

2022年11月14日

各位

株式会社 コマース One ホールディングス

株式会社 フューチャーショップ

フューチャーショップ、2022年7月～9月流通額は昨対比105%の446億円。

～ リアル回帰が進み、外出機会が増加する中、アパレルECの利用が回復 ～

株式会社コマース One ホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：岡本 高彰、証券コード：4496）のグループ会社である、株式会社フューチャーショップ（本社：大阪市北区、代表取締役：星野 裕子）が運営する SaaS 型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」シリーズの2022年7月～9月（2022年度2Q）の流通額は446億円、昨対比104.77%でした。



フューチャーショップ、2022年7月～9月の
流通額は昨対比105%の**446億円**。

リアル回帰が進み、外出機会が増加する中、
アパレルECの利用が回復

2年以上継続利用店舗調査

2年以上継続利用されている店舗様に限定し、流通額を調査しました。結果、成長率は昨対比 121.25%となりました。リアル回帰が進み、実店舗での購入機会も増える一方、futureshop シリーズを2年以上継続して利用されている店舗様は+21.25%と、全体と比較し自社 EC サイトの流通額が増加しています。

母数となった店舗を調査対象に、10店舗以上ある業種別に限定して上位をまとめた結果が下記表1です。各店舗の EC 担当者が様々な施策を実施したり、マスメディアに取り上げられたりなど、EC サイト利用者の購買意識の変化だけで説明がつくものではありませんが、全体として外出機会創出や、イベントに関する業界の EC 利用が進みました。

昨対比2倍となった「ギフト」はイベント景品関連が好調。「花・ガーデン・DIY」もプロ向けアイテムを取り扱う店舗が上位に目立つ結果となりました。

そして、「バッグ・小物・ブランド雑貨」「ジュエリー・腕時計」「レディースファッション」など、外出機会増加に伴いアパレル・ファッション EC の利用も増加しています。リアル回帰が進み、百貨店でも衣料品購入が増加する*中、実店舗と EC の相乗効果が進み、実店舗で気になったアイテムを検討の結果 EC で購入するなど、相互作用が強まったものと思われます。

※「百貨店売上高 (https://www.depart.or.jp/store_sale/)」より確認

表 1：流通額昨対比 TOP5

業種	流通額昨対比 (7月～9月平均)
ギフト	211.27%
花・ガーデン・DIY	164.05%
バッグ・小物・ブランド雑貨	154.48%
ジュエリー・腕時計	139.93%
レディースファッション	137.45%

EC 利用状況調査

下記4項目について、期間中の生活者のEC利用状況を調査しました。調査対象は、2021年・2022年7月～9月、各月の注文件数が100件以上の店舗さまの中から500店舗を無作為に抽出しています。なお、前回までのプレスリリースで行った同調査とは異なる店舗構成です。

1. 注文件数の変化
2. 購入単価の変化
3. 新規顧客利用状況
4. 決済手段の変化

1. 注文件数の変化

対象店舗の注文件数は昨対比105%前後でした。9月の注文件数が調査期間中の他月と比較し、鈍化を見せています。これは2022年9月は3連休が2回続くカレンダーとなっており、外出機会が増加し、リアル回帰を受けたものと思われます。

表2：各月注文件数の昨対比推移

	2022年7月	2022年8月	2022年9月
デバイス全体	106.10%	106.69%	103.50%
スマートフォン経由	110.62%	111.73%	108.02%
PC 経由	101.24%	100.80%	99.14%

2. 購入単価の変化

継続して両デバイスとも上昇。一貫して購入単価は上昇傾向となっています。

表3：購入単価の変化

	2022年7月	2022年8月	2022年9月
スマートフォン経由購入単価 (昨年同月比)	105.34%	106.24%	109.55%
PC 経由購入単価 (昨年同月比)	109.68%	110.15%	108.19%

3. 新規顧客利用状況

新たに会員登録された顧客の利用を新規利用とみなし、各店舗さまの平均増加率を月ごとに調査した結果が下記表4です。なお、下記の店舗さまは調査対象から除外しています(n=492で調査)。

- 会員機能を利用していない
- 会員を限定して販売している（社内向けにクローズドで販売、BtoBとして利用など）
- 期間中、futureshop omni-channel 開始により実店舗の会員をECにも登録
...大量の店舗既存会員がEC新規会員として登録されるため

期間平均は新規顧客の利用が111.55%でした。昨年までの爆発的な新規利用増加期間から新規利用が減少することもなく、継続して増加しています。

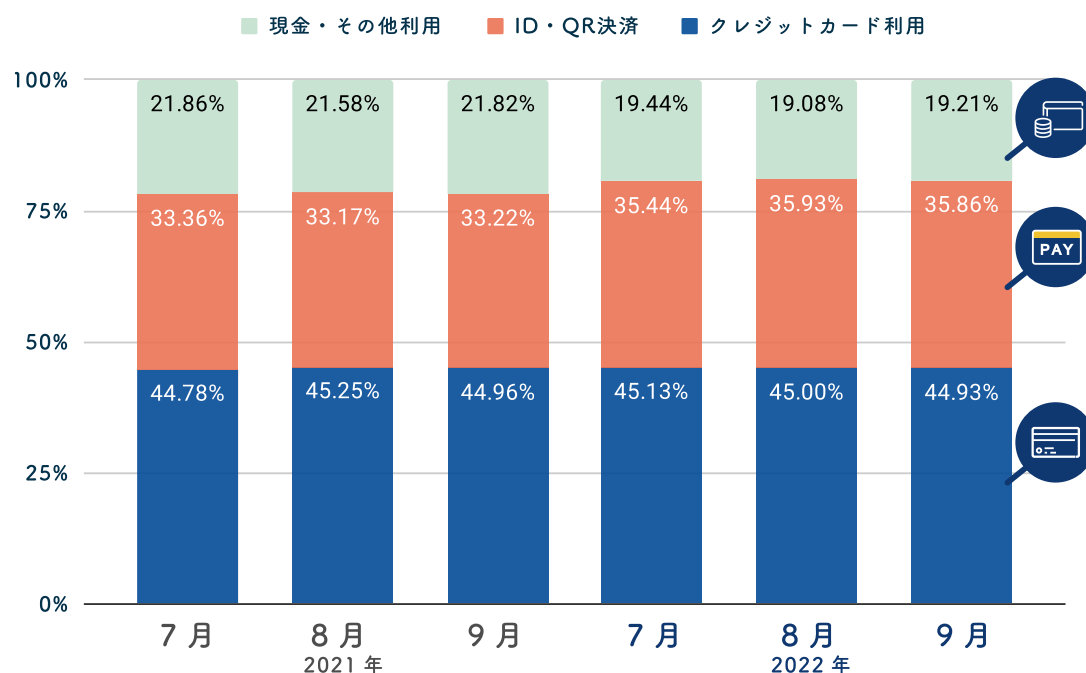
表4：新規顧客利用増加率（昨年同月比）

2022年7月	2022年8月	2022年9月
114.86%	110.35%	109.45%

4. 決済手段の変化

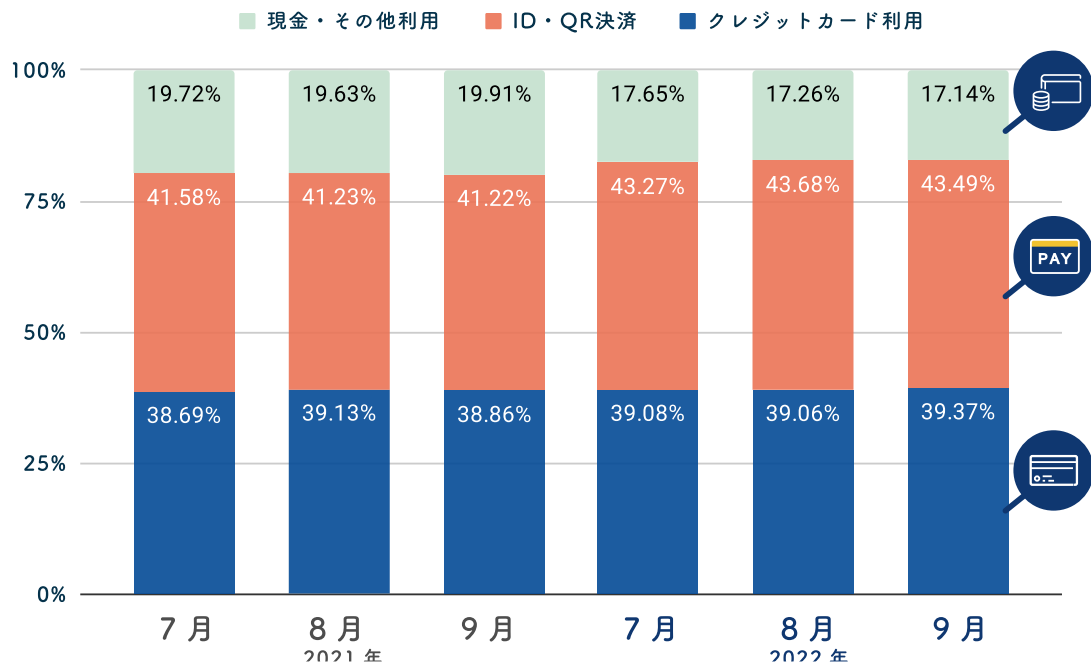
利用された決済方法を「クレジットカード」「ID・QR決済（Amazon Pay、楽天ペイ（オンライン決済）、Apple Pay、PayPay、d払いなどのキャリア決済）」「現金・その他決済（店頭払いや後払い、銀行振込やコンビニ払いなど）」の3つに分け、各月の総注文件数を1とした結果が下記のグラフ1です。

今回の調査でも「クレジットカード利用」はほぼ変化なく、「現金・その他利用」が「ID・QR利用」に移行している流れは変わりません。また、各店舗別では、「現金・その他利用」を受け付けていない（クレジットカードやID・QR決済のみ受け付けている）店舗も散見されています。



グラフ1：各月決済手段の割合/件数（調査対象店舗全体）

また、決済方法を3つとも提供している店舗さまに限定して（n=348）調査した結果が下記グラフ2です。今回の調査対象店舗では、ID・QR利用がクレジットカード利用を全ての月で上回る結果となりました。



グラフ2：各月決済手段の割合/件数（3種類の決済手段提供店舗のみ）

店舗ジャンル別に調査すると、「食品・スイーツ」はクレジットカード利用が最多、その他の店舗ジャンルではID・QR利用が最多という結果でした。

2022年7月～9月 フューチャーショップダイジェスト

機能アップデート・サービス連携強化

下記に代表される、機能アップデートやサービス連携強化、安定性向上を目的とした日々のシステム改善を行っています。

2022年8月31日：フューチャーショップ、株式会社フライウィール社との業務提携を開始。

<https://www.future-shop.jp/news/2022/08/31.html>

2022年9月1日：futureshopで構築された自社ECサイト上でライブコマースを実現する「Live cottage（ライブコテージ）」オプションをリリース

<https://livecottage-option.future-shop.jp/>

イベント開催

2022年7月～9月はECの専門的なテーマを扱うセミナーや、ECの基礎から応用まで学べるアカデミーを52回開催しました。他社開催分のイベントを含めると、平日はほぼ毎日のペースで担当者や経営者に向けたイベントを開催。ECのノウハウやトレンドとなっているテーマの知識を共有しています。

◆ 内訳

- TikTok for Business や P-MAX など、専門的なテーマのセミナーを7回
- ECの基礎から応用、そして売上アップ施策まで学べる、契約者限定のフューチャーショップアカデミーは39回
- 契約検討者向けテーマ（EC新規立ち上げ、リニューアル検討）のセミナーは6回



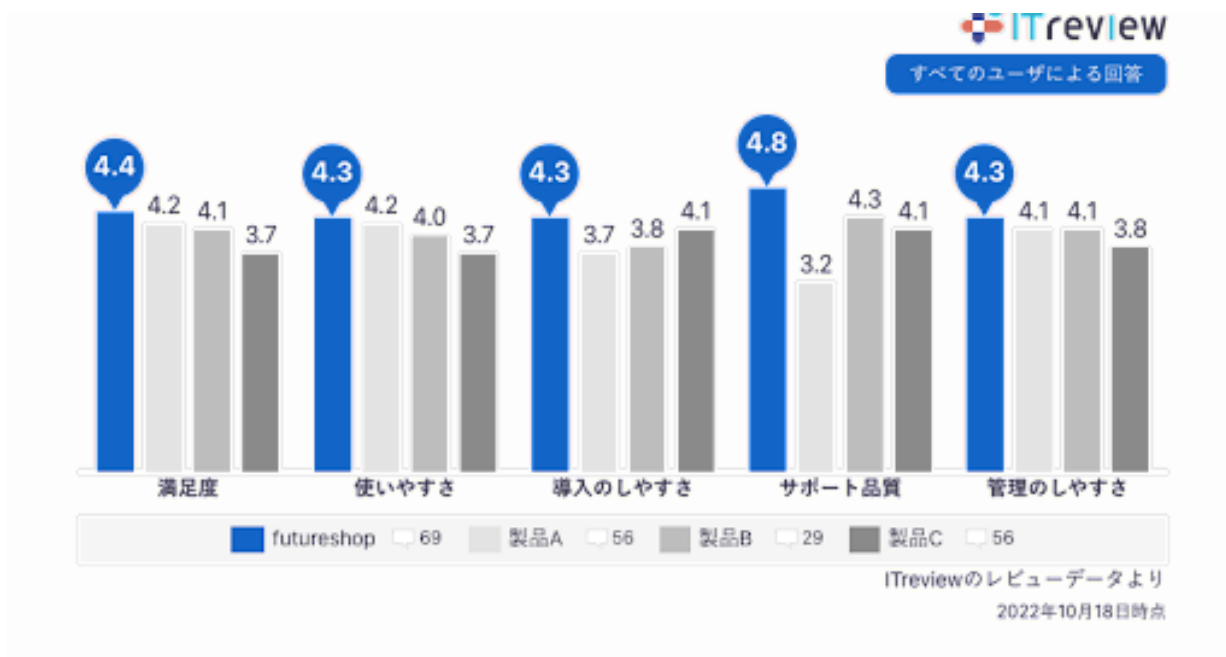
サービス満足度

国内最大級 IT 製品/ SaaS のレビューサイト「ITreview」で、「ITreview カテゴリーレポート『EC サイト構築部門』（2022 Fall）」において、「EC サイト構築分野」にてユーザー評価の高いことを示す「LEADER」を3年連続で受賞しました。



また、2022年10月18日時点で満足度がNo1、サポート品質が4.8点/5.0点と、同レポート内でNo.1をいただき、同業他社と比較して高い評価をいただいております。

機能アップデートのみならず、ECのノウハウを共有するイベントやサポートも高い品質で運営できるように努めてまいります。



フューチャーショップは今後も環境の変化をとらえ、成長しつづけるEコマースのために、しなやかに変化し、フレンドリーに伴走します。

会社概要

■ 株式会社フューチャーショップ

フューチャーショップが提供する futureshop (<https://www.future-shop.jp/>) シリーズは、未来に向けたコマース戦略を創造する SaaS 型 EC サイト構築プラットフォームです。

国内向け futureshop は CMS 機能 commerce creator で高いデザインカスタマイズの自由度と更新性を実現している他、ロイヤルティマーケティングに取り組める豊富な機能を有しています。オムニチャネル対応には実店舗と EC の顧客統合を行い、さらにきめ細やかなデジタルマーケティングを目的とした、O2O を実践するポイント統合、実店舗在庫表示機能も備えた「futureshop omni-channel」がご利用いただけます。

また、プラットフォーム自体の機能が充実しているだけでなく、他システムとも多数連携し、柔軟性や拡張性にも優れています。“売上を創る E コマースプラットフォーム”を目指し、プロユースに応える高機能であることにこだわり、EC 事業者さまの「やりたいこと」にとことんお応えします。

代表者	代表取締役 星野 裕子
所在地	大阪府大阪市北区大深町 4 番 20 号グランフロント大阪 タワーA 24 階
設立	2010 年 3 月 (株式会社フューチャースピリッツより分社)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">電子商取引 (E コマース) 支援サービスの提供SaaS 型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」企画・運営・開発
URL	https://www.future-shop.jp/

■ 株式会社コマース One ホールディングス

代表者	代表取締役 岡本 高彰
所在地	東京都千代田区四番町 6 番地 東急番町ビル
設立	2006 年 8 月
URL	https://www.cm-one.jp/