



株式会社もしも News Release

平成 20 年 9 月もしもドロップシッピング会員アンケート集計結果
「ドロップシッピング市場における、
ユーザーの傾向と実態および今後の課題」

インターネットを通じて個人の販売力を結集した、新しいECモデル「ドロップシッピング」サービスを展開する、株式会社もしも（本社：東京都渋谷区、代表取締役：実藤裕史、以下「もしも」<http://www.moshimo.com/>）は、この度、もしもドロップシッピング会員を対象とした「ドロップシッピングに関する意識や利用状況」に関するアンケートを実施し、ドロップシッピング市場におけるユーザーの傾向と現状を分析いたしました。

1. もしもドロップシッピングとは

誰でも簡単にリスクなくインターネットネットショップを持つことができるサービスです。ドロップシッピングでは、会員（ショップオーナー）は在庫を持つ必要がありません。ショップオーナーは、自身のブログやホームページ、メールマガジンに商品情報を掲載して注文を取り、その後商品は、メーカーや卸から購入者へ直送されます。そのため在庫リスクがなく、さらにはショップを持つ際に面倒な配送やカスタマサポートなどのバックグラウンドにおいても、もしもがすべて行います。

もしもは2006年よりこのサービスを開始し、現在では業界最大の会員数約18万人（2008年8月現在）まで広がりを見せ、ドロップシッピング市場の拡大に努めております。この度、サービスインから2年を機に、同会員に対し、「ドロップシッピングに関する意識や利用状況」に関するアンケートを実施。アンケートフォームを介して、1,983名の回答を頂きました。

全アンケート結果より、以下項目に関する内容を抜粋し、ご報告いたします。

- ・ユーザーの特徴と傾向
- ・ドロップシッピング利用に関する実態
- ・副業に対する意識調査
- ・今後の現状と課題

< アンケート調査概要 >

- 調査期間： 2008年8月28日（木）から9月2日（火）まで
- 調査方法： WEB上のアンケートフォームより質問の送信および回答の受信を行った
- 調査数： 1,983人
- 調査対象： 全国のもしもドロップシッピング会員

<基礎情報>

1. ユーザーの特徴と傾向

ここでは、アンケートにご回答頂いた方々の基礎情報についてお聞きしました。具体的には、職業／性別／婚姻状況／年齢／居住地域の5項目です。

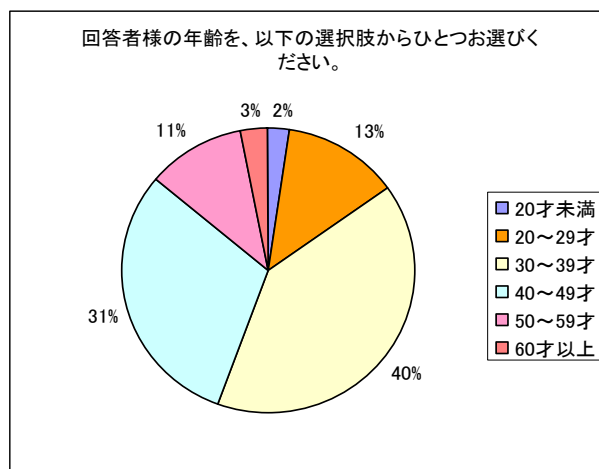
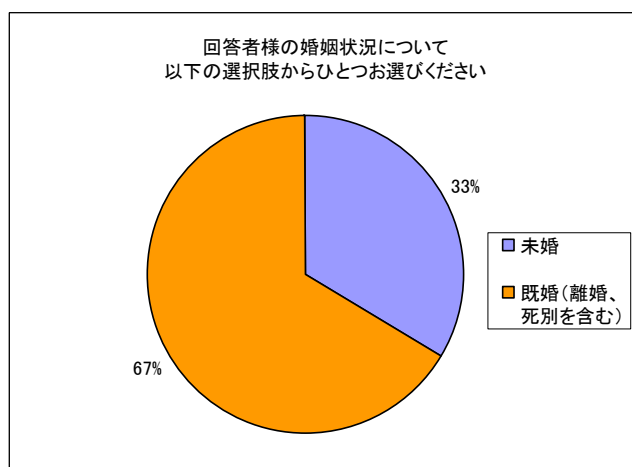
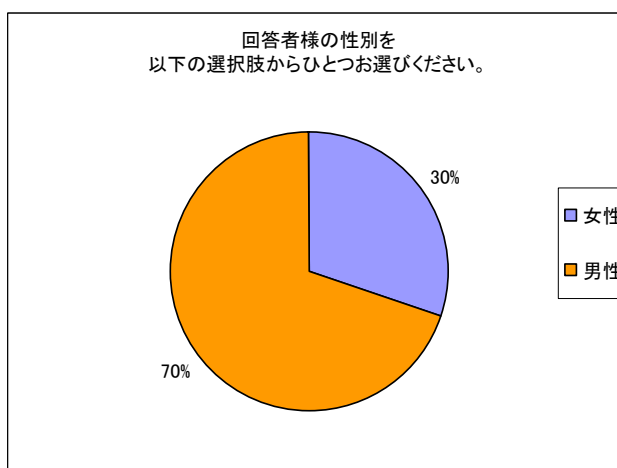
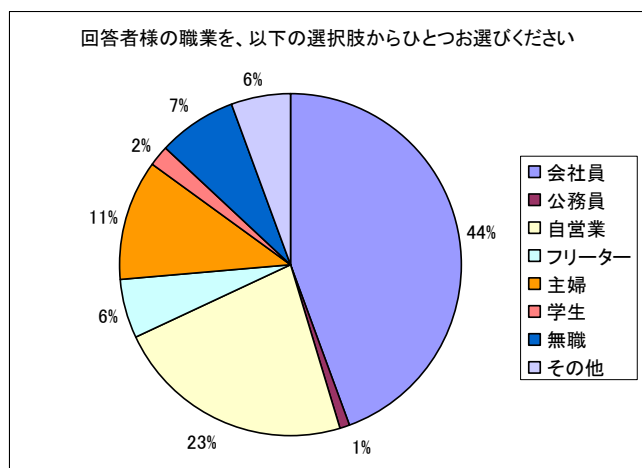
職業は、会社員が44%で最も多く、自営業、主婦と続きます。

アフィリエイトなどの影響から、ドロップショッピングユーザーも学生やフリーターが多いと思われがちですが、実際には仕事や主婦業の傍ら、「副業」もしくは「お小遣い稼ぎ」として利用されている方が7～8割となっております。

主婦ユーザーの割合は徐々に増加しており、物価高騰の影響などから、インターネットにおける副業に注目が集まっていると考えられます。

また、性別に関しては想定以上に女性が多く、敬遠されがちなホームページ制作や細かな作業を行う方が増えております。女性で、カリスマ的な有力ショップオーナーも続々登場しています。

ドロップショッピングに参加される方の年齢は、30～49歳までの年齢層で、ドロップショッピングに参加される方の70%を占める結果となりました。

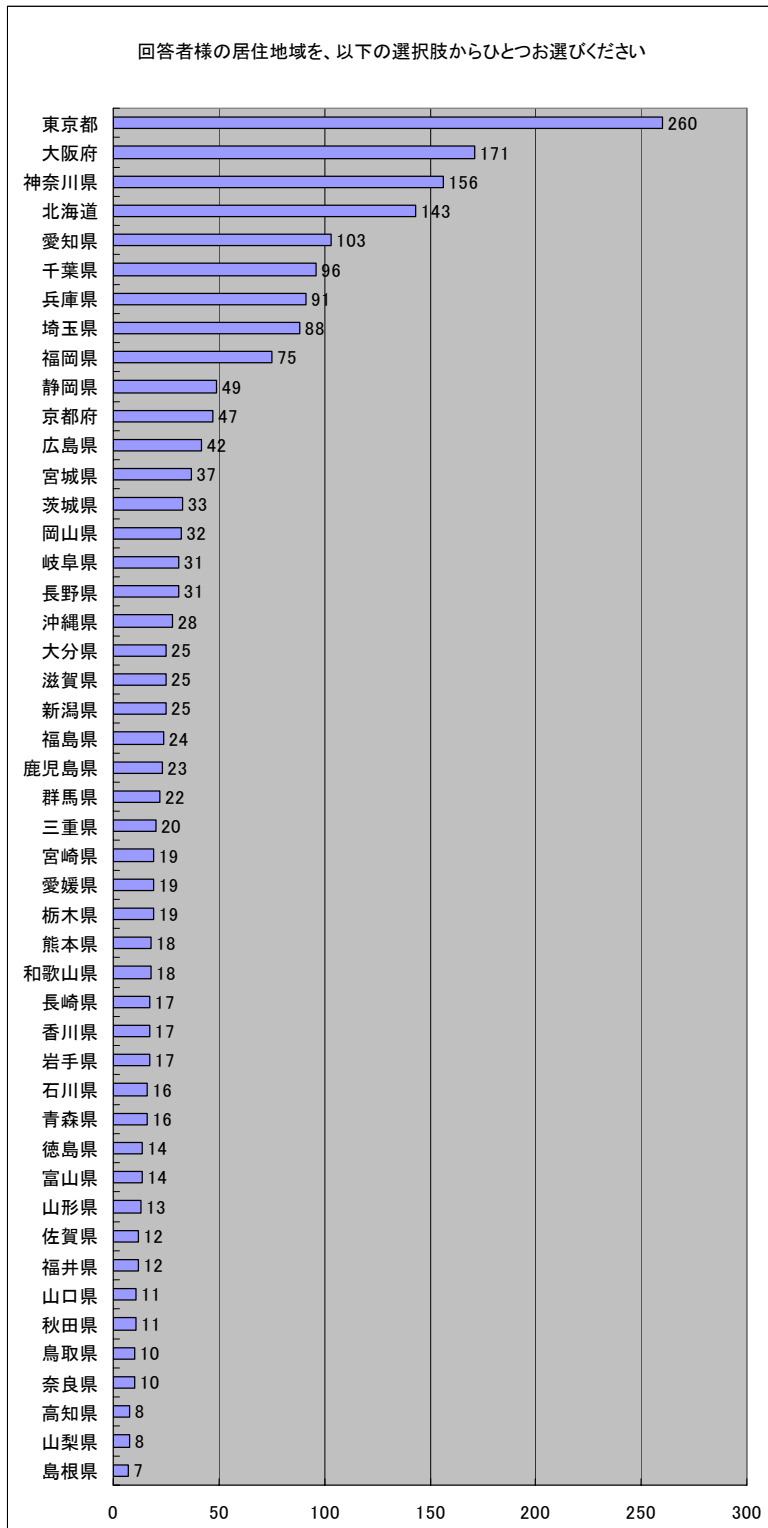


居住地域は、1位東京都、2位大阪府、3位神奈川県と主要都市部が続きます。しかし、注目すべきは沖縄県（18位、27人） 大分県（19位、25人）など、大都市圏から比較的離れた地域も上位を占めるなど、ドロップ SHIPPING が地方での盛り上がりを見せていることです。

インターネットショップを運営する際には、商品の仕入れや商談が必ず発生し、度々都市部へ出向くと考えると地方での運営は難しかったと言えます。しかし、ドロップ SHIPPING は商品そのものだけでなく、商品写真や商品スペックなどの情報もすべて準備されていることから、誰でも気軽に始めることが可能です。

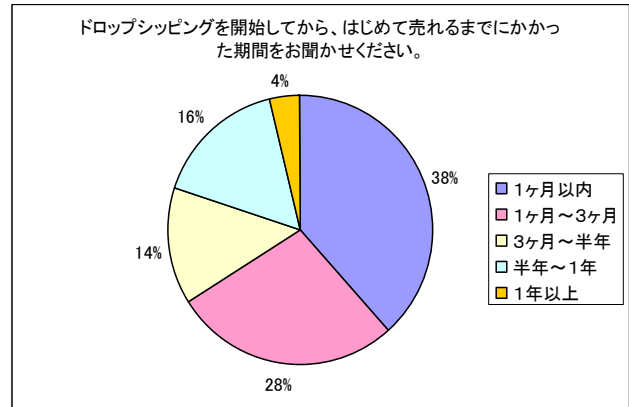
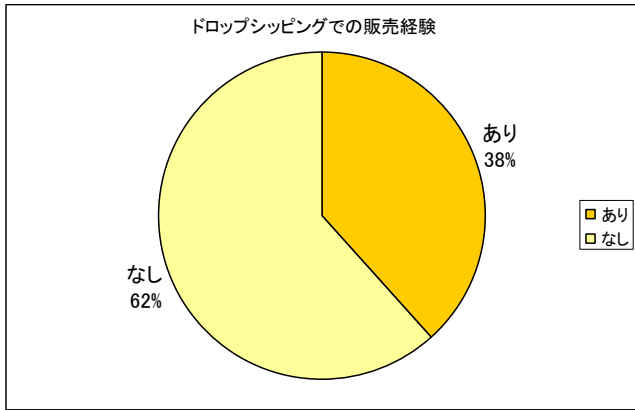
<ドロップ SHIPPING 利用に関する実態>

2-1. ドロップ SHIPPING の販売経験と、はじめて売れるまでにかかった期間について



ドロップ SHIPPING の販売経験について、約4割の方が「販売経験がある」と回答しています。これは、ドロップ SHIPPING というサービス自体が注目されているということに加え、他社のドロップ SHIPPING と比較利用している可能性があると考えられます。また、実際に売り上げがあがるまでにかかった期間については、約4割の方が1ヶ月以内に商品受注を実現しています。6割以上の方が3ヶ月以内に商品の販売経験を持っているという結果から見ても、会員登録後、早期に商品の受注を取ることが可能であると言えます。

※販売経験“あり” とご回答いただいた方のみ

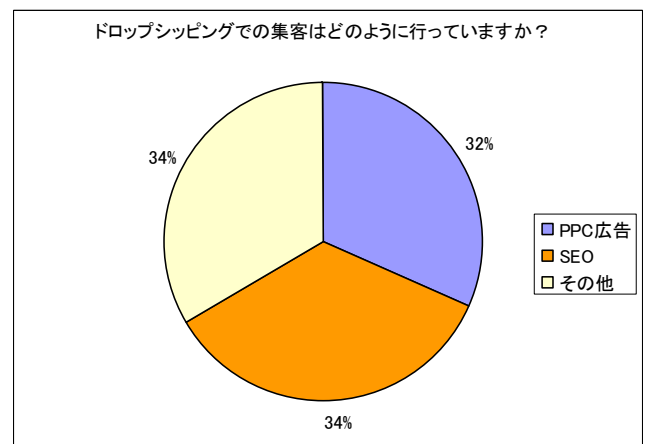
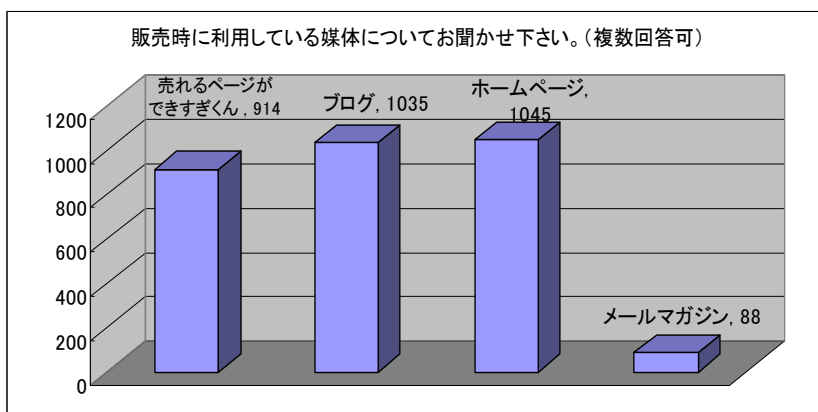


2-2. ユーザーが使用する販売手法（媒体・促進・集客）について

商品を販売するために利用している媒体について、まず「もしもドロップシッピング」ユーザーであることから、同社が提供している販売ページ自動作成ツール『売れるページができすぎくん』をご利用の方が大半を占めました。ブログでの販売方法がより簡単に導入できる方法として一般に広く知られていますが、実際にはドロップシッピングサイトの提供する機能を使用しているケースも多く見られます。ユーザーは、簡単にノウハウの詰まったページが作成できる仕組みや、知識がなくともSEO対策がすでに施されているようなツールを求めていると言えます。

ホームページやメールマガジンにて販売されている方々の中には、細やかなデザインや説得力のあるテキストなど独自性で工夫を凝らしており、そういった方々は月商240円を超える有力ユーザーもいらっしゃいます。

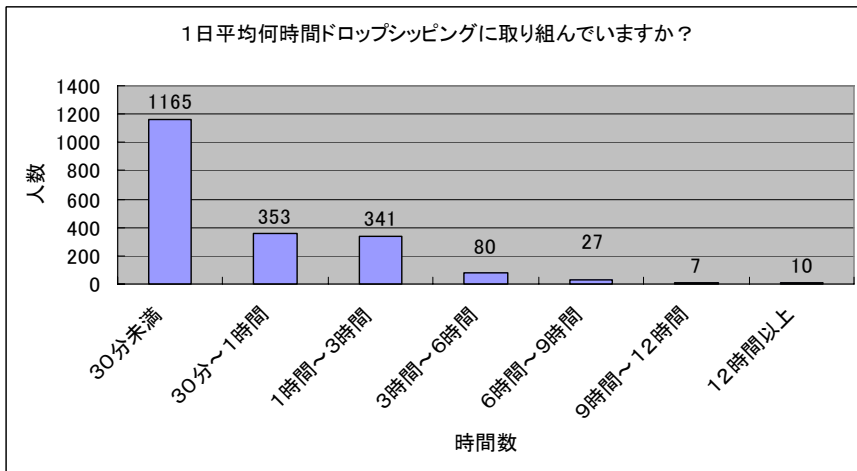
また、集客方法に関しては、『PPC広告』（検索連動型広告）、『SEO』が挙げられ、その普及率の高さが見られます。これらはインターネットビジネスにおいて、個人の方さえも当たり前に使いこなすほどのなくてはならないものになっています。『その他』の詳細には、チラシの配布など、リアルでの集客を行っている方もいます。



2-3. ドロップシッピングの利用時間

ドロップシッピングに取り組む時間は『1日30分未満』が最も多く、かなり短いことが解ります。仕事からの帰宅後、家事の合間など、本業を除く余暇時間にてドロップシッピングに取り組む方が多いことが明らかになりました。ただし、2-1の「商品を販売するまでにかかった期間」という質問において、約4割の方が1ヶ月以内に商品受注を得たと答えていることから、1日数分である分、日々継続して作業していると考えられます。

残業の多い方や外へ仕事に出られない方（子育て等）も、一日数分で商品を販売することが出来、自宅にいながらにしてビジネスを行うことが可能となります。インターネットは現在でも「難しい」という印象を持っている方が多い中で、初めの一步を踏み出すことで、想像以上に気軽に取り組む方が増えつつあります。

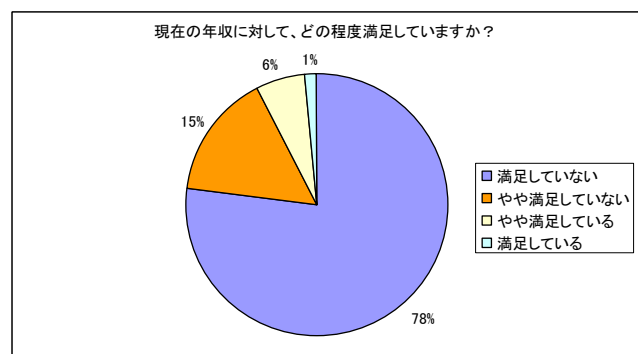
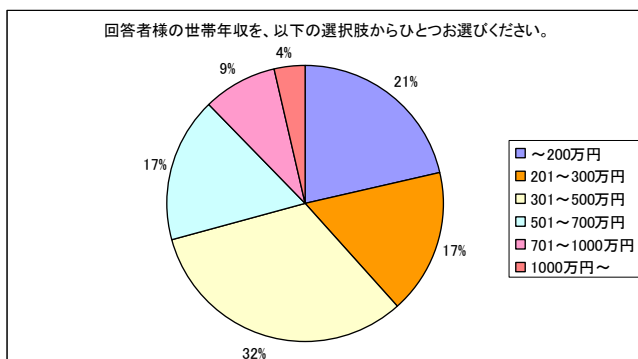


< 副業に対する意識調査 >

3-1. 現在の世帯年収と、その満足度について ～現在の収入に満足していない人は、全体の93%～

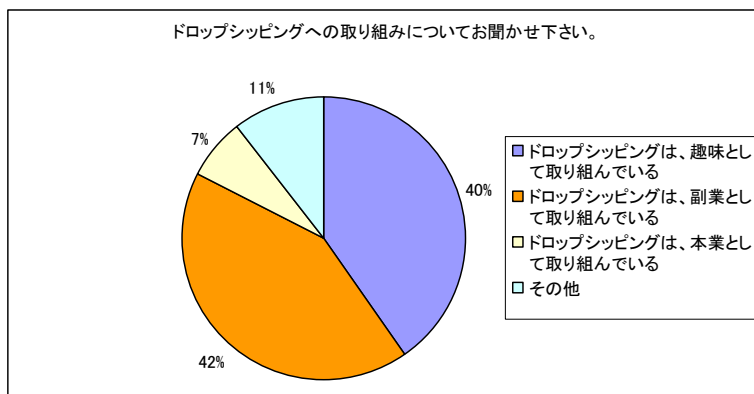
世帯年収とその満足度について、ドロップシッピングユーザーにおいて、年収300万円以下の方が全体の4割近く、年収500万円以下の方が7割を占めています。また現在の収入に“全く満足していない”人は78%、“満足していない” “やや満足していない”の結果を合計すると、現在の収入に満足していない人は全体の93%にのぼることが分かりました。

これによって、ドロップシッピングを利用する人の四分の三以上の方が現状の収入に満足しておらず、収入を得るための新しい手段としてドロップシッピングを利用している現状が明らかになりました。



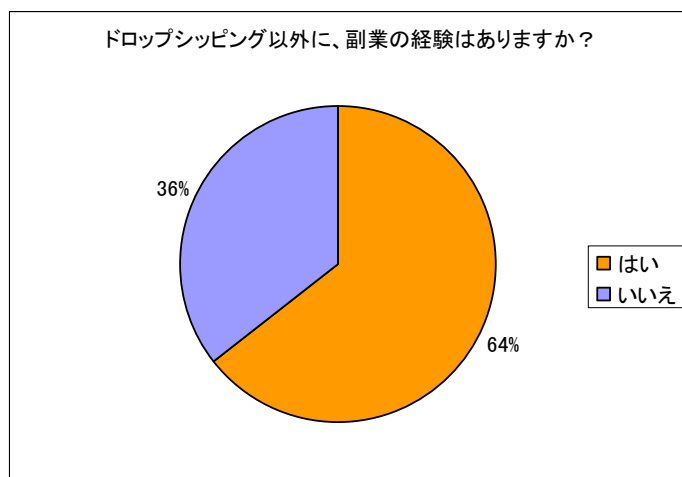
3-2. 家庭をサポートする「インターネット副業」

ドロップ SHIPPING を利用している理由（趣味／副業／本業／その他）について、**趣味として取り組む方が全体の40%**であることに**対し、副業として取り組む方が42%**と、ほぼ同率となりました。「副業」というキーワードに対して回答するという意識状況を見ると、ドロップ SHIPPING を通して確実に本業に加えての収益を得ていきたいと考えて取り組んでいると言えます。現在の収入には満足しておらず、その上押しかかる物価高から、家計をサポートすべく立ち上がっている主婦の方もいます。また、本業として取り組まれている方も全体の7%を占めており、ドロップ SHIPPING を本業として活動される方も1割近くいらっしゃることから、ドロップ SHIPPING は“副業”以上の利用者が今後増加する可能性もあります。

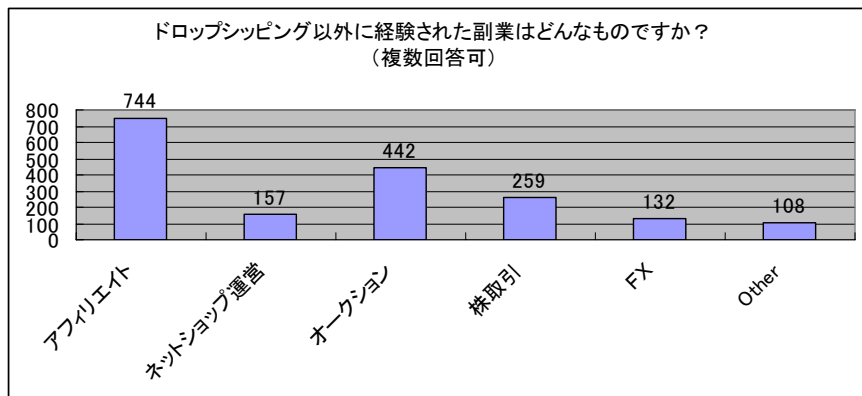


3-3. ドロップ SHIPPING 以外の副業経験について

ドロップ SHIPPING 以外の副業経験について、**6割以上の方がドロップ SHIPPING 以外で何らかの副業を経験**しています。その中でも特にアフィリエイト、オークションなど、インターネットサービスを利用した副業が盛んであることが分かります。こういったインターネットサービスの多くが、最近ではより簡単で初心者でも利用できることを重視していることに加え、ローリスクでまずは気軽に体験できることから、多くの方が挑戦されています。今後もインターネットを活用した副業は数多くのユーザーが利用すると考えられます。その中で、やはり本業とあわせて「続けられること」が重要であり、そのためにはいかにユーザーにとって「使いやすい」「簡単で」「収益の得ることができる」サービスを提供するかが鍵だと言えます。



※『ドロップ SHIPPING 以外に、副業の経験はありますか?』という問いに“はい”と回答された方のみ



<今後の現状と課題>

4. 総評ードロップ SHIPPING の現状と課題

今回の調査では、「副業」としてドロップ SHIPPING に取り組むユーザーが多いことから、今後の経済的不安を解消するための方法を模索している方が多いということが明らかになりました。そして最も多いユーザーの属性が、既婚の会社員の男性と主婦の女性（30代～40代）であるという結果から、家計の支出が増えることや、老後の生活に備えて、ドロップ SHIPPING で副収入を実現するべく利用されていると考えられます。

また、今後、ドロップ SHIPPING を重要な収入源の一柱としてご利用頂いている方もいるため、ユーザーの皆様生活をサポートできるような大型かつ安定した基盤へと進化していくことが今後のドロップ SHIPPING 業界の課題と認識しております。

もしもドロップ SHIPPING は今回のアンケート結果を参考に、より商品をより多く取り揃え、より販売しやすい環境を整えるとともに、今後とも多くの方の生活を応援すべく、ドロップ SHIPPING 普及に努めて参ります。

■株式会社もしもについて

社 名：株式会社もしも

※ 株式会社ネットプライスドットコム（東証マザーズ：3328）のグループ会社

本社所在地：東京都渋谷区恵比寿一丁目21番8号

電 話：03-5423-7811

設 立：2006（平成18）年6月

資 本 金：4億4,550万円

代 表 者：代表取締役社長 実藤裕史

事業内容：ドロップ SHIPPING サービスプロバイダー事業

U R L：<http://www.moshimo.com/>

以上

■リリースに関する問合せ先

株式会社もしも ドロップ SHIPPING 事業部 広報 新井

Tel：03-5423-7811 FAX：03-5423-3791 E-mail：pr@moshimo.com