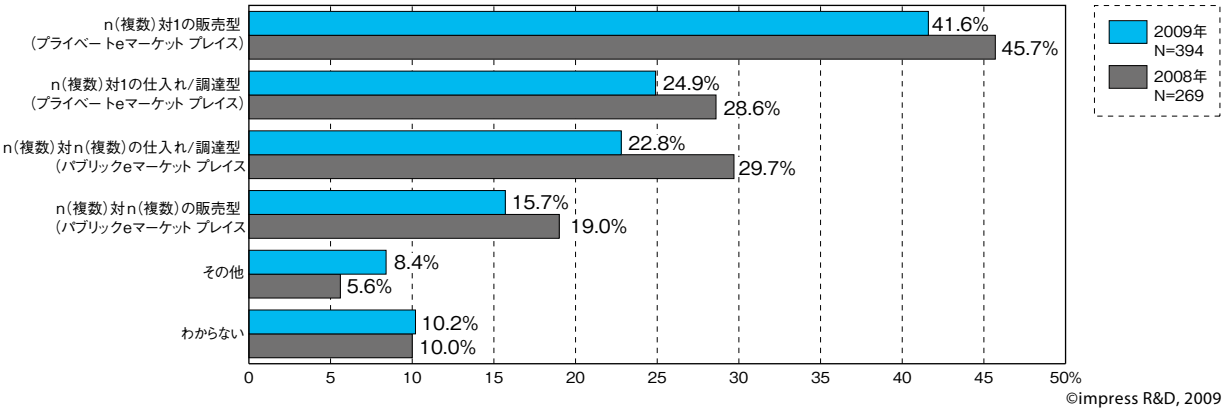
次年度のB2Bの売り上げは減少見込み

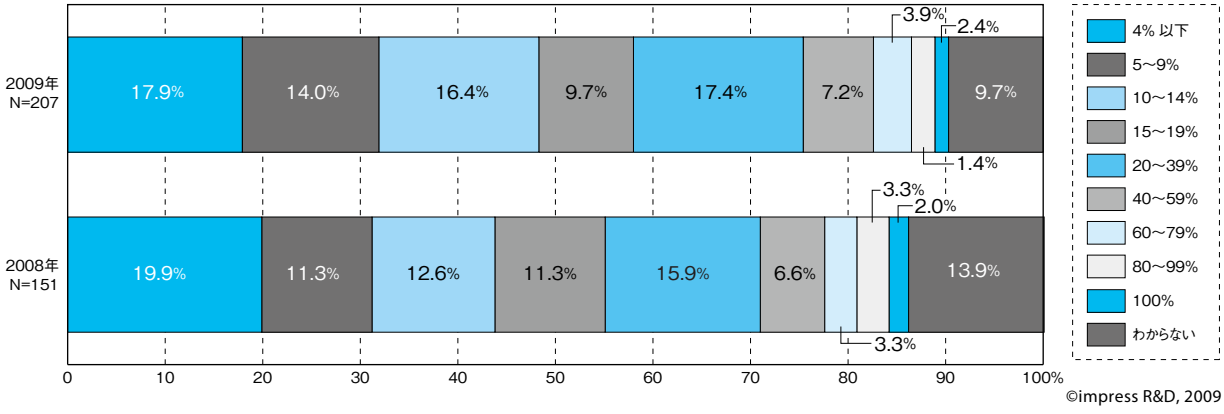
B2Bに取り組んでいる企業では、「n（複数）対1の販売型」が41.6%で最も高いが、全体的には昨年から低下している。一方、不況の影響もあり来年度のB2Bの売り上げは「減少する」が「増加する」を上回っている。その結果、次年度の売上予測の平均値では今年度比93%程度と、減少が見込まれている。

資料8-2-8　取り組んでいるB2Bの種類（複数回答）［2008年-2009年］



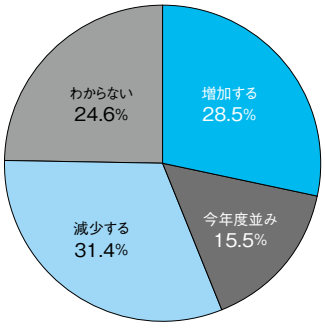
©impress R&D, 2009

資料8-2-9　全体の売り上げに占めるB2Bの比率［2008年-2009年］



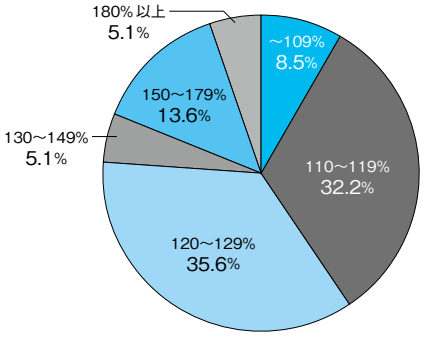
©impress R&D, 2009

資料8-2-10　次年度のB2B売り上げ増減見込み N=207



©impress R&D, 2009

資料8-2-11　次年度のB2B売り上げ増加比率見込み N=59



©impress R&D, 2009

インターネット白書／ ©1996-2012 Impress R&D

Internet White Paper ARCHIVES
インターネット白書
ARCHIVES
1996,1997,1998,1999,2000

［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が、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

©1996-2012 Impress R&D, All rights reserved.