

プレスリリース

報道関係者各位

2020年末までに世界で売上高4.2兆ドルに達すると予想される小売eコマース デジタルエコノミーを生き抜く上で重要な鍵を握るeコマースの現状を アイプロスペクトが100社のグローバルメーカーに調査し、ホワイトペーパー 「データドリブンコマース 新たなデジタルエコノミーのコマースで勝つ方法」を発表！

iProspect Japan(アイプロスペクト・ジャパン株式会社、CEO：金井 耕一、所在地：東京都中央区)は、近年急速に拡大しデジタルエコノミーにおいてビジネス成長の重要な鍵を握るeコマースの現状に関し、100社の主要グローバルクライアントを対象に調査しグローバル規模で比較分析したホワイトペーパー「データドリブンコマース 新たなデジタルエコノミーのコマースで勝つ方法(Data-Driven Commerce Winning at Commerce in the New Digital Economy)」を発表いたしました。このレポートでは、デジタルエコノミーがコマースの様相を大きく変化させる中、メーカーが成功を収めるために対応すべきコマースフレームワークの4つの重要側面が分析されています。

【グローバルコマースの現状 eコマースの販売進捗度は他のコマースと比較し5倍近く強力である】

2020年末までに小売eコマースの売上高は世界全体で4兆2,100億USD(約445.8兆円*)に達すると予想されています。依然としてオフラインのトランザクションが予想小売売上高の80%超を占めると予想されるものの成長はeコマースにシフトしつつあり、販売進捗は他のコマースより5倍近く強力です。eコマース売上高の67%を支えるモバイル占有率の上昇にも影響されています。

*2019年8月末のレートを参照



【iProspectの提唱するCSF(Commerce Success Framework)-コマース・サクセス・フレームワーク-】

Availability アベイラビリティ

- 能動的に適切なタッチポイントへ出向き在庫とプレゼンスを確保

Findability ファインダビリティ

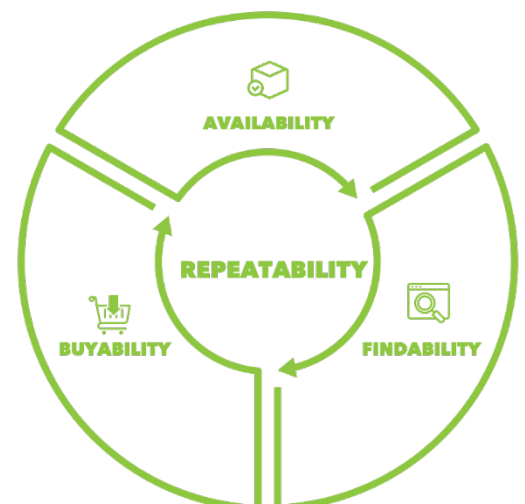
- 重要なタイミングで適切な人に適切なメッセージで見つけてもらえる視認性を確保

Buyability バイアビリティ

- 競合商品との差別化

Repeatability リピータビリティ

- 初回購入後も続く顧客関係を構築

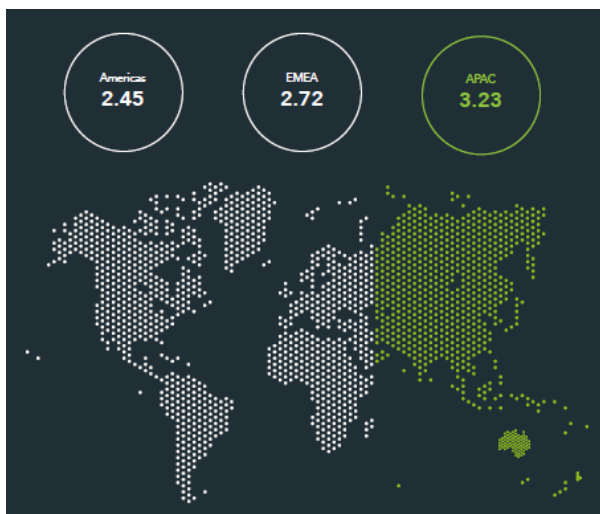


【コマースの新ルール！誰もがオンラインビジネスを始められる一方で大手プレイヤーが独占する状況も】

拡大を続けるコマース環境が従来の競争上のルールを激変させる中、一方では市場への参入障壁が崩壊し誰もが限られた資源でオンラインビジネスを始められるようになりました。その反面、一部の大手プレイヤーが需要を集め、増大し続けるeコマースの価値の分け前をほぼ独占している状況も見受けられます。この度の調査結果から、多くのブランドは顧客のコンバージョンや維持に苦心しており、コマース専用のテクノロジーを導入しているブランドはごく僅かであることが分かっています。商品をサーチ・購入・リピートする消費者行動も進化し、販売業者との新たな関わり方に影響を受けるようになりました。今や約8割の消費者は**企業が提供するエクスペリエンスはその商品やサービスと同等に重要**であると考えています。また、興味深いことにAmazonで適当な商品が見つければ他の店を見ることすらしないという消費者は2割以上に上るのです。

【APACがコマースイノベーションの中心地として世界をリード！業界成熟度ではデータへのアクセスが量と価値の両面で優れていた旅行・観光業界が突出】

この度の調査で、西洋諸国ではソーシャルコマースの利用率が依然として低く、地域別に見るとアジア太平洋(APAC)がイノベーションの中心地であり、全てのカテゴリーにおいて成熟度の面で世界をリードしていることが分かりました。APAC地域ではテクノロジーの急激な進化に促され、消費者が西洋諸国より早いペースで新しいオンラインコマースを利用するようになってきました。テクノロジーの導入に関しては、ほとんどのブランドがデジタルマーケティングで以前から使用しているテクノロジーをコマース戦略に流用していると回答し、組織全体で商品情報を共有可能とするツールに投資しているブランドは半数未満(46%)となりました。デジタルシェルフアナリティクスなど、コマース専用のテクノロジーを使用しているブランドは更にごく僅かであることが調査から明らかになっています。



より詳細な「データドリブンコマース 新たなデジタルエコノミーのコマースで勝つ方法」本編(日本語版)は下記特設サイトにてダウンロードが可能です。

<https://www.iprospect.com/en/jp/press-room/data-driven-commerce/>

iProspect (アイプロスペクト)について

iProspect はアコーホテルズ、スタンダードチャータード銀行、ゼネラルモーターズ、ペイパル、マイクロソフトなど、世界的クライアント企業のオンラインマーケティングの投資収益率最大化をサポートし、数々の賞を受賞しているデジタルパフォーマンス・マーケティングエージェンシーです。英国に本拠地を置き世界56カ国、94のオフィスで勤務する5100人のネットワークで構成されたiProspectチームがグローバルに活躍しています。iProspectは電通グループのグローバルエージェンシー・ネットワークである電通イージス・ネットワークに属しており、iProspectの日本法人である**アイプロスペクト・ジャパン**は2003年に設立されました(<https://www.iprospect.com/en/jp/>)。

■iProspect Japan (アイプロスペクト・ジャパン) の概要

会社名 : iProspect Japan (アイプロスペクト・ジャパン株式会社)
代表者 : CEO 金井 耕一
所在地 : 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 12F
設立 : 2003年12月
URL : <https://www.iprospect.com/en/jp/>