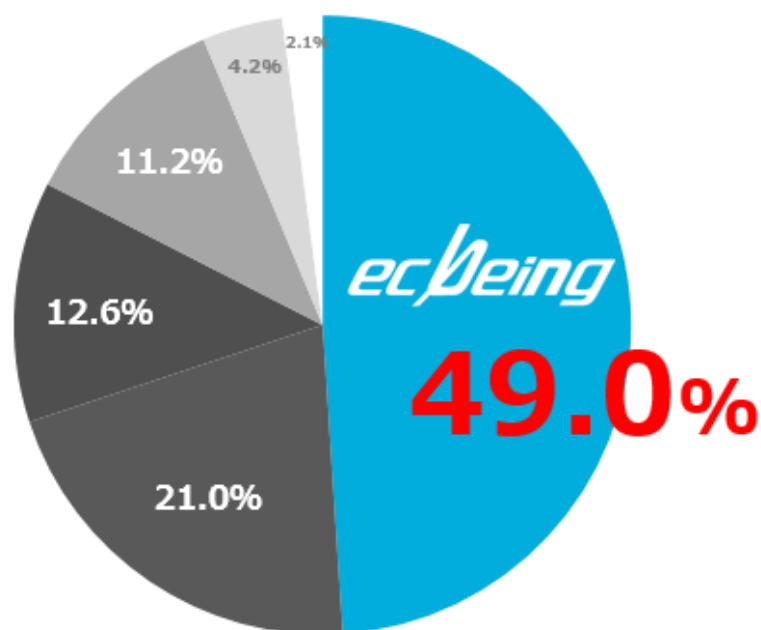




## ecbeing 法人取引(BtoB) EC サイト構築市場において 49%のシェアを獲得

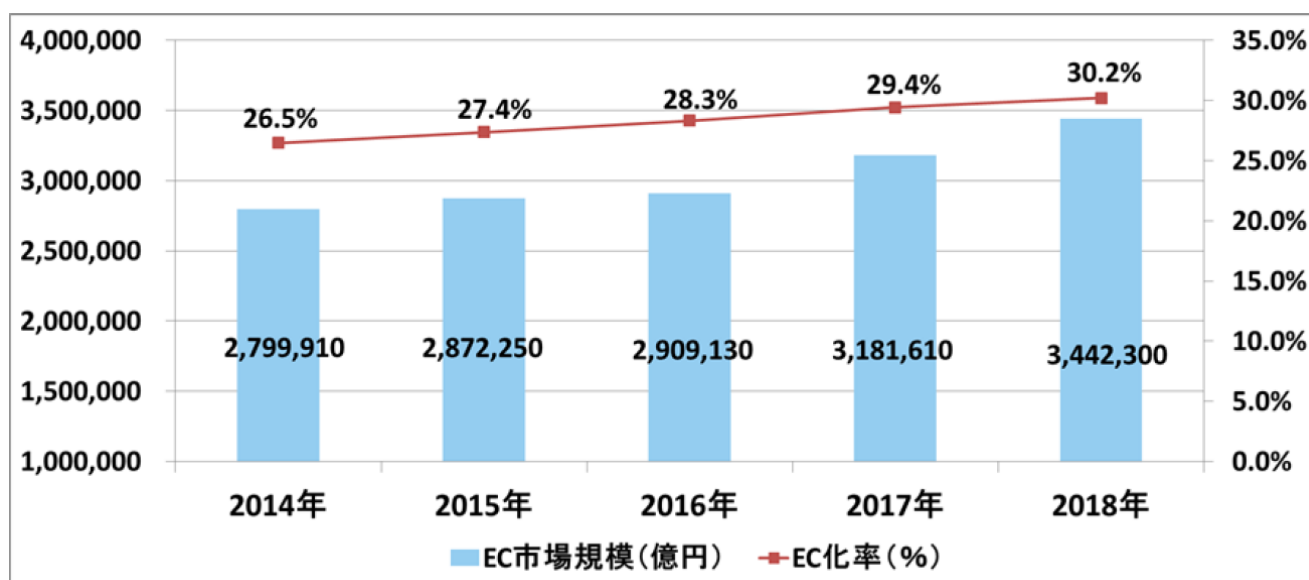
株式会社 ecbeing（イーシービーイング 本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：林 雅也、以下 ecbeing）は、富士キメラ総研社の発行する富士マーケティング・レポートによる、【 EC サイト構築パッケージソリューション市場占有率調査 】において、法人取引（BtoB）を行う EC サイトパッケージ構築においても 49%のシェアを獲得しました。

### 法人取引（BtoB）販売



※出典 富士キメラ総研社「富士マーケティング・レポート 2018年 ECソリューション市場占有率」調べ。

国内 BtoB-EC 市場規模は 344 兆円、EC 化率は 30%超え



出典：平成 30 年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）

経済産業省の調査によると 2018 年度の法人取引（BtoB）における EC 市場は 344 兆 2300 億円となり、EC 化率は 30.2%を超えております。

2018 年規模が 2017 年から拡大した業種は、上位順に「卸売」、「輸送用機械」、「繊維・日用品・化学」、「電気・情報関連機器」で、市場規模や EC 化率も拡大しております。

ecbeing BtoB 版の商談は前年比 143%を達成

働き方改革による業務効率化の機運が高まるなかで、企業内において電話や FAX、紙媒体で行ってきた受発注業務をデジタルへ移行する動きが活発になり、発注者側の EC そのものに対する認知や知識の向上により、BtoB 向けの EC 販売が増加傾向にあります。

また、BtoB 企業でもデジタルトランスフォーメーションへの取り組みが、IT の重要性を理解する若手経営層への世代交代や企業内の IT 化の推進により活発化しており、そのような状況も追い風となっており、ecbeing BtoB 版の商談は、前年比 143%(4 月-7 月末日迄)と大幅に増加しております。

ecbeing BtoB の 4 つの強み

## 1. BtoB 機能

ecbeing では BtoC 版と BtoB 版は別システムとして機能開発しております。

その為、BtoC の派生で構築されたシステムと比較すると、標準機能だけで、BtoB に特化した機能が 369 機能あります。

## 2. 開発体制

製品開発及びカスタマイズに関しても BtoB 専門の組織を構築し、BtoB サイトの対応をおこなっております。その為、BtoB に関するノウハウ等が集中し、より付加価値のあるシステムを提供することが可能となります。

### 3. 日本企業の商習慣を踏襲

ecbeing BtoB 版では、日本企業独自の商習慣を考慮した BtoBEC サイト構築を実現することが可能です。

企業により異なる受発注フロー、代理店、仕入先（サプライヤー）など、複雑な商習慣の実現や、既存取引先との取引を行う「クローズド BtoB」や、新規顧客を獲得していく「スモール BtoB」の同時運用を行うケースなど、EDI との差別化を図れる大規模 BtoB サイトの構築実績も多数ございます。

### 4. 高セキュリティ

BtoC 版と同様に BtoB 版でもセキュリティ対策を実施。

BtoC クオリティの高いセキュリティ環境で BtoB サイトの構築が可能となります。

#### ■ 「株式会社 ecbeing」について

名称：株式会社 ecbeing

設立：2012年10月

本社：東京都渋谷区渋谷 2-15-1 渋谷クロスタワー

代表者：代表取締役社長 林 雅也

資本金：2億円 \*2018年3月末日現在

株主構成：株式会社ソフトクリエイティブホールディングス（東証一部・証券コード：3371） \*100%出資

社員数：206名 \*2018年3月末日現在

事業内容：電子商取引を目的とした Web サイト構築などの EC ビジネスに関する総合的なサービスの提供

詳しくは <https://www.ecbeing.net/> をご参照ください。

=====

○本件に関するお問い合わせ先

株式会社 ecbeing

担当：古田 雄

TEL：03-3486-2631 FAX：03-5466-9480

Email: [ess@ecbeing.co.jp](mailto:ess@ecbeing.co.jp)

=====