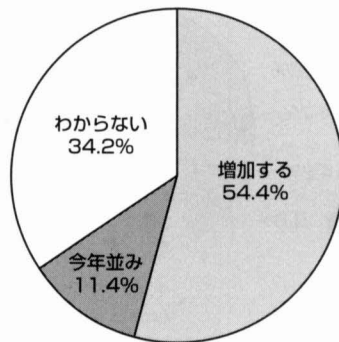


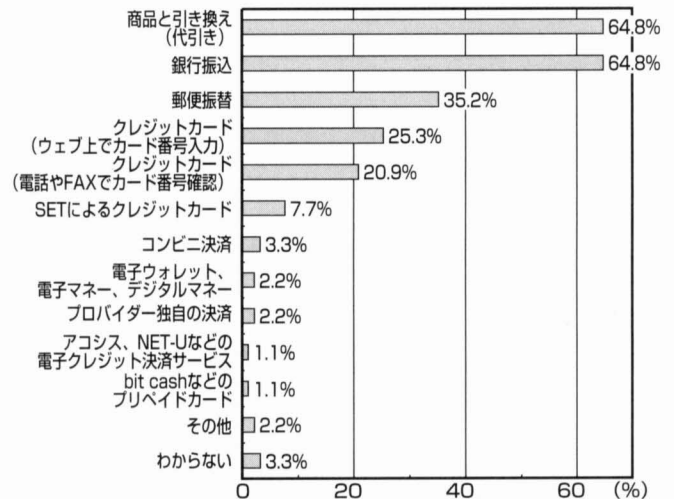
5割以上の企業が
今後の売上増を見込む

資料1-3-22 今後の売上 N=114



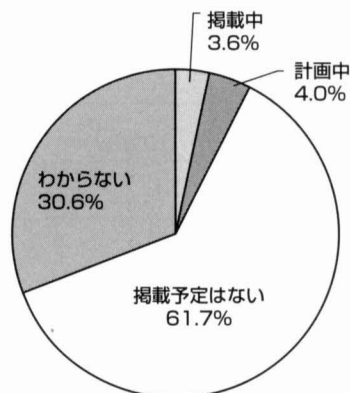
インターネット白書'99 ©インプレス,
Access Media International&IAJ, 1999

資料1-3-23 料金回収方法 N=91



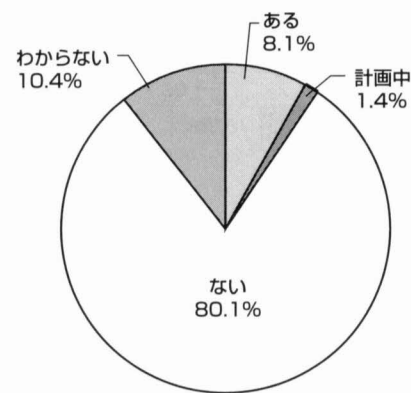
インターネット白書'99 ©インプレス,
Access Media International&IAJ, 1999

資料1-3-24 自社ウェブサイト中の他社広告掲載の有無 N=1,155



インターネット白書'99 ©インプレス,
Access Media International&IAJ, 1999

資料1-3-25 他社ウェブサイトへの広告出稿の有無 N=1,155



インターネット白書'99 ©インプレス,
Access Media International&IAJ, 1999

ウェブサイトでの今後の売上予測に関しては、販売、予約受付を展開している企業の54.4%が今後も売上増を見込んでおり、こうした企業の成功例が増えれば、コマースマーケットに一気に火がつく可能性を秘めている。

企業にとってインターネットにおける製品・サービス販売の際の料金回収方法は、利用者にとっては決済方法となるが、未だ決定的な方法が確立されていない。

企業側の料金回収方法では、最も多いのは「商品と引き換え(代引き)」と「銀行振込み」の64.8%、次いで「郵便振り替え」の35.2%、「クレジットカード(ウェブ上でカード番号入力)」

(25.3%)、「クレジットカード(電話やFAXでカード番号確認)」20.9%が続いている。

SET仕様も含め、クレジットカードの利用を合わせると53.8%となるが、個人利用者の決済方法でもクレジットカードの合計は59.3%となっており、企業側と傾向は一致している。一方、ギャップがあるのは「プロバイダー独自の決済方法」で、個人利用者側の12.6%に対し、企業側ではわずか2.2%に過ぎない。ここには汎用的な料金回収方法を模索している企業側と、責任の所在が明確になる、プロバイダー決済を選ぶ利用者側との意図の違いが浮き彫りにされている。

次にウェブサイト上に他社広告を掲載している、あるいは掲載計画があるかどうかを聞いた。現在「掲載中」はわずか3.6%だが、これを社外向け自社ウェブサイトを開設している677社に限れば6.2%となる。また「掲載中」の企業を従業員規模別で見ると、100~5,000人規模の中規模、大規模企業でのみみられる。

逆に他社ウェブサイトへの広告出稿については、全体の8.1%が「ある」と答えているが、掲載企業同様に、中規模、大規模企業が多い。

(矢野さよみ)

アクセスメディア インターナショナル株式会社)



[インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ iwp-info@impress.co.jp