 8          |
| Net loss                                    | \$(56,802) | \$(80,357) |

**(11) 成功要因**

- ・コンテンツのアグリゲーターである他のシティガイドサイトと違い、独自の草根調査にもとづき、オリジナルのコンテンツを提供。フリーのライターなどのローカルスタッフを使って情報収集、ウェブサービス販売。地方自治体、ビジネス団体、非営利団体、学校、ビジターズビューローなどと提携、コミュニティ全体のネット化を推進。→CitySearch をコミュニティ全体のプロジェクトと位置づけ協力を得る。
- ・技術力。

**(12) 苦労した点**

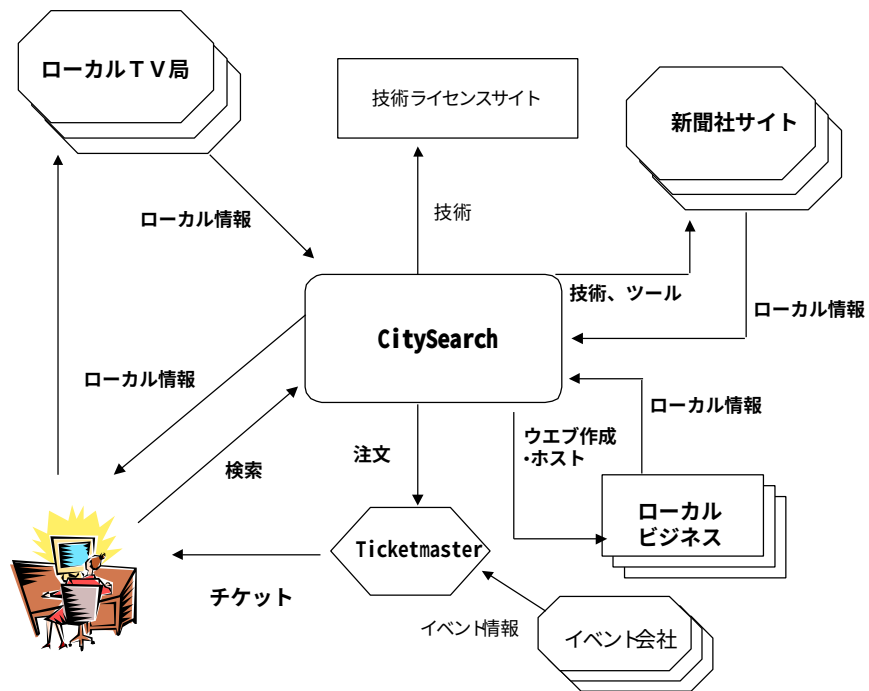
スモールビジネスやコミュニティ団体などのオンライン化。

**(13) 不足していると思うもの**

**(14) 国際展開の状況・予定**

地元の新聞社などと提携し、カナダ、オーストラリア、デンマーク、スウェーデンのシティガイド開設。

## (15) ビジネスモデル





### 5.3.9 CompareNet

#### (1) サイト概要

|                 |                                                        |
|-----------------|--------------------------------------------------------|
| URL             | www.compare.net                                        |
| 会社名             | CompareNet                                             |
| 住所              | 185 Berry Street Suite 4300 San Francisco, Ca 94107    |
| 電話              | 415-908-1500                                           |
| Fax             | 415-908-1515                                           |
| E-mail          | <a href="mailto:info@compare.net">info@compare.net</a> |
| 担当者（連絡先）        | Michael Azzano (michael@nrwpr.com)                     |
| 販売マーケティング担当者    | Marney Peet, Director of Product Marketing             |
| 商品・サービス         | 消費者商品比較ショッピングサービス                                      |
| 設立              | 1996 年                                                 |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                 |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                        |
| ウェブサイトのコスト      | 500 万ドル（製品データベースの構築、データマイニングツールの開発）                    |
| 収入モデル           | 広告(50%)、販売に対するコミッション                                   |
| 売上              | 400 万ドル（98 年予測）                                        |
| EC の割合          | 100%                                                   |
| 利益              | 99 年黒字転換予定                                             |
| 決済方法            | 決済なし                                                   |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 40 人（60%がデータベースの維持）                                    |
| トラフィック          | 月平均 150 万ビジター、500 万ページビュー                              |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

96 年、元シーグラムの最年少ブランドマネージャー、Trevor Traina と、親友で弁護士の John Dunning によって設立。Traina はビジネススクール時代に Compare.Net のビジネスモデルを草案。Dunning にコードレス電話をこわされ、トレイナが量販店に買いに行った際、各製品の機能の違いを見極めるのがむずかしかったことから、ウェブ上で各メーカーの製品機能や価格などの情報を中立な立場で提供する商品比較サービスを開始。

#### (3) 商品・サービスの特徴

家電、自動車、スポーツ用品など7つのカテゴリー、70 以上の商品ラインの比較情報提供。

商品の評価や推奨はせず、第三者の立場で中立な情報を提供。

消費者には無料。登録も不要。

提携サイトを通じ、商品レビューやニュースグループに掲載された他の消費者の商品に対する意見を検索閲覧。

クラシファイドコーナーでは中古品が売買でき、Cool Notify で登録しておく、探している商品が市場に

出次第、電子メール通知。

Wish List： クリスマスシーズン向けに希望のギフトのリストを作成し、家族親戚友人に送付できる。電子カードにリストを添付することも可。

メーカーから製品情報掲載料を徴収。メーカーが参加するしないにかかわらず製品情報は載せるので、宣伝文句を入れる機会を与える。

1) カテゴリーメンバーシップ： 月 1500～5850 ドル

ユーザが商品を比較する際に商品をハイライト。

各製品に詳細や宣伝（写真、ビデオ、オーディオ、リンクなど）を添付。

2) ブランドショーケース： 3 ヶ月 5000 ドル～2 万ドル（自動車が一番高い）

商品比較の前、商品検索時に表示。詳細ページにリンク。

3) 製品スポットライト： 月 1600～8000 ドル

カテゴリー内で検索前に、一つの商品にスポットライトをあてる。

4) アンケート： 3 ヶ月 12,000 ドル

カスタムメイドの消費者アンケート調査。

・電子メールニュースレター 1500 ドル

月刊ニュースレターでの宣伝。ハイパーリンク可。

・ホットプロダクトでの宣伝： スポンサーのみ。CPM 35 ドル

・特別商品： 全カテゴリーからリンク、商品詳細ページ。3 ヶ月 1500 ドル

・バナー広告 CPM 30～60 ドル

#### (4) 仕入・物流方法

製品販売なし。リンクを通じ、EC サイトにトラフィックを送り込む。

#### (5) マーケティング方法

・ポータルサイトなどとの提携によるオンライン広告、プロモーション。

・ビルボードやバス（車体）での広告。

#### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

ユーザの買物、閲覧パターンなど匿名の顧客情報を企業に提供。

将来は、ユーザの許可を得て属性情報の提供を検討。

#### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

電子メール、電話。顧客サービス専門担当者が対応。

ユーザからのメールによるフィードバックをビジネスアイデアに結びつける。

#### (8) システム構成

400-MHz ペンティアム II、Linux 上で Apache ウェブサーバ。

PHP と自社開発ツールを用いてサイト開発。

接続： 10Mbps、GlobalCenter で設置管理。

## **(9) 戦略提携先**

<コンテンツパートナー>

Product ReviewNet： 1000 以上の商品レビュー。

Classifieds2000： 中古商品売買情報。

Deja News： ニュースグループで交換される商品情報。

<EC パートナー>

CompareNet で商品比較後、サイトに飛べる。

Cedant Corporation の netMarket と AutoVantage（自動車販売サイト）、Autobytel.com, Crutchfield（オーディオ・ビデオ）、NECX（コンピューター）、Cybershop（一般商品）など。

マーケティングパートナー： Prodigy, Excite, Netcenter, Snap!など。

## **(10) 収益状況**

- 1) Advertorial（エディトリアル式広告）： 50%
- 2) EC パートナーから製品販売売上に対しコミッション（歩合制と固定額制あり）
- 3) バナー広告

## **(11) 成功要因**

オフラインではできなかった容易な商品比較を提供。

## **(12) 苦勞した点**

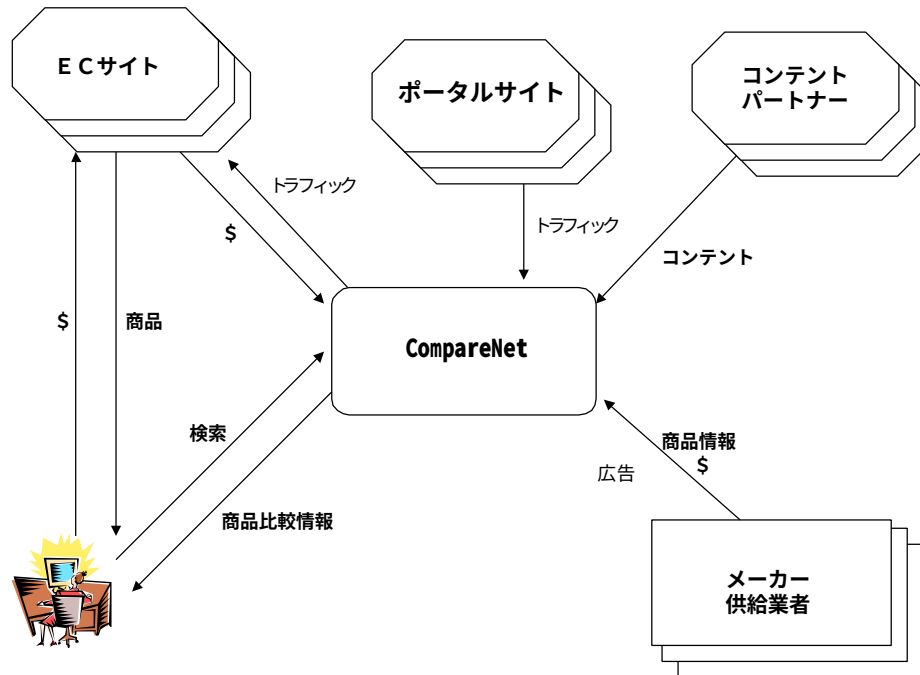
- ・メーカーにサービスのメリットを納得させ、参加させること。  
（同社のサービスでは、ブランドと価格が切り離されるため、ブランドで勝負できない。）
- ・トラフィックの構築。
- ・消費者の信頼を獲得。
- ・資金調達。

（創立者2人のクレジットカードローン3万ドルを使い果たした後、トレイナ氏の裕福な両親などから85万ドルの出資を受けたが、それでも足らず、ベンチャーキャピタリストにアプローチしたが希望額を調達できず、結局、GEキャピタルより資金調達。）

## **(13) 不足していると思うもの**

## **(14) 国際展開の状況・予定**

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.10 Cruisin

#### (1) サイト概要

|                 |                               |
|-----------------|-------------------------------|
| URL             | www.lcruise.com               |
| 会社名             | Crusin                        |
| 住所              | 183 Day St., Granby, CT 06035 |
| 電話              | 800-697-2457, 203-653-2492    |
| Fax             | 203-653-2492                  |
| E-mail          | longleyr@tiac.net             |
| 担当者（連絡先）        | Rob Longley 社長                |
| 販売マーケティング担当者    | Rob Longley 社長                |
| 商品・サービス         | クルーズ予約サービス                    |
| 設立              | 1995 年（個人経営）                  |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                        |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                               |
| ウェブサイトのコスト      | オーナーの労働力のみ、サーバーレンタル料付き 35 ドル  |
| 収入モデル           | コミッション（広告収入ほとんどなし）            |
| 売上              | 立ち上げから 1 年半で 100 万ドル          |
| EC の割合          | 100%                          |
| 利益              | 黒字                            |
| 決済方法            | クレジットカード                      |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | オーナー 2 人とフリーのエージェント           |
| トラフィック          | 年間 1000 人以上がサービスを利用           |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

元空軍情報将校とクルーズカウンセラーの夫婦によって設立。

オーナーもスタッフも在宅で仕事。オンライン初の完全オンラインクルーズ予約サービス。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・目的地、（出発港までの）交通手段などで検索可。
- ・目的地、停泊港、船内のイベントなどの情報提供。クルーズ旅行写真ギャラリー。
- ・3-4 日のクルーズ 400-1000 ドル、7 日間クルーズ 800-4000 ドル。
- ・スタートレックやマッシュなどのテーマクルーズもあり。
- ・クルーズ情報を載せた週刊電子ニュースレター発行。
- ・コンテンツはすべてオリジナル。（クルーズ船会社のパンフレットのコピーをそのまま使用。）

#### (4) 仕入・物流方法

フリーの旅行エージェント（15 州）を利用。

予約申し込みは、顧客の最寄のエージェントに転送。エージェントが発券。

### **(5) マーケティング方法**

- ・有名人・富裕層間の口コミ。
- ・旅行雑誌、インターネット関連記事。
- ・アソシエイトプログラム。
- ・無料メーリングリスト。

### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

電子 DM。

顧客のプライバシーを重視重視しているため、顧客データは外部には開示しない。

### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

申込から 48 時間以内に電子メールにて予約確認。

フリーダイヤル、電子メール

インターネット電話（ウェブサイトから直接エージェントに電話ができる。）

### **(8) システム構成**

### **(9) 戦略提携先**

クルーズ会社、加盟エージェント

### **(10) 収益状況**

クルーズ旅行の販売によるコミッション。

### **(11) 成功要因**

- ・初のクルーズ専門オンライン予約サービス。
- ・オーナー、エージェントともに在宅 低運営コストにより低価格提供。
- ・顧客のプライバシー重視（有名人・富裕層の利用多）。
- ・非常に小規模で素人っぽいサイトで、親しみやすく家族的な雰囲気を与える。
- ・グラフィックや最新技術の導入よりも、情報の提供と顧客のニーズを満たすことに専念。

### **(12) 苦勞した点**

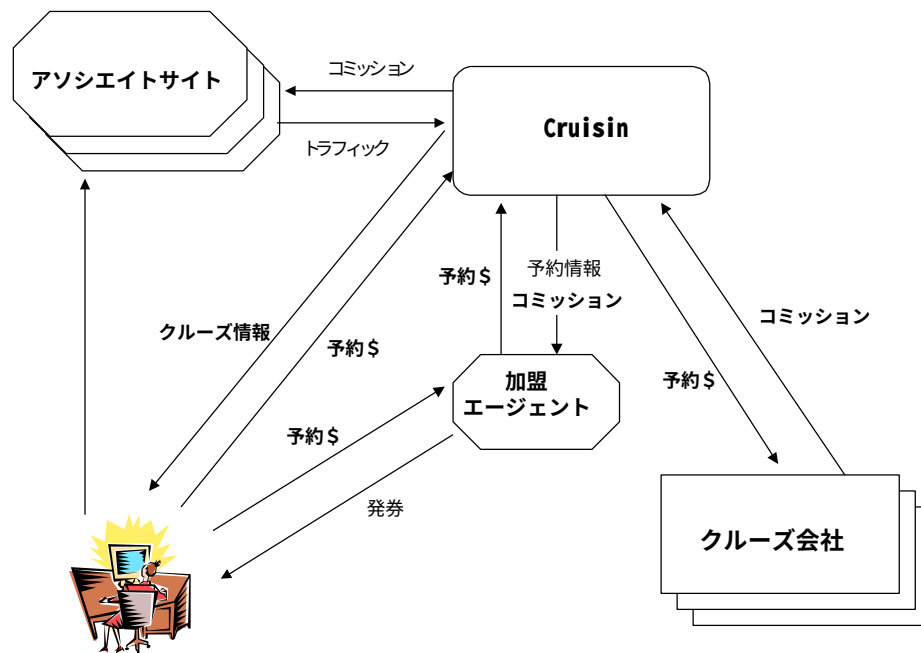
- ・ユーザーや旅行代理店がクルーズ会社と間違える。
- ・問い合わせ、無料で情報を求めるユーザが多く、小人数のため対応に困る。
- ・クルーズ会社での就職希望者から履歴書が送られてくる。

### **(13) 不足していると思うもの**

### **(14) 国際展開の状況・予定**

海外からの利用者多。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.11 Disney Online

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                            |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://disney.go.com">disney.go.com</a>                                           |
| 会社名             | The Walt Disney Company                                                                    |
| 住所              | 500 South Buena Vista St., Burbank, CA 91521-7690                                          |
| 電話              | 818-623-3200                                                                               |
| Fax             | 818-560-1930                                                                               |
| E-mail          | <a href="mailto:diane.passarelli@online.disney.com">diane.passarelli@online.disney.com</a> |
| 担当者（連絡先）        | Diane Passarelli                                                                           |
| 販売マーケティング担当者    | Ken Goldstein, Senior Vice President/General Manager                                       |
| 商品・サービス         | 子供向けキャラクター製品、ディズニー入場券、旅行パッケージ販売                                                            |
| 設立              | 1995 年                                                                                     |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 12 ヶ月                                                                                      |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                            |
| 収入モデル           | 広告・スポンサーシップ、製品販売、会費、ライセンス                                                                  |
| 売上              | 会社全体 229 億ドル                                                                               |
| EC の割合          |                                                                                            |
| 利益              | 会社全体 18.5 億ドル                                                                              |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                                   |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 会社全体 117000 人                                                                              |
| トラフィック          |                                                                                            |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年、オンライン部門設立。96 年ウェブサイト立ち上げ。

97 年、ディズニーは Starwave の株取得、ABC News Internet Ventures 設立。ABCNEWS.com 開設。

97 年、ABC.com, ESPN Internet Ventures などディズニーの全インターネットビジネスを統合し、Buena Vista Internet Services 設立。

98 年、Starwave 買収。Infoseek の株取得。Starwave と Infoseek を合併させ、Go Network 設立。

#### (3) 商品・サービスの特徴

Disney.com

Disney Store や Family.com へのゲートウェイ。

ディズニーキャラクターのアニメカード、ミッキーマウスとのチャットなど。

Disney Blast (3～12 歳向け)

D-Mail: ゲーム、物語、パズルなどを毎日、マルチメディア電子メールで送付。購読料月 5.95 ドル、または年間 39.95 ドル。



D-Zine (7~12 歳向け)：ファッションニュース、パズル、芸能情報を提供するオンラインマガジン。世界各国の子供たちがレポート提供。インターラクティブなサイト。

Disney Store Online

2000 以上の商品販売。

ギフトファインダー、ディズニーデザインオンライン（カスタム商品）など。

電子ギフト券。ダウンロードして電子メールで送付可。

Family.com： 親を対象にした家族向けサイト。

Disney's Internet Guide： 子供、家族向けウェブディレクトリ

Disney Travel： ディズニーワールドへの旅行予約。今後、飛行機、レンタカー、クルーズなどの予約機能も追加予定。

#### **(4) 仕入・物流方法**

自社製品販売。自社物流網利用。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ディズニーテーマパーク、ディズニーチャンネル、ディズニー映画、ディズニーストアで広告宣伝。
- ・提携サイトを通じたオンライン広告宣伝。
- ・オンラインプロモーション。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

顧客情報は電子メールによるプロモーションなどに利用。

第三者にも販売。情報開示を希望しない顧客は郵便、電子メールで通知。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

無条件返品受付。

#### **(8) システム構成**

#### **(9) 戦略提携先**

- ・Infoseek の株式 43%取得。共同でポータルサイト、Go Network 設立。
- ・マイクロソフト： MSN でディズニーチャンネル。IE4.0 でアクティブチャンネル。
- ・BarnsandNoble.com： 両社のサイトに 2000 以上のディズニー書籍を販売するブティックオープン。BarnewsandNobole.com のサーチエンジン利用。

#### **(10) 収益状況**

収入内訳

- ・広告、スポンサーシップ： 55%
- ・ディズニーキャラクター商品販売： 20%（最も急速の成長中）

Buena Vista Internet Ventures サイトの黒字転換予定順序

- 1) Disney Store Online
- 2) ESPN.com
- 3) Disney Blast (Nickelodeon や Warner Bros.の無料サービスと競合。)
- 4) ABCNews.com

#### (11) 成功要因

- ・オンラインのブランド力。
- ・オフラインビジネスとの統合。
- ・オフラインのビジネスによる豊富なコンテンツ。
- ・資金力。

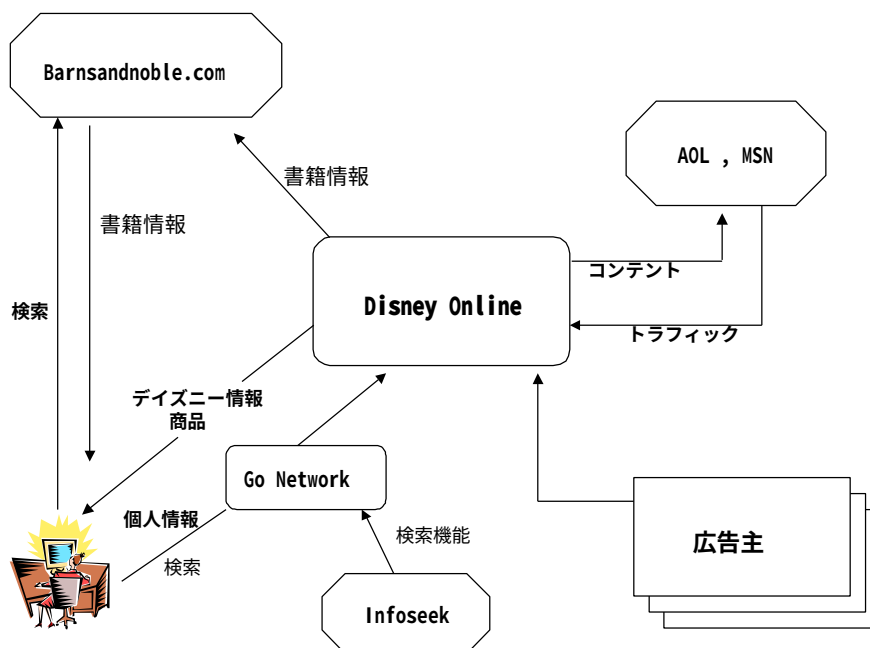
#### (12) 苦勞した点

#### (13) 不足していると思うもの

#### (14) 国際展開の状況・予定

ディズニーストア販売商品は海外にも発送。(日本からの注文多。)

#### (15) ビジネスモデル



### 5.3.12 E\*Trade

#### (1) サイト概要

|                 |                                                         |
|-----------------|---------------------------------------------------------|
| URL             | www.etrade.com                                          |
| 会社名             | E*TRADE Securities, Inc.                                |
| 住所              | 4 Embarcadero Place, 2400 Geng Rd., Palo Alto, CA 94303 |
| 電話              | 800-786-2575, 650-842-2500                              |
| Fax             | 650-842-8681                                            |
| E-mail          | service@etrade.com                                      |
| 担当者（連絡先）        | G. Michael Sievert, VP, Marketing                       |
| 販売マーケティング担当者    | Jerry Gamaglia, Senior VP, Marketing & Sales            |
| 商品・サービス         | 証券仲買                                                    |
| 設立              | 1992 年 AOL とコンピュサーブでオンライン取引開始（1982 年 TRADE*PLUS 設立）     |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                  |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 12 ヶ月弱                                                  |
| ウェブサイトのコスト      |                                                         |
| 収入モデル           | 証券売買手数料、ライセンス                                           |
| 売上              | 2.45 億ドル（98 年度）                                         |
| EC の割合          |                                                         |
| 利益              | 損失 71 万ドル（98 年度）<br>97 年まで黒字だったが利益再投資                   |
| 決済方法            | クレジットカード                                                |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 833 人                                                   |
| トラフィック          | 一日 220 万ページビュー、一日の取引 30 万件。<br>口座数 67.6 万、登録者数 12.7 万人、 |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

82 年、Bill Porter（会長）により証券会社向けオンライン証券取引サービスとして設立。ブローカーに多額の手数料を支払わなければならないことに疑問を抱きつづけた。

92 年、E\*Trade 設立、AOL やコンピュサーブでサービス提供。

96 年、ウェブサイト開設。IPO。

98 年 12 月、債券売買をする初のオンライン証券会社となる。

Sandy Robertson ら投資銀行家とともにオンライン投資銀行 E\*Offering 設立（28%所有）。IPO 株の半分を顧客に販売計画。

#### (3) 商品・サービスの特徴

オンラインでの証券・債券売買。

- ・株価など投資情報、リアルタイム市況、パーソナライズドポートフォリオ、チャート、その他分析ツール提供。（最近まで、他のサイトと違い、口座を開かないと情報が閲覧できなかった。）
- ・コミュニティコーナー： 投資家同士で情報交換や投資方法などを話し合える。

- ・ Smart Alert： 株価やボリューム等をウェブのインボックスや電子メールで通知

口座開設最低限度額： 1,000 ドル

海外からの申し込みも受付。口座パッケージを郵送。

一取引につき 14.95 ドル、ナスダック株 19.95 ドル

- ・ [Live@E\\*Trade](#)： リアルオーディオ、チャットを使った有名投資家や大企業の重役とライブディスカッション。
- ・ 無料ウェブベース電子メールサービス。有料で配達証明サービス、電子メール、ファックス、ボイスメールの総合メッセージセンターなども追加可。
- ・ マーケットプレイス： 書籍、ソフト、住宅ローン、保険など販売。

#### **(4) 仕入・物流方法**

テナントは各自商品発送。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ E\*Mobile： 衛星ワイヤレス技術を用い、RV でウェブサイトプロモーション。全米を回り、1 年に 200 日キャンペーン。
- ・ 資料を求めてウェブサイトを訪れる人をターゲット。
- ・ ビジネス、技術、財務新聞雑誌広告。
- ・ TV、ラジオ広告。
- ・ オンライン広告、プロモーション。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、ダイヤルフリー。

取引が完了するとウェブ上にアラートボックス表示または電子メールで通知。

取引記録、ポートフォリオ、口座明細は自動的に更新。

#### **(8) システム構成**

本社を含め 3 ヶ所に 15～20 台のサンエンタープライズ 4000。

ソラリス上でネットスケープアプリケーションサーバ。

オラクルデータベース。

BEA の Tuxedo トランザクションモニター。

Resonate の Global Dispatch、Central Dispatch..。

新たに導入した Stateless Architecture では、100 万以上のビジター、同時に最高 15 万人の顧客の売買に対応。

## **(9) 戦略提携先**

### **コンテンツパートナー**

Morningstar： ミューチュアルファンドオンラインリサーチ・情報。

BancBoston Robertson Stephens: IPO 情報、リサーチ。

E-Loan： 住宅ローン。

InsWeb: 自動車保険、生命保険。

投資管理会社多数。

### **マーケティングパートナー**

Prodigy、AT&T WorldNet、Microsoft Investor、AOL、コンピュサーブ、Yahoo など。

WebTV、CBS Sportsline、ThirdAge、WebMD（医療ネットワーク）、CUSO Financial Services（信用組合専門証券仲買業者）など。

在米中国人向け中国語サイト SinaNet： 金融情報を中国語で提供。

Archipelago（注文マッチングシステム ECN）： Goldman Sachs とともに出資。

ソフトバンク： 日本と韓国にジョイントベンチャー。E\*Trade 42%所有。

その他海外提携先。

## **(10) 収益状況**

### **収入源**

- ・ 売買手数料(66%)
- ・ 海外のパートナーからのライセンス料（200～700 万ドル）＋ロイヤルティ 10%

ここ 2 年で売買手数料の割合を 50%に下げる努力。

残りは利子 25%、ライセンス、広告、会費 25%。

98 年度、製品開発やマーケティング費が増し、赤字転換。

新ウェブサイトの広告キャンペーンに 1～1.5 億ドル。

連結損益計算書

(000)

|                                               | 1998年     | 1997年     | 1996年     | 1995年     | 1994年    |
|-----------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| Revenues:                                     |           |           |           |           |          |
| Transaction revenues                          | \$162,097 | \$109,659 | \$ 44,178 | \$ 20,835 | \$ 9,548 |
| Interest, net of interest expense             | 56,019    | 25,265    | 4,813     | 1,004     | 302      |
| International                                 | 7,031     | 4,000     | --        | --        | --       |
| Other                                         | 20,135    | 17,471    | 13,529    | 6,947     | 5,558    |
| Net revenues                                  | 245,282   | 156,395   | 62,520    | 28,786    | 15,408   |
| Cost of services                              | 111,832   | 73,381    | 38,027    | 14,683    | 8,485    |
| Operating expenses:                           |           |           |           |           |          |
| Selling and marketing                         | 71,293    | 28,160    | 10,944    | 4,204     | 2,372    |
| Technology development                        | 32,916    | 13,547    | 4,699     | 2,265     | 1,181    |
| General and administrative                    | 30,906    | 16,847    | 8,238     | 3,022     | 2,724    |
| Total operating expenses                      | 135,115   | 58,554    | 23,881    | 9,491     | 6,277    |
| Total cost of services and operating expenses | 246,947   | 131,935   | 61,908    | 24,174    | 14,762   |
| Pre-tax income (loss)                         | (1,665)   | 24,460    | 612       | 4,612     | 646      |
| Income tax expense (benefit)                  | (953)     | 9,425     | (555)     | 1,728     | (541)    |
| Net income (loss)                             | \$ (712)  | \$ 15,035 | \$ 1,167  | \$ 2,884  | \$ 1,187 |

(11) 成功要因

- ・証券業界の取引構造を変革。消費者に売買のコントロール、ツールを与えた。
- ・オフラインのブローカーよりかなりの低料金。
- ・ターゲットが主要インターネットユーザーと一致。(裕福な若い男性。)
- ・早期参入。

(12) 苦勞した点

- ・97年10月の株価暴落時、殺到するトラフィックにシステム(負荷バランス)が対応できなかった。
- ・急速な会社の成長への対応。
- ・低手数料の提供により価格競争を招いた。

(13) 不足していると思うもの

(14) 国際展開の状況・予定

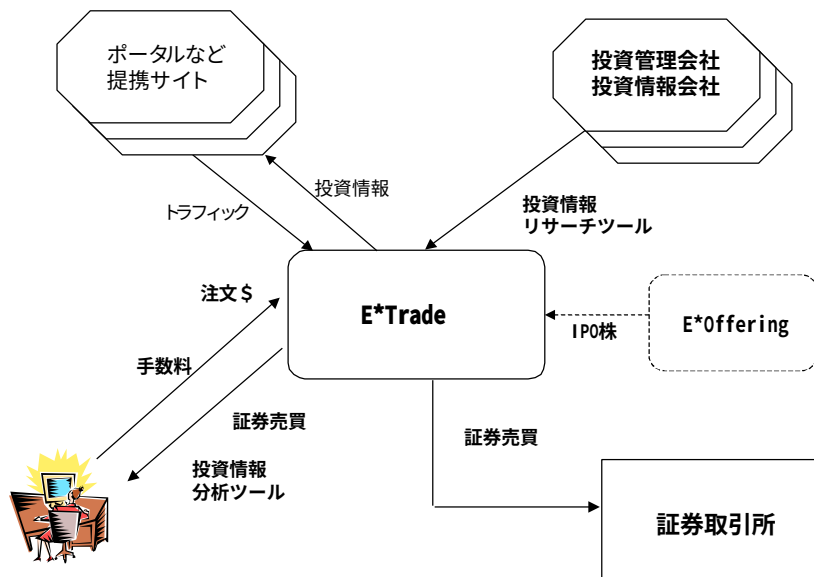
地元企業と提携し、カナダ、日本、オーストラリア、イスラエル、ヨーロッパ(フランス、ドイツ、イギリス、中欧、北欧)、36カ国以上に進出。

証券金融機関は意思決定に時間がかかるため、インターネットに進出しているベンチャー系起業と提携。

取引はパロアルトのサーバで処理。

オンラインのマクドナルドを目指す。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.13 eBay

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                                                                                                            |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.ebay.com                                                                                                                                                                               |
| 会社名             | eBay Inc.                                                                                                                                                                                  |
| 住所              | 2005 Hamilton Ave., Ste.350, San Jose, CA 95125                                                                                                                                            |
| 電話              | 408-369-4830                                                                                                                                                                               |
| Fax             | 408-369-4855                                                                                                                                                                               |
| E-mail          | investor_relations@ebay.com, support@ebay.com                                                                                                                                              |
| 担当者（連絡先）        | Sam Ohashi, Asia Pacific Division                                                                                                                                                          |
| 販売マーケティング担当者    | Brian Swette, Senior VP of Marketing                                                                                                                                                       |
| 商品・サービス         | 個人間オークション                                                                                                                                                                                  |
| 設立              | 1995 年（96 年法人化）                                                                                                                                                                            |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                                                                                                                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                                                                                                                            |
| ウェブサイトのコスト      | 製品開発費 150 万ドル（98 年上半期）<br>83.1 万ドル（97 年）                                                                                                                                                   |
| 収入モデル           | 商品掲載料                                                                                                                                                                                      |
| 売上              | 1490 万ドル（98 年上半期）570 万ドル（97 年度）                                                                                                                                                            |
| EC の割合          | 100%                                                                                                                                                                                       |
| 利益              | 21.5 万ドル（98 年上半期）87.4 万ドル（97 年度）                                                                                                                                                           |
| 決済方法            | クレジットカード、小切手                                                                                                                                                                               |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 76 人（カスタマーサービス 11 人、製品開発 23 人、<br>営業 19 人、マーケティング 23 人）                                                                                                                                    |
| トラフィック          | ページビュー一日 1500 万、週 1.4 億ヒット<br>会員 180 万人以上<br>掲載商品一日 150 万、入札一日 34 万<br>オークション件数：50 万件<br>1,500 万件（サイト開始～98 年 6 月 30 日）<br>総製品販売額 3.4 億ドル（サイト開始～98 年 6 月 30 日）<br>オークション関連のメール送付：55 万以上のユーザ |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年、Pierre Omidyar（会長）が、ペットキャンディのディスペンサーを探していた彼女を助けるために、エボラウイルスの最新情報を提供する自分のウェブサイト、オンラインオークションサービスを開始。General Magic のソフト開発エンジニアであった Omidyar は、当初、趣味で個人事業として起業。96 年初め、ビジネスが成長したため、退職。eBay に専念。この時から黒字。

96 年 2 月までは、顧客ベースを築くため、無料でサービス提供。

96 年 7 月まで従業員はゼロ。

98 年 9 月、IPO。

eBay は、元々、サンフランシスコ周辺のベイエリア（East Bay）にあるということからつけられたが、イ



ンターネット上の“安全な取引港”(Electronic Bay)になるという意味あいも含む。

### (3) 商品・サービスの特徴

骨董品、本、映画、音楽関連品、コインや切手などの収集品、コンピューター、人形、宝石、写真、電気製品、陶器、ガラス器、スポーツ関連の記念品、おもちゃなどカテゴリー別に掲載。1086 のカテゴリーで 90 万品目を掲載。多くの商品がユニーク、または見つけにくいもの。収集家・マニア、骨董品・収集品販売業者（スモールビジネス）が中心。

オークションの開催期間は 3 日、5 日または 7 日。  
サイト立ち上げからオークションの半数以上が取引成立。  
平均販売価格 40 ドル

売り手、買い手ともに、登録要。

オークション、入札者、売り手別に検索可。各参加者のフィードバックも閲覧可。

オークション品に関し、より詳しい説明がほしい場合は、直接売り手にメールで問い合わせ。売り手と買い手の直接のインタラク션을を奨励。

チャットやテーマ別掲示板を通じ、コミュニティ形成。

パーソナリゼーション：

Me eBay：無料ホームページ

My eBay：最近のオークション活動、口座残高、一定のオークションのハイライトをトラッキングするカスタマイズ可能なユーザーインターフェース

### (4) 仕入・物流方法

支払、引渡しともに売り手と買い手間で直接行なわれる。

支払方法は、クレジットカード、個人の小切手、銀行小切手など。

売り手は、買い手の取引履歴を見て支払方法を決めることができる。

支払前に品物を出荷するか、料金受領後にするかも、両者間で決める。

オンラインエスクローサービス利用可：買い手は料金を、売り手は商品をエスクロー会社へ送付。商品が届くまで代金は売り手に渡されない。

### (5) マーケティング方法

最近まで、口コミによりユーザを獲得していたが、マスメディアおよびオンライン上での広告キャンペーン開始。

### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

フィードバックフォーラム

取引終了後、参加者は取引相手に関するフィードバックを書き込む。ポジティブなフィードバック 1 本に対し 1 点、ネガティブはマイナス 1 点。継続してポジティブなフィードバックを得た参加者には星印。点数が -4 になると取引停止処分。

### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

1 日 24 時間、週 7 日間体制。24 時間以内に電子メールによる返答。

初めてのユーザのために、オンライン Tutorial。

ライブ顧客サポート掲示板： スタッフ 2 人＋ユーザによる返答。

（ダイヤルフリーではない）電話でも受け付けるが、メッセージを残し、顧客サービスから電話を待つ仕組み。

人というのは正直で信頼できるもの、買い手、売り手ともに尊厳をもって扱われるべきという基本的考えのもとづき、取引自体は、当事者の責任。eBay は、商品の引渡し、支払、会員間の争議には、関与しない。引渡しをしない売り手の口座をキャンセルすることはできるが、売り手に引渡し、買い手に支払を強制する力はなく、保証もしない。買い手が商品の質に対してクレームをつけることはある。

Safe Harbor プログラム： 円滑な取引推進

取引のガイドライン、ユーザ間争議の解決のためのアドバイス提供。詐欺やさくらなどサービスの悪用について報告を受けた場合は対処。ユーザからの苦情を調べ、警告、取引停止などの処置。取引操作や悪質なフィードバックの掲示、違法な品の取引などを防ぐ。苦情調査は 24 人のスタッフが担当。支払をしたのに商品を受け取っていない、海賊版ソフトなどの違法商品の販売などの場合、3 人のスタッフが担当。

落札者が購入しなかった、落札者が返品し、売り手が返金などの場合、最終販売価格に対する手数料返金申請書をダウンロードして印刷、ファックスまたは郵送。

## **(8) システム構成**

シリコンバレーにある Exodus がハードをホスト。

サンのデータベースサーバ上でオラクルのリレーショナルデータベース管理システム。

ペンティアムベースのマイクロソフトインターネットサーバで NT。

VeriSign デジタル認証。

Resonate の負荷バランスシステム。

独自のレダンダントサーバ。

自動入札システム。最高額を設定しておけば、その範囲で自動的に入札を繰り返す。最高額を超えると連絡。

ユーザーインターフェース、トランザクション処理システム： 社内で開発。

ユーザ登録情報、請求情報、現在のオークション、過去の掲載情報を保存。

自動的に売り手の口座に請求。毎月、電子メールで請求書を送付。

新たにリアルタイムで何千もの画像をインデックスする技術を開発。特許申請中。

## **(9) 戦略提携先**

AOL： AOL の Classifieds と Interest セクションにお勧め個人間オークションサービスとして掲載（リンクのみ）。AOL.com にも掲載。1200 万ドルで 3 年契約。

Lycos, Deja News, Infoseek, USA Today, Compaq など。

TradeSafe Online, iEscrow： オンラインエスクローサービス提供

## (10) 収益状況

96 年より黒字。97 年度の利益率 15%。

### <収入源>

オークションの売り手から得る手数料

オークションへの商品掲載手数料＋最終販売価格

| 入札開始価格       | 手数料     |
|--------------|---------|
| 0.01～9.99 ドル | 0.25 ドル |
| 10～24.99 ドル  | 0.50 ドル |
| 25～49.99 ドル  | 1.00 ドル |
| 50 ドル以上      | 2.00 ドル |

- ・商品を目立たせる場合： 2 ドルから 49.95 ドルの追加料金
- ・売り手の提示した最低価格以上で品物が売れた場合、最終価格の 1.25～5%の成功報酬。（最終価格が 25 ドル以下→5%、25.01～1,000 ドル→2.5%、1,000 ドル以上→5%）
- ・多くの売り手がクレジットカードによる自動支払。
- ・売り手全体の 2 割以下（トップセラー）が、eBay の売上の 8 割を創出。

### <コスト>

75%が技術。商品原価、調達費、出荷・倉庫費など一切なし。

競合会社の OnSale では、商品買取、在庫関連費が最大のコスト。

## 損益計算書

|                                       | 1998年<br>(前半6ヶ月) | 1997年 |
|---------------------------------------|------------------|-------|
| <b>Net revenues</b>                   | 14,922           | 5,744 |
| <b>Cost of net revenues</b>           | 1,736            | 746   |
| <b>Gross profit</b>                   | 13,186           | 4,998 |
| <b>Operating expenses:</b>            |                  |       |
| Sales and marketing                   | 4,610            | 1,730 |
| Product development                   | 1,548            | 831   |
| General & administrative              | 4,187            | 950   |
| Acquired research and development     | 150              | ---   |
| <b>Total operating expenses</b>       | 10,495           | 3,511 |
| <b>Income from operations</b>         | 2,691            | 1,487 |
| <b>Interest and other income, net</b> | 101              | 59    |
| <b>Interest expenses</b>              | (25)             | (3)   |
| <b>Income before income taxes</b>     | 2,767            | 1,543 |
| <b>Provision for income taxes</b>     | (2,552)          | (669) |
| <b>Net income</b>                     | \$215            | \$874 |

### **(11) 成功要因**

- 1) 最大のオンライン個人間取引市場。膨大な買い手・売り手ベース。  
買い手の多さが売り手を引き付け、多様な商品群が買い手を引き付ける。
- 2) 楽しめるオークション形式、手続き、コミュニティ形成  
売り手・買い手間の取引促進。eBay が関与する必要なし。
- 3) コスト効果的。従来の個人間取引は、中間業者などの存在によりコスト高。  
eBay では、在庫を抱える必要もなく、販売価格を抑えることが可能。
- 4) 使いやすい自動システム。サーチ機能、メールによる入札情報など。
- 5) ユーザを販売者にする。主婦や収集家が小遣い稼ぎに始め、小売業者になってしまったケースも多い。
- 6) 人々の生活の糧となる。地元で商売がうまく行っていなかった小さな骨董品店などが、eBay で販売をし、オフラインの店をたたみ、オンラインのみで営業するケースも多く、こうした人々は eBay なしでは生きていけない。

### **(12) 苦勞している点**

品物を届けない売り手、落札後、購入しない買い手、入札価格操作などの詐欺、非合法商品（アルコール、タバコ、銃、アダルト製品など）の販売が横行。eBay 自身が、チャリティで芸能人のサインを競りにかけたところ、入札価格は 20 万ドルにも達したが、ほとんどの入札がイタズラと判明。（調査の結果、実際の最高入札額は\$11,400 と判明。）

ある販売者は、野球カードをオークションにかけ、少なくとも 3 万ドルを持ち逃げしたが、eBay では、購入者への返金を一切拒否しており、被害者へは地元の警察への通報を促している。

詐欺防止のため、99 年に入り、信用照会会社によるユーザの身分証明認証、無料保険など新たなプログラムを導入。

### **(13) 不足していると思うもの**

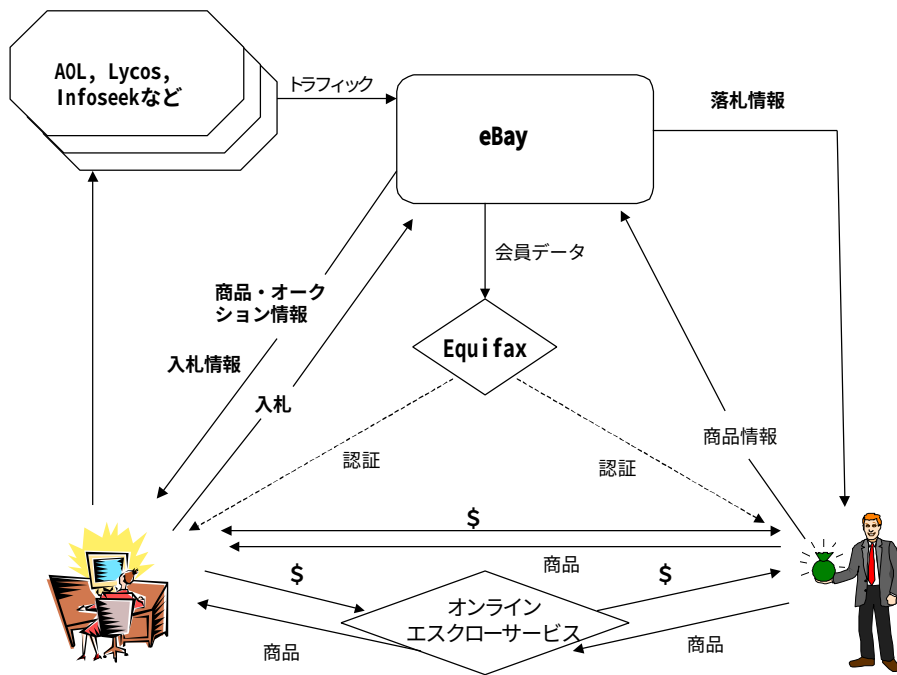
### **(14) 国際展開の状況・予定**

eBay インターナショナルには、カナダ、イギリス版あり。

eBay インターナショナルの掲示板には、売り手は海外発送をするかどうか、どこの国のモノがほしいかを掲示板に書き込める。近日中に、発送してもらえる品物、指定の国で入手できる品物のみの閲覧が可能になる。

海外進出予定。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.14 ESPN SportsZone

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                             |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| URL             | espn.go.com                                                                 |
| 会社名             | Buena Vista Internet Group (Disney)                                         |
| 住所              | 5161 Lankershim Blvd. North Hollywood, CA 91601                             |
| 電話              | 818-623-3200                                                                |
| Fax             | 818-623-3557                                                                |
| E-mail          | espn.com@espn.com                                                           |
| 担当者（連絡先）        | Paul Vankamp<br>Erik Handler, Manager of Communication for ESPN Interactive |
| 販売マーケティング担当者    | Lesley Andrews, Marketing Director                                          |
| 商品・サービス         | スポーツ情報・サービス                                                                 |
| 設立              | 1995 年                                                                      |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                      |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                             |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                             |
| 収入モデル           | 広告、会費、ゲーム参加料、製品販売                                                           |
| 売上              | 広告だけで推定約 2000 万ドル                                                           |
| EC の割合          | 100%                                                                        |
| 利益              | 赤字                                                                          |
| 決済方法            | クレジットカード（オンライン 85%、残りフリーダイヤル）                                               |
| 従業員数（オンラインスタッフ） |                                                                             |
| トラフィック          | 一日 900 万ページビュー、140 万ビジット<br>スポーツ分野でトラフィック第 1 位                              |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

79 年、ABC が ESPN 設立。

95 年、Starwave とジョイントベンチャーで ESPN Internet Ventures 設立、ESPN SportsZone 立ち上げ。

96 年、親会社の Capital Cities/ABC がディズニーにより買収。

97 年、ディズニーは Starwave の株取得、ABC News Internet Ventures 設立。

97 年、ABC.com, ESPN Internet Ventures などディズニーの全インターネットビジネスを統合し、Buena Vista Internet Services 設立。

98 年、Starwave の残りの株取得、ESPN.com に社名変更。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・ 10 万ページにわたるスポーツニュース、統計、リアルタイムスコア、ビデオ・オーディオクリップ、リアルオーディオによる実況中継、コーチやコミッショナーなどとのチャット、様々なコンテストなど。
- ・ Insider Account プレミアムサービス 年会費 39.95 ドルまたは月会費 4.95 ドル  
プレイヤープロフィール、スポーツアルマナック、マルチメディアの試合リプレー、ス

スポーツハイライトやスコアの電子メールサービス Zone Mail。ファンタジーゲーム割引。

- ・ファンタジーゲーム（フットボール、野球、バスケットボールなど） 年 24.95～29.95 ドル。プレミアムサービス会員は 10 ドル割引。

ESPN-The Store Online： ESPN オリジナルグッズ、リーグやチームグッズ、メモラビアを販売。

#### **(4) 仕入・物流方法**

商品送料 4.95 ドル～

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ESPN、ABC テレビでの広告
- ・ポータルやその他提携サイトを通じたオンライン広告宣伝
- ・スポーツ関連新聞雑誌、ラジオ広告
- ・スポーツイベントでの広告プロモーション
- ・コンテストや 30 日間無料トライアルなどオンラインプロモーション

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

顧客情報は電子メールによるプロモーションなどに利用。

第三者にも販売。情報開示を希望しない顧客は電子メールで連絡。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

個人の口座の変更はすべてオンラインで可。

電子メール、フリーダイヤル。

販売商品満足保証。返品は送られてきた出荷票に記入して返品。

クレジットカード悪用が生じた場合、自賠責責分 50 ドルを払い戻し。

#### **(8) システム構成**

#### **(9) 戦略提携先**

NFL、NBA など： 各リーグのウェブサイト構築、リンク。

MountainZone.com, Tennis Week, SoccerTimes, U.S. College Hockey Online がコンテンツ提供。

#### **(10) 収益状況**

大半は広告収入。推定 2000 万ドル。

Buena Vista Internet Ventures サイトの中で、Disney Store Online の次に黒字転換予定。

#### **(11) 成功要因**

- ・オフラインのブランド名。
- ・親会社、関連会社が大手メディア 既存の媒体にアクセス。

- ・早期参入。
- ・ファンタジーゲームなどインタラクティブな要素を導入 リピート客獲得。

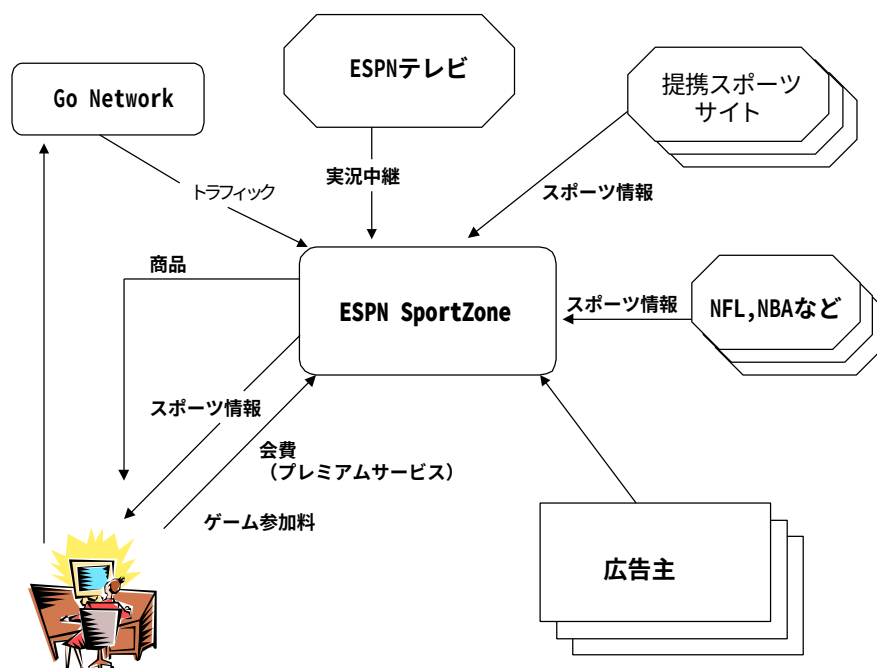
## (12) 苦勞した点

リアルタイムのスポーツスコアなど、一日1ドルのマイクロペイメントを試したが（売上の5%）、マイクロペイメントシステムが、まだ市販のソフトによってサポートされていないという理由で断念。

## (13) 不足していると思うもの

## (14) 国際展開の状況・予定

## (15) ビジネスモデル





### 5.3.15 eToys

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                          |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.etoys.com                                                                            |
| 会社名             | eToys Inc                                                                                |
| 住所              | 2850 Ocean Park Blvd., #225, Santa Monica, CA 90405                                      |
| 電話              | 310-664-8100                                                                             |
| Fax             | 310-664-8101                                                                             |
| E-mail          | <a href="mailto:service@etoys.com">service@etoys.com</a>                                 |
| 担当者（連絡先）        | Lisa Holmes ( <a href="mailto:lholfmes@alexandercom.com">lholfmes@alexandercom.com</a> ) |
| 販売マーケティング担当者    | Phil Polishook, VP of Marketing                                                          |
| 商品・サービス         | おもちゃ販売                                                                                   |
| 設立              | 1997 年                                                                                   |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1997 年                                                                                   |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 3 ヶ月                                                                                     |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                          |
| 収入モデル           | 製品販売                                                                                     |
| 売上              | 推定 500 万ドル (1998 年)                                                                      |
| EC の割合          | 100%                                                                                     |
| 利益              | 赤字                                                                                       |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                                 |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 100 人以上                                                                                  |
| トラフィック          | 月 2～2.5 万ページビュー                                                                          |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

97 年、元ウォルトディズニー社の戦略企画部副社長 Toby Lenk と元ユニオン銀行インターラクティブマーケティング部副社長 Frank Hahn によって設立。

EC ホスティング、インターネット、イントラネットソリューションを提供する Digital Broadwalk が（一部歩合制で）サイト開発。

98 年、最大のオンライン競合会社、Toys.com 買収。

99 年、IPO 予定。

#### (3) 商品・サービスの特徴

500 以上のメーカーの 10000 品目販売。

おもちゃ、ソフト、ビデオゲーム、ビデオ、音楽ごとに検索可。

人気商品リスト、今月の推奨品、年齢別人気商品、「おもちゃ箱に必要不可欠」、クラシックおもちゃ、20 ドル以下商品等でも検索可能。

ギフトセンター： ギフトラッピング、カードへのメッセージ挿入

ギフト登録： 子供がオンラインでほしいおもちゃを登録。大人はそれを見てギフト選定。

電子メールによる誕生日リマインダー

パーソナライズド住所録

パーソナライズドギフトカード、差出人・宛名ラベル

電子ギフト券

入庫通知サービス： 在庫切れの商品が入庫されると通知。

#### **(4) 仕入・物流方法**

自社で倉庫、フルフィルメント管理。受注後 1～2 日以内に発送。

送料： 注文ごと 3.25 ドル+品目ごと 1.25 ドル

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ポータルやその他提携サイトを通じたオンライン広告宣伝。
- ・既存媒体を利用した広告キャンペーン開始。家族向け雑誌、大都市新聞の折り込み広告、一般大衆および母親をターゲットにした TV コマーシャル。
- ・アソシエイトプログラム： Mindspring, ParanthoodWeb, Divein など 2000 のパートナー。コミッション 12%。
- ・マーケティングパートナー向け電子メール

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

購入履歴と住所などの保存により Express Checkout、誕生日リマインダーサービスなど。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、フリーダイヤル。

my eToys: ウェブサイトで注文状況を閲覧可。

返品： 購入後 30 日以内であれば無条件。

価格保証： 購入後 30 日以内に同じ商品がオフラインの店で低価格で売られていた場合、 差額の 110% 返金。

#### **(8) システム構成**

自社開発サーバ。Red Hat Linux 上でインテルプロセッサ PC。

CI Net の Stronghold サーバソフト。

開発にはパール、C 言語。

自社開発コマースソフトおよび注文フルフィルメントソフト。

カスタム詐欺防止モジュール。

在庫システム： 在庫のない商品が販売されないよう、リアルタイムで在庫アップデート。

#### **(9) 戦略提携先**

AOL (300 万ドル)、Yahoo, Infoseek, Exceit, Lycos。

SesameStreet.com: 2000 年までプレミアムオンラインストア契約。

Moms Online: 母親向けオンラインコミュニティで独占オモチャ販売。

ShopperConnection: CDNow, Cyberian Outpost, Reel.com などのオンラインストアとリンクを張り、お互いのサイトの顧客を送り合う。

Children's Television Workshop Online, The Password など。  
2000 以上のアソシエイトサイト。

#### (10) 収益状況

98 年度売上は 500 万ドルと推定されている。  
マーケティング費用約 1000 万ドル。

#### (11) 成功要因

- ・ 競合会社に先んじてオンライン参入。
- ・ 大手おもちゃ販売店や小規模店では満たせないニーズを満たした。  
大量販店では有名ブランド、人気商品のみ販売し、顧客サービスが悪く、レジには長い列ができており、小規模店では品揃えが限られている。EToys では、マテル、ハズブロなどの大手メーカーの商品から、Breyer や Wild Planet などのユニークなランドの両方を提供。

#### (12) 苦勞した点

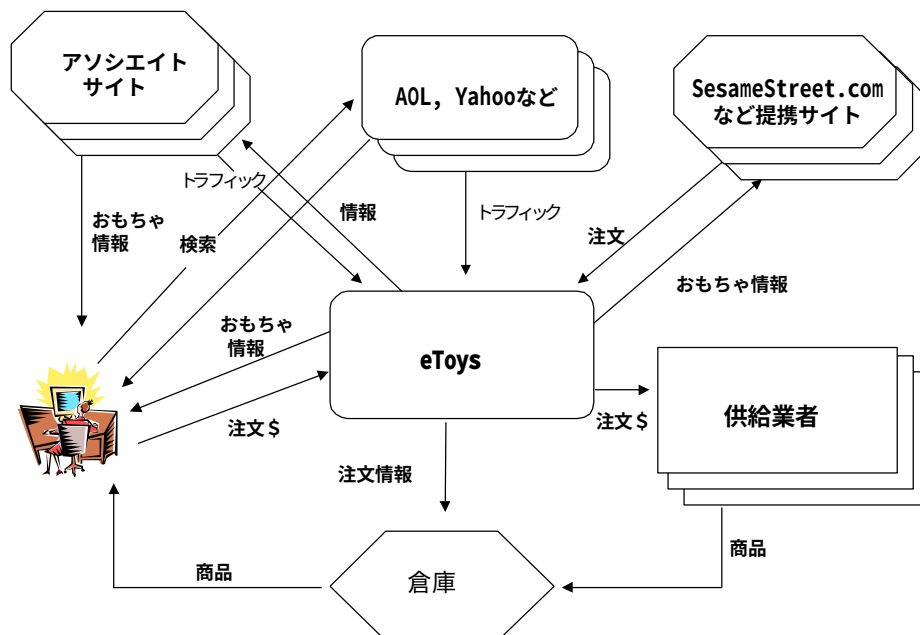
- ・ ブランド構築
- ・ 従来の子供を連れておもちゃを買いに行く習慣から、家でオンラインで一緒におもちゃを選ぶという消費者の購入行動の変換。

#### (13) 不足していると思うもの

#### (14) 国際展開の状況・予定

99 年、海外への出荷開始予定。

#### (15) ビジネスモデル



### 5.3.16 FireFly

#### (1) サイト概要

|                 |                                                              |
|-----------------|--------------------------------------------------------------|
| URL             | www.firefly.com                                              |
| 会社名             | Firefly Network, Inc.                                        |
| 住所              |                                                              |
| 電話              |                                                              |
| Fax             |                                                              |
| E-mail          | <a href="mailto:support@firefly.net">support@firefly.net</a> |
| 担当者（連絡先）        |                                                              |
| 販売マーケティング担当者    |                                                              |
| 商品・サービス         | リレーションシップ管理ツール                                               |
| 設立              | 1995 年                                                       |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                       |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                              |
| ウェブサイトのコスト      |                                                              |
| 収入モデル           |                                                              |
| 売上              |                                                              |
| EC の割合          |                                                              |
| 利益              |                                                              |
| 決済方法            |                                                              |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 70 人                                                         |
| トラフィック          |                                                              |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年 MIT Media Lab の Dr. Pattie Maes によって設立。

いくつかのビジネスモデルを経た後、ユーザプロフィール管理用にツール販売、ツール利用サイトにネットワークを提供していた。

98 年 4 月、マイクロソフトにより買収。マイクロソフトは 30 人の開発エンジニアを含む 70 人の従業員をシアトルの本社での勤務を勧誘。マイクロソフトは MSN Premier や Start Web 検索エンジン・ナビゲーションハブにパーソナリゼーション統合する予定。

### 5.3.17 Garden Escape

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.garden.com                                                   |
| 会社名             | Garden Escape, Inc.                                              |
| 住所              | 710 West 6th St., Austin, TX 78701                               |
| 電話              | 800-466-8142, 781-275-3725                                       |
| Fax             | 800-700-6604                                                     |
| E-mail          | <a href="mailto:eileen@garden.com">eileen@garden.com</a>         |
| 担当者（連絡先）        | Eileen M. Caetano                                                |
| 販売マーケティング担当者    | Cliff Sharples 社長兼最高責任者                                          |
| 商品・サービス         | 園芸用品販売                                                           |
| 設立              | 1995 年                                                           |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                           |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                  |
| ウェブサイトのコスト      | 開発費 250 万ドル（98 年 2 月まで）                                          |
| 収入モデル           | 製品販売                                                             |
| 売上              | （平均注文額 60 ドル）                                                    |
| EC の割合          | 100%                                                             |
| 利益              | 1999 年半ば～後半に黒字転換の見込み<br>（アナリストは 2001 年に損益分岐と予測）                  |
| 決済方法            | クレジットカード（オンライン 90%、残りは電話またはファックス）                                |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 35 人                                                             |
| トラフィック          | 日 20～25 万ページビュー<br>会員数 20.5 万人（98 年 3 月時点）<br>（ホリデーシーズンには購入者は倍増） |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年、カリフォルニア州からテキサス州に移住した Sharples 夫妻（共に J.L. Kellog 経営大学院卒。Cliff Sharples は元販売マーケティングシステム販売会社、Trilogy の工業マーケティングディレクター）が、ガーデニングをしようとしたところ、その地域の植物に不慣れであったことから、郵便番号を入力すれば、その地に適した植物を検索できるウェブサイトを考案。Andy Martin（最高技術責任者）と組んで、ウェブサイトを開発。

アメリカの園芸市場は 600 億ドル、通販 50 億ドル、園芸品への消費額一世帯あたり 700 ドル。50 代になると園芸への関心が高まる傾向があり、ベビーブーム世代が 50 代に突入しており、大きな市場ポテンシャルを見出した。

98 年、Time Warner の Virtual Garden 買収。

### (3) 商品・サービスの特徴

全米各地の供給業者を電子ネットワークで結び、草花、苗、種、園芸道具、園芸雑誌、ギフト製品など 1 万点以上の製品を販売。

価格： 数ドル～

#### <フロントエンド>

- ・プラントファインダー

600 種の植物（各植物に関し季節、気候、ケア、大きさ、色、香りなど 96 の属性）のデータベースを用い、居住地域、庭の条件、希望などによって、適したプラントを検索。

- ・ジャバを用いた庭園プランナー

グラフィックを使って自分の庭が設計できる。データベースに保存可。

個々の庭の条件にあったプラントのみ最高 25 種推薦。

- ・チャット、有名人とのチャット、ガーデンドクター（専門家に質問）、フォーラム（自分の庭の写真を掲載し、他の利用者からアドバイスを得られる）、電子ポストカードなどのインタラクティブなツールを提供することにより、コミュニティ構築。

- ・パーソナルノートブック：自分のメモ帳にメモ（次に関心したいものや、覚えていたい日など）を残せる。

- ・結婚・新築・誕生日・記念日用ギフト登録（アメリカでは、結婚のお祝いなど、希望の商品をデパートに登録し、お祝いを贈る人はそれをもとにギフトを購入するという習慣がある。）

- ・パーソナルショッピング： Garden Escape が販売するしないにかかわらず、希望の商品を検索。（検索・注文料：\$10）

- ・月刊オンライン園芸雑誌、月刊電子ニュースレター発行、誕生日などを知らせる電子メール配信サービスなど。

- ・購入者は、オンラインで注文状況確認可。

### (4) 仕入・物流方法

- ・ローテック、ノーテックの中小供給業者 35 社をエクストラネットで接続。（ネットワークコンピューターとインターネットへのアクセスを無償提供。）

- ・注文は、毎晩、供給業者の注文入力システムに送信。

- ・供給業者より直接出荷。

- ・供給業者は、エクストラネットを通じ、同社の製品データベースにアクセス、アップデート可。

送料： 最低 4.50 ドル。購入額 100 ドル以上の場合、購入額の 12.5%

### (5) マーケティング方法

- ・有名企業との共同ブランディング

- ・オフラインのマーケティング活用

毎月、その月の特集やイベントに関し会員にハガキ送付、北カリフォルニアで初めて、不動産購入者に対し DM キャンペーンなど。

- ・コンテストなどオンラインプロモーション。

### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

POS（ポイント・オブ・セール）での情報のカスタマイズ。

個々の顧客の注文パターンと供給業者のビジネスニーズに合わせた高度なパーソナライゼーション。

顧客情報は一切外部に開示しない。

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

カスタマーサービスではなく、顧客の問題解決のために「カスタマーソリューション」を提供。顧客から電話やメールが来ると直ちに適切な部署に回される。

100%顧客満足保証。無条件返品（送料無料）または次回の購入時に 110%クレジット。（誤った商品が送付された際、正しい商品の送付とともに、誤った商品の無償提供を受けた顧客もあり。）

返品は顧客ソリューション部にフリーダイヤルで連絡。

## **(8) システム構成**

SG の WebForce サーバでネットスケープの Enterprise 2.1 を利用していたが、より強力なサンのマルチプロセッサシステム、Unix Apache サーバソフトに移行。

ソフト： Irix 6.x, Solaris 2.5, Oracle 7.3 データベース、シスコの PIX ファイアウォール。

接続： 複数の T1 ライン

支払処理： CyberCash

12000 種以上の製品データベースを含む全アプリケーションをゼロから独自で開発。既存のレガシーシステムはなかったので、顧客サービス担当者が情報の視点から何が必要かに重点を置きシステム開発。HTML、ジャバ、共通ゲートウェイインターフェース、その他ウェブ技術が使いやすいよう、独自のインタラクティブなデータベーストリブンのウェブサイト構築用プログラミング言語、SAGE(Software Architecture for Garden Escape)開発。サイトは、102 のウェブアプレットと 138 の SAGE プログラムから成る。

SAGE のおかげで、アプリケーションのスピードと性能が向上しただけでなく、データベースへのシームレスアクセス、コード再使用、開発サイクルの簡略化、クッキーを使わずデータベースへの継続的接続が可。

ウェブサイトと、社内のイントラネット、エクストラネットを直結。

エクストラネットのサプライヤーワークステーション上にある在庫管理モジュールで、供給業者は、製品データベースをアップデートできる。在庫モジュールは、他のウェブアプリケーションデータを共有。（たとえば、ウェブサイト上の注文処理アプリケーションは、供給業者の在庫をトラックする製品データベースにアクセス。受注すると、在庫トラッキングユニットが自動的にデータベースから削除。）ウェブベースの在庫管理モジュールに統合できるよう、供給業者の社内在庫管理システムを書き直している。

供給業者と従業員は、同じアプリケーションを共有するが、データの違う側面にアクセス。（たとえば、顧客管理アプリケーションは、顧客のフィードバック、注文、クレジットカード番号、出荷先をトラッキング。供給業者は注文やフィードバックにはアクセスできるが、クレジットカード番号へのアクセスはブロックされている。）

クリックするだけで、サーバ上で荷ラベルや送付票が作成でき、供給業者のコンピューターにダウンロードされる。

## (9) 戦略提携先

- ・40以上の納入業者と提携。製品によって独占契約を交わす業者もあり。
- ・AT&T WorldNet（独占契約）、AOL、マイクロソフト
- ・Eddie Bauer, ThirdAge： 共同ブランディング
- ・American Forests（米国最古の非営利環境保護団体）： Johnny Appleseed（アメリカのヒーロー）の誕生日に合わせ、歴史的人物に関わりのある樹木の種子、苗木を販売促進。  
American Forestsのサイトを改裝し、EC機能を追加。American Forestsが製作協力しているPBS（教育）テレビ番組を独占スポンサー。
- ・Horticulture Magazine： Horticulture Online 共同運営

## (10) 収益状況

<収入源>

- 1) 製品販売（ほとんど）
- 2) 広告（CPM 18～50ドル）

## (11) 成功要因

- 1) 各地域にあった製品・コンテンツの提供。
- 2) 供給・流通業者との提携を重視。従来、地域化および断片化していた園芸供給業者を電子ネットワーク化し、シームレスの統合サプライチェーンの構築。そのプロセスをローテク、ノーテクの供給業者にとって容易にした。（情報と製品の写真を提供し、注文品を出荷するだけ。）
- 3) 園芸愛好者のコミュニティ構築 非常にインターラクティブなサイト
- 4) 顧客重視 顧客ソリューション、100%満足保証  
優れたフィードバックメカニズム要。問題はすぐに解決。  
ユーザーフレンドリーなサイト： オンラインでなく、電話やファックス注文、小切手郵送を希望する人のために、ボタンをクリックすれば、必要な情報が印刷できる。
- 5) ユーザー層拡大、販売・マーケティングチャネル拡大  
The Garden Networkを設立し、3つの園芸関連サイト運営 ひとつのチャネルを通じ異なるグループにターゲット広告。
  - ・Garden.com： 裕福でコンピューターに詳しいベビーブーム世代
  - ・Virtual Garden： 他のサイバー園芸愛好者との接触を求めるより学術的な園芸愛好者
  - ・Horticulture Online： より経験のある園芸愛好者。

## (12) 苦勞した点

ローテク、ノーテクの業者の電子化、ウェブアプリケーションの使用に関する研修。

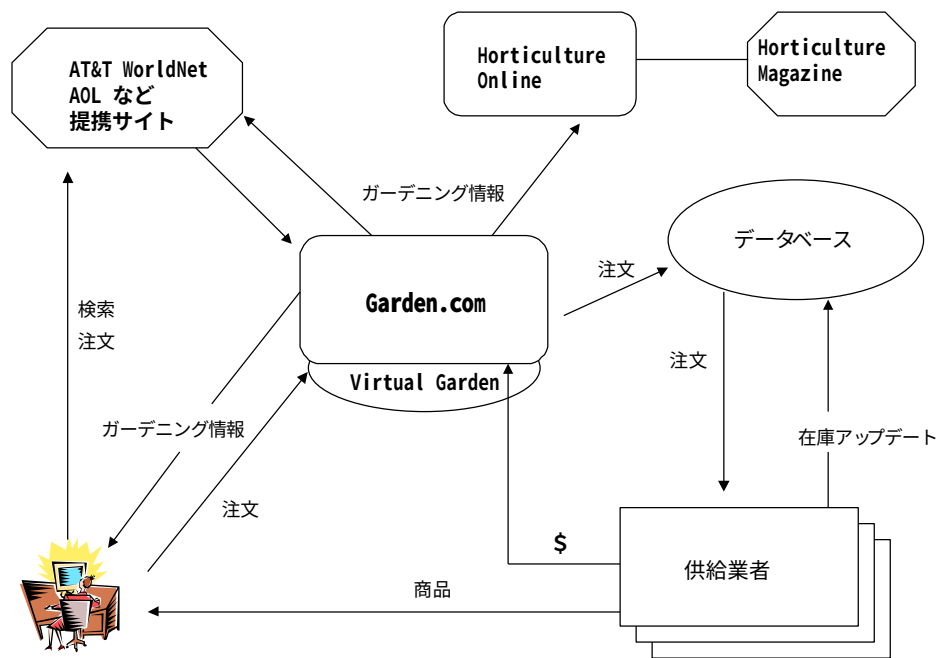
## (13) 不足していると思うもの

## (14) 国際展開の状況・予定

検疫の問題があるため、現在、海外への出荷はしていない。



## (15) ビジネスモデル



### 5.3.18 GeoCities

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                                     |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.geocities.com                                                                                                   |
| 会社名             | GeoCities (Yahoo)                                                                                                   |
| 住所              | 1918 Main St., Suite 300, Santa Monica, CA 90405 -1030                                                              |
| 電話              | 310-664-6 500                                                                                                       |
| Fax             | 310-664-6520                                                                                                        |
| E-mail          | <a href="mailto:hzanca@geocities.com">hzanca@geocities.com</a>                                                      |
| 担当者（連絡先）        | Bruce Zanka、コミュニケーション担当副社長                                                                                          |
| 販売マーケティング担当者    | James Glicker、VP Marketing                                                                                          |
| 商品・サービス         | オンラインコミュニティ                                                                                                         |
| 設立              | 1994 年                                                                                                              |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                                                              |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 14 ヶ月                                                                                                               |
| ウェブサイトのコスト      | 製品開発コスト 130 万ドル（98 年上半期）                                                                                            |
| 収入モデル           | 広告(90%)                                                                                                             |
| 売上              | 554 万ドル（98 年上半期）458 万ドル（97 年度）                                                                                      |
| EC の割合          | 100%                                                                                                                |
| 利益              | 損失 725 万ドル（98 年上半期）890 万ドル（97 年度）<br>累積赤字 1970 万ドル<br>当分、黒字転換の見込みなし（アナリストの見解）                                       |
| 決済方法            | 主にクレジットカード（会費の支払、GeoShop トランザクション）                                                                                  |
| 平均販売価格          | プレミアム会費 月 \$4.95                                                                                                    |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 148 人（マーケティング・営業 45 人、編集 34 人、財務・管理 23 人、オペレーション・サポート 46 人）<br>コミュニティ運営、コンテンツ管理、コミュニティインターアクション 45 人、1700 人のボランティア  |
| トラフィック          | ビジター月 1480 万、ページビュー月 11 億、会員 300 万人（ホームページ掲載者）。<br>ポータルと並んで、高トラフィックサイトトップ 10 に常にランク入り。コンテンツプロバイダーでは、最もトラフィックの多いサイト。 |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

94 年、システム自動化ソフトメーカー、Legent の元製品マーケティングディレクター、David Bohnett (CEO) と、マクドネルダグラス元ソフト開発・イントラネット担当者 John Rezner (CTO 兼オペレーション担当副社長) が、ビバリーヒルズインターネットとして設立。

95 年、6 つのコミュニティ構築。

#### 設立動機

- ・サービスビジネスの開発。

・オンラインコミュニティの必要性。その周りにサービスを築くチャンス。

社内でコンテンツを作成するのはコストが高すぎるため、会員にコンテンツを提供させる。

(「GeoCities には、148 人の従業員と 280 万人の編集者がいる」)

ホームページ作成であれば、ホームページのアップデートのために戻ってくる。

↓

トラフィック増

95 年初期～96 年初期、ソフトやハードなどインフラの開発、人材リクルート、資金調達、会員を引き付けるためのプログラム開発に専念。資金稼ぎのためにビバリーヒルズの銀行にウェブホストサービスも提供していたが、6 ヶ月後に中止。

96～97 年、会員ベースの構築、ウェブサイトの機能拡大、コミュニティ開発に従事。

99 年 1 月、Yahoo により買収。

### (3) 商品・サービスの特徴

ハリウッド (映画)、ウォールストリート (金融証券)、ヨセミテ (アウトドア)、キャピトルヒル (政治)、コロセウム (スポーツ) といった 41 のテーマコミュニティ上に、会員らは無料ホームページを掲載。毎日、会員のホームページ紹介、ベストホームページの投票選出、ウィークリーガイド、コンテストなどのイベント。

チャット、掲示板、無料電子メールアドレス提供。

GeoPlus: 会員向けプレミアムサービス (月\$4.95、ドメインネーム \$5/設定+月\$5)

規定以上のウェブスペース、ウェブ掲載ツール、ドメインネーム。

GeoRewards プログラム

会員個人のホームページに GeoGuide バナーやポップアップ広告を設置したり、コミュニティリーダーを務めたり、GeoCities のサイトのバナー作成などのプログラムに参加するとポイントが得られる。ポイントを集めると GeoCities グッズをもらえたり、航空会社マイレッジ加算などの特典あり。

ショッピングセンター: さまざまな商品販売、旅行予約サービスの提供。

GeoShop:

スモールビジネス向けターンキーEC ソリューション。会員のコミュニティ内での製品サービス販売。月 24.95 ドル

クレジットカード処理: 開設費 120 ドル、月 40 ドル+5% (最低 80 ドル)

(トランザクション認証および処理作業提供)

### (4) 仕入・物流方法

ショッピングセンター (リンクのみ) や GeoShop (トランザクション処理のみ) では、テナントが独自で管理。

## (5) マーケティング方法

- ・各会員のホームページに GeoGuide バナーの設置を奨励、インセンティブ提供。会員らに広告宣伝の一端を担わせる。
- ・無料電子メールアドレス提供の代わりに、メールに広告掲載。
- ・98 年に初の紙媒体、TV、ラジオ広告

## (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

顧客情報を第三者に販売。「プライバシーの保護」で、「本人の許可なしに会員情報を第三者に開示しない」とうたっていたにもかかわらず、会員情報を販売していたため、98 年、連邦商業委員会の調査を受け、「プライバシーの保護規約」改訂で和解。

## (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

テクニカルサポートは、メールでのみ提供。専門のスタッフが回答。(NEware 利用)

ヘルプ： コミュニティ (neighborhood) の選び方からウェブページデザインに関するアドバイスまで詳しい情報を提供。

1700 人のボランティアが、新しい参加者へのサポート提供、会員のウェブページ作成相談、コミュニティをパトロールし、ウェブページ掲載規則違反の取締りなどを行なう。(ポルノ、商業コンテンツ、商標侵害などウェブページ掲載規則違反報告ページもあり。各ウェブページに GeoCities へ戻るリンクがなくても、規則違反。)

## (8) システム構成

サンのウルトラ 2、エンタープライズ 5000 65 台  
サンのソラリス、Apache サーバソフト。

ピークバンド幅： 340Mbps

5 テラバイトディスクスペース

一日 1.7 億ヒットに対応。一日 1.7 テラバイトのデータ転送

サーバは、シリコンバレーの Exodus によって管理。DS-3、OC-3 接続。

(低バンド幅サーバ以外、サーバ、ネットワークインフラは、北カリフォルニアに設置。南カリフォルニアより北カリフォルニアの方がインターコネクティビティがよいとのため。)

Resonate 社の Dispatch： HTML リクエストを自動的に最適サーバに送るアプリケーション。サーバはひとつのバーチャル IP アドレスを共有。Dispatch はウルトラ 7 台上で作動。

インフォミックスの Dynamic Server データベース： 会員情報保存  
(長期保存用に、1 時間に 2 度テープにバックアップ)

GeoBuilder： ホームページ作成ツール

Parable の ThingMaker： マルチオーサリングツール

eShare のチャット技術

Inktomi のサーチエンジンソフト： 会員のウェブページ検索が容易

Aptex 社の SelectCast： 適切な GeoCities に広告をターゲット

Open Market の EC ソフト

AdForce 広告管理システム： 広告タグ作成、広告掲載スケジュール、レポート作成

NetEffect Systems のオンライン顧客サポートアプリケーション NEware

(一人の担当者が複数の問い合わせに対応できるリアルタイムのテキストベース顧客サポート)

## (9) 戦略提携先

- ・ Yahoo!: My Yahoo!、Petz (バーチャルペット) のユーザに無料ホームページ提供。
- ・ コンテンツパートナー： iSyndicate, LendingTree, ElectricVillage、HomeAdvisor (不動産情報)、Banyan Systems (ホワイトページ) など。
- ・ 技術パートナー： Parable, Inktomi
- ・ 主要 EC パートナー (通例 1 年契約)： Amazon.com, CDNow, Surplus Direct/Egghead (コンピューターハード+ソフト), First USA (クレジットカード), Expedia (旅行サービス) など。
- ・ ソフトバンクと合併で GeoCities Japan 設立。

## (10) 収益状況

<収入源>

- 1) 広告 CPM 15~40 ドル： 収入の 90.2% (98 年上半期) (97 年度、90.6%)
- 2) GeoPlus (プレミアムサービス)
- 3) GeoShop
- 4) EC (パートナーとの売上シェア)
- 5) コミュニティ構築ツールのパッケージ販売 (予定)

広告主 160 社以上 (アメリカンエクスプレス、AT&T、GM、ヒューレットパッカード、ホンダ、IBM、マイクロソフト、ソニー、トヨタ、ビザなど)

4 大広告主が純売上の 29%、Surplus Direct/Egghead 10%

広告収入への依存度を下げる努力。2 年以内に 35%。

↓

会員向けプレミアムサービス、EC による増収。

<コスト>

売上コスト (cost of revenues)： 主にインターネット接続費、ウェブサイト機器リース料、原価償却、人件費など。

製品開発費： ソフト開発費、ソフト購入・ライセンス費

## 損益計算書

(000)

|                                        | 1999年<br>止半期) | 1999年   | 1999年   | 1999年  | 1999年 |
|----------------------------------------|---------------|---------|---------|--------|-------|
| <b>Net revenue:</b>                    | \$5,542       | \$1,632 | \$4,582 | \$314  | \$46  |
| Cost of revenue                        | 3,937         | 1,421   | 4,634   | 788    | 103   |
| Gross profit                           | 1,605         | 211     | -52     | -474   | -57   |
| <b>Operating expenses:</b>             |               |         |         |        |       |
| Sales & marketing                      | 5,072         | 2,130   | 5,045   | 764    | 117   |
| Product Development                    | 1,325         | 437     | 1,021   | 475    | 72    |
| General & administrative               | 2,947         | 1,273   | 2,901   | 1,252  | 233   |
| <b>Total operating expenses</b>        | 9,344         | 3,840   | 8,967   | 2,491  | 422   |
|                                        | -7,739        | -3,629  | -9,019  | -2,965 | -479  |
| Loss from operation                    |               |         |         |        |       |
| Interest income, net                   | 487           | 69      | 117     | -40    | 2     |
| Loss before provision for income taxes | -7,252        | -3,560  | -8,902  | -3,005 | -481  |
| <b>Net loss</b>                        | -7,253        | -3,561  | -8,903  | -3,006 | -482  |

### (11) 成功要因

- 1) 自己表現が参加の動機 自己表現の・ツールを提供

| 会員のニーズ    | ソリューション               |
|-----------|-----------------------|
| 自己表現      | 個人のホームページ             |
| コンテンツ     | コミュニティ (neighborhood) |
| インターアクション | 通信ツール                 |
| 所属意識      | 会員の責任、意見              |
| 認知        | 高トラフィック               |

- 2) 簡単に使えるウェブページ作成ツールの提供  
 3) 積極的なオーナーシップ、コミュニティ参加促進プログラムの提供  
 4) 会員のオンライン体験の向上をサポート  
 5) 膨大な量のパーソナライズドコンテンツ (各会員のウェブページからのリンク)  
 6) 広告主にとって魅力的なターゲット (高トラフィック、テーマ別コミュニティ)

### (12) 苦労した点

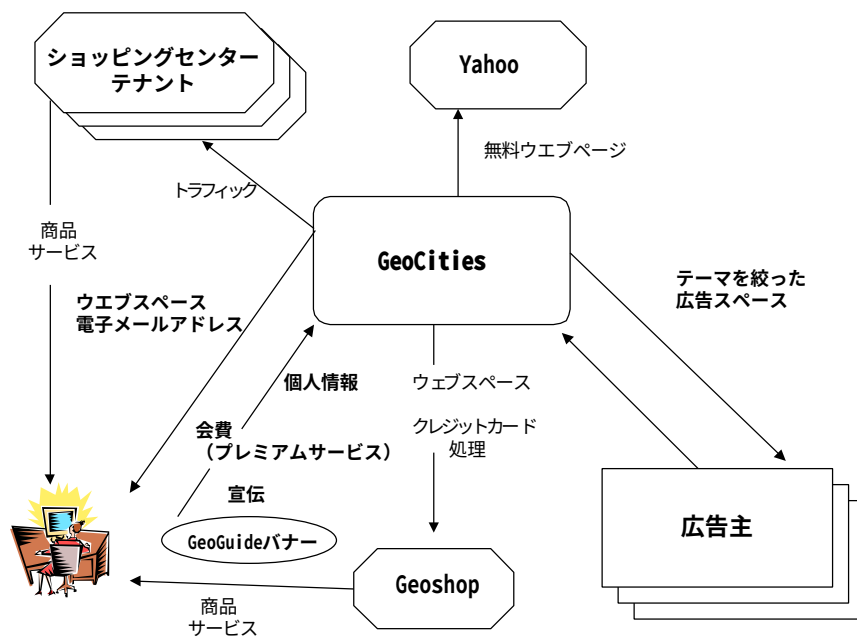
- ・無料でウェブスペースを提供するというアイデアを理解してもらうこと (当時、前代未聞)。
- ・急速な成長、急激なトラフィック増加への対応。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

- ・ソフトバンクとの合併で GeoCities Japan 運営。
- ・98 年、ロンドンにヨーロッパ本社開設。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.19 GolfWeb

#### (1) サイト概要

|                 |                                                              |
|-----------------|--------------------------------------------------------------|
| URL             | www.golfweb.com                                              |
| 会社名             | SportsLine USA, Inc.                                         |
| 住所              | P.O. Box 101027 , Ft. Lauderdale, Florida 33310              |
| 電話              | 954-351-2120                                                 |
| Fax             | 954-351-9175                                                 |
| E-mail          | <a href="mailto:golfweb@golfweb.com">golfweb@golfweb.com</a> |
| 担当者（連絡先）        | Tim Harrington 最高運営責任者                                       |
| 販売マーケティング担当者    |                                                              |
| 商品・サービス         | ゴルフ関連情報                                                      |
| 設立              | 1994 年                                                       |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                       |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                              |
| ウェブサイトのコスト      | 20 人の開発者によって作成                                               |
| 収入モデル           | 広告、会費、製品販売、コンテンツライセンス                                        |
| 売上              |                                                              |
| EC の割合          | 100%                                                         |
| 利益              |                                                              |
| 決済方法            | クレジットカード                                                     |
| 平均販売価格          | プレミアム会費 年 \$39.95                                            |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 35 人                                                         |
| トラフィック          | 月 1000 万ページビュー、有料会員 16000 人（98 年 1 月買収時）                     |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

94 年、Ed Pattermann、Cynthia Typaldos 夫妻（共に元サンマイクロシステムズ重役）によって設立。ゴルフ愛好家の Pattermann は、ゴルフとインターネットがともに世界的なもので、高収入層によって利用されていることから、マッチすると判断。

98 年 1 月、ESPN との買収合戦に買った SportLine USA によって買収。スタッフとともにフロリダに移転。創立者夫妻は株は所有するものの経営には関わらず、新たな事業を開始。

CBS SportLine の概要を参照のこと。



### 5.3.20 HOT HOT HOT!

#### (1) サイト概要

|                 |                                                        |
|-----------------|--------------------------------------------------------|
| URL             | www.hothothot.com                                      |
| 会社名             | Hot Hot Hot                                            |
| 住所              | 130 North Fair Oaks, Pasadena, CA                      |
| 電話              | 800-959-7742                                           |
| Fax             | 562-949-5046                                           |
| E-mail          | hothothot@hothothot.com                                |
| 担当者（連絡先）        | Perry & Monica Lopez                                   |
| 販売マーケティング担当者    | Perry & Monica Lopez                                   |
| 商品・サービス         | チリソース販売                                                |
| 設立              | 1993 年                                                 |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                 |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 3 ヶ月                                                   |
| ウェブサイトのコスト      | 立ち上げ 2 万ドル+月 5 ドル維持費（トランザクション処理費込み）+インターネット接続費月 100 ドル |
| 収入モデル           | 製品販売                                                   |
| 売上              | 売上 40 万ドル以上                                            |
| EC の割合          | 25 - 30%                                               |
| 利益              | 黒字                                                     |
| 決済方法            | クレジットカード（全体の 8 割がオンライン、残りフリーダイヤル、ファックス）                |
| 平均販売価格          | 商品単価 \$5～\$10、パッケージ価格 \$20～\$50                        |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | ウェブ作成・管理はアウトソース、オンライン販売開始後、従業員を 2 人増加。                 |
| トラフィック          |                                                        |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

93 年、Monica & Perry Lopez はカリフォルニア州パサデナに小さなチリソース専門小売店を開店。

94 年、同店の顧客であったウェブ開発会社 Presence の社長からホームページ開設を持ちかけられ、ウェブサイト立ち上げ。立ち上げ 30 分後に東海岸から初注文が届く。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・ 150 種類のチリソース販売。価格 5～10 ドル。パッケージ 20～50 ドル。
  - ・ 辛さ、原産地、原料、製品名で検索可。
  - ・ オンラインビジネスが売上全体の 25-30%を占める。（カタログ注文 10%、残り店舗販売）
  - ・ オンラインビジネスとして人気→オフラインビジネスも増加。
- ・ Amazon.com のアソシエイトプログラムに参加。チリソース関連の書籍を紹介、Amazon.com にリンク。

#### (4) 仕入・物流方法

注文は自社の倉庫に直接送付。

価格に応じ、送料 4.75 ドル～。100 ドル以上購入したユーザーには無料で配送。

#### (5) マーケティング方法

- ・チリ愛好家のニュースグループやメーリングリストで宣伝。
- ・アソシエイトプログラム： 紹介による売上に対し、5%のコミッションを支払。
- ・電子メールによる新商品通知。
- ・15 ドル以上購入の客には、新製品の紹介としてステーキソースを無料提供などのプロモーション。
- ・顧客からのインプットをマーケティングに利用。
- ・問い合わせに応じ商品カタログ送付。

#### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

クッキーを用い、顧客の過去の注文内容に基づいて、製品情報を提供。

#### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

オーナーは、毎日 1～2 時間かけて電子メールによる問い合わせやフィードバックに返答。

#### (8) システム構成

ウェブ開発・ホスティングはアウトソース。

#### (9) 戦略提携先

Presence: ウェブ開発・ホスティング会社

#### (10) 収益状況

ウェブサイトのマーケティングコストはオンライン売上の 5%。

商品カタログは依頼があったときのみ送付。

#### (11) 成功要因

- 1) ニッチ市場。ユニークな商品。
- 2) 早期オンライン進出。
- 3) マーケティング戦略
  - ・Nuclear Hell (核地獄)、Endorphin Rush (興奮によるのぼせ) などのユニークな商品名。
  - ・商品のイメージに一致したウェブデザイン (真っ赤)。
  - ・顧客からのインプットを導入。
- 4) ウェブ戦略
  - ・取り扱い商品 450 種類のうちから 150 種類をオンライン用を選択。低コスト維持。
  - ・シンプルで、あまり重くないユーザーフレンドリーなサイト作り。
- 5) 販売する前に必ず試食。

#### (12) 苦勞した点

- ・450 種類の商品の中からのウェブ用商品の選択。

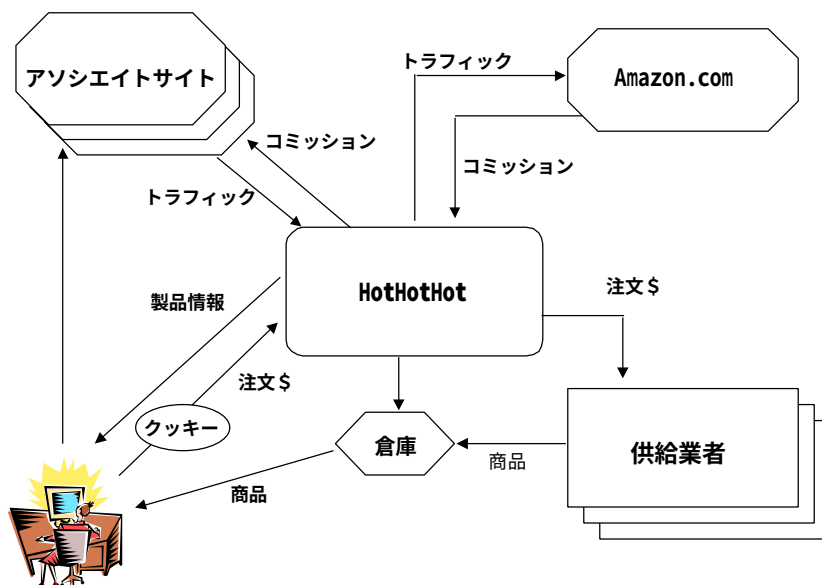
- ・ダウンロード時間を考慮した画像のデザイン。
- ・当初、トランザクション機能なしに立ち上げたところ、注文の半数がクレジットカードによる注文。
- ・供給先を見つけるのに6ヶ月かかる商品もある。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

世界中から注文が来る。(他の地域・国の顧客は、南カリフォルニアに旅行に来たときに店に立ち寄る。)

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.21 ShopNow (元 Internet Mall)

#### (1) サイト概要

|                 |                                                          |
|-----------------|----------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.shopnow.com">www.shopnow.com</a>     |
| 会社名             | TechWave Inc                                             |
| 住所              | 411 First Avenue South, #200 N, Seattle, WA 98104        |
| 電話              | 206-223-1996                                             |
| Fax             | 206-223-2324                                             |
| E-mail          | <a href="mailto:info@techwave.com">info@techwave.com</a> |
| 担当者（連絡先）        | Matt Gittleman (mattg@techwave.com )                     |
| 販売マーケティング担当者    | Bill Basset, Director of Corporate Marketing             |
| 商品・サービス         | ショッピングモール                                                |
| 設立              | 1996 年（Internet Mall 法人設立）TechWave94 年設立                 |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                   |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                          |
| ウェブサイトのコスト      |                                                          |
| 収入モデル           | テナント用オンラインストア構築、広告                                       |
| 売上              |                                                          |
| EC の割合          | 100%                                                     |
| 利益              |                                                          |
| 決済方法            | クレジットカード                                                 |
| 平均販売価格          | 不明                                                       |
| 従業員数（オンラインスタッフ） |                                                          |
| トラフィック          |                                                          |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

93 年、InternetMall 創立者の David Taylor がオンラインショッピングについて記事を書くように頼まれた際、ネット上で何がどこにあるかを見つけるのが非常に困難であったことから情報をデータベースに入力し始めたのが始まり。

94 年、Internet Mall 設立。

98 年、ShopNow Market に社名変更。テナント数は半減。

98 年、EC ソリューション開発会社の TechWave により買収。テナントに自社の EC ソリューションを販売するのが目的。ShopNow として新たに立ち上げ、ShopNow Market のテナントを移動中。

成功する見込みは薄いと思われる。

### 5.3.22 Internet Travel Network

#### (1) サイト概要

|                 |                                                |
|-----------------|------------------------------------------------|
| URL             | www.itn.net                                    |
| 会社名             | Internet Travel Network                        |
| 住所              | 453 Sherman Way, Palo Alto, CA 94306           |
| 電話              | 650-614-6300                                   |
| Fax             | 650-614-6390                                   |
| E-mail          | redcarpet@itn.net                              |
| 担当者（連絡先）        | Jeanette Slepian, VP Sales                     |
| 販売マーケティング担当者    | Loise Shore, VP Marketing                      |
| 商品・サービス         | 旅行業務                                           |
| 設立              | 1995 年                                         |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                |
| ウェブサイトのコスト      |                                                |
| 収入モデル           | コミッション、広告                                      |
| 売上              | 未公表                                            |
| EC の割合          | 100%                                           |
| 利益              | 赤字                                             |
| 決済方法            | クレジットカード                                       |
| 平均販売価格          | 不明                                             |
| 従業員数（オンラインスタッフ） |                                                |
| トラフィック          | ヒット数 15,000/ 日、登録者数 400 万人以上<br>加盟旅行代理店 3000 社 |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年、旅行代理店を経営していた Bruce Yoxsimer と、インターネットコンサルタントの Dan Whaley, Al Whaley 父子の 3 人によって設立。航空会社が旅行代理店へのコミッションを削減したところで、当初、Yoxsimer の旅行代理店をインターネットに載せる計画が、企業や消費者が直接予約できるシステムを紹介するチャンスと見、航空券予約プロセスを合理化するソフト開発に発展。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・リアルタイムの航空・ホテル・レンタカー情報の提供、予約。
- ・旅行情報、パッケージ旅行、ガイドブックなど提供。
- ・ユーザは旅行代理店を指定し、そこに予約情報を回してもらい、代理店で発見することもできる。最寄りの旅行代理店の検索も可。
- ・Low Fare Ticker: ジャパアプレットを使い、過去 24 時間のうちに同サイトで購入された最も安い航空運賃を自動的にアップデート。ブラウザなしでスクリーン上に置いておくことも可。
- ・Fare Mail: 航空運賃が指定した料金に下がると電子メールで通知。

- ・ Mileage Miner: 有料で各航空会社のマイレージ管理サービス提供。

企業向けに下記製品を提供。

- ・ ITN Global Manager: 複雑な出張規約のある大手企業向けフルサービス旅行予約管理システム。Chevron, P&G, TI, 世界銀行などが利用。
- ・ ITN Manager: 中堅企業向け。CRS を使うか、代理店を使うか選択可。
- ・ FlightRez: 航空会社向け予約エンジン。消費者が直接予約可。
- ・ ITN Connect: オンラインビジネス、旅行代理店ネットワーク向けターンキープライベートラベルサービス。
- ・ ITN Agent: 150 以上の企業および大手旅行代理店が利用するプライベートラベルサービス。初期開設料+月間ネットワーク維持料。
- ・ ITN Partner: ウェブサイトに旅行予約機能追加。CNN Interactive, Travelweb, Rand McNally など 65 以上のサイトが利用。

#### **(4) 仕入・物流方法**

Apollo, Galileo など複数の CRS 使用。唯一のマルチ CRS 使用サイト。

航空券は電子チケット、郵送、または旅行代理店にて発券。

#### **(5) マーケティング方法**

他のサイトへの検索エンジン提供によるトラフィック増。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、フリーダイヤル。

#### **(8) システム構成**

#### **(9) 戦略提携先**

コンテンツパートナー

Rough Guides, Headland Digital Media: 旅行情報、ガイドブック、CD など提供。

CitySearch, CMP NetGuide, Go2orlando, Travel.com, AT&T Traveler, Canoe Online Explorer, Guthy Renker Internet など。

ユナイテッド航空 (株主)、コンチネンタル航空、Voyage: バケーションパッケージ提供。

Amazon.com, Classifieds2000 など。

Galileo International (SABRE の競合会社): Galileo と Apollo 予約システム用インターフェースソフト技術を ITN Global Manager に統合、共同販売。

MaxMiles: マイレージ管理サービス提供。

#### **(10) 収益状況**

代理店からは、発券の有無にかかわらず、一件 3 ドルの紹介料を徴収。

### (11) 成功要因

- ・企業をターゲットに、導入が容易で、使いやすく、価格が手ごろなシステムを提供。
- ・インターネットの登場により危機感を抱いている旅行代理店を飛び越すのではなく、そのネットワークを利用。代理店向けにターンキーウェブソリューションを提供。
- ・技術力。

### (12) 苦労した点

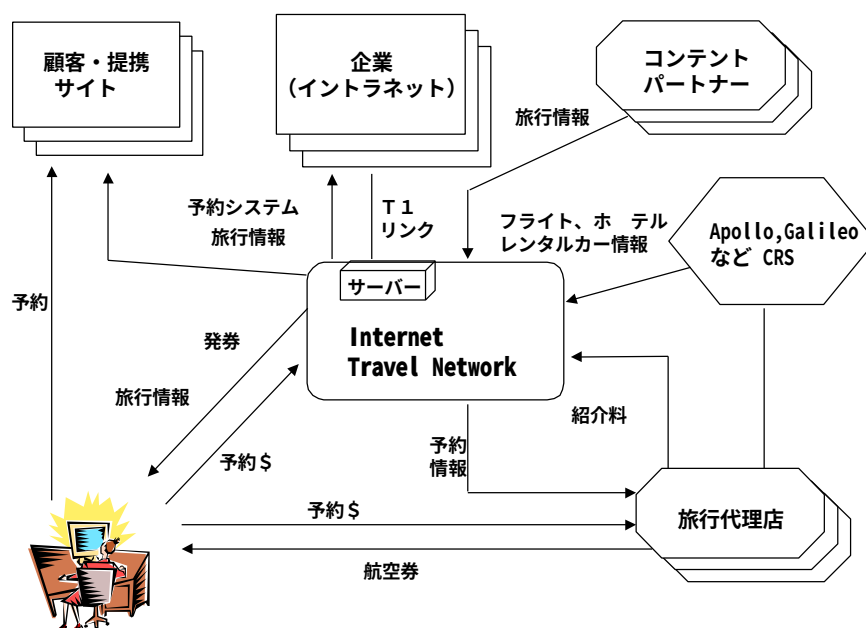
創立資金調達。3人の創立者はカードローンを限度いっぱいまで借り、自宅を抵当に入れて融資を受けた後、銀行残高が1000ドルまで落ちた。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

- ・アメリカ企業の海外支社用に予約サービス提供。
- ・オーストリアの Lauda Air が ITN FlighRez 予約エンジン導入。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.23 iVillage

#### (1) サイト概要

|                        |                                                                                                  |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL                    | www.ivillage.com                                                                                 |
| 会社名                    | iVillage, Inc.                                                                                   |
| 住所                     | 170 Fifth Ave., New York, NY 10010                                                               |
| 電話                     | 212-206-2852                                                                                     |
| Fax                    | 212-367-9176                                                                                     |
| E-mail                 | <a href="mailto:edevens@mail.ivillage.com">edevens@mail.ivillage.com</a>                         |
| 担当者（連絡先）               | Ellen Devens, Director, National Sales                                                           |
| 販売マーケティング担当者           | Ellen Devens, Director, National Sales                                                           |
| 商品・サービス                | 女性向けテーマ別オンラインコミュニティ                                                                              |
| 設立                     | 1995 年                                                                                           |
| ウェブサイト立ち上げ             | 1996 年(95 年 AOL 上で開始)                                                                            |
| サイト立ち上げまでの準備期間         |                                                                                                  |
| ウェブサイトのコスト             | 100 万ページビューに達するのに 1700 万ドル                                                                       |
| 収入モデル                  | 広告                                                                                               |
| 売上                     | 98 年予測 2000 万ドル、99 年 4000 万ドル                                                                    |
| EC の割合                 | 100%                                                                                             |
| 利益                     | 1999～2001 年黒字転換（アナリストの予測）                                                                        |
| 決済方法                   | クレジットカード(iBaby 製品販売)                                                                             |
| 平均販売価格                 | 消費者には無料                                                                                          |
| 従業員数（オンラインスタッフ）        | 200 人以上（インターネット会社としては多い）                                                                         |
| トラフィック<br>（詳細は下記参照のこと） | 月 7400 万ページビュー、月 1100 万人ビジット<br>高トラフィックサイトランキング 25 位（98 年 9 月）<br>最も急速に成長するウェブサイト第 17 位（98 年上半期） |

#### トラフィック

| ivillage.com |     | ページビュー<br>(000) | ビジット<br>(000) |
|--------------|-----|-----------------|---------------|
|              | 全体  | 73,724.1        | 11,141.7      |
|              | ウェブ | 40,952.5        | 9,503.1       |
|              | AOL | 32,771.6        | 1,638.7       |



## (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

アメックスの元マーケティング担当重役、Time-Life Video & Television 社長の Candice Carpenter が、QVC のホームショッピングチャンネル、Q2 を退社後、Family Life 誌の創立編集者、Doubleday の元社長 Nancy Evans と、ニューメディア企業 YearLook Enterprise の創立者、Robert Levitan とともに設立。

ベビーブーム世代をターゲットに、当時、インターネットの主流であったオタクタイプでなく、「私たち一般人のためのインターネット」を目指して開始。

アメリカの人口の 54% が女性。オンライン人口の 43% が女性。購入の 85% を女性が決定。

特に高学歴、高収入の女性は時間がなく、広告主、企業にとってはなかなかリーチできない貴重な市場セグメント。

99 年、ベビー用品販売サイト、iBaby を買収。

99 年、IPO 予定。

## (3) 商品・サービスの特徴

女性を対象に 12 のテーマ別コミュニティを運営。

1) Armchair Millionaire: 投資など財務関連。Intuit と Charles Schwab がスポンサー。

2) Better Health: 健康

3) Career: キャリア・仕事

4) Fitness & Beauty: 美容・フィットネス

5) Food: 料理

6) iBaby: ベビー製品販売。ベビー製品 2 万点販売。

7) Parent Soup: 子育て

8) ParentsPlace: 主婦二人が始めた草の根的子育て関連コミュニティ

9) Relationship: 恋愛、結婚、交際

10) Work from Home: 在宅ワーク、ホームオフィス

11) Shopping: オンラインショッピング

テナント: Amazon.com, J. Crew, LL Bean, Continental Airlines, Music Boulevard, 1-800 Flowers, Virtual Vineyards

12) Travel: 旅行情報。予約。(Internet Travel Network などがスポンサー)

無料ホームページ。

毎日、数多くのチャットイベント主催。

ほとんどのコミュニティが、「ダイエット」「乳がんと闘う」「重病の子供を抱えて」といったサポートグループ。ニュースや時事などはなし。

コンテンツの多くは会員のメッセージ。

コンテンツ作成は参加者主導。スタッフの仕事は、そのコンテンツをパッケージ化、編集、検査可能にし、参加者の参加を促進。

## (4) 仕入・物流方法

ベビー用品は供給業者より直接発送。

## **(5) マーケティング方法**

1) 既存のメディア戦略。(最初の12ヶ月でブランドを構築できなければ、つぶれる。)

ブランドの構築に最初に資金を投入するため、初めから多額の資金調達に力。

- ・大型TVキャンペーン。ケーブルテレビでの宣伝は、ニューヨーク、サンフランシスコ、ボストン、シアトルなど、主にインターネット人口の多い都市で展開。
- ・Tribune の一部門の NTC Contemporary から Parent Soup のユーザの声を抜粋した内容のシリーズ本を出版。

2) 草の根キャンペーン

- ・アトランタの女性市議を雇い、全米のボランティアを組織し、iVillage のサイトをさまざまな非営利の女性団体に紹介するなど、オフラインのコミュニティ作りにも積極的。
- ・国内の女性団体 (American Association of University Women, National Partnership for Women & Families, YWCA of the USA, League of Women Voters) と組んで、選挙の投票推進キャンペーンを実施。iVillage.com 内にコーナーを設置し、選挙の重要性を説いたオンラインポストカードを提供。

## **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

顧客情報は第三者に販売しない。

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

500 人のボランティアがチャットやメッセージボードのホスト、発言、会員同士の交流を奨励。

iBaby: 返品は購入後 30 日以内。(特別注文は 50%の手数料徴収)

電子メールで返品申請。返品承認番号を電子メールにて送付。

## **(8) システム構成**

iChat, NetPerceptions など市販のソフトを購入、ライセンス。

## **(9) 戦略提携先**

AOL、MSN にコンテンツ提供。

- ・AT&T: 女性向け ISP サービス
- ・Infoseek: 女性向けポータル設立。2年の独占契約。
- ・Lycos: Home & Family Guide に iVillage のコンテンツ統合、女性のためのウェブガイド、Women's Web Guide 作成。2年の独占契約。
- ・NetGrocer (最初で唯一の全国規模のオンラインスーパーマーケット):  
Parent Soup のメンバーは、直接、乳幼児用食品販売コーナーに飛べるなど、各コミュニティにあった共同ブランドサイト構築。2年の独占契約。
- ・Green Tree Nutrition (ビタミン剤など栄養食品のオンラインストア):  
Better Health で割引販売や健康に関する情報提供。バナー広告掲載。3年契約。
- ・MovieStreet (家族向けオンラインビデオストアの KidFlix.com を運営):  
iVillage にてビデオ独占供給。会員による映画レビュー作成。ビデオクラブ、メッセージボードなど運営。共同でビデオに関する消費者市場調査企画。2年の独占契約。
- ・BrainPlay.com (幼児教育製品販売および情報提供サイト): Parent Soup でバナー広告の掲載、コンテンツのリンク、共同ブランドのコンテンツ作成等。

・Amazon.com（ブッククラブ）、Internet Travel Network（旅行予約サービス）など。

その他

コンテンツパートナー： ディズニー、CNN, CBS Sportsline, Intuit, Charles Schwab など。

マーケティングパートナー： Pointcast, Excite, WebTV, HotMail など。

## **(10) 収益状況**

＜収入源＞

1) 広告（CPM 25～35 ドル）

2) スポンサーシップ（10 万ドル～100 万ドル。最高 3 年契約）

3) 製品販売（自社運営の iBaby を含む）

買収後、iBaby へのビジットは、毎月 69%の伸び。売上は毎月 20%の伸び。

＜コスト＞

100 万ページビューに達するのに 1,700 万ドル。（平均的には 2,000 万ドル）

純粋なコンテンツサイトに比べ低コスト。

## **(11) 成功要因**

- ・早期参入
- ・女性サイトとしてブランド構築
- ・高学歴、高収入の女性ユーザ獲得 広告主にとって魅力的な顧客層
- ・コミュニティを必要とするサポートグループ形成

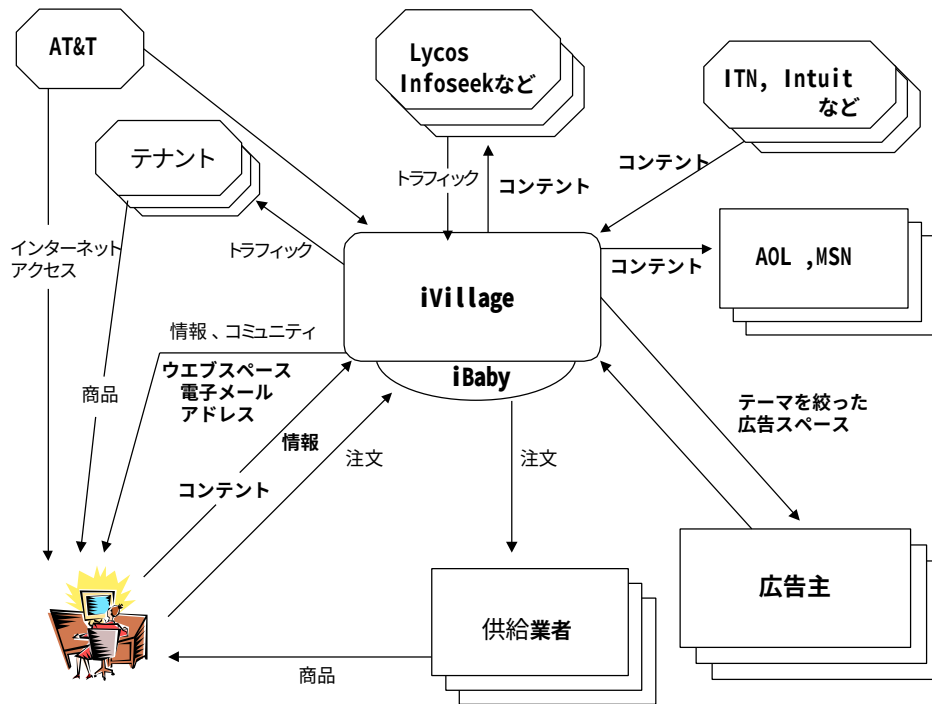
## **(12) 苦勞した点**

レイオフ、上級管理職らの頻繁な交代、AOL からの収入（AOL は、以前、コンテンツプロバイダーに料金を払っていた）ストップなど、一時経営難を迎えた。

## **(13) 不足していると思うもの**

## **(14) 国際展開の状況・予定**

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.24 Mapquest

#### (1) サイト概要

|                 |                                             |
|-----------------|---------------------------------------------|
| URL             | www.mapquest.com                            |
| 会社名             | MapQuest Publishing Group                   |
| 住所              | 1730 Blake St., Suite 310, Denver, CO 80202 |
| 電話              | 303-312-0200                                |
| Fax             | 303-312-0201                                |
| E-mail          | info@geosys.com                             |
| 担当者（連絡先）        | Robin Palmer (rpalmer@geosys.com)           |
| 販売マーケティング担当者    | Robin Palmer, Corporate Marketing/Manager   |
| 商品・サービス         | インターラクティブ地図、ナビゲーションツール                      |
| 設立              | 1991 年                                      |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                      |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                             |
| ウェブサイトのコスト      |                                             |
| 収入モデル           | 広告、ライセンス、製品販売                               |
| 売上              | 未公表                                         |
| EC の割合          | 100%                                        |
| 利益              | 未公表                                         |
| 決済方法            | クレジットカード                                    |
| 平均販売価格          | 消費者には無料                                     |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | GeoSystems 従業員 225 人、MapQuest 製品チーム 30 人    |
| トラフィック          | 月 4200 万ページビュー、月 450 万ビジット                  |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

91 年、R.R. Donnelley & Sons 社により地図製作会社の姉妹会社として GeoSystems 社設立。両社を統合し、電子出版用インターラクティブ地図アプリケーション開発。

94 年、GeoSystems Global Corporation として独立。親会社 GeoSystems の地図アプリケーションに使われた技術を応用。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・全米およびカナダ、ヨーロッパの一部、300 万ヶ所にズームインでき、会社、レストラン、観光地などを都市名や郵便番号などで検索可。
- ・無料会員になると、地図をカスタマイズでき、たとえば、会議やパーティの場所の地図を掲示板に掲載したり、電子メールで送ることもできる。サイトでは、個人化した地図やコンテンツを保存、他のユーザーと共有することも可。
- ・出発地点から目的地までの道順、走行ルートを表示。
- ・Travel Guide: 目的地のホテル、レストラン、観光スポット、天候情報を提供。たとえば、ホテルやレストランの検索には、出発地からの距離、価格、料理の種類や使用可能のクレジットカードなどで検索

可。また、ユーザーが旅行計画を立てられるようにインターラクティブな日程プランナーも搭載。旅行ガイドブック出版社 Fodor's と提携。

- ・ MapStore: 6 万以上の地図など販売。

#### 他サイト向けライセンス

- ・ イエローページ、サーチエンジン、ディレクトリ、コミュニティガイド、旅行、エンターテインメント、小売業、不動産サイトに地図をライセンス。
- ・ LinkFree (無料) , Connect、Interconnect、インターコネクトサービス (最寄の店などを検索、表示できる)、TripConnect Plus (目的地までの運転ルート表示)、Locator (店舗や事務所を表示するために既存のデータベースとインターラクトし情報をローカライズ)。

#### (4) 仕入・物流方法

地図などの商品は自社の倉庫から配送。

送料 4.95 ドル～

#### (5) マーケティング方法

- ・ 提携サイトとでのバナー広告。
- ・ クライアントサイトからのリンク。

#### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

GeoCentric 広告では、ユーザが閲覧する地図の場所にもとづきターゲット広告。

会員リストは販売しない。

#### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

電子メール。

返品、払い戻しは 15 日以内。電子メールで返品承認番号取得。

#### (8) システム構成

サン、SGI システム 30 台

自社サイト、250 のクライアント地図サイト

自社開発の地図、ルート、広告サーバソフト

接続 T-3

地図情報は、URL を通じ CGI アプリケーションに送られる。

#### (9) 戦略提携先

ライセンス先: Yahoo, Switchboard, CitySearch, Digital City, InfoSpace, Infoseek, Excite, Pacific Bell At Hand などのサーチエンジンやディレクトリのほか、Travelocity、シャーパーイメージ、アップル、アメリカ自動車協会、全米地理協会、OAG、ランダムハウス、自動車メーカーなど。

SABRE： ビジネス旅行者向けオンライン予約ツールに MapQuest 技術統合。

AT&T、ノキア： 携帯や通信デバイス向けに走行ルート地図提供。

## (10) 収益状況

収入源

- 1) 広告
- 2) 250 以上のサイトにインタラクティブ地図ライセンス： 年間 6000 ドル～
- 3) CyberHomes などウェブサイト開発。

## (11) 成功要因

- ・ 早期に広告収入モデル確立。競合会社と違いユーザーに無料で情報を提供。
- ・ 地図だけでなく、地理的文脈を提供し、ウェブサイトに加価値を与える。

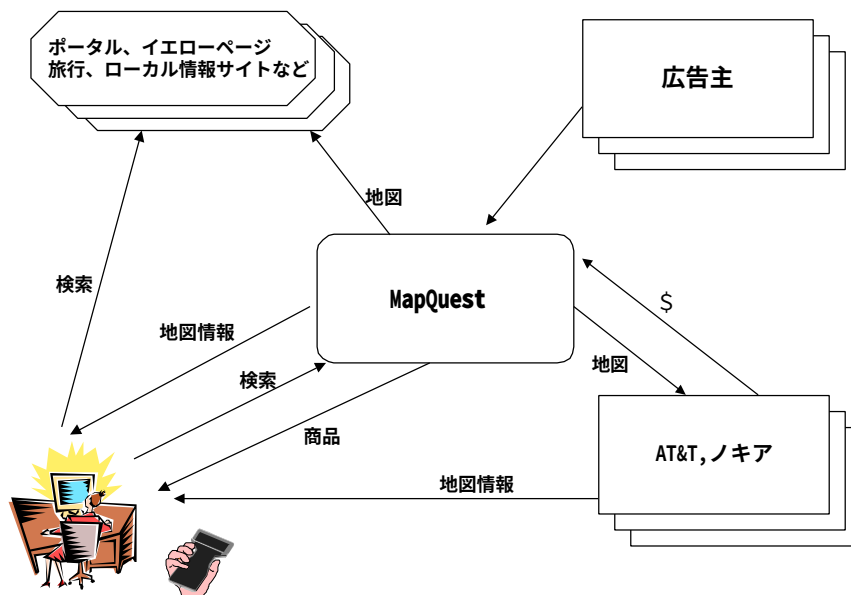
## (12) 苦勞した点

広告収入モデルの確立。広告主の獲得。

## (13) 不足していると思うもの

## (14) 国際展開の状況・予定

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.25 Mercury Center

#### (1) サイト概要

|                  |                                             |
|------------------|---------------------------------------------|
| URL              | www.sjmercury.com                           |
| 会社名              | San Jose Mercury (親会社 Knight Ridder)        |
| 住所               | 750 Rider Park Dr., San Jose, CA 95190-0001 |
| 電話               | 408-920-5000                                |
| Fax              | 408-271-3718                                |
| E-mail           | feedback@sjmercury.com                      |
| 担当者 (連絡先)        | David Schajatovic, Advertising              |
| 販売マーケティング担当者     | Annie Gregg, VP Marketing                   |
| 商品・サービス          | ニュース                                        |
| 設立               | 1851 年                                      |
| ウェブサイト立ち上げ       | 1994 年 (1993 年 AOL)                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間   |                                             |
| ウェブサイトのコスト       |                                             |
| 収入モデル            | 広告、アーカイブ閲覧料                                 |
| 売上               | 未公表                                         |
| EC の割合           |                                             |
| 利益               | 未公表                                         |
| 決済方法             | クレジットカード、小切手                                |
| 平均販売価格           | 消費者には無料                                     |
| 従業員数 (オンラインスタッフ) |                                             |
| トラフィック           | ユーザ月平均 120 万人。有料購読者数 1 万人との噂                |

#### (2) 創業経緯 (サイト立ち上げの動機)

52 年、Knight Ridder が San Jose Mercury and News 買収。

93 年、AOL 上でニュースサービス提供開始。

紙面の内容を補うコンテンツの提供をし、新聞購読者数増加が当初の目的。

当時、紙面の内容をすべてオンライン化した数少ない新聞社の一つ

94 年、ウェブサイト立ち上げ。

98 年夏、オンライン購読料廃止。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・シリコンバレーのニュース・情報、クラシファイド、求人情報、イエローページ、ローカル情報、アーカイブ検索など。
- ・アーカイブ記事のフルテキスト閲覧、ワイヤーサービス記事、ニュースライブラリーの利用（記事一本ダウンロードごとに 1.95 ドル）など。
- ・サンフランシスコ地域旅行情報、予約サービス。



- ・ Knight-Ridder によるパーソナライズドニュースサービス NewsHound (月 7.95 ドル) ショッピングガイド。

#### **(4) 仕入・物流方法**

製品販売なし。

#### **(5) マーケティング方法**

ISP と提携し、インターネットへのアクセスサービスも提供→購読者のオンライン化促進。  
姉妹サイト (RealCities, Just Go) でのリンク。

購読料廃止によって購読者数増加 広告収入増加を狙う。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

FireFly の Passport 利用によって、ユーザの好みや行動パターンに応じ、パーソナライズドニュース、電子メール、プロモーション提供。

ビジターがサイトのどこにどうやって入って来て、どこからどうやって出ていったか、どのページを閲覧し、どれくらいサイト上にいたか、サイトからどこに行ったかなどの情報を Accrue Insight が管理分析。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

San Jose Mercury & News の購読申し込み、無配の際のクレームをオンラインで受付。

#### **(8) システム構成**

FireFly のパスポート利用。

NetGravity の広告トラッキング・管理システム利用。

#### **(9) 戦略提携先**

InfiNet: ISP

AdvantGo: 手のひらサイズコンピューターに情報提供。

KPIX Channel 5 ラジオ局。

コンテンツパートナー

Real Cities Network(Knight Ridder の各地ローカル新聞からの情報ネットワーク): ローカル情報、ショッピングガイド。

Just Go: エンターテインメント情報。Mercury Center が HotCoCo と共同で Zip2 の技術を用いて開設。

Zip2: イエローページ

Motley Fool: 投資情報。

Travelocity: 旅行情報・予約サービス。

HomeHunter, auto.com, nado

日経 BP: 日経 BizTech6 つの記事を受け取る代わりにトラフィック提供。

## (10) 収益状況

赤字

## (11) 成功要因

- ・ 早期参入。主要新聞として初めて日刊コンテンツをすべてオンラインで提供。
- ・ “シリコンバレー” のブランドを利用。

## (12) 苦勞した点

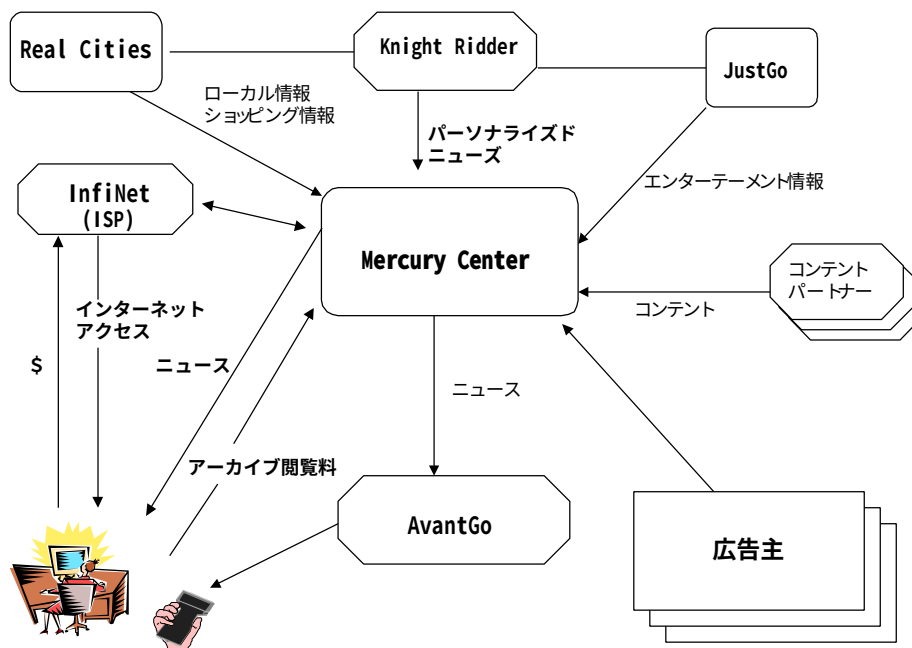
- ・ 購読料課金モデルの失敗。
- ・ 購読者の伸び悩み。

## (13) 不足していると思うもの

## (14) 国際展開の状況・予定

日経 BP と提携。日経 BizTech の記事利用。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.26 Netgrocer

#### (1) サイト概要

|                 |                                              |
|-----------------|----------------------------------------------|
| URL             | www.netgrocer.com                            |
| 会社名             | NetGrocer Inc                                |
| 住所              | 1112 Corporate Rd. North Brunswick, NJ 08902 |
| 電話              | 732-745-1000 212-244-0031                    |
| Fax             | 732-745-0026                                 |
| E-mail          | service@netgrocer.com                        |
| 担当者（連絡先）        |                                              |
| 販売マーケティング担当者    | Jeffrey Steinberg, VP Marketing              |
| 商品・サービス         | 食料品販売・宅配サービス                                 |
| 設立              | 1996 年                                       |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1997 年                                       |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 3 ヶ月のテスト期間                                   |
| ウェブサイトのコスト      | 800 万ドル（98 年3月まで）                            |
| 収入モデル           | 製品販売                                         |
| 売上              | 40 万ドル（98 年第一四半期）、28 万ドル（97 年度）              |
| EC の割合          | 100%                                         |
| 利益              | 損失 300 万ドル（98 年第一四半期）、358 万ドル（97 年度）         |
| 決済方法            | クレジットカード                                     |
| 平均販売価格          | 不明                                           |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 50 人（25 人本社、25 人倉庫勤務。5 人が顧客サービス）             |
| トラフィック          | 月 50 万ヒット                                    |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年、USA Detergent 最高責任者 Uri Evans と同社取締役 Fred Adler がアイデアを思いつき、当時 Vocaltec の上級副社長だった Dan Nissan にアプローチ。Bed Bath & Beyond 社の最高財務責任者であった Rich Falcon との 4 人で創立。

4 人は、市場調査会社による小売店での商品の動き、ターゲット層、購入パターンなどの調査結果をもとに、販売商品を決定。

98 年、IPO 申請をしたが、投資家の関心を得られずキャンセル。Nissan 最高責任者を解任。

#### (3) 商品・サービスの特徴

非生鮮食料品、日用品販売宅配サービス。

約 3500 品販売。他のオンラインスーパーよりも取扱商品は少ない。

17 の製品カテゴリー、または検索にて商品選択。カロリーや栄養価表示。

#### パーソナリゼーション

- ・ Saved Carts： 常時購入品はリストを作っておくと、一回のクリックで商品選択可能。

- ・リピート注文： 定期的購入品を登録。自動的に発送。

中小企業もターゲットとし、企業向けコーナーでは、企業用大量コーヒー、トイレトペーパー、洗剤など提供。

購入額に応じ、ポイントが得られ、一定の点数が集まると、送料無料、航空界社のマイリッジ加算などの特典あり。

Consumer Direct Network プログラム： 消費者製品メーカー向け市場調査、マーケティング、顧客忠誠心向上サービス。

#### **(4) 仕入・物流方法**

商品は、メーカーや卸業者より直接購入。ニュージャージーの倉庫で在庫、出荷。

フェデラルエクスプレスと提携し、全米どこにでも配達。2～4 営業日以内に配達。

送料は重量により、チェックアウト時に自動計算。

地域により購入価格 60 ドルまで 5.99～13.99 ドル。

サイトはリアルタイムで在庫管理システムに接続し、在庫がある商品しか掲載されないため、在庫切れ商品が注文されることはない。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ポータルサイトなどでのオンライン広告、出店。
- ・オンラインプロモーション。電子クーポン、コンテンツなど。
- ・顧客の購入パターンにもとづいたインタラクティブ広告。
- ・アソシエイトプログラム： コミッション 5%

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

My Purchase History で個人の購入履歴を保存し、それによってパーソナライズドの商品表示。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

主に電子メール。

顧客と電話で話しながら、または電子メールに返信する際に、発送状況、トラッキング、送付先などの顧客情報、ポイント閲覧可。

フェデラルエクスプレスの Driver Release システムにより、配達時に留守でも、配達者が安全と判断した場合、商品を置いていく。もし紛失した場合、商品を再発送。

返品は破損品、不良品に限り、30 日以内受付。

#### **(8) システム構成**

中央集中データベースシステム。マイクロソフト SQL データベースサーバ。

NT 上で自社開発 EC ソフト。

顧客サービスシステムは、トランザクション処理、在庫管理、顧客トラッキング、フェデラルエクスプレストラッキングシステムと統合。

Digex でサーバ設置管理。T-1 接続。

## (9) 戦略提携先

フェデラルエクスプレス

Cedant: NetGrocer の株式 25%、後日、会社買収権利所有。Cedant の netMarket 用にカスタムバージョンの NetGrocer 作成。

iVillage: 独占契約。Parent Soup から直接子供用品のページに飛べるなど、iVillage の各コミュニティのテーマにあった商品に飛べるようにする。

AOL (独占契約)、Microsoft Plaza、Yahoo。

## (10) 収益状況

商品販売、広告収入

売上の 60% がリピート客によるもの。

倉庫設立コスト 500 万ドル。

### 損益計算書

|                                        | 第 1 四半期     |               |
|----------------------------------------|-------------|---------------|
|                                        | 1997年       | 1998年         |
|                                        | (未監査)       |               |
| Net sales                              | \$          | \$406,639     |
| Cost of sales                          | --          | 692,365       |
| Gross deficit                          | --          | (285,726)     |
| Operating expenses:                    |             |               |
| Selling and marketing                  | 77,398      | 632,711       |
| Systems operating and development      | 208,049     | 311,896       |
| General and administrative             | 157,546     | 1,737,065     |
| Loss from operations                   | (442,993)   | (2,967,398)   |
| Other expenses:                        |             |               |
| Interest expense, net                  | --          | 75,014        |
| Loss before provision for income taxes | (442,993)   | (3,042,412)   |
| Provision for income taxes             | 689         | 690           |
| Net loss                               | \$(443,682) | \$(3,043,102) |

## (11) 成功要因

- ・初の全国配送オンラインスーパー（他社は地域限定）。
- ・競合他社と違い、会費等なし。送料のみ徴収。
- ・生鮮食料品は扱っていないため、在庫輸送管理が容易。

## (12) 苦勞した点

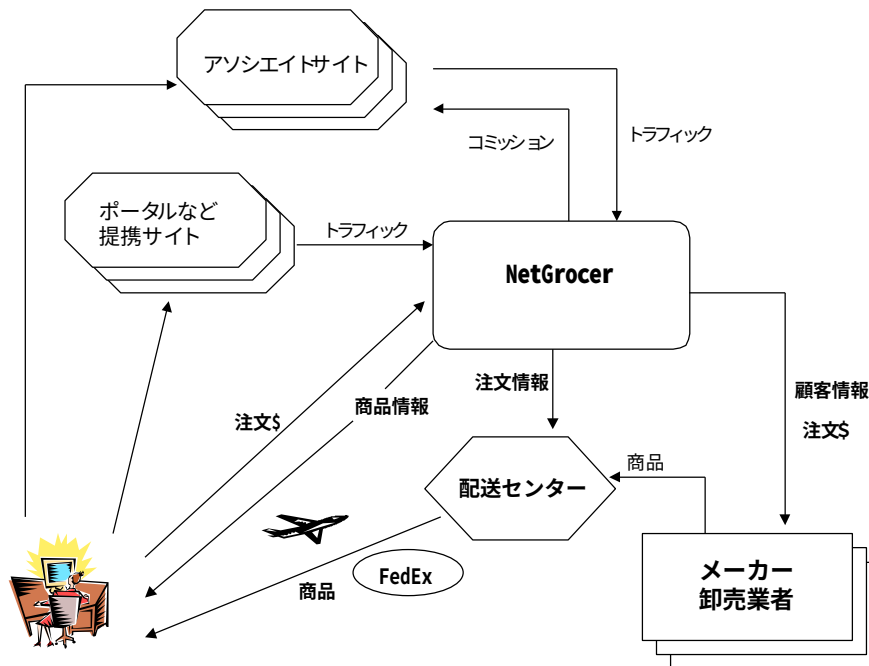
- ・IPO 申請をしたが、投資家の関心を得られずキャンセル。
- ・フェデラルエクスプレスへの支払額が顧客から徴収する送料をオーバー。
- ・質の高い人材の確保。

(13) 不足していると思うもの

(14) 国際展開の状況・予定

海外発送なし。

(15) ビジネスモデル



### 5.3.27 Onsale

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                         |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.onsale.com                                                                          |
| 会社名             | Onsale, Inc.                                                                            |
| 住所              | 1350 Willow Road, Suite 100, Menlo Park, CA 94025                                       |
| 電話              | 650-470-2400                                                                            |
| Fax             | 650-473-6990                                                                            |
| E-mail          | <a href="mailto:auction@onsale.com">auction@onsale.com</a>                              |
| 担当者（連絡先）        | Stefanie Elkins (selkins@onsale.com)                                                    |
| 販売マーケティング担当者    | S. Jerrold Kaplan 社長兼最高責任者                                                              |
| 商品・サービス         | オークション                                                                                  |
| 設立              | 1994 年                                                                                  |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                                  |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                         |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                         |
| 収入モデル           | 製品販売                                                                                    |
| 売上              | 9000 万ドル（98 年上半期）8900 万ドル（97 年度）                                                        |
| EC の割合          | 100%                                                                                    |
| 利益              | 損失 820 万ドル（98 年上半期）損失 250 万ドル（97 年度）<br>99 年 9 月黒字転換予定。<br>95 年 11 月より黒字だったが、97 年に入り赤字。 |
| 決済方法            | 主にクレジットカード                                                                              |
| 平均販売価格          | 掲載商品価格 \$25～\$3,000, 平均購入額 \$800, 上位 10%の購入者平均購入額 \$4,400                               |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 190 人                                                                                   |
| トラフィック          | 1 日 10 万ビジット、月 3000 万ページビュー<br>入札登録者 67 万人。<br>これまでの入札数 900 万、参加者 150 万人以上。             |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

Jerry Kaplan(CEO)は、Teknowledge の同僚だったプログラマーの Alan Fisher が Charles Schwab 向けに開発したオンライン取引ソフトの他の市場を探していた際、オークションに使用することを考案。

93 年当時、この事業計画に投資家は興味を示さず、Kaplan は資金調達のため、自分の失敗談（91 年、GO というペン入力の電子手帳を発売しようとしたが失敗）をまとめた本を出版することを計画。Onsale の株 50%を 100 万ドルで売ろうとしたが売れず。

95 年、ボストンコンピューター博物館が企画したチャリティーのオークションで、OnSale のコンセプト、ソフトの有効性をテスト。オークション開始後 15 分で成功を確信。翌週、OnSale をビジネスとして開始。

当初、コンピューター以外の製品も販売していたが、コンピューター製品が最も売れることが判明。現在の取扱商品は、在庫処分および微調整コンピューター製品を中心に、消費者エレクトロニクス製品、電動工具、スポーツ用品、タイムシェアなど。

97 年に個人間のオークション、OnSale Exchange（有料）を開始したが、トラフィックが伸びず、98 年 9 月、Yahoo との共同ブランドサイト、Yahoo! Auctions（無料）に統合。  
97 年、IPO。

### (3) 商品・サービスの特徴

コンピュータースーパーサイト、消費者向けエレクトロニクス製品スーパーサイト、スポーツ&フィットネス・オークションスーパーサイトの 3 つのオークションサイトあり。

名前、パスワード、クレジットカード番号などをオンラインで登録後、オンライン、電子メール、ファックスにて入札。入札の際には、個人的メッセージも書き込める。新しい入札が入るたびに、価格は自動的に更新。人に高値をつけられた場合は、電子メールにて連絡。オークション終了後、落札者には電子メールにて通知。

製品は、クレジットカードでの支払後、業者または OnSale により出荷。現在、アメリカ、カナダ、メキシコのみに出荷。

オークションは週 7 日、一日 24 時間オープン。週に 2 回新しい製品がオークションにかけられ、1~3 日で終了。1 時間で終了する“エクスプレスオークション”も開始。

各製品・オークションに関し、事前に、開始時間、終了時間、入札開始値、最少上げ幅製品仕様などの情報を掲載。競売にかけられる製品の大半はメーカー保証つき。

掲載商品価格は、25~3000 ドル。

購入者ひとりあたりの平均購入額 800 ドル

上位 10%の購入者平均購入額 4400 ドル

購入品の 78%がリピート客によるもの。

ビジネスユーザが多い。オークション品の 70%がビジネスに利用される。(97 年に 100 万ドル相当の品を購入した企業もあり。)

99 年に入り、コンピューター製品卸価格販売の Onsale atCost を開始。

卸コストを顧客に開示。固定手数料ベース。(Auto-by-Tel のコンピューター製品版)

### (4) 仕入・物流方法

製品供給業者： IBM, 東芝、ソニー、アップル、キャノン、NEC などのメーカー、ディストリビューター、リキデーターなど 130 社以上。

フルフィルメント+ロジスティックス業者利用。

1) 買取販売 50% (自社で購入、在庫した商品をオークション販売。)

2) 委託販売 28% (オークション完了時に OnSale が商品の所有権を得、買い手に代金を請求し、出荷をアレンジ。)

3) 代理販売 22%

(代理販売： 販売額の 10-20%徴収。売り手から買い手に直接出荷。)

今後、特にメーカーから直接購入し、買取販売を増やす計画。

↓

製品供給のコントロール増。粗利増。



## **(5) マーケティング方法**

- ・オンライン広告宣伝
- ・1000 のサイトとリンク
- ・電子メールブロードキャスト

## **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

入札者は自動的に電子メールリストに追加。

毎週 150 万の電子メールDM送付 顧客の忠誠心向上

落札後にもメール送付 “

自社開発の Thumbprinting で、オンライン広告効果を分析。広告ソースと顧客の消費パターンをベースに新顧客獲得コストを算出。社内マーケティングツールとして利用。

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

オンライン顧客サービスセンター設置

### **1) 入札、注文、出荷状況閲覧、アップデート**

注文状況はオンラインの顧客サービスセンターで閲覧可。クレジットカード処理日、倉庫への注文転送日、発送日、納品日が閲覧できる。

供給業者とのオンライン接続により、リアルタイムの製品情報や在庫状況が表示される。

### **2) 支払方法、請求方法、出荷情報のアップデート**

### **3) 顧客サポート係への連絡**

返品、出荷トラブル（広告品と相違、数量違い、破損、送料ミスなど）は、7日以内に連絡。

## **(8) システム構成**

NTを走らせたディストリビューテッドサーバ 22 台

ハード： タンデム

ソフト： MIIS

接続： T-1 7本、T-3 1本

バックエンド： オラクルデータベース。価格や商品はコンスタントに変わるので、データベースのアーキテクチャは、標準のマーチャントデータベースとはかなり異なる。

支払処理： VeriFone VP0S

15 のカスタム設計ソフトモジュール

GenPage: 5秒ごとにページをアップデートするページ作成ソフト

フレームリレー： クレジットカード処理（銀行に接続）

商品の掲載からオークション終了まで、自社開発のソフトで自動化。

- 1) オークション管理アプリケーション： オークションとセールスの管理、ウェブページ上での落札状況の更新、電子メールによる顧客への入札落札状況の連絡。
- 2) トランザクション処理アプリケーション： 入札の受付と確認、顧客の登録、落札状況の揭示、カスタマーサービスのリクエスト対応。

- 3) その他の処理アプリケーション：クレジットカードへの請求、注文情報の印刷、契約配送・供給業者への注文電送、自社会計システムへのトランザクション情報入力。
- 4) マーケティングアプリケーション：顧客への電子メールブロードキャストのための電子メールアプリケーション。DM リストよりメールアドレスを抽出し、指定の受取人にメールを送付。顧客のリクエストにより DM リストから自動的に顧客名を除去。

BidWatch：同じスクリーンで、リアルタイムの落札状況をモニター、入札可。  
 株価相場リストのような、価格などオークション状況をトラッキングするカスタマイズドリストを作成できるリアルタイムのジャバベースデスクトップクライアント。マリンバの Castanet アプリケーション流通管理技術を使用。

Bid Agent：最高入札額を入力すれば、それ以内で自動的に他者に勝る最低額で入札。

OnSale Clock：ジャバアプレットを使ってデスクトップ上で太平洋標準時間を表示。

Easy Search：仕様またはブランド名で製品を検索。

## (9) 戦略提携先

オークション共同運営先

- ・CBS SportsLine：スポーツ&フィットネス・オークションサイト
- ・RCI：タイムシェア（リゾートコンドミニアムレンタル）オークション
- ・VerticalNet：企業向け工業用製品の売買用 Industrial Auction SuperSite 開設予定。

マーケティングパートナー

- ・AOL：エレクトロニクスコーナー、Shopping Channel のコンピューターハードコーナーに掲載
- ・Yahoo! Auction：共同ブランドによる無料個人間オークションサービス。
- ・Yahoo! Small Business：スモールビジネス向けオークションサービス。
- ・Deja News：OnSale Exchange が趣味カテゴリーの独占スポンサー
- ・Ziff-Davis：ZDTV でライブオークション。

その他、1000 以上のサイトが OnSale にリンク。

Softbank：合併で OnSale Japan 設立。（ソフトバンク 60%出資）

## (10) 収益状況

収入源：製品販売

96 年から 97 年まで全体の 30%の売上は、5 つの業者によるもの。

### 損益計算書

|                            | (未監査)<br>1998年<br>(上半期) | 1997年         |
|----------------------------|-------------------------|---------------|
| <b>Revenue:</b>            |                         |               |
| Merchandise                | \$89,450                | 29,556        |
| Commission & other revenue | 1,515                   | 1,333         |
| <b>Total revenue</b>       | <b>90,965</b>           | <b>30,889</b> |

|                                 |               |               |
|---------------------------------|---------------|---------------|
| Cost of revenue                 |               |               |
| Cost of goods sold              | 82,027        | 26,672        |
| Accounting reserves             | 789           |               |
| <b>Total cost of revenue</b>    | <b>82,816</b> | <b>26,672</b> |
| <b>Gross profit</b>             | <b>8,149</b>  | <b>4,217</b>  |
| <b>Operating expenses:</b>      |               |               |
| Sales & marketing               | 8,776         | 1,338         |
| General & administrative        | 6,661         | 2,083         |
| Engineering                     | 2,383         | 1,150         |
| <b>Total operating expenses</b> | <b>17,820</b> | <b>4,571</b>  |
| Loss from operation             | -9,671        | -354          |
| Interest & other income, net    | 1,443         | 180           |
| Income (Loss) before income tax | -8,228        | -174          |
| Income tax benefit              |               |               |
| <b>Net loss</b>                 | <b>-8,228</b> | <b>-174</b>   |

|                                         |               |               |
|-----------------------------------------|---------------|---------------|
|                                         | 1997年         | 1996年         |
| <b>Revenue:</b>                         |               |               |
| Merchandise                             | \$85,997      | \$12,573      |
| Commission & other revenue              | 2,984         | 1,696         |
| <b>Total revenue</b>                    | <b>88,981</b> | <b>14,269</b> |
| Cost of revenue                         | 77,723        | 11,539        |
| <b>Gross profit</b>                     | <b>11,258</b> | <b>2,730</b>  |
| <b>Operating expenses:</b>              |               |               |
| Sales & marketing                       | 5,885         | 891           |
| General & administrative                | 5,871         | 758           |
| Engineering                             | 2,873         | 714           |
| <b>Total operating expenses</b>         | <b>14,629</b> | <b>2,363</b>  |
| Income (Loss) before tax from operation | -3371         | 367           |
| Interest & other income, net            | 899           | 37            |
| Income (Loss) before income tax         | -2472         | 404           |
| Provision for income taxes              |               | -43           |
| <b>Net income</b>                       | <b>-2472</b>  | <b>361</b>    |

## (11) 成功要因

### 1) リアルタイムのインタラクティブ形式。

競争心をあおるゲーム感覚を取り入れると同時に、情報交換、共同作業を通じてコミュニティ形成。

### 2) 市場価格より低価格。日ごと変わる提供商品。

### 3) ターゲットを主要インターネットユーザ層に合わせ、ターゲット市場にあった製品 選び。

### 4) 業者に在庫処分機会、新たな販売チャネル提供。

(微調整品および在庫処分品の推定市場は、年間数十億ドル。)

## (12) 苦勞した点

- ・オークションアイデアの事業化
- ・創業時、オンラインオークションに適した製品の模索
- ・個人間オークションの不発

## (13) 不足していると思うもの

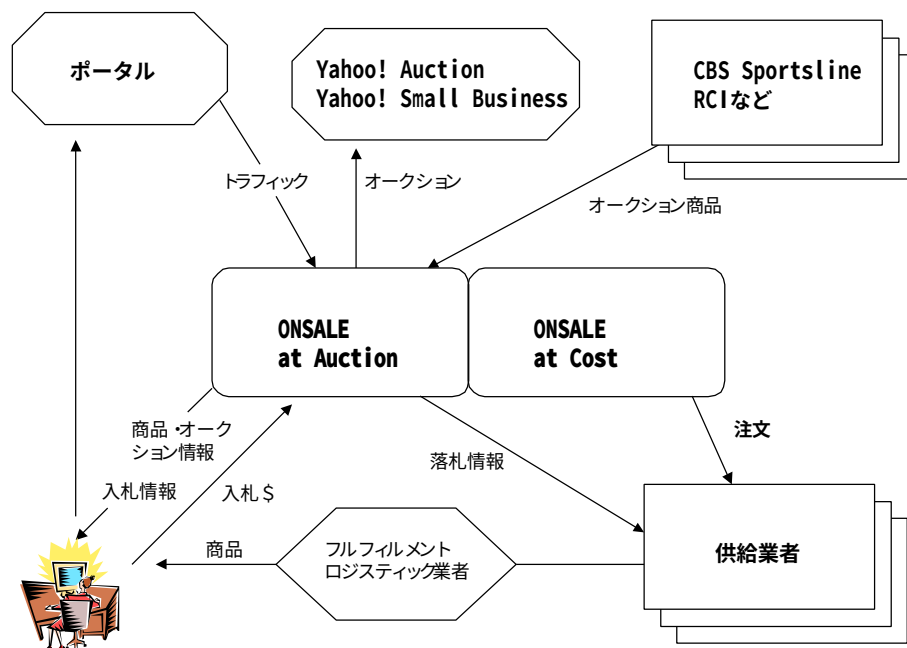
## (14) 国際展開の状況・予定

ソフトバンクとの合併により Onsale Japan 設立予定。

98年11月、企業向けコンピューター製品オークション開始。

99年春、消費者向けオークション開始予定。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.28 Peapod

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                             |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.peapod.com                                                              |
| 会社名             | Peapod, Inc.                                                                |
| 住所              | 9933 Woods Drive, Skokie, IL 60077                                          |
| 電話              | 847-583-9400                                                                |
| Fax             | 847-583-9494                                                                |
| E-mail          | <a href="mailto:info@peapod.com">info@peapod.com</a>                        |
| 担当者（連絡先）        | Nick Lawrence, Manager of Sales and Information Systems, Split Pea Software |
| 販売マーケティング担当者    | Timothy M. Dorgan, VP, Interactive Marketing                                |
| 商品・サービス         | 食料品販売・宅配サービス                                                                |
| 設立              | 1989 年                                                                      |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                                      |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 12 ヶ月                                                                       |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                             |
| 収入モデル           | 製品販売、会費                                                                     |
| 売上              | 5200 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）                                                       |
| EC の割合          | 85%                                                                         |
| 利益              | 1350 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）                                                       |
| 決済方法            | クレジットカード、銀行自動引き落とし、小切手                                                      |
| 平均販売価格          | 平均販売額 10 日間で\$100                                                           |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | フルタイム 285 人、パートタイム 1135 人<br>（インターラクティブグループ 8 人）                            |
| トラフィック          | 会員数 10 万人                                                                   |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

89 年、クラフトフーズや P&G などブランド・プロダクトマネージャーを務めた Andrew Parkinson（最高責任者）と、P&G で営業職を務めた Thomas Parkinson（上級副社長兼最高技術責任者）の兄弟により設立。Tom Parkinson がソフト開発。

90 年、専用ソフト、ネットワークを利用によりサービス開始。

94 年、ウェブ立ち上げ。

97 年、IPO。

98 年、専用ソフトを利用しなくてよいウェブバージョン開発。

#### (3) 商品・サービスの特徴

提携スーパーにある商品（20,000-30,000 品）はすべて購入可。

- ・オンライン、電話、ファックスにて注文。
- ・専有ソフトで栄養値、単価、ブランド、パッケージの大きさなどで製品を検索できる。
- ・パーソナライズドの買物リスト作成可。

現在7都市で展開。

月4.95ドル+配達ごとに6.95ドル+購入額の5%（平均販売額10日間で100ドル）

- ・配達は、注文後3時間から90分単位で指定可。30分以内にしたいときは、5ドル追加。
- ・配達でなく、店舗での受け取りも可。

配送センターを設立したロングアイランドでは、注文につき5ドル〜（月会費なし）。

Peapod Packages: 非生鮮品全米宅配サービス。グルメパッケージ、赤ちゃん向けパッケージ、調理法パッケージ、ギフトサービス、食品関連情報を提供。

消費者製品メーカー向けにインターラクティブマーケティングサービス。

広告、プロモーション、市場調査を提供。消費者の購入パターン、属性などのデータを収集。メーカーはオフラインのマーケティングプログラムの予備テストや向上に利用。

#### **(4) 仕入・物流方法**

注文は提携スーパーにいる Peapod のゼネラリストが買物。生鮮食品、デリ、パンなどは、スペシャリストが熟れ具合など各顧客の好みに応じて選択。（時給数ドルのパート・アルバイトを利用。）

スーパーとは、リンクを通じ価格や売り出しなどリアルタイムでアップデート。

98年12月、ニューヨーク州ロングアイランド市に配送センター設立。

スペース最適利用、在庫切れ防止のためにジャストインタイム方式。

携帯スキャナーの導入によりフルフィルメントプロセスを自動化。

自動輸送システムにより配達トラッキング。

輸送ルートシステムによりトラックと配達員の効率利用。

99年、シカゴ郊外ともう一都市に配送センター設立予定。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・インターラクティブマーケティング。電子クーポン。

各顧客の購入パターン（購入ブランド、購入頻度、販促プログラムへの反応）をトラッキングし、それにもとづいて各顧客に向けオンライン広告をカスタマイズし、ワン・トゥ・ワンマーケティング。

- ・ラジオ、新聞広告、
- ・DMによるスタートキット配布。
- ・広告のほとんどは提携スーパーと共同。（パートナーのブランド名を利用。）
- ・業界誌に企業向け広告。
- ・インターネットトラフィック交換プログラム

他のサイトとリンクだけでなく、グラフィックハイパーリンク、電子メールニュースレターでの宣伝、他の媒体を利用した共同マーケティング。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

顧客の購入パターンや好みなどの情報を元にインターラクティブ広告、プロモーション。

インタラクティブサービスクライアント用に各広告、プロモーションの成果を測るために、マウスクリック、クーポンや売り出しなどの利用率を収集。ターゲットバナー広告を掲載すると売上が平均 10-15%増加。

ユーザの買物行動に関する情報を集めるために自社で開発したデータベースユーティリティ UEP(Universal Event Processor)を利用。UEP は、ある製品、製品カテゴリー、ある会社の全製品に対する消費者の購買行動をトラッキング。たとえば、UEP を使って、最近、ベビー製品を買った消費者を見つけ、おしめの販促に彼らをターゲットすることができる。

個人情報販売しない。

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、フリーダイヤル。

## **(8) システム構成**

3 層アーキテクチャ。

- 1) クライアント
- 2) アプリケーション
- 3) データベース

専有の SuRF 技術：

100%サーバベースの SuRF オブジェクトオリエンテッド C++フレームワークによって、デスクトップアプリケーションを作成可。また、SuRF は、インターネット上でユーザにアプリケーションを提供するのに Active X 使用。Thin Client モデルによって、データのソーティングなどがサーバのリソースを使ったり、データ再送付せずに、クライアント側でできる。

ウェブブラウザ用アプリケーション（専用ソフトを利用しなくてよい）。

ウェブマルチメディア機能とトランザクションプロセッサを統合。

100%サーバベースの C++言語でデスクトップアプリケーションを作成することができる Scalable Remote Framework を利用。WinSurfer アプリケーションコントロールに、マイクロソフトの IE と ActiveX 技術を組み入れることにより、インターネットアプリケーション開発プロセスを簡略化し、スピーディーで非常にインタラクティブなサービスを提供。

Universal Event Processor (UEP)： 自社開発ターゲットエンジン

各顧客が一定のプロモーション（販促プログラム）に反応したかどうかだけではなく、どのように反応したかをトラッキング。たとえば、ある顧客がおしめを買ったかどうかだけではなく、今までベグルを買ったことはないのに、即座に（オンラインで入手した）電子割引クーポンを利用した、ワインを購入したのにチーズの広告は無視した、バナナをクリックしたときにバナー広告を掲載すれば、ハンドローションが 5 倍多く売れるというとうなことがわかる。

ある一定のプロフィール（属性）に一致した消費者をデータベースで探すというのが今までのやり方だが、

結果的にどういったトランザクションが実際に起こったかをトラッキングするシステムの必要性があり開発。個々の消費者が実際にどういった行動をするかがわかる。

## (9) 戦略提携先

### <供給パートナー>

- ・Jewel Food Stores, Safeway, Kroger など各地の主要スーパー、食品メーカーと独占契約（提携スーパーでは、店舗売上全体の平均15%がPeapodの顧客によるもの。）
- ・クラフトフーズ、ネスル、ケロッグなどの消費者製品メーカー。
- ・GreatFood.com： 世界のグルメ食品、コンテンツ提供。

### <マーケティングパートナー>

Excite、Hearst Corporation： 独占オンライン食料品ストア。

### <技術パートナー>

- ・EOS（大手情報技術サービス会社）： システム開発
- ・Excel Logistics： 配送センター開発運営。

## (10) 収益状況

### 収入源

- 1) 提携スーパーから固定料金＋トランザクションに対するコミッション。
- 2) 会費＋手数料。
- 3) インターラクティブマーケティングサービス。
- 4) 海外へのシステムライセンス。

配送センター設立によって、コスト半減。

売上は伸びているが、サービス地域拡大とともに、赤字も拡大。



**損益計算書**

(未監査)

(000)

|                                    | <b>前半9ヶ月</b>      |                  |
|------------------------------------|-------------------|------------------|
|                                    | <b>1998年</b>      | <b>1997年</b>     |
| <b>Revenues:</b>                   |                   |                  |
| Net product sales                  | \$ 42,999         | \$ 29,601        |
| Member and retailer services       | 7,695             | 8,525            |
| Interactive marketing services     | 1,225             | 1,604            |
| Licensing services                 | 150               | --               |
| Total revenues                     | 52,069            | 39,730           |
| <b>Costs and expenses:</b>         |                   |                  |
| Cost of goods sold                 | 40,454            | 27,761           |
| Fulfillment operations             | 14,942            | 12,177           |
| General and administrative         | 4,521             | 3,348            |
| Marketing and selling              | 3,781             | 4,353            |
| System development and maintenance | 2,430             | 1,057            |
| Depreciation and amortization      | 1,501             | 956              |
| Total costs and expenses           | 67,629            | 49,652           |
| Operating loss                     | (15,560)          | (9,922)          |
| <b>Other income (expense):</b>     |                   |                  |
| Interest expense                   | (132)             | (58)             |
| Interest income                    | 2,111             | 1,188            |
| <b>Net loss</b>                    | <b>\$(13,581)</b> | <b>\$(8,792)</b> |

|                                    | <b>前半9ヶ月</b>  |               |
|------------------------------------|---------------|---------------|
|                                    | <b>1998年</b>  | <b>1997年</b>  |
| <b>Revenues:</b>                   |               |               |
| Net product sales                  | 83 %          | 75 %          |
| Member and retailer services       | 15            | 21            |
| Interactive marketing services     | 2             | 4             |
| Licensing services                 | --            | --            |
| Total revenues                     | 100           | 100           |
| <b>Costs and expenses:</b>         |               |               |
| Cost of goods sold                 | 78            | 70            |
| Fulfillment operations             | 28            | 31            |
| General and administrative         | 9             | 8             |
| Marketing and selling              | 7             | 11            |
| System development and maintenance | 5             | 3             |
| Depreciation and amortization      | 3             | 2             |
| Total costs and expenses           | 130           | 125           |
| Operating loss                     | (30)          | (25)          |
| <b>Other income (expense):</b>     |               |               |
| Interest expense                   |               |               |
| Interest income                    | 4             | 3             |
| <b>Net loss</b>                    | <b>(26) %</b> | <b>(22) %</b> |

### (11) 成功要因

- 1) 早期参入。
- 2) インターラクティブ専有ソフト開発。
- 3) パーソナライズドサービス提供。
- 4) 配達時間など個々の顧客に合わせたサービス提供。
- 5) 有名スーパーとの提携。購入者に安心感。

### (12) 苦勞した点

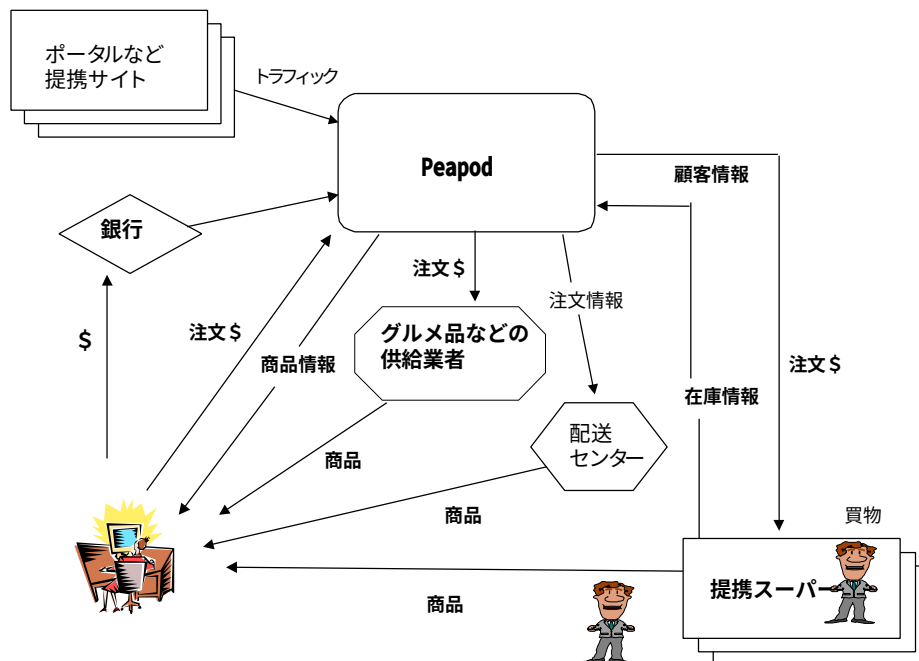
- ・消費者教育。オンラインでの食品購入の普及。
- ・スーパーから購入のため仕入れコスト、オンデマンド型のため運営費、マニュアルのフルフィルメントのため人件費が高く、コストを削減する必要に迫られた。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

オーストラリアの大手スーパーにオンライン食料品買物システムライセンス。  
今後、海外への技術ライセンスも新しい収入源として拡大予定。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.29 PhotoNet

#### (1) サイト概要

|                  |                                                                |
|------------------|----------------------------------------------------------------|
| URL              | www.photonet.com                                               |
| 会社名              | PictureVision Inc. (親会社 Eastman Kodak )                        |
| 住所               | 250-A Exchange Place, Herndon, VA 20170                        |
| 電話               | 888-386-7427, 703- 733-0500                                    |
| Fax              | 703-742-8594                                                   |
| E-mail           | <a href="mailto:netpics@photonet.com">netpics@photonet.com</a> |
| 担当者 (連絡先)        | Keith Fleming                                                  |
| 販売マーケティング担当者     | Brandt Jacobs, National Sales Director                         |
| 商品・サービス          | 写真デジタル化・オンラインサービス                                              |
| 設立               | 1995 年                                                         |
| ウェブサイト立ち上げ       | 1995 年                                                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間   |                                                                |
| ウェブサイトのコスト       |                                                                |
| 収入モデル            | システム販売、写真デジタル化サービス、製品販売                                        |
| 売上               | 未公表                                                            |
| EC の割合           |                                                                |
| 利益               | 未公表                                                            |
| 決済方法             | クレジットカード、または現像取扱店にて                                            |
| 平均販売価格           | 平均現像料+プリント代+約 \$5, デジタルオンライン料 月 \$3 (100 画像)                   |
| 従業員数 (オンラインスタッフ) |                                                                |
| トラフィック           | デジタル化写真数 月 1000 万以上 (世界中)                                      |

#### (2) 創業経緯 (サイト立ち上げの動機)

95 年、Phil Garfinkle, Yaacov Ben-Yaacov, Elliot Jaffe の 3 人により、アナログ写真からデジタル写真への橋渡しをするためのソフト会社、Picture Vision 設立。ユーザがインターネット上に簡単に写真を掲載できる方法さえあれば、インターネットは写真の鑑賞、共有、保存の最高の媒体となると、写真とインターネットの統合を目指し、PhotoNet 誕生。

98 年、コダックが 51% 株式取得。Kodak Picture Network と統合。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・顧客はフィルムを最寄りの現像業者または取扱店に持参し、デジタル化を指定、電子メールアドレスを記入。写真ができると、PhotoNet からパスワードが電子メールで届く。
- ・写真は 30 日間オンラインに無料掲載。その間、ダウンロード、印刷、焼き増し・引き伸ばし注文、電子メールによる送付、オンラインアルバム作成、ギフト品の作成などができる。30 日以上アーカイブに保存する場合は、100 画像につき月 3 ドル。
- ・オンラインでの注文、プリント写真/焼き増し (\$0.75/枚)、引き伸ばし注文も可。

店舗での引渡し、自分または第三者に郵送可。

- ・写真をフロッピーで受け取ることも可。
- ・家族や友人に写真を見せたければ、送付先の電子メールアドレスを入力すれば、自動的に先方に URL とパスワードが送信される。受信者が提携現像業者に持っていけばプリント写真化も可。(遠方の家族や友人もプリント写真入手可。)

- ・マイクロソフトの Picture It やアドビの Photo Deluxe などの主要デジタル写真ソフトで読み込み可。

価格： 現像、プリント代+約 5 ドル（取扱店によって異なる。）

現像した写真を載せた T シャツ、コーヒークップ、マウスパッドなどの製品も販売。

写真入りカードも注文でき、25 枚 19.95 ドル。写真入り電子ポストカードサービスもあり。

Screensaver&trad: 好みの写真を使ったスクリーンセーバー

#### **(4) 仕入・物流方法**

現像業者に PhotoNet デジタルシステム販売（約 1 万ドル）

現像業者はサーバ運営、オンライン保存料の一部を受け取る。

焼き増し注文に対しても、注文店と焼き増し店が違っても、関連店すべてにマージンが落ちる仕組み。

取扱店店頭用にタッチスクリーンのデジタルイメージングシステム。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・コダックの TV、新聞雑誌広告。
- ・写真取扱店頭広告宣伝。
- ・AOL などのパートナーによるプロモーション。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

#### **(8) システム構成**

Symbios の MetaStor 画像保存システム。

#### **(9) 戦略提携先**

コダック、コニカ、Wolf Camera など加盟現像業者 4000 店。

Sony： 現像業者向けデジタル写真 1 時間仕上がりシステム、PhotoNet デジタルシステムを共同マーケティング。

Sony ImageStation を PhotoNet で紹介し、デジタル写真のアップロードや保存も可。

AOL： コダックが AOL と独占契約。"You've Got Pictures!"サービスで、AOL ユーザは写真をオンラインで受け取ることができる。

JCPenny： JCPenny スタジオで撮影のポートレート写真オンライン化サービス。

海軍小売管理部： 海軍基地内の写真取扱店向け写真オンライン化サービス。

#### ＜技術パートナー＞

Noritsu： 現像業者向けデジタル写真1時間仕上がりシステム開発。

Photo Access Corporation： デジタルカメラから直接インターネットへのアクセスソリューション提供。

マイクロソフト、アドビ、Live Picture などのソフトメーカー（アプリケーションが PhotoNet をサポート）、HP、Simbios、MGI Software、IXLA Limited、Palladium Interactive

Plaza Crete： 合併で PhotoNet Japan 設立。

### **(10) 収益状況**

### **(11) 成功要因**

- ・技術力
- ・現像業者にも利益が出るシステム。
- ・戦略的技術・マーケティング提携
- ・使いやすさ
- ・コダックの買収によりブランド・流通網獲得。

### **(12) 苦勞した点**

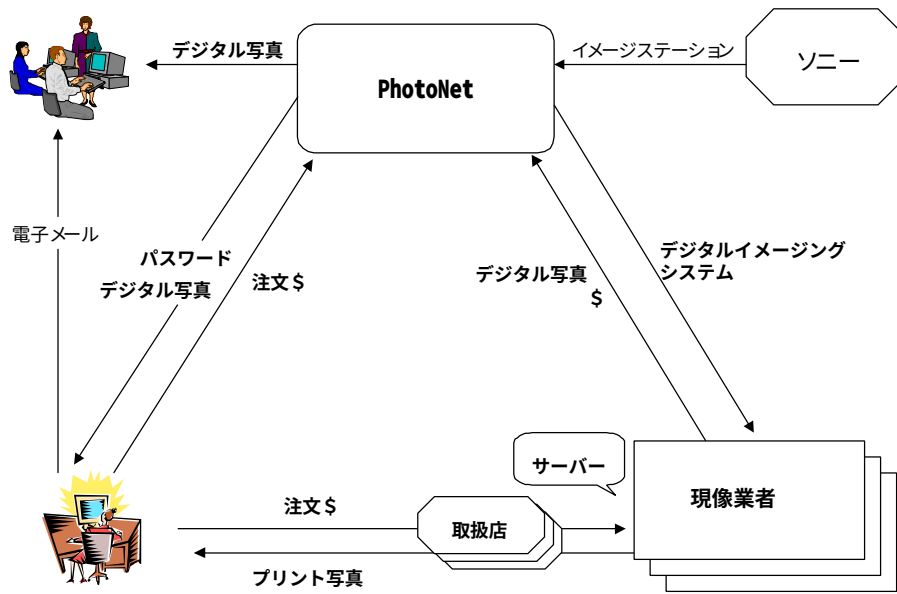
### **(13) 不足していると思うもの**

### **(14) 国際展開の状況・予定**

PhotoNet Japan を通じ、アジア全体に進出計画。

98 年、ドイツ、英国、フランスに進出。99 年、西ヨーロッパ中に展開予定。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.30 Physicians' Online

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                |
|-----------------|----------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.po.com">www.po.com</a>                     |
| 会社名             | Physicians' Online, Inc.                                       |
| 住所              | 560 White Plains Road, Tarrytown, NY 10591                     |
| 電話              | 914-332-6100                                                   |
| Fax             | 914-332-6445                                                   |
| E-mail          | <a href="mailto:lmurphy@mail.pol.net">lmurphy@mail.pol.net</a> |
| 担当者（連絡先）        | Laurie Murphy, Director of Marketing                           |
| 販売マーケティング担当者    | Laurie Murphy, Director of Marketing                           |
| 商品・サービス         | 医師向け情報サービス、オンラインコミュニティ                                         |
| 設立              | 1993 年                                                         |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                |
| 収入モデル           | 広告、スポンサーシップ                                                    |
| 売上              | 非公表                                                            |
| EC の割合          | 100%                                                           |
| 利益              | 非公表                                                            |
| 決済方法            |                                                                |
| 平均販売価格          | 無料                                                             |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 100 人                                                          |
| トラフィック          | 利用者一日 1.5 万人。会員 15 万人                                          |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

93 年、Dr. Christian Mayaud, Dr. Bill Greenberg, Dr. John Edlson ら医師、Steve Hochberg によって設立。

97 年、医師だけでなく、医療関係者らも参加できる Health Professionals' Online (HPOL) を開設。会費月 5 ドル。（広告主なし）

#### (3) 商品・サービスの特徴

非常に的を絞った、提供情報のレベルの高い専門家コミュニティ。

（参加できるのは、米国医師免許保持者、インターン、医学生のみ。）

医薬品メーカーなどのスポンサーにより、医師に対しさまざまなサービスを無料提供。

MEDLINE などの医療情報データベース、薬剤データベース、医療ジャーナルを含む臨床情報、大学の単位が取得できるオンライン教育プログラム（スポンサーが補助金）、臨床調査、オンライン医療関連書店、一般医療情報、一般ニュース、アレルギー、心臓学、神経学など特定の分野に関するリソースセンター、就職情報の提供。

疾病センター： 医療団体や薬品会社と共同で、ぜんそく、糖尿病など一定の疾病の治療に関する最新情報を提供。

ディスカッショングループ： 医師に限られた臨床ケースディスカッション、小児科医に限られた小児医学ディスカッションなど。モデレーターも医師。薬品会社のスポンサーによるディスカッショングループもあり。

電子メール、会員ディレクトリ、Who's On POL。

無料ホームページ： 各医師は患者とのコミュニケーションに利用。

薬品サンプルの注文： オンラインで注文書を記入後、印刷し郵送。(99 年よりすべてオンライン化予定。)

レジャーコーナー： 旅行、レストラン、スポーツ、映画情報。

POL Personal Shopper: 1-800-Flowers, Virtual Vineyards などのオンラインストア。

医師のグループや医療機関向けにイントラネットサービスも提供。

#### **(4) 仕入・物流方法**

現在、薬品サンプルを入手するには、オンラインで申込書をダウンロード、印刷し、郵送。

#### **(5) マーケティング方法**

医療専門誌での広告、医療機関向け宣伝、医療関連品メーカーを通じた PR

#### **(6) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

各チャット、ディスカッショングループは医師がモデレート。

#### **(7) 顧客管理・顧客データの利用方法**

登録の際に、各医師の名前、医師免許をデータベースでチェック。

厳密なメンバーチェックによって精確な顧客データ取得。

専門分野、関連医療機関、処方パターン、所在地別、属性別にカスタマイズしたターゲット広告が可能。

バナー広告は、ユーザが POL 以外のサイトに飛んでも、そのまま表示される。また、広告主は、たとえばウェブ上のすべての糖尿病関連サイトというように、ユーザが特定のサイトに行ったときに表示されるように設定することも可能。

#### **(8) システム構成**

元々、プライベートネットワーク利用（全米に 1049 のアクセスポイントあり）。

プライベートネットワーク用専有ソフトのダウンロード要。

現在、インターネットに会員ベースを移行中。

#### **(9) 戦略提携先**

- ・ 各種データベース
- ・ 医療関連新聞・雑誌出版社、ビジネスウィークなどの一般出版社



- ・ DLJdirect, Wit Capital などのオンライン証券会社
- ・ドイツの医師向けオンラインコミュニティ、Health Online Service(HOS)。

下記企業と協力し、99 年、音声認識技術を用いた医薬品サンプル注文システム、オンライン臨床実験、オンライン保険申請処理サービスを導入予定。

- ・ Conita Technologies (音声認識技術開発会社)：インタラクティブ音声管理システム。電子メールなどのテキストを音声に変換。
- ・ Quintiles Transnational: セキュアプライベートネットワークでの臨床実験。
- ・ IMS Health の Clark-O'Neill: オンライン薬品サンプルフルフィルメントシステムの構築。
- ・ IMS Health (薬品・医療業界への情報ソリューション提供会社)：薬品会社がインターネット上で調査研究を行なえるのを可能にする。
- ・ NDC Health Information Services: オンライン保険申請、処理サービス。

1-800-FLOWERS, Virtual Vineyards, barnesandnoble.com, Travelocity, CDnow, eToys, America Greetings, FragranceNet, Omaha Steaks: POL Personal Shopper のテナント。

## (10) 収益状況

収入源

- 1) 広告収入 全収入の 60~80%
- 2) ダイヤルアップサービス (プライベートネットワーク利用者) 20%

CPM: 40~125 ドル

医療専門分野別料金もあり。

患者向け医師のウェブサイトスポンサーシップ: 医師一人あたり 100 ドル  
(製薬会社向け)

広告主: Abbott Laboratories, Bayer, Eli Lilly, Merck, Pfizer などの薬品メーカー、医療機器メーカー、Lincoln Mercury や Volvo などの高級自動車メーカー、e.Schwab、PC Financial Network などのオンライン証券金融会社、HMO、米国医療協会など。

EC (医療関連製品の販売)、ソフトライセンスなど収入源の多様化に努力中。

## (11) 成功要因

- ・ 医師による医師のためのコミュニティ。ニーズを理解。
- ・ 文献などを読んでいる暇のない多忙な医師に、価値の高い情報を容易な情報収集手段として提供。特に MEDLINE などのデータベースへのアクセスは、いちいち図書館に行く手間が省けるので好評。また、情報源の限られた地方の医師の間では貴重な情報源。
- ・ 厳密なメンバーチェックによって精確な顧客データ取得 広告主にとって高価値を提供  
専門分野、関連医療機関などの属性別にターゲット広告 広告主にとって高価値を提供

## (12) 苦労した点

- ・ 医師のコンピューター利用率が低いため、会員の獲得。
- ・ もっとも情報化が遅れていると言われる医療業界での啓蒙。

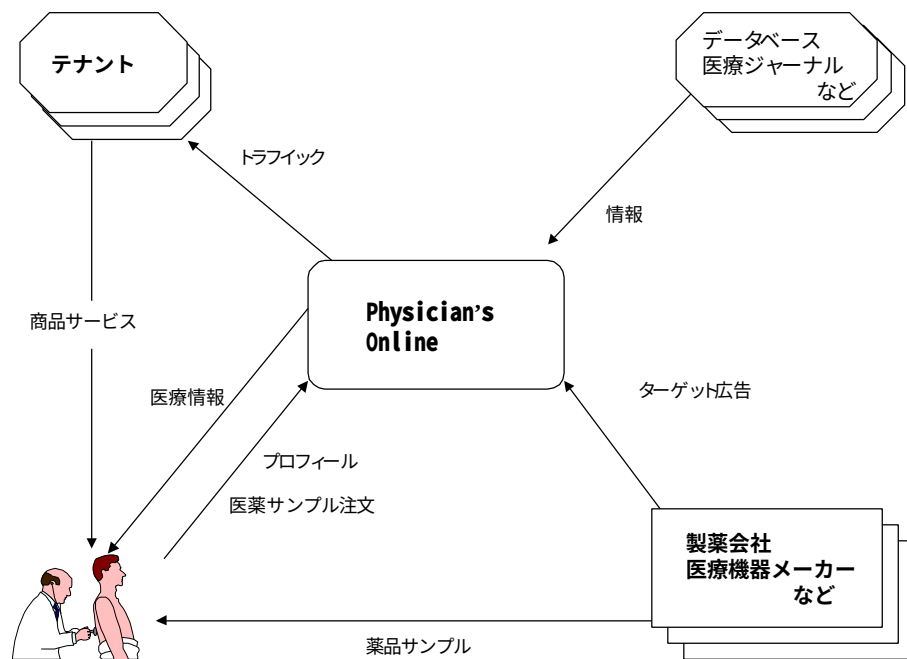
### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

ドイツの大手書店 Bertelsmann、Scientific Springer Publishing House、Burda Group 共同経営によるドイツの医師向けオンラインコミュニティ、Health Online Service(HOS)と提携。

グローバルオンライン医療コミュニティ構築に向け、特にヨーロッパや南米への進出を計画中。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.31 Playboy.com

#### (1) サイト概要

|                 |                                                            |
|-----------------|------------------------------------------------------------|
| URL             | www.playboy.com                                            |
| 会社名             | Playboy Enterprises, Inc.                                  |
| 住所              | 680 N. Lake Shore Dr., Chicago, IL 60611                   |
| 電話              | 312-751-8000                                               |
| Fax             | 312-751- 8506                                              |
| E-mail          | dearpb@playboy.com                                         |
| 担当者（連絡先）        | Rebecca Theim, Media Relations                             |
| 販売マーケティング担当者    | Robert J. Perkins, Executive Vice President, 最高マーケティング担当者  |
| 商品・サービス         | アダルトコンテンツ                                                  |
| 設立              | 1953 年                                                     |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                            |
| ウェブサイトのコスト      |                                                            |
| 収入モデル           | 広告、会費、製品販売、Pay-per-View                                    |
| 売上              | 4800 万ドル（98 年度前半 9 ヶ月）前年比 2 倍                              |
| EC の割合          | カタログ売上の約 9 %                                               |
| 利益              | 損失 4300 万ドル（98 年度前半 9 ヶ月）<br>3～5 年の間は年間 500～1000 万ドルの損失を予測 |
| 決済方法            | クレジットカード                                                   |
| 平均販売価格          | プレミアム会費 月 \$6.95, 3 ヶ月 \$18, 1 年 \$60                      |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 会社全体 684 人                                                 |
| トラフィック          | 6500 万 ページビュー<br>サイバークラブ会員数 26,000 人以上(110 カ国)             |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

53 年、雑誌のプロモーション部で働いていた Hugh Hefner は、昇給を断られたのをきっかけに、住んでいたアパートの台所で男性向け雑誌製作（第一号の見開きにはマリリンモンロー）。その後、成功の一途をたどるが、80 年代に経営危機に陥る。

82 年、娘の Christie が社長就任。会社建て直し。

94 年、出版業界で初のウェブサイト立ち上げ。

98 年、Playboy Online 部門としてスピンオフ。

#### (3) 商品・サービスの特徴

アダルトコンテンツ、エンターテインメント情報、一般ニュース提供。

有料「プレイボーイサイバークラブ」:

プレイメートの写真、非公開の写真・ビデオアーカイブ、各プレイメートのホームページプレイメートや

編集者とのチャット、プレイボーイ邸宅 3D チャット、ニュースグループ、雑誌バックナンバー、スポーツニュースなど。

会費： 1 ヶ月 6.95 ドル、3 ヶ月 18 ドル、1 年 60 ドル（クレジットカードで自動更新。）

「プレイボーイストア」では、衣服、バッグ、アクセサリ、下着、ビデオなどをカタログの 2 割引きで販売。

#### **(4) 仕入・物流方法**

商品販売の送料 5.95 ドル。海外にも発送。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・自社の雑誌やケーブル TV。
- ・提携サイトを通じオンライン広告宣伝。
- ・ISP との共同プロモーション。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

第三者に販売。DM を受け取りたくない顧客は、ダイヤルフリー、電子メール、または文書にてリクエストしなければならない。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、ダイヤルフリー。

30 日以内返品受付。

#### **(8) システム構成**

カンファレンス技術： WELL Engaged

チャット技術： The Palace、ichat

InfoSpace: デジタルディレクトリ

#### **(9) 戦略提携先**

MindSpring Enterprises： 共同ブランドインターネットアクセスサービス提供。加入者にはプレイボーイサイバークラブ 2 ヶ月会費無料。

コンテンツパートナー

Reuters, CBS Sportsline, Quote.com, Heklers Online, Mon, The Smoking Gun など。

EC パートナー

K-Tel International： 共同ブランドの音楽ストア設立。

District Photo： Playboy の写真の再製・販売

Amazon.com、My-CD.com、Classified2000、Software Net などが出店。

#### **(10) 収益状況**

一時黒字であったが、サイト開発、マーケティング費が増加し、赤字転換。

ブランド構築に専念しているオンライン企業と違い、ブランドはすでに構築されているので、マーケティング費は事実上必要ない。コンテンツと技術の開発に投資。

潜在的にはTVよりも利益率の高い会社のプロフィットセンターとなる可能性ありと期待。

| 損益計算書<br>(百万ドル) |          |          |          |          |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|
|                 | 第3四半期    |          | 前半9ヶ月    |          |
|                 | 1998年    | 1997年    | 1998年    | 1997年    |
| Revenues        | \$1.80   | \$0.90   | \$4.80   | \$2.40   |
| Operating Loss  | (\$2.10) | (\$0.50) | (\$4.30) | (\$0.70) |

#### (11) 成功要因

- 1) アダルトコンテンツ（インターネットで一番儲かっているのはアダルトサイト。）
- 2) オフラインのブランド名。
- 3) 非公開の写真・ビデオアーカイブ、プレイメイトとのチャットなど value proposition.
- 4) ウェブ戦略
  - ・コンテンツを制限するオンラインサービスを使わず、初めからインターネットに進出し、コンテンツのコントロールを維持。
  - ・段階的に進出。（2年間無料購読によりトラフィックを増やして広告収入増→課金）

#### (12) 苦勞した点

- ・ウェブサイトは、新聞や雑誌よりも大きな投資要。
- ・雑誌で成功したコンテンツをそのまま掲載してもうまくいかない。インターネット用のコンテンツが必要。
- ・96年11月、「プレイボーイサイバークラブ」オープン後、トラフィックが多すぎクラッシュ。

#### (13) 不足していると思うもの

バンド幅。家庭からのケーブルアクセスが普及すれば、オンラインで加入料徴収および Pay-per-View によるビデオ提供。

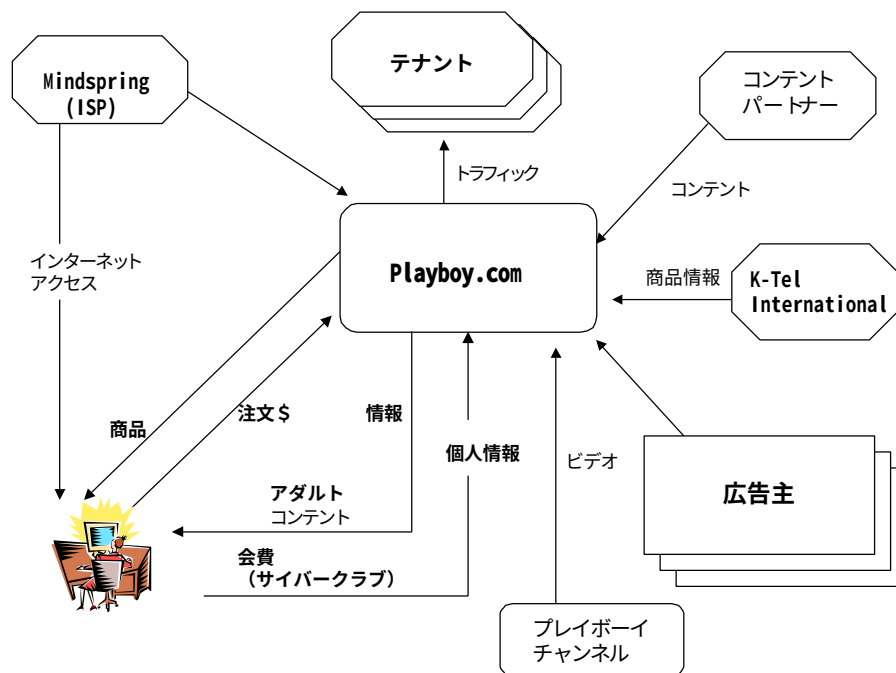
#### (14) 国際展開の状況・予定

世界中からアクセスあり。

海外の出版社と提携し、スペイン語、フランス語、ドイツ語、イタリア語ページ作成。

ブラジル、ロシア、ポーランド、ドイツの出版社とも提携。国際的な展開計画。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.32 Preview Travel

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                         |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.previewtravel.com                                                                   |
| 会社名             | Preview Travel Inc.                                                                     |
| 住所              | 747 Front St., San Francisco, CA 94111                                                  |
| 電話              | 415-439-1200                                                                            |
| Fax             | 415-421-4982                                                                            |
| E-mail          | information@previewtravel.com                                                           |
| 担当者（連絡先）        | Ron Pernick (rpernick@previewtravel.com)                                                |
| 販売マーケティング担当者    | Karen Askey, Senior Vice President of Consumer Marketing,<br>Scott Radcliffe, Marketing |
| 商品・サービス         | 旅行業務                                                                                    |
| 設立              | 1985 年                                                                                  |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                                  |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                         |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                         |
| 収入モデル           | コミッション、広告                                                                               |
| 売上              | 1440 万ドル（98 年前半 9 ヶ月） 1360 万ドル（97 年度）                                                   |
| EC の割合          | 100%                                                                                    |
| 利益              | 損失 1440 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）<br>損失 1010 万ドル（97 年度）<br>累積赤字 3050 万ドル（98 年 3 月時点）             |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                                |
| 平均販売価格          | 不明                                                                                      |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 240 人（予約エージェント込み）                                                                       |
| トラフィック          | 月 380 万ヒット、登録者数 500 万人                                                                  |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

85 年、旅行関連 TV 番組製作会社、Preview Media 設立。

94 年、インフォーマシャルの製作により、パッケージ販売開始。

旅行に対する大きな需要とオンライン市場でのチャンスを見越し、よりコスト効果的な媒体としてインフォーマシャルからオンラインでの販売に転換。

96 年、オンライン飛行機予約サービス開始。

97 年、IPO。

98 年、TV 部門をスピンオフし、従業員と投資家の所有による NewsNet Central 設立。Intuit, Preview Travel, Cnet, HealthCentral など向けに TV 番組を制作。

### **(3) 商品・サービスの特徴**

- ・リアルタイムの航空、ホテル、レンタカー、パッケージ旅行情報・予約サービス提供。
- ・87都市の情報、100以上の90秒旅行ビデオクリップで60ヶ所を紹介。
- ・天気予報、インターラクティブ地図、オンライン通貨両替計算機提供。
- ・FareFinder: 安い航空運賃をアポロで検索。1日に4回最新情報を提供。
- ・Find-A-Trip: 旅行先を決めかねているユーザーのために、希望地域、好みのレジャー活動などに合わせて旅行先を検索。
- ・ビジネストラベルセンター: スモールビジネス、SOHO向け(登録者の3割)。ビジネス旅行者向け最新旅行情報、格安航空券情報などを提供。
- ・Travel Store: 旅行用品販売。旅行タイプに応じた商品リスト提供。
- ・Farefinder や旅行ニュースを他のサイトは無料で統合可。

### **(4) 仕入・物流方法**

アポロの CRS 使用。

航空券は電子チケットまたは郵送。

出発 21 日前までは郵便、その後は宅急便。送料無料。

4 日以内の出発の場合、電子チケット以外、発券は行われない。

商品は各店より発送。

### **(5) マーケティング方法**

- ・オンライン広告
- ・航空会社、ホテル、レンタカー会社との共同プロモーション。  
(ボーナスマイルや無料コンパニオン航空券の提供など。)
- ・自社製作の TV 番組や機内 TV プログラムでの広告。
- ・顧客データにもとづいたパーソナライズド電子 DM。
- ・オンラインプロモーション。

### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

顧客の好みや行動パターンに応じ、パーソナライズドの情報を提供。

フライト変更やキャンセル、格安航空券などの情報を電子メールにて送付。

クレジットカード番号は保存せず、顧客データは一切外部に開示しない。

### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

予約者には電子メール、ダイヤルフリー。予約するまでは電子メールのみ。

商品販売に関する問い合わせおよびクレームは各店が対応。



## (8) システム構成

- ・インターネットユーザは T3、AOL ユーザは T1 接続。
- ・アポロ CRS、(ペガサスの) ホテル予約システムなどの第三者システムとのインターフェース用にアプリケーションを開発。
- ・広告サーバは Netgravity の AdServer。

## (9) 戦略提携先

- ・アメリカン航空 (株主)
- ・AOL, Excite, Lycos, USA Today, Snap!, Netcentive の ClickRewards: 旅行サービス独占提供。
- ・Fodor's: 旅行ガイドブックのコンテンツライセンス。
- ・Adventure Media, Travelon.com: 旅行情報提供。
- ・アメリカン航空パッケージ、Royal Caribbean: パッケージ旅行やクルーズ提供。
- ・TravelSmith など: 旅行用品販売。

## (10) 収益状況

主に航空会社、ホテル、レンタカー会社、クルーズ会社、旅行パッケージ会社からのコミッション。レートは会社によってさまざま。97 年に航空会社のコミッションは 8% から 5% に削減。10 ドルに削減した航空会社、オンライン予約に関してはコミッションを廃止したホテルチェーンもあり。

AOL での販売が売上全体の 52%、Excite が 16% を占める。

### 連結損益計算書 (未監査)

|                                | 前半9ヶ月<br>1998年 | 前半9ヶ月<br>1997年 |
|--------------------------------|----------------|----------------|
| Revenues:                      |                |                |
| Online                         | \$9,435        | \$4,226        |
| Television                     | 5,000          | 5,901          |
| Total revenues                 | 14,435         | 10,127         |
| Cost of revenues:              |                |                |
| Online                         | 4,293          | 2,672          |
| Television                     | 3,882          | 4,339          |
| Total cost of revenues         | 8,175          | 7,011          |
| Gross profit                   | 6,260          | 3,116          |
| Operating expense:             |                |                |
| Marketing and Sales            | 15,148         | 4,540          |
| Research and development       | 2,619          | 1,202          |
| General and administrative     | 4,711          | 2,954          |
| Total operating expenses       | 22,478         | 8,696          |
| Loss from operations           | (16,218)       | (5,580)        |
| Interest income (expense), net | 1,822          | 3              |
| Loss before income taxes       | (14,396)       | (5,577)        |
| Income tax expense             | (36)           | (2)            |
| Net Loss                       | \$(14,432)     | \$(5,579)      |

|                                | 四半期              |        | 前半9ヶ月            |        |
|--------------------------------|------------------|--------|------------------|--------|
|                                | 1998年<br>9月30日締め | 1997年  | 1998年<br>9月30日締め | 1997年  |
| Revenues:                      |                  |        |                  |        |
| Online                         | 70.6%            | 45.8%  | 65.4%            | 41.7%  |
| Television                     | 29.4%            | 54.2%  | 34.6%            | 58.3%  |
| Total revenues                 | 100.0%           | 100.0% | 100.0%           | 100.0% |
| Cost of revenues:              |                  |        |                  |        |
| Online                         | 29.4%            | 26.7%  | 29.7%            | 26.4%  |
| Television                     | 22.2%            | 42.7%  | 26.9%            | 42.8%  |
| Total cost of revenues         | 51.6%            | 69.4%  | 56.6%            | 69.2%  |
| Gross profit                   | 48.4%            | 30.6%  | 43.4%            | 30.8%  |
| Operating expenses:            |                  |        |                  |        |
| Marketing and sales            | 99.8%            | 59.5%  | 104.9%           | 44.8%  |
| Research and development       | 18.5%            | 14.7%  | 18.1%            | 11.9%  |
| General and administrative     | 31.1%            | 30.3%  | 32.8%            | 29.2%  |
| Total operating expenses       | 149.4%           | 104.5% | 155.8%           | 85.9%  |
| Loss from operations           | -101.0%          | -73.9% | -112.4%          | -55.1% |
| Interest income (expense), net | 16.0%            | -0.5%  | 12.7%            | 0.0%   |
| Loss before income taxes       | -85.0%           | -74.4% | -99.7%           | -55.1% |
| Income tax expense             | 0.2%             | 0.0%   | 0.3%             | 0.0%   |
| Net loss                       | -85.2%           | -74.4% | -100.0%          | -55.1% |

#### (11) 成功要因

- ・ 早期に AOL と独占契約 (AOL と AOL.com)    トラフィック獲得。
- ・ アメリカン航空との提携。
- ・ インターラクティブなオリジナルのマルチメディアコンテンツ。  
TV番組制作会社として、6000 時間にわたる世界 2000 ヶ所の旅行ビデオを所有。
- ・ インフォーマーシャルを使ってツアー販売をしたこともあり、ダイレクトマーケティングの経験豊富。

#### (12) 苦勞した点

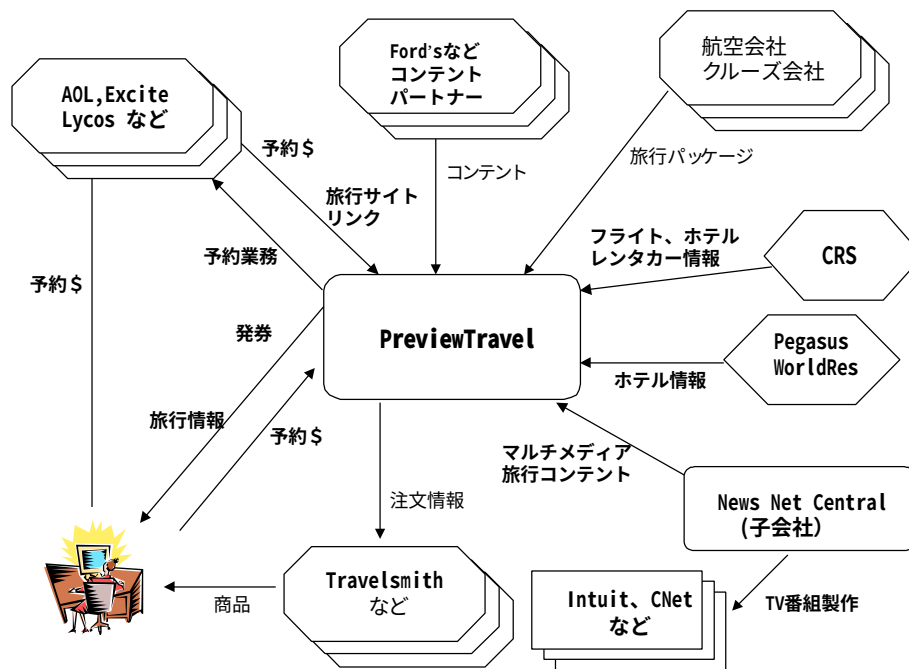
- ・ トラフィックの販売への転換。
- ・ 競争激化による差別化。

#### (13) 不足していると思うもの

#### (14) 国際展開の状況・予定

海外展開予定。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.33 Priceline.com

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                                                                                     |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.priceline.com">www.priceline.com</a>                                                                                                            |
| 会社名             | Priceline.com LLC                                                                                                                                                   |
| 住所              | 5 High Ridge Park Stamford, CT 06905                                                                                                                                |
| 電話              | 203-705-3000                                                                                                                                                        |
| Fax             | 203-595-0160                                                                                                                                                        |
| E-mail          |                                                                                                                                                                     |
| 担当者（連絡先）        | Brian Ek, VP, Corporate Communications                                                                                                                              |
| 販売マーケティング担当者    | Richard Braddock 会長兼 CEO                                                                                                                                            |
| 商品・サービス         | 買い手の指値による航空券、ホテル、自動車販売仲介                                                                                                                                            |
| 設立              | 1997 年                                                                                                                                                              |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1998 年                                                                                                                                                              |
| サイト立ち上げまでの準備期間  | 12 ヶ月弱                                                                                                                                                              |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                                                                                                     |
| 収入モデル           | コミッション、宣伝広告                                                                                                                                                         |
| 売上              | 1620 万ドル（98 年前半 9 ヶ月）                                                                                                                                               |
| EC の割合          | 100%                                                                                                                                                                |
| 利益              | 損失 3850 万ドル(98 年前半 9 ヶ月)当分赤字の見込み                                                                                                                                    |
| 決済方法            | クレジットカード、デビットカードのみ                                                                                                                                                  |
| 平均販売価格          | 不明                                                                                                                                                                  |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 124 人以上+顧客サービス係 200 人（アウトソース）                                                                                                                                       |
| トラフィック          | 最初の 1 週間でビジター 100 万人。<br>創業 7 ヶ月で販売航空券 10 万枚、一日平均販売数 1000 枚、1000 室。毎週 1500 万ドル相当の購入リクエスト。<br>サービス開始後 6 ヶ月で、消費者によるインターネットブランド認識度第 5 位。<br>レジャー用航空券販売トップ 10 位中にランキング。 |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

93 年、Jay Walker は知的所有権ラボ、Walker Digital 設立。これまでに約 250 の特許申請。（現在、週に 2 つの割合で特許申請。）

96 年、毎日 50 万席の飛行機座席が空席で終わることを知った Walker が EC システムを開発。特許取得。

97 年、Priceline.com 設立。（Priceline はギリギリの価格、絶対最低価格という意味。）

98 年 4 月、航空券販売開始。7 月、自動車販売開始、10 月、ホテル販売開始。

8 月、特許取得。

### (3) 商品・サービスの特徴

消費者の指値による航空券、ホテル室、自動車の販売サービス。

買い手が指値と希望条件を提示し、クレジットカードで保証した「条件付き注文」を提出。  
Priceline.com が参加業者に提示。買い手の注文を受けるかどうかは売り手次第。

#### <航空券>

出発・目的地、希望日、希望価格、最高乗り継ぎ許容回数、クレジットカード番号を入力。

24 時間以内に国内線は 1 時間、国際線は 24 時間以内に電子メールで返答。

エコノミークラス往復のみ。ストップオーバーあり。

時間、フライト、航空会社の指定はできない レジャー客のみ。

キャンセル、変更、払い戻し、アップグレード不可。マイレッジは稼げない。

#### <ホテル>

場所、希望日、希望ランク（1～5 つ星）、クレジットカード番号を入力。

1 時間以内に返答。条件に合ったホテルが見つかり次第、全額をクレジットカードに請求。

電子メールとハードコピーで予約確認。

#### <自動車>

希望条件、価格、クレジットカード番号を入力。

1 営業日以内に返答。販売成立後、25 ドル徴収。

条件に合った自動車が見つかり、14 日以内に購入しない場合、200 ドルのキャンセル料。

サイト上ではメーカー小売価格とディーラーの卸値を掲載。

#### <住宅ローン>

住宅ローン、ローン借換、住宅担保ローンサービス。

金利を含む希望条件を入力。

オンラインローン仲介会社の Lending Tree が金融会社を最高 4 社に送付。

金融会社が条件を承認後、ローンを組まない場合、200 ドルのキャンセル料。

ローン契約に至った場合、手数料などに適用。

2 営業日以内に返答。

### (4) 仕入・物流方法

デルタ、TWA、America West、海外航空会社 20 社（社名非公開）。

マリオット、シェラトン、ウエスティンなど 200 都市の 1500 以上のホテル。

自動車販売は、現時点ではニューヨーク近郊の自動車ディーラーのみ。

航空券購入リクエスト後、航空会社の予約システムが自動的に条件に合った空席を探し、フライトを予約。

マッチングはコンピューター間で行なう。

発券は、紙ベースまたはペーパーレスチケット（E チケット）。

紙ベースの場合、送料 12.50 ドル、E チケットの場合、確認の電子メール送付。

自動車購入リクエストを入手後、参加ディーラーにファックス。

ディーラーは承認、またはカウンターオファーをファックス。

Priceline.com は、ディーラー名、自動車認識番号を顧客に電子メールで送付。

販売成立時に、ディーラーから 75 ドル徴収。

顧客はディーラーに行き、支払、購入。

### **(5) マーケティング方法**

- ・スタートレックのキャプテンカークなど有名人の声を使ったラジオなどの広告に 2000 万ドル。ホテルサービスのプロモーションに 1000 万ドル。
- ・大学キャンパスでの草の根的プロモーションや MTV などの人気メディアとの供給プロモーションなど。
- ・2泊以上ホテルを予約すると一泊無料、または住宅ローンサービスを利用するとホテル一泊無料などのオンラインキャンペーン。
- ・他のサイトとと期限限定で共同プロモーション。
- ・買い手が 200 ドルの指値を出したときに、オンラインでクレジットカードに加入すれば、クレジットカード会社が無料で指値に追加、航空券の指値が売り手に受け入れられなかったときにホテルやレンタカーとパッケージにして提供といったマーケティングプログラム。

### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

航空会社、ホテルには顧客の名前、電子メールアドレスのみ開示。

自動車ディーラーには消費者の名前も開示しない。

顧客情報は一切外部に開示しない。

顧客の希望に応じて電子メールでプレスリリースなどを行う。

### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

リクエスト入力後、状況は専用ダイヤルフリー24時間自動応答システムで確認可。

コールセンターや顧客サービスセンターへの転送機能あり。

クレジットカード番号をオンラインで入力したくないユーザ向けに、自動クレジットカード番号入力ダイヤルフリーサービス。オペレーターでも受付。

自動車販売で、顧客がディーラーに行って約束の車がなかった場合、ディーラーに罰金。顧客には 25 ドル返金。

最初から条件を厳しく定めているため、クレームは少ない。

### **(8) システム構成**

84 本の T-1 によって接続

Exodus でサーバ設置管理。

コールセンターは CallTech Communications にアウトソース。

コールセンターや顧客サービスセンターへの転送機能付きリアルタイム IVR（インターラクティブ音声応答システム）利用。

自動車販売サービス提供のために加えたのは、アプリケーションサーバとファックス配布システムのみ。

#### 特許取得システム

- 1) 買い手が指値を提出し、売り手が受けるかどうかを決めるシステム。
- 2) 旅行者が一定の価格で将来の航空券を帰る航空券オプション販売システム。
- 3) Flexticket

#### (9) 戦略提携先

航空会社、ホテル、自動車ディーラー。

LendingTree（オンライン住宅ローン仲介業者）：住宅ローン仲介

#### (10) 収益状況

- 1) 航空券、ホテル：売値と買値の差額。

航空券1枚に対し、フルフィルメント費用を引いた後、20ドルの利益。

1枚あたり6ドルというときもあり。

自動車：1台につき100ドルの手数料（顧客から25ドル＋ディーラーから75ドル）。

- 2) マーケティングプログラム手数料（クレジットカード会社などから）

将来、収益のほとんどをECシステムのライセンスから得る予定。

#### 損益計算書

|                                        | 1998年<br>前半9ヶ月 | 97年7月18日<br>～97年12月31日 |
|----------------------------------------|----------------|------------------------|
| COMBINED STATEMENT OF OPERATIONS DATA: |                |                        |
| Revenues                               | \$16,243,733   | \$ --                  |
| Cost of revenues                       | 16,793,797     | --                     |
| Gross profit(loss)                     | (550,064)      | --                     |
| Expenses:                              |                |                        |
| Sale and marketing                     | 15,925,101     | 441,479                |
| General and administrative             | 14,198,661     | 1,011,600              |
| Systems and business development       | 8,168,984      | 1,060,091              |
| Total expenses                         | 38,292,746     | 2,513,170              |
| Operating loss                         | (38,842,810)   | (2,513,170)            |
| Interest income (expense), net         | 304,259        | (312)                  |
| Net income (loss)                      | \$(38,538,551) | \$(2,513,482)          |

#### (11) 成功要因

- ・低価格を求める買い手と在庫処分に困った売り手のニーズをマッチング。
- ・売り手にこれまで販売不可能であった在庫の処分チャネルを提供（特に飛行機座席、ホテル室などの有効期限が限られた業界をターゲット）。従来のチャネルでは小売価格以下での販売には価格維持やイメー

ジという点でマイナス。

- ・ 売り手は最低小売価格以下のどのレベルでどれだけの需要があるかを見ることができ、その需要を満たすことができる。

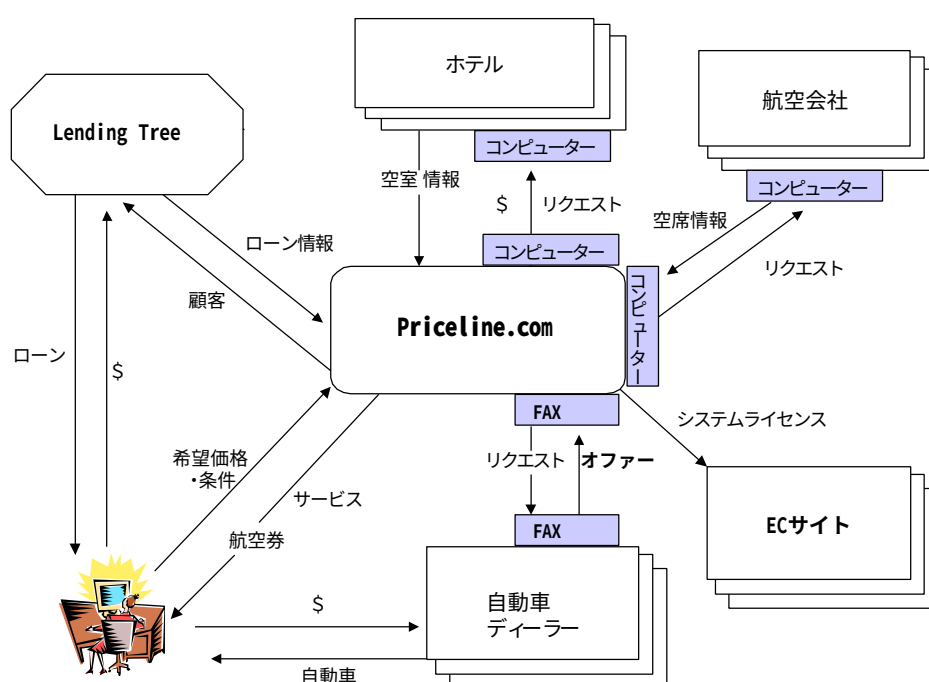
## (12) 苦勞した点

- ・ 95 年に自分が特許申請をしたモデルを利用しているという弁護士が特許事務所に Priceline.com への特許授与に異議を申し立てている。
- ・ 正規ルート販売との競争を恐れ、航空会社は参加に消極的。Priceline.com の購入者が増せば増すほど自分で自分の首をしめることになりかねない。

## (13) 不足していると思うもの

## (14) 国際展開の状況・予定

## (15) ビジネスモデル





### 5.3.34 Quote.com

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                           |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.quote.com                                                                                             |
| 会社名             | Quote.com, Inc.                                                                                           |
| 住所              | 850 North Shoreline Blvd., Mountain View, CA 94043-1931                                                   |
| 電話              | 650-930-1000                                                                                              |
| Fax             | 650-930-1111                                                                                              |
| E-mail          | <a href="mailto:info@quote.com">info@quote.com</a> , <a href="mailto:ellie@quote.com">ellie@quote.com</a> |
| 担当者（連絡先）        | Ellie Schaefer, National Advertising Sales                                                                |
| 販売マーケティング担当者    | Aaron Barnes, VP Advertising & Sales                                                                      |
| 商品・サービス         | 投資家向け金融証券情報                                                                                               |
| 設立              | 1993 年                                                                                                    |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1993 年                                                                                                    |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                                           |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                                           |
| 収入モデル           | 広告、会費、ライセンス                                                                                               |
| 売上              | 推定 410 万ドル                                                                                                |
| EC の割合          | 100%                                                                                                      |
| 利益              | 赤字                                                                                                        |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                                                  |
| 平均販売価格          | 有料サービス会費 月 \$24.95 ~\$79.95, 年払い \$799 ~\$999                                                             |
| 従業員数（オンラインスタッフ） |                                                                                                           |
| トラフィック          | 日 160 万ビジット、月 930 万ビジット、月 5500 万ページビュー。<br>登録者数 30 万人、有料会員数 2 万人                                          |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

93 年、初の金融コンテンツプロバイダーとして Chris Cooper（最高責任者）により設立。設立以来、課金ベースで投資情報提供。

98 年、社長兼最高責任者を務めていた Tom Henry が辞任。Cooper が最高責任者に就任。

#### (3) 商品・サービスの特徴

主に投機家やプロの投資家向けに 500 以上のソースから証券、オプション、インデックス、先物売買、ミューチュアルファンドに関する情報提供。

- ・ニュースヘッドライン、（リアルタイムでない）株価、企業名検索、外国為替などは無料。ビジネスニュース
- ・パーソナライズド株価情報サービス、日刊市況電子メール配信サービスなど。
- ・IPO Center では、IPO 状況、IPO 株の動きを提示。
- ・Investors On-Ramp： オンラインでの投資に関し投資家教育コーナー。
- ・Q-Chart： 過去 10 年のデータを含むストリーミングデータ提供。

- ・有料サービス（プロのトレーダー向けには別途料金表あり）

|                | 月会費     | 年会費   |
|----------------|---------|-------|
| Plus           | \$24.95 |       |
| QCharts        | \$79.95 | \$799 |
| QChart Premium | \$99.95 | \$999 |
| Feed           | \$79.95 | \$799 |

その他、債券の価格だけなど特別コンテンツパッケージもあり。

証券会社、銀行、投資管理会社、ビジネス雑誌、企業のイントラネット向けに 350 以上の共同ブランドサイト構築。

#### (4) 仕入・物流方法

製品販売なし。

#### (5) マーケティング方法

- ・ポータルサイトなどとの提携によるオンライン広告宣伝。
- ・共同ブランドサイト構築。
- ・既存媒体でのこう国。

#### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

広告主のターゲット層とユーザーをマッチさせる DoubleClick の DART システム利用。

ユーザがある会社の情報をリクエストした際にその会社の広告が現われる i33 AdMaximize 利用。

#### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

顧客情報を第三者に販売しているとの噂あり。

#### (8) システム構成

QCharts: Continuum サーバ技術利用。スピーディーなデータ提供のために複数のサーバ設置。ユーザが一番近いサーバにダイアルアップ。

#### (9) 戦略提携先

- ・ Charles Schwab, E\*Trade, SunAmerica, Citibank などの金融証券サイトやフォーブズ、ビジネスウィーク、PointCast などにターンキーで投資情報提供。
- ・ KNBR（サンフランシスコのスポーツラジオ局）： 一日 3 度市況放送。
- ・ BarnesandNoble.com との提携によるオンライン書店。
- ・ Multex、i33: 個人投資家向け広告カスタマイズ技術、ROI トラッキングサービス。
- ・ FISCO: Qcharts と LIVE!Charts を日本で提供。東京証券取引所の株式状況や FISCO の分析を Quote.com に提供。

#### (10) 収益状況

収入内訳

- ・ 共同ブランディング・サイトライセンス 45%
- （現在、ユーザ数ベースだが、今後、ページビューごとに 2.5 セント。）

- ・ 広告 30% (75 万ドル)
- ・ 会費 25%

### (11) 成功要因

- ・ 初の金融コンテンツプロバイダー。
- ・ 高収入、高資産の投資家を対象に質の高い投資情報を提供。

### (12) 苦勞した点

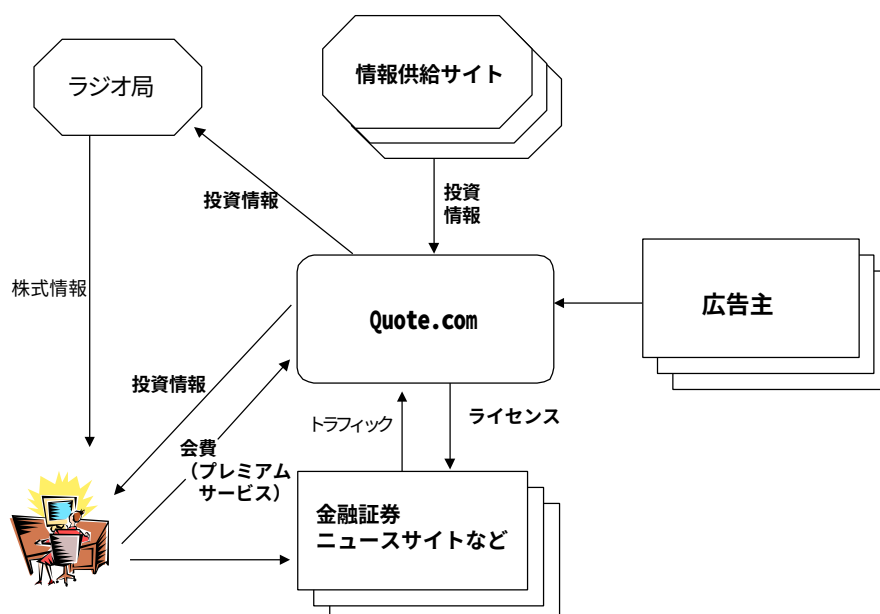
- ・ 株主であるベンチャーキャピタリストが売却を希望しているという噂あり。Intuit, E\*Trade, CNBC などの名前があがっており、Intuit とは以前から何度も話があがっているが、金額面で折り合わず。
- ・ ビジネスモデルの構築。  
提供する情報の質はよく金融ポータルとなれる可能性はあったが、課金制のため、トラフィックを増やせていない (Intuite や Yahoo Finance など先に先を越されている)。他のサイトは同様の情報を無料提供。無料サイトと差別化ができていない。
- ・ 経営戦略の失敗 最高責任者の辞任。従業員 10%レイオフ。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

- ・ 日本金融関連企業の顧客用にカスタマイズの情報提供。
- ・ 日本のユーザからの強い要望に応え Fast Quote の日本語版提供。
- ・ FISCO と提携し、Qcharts と LIVE!Charts を日本で提供。FISCO を通じ東京証券取引所の株式状況や FISCO の市場分析を入手。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.35 Reel.com

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                         |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.reel.com                                                            |
| 会社名             | Reel.com, Inc.                                                          |
| 住所              | 1250 45th Street, Suite 200 Emeryville, CA 94608                        |
| 電話              | 510-549-3333                                                            |
| Fax             | 510-549-3331                                                            |
| E-mail          | <a href="mailto:Monica@reel.com">Monica@reel.com</a> , pamelac@reel.com |
| 担当者（連絡先）        | Monica Granados, Pamela Coddington                                      |
| 販売マーケティング担当者    | Dave Rochlin, VP Marketing                                              |
| 商品・サービス         | ビデオ、DVD 販売                                                              |
| 設立              | 1996 年                                                                  |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1997 年                                                                  |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                         |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                         |
| 収入モデル           | 製品販売                                                                    |
| 売上              | 153 万ドル (97/7～98/1)                                                     |
| EC の割合          | 62%                                                                     |
| 利益              | 損失 274 万ドル                                                              |
| 決済方法            | クレジットカード、小切手                                                            |
| 平均販売価格          | DVD \$12.99 ～, 中古ビデオ \$4.99                                             |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 90 人＋フリーの映画評論担当者 40 人                                                   |
| トラフィック          | 2 万ユーザー/日、8.5 ページビュー                                                    |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

84 年、創立者の Stuart Skorman はニューイングランドの田舎町に初のレンタルビデオ店開店。各ビデオにスタッフによる映画概要添付。スタッフ推薦のビデオを借りて気に入らなければレンタル料無料。地域にチェーン拡大。

94 年、全米最大のビデオレンタル会社ブロックバスタービデオにチェーン売却。

（上記のようなサービスは廃止。）Skorman はコンサルタントとして映画のマッチングサービスを提供したキオスク開発に従事。

96 年、レンタルビデオ店経営時と同様のサービスをオンラインで提供することを決意。ビデオストアや映画の専門家とともに Reel.com 設立。

97 年、パークレーにオフラインの店舗開設。

98 年、全米第 2 位の大手ビデオレンタルチェーン、Hollywood Video Hollywood Entertainment（会員数 2500 万人）により買収。

#### (3) 商品・サービスの特徴

絶版、珍版、クラシック、海外の映画などを含む 10 万以上の映画を在庫。

ビデオ・LD： 小売値の 15%割引

DVD： 小売値の 30%割引（12.99 ドル～）

中古ビデオ： 最高 80%割引（4.99 ドル～）

推薦エンジンよりも人間の手による映画評論の方が優れているという考えから、映画評論担当者 40 人が映画を評価し、サスペンス、暴力などの要素レベルチャート、顧客が選んだビデオにもとづき推薦ビデオリストなどを提供。

細かいサブカテゴリー分類（たとえば「ホラー」の中には「血と腸わた」「人間以外によるホラー」など）、俳優や監督別映画リスト、60-90 秒のビデオクリップ閲覧も可。

ビデオレンタルは中止したが、オンラインで予約し、Hollywood Entertainment の店頭での貸出はできる。

#### **(4) 仕入・物流方法**

ビデオ流通業者、Baker and Taylor が最大の供給業者。

顧客の注文したビデオをある流通業者が持っていない場合、その注文は自動的に他の流通業者に転送されるバックエンドシステム利用。

全米に倉庫および配送センター。各倉庫から発送。受注後 24 時間以内に発送。

注文のうち、一本はアトランタの倉庫、もう一本はロサンジェルスから別々に発送することもあるが、送料は同じ。

売上が安定してある珍しい映画に倉庫のかなりを割いている。

送料： 注文につき 3 ドル＋一品につき 0.95 ドル

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ポータルやエンターテインメント関連サイトを通じたオンライン流通・プロモーション。
- ・Hollywood Entertainment の店内宣伝。Reel.com で検索、閲覧できるよう店内にキオスク設置、共同広告。
- ・クリスマスシーズンには TV コマーシャル。
- ・Producer Program（アソシエイトプログラム）
- ・試写会や映画祭への招待券抽選、「タイタニック」のビデオ 9.99 ドル販売などのオンラインプロモーション。
- ・クリスマスなどには、送料無料などのキャンペーン。

・Amazon.com やその他の競合サイトの価格を頻繁にチェックし、最低価格を提示。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

購入履歴登録によりクイックチェックアウトサービス。

顧客サービスやマーケティングツールに EchoMail インテリジェントメッセージング利用。

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、ダイヤルフリー。

出荷状況はオンラインで閲覧可。

### **5点保証**

- 1) 価格保証： ビデオ、LD、DVD 購入後 7 日以内にオンラインでより低価格を見つけた場合、差額を返金。
- 2) 品質保証： 顧客の品質水準に合わない場合、返金。
- 3) 品揃え： Reel.com にない映画を他のサイトで見つけた場合、同じ映画を調達し、10%低価格で提供。
- 4) セキュリティ+プライバシー
- 5) サービス： 30 日以内無条件返品受付（中古品 14 日以内）。問い合わせには 24 時間以内に返答。

## **(8) システム構成**

200-MHz デュアルプロセッサ（12 GB HDD、256MB RAM）

Netscape コマースウェブサーバ

4 プロセッサ Compaq Proliant 6000（512MB RAM）

Microsoft SQL サーバで電子注文決済

CyberCash

サーバは北カリフォルニアの Scotts Valley の NaviSite に移動。

書籍と違い、商品 ID 番号は各供給業者によって異なるため、データベースで自社の商品 ID システムと各業者の番号とマッチできるシステムを開発。

電子メール管理機能 EchoMail/CC Server V2.2

パターン認識技術を用い、着信メールを自動的に読み、保存、分類、ルート、ログ、トラッキング。ニュースレター配布、メールアドレスリスト管理などの受信メール管理。

## **(9) 戦略提携先**

AOL： AOL、AOL.com、コンピュサーブでビデオストア。

Yahoo： 優先オンラインビデオストア。

Excite： Excite と WebCrawler でプリファードオンラインビデオ、DVD ストア。

RealNetwork の E! Online（エンターテインメント情報サイト）： 独占オンラインビデオ販売。

PlanetOut（ゲイ、レズビアンコミュニティ）： 独占オンラインビデオ販売。

Movieline： Movieline Online を共同で設立。Reel.com にリンク。

Chicago Sun Times： Roger & Ebert の映画評論コーナーにリンク。

@Home Network、Hollywood Online、Celeb Site、TV Guide Entertainment Network、Moviefinder など。

ShopperConnection： CDNow、Cyberian Outpost、eToys などのオンラインストアとリンクを張り、お互いのサイトの顧客を送り合う。

アソシエイトパートナー 200 以上

Film.com: Reel.com の顧客用に 60-90 秒のビデオクリップ提供。

#### (10) 収益状況

売上の 99%が販売から（レンタル 1%）。

売上の 5%がアソシエイトプログラムから。

#### 損益計算書

97/7-98/1

|                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| <b>Revenues:</b>                 |               |
| Sales revenue from online store  | \$ 943,731    |
| Rental revenue from retail store | \$ 588,662    |
| Total revenues                   | 1,532,393     |
| <b>Cost of revenues:</b>         |               |
| Cost of online store revenue     | 910,315       |
| Cost of retail store revenue     | 520,569       |
| Total cost of revenues           | 1,430,884     |
| Gross profit                     | 101,509       |
| <b>Operating expenses:</b>       |               |
| General and administrative       | 1,515,604     |
| Sales and marketing              | 636,565       |
| Product development              | 686,633       |
| Total operating expenses         | 2,838,802     |
| Loss from operations             | (2,737,293)   |
| Interest expense                 | (3,530)       |
| Net loss                         | \$(2,740,823) |

#### (11) 成功要因

- ・早期参入 ブランド構築
- ・多様な検索機能
- ・マーケティングパートナーとの提携によるトラフィック構築
- ・オンラインレンタルに早期に見切りをつけ、販売に転向

#### (12) 苦勞した点

- ・膨大な在庫とそれを提供するインフラ構築
- ・競争に勝つために早急に顧客ベース構築
- ・オンラインでのビデオレンタルの需要は少なく、かつコスト競争力がないため（各レンタルは赤字）、販売に転向。
- ・ビデオ供給業者への注文は FAX を利用していたが、注文が急増した 97 年のクリスマスシーズンにパンク。その後、供給業者と電子的に注文を送付するバックエンドシステムをコーディネート。
- ・やはり 97 年のクリスマスシーズンに、あまり人気のない映画に予想以上の需要があり、供給業者が対応できなかった。そのため 98 年にはクリスマスシーズンへの対応を春から開始。

#### (13) 不足していると思うもの

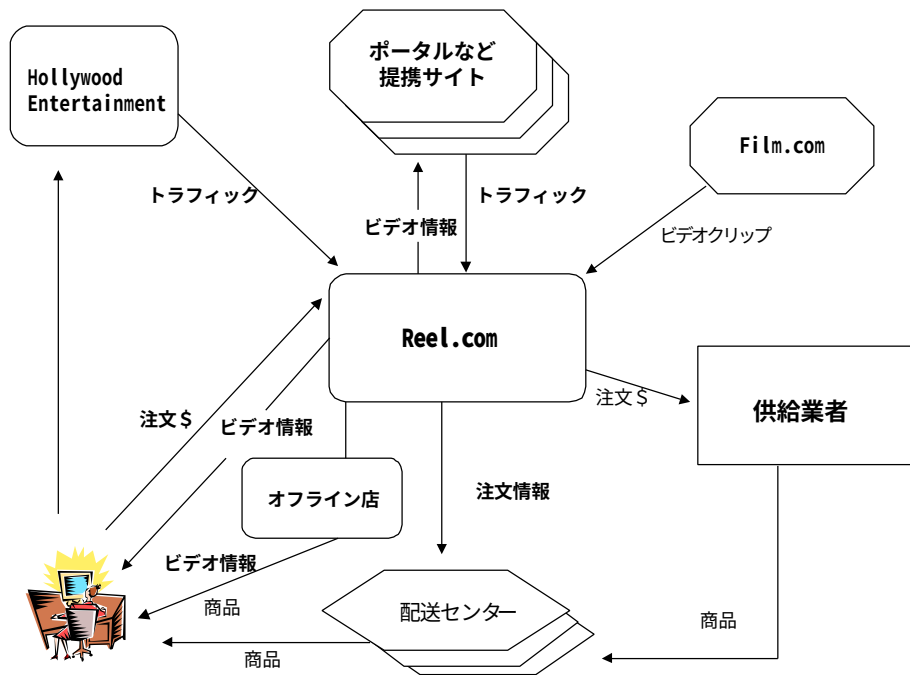
ビデオレンタルには、ビデオを送付するのではなく、映画をサイトからダウンロードできるようにするの

が一番だが、まだそのためのバンド幅など技術的環境が整っていない。

#### (14) 国際展開の状況・予定

99 年、海外にも出荷開始予定。

#### (15) ビジネスモデル





### 5.3.36 Streamline

#### (1) サイト概要

|                 |                                                             |
|-----------------|-------------------------------------------------------------|
| URL             | www.streamline.com                                          |
| 会社名             | Streamline, Inc.                                            |
| 住所              | 27 Dartmouth St., Westwood, MA 02090                        |
| 電話              | 617-320-1900                                                |
| Fax             | 617-320-1946                                                |
| E-mail          | jmillier@getstreamlined.com                                 |
| 担当者（連絡先）        | Jill Miller, Director of Communication                      |
| 販売マーケティング担当者    | Frank F. Britt, Vice President of Marketing & Merchandising |
| 商品・サービス         | 食料日用品販売・配達                                                  |
| 設立              | 1993 年                                                      |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1994 年                                                      |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                             |
| ウェブサイトのコスト      |                                                             |
| 収入モデル           | 会費、製品販売                                                     |
| 売上              |                                                             |
| EC の割合          | 60%                                                         |
| 利益              | 赤字                                                          |
| 決済方法            | クレジットカード、銀行自動引落、小切手                                         |
| 平均販売価格          | 平均注文額 \$100, 一顧客あたり年に \$5,400 (粗利 \$1,800)                  |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 58 人                                                        |
| トラフィック          | 顧客数 1800 (顧客維持率 95%)                                        |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

87 年、投資ブローカーだった Timothy DeMello（会長）は、25 才で株売買のシミュレーション・インタラクティブ製品製作会社を設立。しかし、以前から、利便性を提供するビジネスの成長性に興味があり、92 年にその会社を売却。

93 年、Streamline の設立に向け、45000 ドルの自己資金投入。

94 年、170 万ドルを投資家から集め、市場でそのコンセプトをテストするため、モデルを設立し、ボストン郊外で約 60 世帯を対象に 1 年半、試験運営。

96 年、アンダーセン・コンサルティング会社と協力し、家庭直販市場に興味を持つコカコーラや P & G などの大手消費者製品メーカー 9 社を集め、Streamline の顧客とモデルを用いたホームショッピング調査実施。50 万ドルの資金入手。

10 年後、消費者直売は、8-12%の市場シェアを占め、600-850 億ドル産業（倉庫型会員制ディスカウント店とスーパーストアを足した産業よりも大きい市場）に成長するという調査結果。

同年、56000 平方フィートの配送センター、「消費者リソースセンター」設立。

97 年、オンラインスーパー、Shopping Alternatives を買収し、技術ライセンスを通じ、全米で 8 つのセンター運営。

### (3) 商品・サービスの特徴

オンラインビジネスというより、インターネットを一つの媒体として利用。

- ・顧客はオンライン、電話、ファックスにて注文。
- ・顧客の家にある食料品のバーコードをスキャンし、個々の家庭の基本買物リストを作成。
- ・商品のサイズ、果物の売れ具合など指定可。
- ・食事・惣菜、ドライクリーニング、レンタルビデオの貸出返却、郵便、写真現像、空ビン空缶のリサイクルも引き受ける。
- ・Don't Run Out サービスが人気。ミルク、トイレットペーパーなど常備品は定期的に自動補充。
- ・特許取得済みの冷蔵庫と冷凍庫、棚を組み合わせたストリームライン・ボックスを顧客の家のガレージまたは地下室に設置。ストリームライン・ボックスは、暗証コードで開閉でき、顧客が配達時に家にいる必要はない。
- ・商品の配達は、週に一度。週決め商品配達前夜中までに、電話、ファックス、またはオンラインで注文すれば、追加商品配達可能。また配達の前確認もできる。
- ・料金は、初回の 39 ドルと手数料として月々 30 ドル。
- ・現在、ボストン地域でのみサービス。

### (4) 仕入・物流方法

大手消費者製品メーカーおよび卸業者から仕入。

自社の配送センターで在庫、発送。

自社のトラックによって配送。一時間平均 10 軒（他社は一時間 3 軒）、一日 30～40 軒。一軒平均 10 分以下。配達時に在庫の減り具合を確認。

配送センターでは、本社の中央コンピューターから送付された注文をパッキング要員がポータブルプロセッサーで受信し、商品を詰めながら指にはめたオプティカルスキャナーでスキャン。将来は、顧客にパーソナルサイズのペン型コンピューターを配布予定。

### (5) マーケティング方法

- ・インタラクティブ広告。たとえば、おむつを注文するとミルクのポップアップ広告が現われる。
- ・口コミによる宣伝。新しい会員を紹介した顧客には 50 ドル分のギフト券。  
(口コミの方が同じ地域の同じような顧客を獲得しやすい。)
- ・サービス地域での DM。
- ・配達担当者には、スミス家は赤ちゃんが生まれた、ジョーンズ家はカリフォルニアからおばあさんが訪ねて来ているなど、各家庭の最新情報の報告を義務づけ。

### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

乳児のいる家庭には紙オムツの宣伝が現われるといったように、宣伝内容は、個々の家庭に応じ、カスタマイズされる。

いつ何を購入したかというデータを保存。

- 1) ソフトが自動的に各顧客のプロフィールを作成、ある商品が減っていることを電子メールで通知。
- 2) 自動補充プログラム。たとえば年間 30 個のカミソリを消費する人には、8 週間ごとに 5 個入りパックのカミソリを自動的に補充。

## **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

フリーダイヤル、ファックス、電子メール。

入会と同時にスタートアップチームを派遣し、プロセスを説明。

返品は、返品ラベルを張ってサービスボックスに入れておけば、配達担当者が収集。無条件で返金。返品は顧客の購入歴が増すにつれて減少。好みの商品がわかるようになるため。

## **(8) システム構成**

配送センターでは、本社の中央コンピューターから送付された注文をパッキング要員がポータブルプロセッサーで受信し、商品を詰めながら指にはめたオプティカルスキャナーでスキャン。将来は、顧客にパーソナルサイズのペン型コンピュターを配布予定。

## **(9) 戦略提携先**

- ・アンダーセンコンサルティング。
- ・コカコーラ、コルゲート、P&G などの大手消費者製品メーカー。
- ・Supervalu (大手食品卸売業)
- ・ブロックバスターと独占契約。オンラインでビデオが検索できる。
- ・UPS、スターバックス、コダックなど。

## **(10) 収益状況**

＜収入源＞

- 1) 製品販売
- 2) 会費： 入会金 39 ドルと月 30 ドル。

平均注文額 100 ドル。顧客あたり平均年間 5400 ドル消費。

年間 3800～12000 ドル消費世帯をターゲット 顧客あたりの利益を重視

＜コスト＞

売上の 72%が低マージンの食料品。残りはクリーニングやスペシャルティ食品など高マージンのサービス。

(シャツ： 卸価格 95 セント 小売価格 1.50 ドル、スーツ： 卸価格 3.75 ドル、小売価格 6.50 ドル。)

平均的なスーパーでは、1 ドルの売上に対し、利益は 1 セントと言われるが、ストリームラインでは 6 セント。また、コスト面でも、スーパーでは、平方フィートあたり 20 ドルの小売スペースが必要だが、ストリームラインでは、平方フィートあたり 6.50 ドルの倉庫スペースですむ。

### (11) 成功要因

- ・ 早期に一流消費者商品販売会社との戦略提携確立
- ・ ターゲット層の明確化（ガレージを持つ郊外の中流上の4人家族＋犬）
- ・ 顧客との親密な関係の確立
- ・ 流通コストの削減を重視。

メーカーや卸売業者から直接購入し、自社の配送センターから出荷。  
注文ごとに配達するオンデマンド型と違い、配達スケジュールが固定。

### (12) 苦勞した点

- ・ 消費者教育。新しい買物方法の普及。
- ・ 顧客との信頼関係樹立。

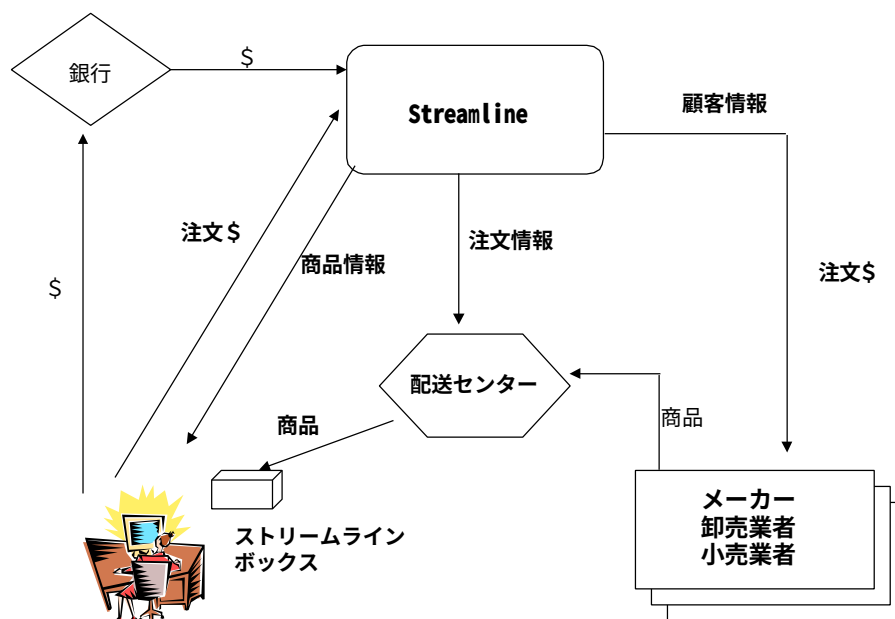
### (13) 不足していると思うもの

バンド幅。将来は商品のビジュアルプレゼンテーション（360度3Dの商品画像）。

### (14) 国際展開の状況・予定

なし。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.37 ThirdAge

#### (1) サイト概要

|                 |                                                    |
|-----------------|----------------------------------------------------|
| URL             | www.thirdage.com                                   |
| 会社名             | Third Age Media, Inc.                              |
| 住所              | 585 Howard St., San Francisco, CA 9410 5           |
| 電話              | 415-908-6908                                       |
| Fax             | 415-908-6909                                       |
| E-mail          | joes@thirdage.com                                  |
| 担当者（連絡先）        | Joe Szuecs, Executive Vice President of Technology |
| 販売マーケティング担当者    | Christ Westerkamp, VP of Sales                     |
| 商品・サービス         | 熟年層向け情報サービス、オンラインコミュニティ                            |
| 設立              | 1997 年                                             |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1997 年                                             |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                    |
| ウェブサイトのコスト      |                                                    |
| 収入モデル           | スポンサーシップ（70%）、広告、コンテンツ開発                           |
| 売上              | 5 万～10 万ドルの間                                       |
| EC の割合          | 100%                                               |
| 利益              | 1999 年初期 収益分岐予定                                    |
| 決済方法            |                                                    |
| 平均販売価格          | 消費者には無料                                            |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | フルタイム 45 人、ボランティア 50 人                             |
| トラフィック          | 月 600 万ページビュー、会員数 16 万人                            |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

創立者兼最高責任者の Mary Furlong は、サンフランシスコ大学教育学（教育とコンピューター）教授。86 年、高齢者にコンピューターの使い方を教授する非営利団体 SeniorNet 設立（全米で 125 のセンター運営）。法的束縛の多い非営利環境を離れ、ビジネスチャンスを拡大するため、96 年に営利事業としてスピノフ。

#### (3) 商品・サービスの特徴

生活、金銭、健康、ロマンス、仕事、テクノロジー、家族に関する情報を提供。会費無料。

- ・チャット、フォーラム、写真掲載や自己紹介ができるパーソナルポートレートセクション、恋人探しサービスなど。
- ・エディトリアル（記事）へのスポンサーコンテンツを統合。  
トイザラスによる「Grandparent R Us」：よい孫育てのアドバイスや孫にはどういふおもちゃを買うべきかなど、祖父母向けの情報提供。Millstone Coffee： お客の好みに合わせたブレンドをメールオーダーで提供によるハガキメール、チャットルームなど。  
スポンサーのサイトにリンクを張ったオンラインショッピングコーナー。

- ・俳優、歌手、政治家、専門家とのチャット
  - ・世論調査： クリントン疑惑に関する意見など時事に関して参加者は意見を投票できる。
  - ・イベント： セミナー、サポートグループ（禁煙、ダイエット、麻薬中毒など）、クイズなど。
  - ・7つの電子メールニュースレター（日刊x2、週刊x3、各週x2）
- ・Third Age ニュースサービス  
ユニバーサルプレスシンジケートを通じ、200以上の新聞に熟年層に関する記事やコラムを提供。
  - ・Third Age Report： 熟年層に関する調査レポート発行。

#### **(4) 仕入・物流方法**

製品販売なし。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・AOL, MSN, Yahoo などのポータルサイトへのコンテンツ提供。
- ・シンジケートを通じ 200 以上の新聞に記事・コラム提供。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

- ・適応型ナビゲーションシステム： ○○の情報をクリックした人には、××の情報提供
- ・企業向け熟年層に関する調査レポート販売。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

50 人のボランティアが、チャットやフォーラム管理。

#### **(8) システム構成**

チャット(iChat)

WebCrossing： 掲示板、チャット、メーリングリスト

Urbanite： マルチメディアゲストブック、プライベートチャットルームなどをパッケージ化したインターネットアクティブスイート

オラクルの DB、NetGravity(広告トレース)などのソフト購入。マッチメイキングや世論調査(Poll)にはカスタムソフト利用。

以前、Talk City (チャットベースオンラインコミュニティ) のインフラ (チャット) を導入することに興味があったが、条件が合わず断念。

#### **(9) 戦略提携先**

- ・Yahoo!の Daily News、Netscape In-Box Direct Program (電子メールニュースレター)、Web TV ネットワーク (マイクロソフト)、AOL ライフセクション、Infoseek、Excite にコンテンツ提供。
- ・MSN (シニアフォーラム) 用にオリジナルのコンテンツ開発。
- ・US West のケーブルモデムネットワーク、MediaOne Express にコンテンツを統合。
- ・Amazon.com, Virtual Vineyards と共同ブランディング。

## (10) 収益状況

### <収入源>

- 1) スポンサーシップ (25000 ドル)
- 2) バナー広告 (CPM 40 ドル)
- 3) ページ下段広告 (小規模サイト向け)
- 4) コンテンツ開発
- 5) ニュースサービス

### <収入内訳>

|           | 97 年 | 98 年目標 | 98 年実績 |
|-----------|------|--------|--------|
| スポンサーシップ  | 70%  | 50%    | 70%    |
| コンテンツ開発   | 20%  | 10%    | 10%    |
| ニュースサービス  | 10%  | 10%    | 10%    |
| 広告        |      | 10%    | 15%    |
| EC コミッション |      | 10%    | 1%以下   |

コスト： エディトリアルよりも技術コストが高い。

## (11) 成功要因

- ・ 熟年層にさしかかるベビーブーム世代をターゲット。この世代は、従来、企業やメディアに無視されてきたが、不可分時間と所得が最大のグループであり、一大市場を成す。
- ・ 広告主にとって魅力的な層をグループ化。
- ・ 多くのサイトが 18～35 歳をターゲットにしているので、ThirdAge は希少価値。
- ・ 強力なボランティアインフラ。

## (12) 苦勞した点

- ・ 当初、オフライン人口をオンライン化しようとしたが、非常にコスト高のため、オンライン人口に専念。
- ・ 安全でフレンドリーなサイトの構築。自己表現、検閲などの問題。  
(たとえば、参加者が素性を偽っている場合もあり、安全性の確認が難しい。)
- ・ トラフィックが増加したときに、できるだけ労力をかけずに運営できるか。
- ・ 毎日のように会員数が増えているが、新規会員と古参会員との整合。
- ・ 噂、リーダーシップ、会員間の対立解決など。(50 代以上向けのサイトのはずなのに、40 代がオフミに来ていて怒ったり、35 歳がチャットしているとクレームをつける会員がいる。熟年でないスタッフは、「熟年でなくせに我々のニーズがわかるのか」と言われることもある。)

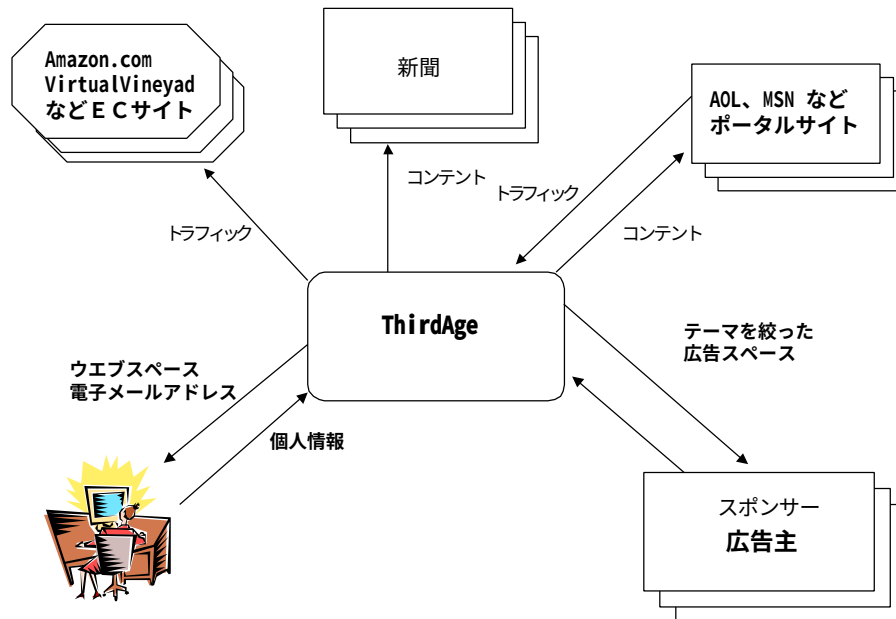
## (13) 不足していると思うもの

EC の拡大に力を入れるつもりだったが、難しいため、スポンサーシップに専念。  
たとえば、閉経に関するイベントを行なった際、Amazon.com へのリンクを張った。  
何千人もが Amazon.com を訪れたが、実際に書籍を購入したのは 3 名のみだった。

#### (14) 国際展開の状況・予定

日本企業がよく面会に来て、ThirdAge の日本版開設などの話もあるが、具体的な話には至っていない。

#### (15) ビジネスモデル





### 5.3.38 Ticketmaster/CitySearch

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                |
|-----------------|----------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.ticketmaster.com">www.ticketmaster.com</a> |
| 会社名             | Ticketmaster Online-CitySearch, Inc                            |
| 住所              | 790 E. Colorado Blvd., Ste. 200 Pasadena, CA 91101             |
| 電話              | 626-405-0050                                                   |
| Fax             | 626-405-9929                                                   |
| E-mail          | sstrickland@citysearch.com                                     |
| 担当者（連絡先）        | Sara Strickland                                                |
| 販売マーケティング担当者    | Robert Perkins, EVP Ticketing & EC                             |
| 商品・サービス         | コンサートなどのチケット販売                                                 |
| 設立              | 1993 年                                                         |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                |
| 収入モデル           | チケット販売手数料                                                      |
| 売上              | 合併前 597 万ドル(98 年度)<br>合併後 2650 万ドル(98 年前半 9 ヶ月)                |
| EC の割合          | 5.3%                                                           |
| 利益              | 合併前 230 万ドル (98 年度)<br>合併後損失 5680 万ドル(98 年前半 9 ヶ月)             |
| 決済方法            | クレジットカード                                                       |
| 平均販売価格          | 不明                                                             |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 25 人                                                           |
| トラフィック          | 月 380 万ヒット、2300 万ページビュー。<br>96 年 11 月から 1160 万ドル相当のチケット販売。     |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

96 年、Ticketmaster のオンラインチケット販売独占代理店として誕生。

97 年、USA Networks により Ticketmaster 買収。

98 年、CitySearch と合併。新会社の 62.5%を USA Networks が所有。12 月 IPO。

今後、両社のウェブサイトを統合予定。

#### (3) 商品・サービスの特徴

コンサートやイベントのチケット発券。コンサート関連情報の提供。

条件を入力し、オンラインで座席指定可。

On Air!： ウェブキャスト、チャット、インタビュー、プレスカンフェレンス。

My Ticketmaster: イベント情報をパーソナライズ。チケットや関連製品の注文ができる。

#### **(4) 仕入・物流方法**

Ticketmaster の発券システムを利用。  
チケットは郵送。(窓口での受け取りも可。)

#### **(5) マーケティング方法**

Ticketmaster の流通網、既存媒体による広告、プロモーション (電話予約の際の宣伝など)。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

DM 送付。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

ほとんどオンラインの顧客サービスコーナー (Info Central) で対応。

注文に関する問い合わせは、電子メールでもできるが、最寄のチケット販売店への連絡を奨励。(電子メールの問い合わせの方が時間がかかるという説明。) 請求書の誤りに関しても最寄のチケットマスター事務所、イベントキャンセルの際のチケット払いし最寄の顧客サービス事務所への連絡を奨励。

#### **(8) システム構成**

マルチティアサーバシステム。データベース機能とウェブページ機能、トランザクション処理機能、発券システムインターフェース機能を分離。  
データベースには 30 以上のイベント、3000 以上の顧客情報。  
毎時間 12 回、位置に 200 回以上更新。  
チケットマスターシステムとのイベントカレンダーおよびチケット購入インターフェース。

地理的に分散した 20 台のホストシステムのどれかで発券。クレジットカード承認、イベント在庫管理、顧客口座管理、チケット印刷・配布は、すべてチケットマスターシステム上で行なう。オンライン発券システムは、ホスト発券システムとリアルタイムでインターフェースするため、座席は、コールセンターやチケット販売店など同社の他の流通システムが販売するのと同様。

#### **(9) 戦略提携先**

JAM TV, RealTime Sports など: ローカルイベント情報  
インテル: my Ticketmaster を共同開発。  
N2K: 音楽製品販売のための共同ブランド。

#### **(10) 収益状況**

オンライン発券: 売上全体の 5.3%  
Ticketmaster Online としては黒字。  
CitySearch の赤字により、Ticketmaster Online-CitySearch も赤字。

Ticketmaster Online にロイヤルティー支払。

## Ticketmaster (合併前)

## 損益計算書

(000)

|                                   | 1月31日締め  |          |         | 前半9ヶ月   |          |
|-----------------------------------|----------|----------|---------|---------|----------|
|                                   | 1996年    | 1997年    | 1998年   | 1997年   | 1998年    |
| STATEMENT OF OPERATIONS DATA:     |          |          |         |         |          |
| Revenues:                         |          |          |         |         |          |
| Ticketing operations              | \$ --    | \$ 199   | \$5,972 | \$3,413 | \$9,948  |
| Sponsorship and advertising       | 14       | 997      | 3,933   | 2,410   | 4,210    |
| City guide and related            | --       | --       | --      | --      | 112      |
| Total revenues                    | 14       | 1,196    | 9,905   | 5,823   | 14,270   |
| Costs and expenses:               |          |          |         |         |          |
| Ticketing operations              | --       | 635      | 3,522   | 2,005   | 5,520    |
| City guide and related            |          |          |         |         | 97       |
| Sales and marketing               | --       | 290      | 490     | 266     | 772      |
| Research and development          | --       | --       | --      | --      | 38       |
| General and administrative        | 548      | 1,260    | 1,719   | 1,075   | 1,280    |
| Amortization of goodwill          | --       | --       | --      | --      | 4,027    |
| Total costs and expenses          | 548      | 2,185    | 5,731   | 3,346   | 11,734   |
| Income (loss) from operations     | (534)    | (989)    | 4,174   | 2,477   | 2,536    |
| Interest expense, net             | --       | --       | --      | --      | (1)      |
| Income (loss) before income taxes | (534)    | (989)    | 4,174   | 2,477   | 2,535    |
| Income tax provision (benefit)    | (204)    | (374)    | 1,827   | 1,089   | 2,865    |
| Net income (loss)                 | \$ (330) | \$ (615) | \$2,347 | \$1,388 | \$ (330) |

## Ticketmaster Online-Citysearch (合併後)

## 損益計算書

(000)

|                                             | 1998年      | 1997年      |
|---------------------------------------------|------------|------------|
|                                             | 前半9ヶ月      |            |
| PRO FORMA COMBINED STATEMENT OF OPERATIONS: |            |            |
| Revenues:                                   |            |            |
| Ticketing operations                        | \$ 10,571  | \$ 5,442   |
| Sponsorship and advertising                 | 4,915      | 3,965      |
| City guide and related                      | 11,069     | 6,072      |
| Total revenues                              | 26,555     | 15,479     |
| Costs and expenses:                         |            |            |
| Ticketing operations                        | 7,810      | 3,865      |
| City guide and related                      | 10,588     | 9,688      |
| Sales and marketing                         | 15,734     | 20,611     |
| Research and development                    | 5,038      | 7,182      |
| General and administrative                  | 5,998      | 6,993      |
| Amortization of goodwill                    | 35,784     | 47,712     |
| Merger and other transactions costs         | 3,101      | --         |
| Total costs and expenses                    | 84,053     | 96,051     |
| Loss from operations                        | (57,498)   | (80,572)   |
| Interest income, net                        | 696        | 223        |
| Loss before provision for income taxes      | (56,802)   | (80,349)   |
| Provision for income taxes                  | --         | 8          |
| Net loss                                    | \$(56,802) | \$(80,357) |

### (11) 成功要因

- ・オフラインのブランド力。
- ・チケットマスターの流通網、技術インフラ。
- ・オンラインによる座席指定、発券という利便性。

### (12) 苦労した点

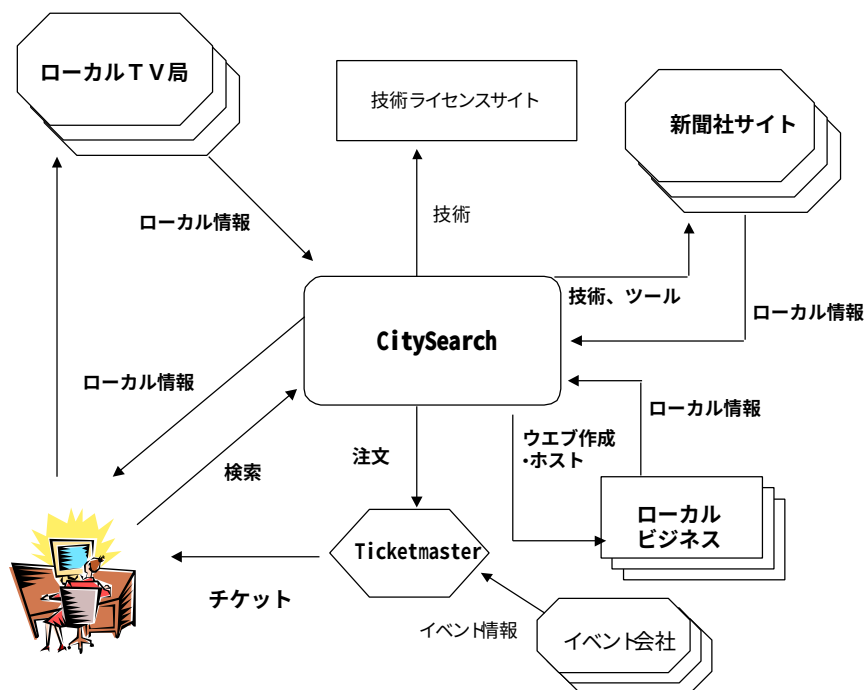
N2K を流通契約金未払いで訴訟中。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

Ticketmaster オーストラリア、メキシコ、ロンドン、カナダのウェブサイト設置。地元のイベント情報提供、オンライン発券。

### (15) ビジネスモデル



### 5.3.39 Travelocity

#### (1) サイト概要

|                  |                                                    |
|------------------|----------------------------------------------------|
| URL              | www.travelocity.com                                |
| 会社名              | The SABRE Group, Inc. (アメリカン航空 82%所有)              |
| 住所               | 4255 Amon Carter Blvd., Fort Worth, TX 76155       |
| 電話               | 817-931-7300                                       |
| Fax              | 817-963-8869                                       |
| E-mail           | feedback@travelocity.com                           |
| 担当者 (連絡先)        | Judy Havenson                                      |
| 販売マーケティング担当者     | Mike Stacy, Advertising Manager                    |
| 商品・サービス          | 旅行業務                                               |
| 設立               | 1995 年                                             |
| ウェブサイト立ち上げ       | 1996 年 (85 年 easySabre 導入)                         |
| サイト立ち上げまでの準備期間   |                                                    |
| ウェブサイトのコスト       |                                                    |
| 収入モデル            | コミッション、広告、製品販売                                     |
| 売上               | 推定 2~3 億ドル (98 年)<br>SABRE 全体 17 億ドル (98 年前半 9 ヶ月) |
| EC の割合           | 100%                                               |
| 利益               | 赤字 (SBARE 全体 2 億ドル利益計上 98 年前半 9 ヶ月)                |
| 決済方法             | クレジットカード                                           |
| 平均販売価格           | 不明                                                 |
| 従業員数 (オンラインスタッフ) | 約 100 人                                            |
| トラフィック           | 月 5500 万ページビュー、登録会員数 400 万人。旅行サイトでは最大のヒット数         |

#### (2) 創業経緯 (サイト立ち上げの動機)

50 年代、アメリカン航空が SABRE システム開発。

85 年、Prodigy と CompuServe 上で代理店向け SABRE 予約システムを消費者向けに改造した easySabre を提供。

93 年、SABRE は AMR (アメリカンの親会社) の独立部門となる。

96 年、同様のシステムをインターネット上で導入するために Travelocity 設立。

AMR よりスピンオフ。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・ 400 以上の航空会社、4 万以上のホテル、50 以上のレンタカー会社の予約サービス。
- ・ パッケージツアー、クルーズ情報、ビデオ、その他旅行情報。
- ・ ホテル 1 万軒以上の写真、2 万件以上の地図掲載。
- ・ 主要航空会社では座席を見ながら予約可。
- ・ Last Minute Deal: 超目玉ディスカント航空運賃

- ・Fare Watcher: 航空運賃が 25 ドル以上変わるたびに電子メールで通知。
- ・Flight Paging: ゲートや離着時刻変更をポケットベルに連絡。
- ・代理店で発券を希望する顧客のために、12000 の SABRE 代理店を掲載。
- ・Consolidator (グループ割引) 運賃も提供。

企業のイントラネット用サービスは、SABRE が提供。

#### **(4) 仕入・物流方法**

SABRE の CRS 使用。

74 カ国以上の 32000 以上の SABRE 旅行代理店で 13 万台以上の CRT 設置。

航空券発券は電子チケットまたは郵送 (送料無料)。オンライン購入後、代理店で発券するのが一番。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・新聞や機内雑誌に広告。
- ・アソシエイトプログラム: リンクを通じて航空券が売れた場合 1 ドル支払。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

Personal Profile: 出発地、座席や食事の好みなどを保存でき、毎回入力する必要がない。

顧客情報に応じ、サイトをカスタマイズ、電子メールによるプロモーション。

顧客情報は販売しない。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、電話。オンラインに顧客サービス申請フォームあり。

航空券発送状況はオンラインでトラッキング可。

発券前の変更はオンラインで可。その後は顧客サービス係で。

購入後は、代理店で発券した場合、代理店に連絡。

クレジットカードが悪用された場合、自賠償分の 50 ドルを払い戻し。

#### **(8) システム構成**

3ティアアーキテクチャ

- 1) ウェブサーバ: SGI の Origin 200 数台上でネットスケープエンタープライズサーバ。
- 2) トランザクション処理サーバ。SGI の Origin 200 数台上で自社開発インターフェースプロトコル。
- 3) SABRE 予約システム。IBM S/360 マインフレーム 8 台上で 7 TB データベース。

2) と 3) のインターフェースがネック。

ミドルウェアが SABRE 予約システムとネットスケープエンタープライズウェブサーバ、ネットスケープコマースサーバの間でデータを転送。ミドルウェアは、航空運賃のリクエストなどのウェブサーバからのコマンドを SABRE 用に変換転送。SABRE からのデータはミドルウェアが一般化したデータストリームに変換、

そのデータをウェブページ用に変換し、ウェブサーバに転送。

### (9) 戦略提携先

SABRE 旅行代理店： 代理店用にウェブサイト構築。

WorldRes： ホテル、B&B、リゾート情報・予約サービス。

#### <コンテンツパートナー>

Lonely Planet Publications： 旅行ガイド。

Travel Solution： 世界各国のビデオ提供。

BTI Americas： パッケージ旅行、クルーズ提供。

#### <マーケティングパートナー>

@Home： 独占旅行サービス提供。

ZD Comdex： コムデックス用独占旅行予約サービス。

Amazon.com、PC Flowers など。

### (10) 収益状況

航空会社、ホテル、レンタカー会社より手数料。

航空会社手数料： 一般にフライトセグメントごとに3ドル。

Travelocity のサービスセンターや代理店を通した場合、航空会社により10ドル～8%。

#### 損益計算書

(SABRE)

|                                     | 前半9ヶ月       |            |
|-------------------------------------|-------------|------------|
|                                     | 1998年       | 1997年      |
| REVENUES                            |             |            |
| Electronic TravelDistribution       | \$1,023,237 | \$927,772  |
| Information Technology Solutions    | 711,751     | 418,880    |
| Total revenues                      | 1,734,988   | 1,346,652  |
| OPERATING EXPENSES                  |             |            |
| Cost of revenues:                   |             |            |
| Electronic Travel Distribution      | 682,298     | 619,097    |
| Information Technology Solutions    | 592,255     | 317,653    |
| Selling, general and administrative | 138,272     | 117,330    |
| Total operating expenses            | 1,412,825   | 1,054,080  |
| OPERATING INCOME                    | 322,163     | 292,572    |
| OTHER INCOME (EXPENSE)              |             |            |
| Interest income                     | 18,772      | 21,784     |
| Interest expense                    | (14,684)    | (16,753)   |
| Other, net                          | 13,898      | (459)      |
| Total income expense                | 17,986      | 4,572      |
| INCOME BEFORE PROVISION             |             |            |
| FOR INCOME TAXES                    | 340,149     | 297,144    |
| Provision for income taxes          | 128,414     | 115,724    |
| NET EARNINGS                        | \$ 211,735  | \$ 181,420 |

### (11) 成功要因

- ・ SABRE の技術力、資金力、流通網。
- ・ 航空券購入に対し顧客にオプションを提供。旅行代理店を通じた販売。（未だほとんどのユーザはオンラインでフライトをチェックするだけで、購入はオフラインで行なう。）

### (12) 苦労した点

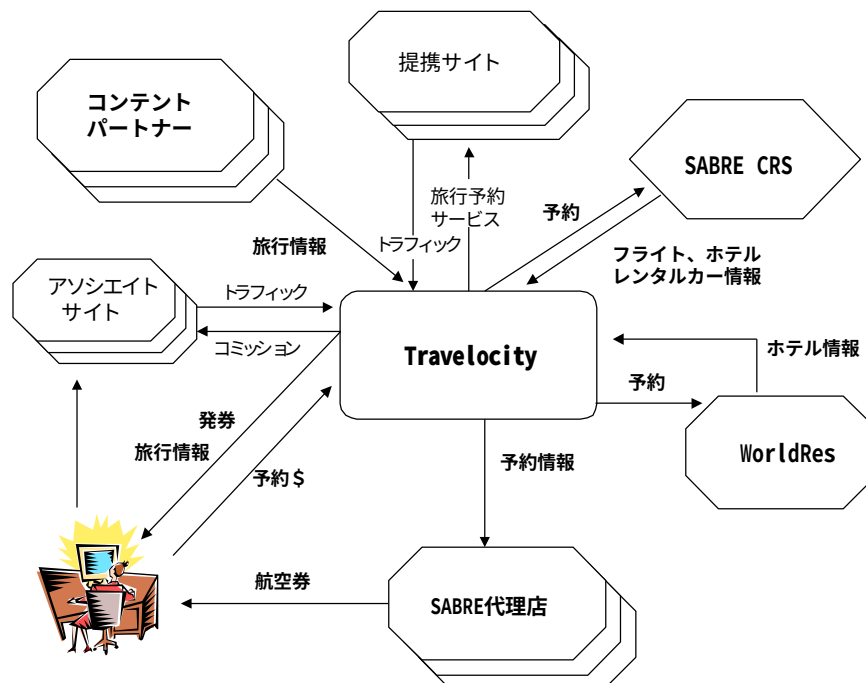
- ・ ウェブサイトを短期間で立ち上げなければならなかった。当初、easySabre システムの技術をリサイクルして利用したが、スケーラビリティに問題があり、やり直し。
- ・ 急成長（月 20%）への対応。特に技術的。
- ・ SABRE はこれまで代理店を相手にしてきたため、消費者への直販には慣れていない。  
閲覧するだけでオンラインで購入をしないウィンドウショッピング客の対応。
  - トラフィックピーク時の予測。
  - 購入者への転換。
- ・ コンテンツとグラフィックを統合したユーザフレンドリーなサイトの構築。

### (13) 不足していると思うもの

### (14) 国際展開の状況・予定

北米以外で同社の最大の市場であるイギリスの旅行者向けに専用ウェブサイト構築。

### (15) ビジネスモデル





### 5.3.40 Tripod

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                                                                                            |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.tripod.com                                                                                                                                                             |
| 会社名             | Lycos, Inc.                                                                                                                                                                |
| 住所              | 160 Water St., Williamstown, MA 01267                                                                                                                                      |
| 電話              | 413-458-2265                                                                                                                                                               |
| Fax             | 413-458-0213                                                                                                                                                               |
| E-mail          | kara@tripod.com, mlambrech@tsipr.com                                                                                                                                       |
| 担当者（連絡先）        | Kara Berklich, Director of Communications & Brand Marketing                                                                                                                |
| 販売マーケティング担当者    | Scott Wlaker, VP of Marketing                                                                                                                                              |
| 商品・サービス         | X 世代（18～34 歳）向け情報サービス、オンラインコミュニティ                                                                                                                                          |
| 設立              | 1995 年<br>98 年 Lycos（95 年設立）により買収                                                                                                                                          |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1992 年                                                                                                                                                                     |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                                                                                                            |
| ウェブサイトのコスト      | 立ち上げに約 200 万ドル<br>研究開発費 169 万ドル（97/8-98/1）                                                                                                                                 |
| 収入モデル           | 広告(75%)、プレミアムサービス会費                                                                                                                                                        |
| 売上              | 49 万ドル（97/8-98/1）                                                                                                                                                          |
| EC の割合          | 100%                                                                                                                                                                       |
| 利益              | 損失 380 万ドル（97/8-98/1）                                                                                                                                                      |
| 決済方法            | クレジットカード（会費支払）                                                                                                                                                             |
| 平均販売価格          | プレミアム会費 月 \$3                                                                                                                                                              |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 約 60 人（Lycos 460 人）、技術チーム 20 人                                                                                                                                             |
| トラフィック          | 月 700 万人以上ビジット<br>Lycos による買収後、職場からのアクセス 65%の伸び<br>260 万人以上、新規会員：週 7 万人<br>（Lycos による買収後、会員数 4 倍の伸び）<br>会員のホームページ数 100 万<br>（Lycos による買収後 3 倍の伸び）<br>会員の 83%が週に一度以上サービスを利用 |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

92 年、Bo Peabody 社長が、学生時代、大学のプロジェクトとして開始したものを商業化。

会社も卒業した大学のそばに位置し、大学・学生との密なつながりを維持。

97 年、無料ホームページの提供開始。

会費を払うか、広告を受けつけるかを会員らに尋ねたところ、広告という回答であったため、広告掲載開始。

98 年、Lycos により買収。

### (3) 商品・サービスの特徴

映画、自動車、女性などテーマ別コミュニティ「ポッド」を形成。チャットやメッセージボード搭載。現在 70 以上のポッドあり。（「ポッド」は、会員らの手によって自然に発生したという触れ込み）。各ポッドには、モデレーターならぬ、「ポデレーター」がおり、チャットのモデレート、メッセージボード管理、会員同士の交流の奨励など担当。

隔週で会員のホームページからベストポッド選出。

ポデレーター発行による週刊ニュースレター。

会員は各自のプロフィールを作成。会員のプロフィールを検索したり、チャットやメッセージボードからも発言者のプロフィールが閲覧できる。

プライベートポッド： 個人のホームページにチャットや掲示板機能を搭載。誰がアクセスできるかは、所有者の一存。

電子留守番電話： 自分のホームページにリンクすると、人がメッセージを残せる。メッセージを読めるのは本人のみ。

ゲストブック： ゲストブックに名前や情報を残してもらい、データベースが維持できる。世界中に 150 万人のユーザがおり、ユーザを検索できる。

商業コンテンツと会員のホームページを組み合わせ。ホームページには履歴書のテンプレートあり。

プレミアムサービス： 6 ヶ月 18 ドル

22MB ウェブスペース、ホームページのハイライト、PM ラウンジ、PM 特別サイト、メール転送、専用顧客サービス、PM ニュースレターなど

Lycos による買収まで、

- ・GeoCities など他のコミュニティサイトに比べ、商業的ではなかった。（若者たちのサークルといった感じ。）  
選択の自由、自己表現、誰もがオンライングループを始められるという点を強調。  
会員のプライバシー厳守。
- ・運営者が会員と同世代。（編集者が、「告白します。24 歳のオバサンだというのに、少女のように映画スターに恋をしてしまった」という書き込みをする。）  
「若者による若者のためのコミュニティ」
- ・（GeoCities のように）ホームページの集まりではなく、コミュニティの集まり。  
人生、仕事、金銭、健康、交際などに関する情報を若者の視点から提供。  
専門家や仲間からのアドバイスなど、オリジナルコンテンツ提供。

アソシエイトプログラム： Tripod 会員のホームページ上で本や CD を販売。毎週数千の会員が参加。会員はホームページ作成の際に、上記サイト用注文書も作成・掲載。

リンクを通じて得られた注文に対し、会員は、現金またはディスカウントを得る。

（アソシエイトの 50% を Tripod から得るパートナーもあり。）

#### (4) 仕入・物流方法

製品販売なし。

#### (5) マーケティング方法

- ・ Lycos による広告宣伝。
- ・ 提携サイトを通じた広告宣伝。
- ・ オンラインプロモーション。

#### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

98 年に Lycos が買収した、検索結果を統合した自動ディレクトリビルダー（ドキュメントカテゴリー化ツール）Wise Wire を用い、何千ものカテゴリーをもとに、ウェブ、ニュースグループ、オリジナルなどのコンテンツをあらかじめ設定しておいたディレクトリの階層に分類し、ユーザの好みに応じて提供。ユーザのインプットとインテリジェントエージェント技術を合わせたもので、好み・関心事の類似した他のユーザの情報を分析、パターン化し、ドキュメントを推薦。検索結果は、テキストとグラフィックだけでなく、写真やサウンドも掲載。Accipiter の AdEngine や AdManager と統合し、ターゲット広告にも利用。

同じく 98 年に Lycos が買収した GuestWorld は、無料のオンラインゲストブックサービス。ゲストが会員のホームページにコメントを書き込むと、自動的にゲストのメールアドレスを収集。書き込みへの返信や更新の通知などのホームページ所有者の作業を容易にし、ゲストとのコミュニケーションを密にできる。

#### (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

ボランティアがチャットや掲示板管理。

#### (8) システム構成

- ・ サンの Ultra2S（デュアル 300-Mhz プロセッサ、1GB RAM）30 台上で Apache ウェブサーバ（会員認証、広告ニーズなどかなりカスタマイズ）
- ・ シスコの LocalDirector： 負荷バランス
- ・ サンの Ultra Enterprise 3500s 上でインフォミックデータベース。
- ・ ネットワークアプラインスの F630 NFS サーバ 4 台： ファイルシステムサービス。
- ・ Accipiter の AdManager： 広告サーバソフト
- ・ Unix シェアウェアアプリケーション、Multi-Router Traffic Grapher
- ・ 接続： Exodus (Jersey City) 利用。複数の DS-3(45Mbps)
- ・ サーバ・バンド幅容量の平均 7 割利用。
- ・ データバックアップ（622GB の会員ページ）： NFG サーバに取りつけた DLT ドライブ
- ・ 西海岸にミラードサイト開設予定。その後、ヨーロッパとアジアにも。

Private Web： 会員がホームページ、チャットルーム、メッセージボードなど、自分のホームページのどのセクションに誰をアクセスさせるかをコントロールできる。会員名を、各自が許可されているセクションのデータベースと自動的にマッチングさせるため、ビジターは、そのホームページにアクセスするのに ID やパスワードを覚える必要なし。

## (9) 戦略提携先

BarnesandNoble.com, CDnow: 独占契約。

## (10) 収益状況

収入源

### 1) 広告 75%

広告の半分以上がターゲット広告。(一定のポッドやグループをターゲット。)

広告パッケージ 1500 ドルから。

### 2) 会費: プレミアムサービス (22M バイトのウェブスペース、プレミアム会員ラウンジ、電子メール転送、会員限定画像ライブラリ、プレミアム会員ニュースレター、専用顧客サービスなど)。月 3 ドル。

### 3) 書籍・雑誌発行。「Tools for Life」

## 損益計算書

(未監査)

1998年

1997年

1997年

(上半期)

### Revenues:

|                |           |           |           |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| Advertising    | \$490,580 | \$159,638 | \$450,980 |
| Other          | 165,474   | 53,847    | 113,749   |
| Total revenues | 656,054   | 213,485   | 564,729   |

### Cost of revenues

|                     |          |          |         |
|---------------------|----------|----------|---------|
| Cost of revenues    | 705,593  | 248,204  | 497,746 |
| Gross profit (loss) | (49,539) | (34,719) | 66,983  |

### Operations expenses:

|                            |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Research and development   | 1,685,987 | 712,062   | 1,814,486 |
| Sales and marketing        | 1,610,553 | 479,044   | 1,301,143 |
| General and administrative | 601,824   | 192,351   | 542,044   |
| Total operating expenses   | 3,898,364 | 1,383,457 | 3,657,673 |

### Operating loss

|                |             |             |             |
|----------------|-------------|-------------|-------------|
| Operating loss | (3,947,903) | (1,418,176) | (3,590,690) |
|----------------|-------------|-------------|-------------|

### Interest income, (expense)

|                            |         |          |        |
|----------------------------|---------|----------|--------|
| Interest income, (expense) | 158,827 | (14,189) | 99,829 |
|----------------------------|---------|----------|--------|

### Net loss

|          |             |             |             |
|----------|-------------|-------------|-------------|
| Net loss | (3,789,076) | (1,432,365) | (3,490,861) |
|----------|-------------|-------------|-------------|

## (11) 成功要因

1) インターネットユーザの 4 割を占めるといわれる年齢層をターゲット。

2) ターゲットを絞ったコミュニティ形成→広告主を得やすい。

3) 商業的でない。「若者による若者のためのコミュニティ」が若者にアピール。

4) 大企業、広告代理店らがターゲットにしたかったが、とらえどころのなかった大市場の X 世代へのアクセスを提供。(中年層には理解できなかった若者たちのハートを同じ世代の若者がつかんだ。)

5) Lycos による買収により、コミュニティ要素とトラフィックを合体。

ホームページを持つ会員にとっても、トラフィック増はインセンティブ。

## (12) 苦労した点

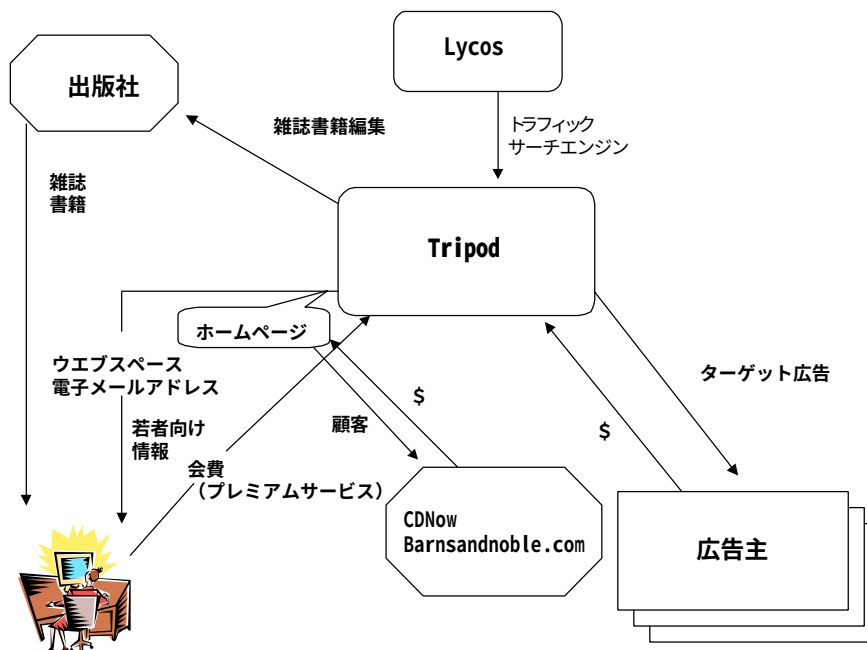
- ・ Lycos の買収により商業化。草の根色を失いつつある。
- ・ 両社の異なる分化の融合。

## (13) 不足していると思うもの

## (14) 国際展開の状況・予定

Tripod International にて、イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、オランダ、スペイン版を掲載。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.41 Ultima Online

#### (1) サイト概要

|                  |                                                                                                             |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL              | <a href="http://www.owo.com">www.owo.com</a>                                                                |
| 会社名              | Origin ( 親会社 Electronic Arts)                                                                               |
| 住所               | 5918 West Courtyard Dr., Austin, TX 78730                                                                   |
| 電話               | 512-434-4263 (650-513-7555, 650-572-2787)                                                                   |
| Fax              | 512-795-8014 (650-513-7035)                                                                                 |
| E-mail           | support@ea.com                                                                                              |
| 担当者 (連絡先)        | David Swofford, Director of Communications                                                                  |
| 販売マーケティング担当者     | Alex Carloss, VP of Marketing and Operations                                                                |
| 商品・サービス          | オンラインゲーム                                                                                                    |
| 設立               | 1983 年 (Origin) 1982 年 (Electronic Arts )                                                                   |
| ウェブサイト立ち上げ       | 1997 年                                                                                                      |
| サイト立ち上げまでの準備期間   |                                                                                                             |
| ウェブサイトのコスト       |                                                                                                             |
| 収入モデル            | ソフト販売、月額使用料金                                                                                                |
| 売上               | Electronic Art 9 億ドル (98 年)                                                                                 |
| EC の割合           |                                                                                                             |
| 利益               | サイト運営黒字                                                                                                     |
| 決済方法             | クレジットカード、小切手                                                                                                |
| 平均販売価格           | 月額使用料 \$9.95                                                                                                |
| 従業員数 (オンラインスタッフ) | 200 人以上 (Origin)                                                                                            |
| トラフィック           | 平均約 1.25 万人同時プレー。最高 2 万人同時プレー。<br>登録ユーザ数 10 万人以上。半数が毎日プレー。<br>ユーザあたり週平均使用時間 約 20 時間。<br>オリジナル版の購入者 20 万人以上。 |

#### (2) 創業経緯 (サイト立ち上げの動機)

83 年、Richard, Robert Garriott 兄弟にて Origin 設立。

当初、Apple II プラットフォーム用 Ultima シリーズ開発。バージョンを重ねるごとにゲームの中のバーチャル世界も拡大。

92 年、世界有数のインタラクティブエンターテインメントソフト会社、Electronic Arts と合併。

97 年、Ultima Online デビュー。

#### (3) 商品・サービスの特徴

ロールプレー型マルチプレーヤーゲーム。

中世を舞台にしたバーチャル世界で、プレーヤー自身が都市を運営し、店を経営して生活を営む。戦士、魔術師、レンジャー、治療師などの職業を選べ、小麦粉をひいたり、パンを焼いたり、冒険者に販売するなどして生活の糧を稼ぐ。

3D のキャラクターは、性別、肌の色、髪型、服装、道具はカスタマイズできる。

生態エンジンにより、プレイヤーの行動、経済（需要供給）、生態システムが相互作用し、環境は常に変化する。

プレイヤーがログオンしていない間も、舞台は進展を続け、ユーザーが戻ってきた時には環境は変化し、新たな冒険が待ち受けている。

バーチャル世界で日が昇り日が沈むにしたがってキャラクターの経験値などが変化。

リアルタイムでユーザー同士が直接スクリーン上で会話ができる。

ソフト購入： 49.95 ドル

月額使用料金： 9.95 ドル

90 日間プリペード： 29.85 ドル＋送料 4.99 ドル、海外送料 10.99 ドル。

フルバージョンのソフトを購入すると、AT&T WorldNet サービス込み。

98 年 10 月に、Ultima Online: The Second Age リリース。

アップグレード： 送料込み 6.99 ドル（日本を除く海外 12.99 ドル）

新たな環境、怪獣、武器追加。

プレイヤー会議、メッセージができる IRC 型チャット機能追加。

海外のプレイヤーのために自動翻訳システム装備。（独英、英独、英日、日英はソフトに含まれており、後の言語はサイトでダウンロード。）

Electronic Arts のサイトで、ソフト、ポスターや公式プレイヤーズガイドなどの関連商品を販売。

#### **(4) 仕入・物流方法**

ソフトは Electronic Arts のサイト、オンラインソフトストア、流通業者を通じたオフラインゲーム小売店で販売。

フルフィルメント部門でダイヤルフリー番号で直販。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・テレビ、ゲーム雑誌広告。
- ・ソフト販売店など店頭広告。
- ・直販部門による DM。
- ・ISP と共同プロモーションなど。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

アップグレードの通知。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

- ・電子メール。
- ・自分の会員口座に関する変更はオンラインで可。
- ・購入後 14 日以内の無条件返品受付。

## **(8) システム構成**

北米にサーバ9台。

コミュニケーション費削減、レスポンス時間向上のために、日本とイギリスにサーバ設置。

自動翻訳システム： SYSTRAN よりライセンス

## **(9) 戦略提携先**

AT&T WorldNet： ISP サービスをバンドル。

## **(10) 収益状況**

サイト運営は黒字。

## **(11) 成功要因**

- ・ インターネット上で世界中にいる何万人ものプレーヤーとライブでゲームを楽しむ。
- ・ バーチャル世界の確立： 自分がログオンしていない間もバーチャル世界の生活は営まれ、話が進んでいく。リソースの需要供給など経済システムも盛り込まれており、現実の社会のように人々の生活が相互依存している。
- ・ プレイヤーのコミュニティ構築： オンラインでパーティー、チャットなど。オフラインのプレーヤーギルドもできており、非公式戦略ガイドなどを出版。
- ・ 高品質のグラフィック（16ビット SVGA グラフィック）

## **(12) 苦勞した点**

急速なプレーヤー増加への技術的対応。

## **(13) 不足していると思うもの**

バンド幅。

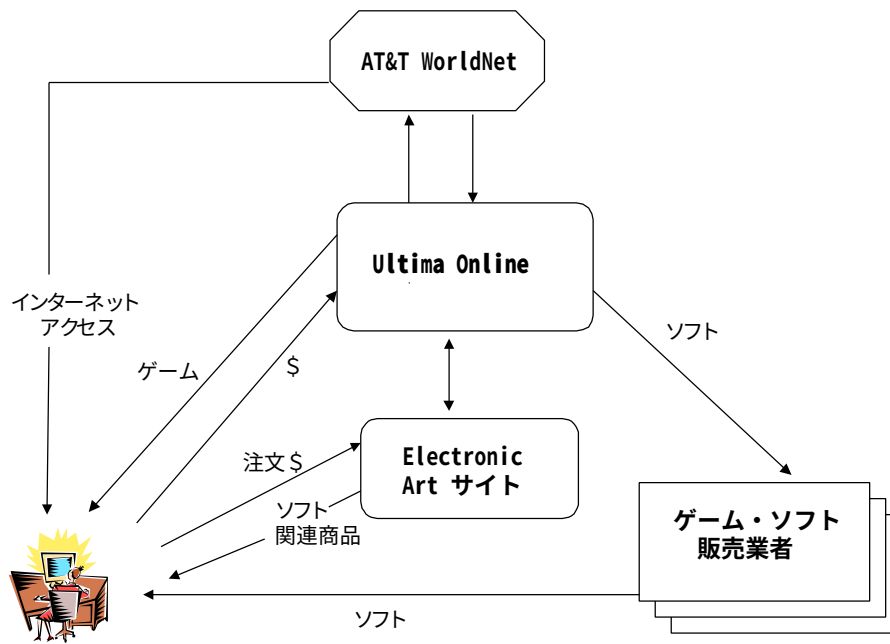
## **(14) 国際展開の状況・予定**

プレーヤーの約25%が北米以外から。日本からのプレーヤー多。

98年後半、増加するトラフィックに対応するため日本とイギリスにサーバ設置。



## (15) ビジネスモデル



### 5.3.42 Virtual Vineyard

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                                                                   |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.virtualvin.com">www.virtualvin.com</a> , <a href="http://www.virtualvineyard.com">www.virtualvineyard.com</a> |
| 会社名             | Virtual Vineyards, Inc.                                                                                                           |
| 住所              | 3803 E. Bayshore Rd., #175, Palo Alto, CA 94303                                                                                   |
| 電話              | 800-289-1275, 707-265-9770                                                                                                        |
| Fax             | 707-265-9165                                                                                                                      |
| E-mail          | ordermaster@virtualvin.com                                                                                                        |
| 担当者（連絡先）        | Philip Ross, Corporate Sales Director                                                                                             |
| 販売マーケティング担当者    | Philip Ross, Corporate Sales Director                                                                                             |
| 商品・サービス         | ワイン・グルメ食品販売                                                                                                                       |
| 設立              | 1994 年                                                                                                                            |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                                                                            |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                                                                   |
| ウェブサイトのコスト      | 200 万ドル                                                                                                                           |
| 収入モデル           | 製品販売（広告収入なし）                                                                                                                      |
| 売上              | 未公表（8%が日本から）                                                                                                                      |
| EC の割合          | 100%                                                                                                                              |
| 利益              | 赤字                                                                                                                                |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                                                                          |
| 平均販売価格          | 平均注文額 \$40～\$100                                                                                                                  |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | （マスターソムリエ 2 人、法務処理 2 人）                                                                                                           |
| トラフィック          |                                                                                                                                   |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

創立者の Peter Granoff は、アメリカに 36 人しかいないというマスターソムリエとしてホテルや一流レストランでのワイン購入経験 15 年。売上重視の業界の傾向が小さなワイナリーに有害なことを懸念。94 年、EC の可能性を研究していたシリコングラフィックスのエンジニア、Robert Olson とともに設立。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・ 300 種のカリフォルニア、ヨーロッパワインと 200 種のグルメ食品販売。  
値段はワインは 6.50～630 ドルまで、グルメ食品は 1.75～1350 ドルまで。
- ・ ワインの種類、醸造所、価格などで検索可。ギフト用には行事ごとに商品を推薦。
- ・ マスターソムリエによるワイン情報、アドバイスが満載。

企業向けギフトプログラム。ギフトにロゴなどを入れることができる。

- ・ 電子ギフト券。カスタムウェブページ提供。プロモーションなどに利用。
- ・ プライベートギフトウェブサイト：各企業向けにウェブサイト開設。社員がクライアントなどへのギフト購入ができる。

- ・選択済みギフト： 送付先にオンラインでギフトを選んでもらった後、URL とパスワードを送付してもらう。

マスターソムリエによるオンラインワインクラス。12 時間コース 45 ドル。クラスで指定されたワインを購入。

広告はなし。その理由は、

- ・顧客が広告主のページに飛んでしまう。
- ・リンクした際に、ショッピングカートが空になってしまう可能性大。
- ・同サイトを味わう妨げになる。
- ・トラフィック数を開示しなければならない。

#### **(4) 仕入・物流方法**

97 年までは、質の高い小さなワイナリーから、ソムリエ自身が品定めをして購入し、フェデラルエクスプレスなどで出荷していたが、多くの州で法的問題が生じ、一部の州では下記の出荷方法を余儀なくされた。消費者への配達まで 10～15 日要。



カリフォルニアの場合、送料は 4.95 ドル、1 品追加ごとに 45 セント。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・バナー広告
- ・ポータルサイトなどへの掲載。サイバーモールへの出店。
- ・インターネットアクセスディスクの配布などの DM。
- ・顧客の購入履歴にもとづくパーソナライズドプロモーション。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

顧客の過去の購入データを保存。それにもとづいてパーソナライズドな商品紹介。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、電話、ファックス。

ギフトの場合、発送時と配達時に電子メールで通知。

100%満足保証。

クレジットカードが悪用された場合は、自賠責分の 50 ドル払い戻し。

## **(8) システム構成**

## **(9) 戦略提携先**

DigitalThink： マスターソムリエによるオンラインワインクラス。12 時間コース 45 ドル。

AOL, Prodigy にリンクのみ（オンラインサービスではアルコール販売不可のため。）

## **(10) 収益状況**

平均販売額 40～100 ドル。

卸売業者にコミッション支払。

各州のアルコール法への準拠、訴訟などで法務費がかさむ。

## **(11) 成功要因**

- 1) 早期参入。
- 2) ニッチ市場。
- 3) ワイン専門家の知識、アドバイスという value proposition の提供。
- 4) 入手困難なワインを限定販売。（売り切れの商品が多い。）
- 5) インターネットの媒体としての利用を重視。
- 6) 価格ではなく品質とサービスで勝負。ワインへの情熱、品質へのこだわり。

## **(12) 苦勞した点**

マサチューセッツへの出荷に際し、州のワイン・アルコール卸業者協会が Virtual Vineyard とフェデラルエクスプレスを提訴（起訴は却下された）。州の法務長官も協会の肩を持った。このため、フェデラルエクスプレスや他の輸送業者はワインの配送を躊躇。

消費者へのアルコール直販を許可しているのは全米でカリフォルニアを含め 12 州のみ。ほとんどの州では、生産者、卸業者、小売業者の 3 層での販売を義務づけており、南部を中心に 7 州では消費者への直販は犯罪と見なされる。特にインターネットをターゲットにしている州もあり、ミネソタ州ではウェブ上でのワイン注文を禁じている。インターネットビジネスも通販業者も、ワインの販売には、各州で卸業者と小売業者と提携しなければならない。

Virtual Vineyard は注文に対し、コミッションを受け取るマーケティング会社となってしまった。

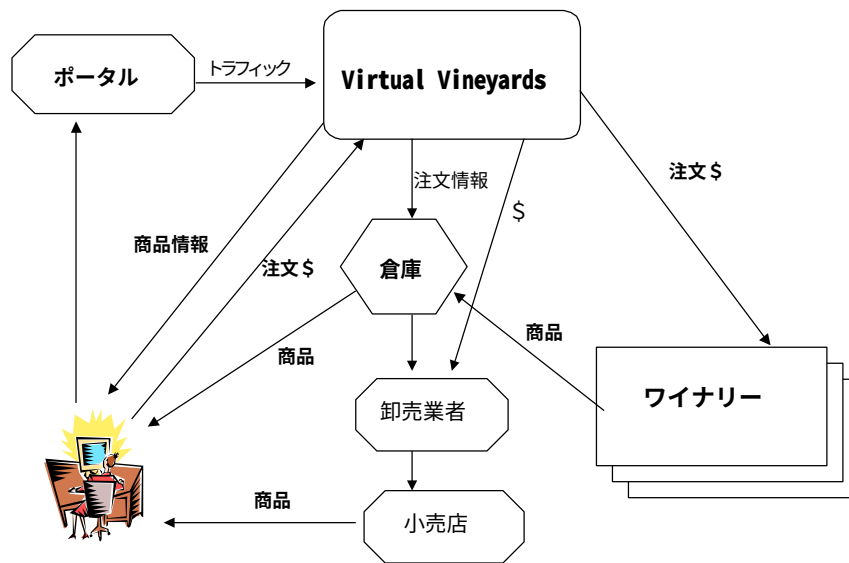
## **(13) 不足していると思うもの**

自由にワイン直販のできる法的環境。

## **(14) 国際展開の状況・予定**

世界各国に発送。

## (15) ビジネスモデル



### 5.3.43 Wall Street Journal

#### (1) サイト概要

|                 |                                                  |
|-----------------|--------------------------------------------------|
| URL             | <a href="http://www.wsj.com">www.wsj.com</a>     |
| 会社名             | Dow Jones Interactive Publishing                 |
| 住所              | 4300 Route 1 Ridge Road South Brunswick NJ 08852 |
| 電話              | 609-520- 4000                                    |
| Fax             | 609-520-7133                                     |
| E-mail          | feedback @interactive.wsj.com.                   |
| 担当者（連絡先）        | Denise Collins(denise.collins@wsj.dowjones.com)  |
| 販売マーケティング担当者    | Thomas Baker, Business Director                  |
| 商品・サービス         | ビジネスニュース・情報                                      |
| 設立              | 1995 年                                           |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1996 年                                           |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                  |
| ウェブサイトのコスト      |                                                  |
| 収入モデル           | 購読料、広告                                           |
| 売上              | 購読料のみで推定 500 万ドル                                 |
| EC の割合          | 100%                                             |
| 利益              | 1999 年黒字転換予定                                     |
| 決済方法            | クレジットカード、小切手                                     |
| 平均販売価格          | 年間購読料 \$49, 新聞購読者 \$29                           |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 50 人以上のジャーナリストがコンテンツ作成                           |
| トラフィック          | 有料購読者 25 万人                                      |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

1882 年、Dow Jones 設立。89 年、ウォールストリートジャーナル誕生。

96 年、同紙インターラクティブ版設立。

#### (3) 商品・サービスの特徴

今日の紙面覧以外閲覧有料。

- ・1 万社以上の会社情報、アーカイブ、オーディオ・ビデオクリップ、パーソナライズドニュース、Dow Jones 出版物ライブラリーの利用、Dow Jones が発行する Barron's Online や SmartMoney の無料購読、オンラインディスカッションなど。
- ・Business Fare では、ビジネス旅行関連情報、フライトスケジュール、飛行機、ホテル、レンタカー予約サービスを提供。電子メールによる格安航空券通知サービスもあり。
- ・年間購読料 49 ドル 新聞購読者 29 ドル
- ・世界中のカンファレンス、業界イベント 14000 を含むオーディオ、ビデオライブラリー 月 7.95 ドル

- ・企業（イントラネット）向けサービス： 100 口以上。一口 45 ドル。500 口以上割引。  
（Dow Jones 出版物ライブラリーの利用は含まない。）

キャリア情報サービス careers.wsj.com。掲載料月 1,500 ドル。

- ・1 万以上のエグゼクティブリクルーター（ヘッドハンター）データベースで地域、業界、職種による検索。30 ドル。
- ・電話によるキャリアカウンセリング提供。30 分 99 ドル、60 分 179 ドル。  
申し込みはオンライン。  
オンラインでキャリア診断テストも提供。結果は電子メールで送付。その後、電話で結果の分析。279 ドル。

#### **(4) 仕入・物流方法**

なし。

#### **(5) マーケティング方法**

- ・ウォールストリート紙、姉妹紙でのこう国宣伝。
- ・同紙による既存の媒体を利用した広告。
- ・アソシエイトプログラム： アソシエイトサイトでは、ヘッドラインや索引を無料掲載。リンクを通じ購読にいたり、購読者が 60 日間購読（最初 2 週間無料）を続けた場合、コミッション 5 ドル。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

紙媒体、姉妹紙などの売り込み DM 送付。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電話、電子メール。

#### **(8) システム構成**

#### **(9) 戦略提携**

3Com、AdvantGo: 3Com の手のひらサイズオーガナイザ、AdvantGo の手のひらサイズコンピューター用ソフト向けに有料でビジネス情報提供。

Yahoo: Careers.wsj.com よりキャリア関連情報を提供。

<コンテンツパートナー>

Trip.com: ビジネス旅行情報、予約サービス提供。

CNBC/Dow Jones Business Video: ビデオライブラリー提供。

InfoSpace: リアルタイム株価提供。

#### **(10) 収益状況**

ウェブサイト収入内訳

購読料 50%、広告 50%。

**部門別収益**

(000)

前半 9 ヶ月

|                                                                                                  | 1998        | 1997        | 前年比(%) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|--------|
| <b>REVENUES:</b>                                                                                 |             |             |        |
| Print publishing                                                                                 | \$ 852,993  | \$ 820,598  | 3.9    |
| Electronic publishing (1)                                                                        | 293,853     | 270,590     | 8.6    |
| Community newspapers                                                                             | 233,500     | 221,305     | 5.5    |
| Segment revenues                                                                                 | 1,380,346   | 1,312,493   | 5.2    |
| <b>Divested/Joint Ventured Operations:</b>                                                       |             |             |        |
| Print and television operations                                                                  |             | 15,418      | -      |
| Pro forma revenues                                                                               | 1,380,346   | 1,327,911   | 3.9    |
| Telerate                                                                                         | 285,902     | 555,122     | (48.5) |
| Consolidated revenues                                                                            | \$1,666,248 | \$1,883,033 | (11.5) |
| <b>OPERATING INCOME:</b>                                                                         |             |             |        |
| Print publishing                                                                                 | \$ 154,407  | \$ 178,174  | (13.3) |
| Electronic publishing                                                                            | 57,389      | 63,374      | (9.4)  |
| Community newspapers                                                                             | 25,190      | 36,467      | (30.9) |
| Corporate operating expenses                                                                     | (17,867)    | (14,750)    | 21.1   |
| Segment operating income                                                                         | 219,119     | 263,265     | (16.8) |
| <b>Divested/Joint Ventured Operations:</b>                                                       |             |             |        |
| Print and television operations                                                                  |             | (14,831)    | -      |
| Pro forma operating income                                                                       | 219,119     | 248,434     | (11.8) |
| Telerate                                                                                         | (33,227)    | (47,251)    | (29.7) |
| Consolidated operating income                                                                    | \$ 185,892  | \$ 201,183  | (7.6)  |
| <b>EBITDA (operating income excluding depreciation, amortization &amp; restructuring costs.)</b> |             |             |        |
| Print publishing                                                                                 | \$ 191,718  | \$ 211,107  | (9.2)  |
| Electronic publishing                                                                            | 74,551      | 79,415      | (6.1)  |
| Community newspapers                                                                             | 54,595      | 48,639      | 12.2   |
| Corporate operating expenses                                                                     | (17,867)    | (14,750)    | 21.1   |
| Segment EBITDA                                                                                   | 302,997     | 324,411     | (6.6)  |
| <b>Divested/Joint Ventured Operations:</b>                                                       |             |             |        |
| Print and television operations                                                                  |             | (12,805)    | -      |
| Pro forma EBITDA                                                                                 | 302,997     | 311,606     | (2.8)  |
| Telerate                                                                                         | 20,671      | 71,312      | (71.0) |
| Consolidated EBITDA                                                                              | \$ 323,668  | \$ 382,918  | (15.5) |

(1) Electronic publishing revenue in the first nine months of 1997 included \$25 million in one-time fees for licensing the Dow Jones Averages, approximately 80% of which occurred in the third quarter.

**(11) 成功要因**

- ・オフラインのブランド力。

**(12) 苦勞した点**

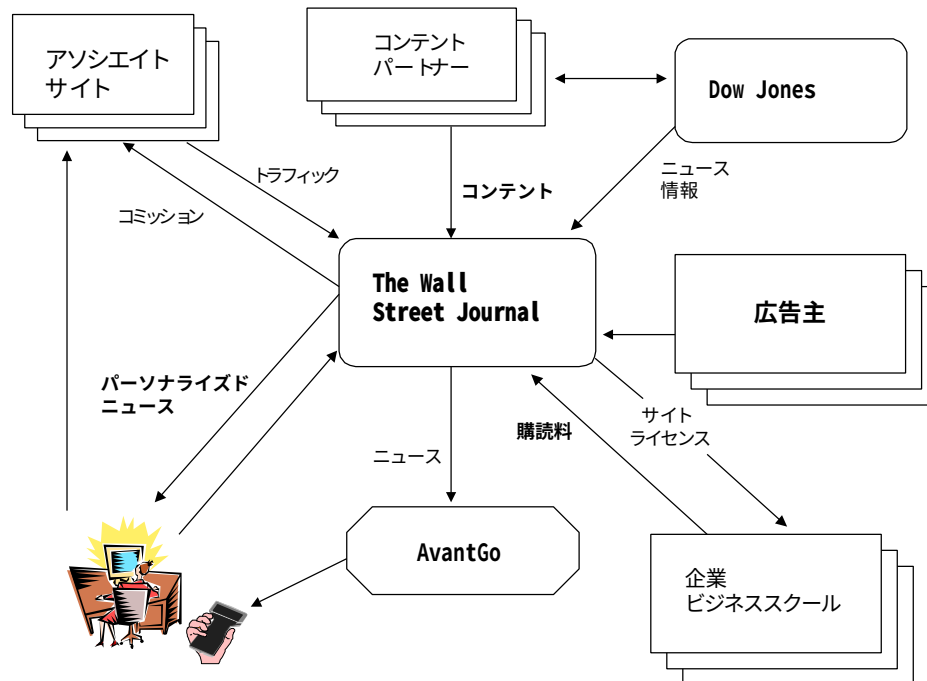
- ・有料化直後、購読者が 65 万人から 3 万人に激減。
- ・広告収入の拡大。

**(13) 不足していると思うもの**



#### (14) 国際展開の状況・予定

#### (15) ビジネスモデル



### 5.3.44 WorldRes

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                       |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.worldres.com                                                                      |
| 会社名             | WorldRes Inc.                                                                         |
| 住所              | 66 Bivet Rd., Suite 100, San Mateo, CA 94402                                          |
| 電話              | 650-372-1700                                                                          |
| Fax             | 650-372-1701                                                                          |
| E-mail          | <a href="mailto:custserv@worldres.com">custserv@worldres.com</a> spotter@worldres.com |
| 担当者（連絡先）        | Scott Potter, Vice President, Business Development                                    |
| 販売マーケティング担当者    | Domenic Rinaldi, VP of Sales and Support                                              |
| 商品・サービス         | 中小ホテル向け予約サービス                                                                         |
| 設立              | 1995 年                                                                                |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1995 年                                                                                |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                       |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                       |
| 収入モデル           | ホテルからのコミッション、ウェブサイト構築                                                                 |
| 売上              | 未公表                                                                                   |
| EC の割合          | 100%                                                                                  |
| 利益              | 99 年黒字転換予定                                                                            |
| 決済方法            | クレジットカード                                                                              |
| 平均販売価格          | \$120                                                                                 |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | 55 人                                                                                  |
| トラフィック          | 加盟ホテル 2000 以上                                                                         |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

95 年、ヨーロッパディズニーなどホテル戦略企画マーケティング分野で 12 年の経験を持つ Eric Christensen（最高責任者）と、ソフト管理経験のある Greg Jones（最高運営責任者）により設立。

#### (3) 商品・サービスの特徴

- ・ Global Distribution System（何十年も前から旅行会社が利用しているホテル予約コンピューターシステム）に加入していない中小ホテル、スキーリゾート、B&B 向け初のウェブベースの予約サービス。
- ・ ホテルには、ソフトを無料提供。ホテルの概要および写真を送れば、リアルタイム予約機能搭載のウェブページを無料作成。ページをカスタマイズする場合は有料。
- ・ 企業、卸売業者、会議参加者などは、パスワードを使って、グループ価格の閲覧可。
- ・ ユーザーは、日付と検索項目を入力すれば、空室のあるホテルのみリストアップ。
- ・ ホテルや地域を選んでおくと、割引料金など最新情報の電子メール送信サービスあり。

各地の Convention & Visitors Bureau (CVB) と提携。CVB に無料ソフトを提供し、会員ホテルのオンライ

ン化を促進。ユーザが入力した旅行日程や好みのホテルを CVB に送付。CVB では個々のユーザーに適した情報や宣伝を電子メールにて送付。地元でのイベントの際には、個々のホテルは客室情報や特別価格を CVB に送付し、CVB が独自のサイトまたはイベントサイトで予約を受付。WorldRes は旅行代理店とのインターフェースを提供することもできる。

#### **(4) 仕入・物流方法**

製品販売なし。

#### **(5) マーケティング方法**

当初、消費者をターゲットとしていたが、コンベンション・ビジターズ・ビューロー（CVB）に無料ソフトを提供し、会員ホテルのオンライン化する戦略に転換。

ウェブサイト加盟ホテル、パートナー募集。オンラインの質問表に答え送付。

#### **(6) 顧客管理・顧客データの利用方法**

ユーザが入力した旅行日程や好みのホテルを CVB に送付。CVB では個々のユーザーに適した情報や宣伝を電子メールにて送付。

#### **(7) 顧客サポート・クレーム処理の方法**

電子メール、電話。

#### **(8) システム構成**

WorldRes のソフトを使い、ホテルは、ウェブページにホテルや客室の写真、アメニティ、サービス、地域の観光情報、レストラン、会議室、地図、道順を掲載できる。企業、卸売業者、会議参加者などは、パスワードを使って、特別価格の表示もできる。

#### **(9) 戦略提携先**

各地の CVB (Convention & Visitors Bureau)

Wizcom： 接続パートナー

SABRE： リアルタイムで問い合わせやデータ交換ができるように両社のデータベースのリンクを共同開発。また、GDS に加入していないホテルも、Travelocity や SABRE エージェントからの顧客が得られる。

カリフォルニア州旅行協会、カリフォルニア州ホテルモーター協会と組み、州中央予約サービス提供。

香港ホテル協会： 新国際空港のホテル予約センターで利用。（以前は各ホテルに電話やファックスで予約。）

オハイオ州ホテル協会、各州 CVB など。

Preview Travel、富士通 Worldbird（日本語によるウェブフロント）、Pacific Bell at Hand（電話会社運営のカリフォルニア情報サイト）、Yahoo、Lycos、シティガイド、旅行サイトにホテル予約機能提供。

AOL(UK)、LineOne(UK)： ターンキーオンライン予約機能提供。

## (10) 収益状況

### 収入源

- ・ 成立した予約に対し、ホテルからの 5-7%の手数料徴収。平均販売額 120 ドル。
- ・ 予約機能搭載ウェブサイトプライベートラベリング

CVB に対しては、手数料の一部をマーケティング費用として返還。

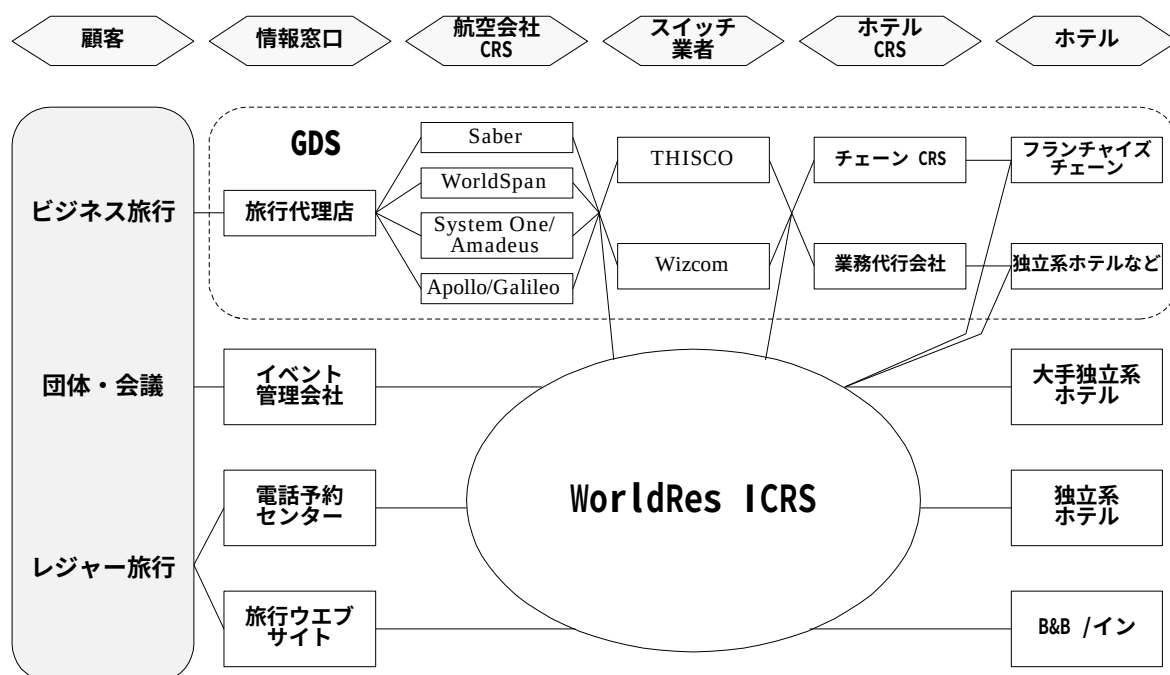
CVB サイトは、非常にトラフィックが多く、600 万ドルの予算を持っているところもあり、非常によいパートナーであるため。

コスト： 開発、営業マーケティング経費総額 5-600 万ドル。

## (11) 成功要因

1) ホテル業界の流通チャンネルを改革。ホテルと消費者に大きなメリットをもたらした。

下図の GDS が従来のシステムを表わしているが、ホテルと消費者の間にあったいくつかの流通層を削減。



### ① GDS に加入していないホテルのメリット。

(GDS を利用しているホテルは、世界で 2 割、アメリカ以外のホテルでは 1 割のみ。)

- ・ マーケティング・流通コスト削減。支払うのは実際に予約された取引に対するコミッションのみ。
- ・ ホテルは、需要供給の状況に合わせて情報をアップデート可。→客室回転率の向上。  
ホテル業界に、航空業界と同じ Yield 管理（需要供給に合わせた価格設定）を導入。
- ・ 旅行日程、目的地、価格、好みのホテルなどの顧客のプロフィールに合わせ、顧客のニーズに合わせたターゲット販売が可能。



### 5.3.45 Xoom

#### (1) サイト概要

|                 |                                                                                              |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| URL             | www.xoom.com                                                                                 |
| 会社名             | Xoom, Inc.                                                                                   |
| 住所              | 300 Montgomery St, Suite 300, San Francisco, CA 94104                                        |
| 電話              | 415-445-2525                                                                                 |
| Fax             | 415-445-2526                                                                                 |
| E-mail          |                                                                                              |
| 担当者（連絡先）        | Russell Hyzen, VP of Business Development                                                    |
| 販売マーケティング担当者    | Stuart Illian, VP of Strategic Sales<br>Janine Popick, VP, Direct Marketing                  |
| 商品・サービス         | オンラインコミュニティ、電子 DM による製品販売                                                                    |
| 設立              | 1996 年                                                                                       |
| ウェブサイト立ち上げ      | 1997 年                                                                                       |
| サイト立ち上げまでの準備期間  |                                                                                              |
| ウェブサイトのコスト      |                                                                                              |
| 収入モデル           | 製品販売                                                                                         |
| 売上              | 257 万ドル（98 年上半期）84 万ドル（97 年度）<br>800 万ドル（98 年予測）売上の半分近くは海外から                                 |
| EC の割合          | 100%                                                                                         |
| 利益              | 損失 372 万ドル（98 年上半期）損失 310 万ドル（97 年度）累積赤字 730 万ドル                                             |
| 決済方法            | 主にクレジットカード                                                                                   |
| 平均販売価格          | 不明                                                                                           |
| 従業員数（オンラインスタッフ） | フルタイム 66 人（営業マーケティング 11 人、運営・開発 19 人、財務・総務 9 人）                                              |
| トラフィック          | ビジター月 800 万人、ページビュー月 2 億万、<br>チャット月 2 億分。登録者数 480 万人（半分为海外）<br>最も急速に成長するウェブサイト第 2 位（98 年上半期） |

#### (2) 創業経緯（サイト立ち上げの動機）

96 年、Chris Kitze（会長）と Lauren Massa（CEO）によって共同設立。

Kitze は、それまでに CD-ROM およびインターネット関連会社を 3 社起こし売却。（そのうちのひとつ、Point Communication は Lycos が購入。）Massa は、ヨーロッパの TI、ロータス、サンに勤務後、オリベッティテレメディアのニューオンラインベンチャー部門担当副社長。

創立にあたり、世界中のアーティストに、25 万点以上のアニメーション、ジャバボタン、3D アイコン、背景、サウンド、他のウェブオブジェクトの開発を委託。このうちの 15 万点は、個人利用に限り無料でダウンロード可。

元々、Atomsoft として創立。98 年、Xoom に改名。

### (3) 商品・サービスの特徴

コミュニティというよりも、バイヤーズクラブ。

コミュニティへの登録の際に、会員から電子メールを入手し、製品販売の DM を送付。

(一ヶ月に4通。6月には計 400 万通のメールを送付。)

アート、コンピューター、家族とペット、健康医療、趣味、国際、ビジネス、旅行、スポーツなどテーマ別 250 のコミュニティがあり、ニュースや記事、会員のホームページを掲載。電子メール、チャット、メッセージボード、クリップアート、シェアウェアやツール、グリーティングカードを無料で提供。会員による商業サービスの提供も可。

ウェブページ作成のためのソフトウェアツールを中心に、モデム、CD、ビデオカメラ、ナイフなどコンピューターおよびエレクトロニクス製品を販売。コンテンツを DVD や CD のパッケージとしても販売。今後、ギフト、健康関連製品なども提供予定。

| 製品カテゴリー           | 価格 (ドル) | 提供製品               |
|-------------------|---------|--------------------|
| ソフト               | 15-50   | 写真編集ソフト、ウェブユーティリティ |
| コンピューターアクセサリ・周辺機器 | 69-99   | モデム、コンピューター、ビデオカメラ |
| 消費者エレクトロニクス製品     | 179     | デジタルカメラ            |
| クリップアート           | 19-79   | CD-ROM クリップアート集    |

- ・Xoom ブランドのクレジットカード提供：スポーツ関連コミュニティでは、スポーツファン向けカード、女性サークルコミュニティでは女性向けカードなどテーマ別カード発行。
- ・トラベルクラブ： 旅行パッケージ、オンライン予約サービス提供。年会費 29.95 ドル。
- ・アソシエイトプログラム： リンクを通じて製品販売につながった場合、コミッション支払。
- ・バイヤーズクラブ： ターンキーDM サービス。データベース管理、メール配布、注文処理、製品導入テスト、フルフィルメント、カスタマーサービスを Xoom が提供。提携サイトへのユーザには、月に2～6通、提携企業の製品に関するDMが届く

### (4) 仕入・物流方法

注文受付・処理はすべて自動化。95%の注文がオンラインでプロセス。

注文は、毎日、ユタ州にあるフルフィルメント業者に送付、その業者より出荷。

### (5) マーケティング方法

製品販売： 電子 DM

コミュニティ (サイト)： 主に口コミで拡大。(立ち上げから半年で、マーケティング活動なしに、トラフィック数トップ 30 以内にランキング。)

### (6) 顧客管理・顧客データの利用方法

DM リスト作成、電子 DM 送付。

## (7) 顧客サポート・クレーム処理の方法

ボランティアが、チャットのホスト、メッセージボードの管理を行なう。

バイヤーズクラブ： 購入に関しては、すべて Xoom が 100%満足保証。

## (8) システム構成

オープン標準ハードおよびソフトシステムを開発。ディストリビューテッドモデル。

サイト管理、顧客インターアクション、在庫管理、ネットワーク監視、品質管理、トランザクション処理、フルフィルメントサービスを統合。

2.5 TB の未フォーマットディスクスペース、日 2500 万以上のヒットをサポート。ピーク時のバンド幅：90Mbps

日 350MB を転送。

ネットワークサーバは、シリコンバレーにある Exodus と Frontier が管理。

接続： 複数 DS-3、OC-3。

社内で最適化したサードパーティおよび公共サーバソフト、自社開発ツール、ユーティリティ使用。

ファイルリクエスト： F5 Labs Big IP load distribution、バランシングハードを利用し、適切なサーバに配送。

自社開発モニターソフト： システムレスポンスのテスト、レポート作成、システムダウンの際のポケットベル呼び出しなどを行なう自動診断プログラムやインテリジェントエージェント。

顧客情報は、オラクルデータベースソフトを利用して複数ディスクアレイに保存。

## (9) 戦略提携先

下記企業と共同ブランドサイトを構築し、収入シェア。

- ・ Phillips Publishing (米国最大のニュースレター出版社)： 投資コミュニティ構築。15 人の投資アドバイザー、ニュースレター、ポートフォリオサービスなど提供。
- ・ ZDNet： ZDNet のビジターに Xoom のクリップアート販売。
- ・ USA Today： USA Today のビジターに Xoom のサービス提供。
- ・ Ulead System： Ulead の 30 万以上のメールアドレスに DM 送付。Ulead の製品をバンドルして Xoom の会員に提供。
- ・ Entertainment Drive： オンライン映画論評、エンターテインメントニュース、芸能関係情報の提供。Entertainment Drive のユーザに Xoom のクラシック映画の提供。Xoom は、Entertainment の 30 万のメールアドレスに DM を送付する権利あり。
- ・ First USA： 共同ブランドクレジットカード。
- ・ Camelot Int'l： トラベルクラブ共同運営。

・ 富士通： WorldsAway の Club Connect で、アバターチャットルーム開催。

・ Talk City： Talk City の会員データベースと交換に DM サービス提供。

その他、Info Space, Netopia, Sausage Software など。



## (10) 収益状況

### 収入源

- 1) 製品販売 全収入の72% (98年上半期)
- 2) ライセンス (ウェブ開発業者・パブリッシャー、ソフト開発業者向けクリップアートライセンス販売)
- 3) 広告 (CPM 12~15ドル)

### 連結損益計算書

|                                       | 1998年<br>(上半期)     | 1997年              | 1997年<br>(12月31日締め) |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| <b>Net revenue:</b>                   |                    |                    |                     |
| Electronic commerce                   | \$1,834,179        | \$20,841           | \$327,080           |
| Advertising                           | 354,896            | 7,050              | 60,251              |
| License fees and other                | 375,641            | 171,662            | 453,556             |
| <b>Total net revenue</b>              | <b>2,564,716</b>   | <b>199,553</b>     | <b>840,887</b>      |
| <b>Cost of net revenue:</b>           |                    |                    |                     |
| Cost of electronic Commerce           | 898,710            | 53,790             | 170,957             |
| Cost of license fees and other        | 27,292             | 105,022            | 148,375             |
| <b>Total cost of net revenue</b>      | <b>926,002</b>     | <b>158,812</b>     | <b>319,332</b>      |
| <b>Gross profit</b>                   | <b>1,638,714</b>   | <b>40,741</b>      | <b>521,555</b>      |
| <b>Cost and expenses:</b>             |                    |                    |                     |
| Operating and development             | 1,348,519          | 746,682            | 1,150,299           |
| Sales and marketing                   | 717,782            | 119,591            | 291,675             |
| General and administrative            | 1,098,782          | 282,187            | 720,534             |
| Purchased in process R&D              | 1,070,000          |                    |                     |
| Amortization of deferred compensation | 806,087            | 10,712             | 247,924             |
| Amortization of tangible assets       | 318,451            |                    |                     |
| Non-recurring charges                 |                    | 243,000            | 1,243,000           |
| <b>Total cost and expenses</b>        | <b>5,359,567</b>   | <b>1,402,172</b>   | <b>3,653,432</b>    |
| <b>Net loss</b>                       | <b>(3,720,853)</b> | <b>(1,361,431)</b> | <b>(3,131,877)</b>  |

### 対純収入比

|                               |              |              |              |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Total net revenue</b>      | <b>100%</b>  | <b>100%</b>  | <b>100%</b>  |
| <b>Cost of net revenue:</b>   |              |              |              |
| Cost of electric commerce     | 35%          | 27.0%        | 20.3%        |
| Cost of license fees & others | 1.1%         | 52.5%        | 17.6%        |
| <b>Cost of net revenue</b>    | <b>36.1%</b> | <b>79.5%</b> | <b>37.9%</b> |

|                                       |                 |                 |                 |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Gross profit</b>                   | <b>63.9%</b>    | <b>20.5%</b>    | <b>62.1%</b>    |
| <b>Cost and expenses:</b>             |                 |                 |                 |
| Operating & development               | 52.7%           | 373.0%          | 136.8%          |
| Sales & marketing                     | 28.0%           | 60%             | 34.7%           |
| General and administrative            | 42.8%           | 141.0%          | 85.7%           |
| Purchased in process R&D              | 41.7%           |                 |                 |
| Amortization of deferred compensation | 31.4%           | 5.5%            | 29.5%           |
| Amortization of on tangible assets    | 12.4%           |                 |                 |
| Non-recurring charges                 |                 | 121.5%          | 1478%           |
| <b>Total cost &amp; expenses</b>      | <b>209.0%</b>   | <b>701.0%</b>   | <b>434.5%</b>   |
| <b>Net loss</b>                       | <b>(145.1)%</b> | <b>(680.5)%</b> | <b>(372.4)%</b> |

#### (11) 成功要因

- 1) コスト効果的な DM 機能。
- 2) 効果的 DM キャンペーンの迅速な企画。  
会員の一部を対象にキャンペーンをテスト。統計を使ったキャンペーン管理ソフトを使って、テストキャンペーンを分析。
- 3) 無料サービス、コミュニティ構築による会員勧誘。
- 4) 会員データベースの開発。

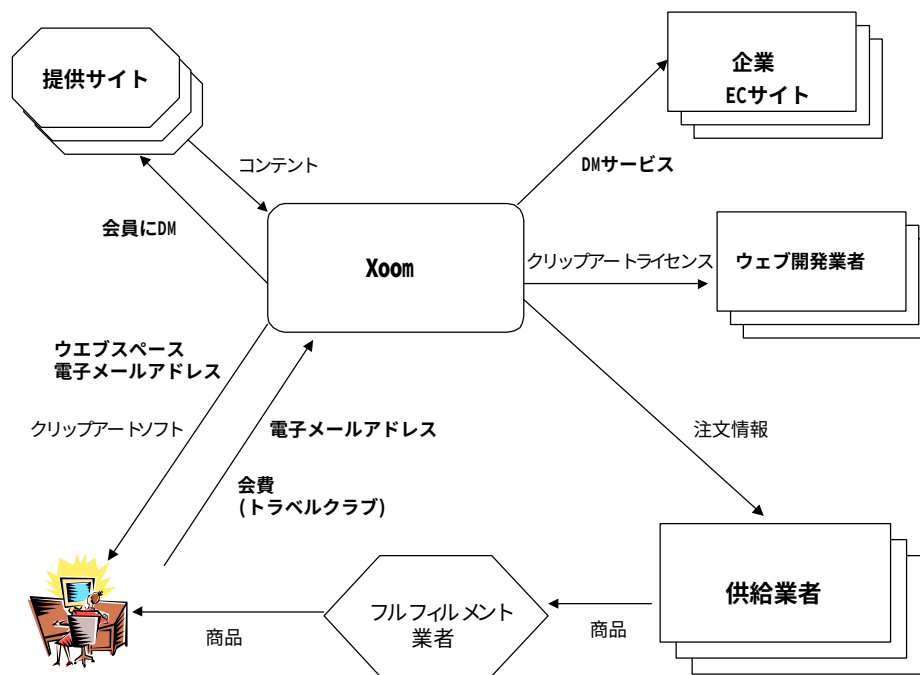
#### (12) 苦勞した点

#### (13) 不足していると思うもの

#### (14) 国際展開の状況・予定

会員の半数が海外から。

## (15) ビジネスモデル





## 第6章 今後の活動に向けて

## 6 今後の活動に向けて

### 6.1 EC 普及のための課題

エレクトロニック・コマースの主要課題は、インターネットの実現技術からビジネスにおけるインターネット利用方法にシフトしたものである。CERN の物理学者が http,URL,html によるグローバルなハイパー・テキストを提案したのは、1989 年。また、NCSA からウェブ・ブラウザの原形となるモザイクが公開されたのは 1993 年。さらに、暗号化技術等が続くが、基盤技術は 10 年間で急成長した。

今回の国外の調査サイトは、米国内において最も成功していると考えられる一群に位置するサイトである。書籍、CD などのパッケージ品はもとより生活に直結している身近な食料品までも扱われている。また、株の取引の仲介や旅の予約等のサービスも取引されている。これらのサイトでは、相手の顔が見えないインターネットの欠点をブランド形成などでカバーするなど、従来のビジネス方法をインターネットを利用した方法で再構成させているほかに、ターゲットを明確に絞り込んでいることが共通している。個々のトラフィックからもバックグラウンドの流通システムなど、リアル・ワールドで営まれているシステムとの連携も合理的に完成しているであろうことが容易に想像できる。さらに、コミュニティの場を創り参加を求めることを加えることによって、サイトへのリピータの確保とサイトに留まらせようとする動きも出現してきたことも大きな特徴である。

エレクトロニック・コマースに限らず、できるだけ多くの顧客に、いかに品質が良い商品あるいはサービスを、いかに安く提供できるかがビジネスの基本的な課題であるが、米国では、これらの競争が既に、エレクトロニック・コマースの舞台上でくりひろげられている。

一方、日本のサイトもパソコン、食品、衣料、家具などから中古車、ホテルの予約などバラエティに富んできた。商品やサービスのオリジナル化によって競争を避けたものが多く目立つが、今後、先進サイトの成功事例に習うなどすることで、ごく普通のものが取扱われるように進展するものと思われる。

コンピュータ・インダストリー・アルマナックの調査によれば、1998 年末時点のインターネット利用人口は、米国が 7 千 6 百万人で人口比は 52%、一方、日本は、1 千万人弱で人口比 7% を占め世界第 2 位となっている。日本では、コンピュータに関わっている人あるいは学生が主体であるが、更にインターネット利用人口の増加を加速するためには、一般の人でも、安心して、簡単にエレクトロニック・コマースを利用できる環境の整備も重要課題であることは言うまでもない。

さらに米国の事例におけるビジネスモデルは、消費者の求心力となる便利なサービス、すなわち複合サービスを提供しているものが多い。今後国内で EC を普及させるためには、最終消費者に受け入れられるビジネスモデルの確立が必要と思われる。

## 6.2 おわりに

本 SWG では、平成 10 年度から 2 年間の予定で国内外の EC ビジネスサイトをビジネスモデルの観点から調査・分析を実施してきた。本報告書では、これらの活動内容の中間報告として、成功している EC サイトの事例を中心に分析を行った。

内容的には分析・検討作業が不十分な点もあると思われるが、現時点では他に類を見ないユニークな報告書が完成できたと考える。これらの分析結果を大いに利用して EC ビジネスを成功に導いて行くことが今後の活動の課題となろう。

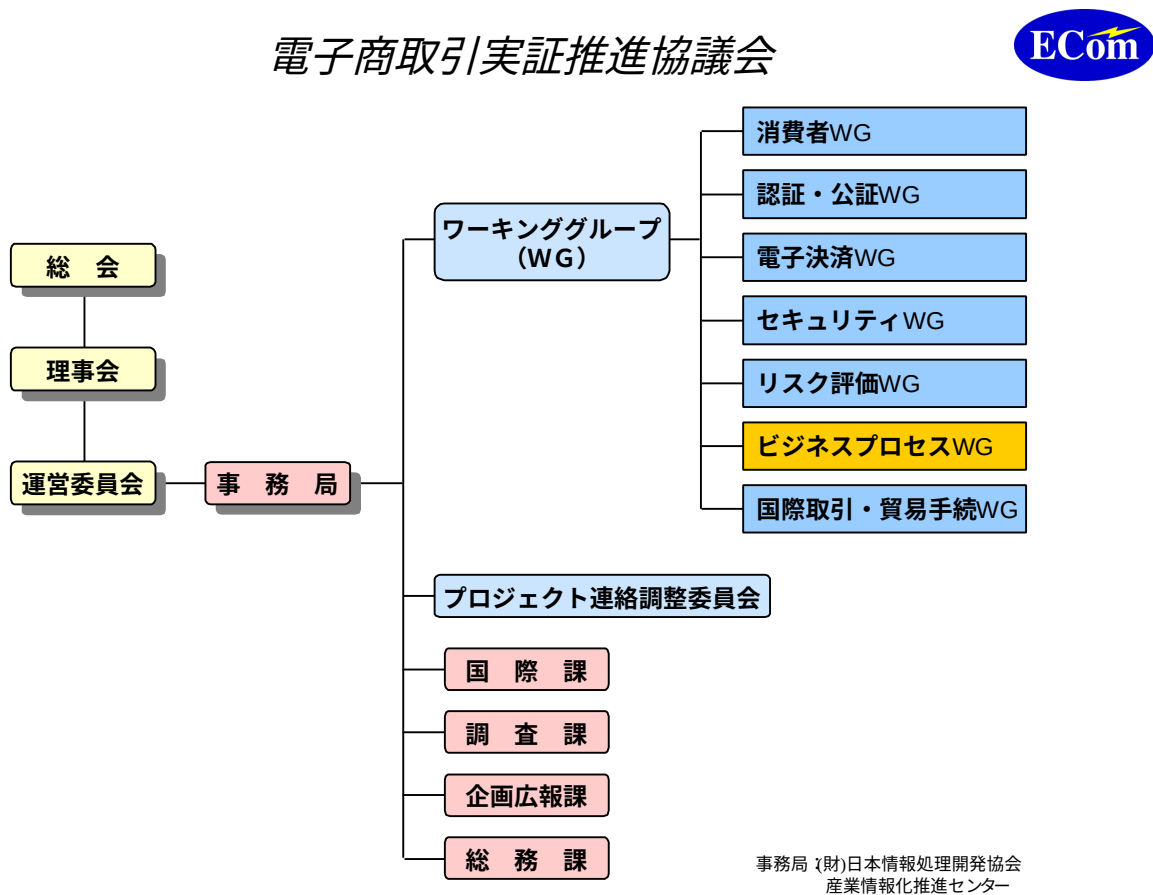
最後に、本報告書をまとめるに当たり、多大なご協力を頂いた国内外の EC サイトの皆さん、また、調査・分析・報告書の執筆等、膨大な作業を実施して頂いたビジネスモデル検討サブワーキンググループのメンバーの皆さんに感謝し報告書の結びとしたい。

## 第7章 電子商取引実証推進協議会(ECOM)の組織



## 7 電子商取引実証推進協議会(ECOM)の組織

### 7.1 ECOM 組織図



## 7.2 ビジネスモデル検討サブワーキング 参加メンバー名簿

### (1) 国内 EC サイト調査グループ

| No | 氏名     | 会社名             | 所属                          |
|----|--------|-----------------|-----------------------------|
| 1  | 平尾 直人  | (株)SRA          | S I ビジネス第三部                 |
| 2  | 村上 一彦  | (株)SRA          | S I ビジネス第三部                 |
| 3  | 滝川 啓   | NTTソフトウェア(株)    | エレクトロニクス事業部                 |
| 4  | 米倉 早織  | (株)NTTデータ       | 新世代情報サービス事業本部新世代情報サービス事業推進部 |
| 5  | 川田 卓也  | キヤノン販売(株)       | ソフトウェア新規事業推進室ネットワークサービス推進課  |
| 6  | 富永 彰   | 小林記録紙(株)        | カード事業推進室                    |
| 7  | 波多野徹   | ダイエーオーエムシー      | カード営業本部企画管理部                |
| 8  | 高尾 みどり | (株)ディーシーカード     | 経営企画部 マルチメディア企画室            |
| 9  | 二口 敏弘  | (株)東芝           | 流通・放送・金融システム事業部             |
| 10 | 堀 孝光   | 日本電信電話(株)       | 長距離国際会社移行本部ビジネスユーザ事業部企画部    |
| 11 | 佐藤 順一  | 日本信販(株)         | 企画本部マルチメディア推進室              |
| 12 | 畠山 真和  | 日立クレジット(株)      | 社長室                         |
| 13 | 中村 龍三  | 松下電器産業(株)       | 公共システム営業本部 事業開発部            |
| 14 | 新保 尚二  | (株)名鉄コンピュータサービス | マルチメディア事業部                  |
| 15 | 岩瀬 弘久  | ヤマトシステム開発(株)    | 物流情報部 営業推進課                 |
| 16 | 宮山 直喜  | (財)日本品質保証機構     | 南関東試験センター事業推進第一課            |

### (2) 海外 EC サイト調査グループ

| No | 氏名    | 会社名         | 所属                     |
|----|-------|-------------|------------------------|
| 1  | 蟹澤 啓明 | セイコーエプソン(株) | MC事業センターMC企画業務グループ     |
| 2  | 楠本 博紀 | (株)西武百貨店    | 情報システム部                |
| 3  | 石垣 真  | (株)東洋情報システム | サイバービジネス事業部サイバービジネス第1部 |
| 4  | 岡戸 成夫 | 凸版印刷(株)     | マルチメディア事業部企画営業チーム      |
| 5  | 門松 慎治 | 日商岩井(株)     | 情報化推進室情報化推進チーム         |
| 6  | 堀越 幸雄 | 日本電子計算機株式会社 | 営業管理部営業企画課             |
| 7  | 今井 仁  | ぴあ(株)       | E C 推進室 室長             |
| 8  | 小林 千尋 | ぴあ(株)       | E C 推進室                |
| 9  | 神山 文高 | (株)日立製作所    | 情報システム事業部新事業推進部        |
| 10 | 新納 武利 | (株)日立製作所    | 情報システム事業部新事業推進部第3グループ  |

### (3) ECOM サブワーキンググループ事務局

| No | 氏名    | 会社名          | 所属         |
|----|-------|--------------|------------|
| 1  | 大野 仁勝 | 電子商取引実証推進協議会 | ビジネスプロセスWG |
| 2  | 成瀬 一明 | 電子商取引実証推進協議会 | ビジネスプロセスWG |

**禁無断転載**

平成 11 年 3 月発行  
発行： 電子商取引実証推進協議会  
東京都江東区青海 2-45  
タイム 24 ビル 10 階  
Tel        03-5531-0061  
E-mail    info@ecom.or.jp