・インターネットビジネス論

2021年度 第2回

オンラインショッピング ネットバンキング 企業間電子商取引

本日の内容

- 1. オンラインショッピング
 - 概要
 - 楽天
 - ビジネスモデル
- 2. ネットオークション・ネットフリーマーケット
- 3. チケット予約・チケット販売
- 4. ネットバンキング
- 5. 電子マネー
- 6. 企業間商取引

1. オンラインショッピング 概要

- 樂天 http://www.rakuten.co.jp/
- Amazon http://www.amazon.co.jp/
- フネットショッピング http://www.7netshopping.jp/all/
- ZOZOTOWN http://zozo.jp/
- ・ カゴメ http://shop.kagome.co.jp/

1. オンラインショッピング 楽天一1

- 日本最大級のインターネットショッピングモール
- サービス一覧を見てみる
 - BtoC・・・ショッピング、チケット、楽天銀行など多数
 - BtoB・・・・ 出店、集客サポート、広告、バックオフィスなど
 - ケータイサイト、スマートフォンサイト・・・PCサイト並に拡充
 - Twitter

(「楽天 ビジネスモデル」などで検索→詳細情報)

参考)楽天·Amazon·Yahoo!の店舗数推移

年	月	Yahoo! (增減率)		Amazon	楽天 (増減率) 26,947	
2008年	12月					
2009年	12月				32,705	21.4%
2010年	12月				37,173	13.7%
2011年	3月	0	0.40071000000000000000000000000000000000		37,047	-0.3%
	6月				37,746	1.9%
	9月			i i	38,363	1.6%
	12月				38,553	0.5%
2012年	3月	20,461	0.5%		39,144	1.5%
	6月	20,377	-1.2%		39,809	1.7%
	9月	20,408	-0.5%		40,520	1.8%
	12月	20,537	0.5%		40,735	0.5%
2013年	3月	20,992	2.6%		41,145	1.0%
	6月	19,932	-2.2%		41,628	1.2%
	9月	29,411	44.1%		41,933	0.7%
	12月	78,307	281.3%		41,996	0.2%
2014年	3月	134,448	540.5%		41,945	-0.1%
	6月	193,168	869.1%		41,827	-0.3%
	9月	243,896	729.3%		41,718	-0.3%
	12月	282,537	260.8%		41,442	-0.7%
2015年	3月	317,778	136.4%		41,568	-0.4%
	6月	346,888	79.6%	178,000	41,660	0.2%
	9月	374,812	53.7%		42,602	2.3%
	12月	399,333	41.3%		44,201	3.7%
2016年	3月	423,519	33.3%	į.	44,876	5.3%
	6月	447,214	28.9%		44,453	-0.9%
	9月	481,621	28.5%	l.	44,317	-0.3%
	12月	514,833	28.9%		44,528	0.4%
2017年	3月	558,140	31.8%		44,602	0.6%
	6月	601,276	34.4%		45,211	1.4%
	9月	651,626	35.3%		45,519	0.7%
	12月	705,524	37.0%		45,619	0.2%
2018年	3月	756,349	35.5%		45,846	0.4%
	6月				45,646	-0.1%
	9月			Ī	46,090	0.9%

業績

楽天 2017年度(17年12月期)連結 売上高 9444億7400万円 営業利益 1493億4400万円

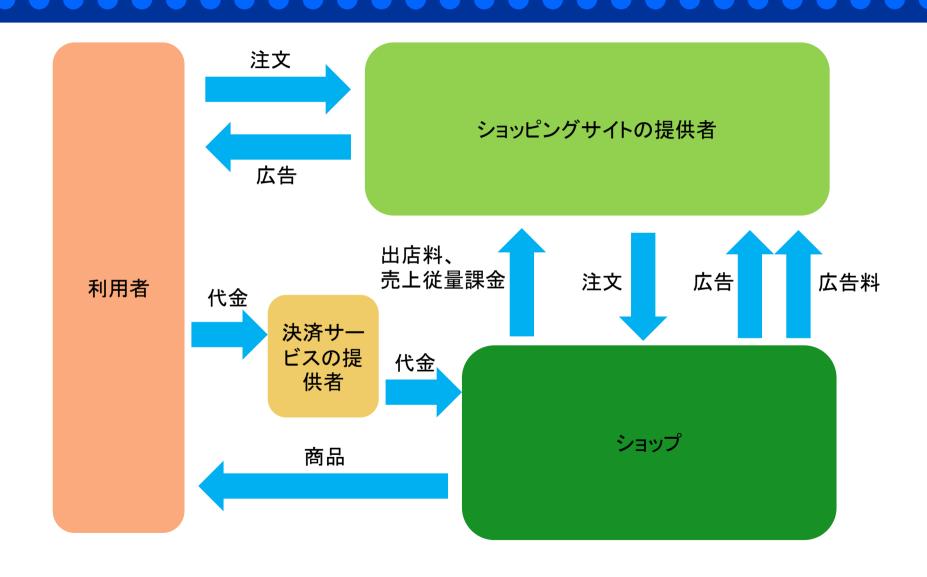
アマゾン日本事業(Amazon.co.jp) 2017年(2017年1~12月) 売上高 1兆3335億円

ヤフー株式会社 (2018年3月期) 連結 売上高 8,971億85百万円

1. オンラインショッピング 楽天一2

- 多数のショップに出店してもらう
 - 商品数が多くなれば利用者も増える
- 売上に応じた従量課金
 - 利用者が増えれば売上高も増える
- 出店しやすい便利なサービス
 - メルマガ配信、受注管理、支払いサービス
 - (例)http://ec.rakuten.co.jp/rms/index.html
- 利用しやすい便利なサービス
 - ランキング、クチコミ、検索サービス

オンラインショッピング ビジネスモデル



2. ネットオークション・ネットフリーマーケット

(1)ネットオークション

- · YAHOOオークション
- ・ 楽天オークション
- · Amazonマーケットプレイス
- ・ビッターズオークション
- ・ eBayオークション
- ケータイモバオク etc…

(2) ネットフリマ(ネットフリーマーケット)

- ・メルカリ
- ラクマ
- ・ フリマノ etc…

ネットオークション・ネットフリマの評価

- ・インターネットの
 - リサイクルショップ、フリーマーケット、古本屋、質屋、バザー。 究極のロングテール
- 誰でも、手軽に出品できる ~インターネットならでは~
- サイトの収益は手数料

注. Yahooは(オークション含む)2013/10月、出店料や手数料の無料化に踏みきる。 広告収入だけに収益を求める。

- 関係者全員利益あり
 - 売り手・・・・不要になったものを売ることができる
 - 買い手・・・・通常では手に入らないものなど、安価に購入
 - 主催者・・・・手数料収入、広告収入
 - 地球・・・・・ゴミを減らす

ヤフネコ!パック

ヤフーとヤマト運輸とが組んで、2016年2月から国内最大のオークションサイト「ヤフオク!」利用者が2~3割安く品物を送れるようにするサービス。

宛名書きの手間も省ける仕組みを導入、 匿名発送も可能にし利便性を高める。

ヤフネコ!パックとは?

ヤマト運輸とヤフオク!がシステム連携したことで 宛名書きなしのかんたん発送、翌日配達、配送状況の確認が可能になりました。 さらに匿名配送であんしんな配送サービスです!

全国一律料金





配送追跡

取引ナビ上で確認ができます



全国翌日配送

ヤマト運輸が お届けします ※一部地域を除く



補償付き

配送中の紛失、破損を 補償します

3. ネット予約、チケット販売

· (例)国内線.com

http://www.kokunaisen.com/counter/reservation/index.jsp

- ・航空会社・チケット販売会社
 - 店舗不要、販売員不要 → 費用削減
 - ホテルやレンタカーとの連携 → 集客
- ・利用者
 - 自宅や職場でチケット予約可能、搭乗手続きの簡略化、 ホテル、レンタカー、土産物なども一度に
 - インターネット予約割引特典など

4. ネットバンキング

• インターネット専業銀行

PayPay銀行 https://www.paypay-bank.co.jp/

ソニー銀行 https://sonybank.net/

楽天銀行 https://www.rakuten-bank.co.jp/

など

- ・実店舗を持たない
- ・ 手数料を安くできる
- ・ 自宅で口座情報の確認、振込などができる

現在は、インターネット専業銀行ではない、従来よりある店舗展開型の銀行においてもインターネット取引が可能な銀行が大半となっている。

みずほ銀行、紙の通帳に手数料 印鑑・書類も削減へ



日本経済新聞 2020/8/21(金)

みずほ銀行は21日、2021年から紙の預金通帳を発行する際に千円(消費税別)の手数料をとると発表した。通帳を紙からデジタルに切り替えるよう顧客に促す。手続きで印鑑を不要にしたり書類を減らしたりといった取り組みと合わせ、コスト削減と利便性の向上につなげる。

三菱UFJ銀行と三井住友銀行はすでにデジタル通帳を発行し、紙の通帳から切り替えた預金者に現金を贈って移行を促している。銀行は低金利の長期化で経営環境が厳しさを増すなか、デジタル化の加速を迫られている。紙の通帳への手数料の導入では、大手行が追随する可能性がある。

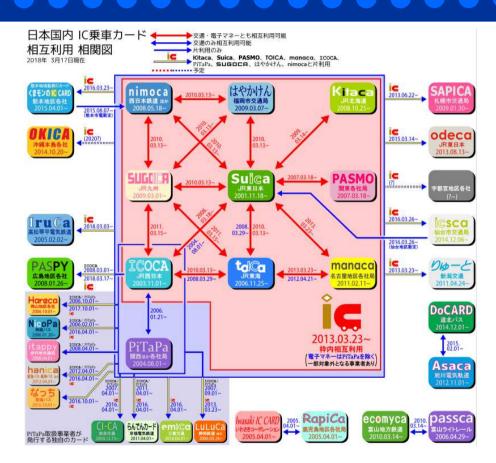
みずほが手数料をとるのは、21年1月18日以降に普通預金や定期預金の口座を開く人などが対象。通帳の余白がなくなり追加で発行する場合も手数料をとる。70歳以上の顧客は対象外。紙の代わりにデジタルの通帳を提供し、パソコンやスマートフォンで最大10年分の明細を表示する。

みずほの口座開設は年80万件弱ある。手数料をとることで紙の通帳の新規発行は約7割減るとみる。紙の通帳には印紙代や人件費など年数十億円の経費がかかる。デジタル化が進めば銀行の負担軽減につながる。

(以下、略) 13

5. 電子マネー(1)

- ・クレジットカード
- ・プリペイドカード
- ICカード
- おサイフケータイ
- 銀行振込
- ・ 自動引落し



コンピュータで預金の管理を初めてた時から、お金は、 電子マネーになった

5. 電子マネー(2) 事例

NTTスマートトレード ちょコムhttp://www.nttsmarttrade.co.jp/

- ・小額決済、送金サービス
- ・ 個人で少額のお金を受け取る簡易な基盤



6. 企業間商取引(1) 第1回の復習

BtoB

- Business to Business
- 企業向けのサービス
- 企業間の商取引

市場規模

約335兆円 (広義のBtoB)

BtoC

(企業間ではない)

- Business to Consumer
- 一般・個人向けサービス
- 個人向けのサービス

市場規模

約19兆円

6. 企業間商取引(2)

- ・マーケットプレイス
- ・企業同士の供給・調達を仲介する場
- ・出店料、手数料、売上課金など

(例1) DeNA BtoB market (旧Netsea)

アパレル・雑貨の仕入・卸 http://www.netsea.jp/

(例2)NCネットワーク モノづくり受発注

http://www.nc-net.or.jp/

(例3)フーズインフォマート 食品受発注

http://www.infomart.co.jp/foods/index.asp

6. 企業間商取引(3)

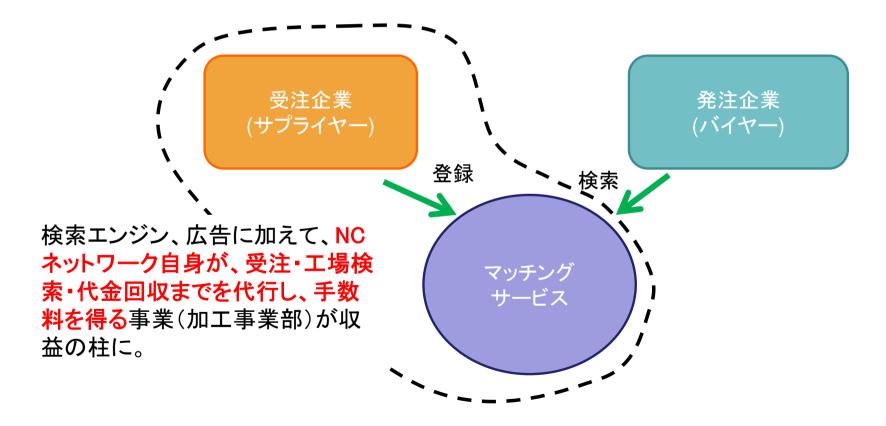
- DeNA BtoB market (旧Netsea)の例
 - **~ サプライヤーとバイヤーを結びつけるBtoBマーケットプレイス ~** (小売店が卸から商品の仕入れをすることが出来るサイト)

アパレル・雑貨の仕入・卸



6. 企業間商取引(4)

- NCネットワーク モノづくり受発注の例
 - ~ インターネットを中心とする工場向けネットワークサービス ~



6. 企業間商取引(5)

・NCネットワーク



6. 企業間商取引(6)

・フーズインフォマート 食品受発注の例

電話やFAXでの取引が大半だったフード業界の商習慣に、「インターネットで取引する」という変革をもたらす



第2回授業の確認設問

Q1. オンラインショッピングモールのビジネスモデルを、図で説明しな さい。

図では、「利用者」「ショッピングモールサイトの提供者」「ショップ」 「決済サービスの提供者」などの要素を適切に配置し、「注文」、「広告」、「料金」などの流れを矢印で示すこと。

Q2. ネットオークションやネットフリーマーケットは、関係者全員に利益がある。そのことを簡潔に説明しなさい。

(ヒント)売り手、買い手、サイト主催者、地球環境

Q3. ネットバンクの利点は何か、2つ以上記述しなさい。