

全員
対象

チームふくしまキックオフ!

事業内容の理解が深まる

スタートアップセミナー

日程 2025年7月29日(火) 時間 14時～17時(予定)



新規出店者限定

イントロダクションセミナー

日程 2025年7月30日(水) 時間 14時～17時

福島県農産物流通課主催 オンラインストア販売促進事業参加者限定

14時開始となります。
開始まで しばらくお待ちくださいませ。

本日のスケジュール

第一講座14:00～ 株式会社いつも.羽田野
ようこそ！ECの世界へ

第二講座14:40 ～ 楽天株式会社 柳沢様
楽天市場攻略講座：モールの魅力・出店の流れ・成功のコツがまるごとわかる！

第三講座15:55 ～ LINEヤフー株式会社 内山様
Yahoo!ショッピング実践講座：モールの特徴・販促の波・検索対策の基本がつかめる！

ようこそ！ECの世界へ

初めてECモールに出店する方が知っておきたいECのいろは

株式会社いつも
羽田野沙綾

講師紹介



株式会社いつも
事業推進本部 地域共創グループ
中小企業診断士・経営学修士
羽田野 沙綾

- ECコンサルタントとして20年以上の経験
- 全国の自治体・地域事業者と連携し、ネット販売の支援を多数実施
- 福島県を始めとした地域ECプロジェクトに従事
- 本事業では、事務局メンバーとして運営にも関わりながら、
講師としても登壇
- 地域の魅力や価値をECを通じて伝えることをライフワークに、
実践的でわかりやすい講座を心がけています
- 初心者の方も安心して取り組めるよう、伴走支援を大切にしています

アジェンダ

- **EC市場の現状と可能性**

日本のEC市場規模と成長性・食品ECの特徴と機会・消費者行動の変化

- **主要ECプラットフォームの理解**

楽天市場・Yahoo!ショッピング・Amazonの特徴比較と強み

- **EC初心者のよくある失敗事例**

よくある失敗事例とその対策・成功のための重要ポイント

- **ユーザー心理を知る**

わかっているようで案外わかっていないユーザーの気持ちを知る

EC市場の現状

日本のEC市場規模推移



日本のEC市場規模推移（兆円）・経済産業省調査データより

💡 2023年 ECの市場規模

14.7 兆円

前年比 **4.83%増**

- コロナ後も堅調に成長を続けるEC市場
- EC化率は9.38%まで上昇（2023年）
- 食品ECは特に高い成長率（6.52%増）

◎ 今後の市場予測・トレンド

消費行動の変化

コロナを経て定着したEC利用習慣、特に日用品・食品のオンライン購入が一般化

競争環境の激化

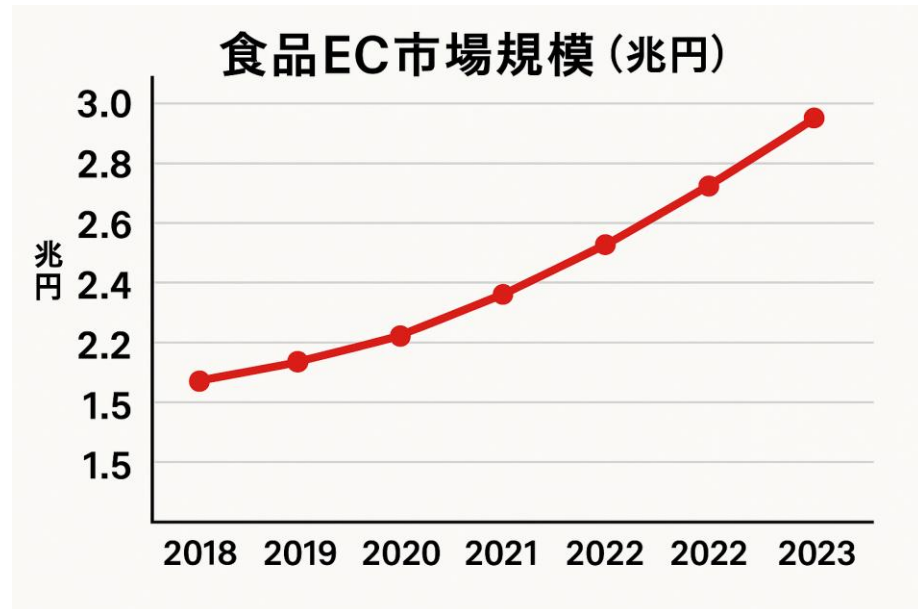
大手ECモールの機能強化、プラットフォーム間の差別化戦略が活発化

成長機会の拡大

EC化率の上昇余地が大きく、地方・シニア層の取り込みでさらなる市場拡大が期待

食品EC市場の特徴

📈 食品EC市場規模推移



食品EC市場規模推移 (兆円) ・経済産業省調査データより

🛒 食品EC市場の特徴と背景

購買行動の変化

コロナ禍をきっかけに食品のネット購入が一般化。特に共働き世帯や高齢者世帯での定期購入が増加

品質保証の強化

生鮮食品の品質保証、配送時の温度管理技術向上により、これまで難しかった生鮮食品のEC販売が拡大

地域特産品の販路拡大

地方の特産品・名産品がEC市場を通じて全国展開。「ふるさと納税」も食品ECの拡大に貢献

🍴 2023年の食品EC市場規模

2.9 兆円

↑前年比 6.52%増

- EC市場全体よりも高い成長率
- コロナ禍以降の購買行動の変化が定着
- 生鮮食品のネット購入率が増加傾向
- サブスクリプションモデルの拡大

主要ECプラットフォーム比較概要



楽天市場

テナント型

- ECコンサルタント付き
- 楽天ポイント活用可能
- 多様な販促機能とツール
- カテゴリページ・検索対策が重要



Yahoo!ショッピング

テナント型

- PayPayポイント連携
- 出店コスト0円
- LINEとの連携が強み
- 広告活用の自由度が高い



Amazon

マーケットプレイス型

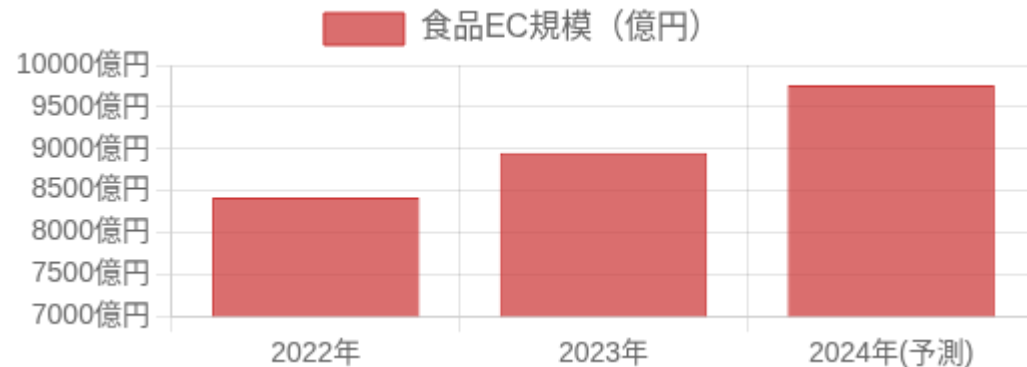
- FBA（フルフィルメント）サービス
- 参入障壁が比較的低い
- 出品型（個別商品登録）
- 価格競争が激しい

楽天市場の特徴

㊦ 食品EC市場の規模（2024年予測）

9,760 億円

↑ 前年比 10.0%増加



楽天市場食品EC規模推移（億円）

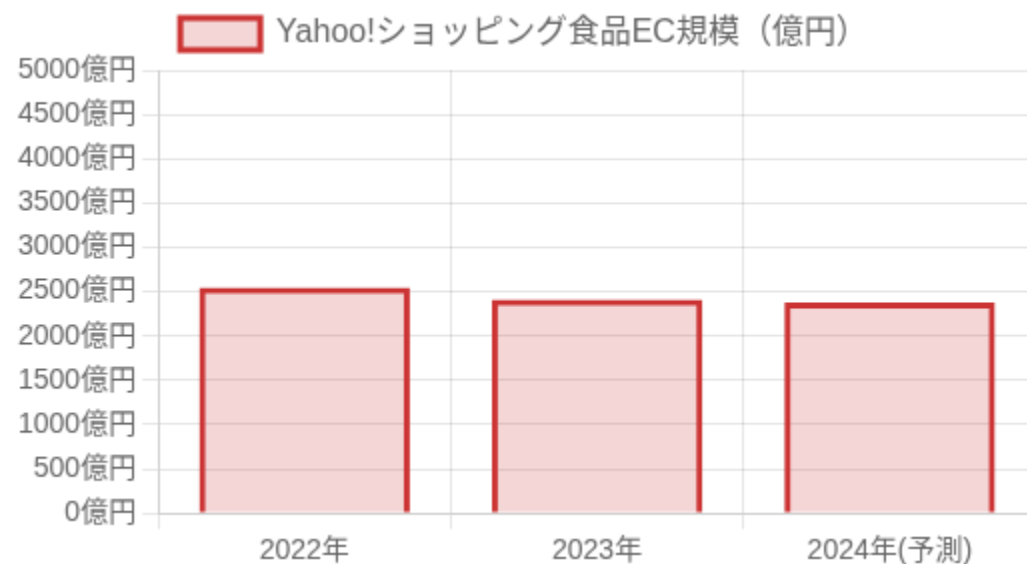
通販-eコマースビジネスの実態と今後2024（株式会社富士経済）

★ 楽天市場の強み

- 強力なブランド力：国内EC市場で高い知名度と信頼性を確立、リピート購入率が高い
- ECコンサルサポート：専属のコンサルタントがつき、売上拡大戦略を個別サポート
- 豊富なキャンペーン：スーパーセール、お買い物マラソンなど定期的な集客イベントを実施
- ポイント経済圏：楽天ポイントを軸にした顧客囲い込み戦略が効果的

Yahoo!ショッピングの特徴

☒ Yahoo!ショッピング 食品EC市場



Yahoo!ショッピング食品EC規模推移（億円）・2022-2024年

通販-eコマースビジネスの実態と今後2024（株式会社富士経済）

💡 食品EC市場の規模（2024年予測）

2,380 億円

- 初期費用・月額費用が**無料**で始められる
- PayPayとLINEの連携で顧客接点拡大
- 豊富なキャンペーンで集客を強力サポート
- ふるさと納税のシステム改変（24年12月）

EC初心者のよくある失敗事例



開店すれば売れると思っている



手数料が思った以上にかかり利益が出ない



リピートしてくれない



兼務が多すぎて本腰を入れられない



発送や店舗運営体制がない



顧客対応がうまくできない



在庫管理ができない

EC運営成功のポイント



① 市場調査

楽天市場やYahoo!shoppingで市場があるか

成功の秘訣

- 基本は伸びている市場、自社が戦える市場で勝負をする
- ネットで売れるものから商品进行設計する
- ちょっとした訴求の仕方で売れ方が変わる

この商品知ってますか？



どんな企画がECで売れているかを知る



[あす楽] 11月25日00:00~23:59までワイン全品ポイント5倍!!
毎月5と0のつく日は

【配送日指定不可】
お酒のガチャガチャ 7弾 運試しガチャ♪
スパークリング&シャンパン 限定 160セット
1月中旬~下旬発送予定
【クレジットカード決済限定】 【お一人様1セット限定】

【■ ガチャ くじ クリスマスパーティー】

39ショップ

・完売しなくても発送します！その場合は、一番低い等数の商品数量を減らし、抽選します♪注文数が少なければ、特賞の当選確率は上がります！

1回で多くの売上をあげることも

EC運営成功のポイント



① 市場調査

楽天市場やYahoo!shoppingで市場があるか

成功の秘訣

- 基本は伸びている市場、自社が戦える市場で勝負をする
- ネットで売れるものから商品进行設計する
- ちょっとした訴求の仕方で売れ方が変わる



② 競合・モデル店調査

競合やモデル店がしていることを真似をする

成功の秘訣

- 同ジャンルの商品を徹底調査
- ランキングをチェック、ベンチマークするお店を見つける
- 競合のレビューは宝の山

レビュー分析

群		健康食品		
アイテム分類		葉酸		
ブランド		AAA	BBB	CCC
商品名		aaaサプリ	b b bサプリ	c c cサプリ
商品の容量		120粒（30日分）	120粒（30日分）	90粒（30日分）
商品価格		1500円（税込）	6640円（税込）	4500円（税込）
価格/日or月		50円（税込） /日	221円（税込） /日	150円（税込） /日
調査日		2025/6/18	2025/6/18	2025/6/18
量	レビュー件数	96	3,309	94
	評価 （◎・○・△・×） ※他社と相対的に見た評価ではなく レビューのあるべき姿から評価	△	◎	△
質	レビュー点数	4.60	4.02	4.30
	（企業が伝えたい） 訴求 ※最大3点	①成分・処方設計 ②品質・安全性・安心・無添加 ③価格	①葉酸の質 ②葉酸以外の成分 ③産婦人科医推奨	①医師の推薦 ②葉酸の配合量 ③続けやすさ（味・無添加・栄養素）
	レビューでの訴求反映			
	評価 （◎・○・△・×） ※他社と相対的に見た評価ではなく レビューのあるべき姿から評価	◎	△	○

STEP 1

基礎情報の整理

STEP 2

テキスト

プラス評価	✓価格による続けやすさからリピートというコメント ✓粒の飲みやすさへの評価 ✓ブランドへの安心感	✓レビュー件数が多い。 ✓葉酸以外の成分が入っていることへのレビューは多く見られる。	✓飲みやすさ（味・粒の大きさ）への評価 ✓安心感（製薬会社が製造・医師からの推奨）	スト マイ ニ ン グ
マイナス評価	✓件数少ない ✓1日4粒が多い口コミも。	✓粒が大きく飲みにくい。 ✓鉄のような味など飲みにくい味への言及が見られる。	✓件数少ない ✓葉酸配合量が多いことへの疑問	
考察	①aaaはレビュー件数が少ない ②aaaは点数高く内容もいいため、商材として競合に勝る商品力を持っている ③bbbは件数多いが、点数が低くレビューの中見を見られると苦しい ④bbbに勝つためには粒の飲みやすさを丁寧に説明することが有効である ⑤cccに勝つためにはaaaで葉酸配合量を丁寧に説明することが有効である ⑥aaaは続けやすい価格			T E P 3 分 析 & 考 察
対策	①aaaの件数補充 ②aaaの粒の飲みやすさ・葉酸配合量の訴求強化 ③続けやすさ（価格）を丁寧に説明			
ユーザー心理と知覚刺激の整理	パーセプションフローの整理			S T E P 4
商品ページへの落とし込み	ワイヤー・構成			S T E P 5

EC運営成功のポイント



① 市場調査

楽天市場やYahoo!shoppingで市場があるか

成功の秘訣

- 基本は伸びている市場、自社が戦える市場で勝負をする
- ネットで売れるものから商品进行設計する
- ちょっとした訴求の仕方で売れ方が変わる



② 競合・モデル店調査

競合やモデル店がしていることを真似をする

成功の秘訣

- 同ジャンルの商品を徹底調査
- ランキングをチェック、ベンチマークするお店を見つける
- 競合のレビューは宝の山



③ 競合との差別化を明確に

売れない理由の多くは「どこにでもある商品に見えるから」

成功の秘訣

- 自社の強み（素材・産地・開発ストーリー）を言語化
- 「誰に、どんな場面で使ってほしいか」を伝える
- 買わない理由をなくす & うちで買うべき理由をつくる

誰に、どんな場面で使ってほしいかを考える

この商品どうやって売りますか？



ウォッシュブル枕
ホテル仕様

誰に、どんな場面で使ってほしいかを考える



EC運営成功のポイント



①市場調査

楽天市場やYahoo!shoppingで市場があるか

成功の秘訣

- ・ 基本は伸びている市場、自社が戦える市場で勝負をする
- ・ ネットで売れるものから商品进行設計する
- ・ ちょっとした訴求の仕方で売れ方が変わる



②競合・モデル店調査

競合やモデル店がしていることを真似をする

成功の秘訣

- ・ 同一ジャンルの商品を徹底調査
- ・ ランキングをチェック、ベンチマークするお店を見つける
- ・ 競合のレビューは宝の山



③競合との差別化を明確に

売れない理由の多くは「どこにでもある商品に見えるから」

成功の秘訣

- ・ 自社の強み（素材・産地・開発ストーリー）を言語化
- ・ 「誰に、どんな場面で使ってほしいか」を伝える
- ・ 買わない理由をなくす＆うちで買うべき理由をつくる



④「利益設計」から 価格決定

「安くすれば売れる」ではなく、利益が残る価格設定を。

成功の秘訣

- ・ 商品原価、送料、手数料、広告費をリスト化
- ・ 利益率の目標を設定（最低でも35%）
- ・ 配送料は物量が増えてきたら、相見積もりで下げる



⑤「集客導線」を設計

出店すれば売れるわけではなく、どこから お客様を連れてくるかを事前に考える。

成功の秘訣

- ・ SEOを意識した商品名・ページ構成
- ・ SNSやLINEなどの運用
- ・ モール内広告の活用（検索連動型）



⑥運営時間を"業務"として確保

時間の確保は必須。

成功の秘訣

- ・ 週に最低●時間の「ブロックタイム」を決めて対応
- ・ 曜日ごとに作業を分けて業務のルーチン化
- ・ 時間をかけるべき作業を優先する習慣づけ



⑦発送体制整備

少ない注文でも、「増えた時に対応できるか」を想定する。

成功の秘訣

- ・ 早く届くと、それだけで満足度が上がる
- ・ 同梱物（チラシ・お礼状など）を準備
- ・ 在庫数・保管場所・動線を事前に設計

リピーター（ファンになってもらう工夫）



★★★★★ 5

min8628さん 女性 30代

すぐに届きました！

丁寧な梱包で、タイムキーパー便りも可愛くて嬉しい気持ちになりました(*^^*)

ありがとうございました！

注文日：2025/06/16

★★★★★ 5

☆りちゃん☆さん 女性 30代

商品と一緒に入っていたお手紙のイラストと文字がすごく可愛くて、癒されました。注文してから、日がいづ経ってますが、可愛いので、冷蔵庫に貼ってます。

注文日：2025/02/13

★★★★★ 5

女将326さん 女性 30代

もう手に入らないと諦めていたシールを、こちらのショップで発見し購入しました。

購入から発送まで、メールを都度いただいたので、商品到着に対しての不安も全くありませんでしたし、商品と一緒に可愛いお手紙が同封されていて、お店の方の温かさを感じました。…

★★★★★ 5

👤 yohaoさん 女性 30代

またタイムキーパーさんでお買い物したいです。お気に入りのお店になりました！応援しています(*^-^*)

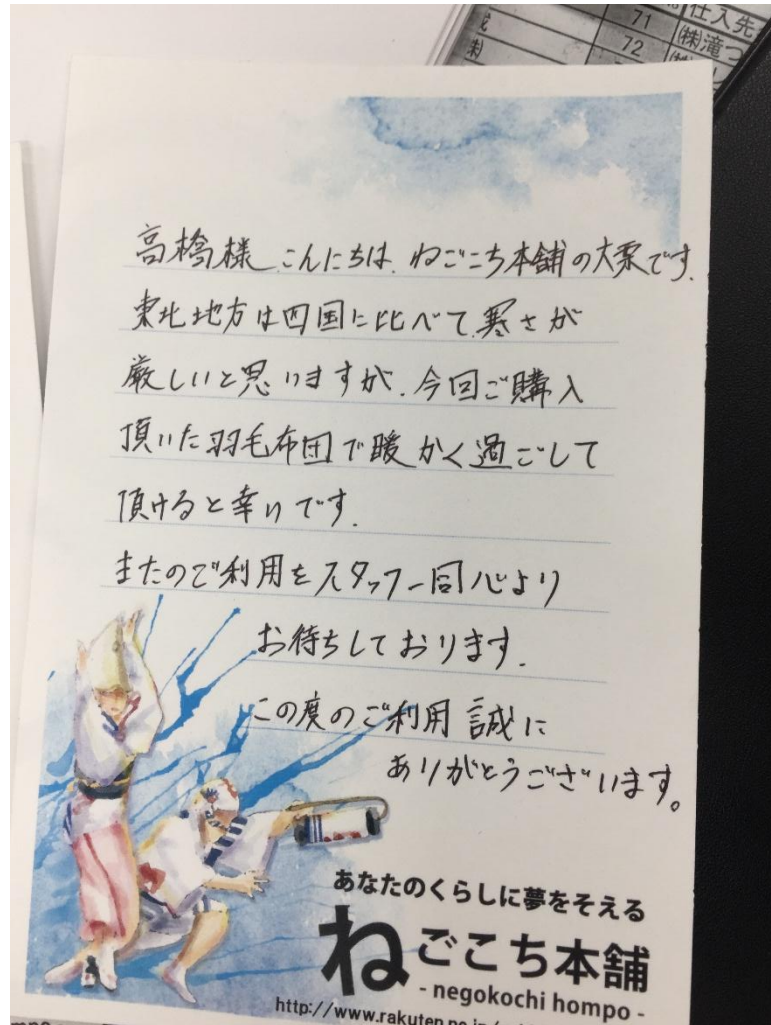
注文日: 2025/04/01

2025/05/19

2025/03/24

2025/04/06

リピーター（ファンになってもらう工夫）



★★★★★ 5

2025/06/27

👤 のり53さん 女性 50代

届ける商品について、心遣いが感じられるショップだと思いました。ピックアップや梱包などのスタッフ印が押されたカードが同封されており、安心感があります。寝具を求める機会があれば、またこちらにお願いしたいと思いました。ありがとうございました。

注文日：2025/06/24

📄 ショップからのコメント

2025/06/29

こんにちは、ねごこち本舗の齋藤です。ショップ・商品レビュー共に投稿ありがとうございます。

お届けした同封のカードに安心していただけたとのこと、大変光栄です。…

[さらに表示](#)

★★★★★ 5

2025/05/27

👤 mexicangiantさん 女性 20代

商品の発送も早く、丁寧に梱包されていました。手書きのコメントが嬉しかったです。良い商品を購入できました。10番希望です。

注文日：2025/05/25

📄 ショップからのコメント

2025/05/28

こんにちは、ねごこち本舗の齋藤です。ショップ・商品レビュー共に投稿ありがとうございます。

また、レビューキャンペーンへのご参加も誠にありがとうございます。

…

[さらに表示](#)

EC運営成功のポイント



①市場調査

楽天市場やYahoo!shoppingで市場があるか

成功の秘訣

- ・ 基本は伸びている市場、自社が戦える市場で勝負をする
- ・ ネットで売れるものから商品进行設計する
- ・ ちょっとした訴求の仕方で売れ方が変わる



②競合・モデル店調査

競合やモデル店がしていることを真似をする

成功の秘訣

- ・ 同ジャンルの商品を徹底調査
- ・ ランキングをチェック、ベンチマークするお店を見つける
- ・ 競合のレビューは宝の山



③競合との差別化を明確に

売れない理由の多くは「どこにでもある商品に見えるから」

成功の秘訣

- ・ 自社の強み（素材・産地・開発ストーリー）を言語化
- ・ 「誰に、どんな場面で使ってほしいか」を伝える
- ・ 買わない理由をなくす＆うちで買うべき理由をつくる



④「利益設計」から 価格決定

「安くすれば売れる」ではなく、利益が残る価格設定を。

成功の秘訣

- ・ 商品原価、送料、手数料、広告費をリスト化
- ・ 利益率の目標を設定（最低でも35%）
- ・ 配送料は物量が増えてきたら、相見積もりで下げる



⑤「集客導線」を設計

出店すれば売れるわけではなく、どこから お客様を連れてくるかを事前に考える。

成功の秘訣

- ・ SEOを意識した商品名・ページ構成
- ・ SNSやLINEなどの運用
- ・ モール内広告の活用（検索連動型）



⑥運営時間を"業務"として確保

時間の確保は必須。

成功の秘訣

- ・ 週に最低●時間の「ブロックタイム」を決めて対応
- ・ 曜日ごとに作業を分けて業務のルーチン化
- ・ 時間をかけるべき作業を優先する習慣づけ



⑦発送体制整備

少ない注文でも、「増えた時に対応できるか」を想定する。

成功の秘訣

- ・ 早く届くと、それだけで満足度が上がる
- ・ 同梱物（チラシ・お礼状など）を準備
- ・ 在庫数・保管場所・動線を事前に設計



⑧"顔が見えない"からこそ丁寧に

気の利いた対応がファンづくりへの一歩。

成功の秘訣

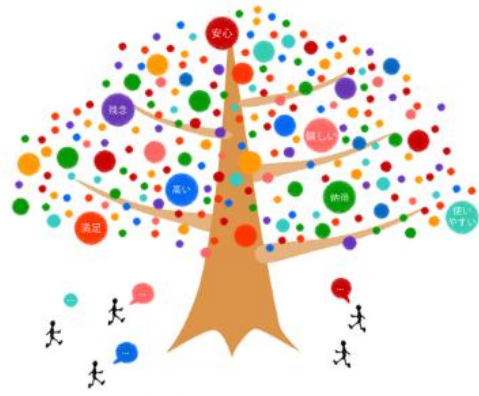
- ・ 注文確認・発送連絡を即日送信
- ・ 評価コメントには必ず返信
- ・ レビューはあればあるほどよい

レビューを集める工夫

商品レビュー

「き」になるレビュー

私たちの手で、皆さまの想いを育てさせてください。



商品に接し、お客様の声と多く育つ機会があります。
お客様の声事は大切な情報源に。
お客様の声事は教育・改善点として
迅速に受け止め、質的な向上に努めます。

当店では、商品お届け後にレビューを書いていただいたお客様に、
ちょっぴりお礼のアイテムをプレゼントいたしております。
今後の商品選びの参考に、また、商品ご購入のお客様のために、
ぜひご感想をお願いします。

これまでも皆様からあたたかいお声をいただいております。

評価 ★★★★★

レビューを書いて商品レビューが簡単になりました。とても大変ではありません。
商品レビューが簡単になりました。とても大変ではありません。

評価 ★★★★★

中身のレビューが簡単になりました。とても大変ではありません。
商品レビューが簡単になりました。とても大変ではありません。

評価 ★★★★★

商品のレビューが簡単になりました。とても大変ではありません。
商品レビューが簡単になりました。とても大変ではありません。

評価 ★★★★★

商品のレビューが簡単になりました。とても大変ではありません。
商品レビューが簡単になりました。とても大変ではありません。

8・7月のプレゼント

商品であなたの生活を豊かに。夏が来たからこの季節、
毎日のちょっとしたひとときを楽しく過ごせる。
素敵なアイテムをご用意いたしました。



6-1 in STYLE (インスタイル) 国産い草のコースター 2枚セット【当店非売品】

サイズ：約95×110×厚3 (mm)

素材：国産い草100%

5色の中から2色お選び（カラーは別添付の表紙をご覧ください。）



6-2 中川政七商店 富士山ふきん【k2-0019】

サイズ：約300×400 (mm)

素材：綿100%



地球も喜ぶ、
万能洗剤。



6-3 THE 洗濯洗剤 トライアルパック 5ml×4パック【k2-0040】

サイズ：79×119 (mm) ×2

液体・中性

成分：界面活性剤15%、ラベンダー精油1%、緑茶抽出液2%以上、その他（香料等は一切不使用）

使用法：洗濯機（洗濯物2kg）に対して5ml、手洗い（洗濯物4kg）に対して8ml、洗濯機（洗濯物2kg）に対して5ml、手洗い（洗濯物4kg）に対して8ml、洗濯機（洗濯物2kg）に対して5ml、手洗い（洗濯物4kg）に対して8ml



商品ページはこちら



6-4 MIYUKI ビーズリング ハンドメイドキット【u3-0004】

内容量：ミックスシードビーズ 10g入り

素材：ガラス、ユリア樹脂、ナイロン

セット内容：ミックスシードビーズ、メタリックパール、アクセントパーツ・テグス（4m）付

5種類のカラーから1種類お選び（種類は別添付の表紙をご覧ください。）

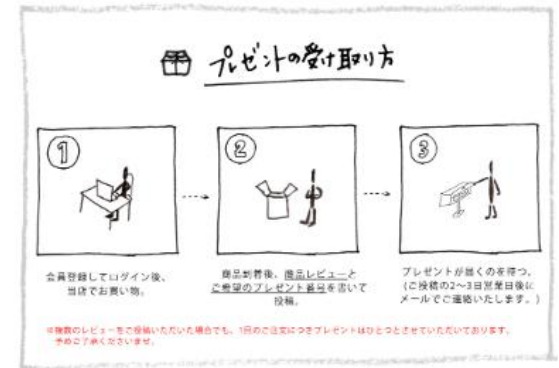


6-5 きになるおたのしみプレゼント【数量限定】

スタッフ感謝の気持ちを込めたプレゼントをご用意しました。

ありがとうございます。

※商品のお礼は一例となります（種類や数量は別添付の表紙をご覧ください。）



ログインはこちらから

レビューの書き方はこちら

レビューを集める工夫

★★★★★ 5

👤 ベちろぐさん 女性 30代

何もかもが完璧かつ、オシャレ！

子供たちが小学生になるので2台購入しました。
引き出しのしっかりした作り（指を絶対挟まないスライディング）から、ネジがピッタリとハマる感じ。これぞジャパンメイド。職人さんの細やかなこだわりが詰まった堀田木工所さんの学習机にして本当に良かったと思います。
引き出しが出来上がっているのも◎！
さらに組み立ても想像していたより簡単に大人1人で2つの机を1時間足らずで完成させました！
お値段以上のものが届いて大満足です。
大人になっても、この机大切に使おうねと子どもたちと約束しています。
最高に素敵な机と出会えました。
ありがとうございました。
プレゼント12-1

注文日：2024/12/10

📦 ショップからのコメント

2025/01/15

ご兄弟お揃いで当店の学習机をご利用くださり、誠にありがとうございます！
組立が無事完了されたとお伺いでき、安心いたしました。
お子さまたちとの約束、とても素敵であたたかな気持ちになりました。
ありがとうございます。
今後も当店にてできることがありましたら、精一杯お手伝いをさせていただきますので
ぜひお気軽にご利用くださいませ。

2025/01/14

★★★★★ 5

👤 Y-neu7さん 女性 40代

ベッド高さ別注:高さ39cm（脚カット） | お得なマットレスセット:希望しない | 桐のヘッドボード・シェルフ:希望しない | 桐の収納ボックス:希望しない

前のベッドとマットレスを管理不足で湿気でカビさせてしまいまして、すのこベッドを探しました。こちらのすのこベッドは形がシンプル・檜は軽くて頑丈・6本脚で安定・付属の六角レンチだけで組立可、とのことで決めました。ベッドマットレスはやめて、扱いのラクな敷布団タイプにしたので、高さはオススメの39cmにして、膝がちょうど90度でとてもラクです。カビた経験からベッド下には収納は置かず、床下から32cm空いているので、床掃除がしやすく、億劫になりません。念には念を入れて、テイジンの湿気取りマットも購入しました。歳を重ねるごとに睡眠の重要性をひしひしと感じておりまして、快眠のために大切に使っていきます。
質問なのですが、引越しの際は、解体して移動・解体せずそのまま移動、のどちらがオススメでしょうか。すのこ本体側から飛び出てる木の杭（四つの角にそれぞれ2本ずつ、合計8本）が、解体時にうまくはずれるのかがどうか、わかりません。
プレゼントは10-1をお願いできますでしょうか。こちらも楽しみです。

実用品・普段使い | 自分用 | はじめて

注文日：2024/10/12

📦 ショップからのコメント

2024/11/05

たくさんのお店の中から当店へご来店くださり、誠にありがとうございます。
お探しのイメージに合うすのこベッドをお届けすることができ私共も大変嬉しく思っております。
お使いいただいてのご感想など詳しく教えていただき改めて御礼申し上げます。

また、ご質問いただきました内容につきましては、
ご注文時にご登録いただいておりますご連絡先へメールをお送りさせていただきました。
お手数ではございますが、ご確認のほどよろしくお願い申し上げます。
この他にもお使いいただく中でご不明な点がありましたら、
お気軽に当店へお問い合わせいただけますと幸いです。

EC運営成功のポイント



①市場調査

楽天市場やYahoo!shoppingで市場があるか

成功の秘訣

- ・ 基本は伸びている市場、自社が戦える市場で勝負をする
- ・ ネットで売れるものから商品进行設計する
- ・ ちょっとした訴求の仕方で売れ方が変わる



②競合・モデル店調査

競合やモデル店がしていることを真似をする

成功の秘訣

- ・ 同一ジャンルの商品を徹底調査
- ・ ランキングをチェック、ベンチマークするお店を見つける
- ・ 競合のレビューは宝の山



③競合との差別化を明確に

売れない理由の多くは「どこにでもある商品に見えるから」

成功の秘訣

- ・ 自社の強み（素材・産地・開発ストーリー）を言語化
- ・ 「誰に、どんな場面で使ってほしいか」を伝える
- ・ 買わない理由をなくす＆うちで買うべき理由をつくる



④「利益設計」から 価格決定

「安くすれば売れる」ではなく、利益が残る価格設定を。

成功の秘訣

- ・ 商品原価、送料、手数料、広告費をリスト化
- ・ 利益率の目標を設定（最低でも35%）
- ・ 配送料は物量が増えてきたら、相見積もりで下げる



⑤「集客導線」を設計

出店すれば売れるわけではなく、どこから お客様を連れてくるかを事前に考える。

成功の秘訣

- ・ SEOを意識した商品名・ページ構成
- ・ SNSやLINEなどの運用
- ・ モール内広告の活用（検索連動型）



⑥運営時間を"業務"として確保

時間の確保は必須。

成功の秘訣

- ・ 週に最低●時間の「ブロックタイム」を決めて対応
- ・ 曜日ごとに作業を分けて業務のルーチン化
- ・ 時間をかけるべき作業を優先する習慣づけ



⑦発送体制整備

少ない注文でも、「増えた時に対応できるか」を想定する。

成功の秘訣

- ・ 早く届くと、それだけで満足度が上がる
- ・ 同梱物（チラシ・お礼状など）を準備
- ・ 在庫数・保管場所・動線を事前に設計



⑧"顔が見えない"からこそ丁寧に

気の利いた対応がファンづくりへの一歩。

成功の秘訣

- ・ 注文確認・発送連絡を即日送信
- ・ 評価コメントには必ず返信
- ・ レビューはあればあるほどよい



⑨在庫管理は"目視＋データ"で

複数チャネル販売では在庫トラブルが増加しやすい。

成功の秘訣

- ・ 在庫数は台帳で一元管理（Excelでも可）
- ・ 商品ラベル、賞味期限、先入れ先出しルールの徹底
- ・ 販売数量の変化に応じて発注リードタイムを調整

ユーザー像・モールの特徴

	楽天市場	Yahoo！ショッピング
ユーザー像	30～50代の女性 「楽天ポイント」目的のピーターが多く、コスパ重視傾向。 - 食品・日用品など定期的に購入する商材に強い。 楽天カード、楽天ペイなど経済圏連携で囲い込みが進んでいる。	20～40代が中心。男性比率が高い。 - PayPay経済圏を背景に「キャッシュレス」や「ポイント還元」への感度が高い。 - 楽天に比べ、割引・セール訴求に強く、衝動買いにもつながりやすい。
特性	「ふるさと納税」「定期便」「ギフト」「お取り寄せ」など、目的を持った購買が多い。 - 地域色やストーリー性（産地直送、こだわり製法など）を訴求すると響きやすい。 - ポイント還元も意識し、まとめ買いや高単価商品を選ぶ傾向あり。	「セール」「クーポン」「ポイント還元」重視で、比較的ライトな購買行動。 「安い！」「今だけ！」というタイムリーな訴求に反応しやすい。 - 単品・バラ売り・送料込み商品など、手軽さを重視。

上記を踏まえたEC戦略

	楽天市場	Yahoo！ショッピング
共通	検索結果での露出強化/商品情報の充実/レビュー獲得/イベント対策	
違い	<u>信頼＋こだわり＋リピーター志向</u>	<u>価格＋手軽さ＋今すぐ感</u>

ユーザー心理を知る

1 「比較されている」前提

ユーザーは必ず他商品と比較している
(価格・レビュー・デザイン・納期など)

→比較対象と自社商品の**違いを明確化** (例: ○○専門店の品質、○○限定など)

2 「損したくない」気持ち

商品を買うより、「買って後悔したくない」気持ちの方が強い

→初回限定、送料無料、返品保証などで**安心感とお得感を訴求**

3 「不安があると買わない」

ECでは商品を手にとれないため、
情報不足 = 不安 = 離脱

→写真・サイズ・素材・Q&A・動画など**情報の見える化がカギ**

4 「感情で欲し、理屈で納得」

人はまず「欲しい!」と直感で惹かれ、その後で買う理由を探す

→サムネイル・商品名で心をつかみ、商品説明で理屈を補完

どの画像をクリックしたいですか？

スマートフォン・タブレット

スイーツ・お菓子

さらに表示

商品価格



円 ~ 円

検索

ふるさと納税

☒ すべて

☐ ふるさと納税のみ

☐ ふるさと納税を除く

産地（都道府県）

北海道 青森 岩手 宮城

秋田 山形 福島 茨城

栃木 群馬 埼玉 千葉

東京 神奈川 新潟 富山

石川 福井 山梨 長野

岐阜 静岡 愛知 三重

滋賀 京都 大阪 兵庫

奈良 和歌山 鳥取 島根

岡山 広島 山口 徳島

香川 愛媛 高知 福岡

佐賀 長崎 熊本 大分

宮崎 鹿児島 沖縄

開じる

検索結果に関する注意



【PR】【ふるさと納税】佐賀牛
艶さし！しゃぶしゃぶ・す…

9,000円～ 送料無料
36.0円/g (250g)
720ポイント(8倍)～

250g 500g 750g 1000g +1

選択いただいた発送月に順次発送しま…

[39ショップ](#)

[佐賀県伊万里市](#)



【PR】ギフト肉 黒毛和牛 国産牛
8種 3段重 焼肉セット 600g …

9,980円 送料無料
16.7円/g (600g)
743ポイント(8倍)

600g

★★★★★ 4.62 (156件)

7/31 13:00までの注文で最短8/1お届け

[39ショップ](#)

[焼肉牛兵衛](#)



【PR】【ふるさと納税】伊万里牛
ヒレステーキ フィレ3枚 015…

40,000円 送料無料
88.9円/g (450g)
3,060ポイント(8倍)

450g

★★★★★ 5 (1件)

発送可能時期より順次発送予定

[39ショップ](#)

[佐賀県伊万里市](#)



【PR】【ふるさと納税】満足度9
割以上 国産 牛肉 切り落とし…

10,000円～ 送料無料
11.2円/g (900g)
800ポイント(8倍)～

900g 1200g 1500g 1800g +3

★★★★★ 4.34 (5,147件)

2025年8月中に発送いたします。

[39ショップ](#)

[大阪府泉佐野市](#)



【PR】【昨年販売実績No.1！ラ
ンキング入賞！月間300件以…

6,580円 送料無料
16.5円/g (400g)
485ポイント(8倍)

400g

★★★★★ 4.63 (678件)

7/31 13:00までの注文で最短8/1お届け

[39ショップ](#)

[焼肉牛兵衛](#)



【ふるさと納税】8月12日～寄
付額改定 総合1位【発送時期…

10,000円～ 送料無料
12.5円/g (800g)
800ポイント(8倍)～

800g 1200g 2400g

★★★★★ 4.43 (11,215件)

お選びいただいた時期に順次発送いた…

[39ショップ](#)

[北海道別海町](#)



【ふるさと納税】近江牛 ハン
バーグ 淡路島産玉ねぎ 近江…

6,000円～ 送料無料
480ポイント(8倍)～
★★★★★ 4.76 (7,992件)

[39ショップ](#)

[滋賀県竜王町](#)



【ふるさと納税】総合1位 やわ
らか牛ヒレ 切り落とし 1kg …

9,000円～ 送料無料



【ふるさと納税】レビューキ
ャンペーン実施中！／厚切り…

15,000円 送料無料



【ふるさと納税】高評価★4.61
総合ランキング1位【発送時期…

14,000円～ 送料無料



【ふるさと納税】畜産農家応援
【カット+重量+発送時期が…

13,000円～ 送料無料



【ふるさと納税】満足度9割以上
国産 牛肉 切り落とし 900g …

10,000円～ 送料無料



【お中元 お肉ギフト A5等級サ
ーロインステーキ】黒毛和牛…

8,980円 送料無料



肉 焼肉 極旨秘伝タレ漬け 牛ハ
ラミ 1kg 味付け肉 約4-6人前…

3,180円 送料無料

ユーザー心理を知る

1 「比較されている」前提

ユーザーは必ず他商品と比較している
(価格・レビュー・デザイン・納期など)

→比較対象と自社商品の違いを
明確化 (例: ○○専門店の品質
、○○限定など)

2 「損したくない」気持ち

商品を買うより、「買って後悔したく
ない」気持ちの方が強い

→初回限定、送料無料、返品
保証などで安心感とお得感を訴求

3 「不安があると買わない」

ECでは商品を手にとれないため、
情報不足 = 不安 = 離脱

→写真・サイズ・素材・Q&A・動画
など情報の見える化がカギ

4 「感情で欲し、理屈で納得」

人はまず「欲しい!」と直感で惹か
れ、その後で買う理由を探す

→サムネイル・商品名で心をつか
み、商品説明で理屈を補完

5 「レビュー = 信頼の代替」

ECでは実物を見られない分、
他人の声 = 安心材料

→レビュー数や内容が多いと購
買率が上がる。レビュー返信や写
真投稿も促す

6 「買わない理由を探している」

少しでも気になる点があると、
買わない理由に直結

→「送料無料」「即日発送」「安
心の返品対応」などで購入障壁を取
り除く

7 「迷ったら 買わない」

判断に迷った時、人は行動を保留
= 離脱する

→「○○%OFFは今だけ」「残り
〇点」などの背中を押す仕掛けが
有効

8 「手間がかかると離脱する」

購入までにクリック数が多かったり、
入力が面倒だと途中で離脱

→サイト導線の最適化などで購
入のハードルを下げる

第一講座 まとめ

1. EC市場は拡大中
 - 日本のEC市場は14.7兆円、食品ECも年6%以上成長
2. モールの特徴を知る
 - 楽天（ブランド力・ポイント）／Yahoo!（低コスト・PayPay）／Amazon（価格競争力）
3. 「開店すれば売れる」はNG
 - 集客導線の設計・広告活用が必須
4. 利益を意識した価格設計
 - 手数料・送料・広告費まで含めた価格戦略を
5. 差別化と見せ方が重要
 - 比較前提のECでは「選ばれる理由」の明確化が必要
6. 運営体制を整える
 - 発送・在庫管理・顧客対応まで備えることが成功のカギ
7. ユーザー心理を理解する
 - 不安・損失回避・迷い＝離脱。安心・信頼で購入につなげる

事務局からのお知らせ

事務局からのお知らせ

本日のセミナーのアンケートをこちらから回答をお願いします。

※アンケートへの回答をもって「出席」となりますので
必ずご回答をお願いします。



販促助成のご案内

まだまだ募集中！
＼ご応募をお待ちしております！／

販促助成
最大31万円 補助いたします！



<広告費助成>

Rakuten

20万円

YAHOO!
JAPAN

<クーポン費助成>

Rakuten

11万円

YAHOO!
JAPAN

3.5万円

販促助成のご案内

■助成条件

- 1) 助成の目的を理解していること。
- 2) 全セミナーに参加が約束できること
→共通2回＋初級向け5回
※新規出店の場合は、上記＋出店準備セミナー4回の全11回のご参加をお願いします
- 3) 全グループコンサルティングへの参加ができること。
→各回のワークをすべて提出、設定までの実施ができていること。
- 4) 福島県に店舗（所在地）があること。
- 5) 本事業のクーポンキャンペーンに参加した商品、参加する商品であること

販促助成のご案内

■ 助成条件

- 6) 福島県産品を原料としている食品であること
- 7) 補助金以外で広告費を5万円自己負担できること
- 8) 必要書類の提出にご協力いただけること（報告書・契約書など）
- 9) 管理画面の一部権限を付与いただけること
- 10) メンターとコミュニケーションをとり、戦略を実施することができる。

事務局からのお知らせ

新規出店者向け 出店準備セミナー

第1回 新規出店者向けセミナー

出店準備セミナー

ECモールの理解を深めよう

日程 2025年8月12日(火) 時間 14時～17時(予定) 場所 オンライン開催(zoom)

福島県農産物流通課主催 オンラインストア販売促進事業参加者限定



助成金・グルコン

