



SVPインサイトVol.53

eコマース

～国内市場の現状と将来展望～

本レポートは、2024年7月発行の注目市場分析レポートに基づき作成しております。
また、上記レポートは当社会員向けに提供をしております。



I. 市場の定義

インターネットの普及により、世界的にeコマース(EC)の市場は拡大を続けており、日本でも物販を中心に取引全体に占める比率が年々高まっている。本レポートは、国内のBtoC取引に限定され、物販の他、旅行予約、飲食・美容などのサービス、さらに電子書籍や動画配信といったデジタルコンテンツが含まれる。BtoBやCtoC取引、オンライントレードをはじめとする金融・保険サービス、また、オンラインゲームは対象範囲外とした。市場規模とマーケットシェアは小売金額ベースで推定され、旅行は国内外の予約金額、飲食・理美容サービスはネット予約・注文金額、デジタルコンテンツはダウンロード販売やサブスクリプション売上を含めて算出している。

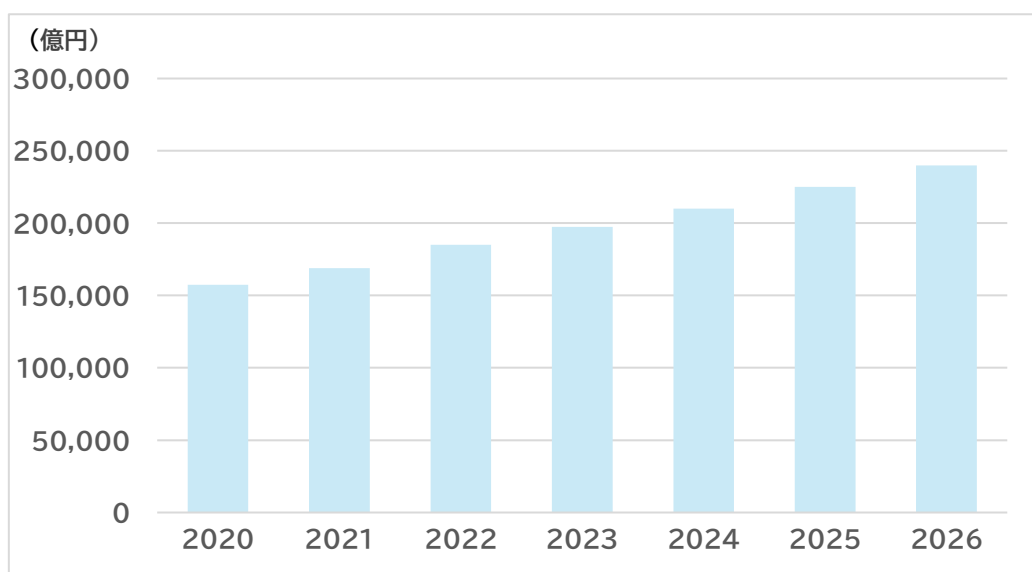
II. 市場動向

国内のBtoC ECの市場は、1990年代末から拡大を続けてきた。特に2020～21年にかけてはコロナ禍の巣ごもり需要により物販とデジタルコンテンツが急成長し、食品・飲料分野ではネットスーパー利用が定着した。2022年以降は一時的に成長率が鈍化したものの、旅行や飲食サービスは急速に回復し、全体市場を押し上げた。また、電子書籍や音楽・動画配信なども利用者が定着し、継続的な成長を示している。

III. 市場規模・予測

2023年の国内BtoC EC市場は約20兆円に達し、そのうち物販が全体の7割弱を占める。主要カテゴリーは食品・飲料、家電、アパレル、インテリアで、それぞれ2兆円規模に拡大している。サービス市場は2023年に約5兆円で旅行サービスが半数を占め、デジタルコンテンツは1兆円を突破したと推定される。今後はキャッシュレス決済の普及や物流高度化を背景にさらに拡大が続くと見込まれる。

eコマース 市場規模推移(小売金額ベース)

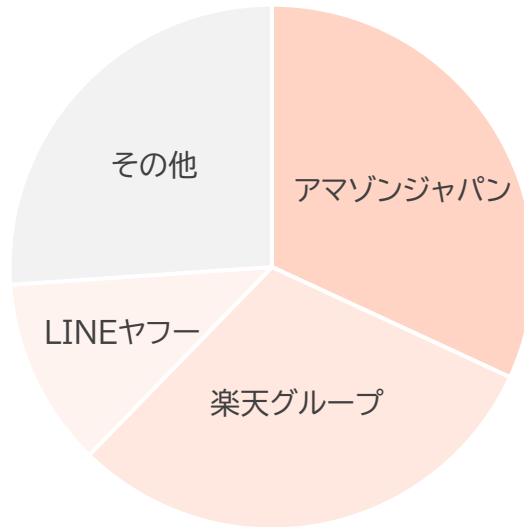


※SVPジャパン推定

IV. マーケットシェア

2023年のBtoC EC市場では、アマゾンジャパンと楽天グループが突出した存在で、両社で流通取扱高の6割以上を占める。続くLINEヤフーは「Yahoo!ショッピング」「ZOZOTOWN」などを含め約10%弱。その他、家電量販店や大手小売の自社ECが一定のシェアを持つ。アマゾンには豊富な品ぞろえと迅速な配送を強みに物流投資を拡大し、出店事業者の在庫管理や配送を一括支援する仕組みで取扱高を伸ばしている。楽天グループは、ポイント還元やカード・モバイルなど関連サービスとの連携で顧客を囲い込み、安定した成長を維持しており、LINEヤフーは販促費を抑え、利益率を高める方向へ戦略を転換している。

eコマース（BtoC）マーケットシェア(2023年・流通取扱高ベース)



※SVPジャパン調べ

V. 参入企業の動向

ECモールでは、アマゾンジャパン、楽天グループ、LINEヤフーが国内市場をリードしている。加えて、KDDIグループやeBay Japan、メルカリも存在感を高めている。自社ECでは、ヨドバシカメラ、ヤマダデンキ、ビックカメラなどの家電量販店、イオングループやセブン&アイ・ホールディングスなどの小売大手、ユニクロ、ニトリホールディングス、デル・テクノロジーズ、マウスコンピューターといった製造小売が主要企業として挙げられる。さらにジャパネットホールディングスや千趣会などの通販会社も市場を支えている。

VI. 業界構造

国内のBtoC ECは、アマゾンジャパン、楽天グループ、LINEヤフーの3社がプラットフォーム提供で圧倒的な存在感を示している。アマゾンジャパンは自社直販によっても日本最大級の小売業者として機能し、単なるECモール運営を超えた規模を持つ。一方、物販分野では家電量販店や小売業、製造小売業、通信販売会社などが、自社の強みを活かしたオンライン販売を展開し、特定カテゴリーで優位性を築いている。さらに旅行や飲食といったサービス分野では、リクルートやカカクコム、Uber Eats Japan、出前館といった専門企業が市場を形成。旅行サービスではリクルートや楽天グループなど、飲食サービスでは専門企業を中心とした市場構造となっている。



1分でわかる

SVP会員制 ビジネス情報サービス



1.ビジネス情報収集における環境の変化

環境の変化が激しく、将来の予測が非常に困難な時代に入

変化①

社会環境の変化



- ✓戦争の勃発
- ✓新型コロナウイルス感染症 (COVID-19)の流行
- ✓気候変動

変化②

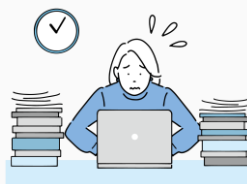
ビジネス環境の
変化



- ✓テクノロジーの進化
- ✓グローバル化
- ✓新世代の台頭
- ✓破壊的企業の躍進



組織的な課題に直面



2.企業が直面している3つの課題

これまで以上に、迅速で的確な情報収集・分析能力が求められています

1

幅広いビジネス 情報のアクセス

幅広い事象に関して、
スピーディーにアクセスできる
環境の整備



2

質の高い情報の獲得 (重要領域での質の担保)

信頼できる上質な
ビジネス情報を収集できる
環境の構築



3

成長が期待される 新市場の動向把握

事業機会の可能性がある全ての
市場や企業動向を認識する
ケイパビリティの有無

3.当社サービスが提供する価値



ビジネス情報に関する皆さまの課題を当社が解決いたします！

SVP会員サービス



解決① クイックリサーチ

I.

膨大なビジネス公開情報へアクセスし、スピーディーに最適な情報を提供

解決② プロジェクトリサーチ

II.

カスタム調査を通じて、質の高いビジネス情報と分析アウトプットを提供

解決③ SVPナレッジ

III.

当社が定義する、メガトレンドや注目市場の動向予測レポートを提供

4. サービス一覧



年間契約で3つのサービスをご提供します



I. クイックリサーチ

活用シーン

- ・日々のリサーチ作業をアウトソースして、分析や戦略立案など付加価値業務に注力したい。
- ・ニーズに合ったビジネス情報を、スピーディーにわかりやすくまとめて提供して欲しい。

特徴

- ✓幅広いビジネス公開情報の活用
- ✓プロのリサーチャーによるニーズ把握と最大2時間の調査
- ✓わかりやすくまとめたレポートでご報告

納期 最短2日営業日以内

III. SVPナレッジ

活用シーン

- ・メガトレンドを中心とした、将来、事業に影響を与える環境要素は何か知りたい。
- ・①Z世代、②サステナビリティ、③テクノロジー、④新興国を含む海外市場、⑤破壊的企業の動向を把握したい。

内容

- ✓SVPメールマガジン
- ✓SVPインサイト
- ✓SVP注目市場分析
- ✓SVPTrend調査

配信頻度 月1回以上

II. プロジェクトリサーチ

活用シーン

- ・公開情報では公表されていない、市場や業界、企業、消費者の情報収集がしたい。
- ・自社の事業領域に関する、質が高く、ニーズに即した情報を入手して、ビジネスに即活用したい。

特徴

- ✓広範なカスタム調査・分析
- ✓デスクリサーチ
- ✓ヒアリング調査
- ✓Webアンケート調査

納期 調査内容に応じて決定

5.導入実績



年間調査実施数
約15,000件



商用DBシステム利用
20システム



国内外企業財務情報
4,000万社以上



SVPネットワーク
世界40カ国の広がり

日本の売上高トップ100社中7割の企業でのご利用実績 導入企業600社以上





—SVP JAPANのサービスについて—

2営業日以内に調査結果をご報告

クイックリサーチ

[詳しくはこちら](#)

カスタムメイドのリサーチサービス

プロジェクトリサーチ

[詳しくはこちら](#)



—各種お問い合わせ—

資料ダウンロード

[こちらをクリック](#)



お問い合わせ

[こちらをクリック](#)



s'il vous plaît
SVP JAPAN
株式会社SVPジャパン

まずはお電話でもお気軽にお問い合わせください。

TEL:03-3249-0771

