

新事業：マーケットプレイス

事業内容

- ・総合型ECモール

アマゾンや楽天のように自由に出品ができる
マーケットプレイスの運営

競合企業

Rakuten

amazon

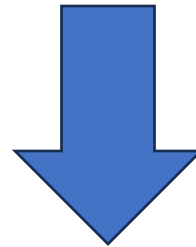
事業詳細

- ・ 楽天の強みである店舗設営型マーケットプレイスと Amazonの強みである個人出品の両立
- ・ 出品代として月額2万円ほどと、売り上げから手数料3～4%

なぜこの事業か

日本企業の収益性をあげるため。まず、Amazonは日本でほとんど税金を払っていないにもかかわらず、市場で大きな存在感を放っており、円の流出も免れない。また、販売者に対しての大きすぎる手数料だけではなく、値下げの圧力までかけている。そのため、円の流出を防ぐことと、企業が健全に収益を上げることができるシステムを構築することが必要。アマゾンの競合として楽天が存在するが、自社の成長のためにこれまで大量の従業員を雇ってきたため、その分の人件費が必要となり高額な出店料や手数料が企業に課せられている。そのため、アマゾンに完全に勝つことができていない。そこで、過剰な成長を最初から前提としない企業・経営を行えば、企業に対して低い手数料でマーケットプレイスを提供できると考える。

	Amazon	楽天	新事業
出品(月額)	4900円	19,500~100,000円	20,000円
手数料	8~15%	2.5%~4.5%	2.5~4%



売上1000万円とした場合
の売上利益
* 手数料は最大の設定

Amazon; 9,845,100円

楽天; 9,450,000円

新事業; 9,580,000円

- ・楽天は上記の基本手数料だけでなく、楽天会員の購入からはさらに1%の上乗せを実行している。
- ・新事業の手数料を最大4%としているが、3.5%予定

課題

- ・Amazonが利益度外視で策を打つ可能性がある。
- ・決済システムの手数料次第で新事業の手数料設定が変わってくる。また、基本的にクレジット3.5%、銀行振り込み銀行振り込み1.5%などの設定であるため、クレジット決済の比率が高い場合、新事業の収益性が低くなるという博打がある。
- ・**企業と消費者増加の両立**が最大の課題。画期的なマーケティングを行う必要がある。
- ・人々が合理的なら新事業を使用するはずだけど、人々の経済活動は非合理的な側面が大いにある点。

必要な人材

- ・国家的観念を持っている人
- ・システムエンジニア
- ・新規開拓力のある法人営業マン