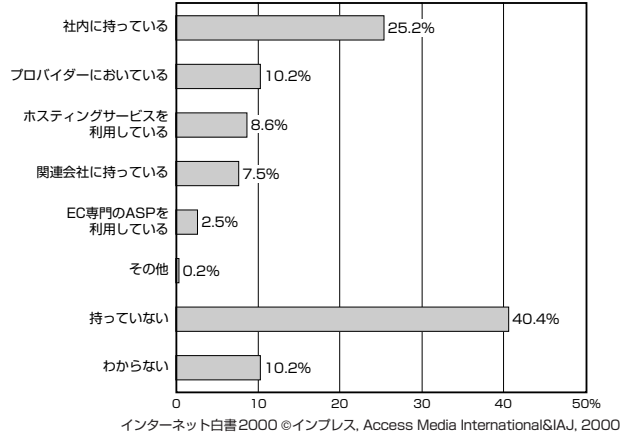


第4章 企業

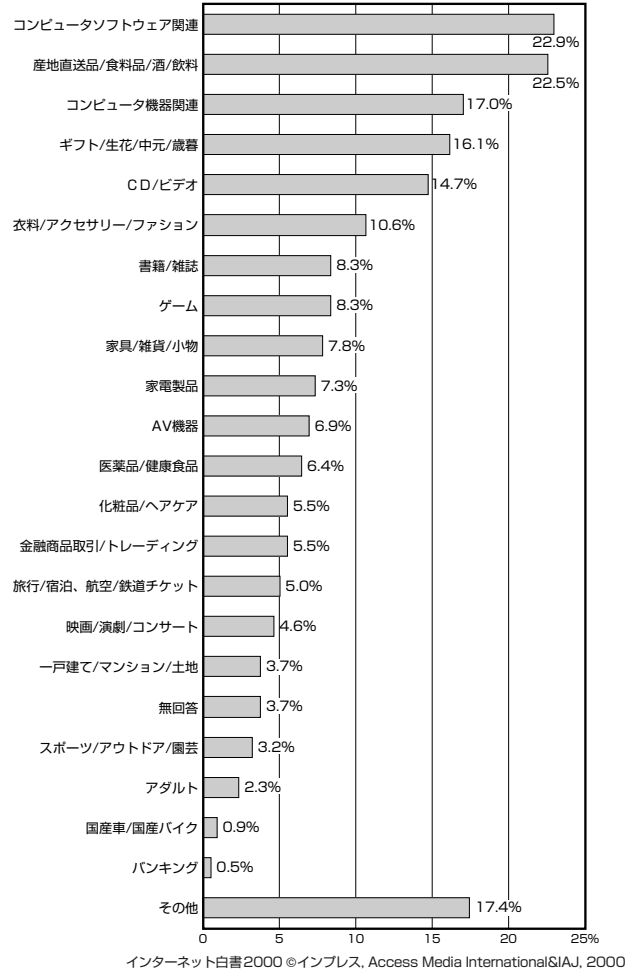
ECへの取り組み

ASPの利用はまだ2.5%

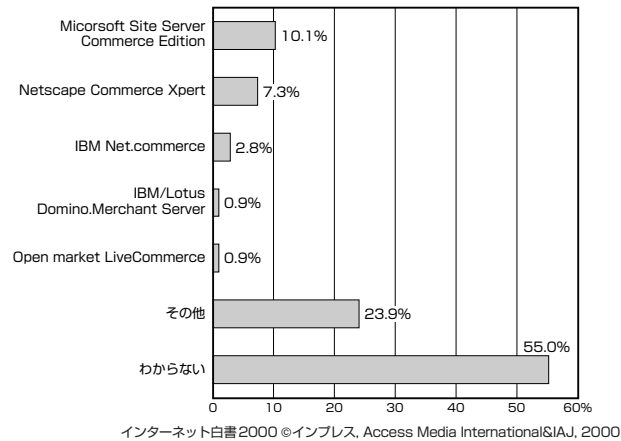
資料1-4-22 一般消費者向けサイト (B to C) 用のサーバー所有状況 N=441



資料1-4-24 一般消費者向け直販サイト (B to C) で販売、予約受付している製品/サービスの分野 N=218



資料1-4-23 一般消費者向けサイト (B to C) サーバーの種類 N=218



解説

インターネットコマースに関しては、本調査の中で昨年から独立したテーマとして聞いているが、今年さらには一般消費者向けのいわゆるB to Cに関してと企業顧客向けのいわゆるB to Bに関して、大きく2分し、詳細にわたって聞いている。

今回の調査では回答企業のうちB to Cを行っているのは全体の14.7%、B to Bを行っているのは12.5%であった。

B to C用のサーバーについては社外向けウェブサイト販売などを行っている企業に限って聞いたが、特にサーバーを「持っていない」企業が4割を占めた。用意している場合の設置場所としては「社内に持っている」が最も高く25.2%であった(資料1-4-22)。

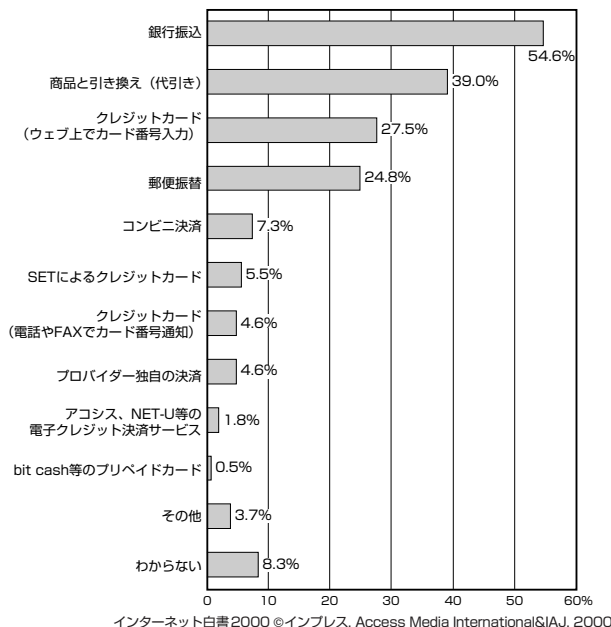
また、最近注目されるようになったASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)の利用については、現状での利用はわずか2.5%にすぎなかった。EC専門のASPの利用は今後自前で運

用しきれない中小規模企業で増加する兆しがみられるが、発注側の企業と受注側のASP双方である程度ノウハウを蓄積するまでに時間がかかることが予測される。

回答数は少ないが、現在B to C用のサーバーに使われているのは「Microsoft Site Server Commerce Edition」(10.1%)、「Netscape Commerce Xpert」(7.3%)との回答が多かった(資料1-4-23)。また、「わからない」が55.0%と多いのは、本調査の回答者とは別の部門であったり、SIなどの外部に開発を依頼してシステムとして納入された、ベースとなるアプリケーションを認識していないなどの理由によると推測される。さらに、「その他」には独自開発が多く含まれていると考えられる。

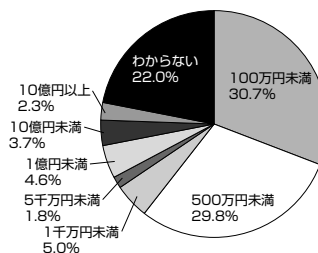
B to Cサイトで販売されている製品は、先にみたように個人利用者の購入製品/サービス分野とほぼ一致する(資料1-4-24)。例

資料1-4-25 料金回収方法 N=218



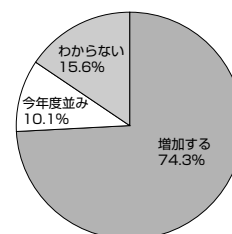
インターネット白書2000 ©インプレス、Access Media International&IAJ, 2000

資料1-4-26 現在の売上金額 N=218



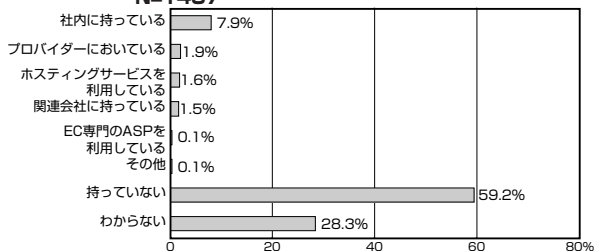
インターネット白書2000 ©インプレス、Access Media International&IAJ, 2000

資料1-4-27 今後の売上増減予測 N=218



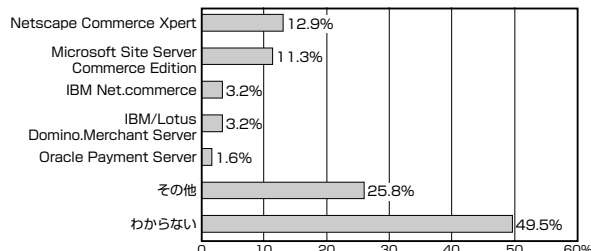
インターネット白書2000 ©インプレス、Access Media International&IAJ, 2000

資料1-4-28 企業顧客向けサイト (B to B) 用サーバーの所有状況 N=1487



インターネット白書2000 ©インプレス、Access Media International&IAJ, 2000

資料1-4-29 企業顧客向けサイト (B to B) サーバーの種類 N=186



インターネット白書2000 ©インプレス、Access Media International&IAJ, 2000

解説

外的には個人利用者の実際の購入4位に挙げられた「旅行/宿泊、航空/鉄道チケット」がやや低い点である。

企業のECにおける料金回収方法については長い間の懸案事項となっているが、未だに決定的な方法が確立されていない。

今年は昨年「銀行振込」と共に1位だった「商品と引き換え (代引き)」がやや減少し、「クレジットカード (ウェブ上でカード番号入力)」が増加、「郵便振替」もやや減少して、「コンビニ決済」が浮上している。インターネット利用者の調査では現在の利用は「クレジットカード (ウェブ上でカード番号入力)」、「商品と引き換え (代引き)」、「銀行振込」の順に高く、今後の利用意向では「クレジットカード (ウェブ上でカード番号入力)」、「コンビニ決済」が高かった。昨年と比べると、企業側も個人利用者の要求する決済方法に歩み寄ってきた様子がうかがえる結果と

なった (資料1-4-25)。

今年初めて掲載するデータだが、ECでの現在の売上金額を聞いた (資料1-4-26)。全体的に実際の売上金額は低く、「100万円未満」(30.7%) や「500万円未満」(29.8%) が中心である。1億円以上の売上があるのはECを行なっている企業全体の約6%にすぎない。

しかしながら、今後の売上予測に関して回答企業は楽観的で、「減少する」という回答はみられない (資料1-4-27)。

企業顧客向けB to Bについてもサーバーの所有状況を聞いていたが、対象をインターネット利用企業全体にしているため「持っていない」率がB to Cより高くみえるが傾向は同じである (資料1-4-28)。

(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