

[illegible]

丁寧の説明し懸念を解消

天市場を使っているかいない若年層を取り込んでいくことを考えると、送料の分かに「さぼりあつても改訂の必要があつた」と強調する。

とは、ええ、「税込み3980円」という送料無料ラインは、従来自分たちが設定していたラインよりも安い店舗も、定数いる。商品価格（送料）を転嫁する形で対応する店とすさえてんびんにかけ

インを設定した」と説明する。また、コマースカーナビマーケットプレイス事業市場企画部の海老名雅貴ヴァイ・ジュネラル・マネージャー（写真⑤）は「（仮に送料を価格に転嫁した場合でも）ユーザーが支払う総額は大きくは変わらないと思っている。見た目の金額と、ユーザーにとっての送料の分かりやすさでてんびんにかけ

上昇」といったネガティブなインパクトも含め、こうしたデータを踏まえ、同社では「（新制度導入で）10%の売り上げの伸びが望めるのではないか」（三木谷浩史社長とみてい）。

一方、希望小売価格が設定される商品を販売する一部店舗からは「商習慣上、送料を加味した価格に設定しにくい」と説明も出ている。同

ウンミートニングでは「（メーカー）直送品が少なく含まれるために」、荷割れ導する場合は「う対応すればいいのか」といった質問も出たという。その場合は、これまで同様、この商品は同梱できな

い」旨の注意喚起を明記し、ユーザーに納得させていくという。また、多くの店舗が懸念

「『馬鹿』で済む。それなら、さういふことをやれば、それでいい。でも、それは、たゞの一時しのぎであらう。長期的には、どう対応したらいいのか、迷っている店舖や疑問を解消したい店舖が多々ある。(海老名氏)がその一方で、不満や懸念を口にした店舖はほとんどなかった。」

また、全在庫を棄売に預けることが難しい店舖を対象に、R/S物流センターへ集荷・持ち込みサービスも開始しているが、拠点間は関東・関西を充てあたるので優先順位は低い。

R/Sは利用促進のために、配送料なく、店舖の心配を解消できるので、R/S向上につけても店舗やギフトへの対応、さらに在庫量への対応があるところから、もうひととさん在庫を預けたという現状、店舖の要望にも応じて、このように改善する。

！ご購入読のお申込みは“先着順”
FAX＝03-3815-7183
E-Mail＝info@nethanbai.jp
ホームページなら24時間受付
【ウェブトピックス】
特集2
集中連載
EC市場最前線レポート
楽天が「5G」テーマに大規模イベント開催
効果期待できる決済手段を選択するためのポイントは？
ケースー ネットプロテクションズ「atone」
ファンケルとキリンが資本業務提携
アスクル、ヤフーの反対で創業社長が退任
デファクトスタンダード、wajaのECを買収
セブン&アイのスマホ決済、3カ月で終了

め、「（見た目の価格が）上がると」ネガティブな影響が出るのではない」といって懸念の声をだしている。これに対し、川島氏は「ビッグデータを用いて価格へのユーザの反応度合いを予測しているが、一部にネガティブな影響があったとしても、ポジティブな影響が大きく上回ると考えて3980円に送料無料という。『見た目の価格が』という説明し懸念を解消する施策に反映

念しているのは、沖縄な
と離島も同じ送料無料条
件となったこと。例えば
沖縄に配達する場合、2
000円〜3000円の
中継料を徴収するのが普
通だからだ。条件変更
により、対象地域からの注
文数が増加すれば採算が
取れなくなる恐れもあ
る。同社では「日本人の
口における離島の人口比
率を考えると、大きくは
増えないだろう。加重平
均ではここまでのインパ
クトはないけれど、た
店舗の声を聞きながら
施策の内容を調整する余
地はまだある」と考えて
いると全く解決方法がな
い内容にするという。

一方、出店者によるこ
の出店者向けのクロースド
な電子掲示板「RON会
議室」においては、今回
の施策に対する不満の声
がかなり出ているとい
う。「そういう声がある
のは事実だが、(こうし
た店舗と)対面で話をす
ると全く解決方法がない
内容にする」という。

また、北海道と九州の
付け方などを社内で
検討する際に活かして
いる。特に店舗が大き
い点については、送料
施策の修正を検討する
ことと、タウンミ
ーティングの開催頻度
を速くした。今後は10月後半と12月
に、今回の送料無
料サービスに関する方
面での声を反映する形
で議論を進めており、
店舗の声を聞きなが
ら施策の内容を調整す
る余地はまだあると
考えている。

「文出版」まで。今すぐどうぞ!!

03-3815-7525

付中! <http://nethanbai.co.jp>

特集1

オムニチャネル時代待ったなし!

有カアパレル各社のEC戦略は?

事例① T S ーホールディングス

アプリでECと店の併用客開拓、書注アプリの対象ブランド拡大

事例② アダストリア

ECの役割は予約と最終消化に、オムニサービスも本格始動へ

事例③ ユナイテッドアローズ

自社ECの運営体制を変更へ、オムニサービスの強化に着手

事例④ パル

店頭販売員を軸にウェブ強化、EC売上貢献度を賞与に加算

当期利益は43%減に

ティー
 業種
 前期
広告費や先行投資かさむ
 健康茶と化粧品通販の
 ティーライフ(本社・静岡岡県島田市、植田伸司社長)の2009年7月期連結業績は、売上高が前
 期比27・4%増の92億8600万円、営業利益は同25・7%減の3億4000万円、経常利益は同24・3%減の3億550
 万に落ち込んだ。
 販のサブリネット販売が伸びたことや、増収となったものの、広告宣伝費の増加や先行投資に実施により減益となった。
 ライフワーク(田舎山)にライフアットを子会社化したことや、テレビ通
 販の61億8200万円だ
 増の19・5%。第3類医薬品の「アホワイテ」、第2類「医薬品「防風通聖散」などの取り扱いを開始するとともに、従来の商品を

<p>た「ピント」一番「ゴールド」を発売した点により、医薬品と機能性表示食品の販売が順調に推移した。また、昨年8月に買収したライフソフトの売り上げも伸びた。</p> <p>同事業のセグメント利益は、同92・1%減の2</p>	<p>8000万円だった。ハグムナチユルシヤンプ「メタ」主力商品「メタボメ茶」の広告宣伝を積極的に展開したことや、台湾・上海を中心としたアジア圏への市場拡大など、先行投資を行ったことにより大幅減益となっている。</p>
--	---

同44・3%増の29億3000万円、セグメント利益は同45・6%増の1億6000万円。北欧の「寝具ブランド」ダンファイのほか、サプリメンツなどへのアフィリエイト展開したことで増収増益だった。

2020年7月期の連結業績は、売上高が前期比+9.9%増の93億7300万円、営業利益は同8.1%増の3億6800万円、経常利益は同4.4%増の3億7100万円、当期純利益は同9.7%増の2億6500万円を見込む。

商品価格の表記
10月から税込に
 ジャパネットたかた ジャパネットたかた（本社：長崎県佐世保市、高田旭社長）は10月1日から、テレビ通販番組や通販カタログ、通販サイト上などで販売する商

品の価格表記を従来価格の税抜価格から税込価格に変更する。10月からの税抜価格から税込価格へ消費税増徴をかけた2020年3月末までに税込表示（総額表示）に変更することが義務付けられているが、お客様にとって分かりやすい価格表示を目指し、期日前から

は販売しています。
月～金曜日9時30分～18時まで
購読希望」とお伝えください。
変形判、60ページ
24,600円（毎月25日発行）
本品を発送いたします。

新潮流（ロククインタビニ）
【連載・コラム】
ECコンサルが語る最新トレンド
EC運営を抑えたい6つのポイント
真相／深層Search
海外ネットニュース
SEO入門
顧客をつかむサイト運営のノウハウ
Eコマースに添った確の目のアレコ
プラットフォームを味方に付ける！
オフィス拝見

車内カタログから脱却、
ジェイアール東日本商事
取締役営業部長
笹川 俊成氏



FINE
アパレル在庫の廃棄問題に挑む

「沢あひ商品」としてしか販売できないため、商品のポテンシャルを維持しながら再販するため、洗濯を含まないため、在庫の買い取りに、タグをつけ直して対応したことが条件で、会社名の「リネーム事業のきつ

で展開し、リネーム商品の大半を売っている。リネームは「サイン」を使ったタグの付け替えだけでなく前工程も大変という。商品によって縫い方

店、通販会社など仕入れ先の要望に合わせてブランド名を出したままアウトレット品として販売したり、リネームを施して再販したりと使い分けて

う。

リネーム事業は堅調に推移しているが、リネーム以外の仕入れも大きく伸びてくる見込みだ。今期はリネーム事業の割合が全体の2割程度と見てみた。

総生産量の約半分が買われずに在庫に残る

お付けるタグが異なると、仕入れ先とは賤価格

る再販手法 仕庫処分の一手に

Renamex

株式会社 リー・ムーンデザインズ

代表取締役社長 佐々木 隆夫
代表取締役社長 佐々木 隆夫

東京・目黒区 三軒茶屋 三軒茶屋駅前ビル101号室

TEL 03-6789-1111 FAX 03-6789-1112

www.renamex.co.jp

[illegible]

月刊

http://nethanbai.co.jp

monthly
9
2019 Vol.20 No.9

販売

ネットマーケティング専門研究誌

集局 〒113-0033 東京都文京区本郷2-14-3入山ビル

の衣料品ネット販売の行方を探る

【成】eBay 越境ECの手引き

斎藤 由英 代表取締役

そろえ、海外ECモール始動

ジットカード情報の流出を防げ

【成】eBay 越境ECの手引き

ジョン 柄尾 学 代表取締役社長

トルで商品を差別化へ

サイトに聞く 攻めと守りの成長戦略

【成】eBay 越境ECの手引き

ス&ライブ 八津川 博史 代表取締役社長

ースはワウマが担う

各社にみる成果が出るEC戦略とは？

【成】eBay 越境ECの手引き

ラム 西国 耕三 取締役社長

ム受けPBの認知拡大へ

LINEへ「EC購入を」一気通貫で

業界人のためのブックレビュー

通販・通教 企業動向

Group	Percentage
Current government	75%
Opposition	25%

写真)とし、アパレル市場で在庫量が減っているつ大量のアパレル在庫を増えているという。

(つづく)

ービスの効率化と品質向上を目指す。

バックナンバーは1冊からでも購入できます！



Net

月刊

http://nethanbai.co.jp

monthly

9

2019 Vol.20 No.9

ネット販売

複合メディア時代のダイレクトマーケティング専門研究誌

安文出版・ネット販売編集局 〒113-0033 東京都文京区本郷2-14-3 入山ビル

バックナンバーは1冊からでも購入できます！

8月号	特集 激戦の衣料品ネット販売の行方を探る 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 FASBEE 齋藤 由英 代表取締役 300ブランドそろえ、海外ECモール始動
7月号	特集 クレジットカード情報の流出を防げ 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 ピーチ・ジョン 板尾 孝 代表取締役社長 各販売チャネルで商品を差別化へ
6月号	特集 注目サイトに聞く 攻めと守りの成長戦略 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 auコマース&ライフ 八津川 博史 代表取締役社長 「au」のコマースはワウマが担う
5月号	特集 有力各社にみる成果が出るEC戦略とは？ 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 ナチュラム 西岡 耕三 取締役社長 キャンプブーム受けPBの認知拡大へ

100



Net

月刊

http://nethanbai.co.jp

monthly

9

2019 Vol.20 No.9

ネット販売

複合メディア時代のダイレクトマーケティング専門研究誌

安文出版・ネット販売編集局 〒113-0033 東京都文京区本郷2-14-3 入山ビル

バックナンバーは1冊からでも購入できます！

8月号	特集 激戦の衣料品ネット販売の行方を探る 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 FASBEE 齋藤 由英 代表取締役 300ブランドそろえ、海外ECモール始動
7月号	特集 クレジットカード情報の流出を防げ 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 ピーチ・ジョン 板尾 孝 代表取締役社長 各販売チャネルで商品を差別化へ
6月号	特集 注目サイトに聞く 攻めと守りの成長戦略 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 auコマース&ライフ 八津川 博史 代表取締役社長 「au」のコマースはワウマが担う
5月号	特集 有力各社にみる成果が出るEC戦略とは？ 【集中連載】eBay 越境ECの手引き 【新潮流】 ナチュラム 西岡 耕三 取締役社長 キャンプブーム受けPBの認知拡大へ

100