

SAMPLE

特集レポート No. 036

オフィス通販 vs 総合通販

Strictly Confidential

 Info Mart Corporation

2017年 6月28日

はじめに

- 文房具やコピー用紙などのカタログ通販から発祥したオフィス通販は、アスクル、たのめーる(大塚商会)、カウネット(コクヨ)の3社を中心に成長を続け、近年では取扱い商品を増やし、オフィスの域を越えたカテゴリーにもビジネスを拡げている
- 一方で、Amazonに代表される総合通販もオフィス向けの商品を拡充し、SOHO需要を中心にビジネス需要を取り込みつつある。他方、工業用副資材のMonotaRO、精密機械部品のミスミ、理化学機器のアズワンなど、専門分野のBtoBカタログ通販から発展したプレイヤーもカテゴリーを越えてビジネスを拡大しつつある
- 本レポートでは、オフィス通販と総合通販、さらには専門分野のBtoB通販までを視野に入れて主要プレイヤーの動きを整理し、今後の競争状況を展望する

本資料の流れ



- I. オフィス通販の台頭
- II. 総合通販の法人対応の現状
- III. BtoB通販の今後

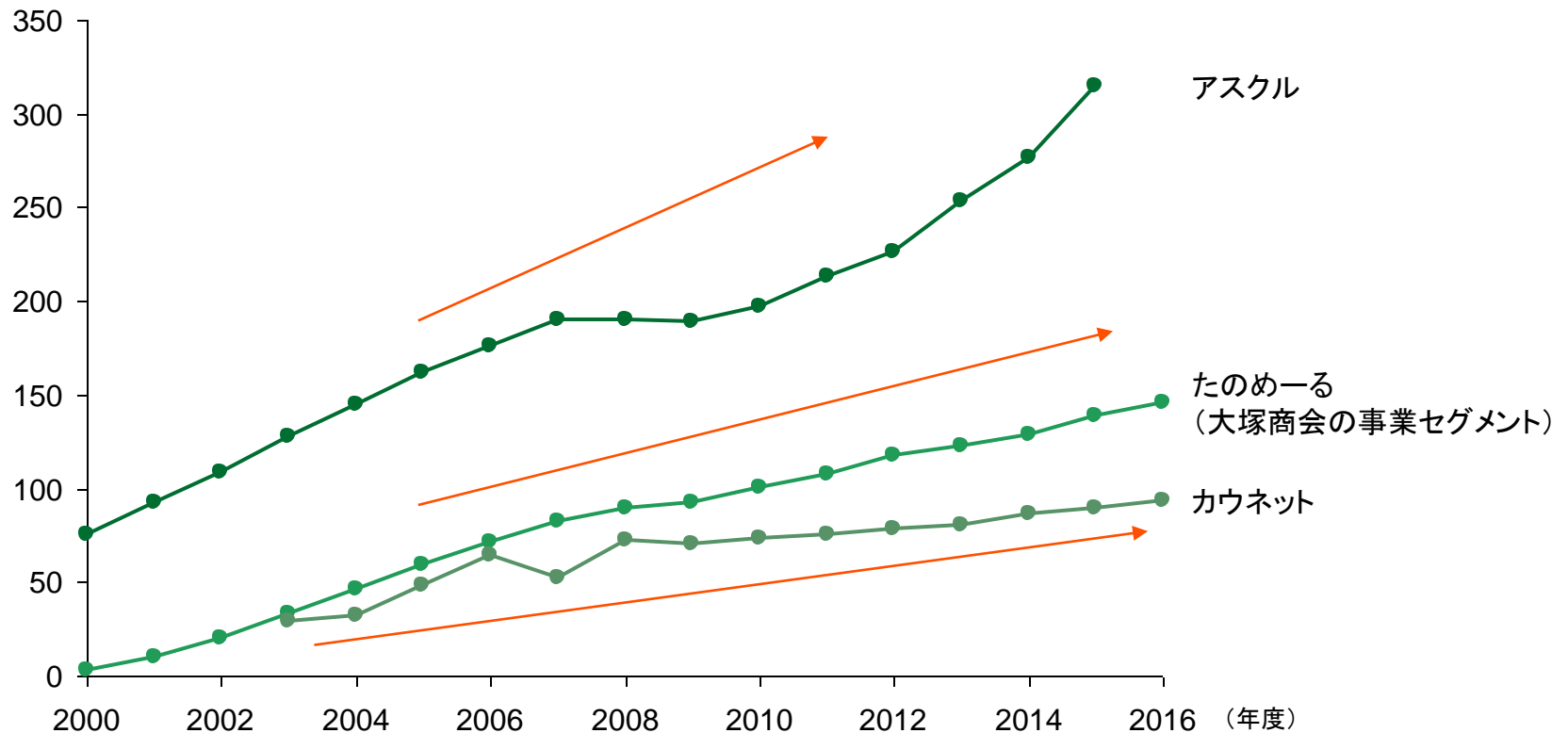
オフィス通販の上位3社の売上高推移

■ オフィス通販は上位3社が順調に成長

- 2000年代は零細企業のみならず、中小、大手企業のオフィス需要を獲得して成長
- 近年は工具、研究用品、介護用品など、取扱い商品をオフィス用品以外にも拡大する動きが活発になっている

上位3社の売上高推移

(単位: 十億円)



オフィス通販サイトの取扱い商品

- いずれのサイトでも売上上位はコピー用紙、およびティッシュペーパー、水などの日用品

		アスクル	たのめーる	カウネット*1		
売れ筋 ランキング	1位	コピー用紙マルチペーパー スーパーホワイト+	PPC PAPER High White A4 1箱 (2,500枚:500枚×5冊)	コピー用紙 スタンダード 高白色タイプ		
	2位	コピー用紙マルチペーパー スーパーエコノミー+	TANOSEE クリアホルダー A4 クリア 1パック(100枚)	コピー用紙 スタンダードタイプ		
	3位	プラスチックグローブ 粉なし(パウダーフリー)	TANOSEE ティッシュペーパー 5colors 200組/箱 1パック(5箱)	コピー用紙 スタンダードタイプ2 スーパー高白色		
	4位	ティッシュスマートコンパクト ビビットカラー	TANOSEE PPC Paper Type FW A4 PPCFW-A4 1箱(5,000枚:500枚×10冊)	コピー用紙 スタンダードタイプ2		
	5位	クリアーホルダー A4 スタンダード	神戸居留地 緑茶 2L ペットボトル 1ケース(6本)	キングジム テプラ PROテープ 白ラベル		
取扱い商品 カテゴリー	事務用品/文房具	ファイル	コピー用紙	衣料・生活用品	カウコレ (オリジナル商品)	事務機器・ ラベルライター
	トナー/インク/ OAサプライ	パソコン周辺機器 /メディア	OA・PC消耗品	事務機器・家電・電池	コクヨ製品	生活用品/ ドリンク・フード
	OA機器/家電/電池	オフィス家具/収納	CAD・製図用品	パソコン・ パソコン周辺機器	文房具/事務用品	梱包用品/ 作業用品/テープ
	生活雑貨 /キッチン用品	飲料/食品/ギフト	ファイル	ソフト・書籍	ファイル	オフィス家具/収納
	衛生/医療/介護	作業・研究用品など	文具・事務用品	オフィスファニチャー	コピー用紙・ インク・トナー	店舗グッズ/ 店舗用品
			梱包・工具・作業用品	介護用品	パソコン用品・ プリンタ・メディア	医療/建築/教育など
		食品・飲料	オーダーメニュー	電化製品/照明 /電池/カメラ	かうねっと工房 (オーダーメイド)	

注: *1 カウネットはランキングが存在しないため、人気商品を引用

出所: 各社Webサイト

企業概要 アスクル

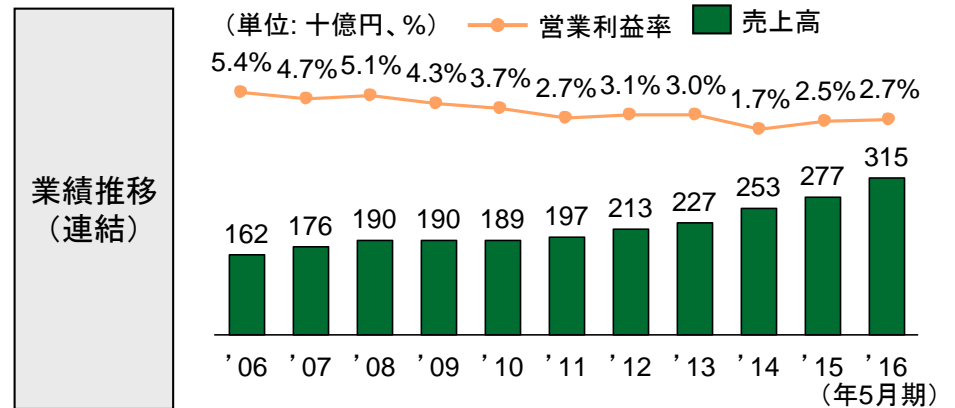
- プラスの子会社として零細企業向けの文具カタログ通販でスタート
- ヤフー傘下となった2012年にオープンした消費者向け(BtoC)のLOHACOも軌道に乗り、売上高100億円を超えた

企業概要

会社名	アスクル株式会社
設立	1963年11月
所在地	東京都江東区豊洲3-2-3
資本金	21,189百万円(2016年5月時点)
会社種別	東証一部
代表者	代表取締役社長兼CEO 岩田彰一郎
従業員数	1,727名(2016年5月時点、連結)
株主	ヤフー 41.7%、プラス 10.7%(2016年5月時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 法人向けのオフィス用品通販最大手の「ASKUL」を運営 <ul style="list-style-type: none"> – 従業員数10人未満の零細企業向けに展開し市場を開拓 ■ 2012年にYahoo!の傘下となり協業で個人向け通販の「LOHACO」をスタートしている ■ 全国に自社物流拠点を保有 <ul style="list-style-type: none"> – 拡充を続け全国7カ所の大型拠点による迅速な配送を実現

出所: アスクルWebサイト、IR資料

業績推移と通販事業の動向



主な動向

- アスクル
 - 1993年より「アスクル」事業を開始
 - 1997年にインターネットによる受注開始
 - その後に一括購買システムや在庫管理システムなどの導入サービスも提供
 - 2004年、2005年には医療介護施設向けも開始
- LOHACO
 - 医薬品、酒類など商品カテゴリを拡大し売上高100億円を超える規模に成長
 - 1時間単位で配送時間を指定できるサービスや、サプライヤーが出店可能なマーケットプレイス型の販売もスタートし利便性拡大

SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に言及し、「打ち手」を導出します。

