

イベント（講演）名	平成 18 年度第 7 回 IT 交流プラザ 「ネットショップオーナー育成フォーラム& クリエイターズセミナー④」
主 催	郡山地域ニューメディア・コミュニティ事業推進協議会 (財) 郡山地域テクノポリス推進機構
開催又は実施年月日	平成 18 年 8 月 30 日（水）
開催又は実施場所	ホテルハマツ（郡山市）
参加人員	約 55 名

クリエイターの相互研鑽をはかり、郡山地域内のクリエイターのスキルアップ支援をし、またホームページコンテストを活発に盛り上げていくために、5 月よりシリーズ化したセミナーを開催しています「クリエイターズセミナー」ですが、今回は、6 月に開催した技術的にネットショップを自作する講座（「ネットショップオーナー育成セミナー」）の運営面をサポートする「ネットショップオーナー育成フォーラム」との合同開催で行いました。

●第 1 部「ネットショップオーナー～ここまで出来る！～」

講師：(資) パソネットワールド パソコンインストラクター 石井 朋美 氏

ネットショップを始めるためには、さまざまな方法がありますが、今回は「ネットショップオーナー」という簡単にショッピングサイトを構築できるソフトを使いながら、ショッピングサイトをどのように構築していけばよいのかという話をさせていただきました。



まず、サイト構築の流れとして、お店を始めるためにはショップの名前や取扱商品、掲載する情報を整理するためにも開店計画書が必要。またネットショップは、通信販売店になるので「特定商取引法」が適用され、売買のトラブルを防ぐため提示の義務がある。それらを踏まえ、アプリケーションソフトを使うメリットとして、「自分でショップを作成し、更新することができるので運営コストを抑えることができる」とこととあげたあと、アプリケーションソフトを使って作ったからと言っても、努力しなければ運営コストを抑えることはできないと続け、Web ページをつくる知識などなければ、更新作業は難しく、自分で勉強する努力も必要と説明されました。また次のメリットとして、通販サイトを構築するためにつくられたソフトなので、通常サイト構築ソフトに比べて通販に特化した機能がついていること、またショップ運営のための管理機能もついていることをあげられました。

そのあとに、平均的なつくりを構成基準としているので、「独自のサービスなどを展開する場合は、融通がきかない」こと、「同じソフトを使用して作成する場合、似たようなページになりがちなのでオリジナリティなページをつくるのが大変」と、パッケージソフトの融通のきかなさをデメリットとしてあげられました。

アプリケーションソフトのメリットとデメリットを説明されたあと、「ネットショップオーナー」を使って何が出来るか、ショッピングサイトを構築するため手順と機能の紹介を、実際のサイトや、ページタイトルの作成の仕方や商品の登録の仕方など、機能の実例をあげながら詳細に説明されました。

石井氏は、最後にショップを作成する方法はさまざまなツールがあるので、これからサイトを構築したいという方には自分に合った方法を選んでほしいとしめくくられました。

●第2部「WEBショップ開店から運営まで～これだけは押さえておきたい～」

講師：ストアハウス 代表 大和田 雄樹 氏

自身も「福うらら」という通販サイトを立ち上げ、運営・管理されている大和田氏に、ネットショップ始めるために必要な事前準備や、ネットショップを運営するメリットやデメリット、その他ネットショップの現状などネットショップ運営には欠かせない知識についてご説明いただきました。

まず、「WEBショップ開店の方法」として、「自社サーバ型」、「ショッピングモール参加型」、「自社サイト構築型」、「商品出品型」の4つをあげられ、それぞれの特徴を、「自社サーバ型」は、自社でサイトの構築を行い、自社でサーバを用意して、管理・運営までを行うので、自由度（オリジナル性）は高いが、サーバの運営やサーバの構築など設定時の手間やコストがかなりかかる。「ショッピングモール参加型」は、大手のショッピングモールに参加するタイプなので、サイト構築のノウハウがない人でも出店が可能で、設定時の手間もかからないが、出店料などがかかるため、運営コストはかかる。また参加しているショップの数が多いので、ショップの中に埋もれてしまう可能性もある。「自社サイト構築型」は、自社でサーバをもたずにサイトの構築だけを行うタイプで、ショップのオリジナル性があり、自分の思い通りにサイトの運営管理を行えるが、業者委託でのサイト構築やSEO対策、運営などを行えばコストはかかる。「商品出品型」（オークション）は、商品を手軽に売ることが可能で、設定時の手間もなく、低コストだが、ショッピングモールと違い、購買者からの不信感を募りやすかったり、思い通りの販売方法ができなかったりというデメリットがあると説明されました。



次に「WEBショップ開業の流れ」ということで、必要なインフラの流れについて説明し、Webショップの置き場所をどうするか、開店するお店の仕様によってサーバを決定しなければならない。また注文の受付については、ショッピングカートの導入はできたらしたい。次に決済手段を考え、取扱商品や客単価を考え設定。発送方法も同じく、商品や決済方法を考慮して選ぶ必要がある。業者によって、得手不得手があるので業者の使い分け、コスト計算や段ボール、袋などの準備も必要と、開業における準備の流れを述べられ、そのあとに「WEBショップ運営におけるルール&マナー」として、WEBショップは通販に属するので、特定商取引に関する法律に基づく表示を必ず書かなくてはならないとし、提示しなければならないこと、表示に関する注意点を説明されました。独自ドメインを取得してサイトの信用をアップさせること、SSLやサーバ証明書サービスなどの利用、買い物の流れをわかりやすく説明すること、お客さまにとって「対人間」として見てもらうページするなど、WEBショップのマナーについて続けて説明されました。

また「WEBショップデザインのポイント」として、来訪者はトップページから入ってくるとは限らないので、内部リンクを徹底し、どのページからも自分のページをアピールできるような仕組みを作ることが必要とし、来訪者を惹きつける「キャッチコピー」や、誰にでも使いやすいユーザビリティやターゲット層に合わせたデザインも大切と述べられました。

最後に「WEBショップのこれから」として、これからは携帯電話でインターネットをする人がますます増えていくので、パソコンのサイトを立ち上げる際は必ず携帯でも閲覧できるサイトとする必要がある。またWeb2.0時代は、小規模店舗や新規参入する店舗が残っていくためにアフィリエイトの利用や店舗販売のドロップシッピング、卸機能のECサイトという考え方が大切で、単店舗発送から「複数店舗発送」に切り替えることが必要だと語り、講演を終えられました。

講演後、会場からは質問が相次ぎ、盛況なセミナーとなりました。