

ヤフーオークション有料化で市場は大激変 採算性の悪いC2Cモデルからの脱却へ

身元確認制度導入で犯罪防止

2000年にブレイクしたネットオークションは、2001年3月まで「ヤフーオークション」が一人勝ちの様相を呈していた。検索サイトでの広告収入源をビジネスモデルとするヤフーは、オークションを無料サービスとすることで、膨大な出品数を獲得（2001年3月度の出品数は220万点）。サービス開始時期で先行する楽天や、米オークションの巨人イーベイジャパン等、他の有料制オークションとの圧倒的な差を見せつけた。この間、MY-TRADEなど競合オークションサイトの中には運営継続が不可能となって撤退を余儀なくされたものもある。

一方、出品者や入札者の身元確認制度のないヤフーオークションは、犯罪の温床ともなり、2000年にはオークション詐欺事件や違法出品が多発した。

これらマイナス要因はヤフーブランドのイメージ低下につながるため、2001年1月から出品者～入札者間の商品と代金の流れを仲介するエスクローサービスを開始、5月からはオフィシャル銀行口座またはクレジットカードによる本人確認システム、加えて50万円までの保証制度を導入した。それに伴い、利用者から月額280円を利用料として徴収することになった。

有料制導入で個人間市場が縮小？

出品者だけでなく入札者にも料金が発生する場合、出品数、入札数とも激減することは避けられない。米国のYahoo! Auctionsは2001年1月に出品料への課金を開始したが、出品数が8割近くも減少したとの結果が出ている。

ネットオークションでは不要品取引をする個人のみならず、出品実績が3ケタに及ぶような、オークション出品をサイ

ドビジネスまたは専業とする個人や業者も多い。このような出品のプロは固定月額料金導入後もオークションを利用する確率が高いが、費用対効果が下がるといふリスクが生じる。また入札者にとっては、落札できない場合に無駄金を使うことになり、不満が残る。結果として入札数が減少、落札価格が低下、ひいてはオークションサイト全体の活気が削がれる可能性も少なくない。

収益を生まない事業を縮小

C2C（個人間）オークションは、単体の事業としては「うまみ」に欠ける。収益を生まずトラブルの多い不採算事業を縮小し、C2C取引からB2C取引へシフトしてゆく事業戦略が課題となるだろう。

ヤフーの新たな事業展開である「プレミアムオークション」は、厳選した企業が出品者であり、出店企業からは月額固定料金5万円、落札料金の4%を徴収する。収入源を確実なものにし、オークション単体での黒字化達成を早めてゆく構えが見えてとれる。

ヤフー有料化でライバルは踊る

ヤフーオークション有料化が2001年3月に発表されると、競合のイーベイジャパンはチャンスとばかりに新料金体系を導入。出品に関する一部のオプション料金を除き、出品も入札も「100%無料」をうたい、ユーザーの取り込み作戦を展

開した。ビッダーズや楽天も出品無料キャンペーンを実施している。優良なビジネスモデルとして知られる米イーベイは創業時から健全な黒字体質を維持し続けているが、無料サービスに戦略転換したイーベイジャパンがどのように収益を確保するのか、注目されるところだ。

市場占有率よりも確実な収益プロセスが問われる厳しい時代、2001年のネットオークション市場は各サイトの思惑もからみ、混沌とした状況となるだろう。

共同購入

買い手にとってはお得だが……

米国では2001年1月に共同購入サービスを専業とするサイト、MercataとMobShopが業務を停止した。MobShopはB2B市場への技術ライセンス供与を主力に戦略転換すると発表している。

日本では楽天市場やネットプライスといったショッピングモールの販促ツールとして共同購入サービスが導入されているが、売り手の収益性が低いうえに、参加する買い手を見込み客として店舗へ誘導することにも成功していない。

現在のところ、オークションや共同購入での顧客を組織化し、固定客として育成することは無駄骨に終わるケースが多い。むしろ出店企業を招致するための営業ツールとなっている感が強い。すでに共同購入のビジネスモデル自体、その幕引きが始まっているとの見方もある。

（藤田幸江 フリーライター）

資料2-2-13 主要オークションサイト・個人参加の利用料金

サイト名	入札者	出品者
ヤフーオークション	280円（月額）	280円（月額）
楽天フリマオークション	無料	基本料金100円（オプション料金50円～200円） 販売手数料100円または落札価格の5%
イーベイジャパン	無料	無料（オプション料金50円～2,000円）
ビッダーズ	無料	出品料100円（オプション料金50円～10,000円）

出所 藤田幸江氏による資料を元に作成



[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的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