

ネットショップ開業サービス（株式会社ハブファン）

- 1 ネット販売をはじめるには？
- 2 EC キューブ
- 3 楽天市場
- 4 ヤフーオークション
- 5 Amazon
- 6 その他のモール・APS

1 ネット販売をはじめるには？

まずネットショップを始めるには、自社サイトとして販売するのか
楽天市場や Amazon のような EC モールに出店するのか決めます。

自分が売りたい商品を購入してくれるユーザーが
最も利用する EC モールを選ぶ必要があります。

ハブファンでは丁寧にヒアリングし、商材や
ご予算に合わせてご提案いたします！



ここでは、ハブファンが主要に取り扱っている以下4種類をご紹介します！



Rakuten

amazon

ヤフオク!

2

EC キューブ

メリット

- ・ 自社ブランドとして、自社 HP にて販売可能
- ・ デザイン等、自由度が幅広い

デメリット

- ・ ウェブ上で認知されて、自然検索を獲得するためには時間と工夫が必要
グーグル・ヤフー広告等への経費も発生

The screenshot displays the EC-CUBE3 admin interface. The top navigation bar includes the EC-CUBE logo, a menu icon, the text 'EC-CUBE3 カスタマイズデモ', and a user profile icon labeled '管理者様'. The left sidebar contains a menu with items: ホーム, 商品管理, 受注管理, 会員管理, コンテンツ管理, 設定, and オーナーズストア. The main content area is divided into several sections:

- 受注状況 (Order Status):** A table showing order counts for '新規受付' (0), '入金待ち' (0), '取り寄せ中' (0), and '入金済み' (0).
- お知らせ (Announcements):** Two notices. The first promotes 'EC-CUBE 3 対応!' (EC-CUBE 3 compatible!) with details about payment plugins and support. The second is a congratulatory message for the '2016/2/18 ECの可能性を広げるプラグインを表彰する「EC-CUBEプラグインアワード3.0」受賞作品決定!' (2016/2/18 EC award winners).
- 売り上げ状況 (Sales Status):** A summary box showing '¥0 / 0 件' for '今月の売上高 / 売上任数' (This month's sales / sales volume) and '¥0 / 0 件' for '昨日の売上高 / 売上任数' (Yesterday's sales / sales volume).
- ショップ状況 (Shop Status):** A summary box showing '0 在庫切れ商品' (0 out-of-stock items) and '0 会員数' (0 members).



日本発ECオープンプラットフォーム
EC | CUBE®

メリット

- ・ 知名度による、圧倒的な集客力
- ・ 楽天スーパーポイントプログラムの導入
- ・ 35歳以上の購買力の高いユーザーが最も多い
- ・ セールやマラソン、楽天負担のクーポン企画なども多数開催
- ・ 販売システムも直観的で使いやすい
- ・ ショップページを作成できるので、店舗の独自性、他店舗との差別化が可能



Rakuten

3

楽天市場

- 出店料（デメリット） -

- 出店料が高い。最低でも月 19,500 円、1 年分一括払いで 234,000 円から必要
- そのほか、検索の上位にするためには高額な広告費が必要
- 出店審査は厳しめ

| 選べる3つの出店プラン

	1年契約プラン		
	月額出店料（固定費）が割安 がんばれ!プラン	ランニングコストが割安 スタンダードプラン	登録可能商品数や画像容量が無制限 メガショッププラン
こんな人におすすめ	ネットショップ運営のご経験が少ない 事業者様におすすめ! 割安な料金でスタートしやすい プランです。	目標とする月商が 約140万円以上 の事業者様におすすめ! 低コストで店舗運営できる プランです。	商品数や画像量が多く必要 な事業者様におすすめ! 容量を気にせず 店舗運営できるプランです。
月額出店料(税別)	19,500円/月 年間一括払	50,000円/月 半年ごとの2回分割払	100,000円/月 半年ごとの2回分割払
システム利用料(税別)	月間売上高の 3.5~7.0%	月間売上高の 2.0~4.5%	月間売上高の 2.0~4.5%
登録可能商品数	5,000商品	20,000商品	無制限^{※1}
画像容量	500MB まで	5GB まで	無制限^{※1}

※1メガショッププラン「登録可能商品数」と「画像容量」は無制限ですが、それぞれの初期値は50,000商品と5GBです。
上限変更をご希望の場合は、いずれもその都度、商品数・容量アップをご申請いただけます。

各プランの詳細情報は[こちら >>](#)

(画像引用：出店プランと費用 | 楽天市場 <https://www.rakuten.co.jp/ec/plan/>)

4

ヤフオク

メリット

- 出店料が圧倒的に安い！
- オークション形式なのでコアな商品や中古品などに適している

デメリット

- 販売管理画面、システムが複雑

The screenshot shows the Yahoo! Japan Seller Pro dashboard. At the top, there's a navigation bar with the logo and links for 'Yahoo! JAPAN - Yahoo! ビジネスセンター - マニュアル - FAQ - お問い合わせ'. Below this is a header area with 'お客様管理番号:' and 'ストアアカウント:' fields. A main navigation menu includes 'トップ', '注文管理', '問い合わせ', 'LINE', '商品・画像・在庫', '評価', 'ストア構築', '広告', '販売管理', '利用明細', and '設定'. The main content area is divided into several sections: 'お知らせ' (Notice) with '注文管理' (Order Management) and 'お問い合わせ管理ツール' (Inquiry Management Tool); 'お気に入りメニューリンク' (Favorite Menu Links) with a list of links like 'ヤフオク競りナビ' and 'ヤフオク商品データ'; and 'ストア売上情報' (Store Sales Information).

ヤフオク!

4

ヤフオク

- 出店料 -

出店料はなく、コストを抑えられる

個人でも出品可能でだが、ストアとして出品すると落札された際のシステム料が安くなる

出品取り消しも無料なので、店頭で販売したものや他で販売した際の取り消しもしやすい

項目	ヤフオク!ストアの場合	個人利用の場合	
		Yahoo!プレミアム 会員登録なし	Yahoo!プレミアム 会員登録あり
月額システム利用料	無料	無料	会員費508円(税込)
落札システム利用料	7.7%(税込)	落札額の 10%(税込)	落札額の 8.8%(税込)
出品取消システム利用料	無料	550円(税込)/出品	

※上記以外に以下オプションも利用可能です(利用に応じて料金が発生します)。

・注目のオークション: 22円(税込)~/日

・Tポイント: 落札価格(税別)の1~20%に相当するポイントを設定でき、落札したお客様に進呈(出店者様負担)

(画像引用: ヤフオク!でネットショップ開業 | <https://auctions.yahoo.co.jp/store/business/price/index.html>)

5

Amazon

メリット

- 流通が EC モール最大。知名度、認知度が高く、男女ともにすべての年代に人気
- 出店、審査が簡単
- 1商品ずつの「出品」なのでショップページの構築は必要ない
- 料金もリーズナブル

デメリット

- 商品ページの「出品」で、お店の独自性はない。価格競争に巻き込まれる可能性

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. On the left, there are navigation tabs for '注文管理' (Order Management), 'パフォーマンス' (Performance), and '出品者から出荷' (Ship from Seller). The main content area includes sections for '重要なお知らせ' (Important Notices), '新着情報' (New Information), and 'Amazon出品コーチ' (Amazon Seller Coach). The 'Amazon出品コーチ' section has a form asking 'どのようなタイプの商品を出品したいですか?' (What type of product do you want to sell?).

amazon

出品プラン

プラン

小口出品

大口出品

¥100/商品

+ 販売手数料

¥4,900/月

+ 販売手数料

概要

このプランが適しているケース

• 毎月49点まで商品を販売する

• 販売する商品が決まっていない

• 広告を出したり、詳細な出品用ツールを使用したりする予定はない

• 毎月49点以上商品を販売する

• 商品の広告を出したい

• 検索結果の上位や商品詳細ページに商品が掲載されるようにしたい

• APIやレポートなど、詳細な出品用ツールを使用したい

• 制限が課せられるカテゴリの商品を販売したい

amazon

(画像引用：Amazon 出品サービスの料金 https://sell.amazon.co.jp/pricing?ld=SEJPSOAGoog_sitelink_02_asret_)

6

対応モール・ASP、等



Rakuten

amazon



ヤフオク!



MakeShop[®] by GMO

YAHOO! JAPAN ショッピング

...etc

商材やご予算に合わせてご相談・ご提案いたします！

上記以外もお気軽にご相談ください。

株式会社ハブファン

TEL:079-287-8198

web@hubfun.co.jp