

10年で115%増のEC市場に今必要なプロのEC人材を育成するプログラムを提供開始

下請けの連鎖を止め、EC業界のエコシステムを確立するための「EC支援事業部設立プログラム」の提供を開始します。



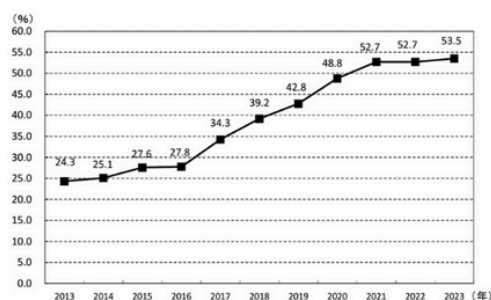
EC業界から“誰も幸せにならないコスト”を無くしてより良いサービスを導き出すinc.合同会社（代表：編田 琢也、以下、「当社」）は、ギルド型法人である強みを活かし「EC支援事業部設立プログラム」の提供を開始したことをご報告いたします。

◆ EC市場規模の推移

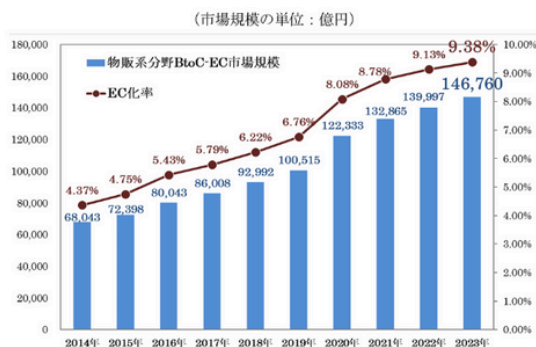
アフターコロナにおいてもオンラインショッピング利用は拡大

統計局の調査（グラフ左）によると、2023年の二人以上の世帯におけるオンラインショッピングを利用した世帯の割合は53.5%となり、2002年の調査開始以来、過去最高水準だった前年（52.7%）を上回りました。2023年の二人以上の世帯におけるオンラインショッピングの支出金額も過去最多でした。

また、2024年9月の経済産業省の報告（グラフ右）によると、2014年からの10年間で物販系EC市場は115%超の成長を見せました。このことから、EC市場の成長トレンドがアフターコロナでも継続していることがわかります。



(出典) 2023年 家計消費状況調査 結果の概況



(出典) 令和5年 情報通信に関する現状報告の概要

◆ 今喫緊に求められているのは購買体験の向上を追求できるEC人材

必要なのはECサイトの価値向上につながる“プロの接客”

オンラインショッピング利用者の半数以上が「実際に店舗に出向かなくても買い物ができる」「24時間いつでも買い物ができる」点をメリットとして挙げる一方で、「サイトの登録が面倒」「商品や販売者が多すぎてどれを選んでいいかわからない」といった、使い勝手に関するネガティブな意見も見られます。

そこで必要となるのが、欲しい商品をスムーズに見つけるための動線や必要十分な情報、さらに購入後のカスタマー対応を含めた「ECサイトでのプロの接客力」です。

しかし、ECサイトでプロの接客を提供するためのノウハウは、Web制作会社やコンサル会社には蓄積されていないことが多く、下請けの連鎖が課題とされてきました。また、内製化のためのEC人材の育成・獲得も急務です。

◆ 下請けの連鎖を止めるためのプログラム提供による効果

本プログラムでは、ギルド型*法人である当社の強みを活かし、1. の企業に対して伴走型の支援を行います。また、今まで当社が取り組んできたECサイトオーナー企業に対しての内製化支援は引き続き継続いたします。

ギルド型* 各分野の専門家が集まり、企業と協業してプロジェクトを遂行する組織形態

1. Web制作会社やコンサル会社等（パートナー）

本プログラムで当社が直接支援する先です。2. からEC支援の依頼があった際に、下請けに頼らなくても質の高いサービスを提供できるようになります。EC事業という新たなビジネスの柱を確立できるほか、EC人材としての知見が社内に蓄積される効果もあります。担当ディレクターへの学習機会の創出も可能です。

2. ECサイトオーナー（EC事業者）

1. のような今まで関係を築いてきた会社へEC支援を依頼できるようになります。別の会社へ丸投げされてしまうリスクも抑制でき、スムーズな事業推進が可能になります。1. の企業が実店舗支援が得意であれば、オンライン施策も合わせた多領域での連携とコミュニケーションコストの削減など、シナジー効果も見込めます。

3. ECサイトのお客様（消費者）

購買体験が向上します。事業者側のコストが最適化され、消費者に還元される可能性があります。プロの接客力を備えたECサイトで安心してオンラインショッピングを楽しむことができるようになります。

- 代表者：編田 琢也
- 設立日：2020年7月29日
- 資本金：1,000,000円
- 会社HP： <https://inc-inc.ooo>
- 事業内容：Eコマースプロデュース

【本件に関するお問合せ】

inc.合同会社 広報担当：執行

電話：05055343010 / メールアドレス：info@inc-inc.ooo
