

新規^{立ち上げ}・
システム刷新
未経験

初期とランニング

ECコスト大全

何に**お金がかかる**のか？
どこに落とし穴があるのかを解説します。

ECにかかる「初期・ランニング」コストってどんなものがある？

初期コスト [新規EC立ち上げ]

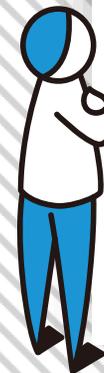
- ECシステム初期費用
- デザイン費用
- マーケティングツール
- 決済システム
- 倉庫手配
- 運送会社手配
- 人材手配

初期コスト [ECシステム刷新]

- ECシステム移行費用
- デザイン費用
- マーケティングツール移行
- 決済システム移行
- 倉庫システム調整

ランニングコスト

- ECシステム
- マーケティングツール
- 決済システム
- 倉庫
- 配送費
- コンテンツ制作費
- プロモーション費
- 人件費



「ECをつくる」は、システム費用だけではないのです

この資料は、費用にまつわる後悔をさせないために、
そもそもどんなものにお金がかかるか、分からない人に向けた資料です。

集客費用が
必要とは思わなかった

販売手数料が
こんなにかかると思わなかった

何かやろうと
するたびに、
「追加費用です」と
言われてウンザリした
はじめに言ってよ。

ECシステムを
導入するだけで、
あとは全部無料で
できると思った

「0円カート」が
無料じゃないことを
学んだ



本資料では、共通性の高い項目にしぼって解説しますね

ご説明する 項目

- ECシステム
 - マーケティングツール
 - 決済システム
- の **初期費用** と **ランニング費用**

前ページに記載したように、費用項目は多岐にわたります。EC構築において、業種や予算規模で、種類や必要有無が大きく変動します。この資料では、どの業種でも必ず必要になるであろう共通性の高い項目にしぼって解説します。

本資料で わかること



似たような横文字ばかりで混乱…を解消！

各フェーズにおける、費用項目と概要



聞かれてないから、説明してません。と、させない！

「落とし穴」となるポイント



これを聞けば安心！

委託先へのヒアリングリスト



では、さっそく。

「初期費用」

から見てみましょう。

新規でECを立ち上げる場合、
他のカートシステムへ刷新する場合と
それぞれご説明しますね。



- ECシステム
- マーケティングツール
- 決済システム

よく計上される項目 ECシステム [新規EC立ち上げ]

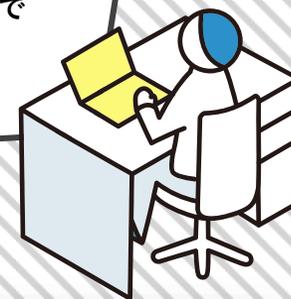
ECシステム導入費用

カートシステム使用料がメイン。
セッティング作業費用など、
ECシステムの会社によって
含まれる範囲がバラバラとなっている。

デザイン費用

写真撮影などの素材制作からサイト
デザインおよびコーディング、システム
組み込み費用。場合によっては、ロゴ
デザイン制作、ダンボールデザイン等の
同梱物の制作も。

安易なカスタマイズ
はメンテナンスコス
トも大きくなるので
慎重に...



インフラ費用

DNS、SSL、ドメイン、ECシステム
サーバ、メールサーバなど。
web上でECサイトを見られるように
するために必要なインフラの取得費用。

インフラ作業費用

各種のインフラを設定する費用。
web上でECサイトを見られるように
するための設定作業の費用。

カスタマイズ費用

独自で実現したいシステム機能の
追加開発費用。選択したEC
システムで、標準機能として搭載され
ていない場合に必要となる。



ECシステム [新規EC立ち上げ]



ECシステム費に
インフラ費が
含まれない!?

スクラッチ、パッケージ、オープンソースのECシステムの場合、インフラ費およびインフラ作業費が含まれていない場合がある。



デザイン費は
別費用。
手配してって言われても

0円スタートのECの会社でよくある例。テンプレートから選ばず、自社オリジナルで作成する場合に、別途費用もしくは、自分で手配すると、突き放される場合も。



まだ、ECオープン前よ！
なのに、初期費用
を請求された

まだECが出来上がっていないのに、初期費用の請求がくる会社も。事前に、請求タイミングを確認しましょう。同様にランニング費も請求されることも。



見積もりをつくる費用？
やりたいことを
まとめる費用の請求

ECシステムやデザイン制作の前段階で、自社のやりたいことをまとめる「要件定義」という費用を請求される場合があります。大規模から中規模ECに多い傾向。



初期費用が
安いと思ったら
期間契約の縛りが！

3年縛りなど長期の契約期間が定められていて、トータルで計算すると、割高な価格設定にされている場合も。

よく計上される項目 マーケティングツール [新規EC立ち上げ]

初期費用
—
新規

初期費用
—
刷新

ランニング費用

マーケティングツール って何？

オンライン上での販売促進や顧客獲得のために使用されるさまざまなツール。ECサイト担当者が製品やサービスを効果的に宣伝し、販売を促進するために利用します。

マーケティングツールの一例

- パーソナライゼーションツール
- ソーシャルメディアツール
- メール配信ツール
- MA（マーケティングオートメーション）ツール
- BI（データ分析）ツール
- SEOツール



導入費用

システムの初期使用料がメイン、ECシステム会社によっては、マーケティングツールのセッティング作業費用がかかる場合がある。



デザイン費用

ECサイトに搭載するようなツールの場合、デザインのトンマナをあわせる調整費用や、バナー・LPなどのコンテンツ制作費が発生する。



カスタマイズ費用

マーケティングツールの標準機能では用意されていない自社独自の機能を実現したい場合、システム開発の追加費用がかかる場合がある。



コンサルティング費用

BIツールやMAツール導入の場合、CRM設計など戦略・戦術レベルでのコンサルティング費用がオプションで用意されている場合がある。



マーケティングツール [新規EC立ち上げ]



ほんとにいるの？
ってあとから
気づいた…

導入したECシステムの標準機能でまかなえることが、けっこうあります。

また、多くの競合ツールが存在しているため、「導入したものよりコスパが良いツールが他にも！」という事例も散見します。



ECシステムとの
データ連携で
開発コスト！？

BIツールや、パーソナライゼーションツールなどECシステム内にある顧客データと連携して活用するツールの場合、連携するための開発コストがECシステム側にかかります。



入れたものの
難しくて
つかいこなせない…

BIツール、MAツールによくある落とし穴。コンサルサービスが、ついているのか、無料・有料なのかをよく確認してください。初期だけ無料の会社も多く存在します。



対象顧客が
少ないのに
固定費がかかる

メール配信・LINE配信などCRMで使用するツールに多く見られます。リストとなる顧客の母数が少ないにも関わらず、固定費をしっかりとられる場合も。

決済システム [新規EC立ち上げ]

顧客インサイトにあわせた適切な選択を！

どのような決済方法を導入するかは、消費者が商品購入を決めるうえで重要な要素です。決済方法に対応していない場合、顧客が商品の購入を断念してしまう恐れもあります。

ECサイトで使われることが多い決済方法としては、次のようなものが挙げられます。

- ・ クレジットカード
- ・ 代金引換（代引き）
- ・ コンビニ払い
- ・ 銀行振り込み
- ・ 電子マネーなど

中でもクレジットカード決済は利用者が多くとされているので、特に優先して導入しておくことをおすすめします。決済方法の導入と同時に、商品を配送する業者や送料をどうするかといった検討も必要です。

代表的な決済サービス

GMO
PAYMENT GATEWAY

GMO後払い

amazon pay

NP後払い

PayPay

R Pay

よく計上される項目



決済システム導入費用

決済システム側に支払う初期費用、一部の決済システム会社を除き無料。ただし導入する、ECシステム側で連携テストなどの費用を計上する場合がある。

よく計上される項目 [ECシステム引越し費用]



初期費用
—
新規

初期費用
—
刷新

ランニング費用

データ移行費用

顧客データ・注文データ・ポイントデータ、サイトコンテンツなど、旧ECシステムで所有していたデータを移行するための費用。

デザイン制作費用

新しいECシステムのUI・UXに合わせてデザインをリニューアルする企業が大半です。刷新のタイミングで、これまでのECシステムでのデザイン上の課題も一緒に解決。

顧客告知費用

ECシステムによっては、パスワード再設定、会員登録再設定のためのアナウンスが必要となり、メールやLINE等の配信費や、そのためのコンテンツ制作などの費用がかかる。

オペレーション変更費用

新ECシステムの仕様にあわせた、運用オペレーション変更における、体制変更・学習のための費用。社内体制変更のコストだけでなく、コールセンター・倉庫など外部委託先にもコストが発生。

マーケティングツール再連携・オペレーション変更対応費用

新ECシステムにあわせた、再連携・オペレーション変更対応の費用。

決済システム移行費用

新ECシステムが指定する、決済サービスに変更するための費用。例としては、クレジットカードの情報を、移行する費用など。



次に

「ランニング費用」

を見ていきます。

● ECシステム

● マーケティングツール

● 決済システム

よく計上される項目 ECシステム [ランニング費用]

ECシステム利用料

システム利用のランニング固定費、注文数（トランザクション）ごとの従量課金の形態等、ECシステム会社によって異なります。固定費も従量課金も二重でかかるECシステムも。

インフラ維持費用

DNS、SSL、ドメイン、ECシステムのサーバ、メールサーバなど。web上でECサイトを見れるようにするために必要なインフラの維持費。

保守・管理費用 (サポート費用)

ECシステムを利用するにあたってのサポート対応費や、イレギュラーが発生したときに調査・対応する費用。

サーバ増強の インフラ調整費

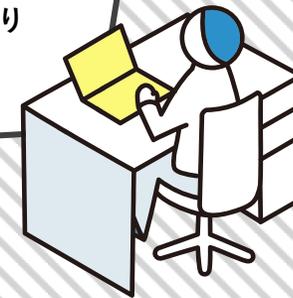
セール実施時や、TV出演時など期間的にアクセスが増加する際に、備える費用。

最新トレンド・ 最新セキュリティ への対応費用

スクラッチ、パッケージ、オープンソースのECシステムにかかる場合がある。SaaSモデルでは、費用がかからず、魅力の一つとなっている。

毎月同じとは限らないランニング費用。

課金形態をしっかりとチェックしてね。





落とし穴

ECシステム [ランニング]



トランザクション
課金の場合
注文数が多くても
利益につながらない

注文数が多いほど、高額な手数料を支払う事に。
自社の注文数や売上規模を事前にシミュレーションすることが大切。



何もしていないし、
お願いしていないのに
保守管理費用
が高い

まだオープンできていないのに保守費用が発生する場合も。また、サポート費用が別になることもあるので、事前に保守範囲を確認しましょう。



安いサーバでいいや
とおもったら、
トラブルに発展

サーバーの費用は、スペックとセキュリティ強度に直結。
例えば、お客様が同時に購入した場合、サーバーダウンする可能性も。



セキュリティを
おろそかにしたら
情報流出で補填

セキュリティ更新を費用の面で怠るのはかなり危険。
顧客情報流出1件につき、数万円の補填の事例も存在。
ECシステム導入時から重視したい。



デザインテンプレート
を独自に変更したら
サポートが
受けられなくなった

自社の独自性を出したくて、デザインテンプレートを変更したら、サポートが受けられなくなる場合も。
サポート範囲のカスタマイズ内容を事前に把握するのがおすすめ。

よく計上される項目と落とし穴 マーケティングツール [ランニング費用]

サービス利用料

マーケティングツールのサービス月額利用料。この後の、説明文章をご記載いただけますと幸いです。

従量課金

マーケティングツールを利用するとお仕事に応じた従量課金が発生する場合も。配信数、PV、購入数など事前に料金体系を確認する必要があります。



え!?
この場合も
従量課金の対象!?

マーケティングツールの一例

- パーソナライゼーションツール
- ソーシャルメディアツール
- メール配信ツール
- MA (マーケティングオートメーション) ツール
- BI (データ分析) ツール
- SEOツール

コンテンツ作成費

マーケティングツールを活用する場合、おすすめした場所や商品へ行けるようにする着地ページが必要になります。細かく設定すればするほど必要なコンテンツも増える傾向にあります。



ECサイトに搭載するチャットボットなどの接客ツールの場合、直接の購入の後押しをしたとは思えない行動でも、経由で注文したとみなされ課金対象に…

よく計上される項目と落とし穴 決済システム [ランニング費用]

サービス利用料

決済システムによっては、
固定費として、月額
利用料を請求される場合も。

従量課金

1トランザクション（決済数）
ごとにかかる費用。
だいたい、3～4%ぐらいが
平均単価。

落とし穴



後払い請求で 追加費用がかかる

購入者への
後払い請求の連絡に際し、
郵送でもメールでも
「請求書送付代金」を
請求される決済システムも
ある。



もったいないから いれてなかった 3Dセキュア

月額5万円程度の、セキュ
リティ強化サービス。

不正注文が多発して、後か
ら入れる事業者も多いが、
当社では、初期導入を
おすすめしている。



不正注文での損失 クレジットカード 会社が補償してくれ ない…

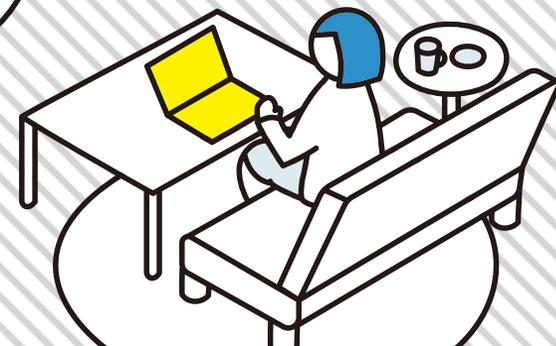
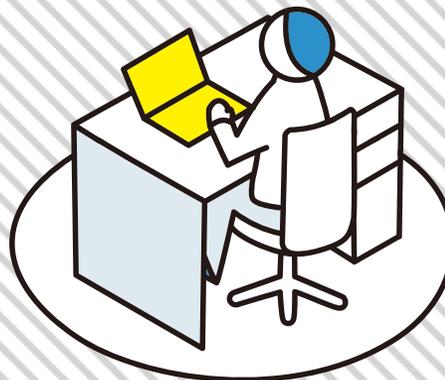
クレジットカードの会社によ
っては、補償のない場合
も。

その場合は、全額補償など
別契約での保険加入が
おすすめ。

これを、聞けば安心！

「ヒアリングリスト」

委託先とのミーティングで
活用いただけます。



これを聞けば安心！

商談ヒアリングリスト



ECシステム

1. サポート範囲（発注前・構築中・運用後）
2. 最低契約期間
3. 将来的な拡張性
4. 自社のビジネスモデルと近い事例はあるか
5. 導入企業の会社規模
6. 導入企業に対して、運用に関わってくれるメンバーの数
7. 費用感
8. セキュリティ対策
9. 導入実績件数
10. 分析機能の内容
11. CRM機能の詳細
12. システム構築の進め方
13. デモ環境の有無
14. 要望機能の実現可否
15. システム連携範囲
16. デザイン制作可能範囲



マーケティングツール

1. サポート範囲
2. 最低契約期間
3. 追加費用発生の有無とその条件
4. マーケティングツール経由で費用発生の場合、どのようにCV計測するのか
5. ツール使用に際しての支援内容



決済システム

1. セキュリティ
2. 保証範囲
3. なんの決済が利用できるのか
4. 代行会社の確認
5. 利用の費用感

事前に用意しておく 便利な自社情報

1. EC導入背景
2. 主な課題・リニューアル背景
3. サイト・ブランドコンセプト
4. 主なターゲット
5. 主力商品
6. 集客方法
7. 販促方法
8. EC運営体制・人数
9. 総商品カテゴリ数
10. 総商品数
11. 総会員数
12. 総注文数
13. 月間注文数
14. 月間セッション数(訪問者数)
15. 月間PV数(サイト全体)
16. キャンペーン頻度
17. キャンペーン時会員登録数
18. キャンペーン時注文数
19. キャンペーン時セッション数(訪問者数)
20. キャンペーン時PV数(サイト全体)
21. メルマガ送信数
22. メルマガ送信頻度(週)

EC システム

聞かれなくても、お伝えしたい。当社のコスパ。その1



マーケティング
ツールも、
ECシステムに内包

入っている機能

- パーソナライゼーションツール
- ソーシャルメディアツール
- メール配信ツール
- MA（マーケティングオートメーション）ツール
- BI（データ分析）ツール
- SEOツール

豊富な機能も”使いこなせない”と意味がない
国内EC1,500サイトを支えてきたノウハウをも
とにしたすべての機能の”使いこなし方”
サポート付！



上位のECカートにも
高コスパで乗り換え

ベースのシステムが同じ
なので、1週間でデータ移
行、システム基盤の移行
が可能です。

また、既存会員が再度会
員登録、パスワード再設
定をする手間も省けます。

サポート

満足度No.1



当社のコスパ。その2



発注前も、
構築中も、運用中も。
手厚い無料
サポートを提供

発注前

- ビジネスモデルにあったカート選びの相談
- 事業計画作成含めたQAの対応
- デモ環境の提供から稟議資料の作成サポート

構築中

- Backlogを使用したスケジュール管理
- セットアップ支援
- 数回打ち合わせを実施し進行管理

運用中

- 機能の使い方ヘルプデスク
 - 売上UPのコンサルティングサポート
- ※実施サポートまでの有料プランあり



事例セミナーや、
ノウハウ共有の
ワークショップ開催

トレンド・事例を伝える
セミナーや、当社顧客限定
のワークショップまで
すべて無料で定期開催！

初期費用
—
新規

初期費用
—
刷新

ランニング費用

無料のweb相談会を実施しています。

メルカートではEC事業にかかわる商品企画やマーケティング、物流まで幅広くご相談を承っております。

ECに関する情報収集のなかで、
このようなお困りごとはありませんでしょうか？

- カートの選び方が分からない
- どんな機能が必要か、トレンドかわからない
- そもそも本当に始めるべきなのか迷いがある
- ネット販売はモールでもいいと思うし、ECサイトのメリットがいまいち分からない
- ECの成長に伴ってどのようなメンバーを揃えたらいいかわからない
- 物流を含めたEC事業の全体設計が分からない



まずは貴社の状況をいっしょに整理し、
お悩みやご不明点を払拭できればと思います。

無料web相談会のお申し込みはこちら →

メルカートのご紹介



MISSION

"買い物"を、
もっと楽しく、——

VISION

あらゆる"体験"をアップデートする
コマースイノベーションを実現する

ECは、ブランドと消費者がつながるために欠かすことができない重要な"買い物"の場へと成長しました。

—もっと楽しく。

"買い物"にワクワクしながら私たちの心と生活を豊かにするコマースインフラを創造し続けます。

—もっと楽しく、さらにその先へ。

それを、お客様と、消費者と、共に作っていくのが、私たちの使命です。

ECは、ブランドにも、モノにも、消費者にも、直接触れることができません。

ただ、そのすべてに感情があります。

ブランドにも、モノにも、消費者にも、そしてECにも。

我々は、感情を理解し、感情を伝え、

あらゆる"体験"をアップデートし、

心でつながり続けるEコマースの実現を目指します。

会社概要

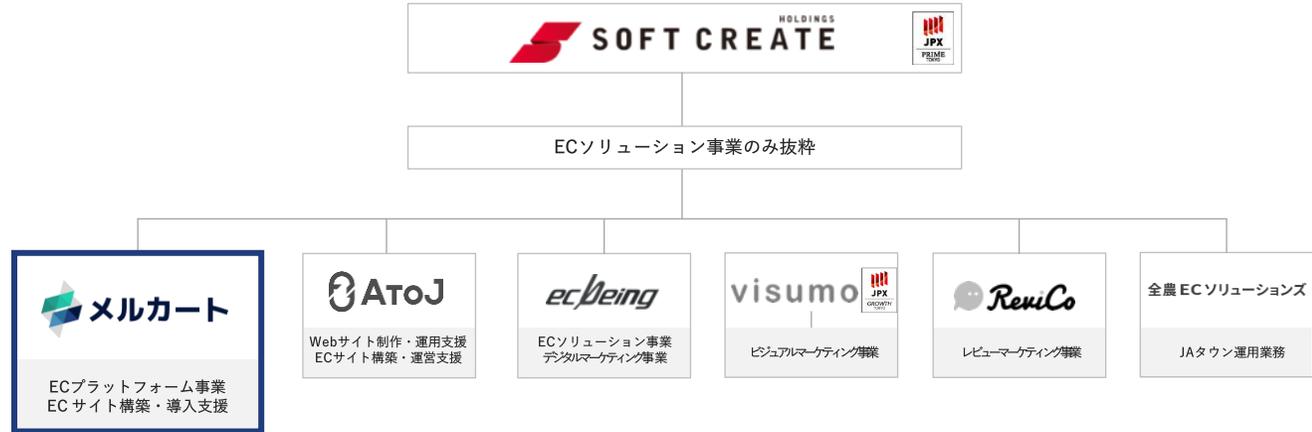
社名 株式会社メルカート
(株式会社ソフトクリエイティホールディングスグループ)

所在地 東京都港区南青山 2-2-8 南青山DFビル

代表者 代表取締役社長 渡邊 章公

資本金 100,000,000円

設立年 2025年10月



国内ECサイト構築業者 No.1の流通額

年間
流通総額 **1.2兆円**

を支えるECノウハウを
機能化して提供



※1 2024年2月・8月 プレスリリース

お客様の成功を支える、揺るぎない事業土壌

わたしたちは最適な顧客体験とビジネス成長を両立する「パーソナライズCXプラットフォーム」をECで実現しています。
その価値は、【支援基盤】と【システム基盤】から成る、揺るぎない事業土壌から生まれます。

EC業界で上場し
成長してきたグループ資産と
ノウハウの支援基盤

国内最大級の体制
エンジニア
650名

国内最大級の体制
マーケ
300名

年間流通総額1.2兆円
他業種
ノウハウ

25年の実績が証明する、
唯一無二の
システム基盤

業界25年 シェアNo.1
高機能

最新トレンド常に追従
アップデート

業界最高水準の堅牢
セキュリティ

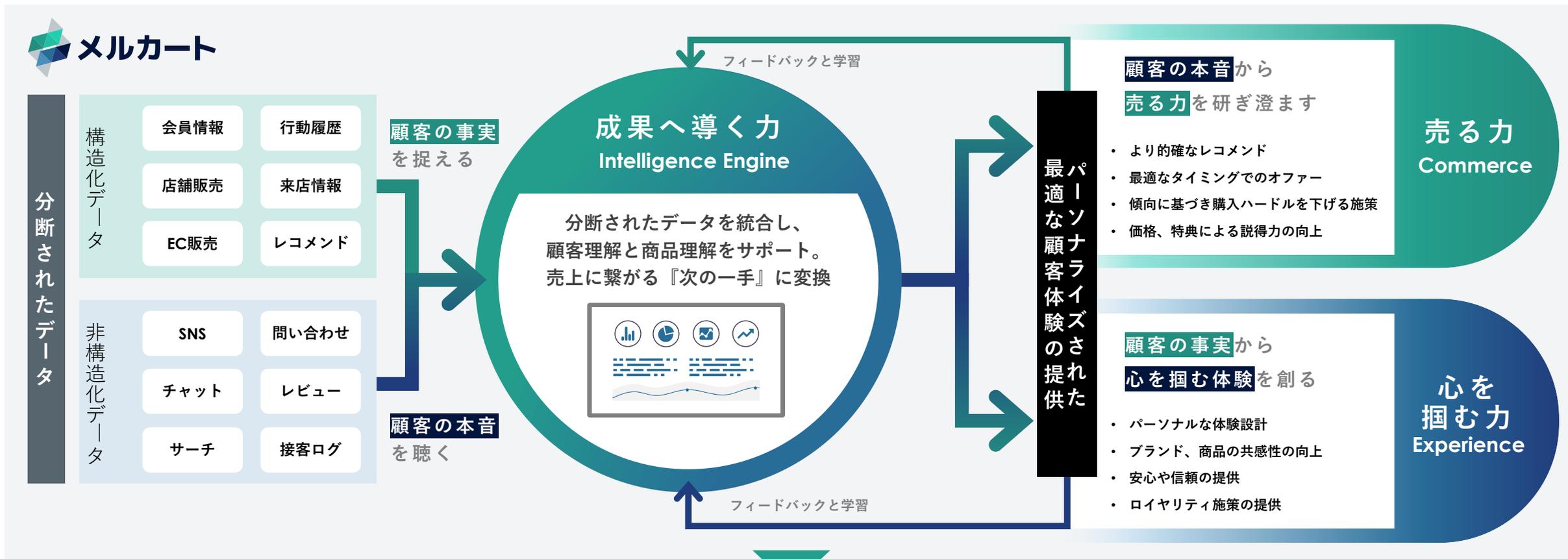
あらゆるシステム
と柔軟に対応
外部システム連携

わたしたちが提供する「パーソナライズCXプラットフォーム」とは？

売上を伸ばすためCX向上に取り組むほど、データは分断され顧客が見えなくなる。メルカートはこの課題を根本から解決します。

ECの心臓部である【売る力-commerce】と、顧客の【心を掴む力-Experience】。

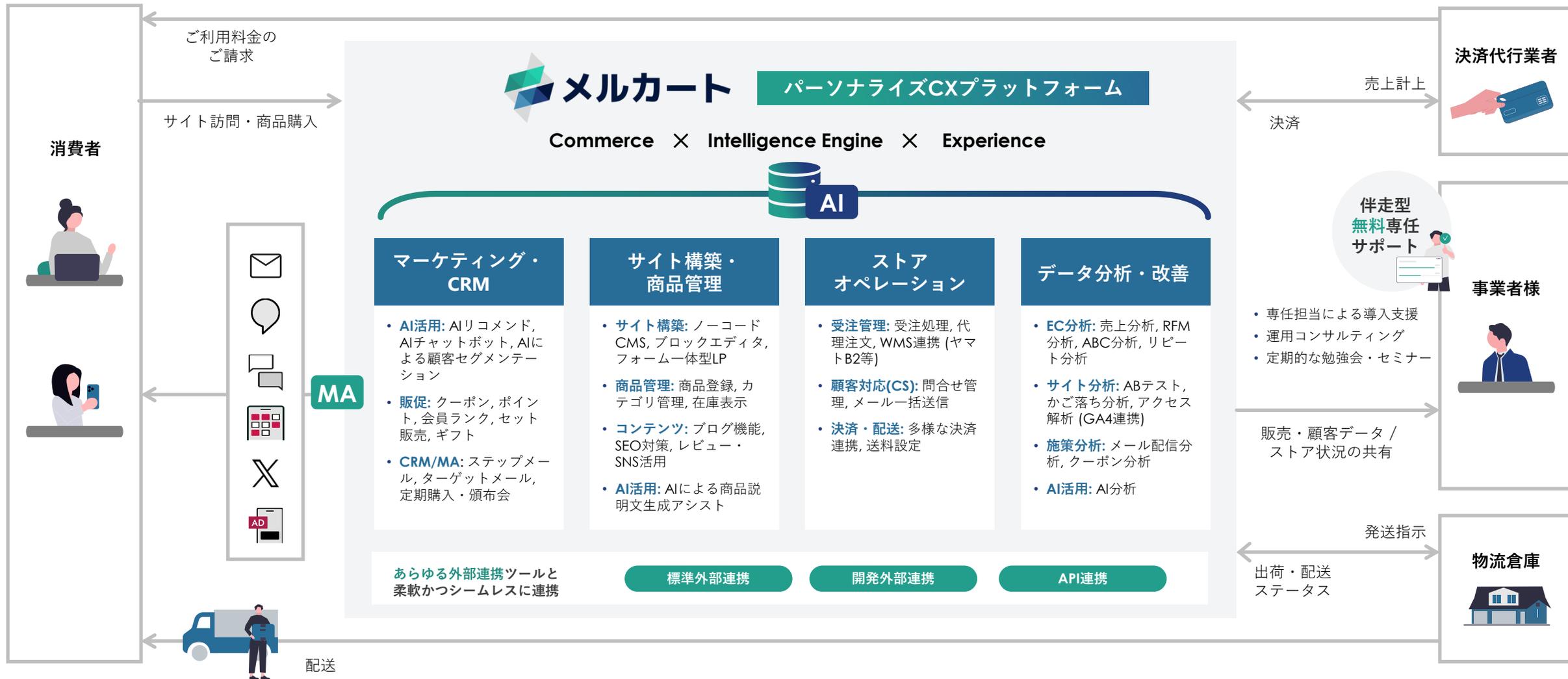
そして、この2つの可能性を広げ【成果へ導く力-Intelligence Engine】。3つの力が一つの基盤で連携し、最適な顧客体験を、そのまま売上へと繋げ続けます。



顧客自身も気づいていない『次の欲しい』を創り出し、継続的な「売上・LTV向上」を叶える

サービス提供範囲

売上マーケティングからオペレーションまで、EC事業の各機能が連携することで、一貫した顧客体験（CX）を提供できます。



メルカートはあらゆるデータを一元化する統合プラットフォーム



データ収集

データ連携・分析

パーソナライズされたマーケティング



サイト 自社ブランドサイト

VOC レビュー・UGC

広告 広告データ

物流・WMS 在庫データ

モール ECモールデータ

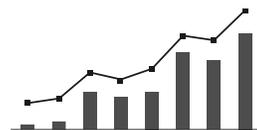
店舗 POSデータ

API・開発連携で貴社の
どんなシステムとも
シームレスに連携



主要指標をテンプレ化。
AI活用で誰でも簡単に
深堀分析

AI



ワンクリックで
高精度な顧客セグメントを
自動生成

AI



全データを活用し
パーソナライズな
施策が可能

AI



部門ごとの悩みもメルカートでまるごと解決します

ブランディングから物流まで、あらゆる部門の声を取り入れた、現場発想のEC支援ソリューション



ブランドマネージャー

- # ブランドエクイティ
- # 指名検索数
- # リピート購入率

- ブランドトーン・UX をズレなく保つデザイン設計
- ファン化につながる施策機能標準搭載



マーケティング担当者

- # CVR
- # CPA
- # 新規顧客獲得

- ノーコードでのHTMLメールの作成やステップメール施策も実現可能
- RFM/クーポン/かご落ち/商品別など細分化して分析が可能
- AI活用など機能が自動でバージョンアップされ、最新トレンド施策を即座に実行可能



広告担当者

- # ROAS
- # 広告運用工数

- 広告管理アクセス分析で広告ごとのアクセス状況、LPでのエンゲージメントを可視化
- Google Merchant Center連携や、Meta商品カタログフィードをCSVで出力可能



フルフィルメント担当者

- # 出荷リードタイム
- # フルフィルメントコスト
- # 返品率/欠品率

- 倉庫・配送API連携で出荷状況を自動更新
- 出荷リードタイムを改善し人的ミスの削減も可能



EC担当者

- # 売上高
- # 運用工数
- # 在庫回転率

- 自社EC/モール/実店舗の在庫を一元管理
- ノーコードでページ追加・修正、HTMLメールの作成が可能
- AIチャットBOT導入で顧客対応し満足度向上

平均売上603%成長を生む4つの強み

売上UP



豊富な機能群 × API連携/開発 × 自動verUP

集客からリピートまで
多様な売上UP機能

あらゆる外部連携と
柔軟・シームレスに連携

事業拡大にも、
スムーズに対応



平均売上成長率 **603%**

※1

業務効率



ノーコードCMS、
分析からCRMまで
一つの管理画面に搭載



業務効率
1.5倍

※2

サポート



構築中も構築後も
対面・web会議・メールで
専任無料サポート



サポート満足度
97%

※3

セキュリティ



大手ECサイトと
同環境の堅牢な
セキュリティ環境



常駐サポート
24時間**365**日

※4

※1 サイトオープン翌月から1年後の平均成長率、サービス利用1年未満のサイトは対象外 ※2 当社調べ ※3 サポート満足度 ITReviewのレビューデータより（レビュー回答者数：50人） ※4 当社実績

導入効果の一例 売上・業務効率・会員数 様々なKPIでの実績があります



ITreview Grid Award 9期連続受賞

ITreviewで投稿されたレビューをもとに四半期ごとに選出。
認知度・満足度ともに高く、ユーザーに支持された製品として受賞。

アパレル

購入率UP

2.0倍



食品

売上

215% up

サイト
会員数

1.5倍



コスメ/ケア商品

売上

591% up

サイト
会員数

10倍

株式会社DIGITAL LIFE



趣味/エンタメ

業務効率

150% up

KAWAI



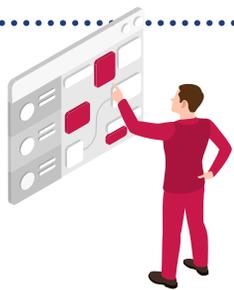
新規獲得からファン化まで、メルカートで完結

売上拡大に必須の機能を標準搭載。外部ツール不要でコストと手間を大幅削減。



年間240件の自動バージョンUP-トレンド機能も法令対応も無料です

無料年間
240
アップデート



最新機能の一例

Pick
Up

簡易見積り機能 / LINEミニアプリ / カスタムオーダー機能

- 簡易出荷別同時購入機能
- 会員ランク分析
- unisize に対応
- 会員ランク自動判定
- 生成AIアシスト機能
- AIレコメンド
- ノーコードCMS
- CROSSMALL標準連携
- カジュアルギフト
- 公開API
- シークレットページ
- 定期の継続施策強化
- 初回限定販売
- 頒布会
- Amazon CV2 定期対応

2026年1月26日 更新

分断データをゼロにするAPI連携・システム連携開発

自社が利用しているあらゆる外部連携ツールと柔軟かつシームレスに連携が可能です。
データ活用によりマーケティング施策の幅を広げ、業務効率化や自動化を実現できます。

カートシステム



メルカート

注文

出荷

会員・ポイント

商品

在庫

etc

どんなレガシーシステムとも柔軟に連携可能

標準外部連携

API連携

開発外部連携



貴社システム・サービス



基幹



倉庫・在庫管理 (WMS)



販売管理 (モール一元管理)



CDP・BI・MA



検索エンジン・レコメンド



広告 (フェード)



会員・ポイント管理

[構築後の運用] 分析から改善提案まで専任サポートが伴走します

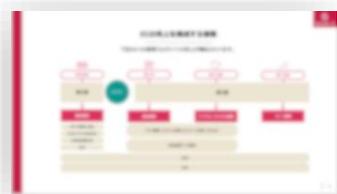
20項目以上の1on1の無料サポートを実施。定期的にユーザー会や交流会も行っています。
ECソリューショングループとして、ワンストップで伴走いたします。

分析



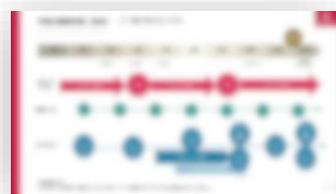
- 流入チャネル別数値分析
- ヒートマップ分析
- ヒューリスティック分析
- サイト行動分析

戦略立案支援



- KGI/KPI設定支援
- ターゲット選定支援
- サイトコンセプト/ブランディング設計支援
- ペルソナ設計支援
- カスタマージャーニー設計支援
- シミュレーション支援

マーケティング支援



- CRM施策設定支援
- MAメール/ロイヤリティ施策/出荷運用等、自動施策設定支援
- ファネル別施策設計支援
- マーケティング/施策カレンダー作成支援
- プロモーションチャネル提案
- アクイジション施策検討支援・提案
- リピート施策検討支援・提案
- リファラル施策検討支援・提案
- メールシナリオ設計支援

改善提案



- 直帰率改善提案
- 離脱率改善提案
- 運用効率改善
- クリエイティブ画像加工・作成

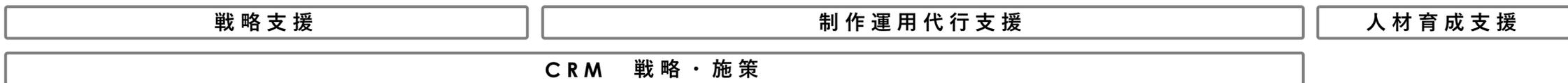
ノウハウ共有



- セミナー開催
- ワークショップ開催
- EC運用/マーケティングに関するコンテンツ展開

支援実績2,000社以上。ECソリューショングループだからこそ可能な再現性の高いマーケティングで、貴社の売上を最大化します。

徹底した分析を基に、EC専門チームによるSEO対策、広告運用、サイト改善を実施しています



戦略支援	制作運用代行支援	CRM戦略・施策	人材育成支援
<p>分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 3C分析（自社・競合・顧客） ・ STP分析（セグメント・ターゲティング・ポジショニング） ・ 検索市場分析 ・ SNS市場分析 ・ サイト定量分析（購買分析・RFM分析・行動分析） ・ サイト定性分析（ヒューリスティックSEO内部構造分析） ・ SEOリニューアルレポート <p>プランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EC事業戦略 ・ カート選定・モール選定 ・ コミュニケーション設計 ・ ビジネス目標設定・KPI設計 ・ 要件定義 ・ サイトコンセプト作成 ・ ユーザーインタビュー ・ ペルソナ、カスタマージャーニー作成 ・ TDHのレギュレーション策定 ・ デザインガイドライン策定 ・ プロモーション計画（販促計画） 	<p>デザイン・コンテンツ作成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ モールページ作成 ・ SEOライティング（調査・骨子作成・ライティング） ・ SEO骨子作成 ・ インタビュー記事作成 ・ 動画制作 ・ 撮影 ・ GA4の実装 ・ フロントエンド実装 ・ サーバーサイド実装 <p>コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ECコンサルティング ・ SEOコンサルティング ・ WEB広告運用 <p>運用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ SNS運用 ・ デザイン改善運用 ・ ABテスト ・ LP制作 ・ サイトページ制作 ・ バナー作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・ CRMプランニング ・ メルマガ配信シナリオ設計 ・ メルマガテンプレート作成 ・ HTMLメルマガ作成代行 ・ LINEアカウント導入 ・ LINE運用 ・ WEB接客シナリオ作成 ・ メルマガ運用代行 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンテンツインハウス支援 ・ SEOインハウス支援 ・ コーディングインハウス支援 ・ 分析インハウス支援

第三者機関も証明する強固なセキュリティ

セキュリティ事故0件 / 24時間365日監視 / 第三者機関によるセキュリティ診断実施

情報セキュリティの認証基準ISMSにおける認証登録番号「IS97670」を取得しております。
さらに、継続的なセキュリティ対策や、第三者機関によるセキュリティ診断も定期的に受けております。



ECプラットフォーム のセキュリティ対策



IPA「安全なウェブサイトの作り方」
最新版を考慮

SQLインジェクション対策

CSRF対策

クロスサイトスクリプティング対策

ブルートフォース対策

バストラバーサル対策

バッファオーバーフロー対策

コマンドインジェクション対策

メルカート社内 のセキュリティ対策



専用のセキュリティルーム

お客様環境へのアクセスは、メルカート社内でもさらに厳重に管理された専用のセキュリティルームからのみ可能。

全操作は「ESS REC」により記録され、不審な行動は即時通知、即座にセキュリティ部門が対応。



ネットワーク・インフラ のセキュリティ対策



クラウド基盤上の
防御システムによる保護

WAF

ファイアウォール

アンチウイルス

EDR

... 侵入後のダメージ防御・制御対策



クラウド基盤に搭載された「SIEM」

複数のシステムログを一元管理。横断的にAIを使いながら
関連分析し、攻撃やその予兆をいち早く検知可能。

お問い合わせ



デモサイトを用いた機能説明やECの個別相談にお応えします。



ECの「そもそも」の質問から
体制構築・事業計画書のアドバイスも。

よくいただく質問

- どんな体制をつくればいいの？
- そもそも何に、どのぐらいのコストがかかるの？
- 自社EC・モールECどちらが、当社にあってる？
- そもそもECを始めるべきか迷いがある
- ECカートの選び方が分からない
- 事業計画書に記載する各項目の標準数値が分からない
- どんな機能が必要かトレンドが分からない

個別相談のお申し込みはこちら



デモサイトの説明動画あります。

メルカートのデモサイトを用いて、フロントページや管理画面の機能をお伝えします。



デモサイト解説動画の
閲覧お申し込みはこちら



- 本資料は、記載された目標や予想の達成、将来の業績を保証するものではありません。
- 本書(別紙含む)には、株式会社メルカートに権利の帰属するノウハウ及び機密情報が含まれており、株式会社メルカートの予めの書面による承諾なき限り第三者へ開示はできません。
- 本書(別紙含む)の内容には、特許権、実用新案権、意匠権、商標権等の知的財産権及びこれらを受ける権利の内容となる発明・考案が含まれておりこれらの権利は株式会社ecbeingおよび、株式会社メルカートに帰属いたします。
- 本書(別紙含む)の著作権は株式会社ecbeingおよび、株式会社メルカートに帰属し、日本の著作権法及び国際条約により保護されており、著作権者の事前の書面による許諾がなければ、複製・翻案・公衆送信等はできません。
- 「メルカート」は株式会社メルカートの商標または登録商標です。
- その他、本書(別紙含む)に掲載されている商品名、会社名等は各会社の商号、商標または登録商標です。本文中ではTM,Rマークは表示していません。

お問い合わせ先

株式会社メルカート

sales@mercart.co.jp <https://mercart.jp/>

TEL:03-4363-8720 FAX : 03-5772-2582

〒107-0062 東京都港区南青山 2-2-8 南青山DFビル 9F