

・
・
アノ会社がはじめた理由が分かる

今、 自社ECを

自社EC
未経験
だからこそ

やるべき理由

この様なこと 伝えます

ECについての基本のキホン。

そもそも何がメリットで、デメリットなのか？

ECは事業においてどのような役割を果たすのか？

市場規模から導入に向けての「ハードル」までをお伝えします。

こんな方におすすめ

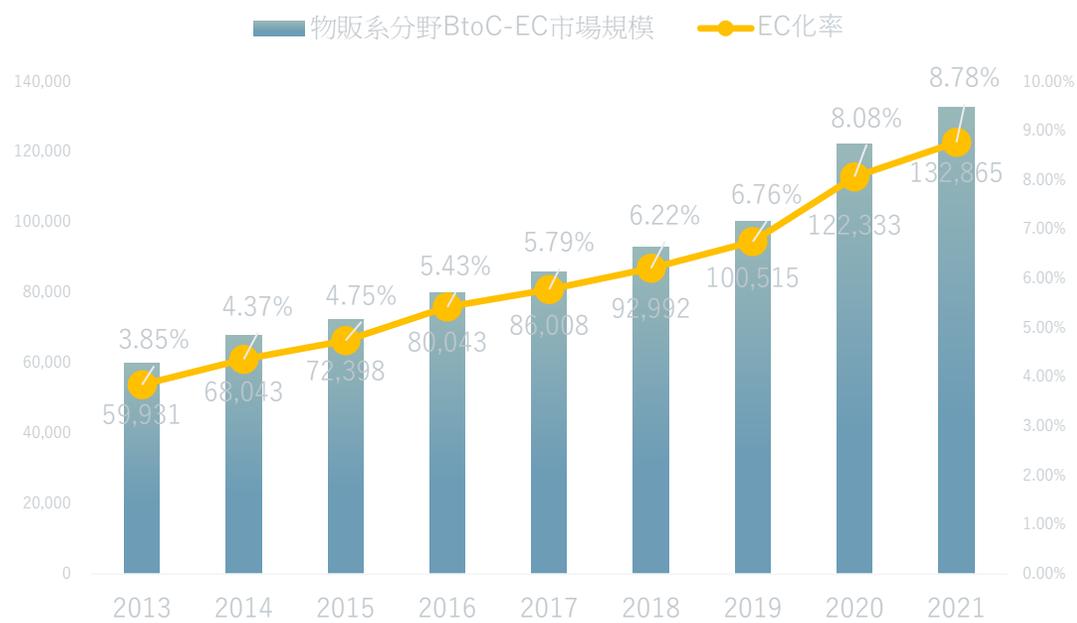
- ECに興味はあるが、踏み出せていない
- ECの費用対効果に不安がある
- ECについての知識が無い

何を理解できるか

- EC市場と現状規模と予測
- 実店舗とECのメリット
- ECとモールとの違い
- 自社ECのメリット

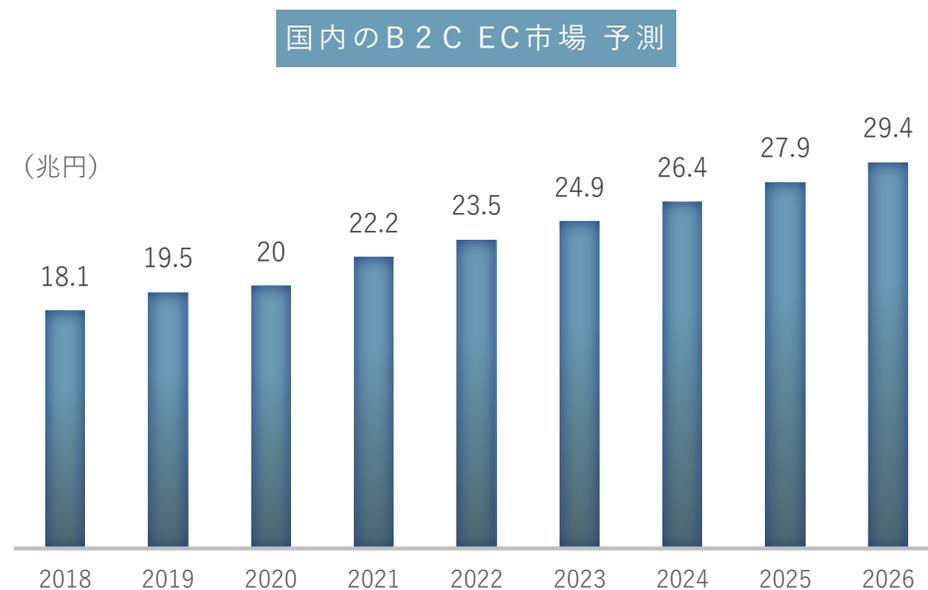
EC市場は、まだ伸びる。今からの参入でも遅くは無い

コロナ禍で伸びたEC。
物販系ECは急激に高まり、
EC化率は8.78%に



出典：野村総合研究所 「ITナビゲーター2021年版」

物販系を含めたEC全体の市場予測でも、
2026年には29兆円規模の見通し



出典：野村総合研究所 「ITナビゲーター2021年版」

実店舗と比べるECのメリットとは？

利用者は主に利便性。
事業者低コスト販路拡大・接客の均質化・顧客情報取得がメリットとなっています。

	 利用者	 事業者
EC メリット 	<ul style="list-style-type: none">場所と時間を選ばず買える購入履歴から同じものを購入できる価格を比較しやすいレビューをすぐに確認できる豊富な品揃え指定の場所まで届けてもらえるシーズンオフ商品も買える最安値で商品を購入できるひと目を気にせず買える	<ul style="list-style-type: none">開業コスト、地代を抑えることができる実店舗より高い利益率トップセールス店員の接客コメントや手法をコンテンツ化し、接客の均質化ができる商品一つ一つの情報量を多く見せることができる商圈や購入者層が広げられる時間の制約なく販売することができる商品陳列数に制限が無いシーズンオフ、アウトレット商品も販売できる顧客情報を取得することができるレビューで顧客のニーズを知ることができる
EC デメリット 	<ul style="list-style-type: none">実物を試着・試食できない対面の接客でアドバイスがもらえない現金が使用できないその場で手に入れられない個人情報を出さないと購入できない購入手続きが面倒送料がかかる	<ul style="list-style-type: none">対面の接客で直接コミュニケーションできない集客を行わないといけない簡単に比較できてしまうため、ライバルが多くなるEC立上げ・運営の知識が必仕入先や他の小売業者に販売価格が把握されやすくなる商品一つ一つに写真や商品説明文が必要

ECは大きくわけて2種類。自社ECとモール出店

ECで成功している企業の多くは、自社ECとモールを併用しています。
自社の商材や特性、課題に応じて利用するECの検討が必要です。

	自社EC	モール (amazon、Yahoo!、楽天など)
集客力	△ プロモーション施策の選択肢は多いが 自社で実施する必要がある	○ モール自体に集客力がある
始め方の容易さ	△ EC立上げ・運営の知識が必要	○ 運用の自由度がないので業務が限定的
利益率 (出品費用・手数料)	○ カード決済手数料：2%~4% 販売手数料：30円前後 (システムにより不要)	× 15%~25%の総手数料
取得した顧客情報を 基にしたマーケティング	○	×
ブランド世界観を伝えられる 独自デザイン	○	×
独自サービスの展開	○ 機能追加だけでなくキャンペーン 期間などの販促面でも自由	×
他社商品との 比較のしにくさ	○	× 比較が容易で最安値商品が 購入されやすい
SNSとの連動性	○	×



自社ECは
「web上にある
店舗のひとつ」
ではない。

自社ECの場合

売上拡大、
ブランド世界観の
直接的な訴求はもちろんのこと

それ以外にも大きな効果があります。

それは、

「顧客とつながる」

ということ

なぜ、「顧客とつながること」が大切なのか？

新規顧客獲得よりも
既存顧客獲得の方が効率が良いから

新規ユーザーと購入ユーザーの購入率は約10倍。

※リターゲティング広告の場合

つながれている顧客であるからこそ、
何度も施策を変えてアプローチが可能となります。

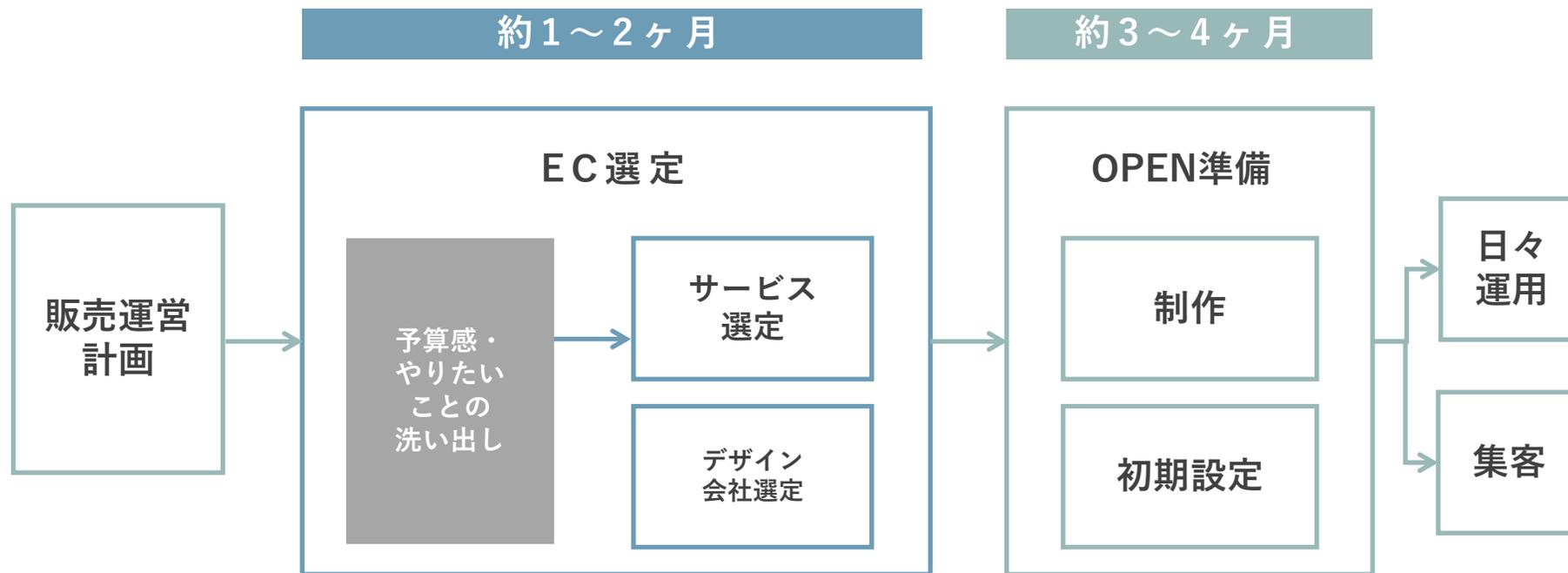
さらに、ファンになった顧客から
SNS上で情報発信を行ってくれることにより
新たな顧客の集客にもつながります。

既存顧客とブランドを共創し、
LTV向上を狙えるから

- **顧客の囲い込みと
ロイヤルカスタマー育成**
- **商品レビューから分析できる
ターゲットと販促メッセージの明確化**
- **製品改定・開発・セット商品の作成**

自社EC構築の予算感と工程イメージ

予算感は、小規模なら100万以下。中規模なら200～500万程度となります。
工程はざっくりと下記のような形になります。



EC構築の検討は、

はじめに自社の
「ハードル」や
「課題」を明確化

をしていただくことが
おすすめ。

当社にご相談いただく
「ハードルあるある」

- 投資対効果に不安がある
- 構築・運用できる人がいない
- 情報漏えい等、セキュリティに不安がある
- 何からはじめていいのか分からない
- 集客に不安がある

各ハードルへの対処法や解決事例をまとめました

投資対効果に
不安がある



フォーマルウェアで
購入率と想定会員数
の2倍以上を獲得



株式会社東京ソワール様

[記事はこちら→](#)

構築・運用
できる人が
いない



EC運営の
基本業務と効率化
「EC運営、虎の巻」



[ダウンロード→](#)

情報漏えい等、
セキュリティに
不安がある



親会社が上場企業で
あるため、人情報等
の取り扱いが厳格



株式会社 楽天地オアシス様

[記事はこちら→](#)

何からはじめて
いいのか
分からない



「ECサービス選定」
においてよくあるつ
まずきポイント、
チェックポイントな
どをご紹介

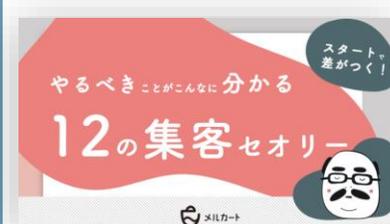


[ダウンロード→](#)

集客に
不安がある



「集客」についてあ
とから後悔しないポ
イントを経験豊富な
ECマーケターが生々
しくお伝えする資料



[ダウンロード→](#)

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に関するの情報収集のなかで、 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

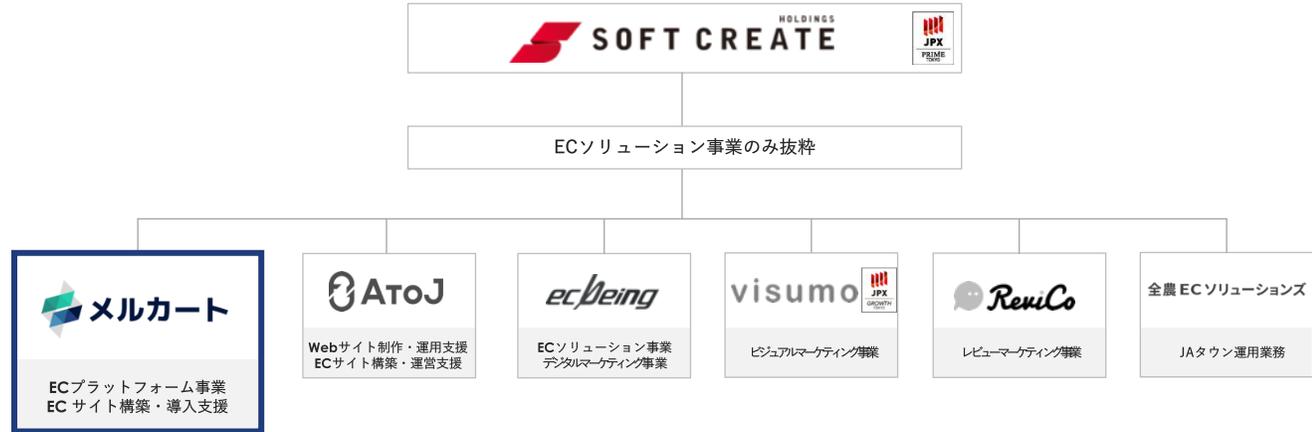
社名 株式会社メルカート
(株式会社ソフトクリエイティホールディングスグループ)

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
800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

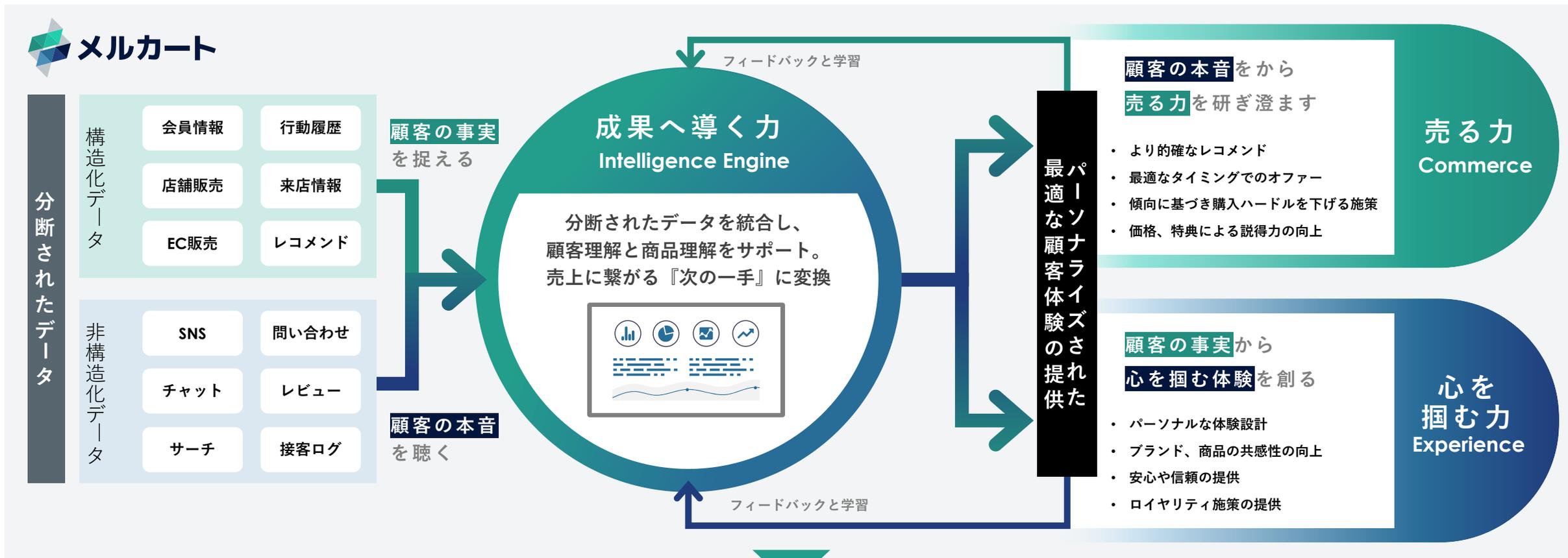
あらゆるシステム
と柔軟に対応
外部システム連携

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】。

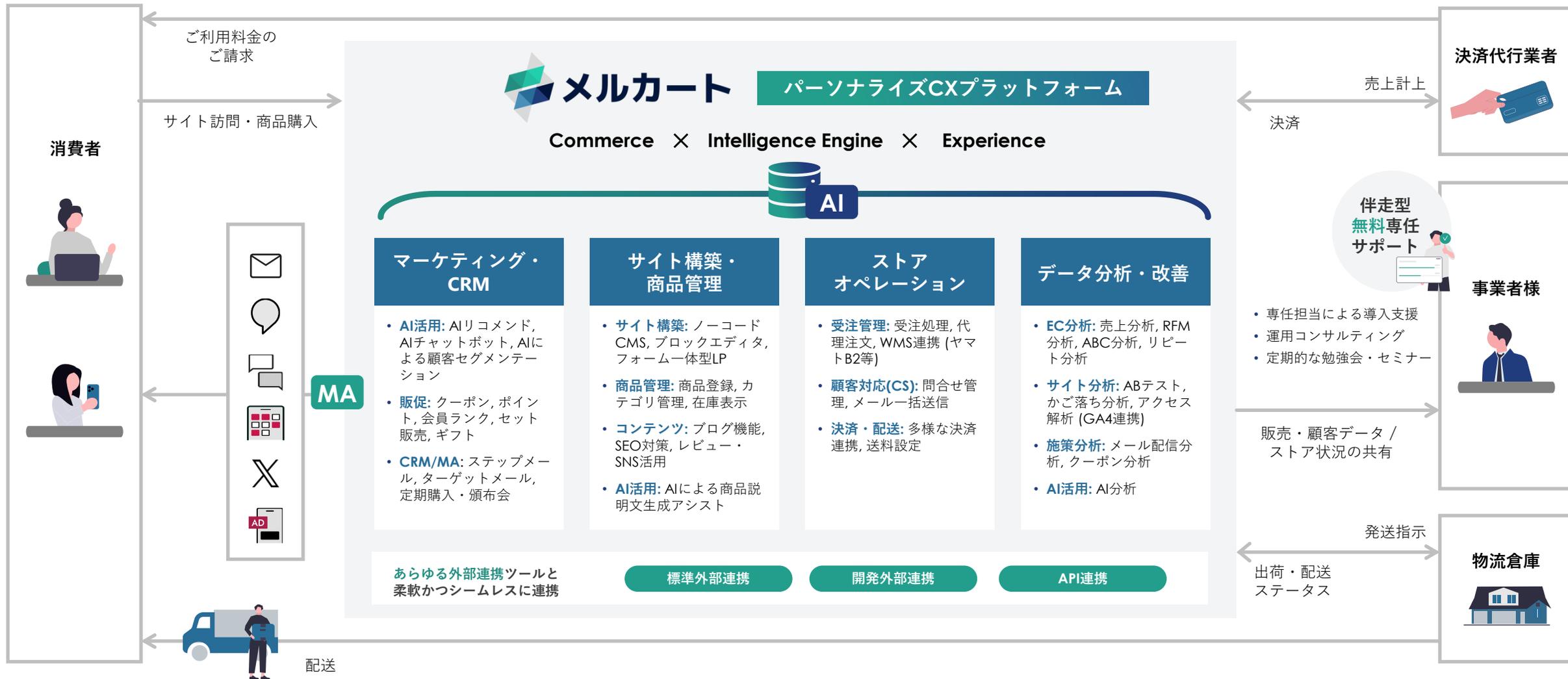
そして、この2つの可能性を広げ【成果へ導く力-Intelligence Engine】。3つの力が一つの基盤で連携し、最適な顧客体験を、そのまま売上へと繋げ続けます。



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

① データ収集 ② データ統合 ③ 分析・BI ④ セグメント ⑤ マーケティング・MA

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

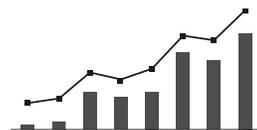
店舗 POSデータ

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



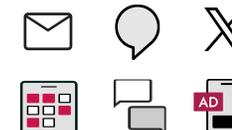
ワンクリックで
高精度な顧客セグメントを
自動生成

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

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

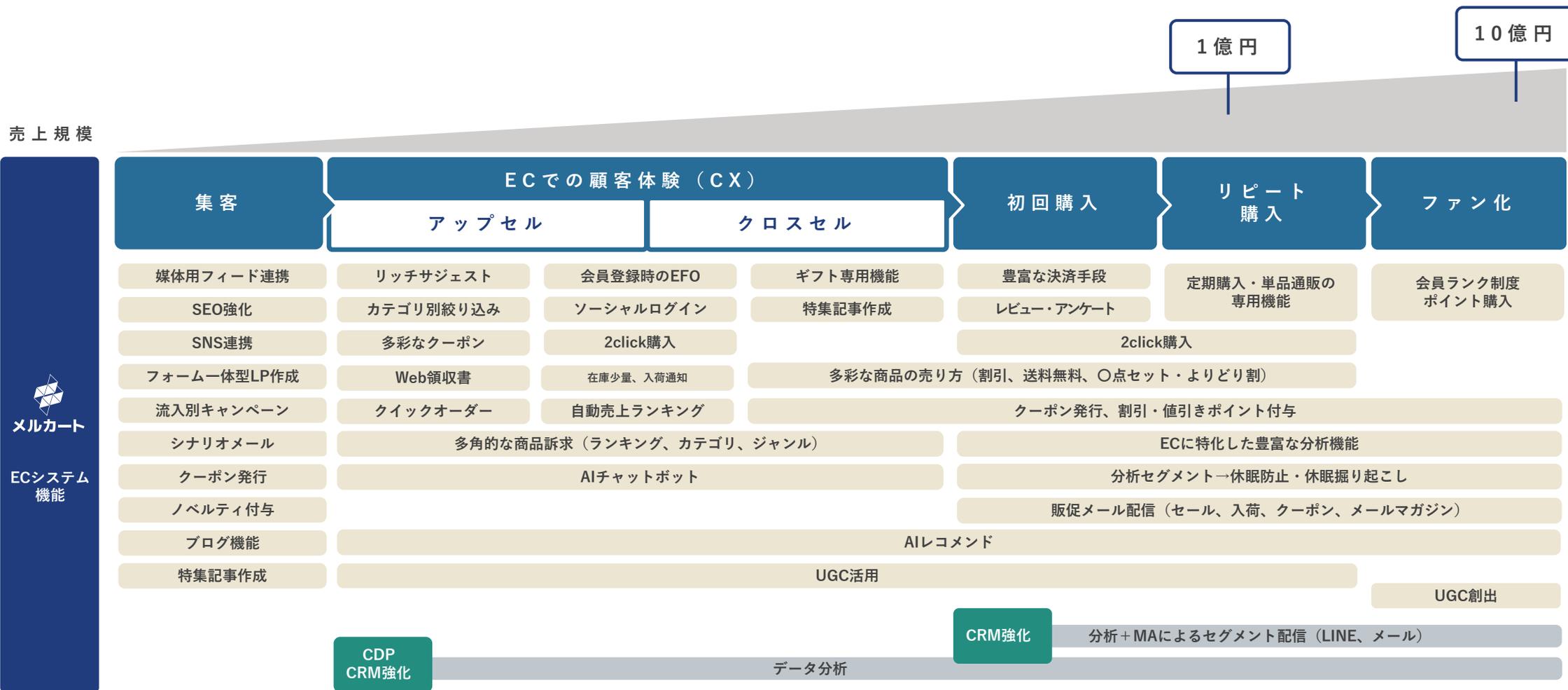
150% up

KAWAI



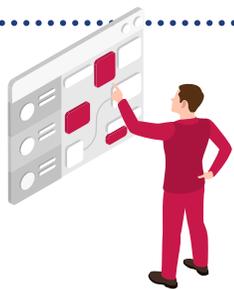
新規獲得からファン化まで、メルカートで完結

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

2025年7月31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



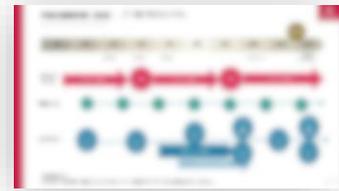
- 流入チャネル別数値分析
- ヒートマップ分析
- ヒューリスティック分析
- サイト行動分析

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

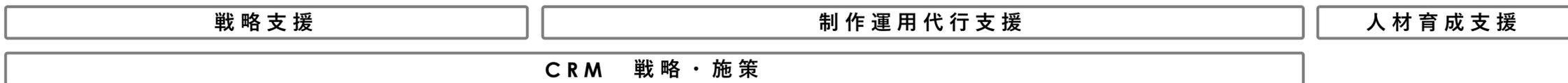
ノウハウ共有



- 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



クラウド基板上の
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、当社にあっている？
- 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