

ネットショップに参加するには!!

初めてのネットショップ出店

令和3年11月

北野商店街振興組合
京都市小売商総連合会

研修内容

(その1) ネットショップとは？

× ~ネットショップの基本~

- × 1 ネットショップにはどんな種類があるのか
- × 2 ネットショップに出店するための費用は？
- × 3 ネットショップに出店するには？

(その2) ネットショップ出店とショップ経営の実際

× ~長年のネットショップ運営で築いてきたノウハウ!!~

門谷 晴雄 氏

株式会社 「日野屋」代表取締役
京都織物小売協同組合 代表理事

×

1 ネットショップにはどんな種類があるか

□ モール型ネットショップ

まちなかの洋品店やインテリア雑貨店などがデパート、ショッピングモールの中に支店のようなテナントを開設するようなイメージになります。

- * Amazon
- * 楽天市場
- * Yahoo!ショッピング

□ ショッピングカートASP

あらかじめ用意されたシステム上にショップを立ち上げることができ、初期費用・月額費無料から利用できるカートもあり、比較的簡単に独自のネットショップを立ち上げることができます。

BASE、MakeShop、カラーミーショップ、STORES、FCカート
他多数

□ ソフトウェア型

専用のソフトウェアを購入してネットショップを一から構築するもので、オリジナル性の高い高機能を持たせたネットショップを構築できるが、高度なスキルが必要で一般向きではありません。

KICS 「きょうとウエルカム」など

2 ネットショップに出店するための費用は？

ネットショップに初めて出店するにはどの程度の費用がかかるのか？

費用は、

- * 初期費用
- * 月額費用
- * システム利用料
- * 販売手数料
- * その他手数料など

などがありますが、カートによっては、これが必要なところとそうでないところがあります。

※Yahooショッピングでは初期費用、システム利用料、売上ロイヤルティーを無料としています。

◆ 「Amazon」 への出店にかかる費用

* Amazonには「小口出品」と「大口出品」の二つのプランが用意されています。

	大口出品	小口出品
初期費用	0	0
月額費用	4,900円	
成約料		100円（1商品ごと）
販売条件	毎月50点以上	毎月49点以下

* この他に販売手数料として、商品カテゴリーによって異なりますが、多くの場合は8%～15%の販売手数料が必要です。

◆ 「楽天市場」 への出店にかかる経費

楽天では現在1年契約になっており、3つの出店プランが用意されています。
 初心者には「がんばれプラン」、
 月商140万円以上を目指している方には「スタンダードプラン」、
 出品数や画像量が多い場合には「メガショッププラン」です。

* 楽天1年プラン（固定費）（税抜き）

	がんばれ！プラン	スタンダードプラン	メガショッププラン
月額出店料（税別）	19,500円 （年間一括払）	50,000円 （半年事2回払）	100,000円 （半年毎2回払）
システム利用料（税別）	月間売上高の 3.5～7.0%	月間売上高の 2.0～4.5%	月間売上高の 2.0～4.5%
登録可能商品数	5,000商品	20,000商品	無制限
画像容量	500MBまで	5GBまで	無制限

* 楽天共通料金（税抜き）

システムサービス利用料金	楽天ポイント	楽天会員が購入した代金の1.0%
	取引の安全性、利便性向上のためのシステム利用料（税別）	月間売上高の0.1%
	楽天スーパーアフィリエイト（税別）	アフィリエイト経由の売上の2.6%～
	R-Messe 月額固定費3000円以上	会話数に応じた従量料金
決済サービス利用料金	楽天ペイ（楽天市場決済）利用料	月間決済額の2.5～3.5%

◆「Yahooショッピング」への出店にかかる費用

Yahoo!ショッピングでは現在のところ、登録の際にかかる「初期費用」、毎月かかる固定費「月額システム利用料」、「売上ロイヤリティ」が無料になっています。

ただし、モール全体として共通の販促施策を実施することにより、各ストアがより効果的な販促メリットを得られるよう、一律に全ストアからストアポイント原資負担、キャンペーン原資負担、アフィリエイトパートナー報酬原資、アフィリエイト手数料の負担が必要になります。

*Yahooショッピングの固定費（税抜き）

初期費用	無料
月額システム利用料	無料
売上ロイヤリティ	無料
ストアポイント原資負担	1%~15%
キャンペーン原資負担	1.5%
アフィリエイトパートナー報酬原資	1%~50%
アフィリエイト手数料	アフィリエイトパートナー報酬原資の30%

◆ ASP型ネットショップに出店する場合の費用

ASP型には初期費用、月額費用が有料のものと無料のものがあります。

- * 初期費用と月額費用が有料のカートは、[futureshop](#)（フューチャーショップ）、[カラミーショップ](#)、[MakeShop](#)（メイクショップ）、[ショップサーブ](#)などがあります。
- * 初期費用、月額費用が無料のカートとして[BASE](#)、[STORES](#)、[FC2](#)カート、[ゼロショップモール](#)、[イージーマイショップ](#)があります。
- * 初期費用と月額費用が有料のカートは、月額費用と初期費用などが高額なものから比較的安いものもありますが、プランとオプションが複雑でわかりにくいこともあり、ここでは、
- * 申し込み時にメールアドレス、パスワードなどによるアカウントの設定を行えば初期費用なしでショップを立ち上げることができる、[BASE](#)、[STORES](#)、[FC2](#)カート、[イージーマイショップ](#)の費用をご紹介します。

× ***BASE**

- × ・販売手数料 注文毎に3%
- × ・クレジットカード手数料 3.6%+40円

× ***STORES**

- × ・決済手数料 フリープラン 5% スタンダードプラン 3.6%
- × ・振込手数料 入金1万円以上 275円
- × ・事務手数料 入金1万円未満 275円

× ***FC2カート**

- × クレジットカード手数料 5%

× ***イージーマイショップ**

- × 決済手数料 5%

3 ネットショップに出店するには？

- * 出店申し込みはインターネットにより行うことになり、各サイトからの連絡は、すべてメールにより行います。
 - * したがって、インターネットの接続環境を整え、メールの受送信ができることが必須になります。（スマホでも可）
 - * 出店申し込みは、それぞれのサイトにアクセスし、「出店申し込み」などのページから個人情報、店舗情報など各サイトが要求する各種の情報を登録します。
 - * サイトによっては、非常に複雑な情報登録が必要なものもあるが、画面の遷移に従い順を追って必要な項目を設定してゆくことになります。
-
- ・ 楽天の場合は、出店申し込みを送信後、専任のコンサルタントが出店の検討、ページ作成、出店後の店舗運営まで、すべてのステップで無料でサポートしてくれます。
 - ・ Yahooショッピングの場合は、事前にYahoo! JAPAN「ID」の登録を行います。
 - ・ Yahooショッピングでは、面談などによる審査があります。
 - ・ BASE、STORES、FC2カート、イージーマイショップなどのASP型ではメールアドレス、パスワードからアカウントを作成し、手順に沿って必要な情報を入力すれば無料でショップを開くことができます。

(その2) ネットショップ出店とショップ経営の実際

- 1 ネット通販で何を売るか（売る商材は何か）
 - 2 どこで販売するか
 - ・Yahooショッピング
 - ・Amazon
 - ・楽天市場
 - ・きょうとwelcome
 - 3 ネットショップの立ち上げとその内容
 - 4 ネット通販のメリット
 - 5 ネット通販のデメリット
 - 6 ネット通販で顧客などから評価が下がるポイント
 - 7 ネット通販の顧客は何を見ているか
 - 8 その他のネット通販サイト
- ～終りに～

1 ネット通販で何を売るか（売る商材は何か）

* 仕入れ商品

- ・ 商品の手配は簡単だが商品在庫のリスクがある。
- ・ 汎用品は、価格競争になり利益が取れない。

* オリジナル商品

- ・ 競合がないので利益率が高い。

* 商品ではなく、加工やサービス

- ・ 技術力の高さ、利便性を売る。

* 自店舗取り扱い以外の商材を探す

- ・ 得意の分野で独自の仕入れルートがあれば可能。
（趣味の材料など）

■ 商材は得意分野で他店との差別化、オリジナルのサービスなどができるものがベター。

2 どこで販売するか

* 独自の販売用ホームページ

- 経費がかからない分、売れば儲かる
- ただし、ページビューが稼げないと売れない
(店舗にネームバリューが必要)
- ホームページ内でクレジット決済までできるようにするには費用がかかる

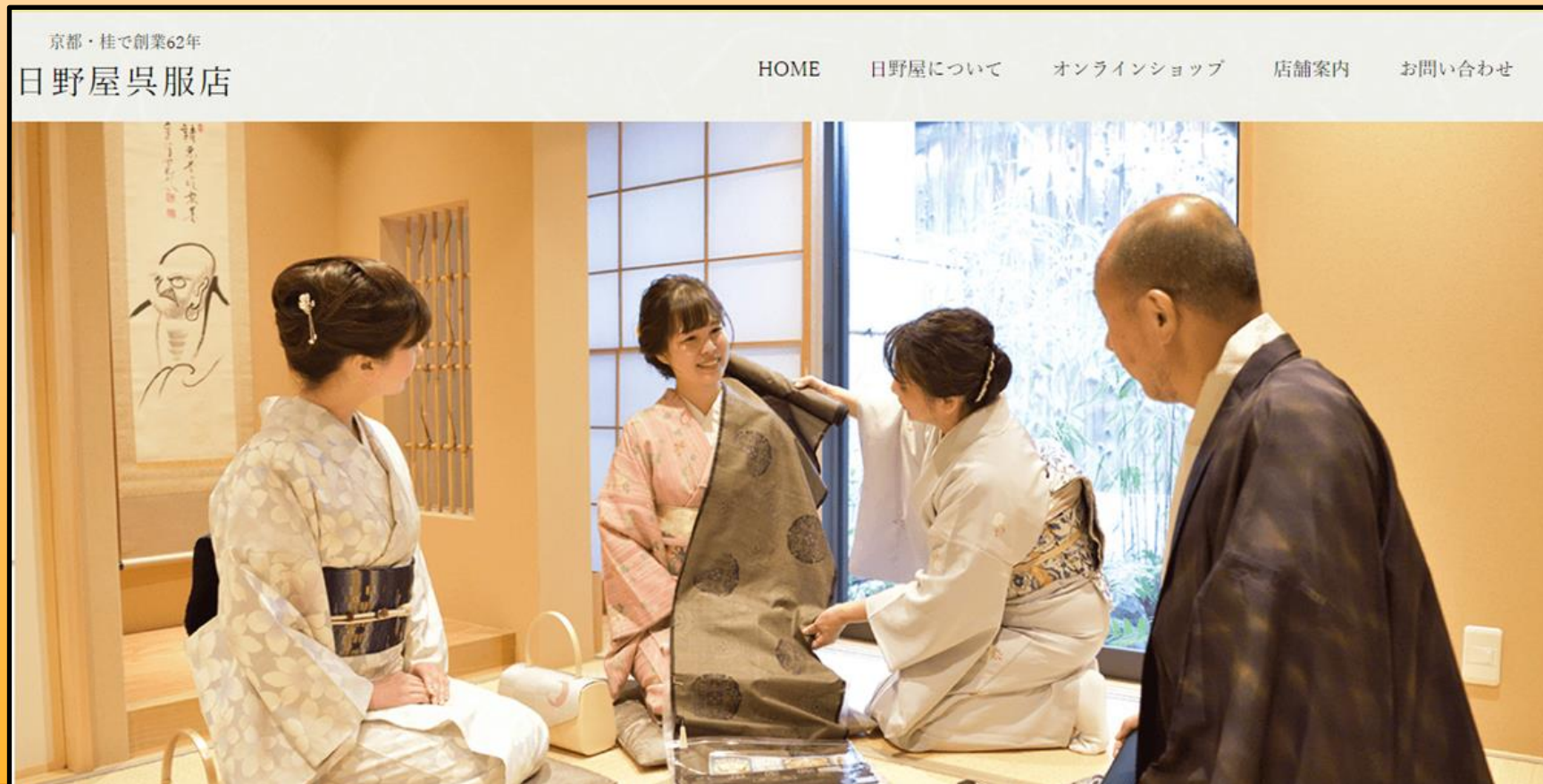
* 既存のモールに参加する

- Amazon、楽天、Yahooショッピングなどに出店する。
- 月額利用料、ロイヤルティ、広告代などの経費がかかるが販売には直結する

3 ネットショップの立ち上げとその内容

(1)自店のホームページで実店舗集客とネットショップへの誘客を行う。
店の特徴、得意分野など安心してご来店いただけるかを考えて作っています。

<日野屋呉服店 ホームページ> (<https://www.kyo-ori.com/hinoya/>)



(2) ヤフーショッピング 「ひのや」

京都ひのや呉服店 ★★★★★ 4.54 (905件) 会社概要

友だち追加 ストアをお気に入り 何を...

問い合わせ

ストア内検索

Q キーワードを入力

ストア内検索

カテゴリから探す

すべての商品 (5,631件)

今月のイチオシ (22件)

すべての商品

訳あり特価品 (225件)

京呉服 (100件)

西陣織 (291件)

博多帯 (129件)

和装品 (149件)

京呉服・西陣帯・和装小物の専門店として卸・小売を営んできました。当たり前のお客様の身になって着物の事ならどんな事でもご相談に応じる小さな呉服店です。着物を着てみたい！着物に興味のある方はどんな事でもサポートいたします。

***お買い上げ合計4,000円以上で全国送料無料！ 代引き手数料は一律330円です。**
***商品やご注文のお問い合わせはお電話・FAXでも受け付けています。**
◆あすつく適応商品でも弊社休業日は当日発送できませんので、営業日カレンダーをご確認ください。
TEL 075-334-5001 FAX 075-381-9415

Yahoo!プレミアム会員限定 暮らしの応援クーポン

本場筑前博多織 変わり献上

お誂え仕立て付き
39,800円

(<https://store.shopping.yahoo.co.jp/hinoyajp2000/>)

×
×
×
* ホームページからの集客は経費の安い「ヤフーショッピング」にしました。

* 和装小物、西陣帯、浴衣などの店舗取り扱いの商品を掲載しています。

●ヤフーショッピングの特徴

- *実店舗のように店舗内にいろいろな商品棚があり、店内を買い回っていただける。
- *リピート率が高い。
- *基本的には月額使用料やロイヤルティーが存在しなく、クレジット決済代のみ。
- *反面、**競合が多く、何かしらの経費をかけないと商品が埋もれてしまう。**（PRオプションやクリック型課金広告など）
- *店舗TOPページを作るのに最初は専門業者に頼らざるを得ない。

(3) アマゾン 京都ひのやWebショップ

The screenshot shows the Amazon.co.jp website interface. At the top, there's a navigation bar with the Amazon logo, a search bar, and user account options. Below that, there are category-specific navigation links for 'Amazon Fashion' (レディース, メンズ, キッズ&ベビー, バッグ・スーツケース, スポーツ) and a 'prime wardrobe' section. A prominent banner for 'Fashion Sale' offers up to 80% off on ladies' fashion. The main product page features a large image of colorful silk fabric patterns. The product title is 'ブランド: ひのや 正絹着物のはぎれ お徳用柄物6枚セット 吊るし雛制作用材料'. The price is listed as ¥1,780. The page also includes a star rating (4.5 stars), a 'Log In' button, and a 'Add to Cart' button.

× (https://www.amazon.co.jp/gp/product/B00B2JBCBO)

× *小口プラン 商品1点につき100円

× *大口プラン 月額 4,980円

●アマゾンの特徴

- * 店舗TOPページというものがなく、基本的には購入者はアマゾンから商品を購入している感覚になります。
(もちろんショップ評価や商品評価はある。)
- * 商品ページは、アマゾン共通のひな型なので、誰でもすぐに簡単に掲載できます。
- * 世界最大のモールなので、販売力は一番であるが、ロイヤルティーが高い。(ファッション系だと送料を含んで販売価格の15%)
- * 送料を無料にすると仕入れ原価6掛けの商材ではほとんど利益がない。
- * 掲載商品も同じものがあると最安値のものしか上に掲示されない。
- * せっかく作った商品ページが他業者に相乗りされ、下をくぐられカートボックスをとられてしまう。
- * 他所にないものを独自のルートで他所より安く仕入れられる商品でないと利益が確保できない。

(4) 京都ひのや呉服店楽天市場店

Rakuten

キーワードから探す

買い物かご お知らせ myクーポン 髪型履歴 お気に入り 購入履歴 ヘルプ / 不適切な商品を報告

楽天市場での買い物がポイントアップ!

着物の事なら何でもご相談ください

店舗TOP 会社概要 決済・配送・返品について 買い物かご 楽天市場TOP

京都ひのや呉服店 楽天市場店

創業62年 着物の事なら何でもおまかせ!

<https://www.rakuten.co.jp/hinoyakimono>

- 店舗TOP
- 商品一覧
- 会社概要
- 決済/送料/返品
- 楽天市場
- お買物かご

着物のはぎれ | お買い得正絹はぎれセット | 正絹小紋柄 | 西陣織全種 | 正絹色無地のはぎれ | 今月のイチオシ

開催中のイベント企画

グループサービスを

×

(<https://www.rakuten.co.jp/hinoyakimono/>)

● 楽天市場の特徴

* 契約によって月額利用料が変わる。

月額 19,500円、50,000円、100,000円

ロイヤルティーが変わる。

* 当店は出店したばかりなので、楽天の営業マンの提案により、お試し特別プラン 4,980円で出店している。

(ただし、ロイヤルティーが16%なので利益が出ない)

* アマゾンに次ぐ販売量なのでページビューが多い。

* 店舗トップ式なのでお店作りが必要

* ページ作りは担当がリモートで手伝ってくれるので特別な知識がなくてもできる。

* Compass という専用ツール (月額1,980円) を使えば画像と文言を取り込むだけで制作でき、商品掲載も楽

(5)きょうとウエルカム ひのや絹裂堂

The screenshot shows the homepage of the website www.kyoto-wel.com. The top navigation bar includes links for HOME, お知らせ (Notice), 特定商取引 (Special Business Transaction), 商品一覧 (Product List), プロフィール (Profile), お問い合わせ (Contact Us), and お支払い送料 (Payment and Shipping). The main banner features a large image of a kimono and text: "本店は、京都・桂で創業 52年。京呉服・西陣帯・和装小物の専門店として卸・小売を営んできました。" (Our store has been established in Kyoto, Kaifu for 52 years. As a specialist store for Kyoto kimono, West Kyoto obi, and traditional Japanese clothing, we have operated as a wholesaler and retailer.) Below this, it says "■着物のはぎれをお好きなだけ切り売ります。" (We sell kimono fabric scraps as much as you like.) The banner also includes the store name "ひのや絹裂堂" and a navigation menu.

店内商品検索 (In-store product search) section includes a search box and a "検索" (Search) button.

商品カテゴリー (Product categories) list includes:

- 和柄マスク (Wagatake mask)
- 正絹着物のはぎれ可愛い柄 (Authentic silk kimono fabric scraps, cute pattern)
- 正絹着物のはぎれ小紋柄 (Authentic silk kimono fabric scraps, small pattern)
- 西陣帯金襷(きんらん)のはぎれ (West Kyoto obi gold brocade fabric scraps)
- 正絹帯地はぎれの袷 (Authentic silk obi fabric scraps, yamete)
- 正絹着物のはぎれ無地 (Authentic silk kimono fabric scraps, plain)
- 鹿の子絞りはぎれ (Kashiko shibubori fabric scraps)
- 正絹着物のはぎれアクリル (Authentic silk kimono fabric scraps, acrylic)
- 正絹織のはぎれ (Authentic silk woven fabric scraps)
- 襦袢・裏物のはぎれ (Juban/undergarment fabric scraps)

お知らせ (Notice) section includes:

- 2014/05/10 11:30 ★着物のはぎれ多数新掲載しました！ (We have added many new kimono fabric scraps!)
- 2011/04/09 19:45 2011年笠仙(ちくせん)本染浴衣入荷しました！ (2011 year Kasen (Chikusen) natural dyed yukata has arrived!)

趣味の手芸に着物のはぎれをどうぞ！ (Please enjoy kimono fabric scraps for your hobby!) section includes:

- 正絹はぎれ可愛い柄 (Authentic silk fabric scraps, cute pattern)
- 50cm単位750円からお好きなだけ切り売ります。 (We sell fabric scraps in 50cm units for 750 yen, as much as you like.)
- 正絹無地はぎれて縮緬細工をどうぞ！ (Please enjoy authentic silk plain fabric scraps for shibubori work!)

× (https://www.kyoto-wel.com/shop/S81292/index.html)

× 着物のはぎれサイトに特化しています。

●きょうとウエルカムの特徴

- * K I C S が運営する京都の限定サイト。
- * K I C S 加盟店であるので利用料などは一切かからない。
- * ロイヤルティーが 0. 2 % 程度でほとんど気にならない。
- * ページ制作もひな型があるので基本的な作業だけで特別な知識がなくても可能。
- * 民間大手に比べると集客力で劣る。

※ほとんど無料なので、参加をお勧めします。

※この秋にリニューアルするようです。

- ・ 先ずは、「きょうとウエルカム」に出店してネット通販のスキルをあげてゆくのもいいのではないのでしょうか。
- ・ 弊社では、K I C S が 20 数年前に「きょうとウエルカム」を立ち上げたときから参加しています。

4 ネット通販のメリット

- *間違いなく店舗の集客力が上がる。
- *店舗とネット通販で在庫を共有できるので、たくさんの在庫量を持つことができることから、お客様に満足していただける品揃えが可能になる。（相乗効果）
- *店舗の休日に関係なく、売り上げが確保できる。
- *京都ブランドを活用できる。
- *実店舗のあることが信用になる。

5 ネット通販のデメリット

- *在庫を奥行きを持って抱えるリスクがある。
- *即日発送や翌日発送が必要な場合があるため、長期の休みを取りにくい。
- *ネット価格と店頭価格を揃える必要がある。
- *クレームに対応する必要がある。

6 ネットショップの店舗評価が下がるポイント

* 在庫切れ

複数のサイトや店舗で在庫を共有していると在庫切れのリスクが生じる。
(一括して管理する有料ソフトがある)

* 発送遅れ・到着遅れ

発送地域によっては日数がかかったり到着希望日に届かない場合もある。

* 実物商品と画像が違う

商品写真は特に色の再現には注意する。

(フォトショップなどの画像処理ソフトを使用)

* 発送間違い

商品を発送先を間違えて送ってしまうことがある。

* 対応の悪さ

問い合わせなどへはできるだけ早く対応する。

7 ネット通販の顧客はサイトのどこを見ているか

- × ① 価格
- × ② 店舗評価
- × ③ 信頼度
- × ④ 画面の見やすさ
- × ⑤ 送料

8 その他のネット通販サイト

現在、様々なネット通販サイトが存在しています。
代表的なものとして「BASE」があります。

BASE 機能紹介 | デザイン | 集客・販売促進 | ショップ事例 | オーナーインタビュー

ショップ開設 ログイン

ネットショップ開設実績
4年連続 No.1
ネットでお店を開くなら
BASE 無料

メールアドレスをご入力ください
info@example.jp

パスワード
8数字8文字以上

ショップURL
https// ショップURL (3文字以上) base.shop

利用規約・プライバシーポリシーに同意の上、ご利用ください。

CM 公開中!

<<https://thebase.in/>>

また、「au Pay マーケット」など、スマホに特化したサイトも続々出ており、これらが今後、主流になる可能性があります。

*実店舗を有するお店は、基本的には「ヤフー」、「アマゾン」、「楽天」のいずれかを押さえておいた方がいいと思います。

～終りに～

私はネットショップのコンサルタントでも専門家でもありません。

20数年前に「きょうとウエルカム」の立ち上げからネットショップに参加して、複数のサイトを管理する小規模ウェブショップのオーナーです。

今日は、これまでの経験をもとにしてお話をさせていただきました。

大規模な会社でのネット運営には参考にならないかもしれませんが、その辺りはご容赦ください。

本日はありがとうございました。