

## 2021年度アクティブスチューデント応援奨学金活動報告書

国際経営学部 国際経営学科

ヨケン

### はじめに

この度は、2021年度アクティブスチューデント応援奨学金学生に採用していただき、誠にありがとうございました。2021年～2022年の間は、アクティブスチューデント応援奨学金を利用して自分のネットショップを作り、運営していました。その中で、デジタルマーケティングの計画策定と実践により、現時点でネットショップのInstagramフォロワーが2,133人に達し、売上も伸びています。ネットショップを立てたきっかけは、ポストコロナ時代にネット通販の需要が急増していることに気づいたからです。このようなトレンドはEコマースを発展させ、オンラインショッピングを拡大させたと言えるでしょう。一方で、ネットショップの収入で学費をまかない、家族の経済的負担を軽減しながら勉強できるようにしたいと思いました。そこで、デジタルマーケティングの実践活動や新設したネットショップの運営をサポートできるようにと、2021年度アクティブスチューデント応援奨学金に応募しました。

マーケットリサーチを行い、様々な角度から比較・分析した結果、スマホケースとスマホ関連商品の販売という、ネットショップのタイプを決めました。サプライチェーンと商品の発送を担当してくれる、中国にいる友達にも連絡しました。そこで、学校と長期インターンシップのほか、起業への第一歩を踏み出しました。以下、私が起業するまでの道のり、苦労したこと、遭遇した困難、そして得られた知見を詳しく紹介します。

### 開店前の準備・調査

ショップをオープンする前に、事前調査を繰り返しました。これには、事前の市場調査、製品のポジショニング、ターゲット顧客グループ、販売チャネルとプラットフォームの調査、およびサプライヤーの調査などが含まれます。事前の市場調査で、日本に住む多くの人が携帯電話用ケースをオンラインで購入する習慣があることがわかりました。その背景には、オフラインのスマホケースの専門店ショップが少ない、種類が少ない、価格が高い、スマホケースの有名ブランドや専門店がないという印象があり、スマホケースは携帯ショップに置かれる周辺商品として販売されるのが一般的であることが挙げられます。そのため、私の周りの友人も含め、ほとんどのスマホユーザーがネット通販でケースを購入しています。ネットで購入できるケースの種類は多く、それぞれ十数機種 of スマホに対応しているため、手軽に安価に買い物ができるのが魅力です。

その後、同じようなお店のリサーチを開始しました。リサーチのキーワードは、#スマホケース、#ネット通販、#スマホケース専門ショップ、#Galaxy ケース、#iPhone ケースなど。このステップでは、同業他社のビジネスモデル、製品の価格や商品のスタイルなどを調べました。結局、Instagram でフォロワー数が非常に多いショップをいくつか見つけ、そのビジネスモデルや参考価格を拝借することにしました。製品選定後、中国・深センの華強北電子市場にある携帯卸売業者に仕入先として連絡を取りました。そして、ついに Instagram と Facebook で商品を宣伝することにしました。

ここまでで、具体的な説明が必要な点がいくつかあります。

1. スマホケースという商品カテゴリーを選んだ理由は？送料と納期を短縮するために、中国製のスマホケースを日本へ空輸することを選択しました。送料やコストを考えると、商品であるスマホケースの大きさや重さが小さい方を選びました。こうすることで、1 件あたりの送料を安くすることができるのです。

2. なぜ、中国のサプライヤーと日本市場を選んだのか？現在、日本で販売されている電子周辺機器の多くは、中国製です。中国のサプライヤーからは、品質を保証すると同時に、価格を抑えることができます。そのため、オンラインショップの商品は、オフラインショップのスマホケースよりも価格優位性があり、利益率も高くなります。また、中国から日本までの物流時間が短く、日本のユーザーの購買力が高いということもあります。Amazon Japan 2021 のアクセス数は、Amazon US に次いで世界で 2 番目に多い。

3. なぜ、Instagram や Facebook でオンラインショップや商品をプロモーションすることにしたのか？現在、日本における主なオンラインショッピングのプラットフォームは、Amazon と楽天です。しかし、どちらのプラットフォームも小規模なコストのビジネスモデルには向いていません。その理由は、Amazon や楽天のプラットフォームでは、第三者出品者に 10%~20%の手数料を徴収しているからです。しかし、Base や Stores のような独立のオンラインショップを選んで販売することで、コストを抑えて商品を市場に投入できるだけでなく、プラットフォームの管理・評価に左右されることもありません。また、お客様は他店との価格比較を容易に行うことができません。お客様が Instagram でファンになると、顧客密着度が強くなり、再購買率が上がります。

## オンラインショップ開設のための手続きと具体的なプロセス

昨年から、Instagram や Facebook を中心に、スマホケースや携帯アクセサリを販売するオンラインショップ「Momocase」を立ち上げ、活動の PR や商品の販売に取り組んでいます。現在までに、Momocase の Instagram アカウントは 2171 人のフォ

ロワーを獲得しています（図 1 参照）。以下、私がショップをオープンするまでの手順と過程を紹介します。

**Step1.** Stores のアカウント作りとバックオフィスの設定。Instagram や Facebook は主に商品を宣伝・紹介するためのプラットフォーム、一方、Stores は引取用のプラットフォームなので、このステップは必須のファーストステップとなります。

**Step2.** <https://www.onamae.com/> にドメイン名の申請と購入。私が最終に選んだのは、ドメイン名 <https://momocaseshop.net>（図 2 参照）。

**Step3.** Stores で「スタンダードプラン」を開設後、独自のドメインを設定することができます。価格は 6 ヶ月あたり 13,288 円（税）です。なぜ、Stores が無料で提供してくれるドメイン名を使わなく、別途お金を払わなければならないのでしょうか。これは、お客様の信頼とロイヤリティを高め、Momocase のブランドをお客様に印象付けるためです。

**Step4.** カタログをアップロードし、商品説明を完成します。このステップでは、商品説明で商品の魅力や独自性を強調することも非常に重要です。

**Step5.** logo をデザインし、商標登録をします。Momocase の logo は、Photoshop でシンプルにかわいらしいタイプを作り、購買意欲を刺激するようなデザインにしました。

図 1.

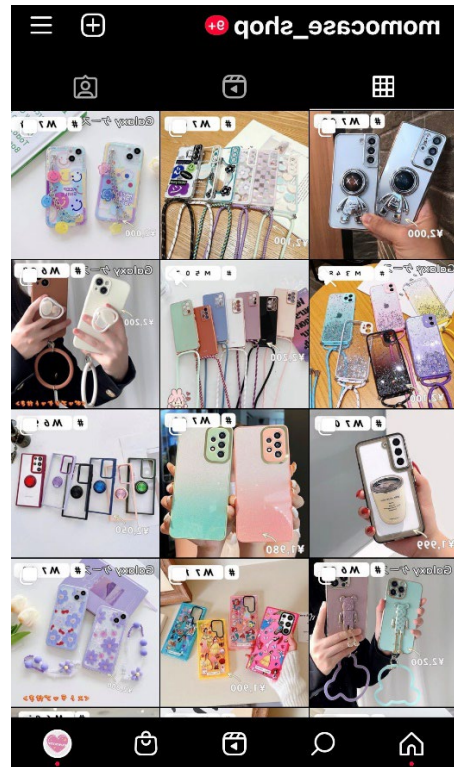


図 2.

プライマリドメイン

設定済みのイベント

momocaseshop.com  
認証済みドメイン

2/8

## デジタルマーケティング

ウェブサイトを立ち上げた後は、商品を宣伝し、ブランドの認知度と売上を高めるために、さまざまな方法を試し始めました。私が試したプロモーションのオプションは以下の通りです。

1. **サンプルの広報プロモーション。**最初の頃、Momocase の Instagram アカунトは、特にフォロワー数が少なく、ページビュー数も少ない状態でした。新しいショップをより多くの人に知ってもらうために、SNS で活躍するスモールブロッガーに無料サンプルを送り、自分の SNS で体験談を紹介してもらうという方法をとりました。例えば、ファッションブロッガーや携帯撮影ブロッガーのフォロワーが私の潜在的なターゲット層です。ターゲットを分析し、適切なオーディエンスを持つブロッガーを見つけます。何万人ものフォロワーを持つネット上の大物有名なインフルエンサーにコンタクトを取ろうとしたが、プロモーション価格が高すぎる。通常、1 ファン=1 円です。時々、新しい

ショップを宣伝するために Bing でブログシェアを書くのですが、結果はあまりよくありません。

2. **新店舗キャンペーン**。新店舗のオープンにあたっては、1 カ月間、店舗全体で 15% オフのキャンペーンを行い、Instagram では、投稿に「いいね！」を押すと抽選でプレゼントが当たるキャンペーンを実施しました。また、ケースを購入されたお客様がコメントと @Momocase を投稿した際、その投稿に 40 以上の「いいね！」がついた場合、お客様にもう一つランダムでケースをお送りします。また、バレンタインデーには、1 個買うと 1 個無料をもらえるキャンペーンを実施するなど、さまざまな祝日やイベントに関連したキャンペーンを行っていました。
3. **Instagram 上の広告ツール**。上記 2 つのステップと並行して、Instagram の広告機能を使って、週に一度、投稿の宣伝をしていました。エリア、モジュール、オーディエンスの地域範囲を選択した後、ターゲットにしたいユーザーのタグを追加し、最後に広告の価格と長さを選択します。この広告ツールは、最初の 3、4 ヶ月は主にフォロワーを増やすために使っていましたが、フォロワーが 1000 人以上くらいに増えてくると、このプログラムの効果はかなり薄れてきました。クリック数、閲覧数が多いにもかかわらず、顧客コンバージョン率が低下してしまっただけです。
4. **商品のパッケージング**。また、製品の包装にも工夫を凝らしました。初めてのお客様には、次回の注文時に使える 10% オフの割引コードを書いたカードを包装に入れるようにしています。この戦略は、リピーターを増やし、潜在顧客を獲得するためのものです。想像してみてください。友人や同僚があなたが新しいスマホケースを持っていることを知ったら、「素敵ね」「どこで買ったの」と褒めてくれるかもしれません。このとき、たまたま 10% オフの割引コードがあれば、すべてが自然に決まってくる。

これらは、私がマーケティング面で試行錯誤してきたことです。今後のキャンペーンでは、昨今のショートビデオの流行に乗り、Youtube Short や Instagram リール、TikTok の活用など、他のプロモーション方法にも挑戦していきたいと考えています。

## データ分析と戦略立案

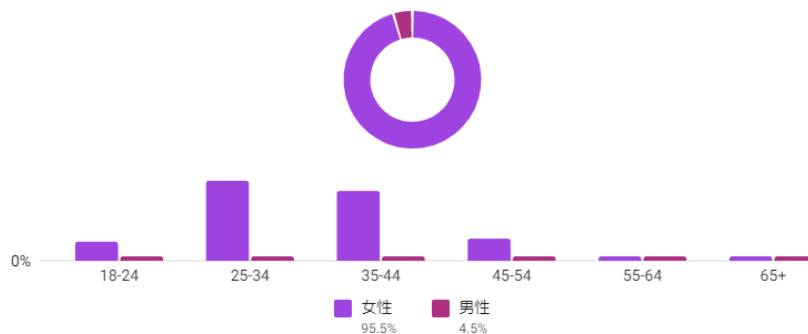
データ分析の段階では、バックエンドのインサイトを利用して広告出稿の効果を分析することが多いです。まず、現在のオーディエンスの性別・年齢・地域を分析して特徴をまとめ、その結果をもとに広告出稿の戦略を調整します。下図は、2021 年 10 月から 2022 年 8 月までの利用者層データ分析です。現時点では、Momocase の

Instagram アカウントは、2171 人のフォロワーユーザーがいます。その中、圧倒的に女性（95.5%）が多く、25 歳から 44 歳の女性消費者に集中していることがわかりただけだと思います。フォロワー数上位 3 地域は、大阪、横浜、愛知・名古屋です。この結果を受けて、大阪、名古屋、横浜とその周辺に住む 20～44 歳の日本人女性をターゲットに広告を展開していく試行錯誤が行いました。

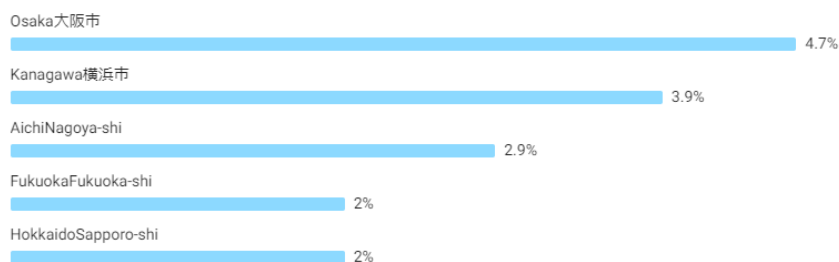
#### Instagram フォロワー

2,171

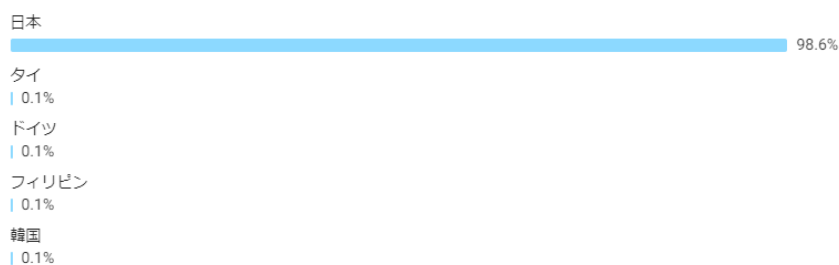
#### 性別・年齢



#### 上位の市区町村



#### 上位の国



マーケティングの内容については、人気の最も高い商品を選んでその投稿を広告ツールにより、宣伝することにしていきます。下記の通り、いくつかの上位人気商品の写真に示します。

## アクションを実行した人が多かった商品

### 「商品ページの閲覧数」順

 <b>【M502】 GalaxyS21ultraケース</b> 商品ページの閲覧数 153 商品ページでのウェブサイトへの誘導 61	 <b>【M352】 人気 GalaxyS22ケース 4色</b> 商品ページの閲覧数 97 商品ページでのウェブサイトへの誘導 45	 <b>【M674】 ギャラクシーS21プラスケース</b> 商品ページの閲覧数 80 商品ページでのウェブサイトへの誘導 25
--	--	--

### 「ウィッシュリストに追加」順

 <b>【M502】 GalaxyS21ultraケース</b> ウィッシュリストに追加 7 商品ページでのウェブサイトへの誘導 61	 <b>【M352】 人気 GalaxyS22ケース 4色</b> ウィッシュリストに追加 6 商品ページでのウェブサイトへの誘導 45	 <b>【M520】 GalaxyS10plusケース GalaxyS22...</b> ウィッシュリストに追加 6 商品ページでのウェブサイトへの誘導 11
--	---	---

また、広告の配置やボードを設計する際の判断材料として、分析も行っています。例えば、下図は、潜在的な消費者がショッピングを発見し、独立サイトへアクセスする可能性が高い場所として、Instagram プロフィールと Instagram フィードの2つを挙げています。

### セッション数が多い場所

ビジターがショッピングを見つけた場所



### すべての場所

場所 ↑↓	セッション ↓	ビジター ↑↓	新規ビジター ↑↓	リピートビジター ↑↓	ビジターごとのセッション ↑↓	直帰率 ↑↓
Instagramプロフィール	475	365	190	194	1.3	23.37%
Instagramのその他	376	466	213	283	0.8	23.14%
Instagramフィード	360	275	73	208	1.3	27.22%
Instagramショッピング	88	67	18	49	1.3	29.55%
Instagram発見タブ	86	78	47	34	1.1	34.88%
Instagramショッピングの検索	10	9	4	6	1.1	0%
Facebookページ	3	3	3	0	1	66.67%

ここでは、思い通りの広告をデザインするための手順をご紹介します。Facebook の広告ツールを使って、目的に合わせて広告をカスタマイズすることも、ランダム配置することも可能です。また、広告のモジュールやフォーマットを設計し、リール内に配置した広告や、動画フィードとして、Instagram ユーザーの中から潜在消費者に提示する方法を選択することも可能です。

## 広告を作成



- 自動広告**  
良い成果が得られるように時間とともに自動調整するパーソナライズド広告をご利用ください
- 目的を選択**  
広告を新規作成します
- 既存のコンテンツを宣伝**  
ページのコンテンツから広告を作成

### 目標を選択

 <b>自動広告を作成する</b> 良い成果が得られるように時間とともに自動調整するパーソナライズド広告をご利用ください	 <b>A/Bテストを作成</b> おすすめ	 <b>Instagram投稿を宣伝</b> おすすめ
 <b>ウェブサイトへのアクセスを増やす</b>	 <b>ウェブサイトでの購入を増やす</b> Stores.jpにリンク済み	 <b>投稿を宣伝</b>

### クリエイティブ

広告に使用するメディア、テキスト、リンク先を選択してください。配置ごとにメディアやテキストをカスタマイズすることもできます。詳しくはこちら

#### メディア

配置20件

編集 ▼

- フィード、インストリーム動画、リール内のオーバーレイ広告**  
配置10件
- Facebook フィード
- Facebook インストリーム動画
- Facebook Marketplace
- Facebook リール内のオーバーレイ広告
- Facebook グループフィード
- Facebook 動画フィード
- Instagram フィード
- Instagram 発見
- Instagram ショップ
- Messenger 受信箱

広告プレビュー

シェア ▼

詳細プレビュー

Facebook  
動画フィード

momocase\_shop  
広告

# M694

¥2,200

【M694】GalaxyA52ケース  
スタンド機能付き SAMSUNG GALAXYケース

詳しくはこちら

いいね! コメント シェアする

バリエーションを表示

フィード

ストーリーズとリール

広告の表示や動作は、デバイス、フォーマットなどの要因で変わる可能性があります。





以下は、過去の宣伝活動と月ごとの宣伝広告費の例です。通常、毎月の利益額は、広告費と強い相関関係を持って算出されます。計算式は、月間売上-平均コスト（梱包費+配送費）-広告費=利益/月となります。新店舗はまだ運営中であり、オンラインショップのマーケティングと運営は主に私が担当しているため、梱包や送料に関する実際のデータは限られており、表示されないこととなります。

広告	リーチ	目的	消化金額
 Instagramメディアの宣伝 8月4日・作成者: YU ... Instagramメディアの宣伝	完了 13,408 リーチ	336 リンククリック	¥ 6,000 予算: ¥ 6,000
 Instagramメディアの宣伝 7月26日・作成者: Y... Instagramメディアの宣伝	停止中 28,399 リーチ	860 リンククリック	¥ 11,113 1日の¥ 1,300を消化
 Instagramメディアの宣伝 7月7日・作成者: YU ... Instagramメディアの宣伝	完了 25,152 リーチ	1,036 リンククリック	¥ 12,000 予算: ¥ 12,000
 Instagramメディアの宣伝 7月3日・作成者: YU ... Instagramメディアの宣伝	停止中 82,511 リーチ	4,572 リンククリック	¥ 42,199 1日の¥ 2,000を消化
 Instagramメディアの宣伝 6月30日・作成者: Y... Instagramメディアの宣伝	完了 8,808 リーチ	252 リンククリック	¥ 4,663 予算: ¥ 10,500
 Instagramメディアの宣伝 6月23日・作成者: Y... Instagramメディアの宣伝	完了 16,084 リーチ	691 リンククリック	¥ 7,500 予算: ¥ 7,500
 Instagramメディアの宣伝 6月20日・作成者: Y... Instagramメディアの宣伝	完了 13,596 リーチ	568 リンククリック	¥ 5,697 予算: ¥ 7,500

取引ID	日付	金額	支払い方法	支払いステータス	付加価値税(VAT)請求ID	アクション
5403817909731788-10522173	2022/08/25	¥ 24,865	VISA Visa - 3229 ESZEFH38G2	支払い済み	FBADS-364-102084586	ダウンロード
5254639137983002-10470563	2022/08/16	¥ 25,834	VISA Visa - 3229 A39R4G88G2	支払い済み	FBADS-364-102072082	ダウンロード
5328852147228371-10418336	2022/08/08	¥ 40,622	VISA Visa - 3229 B6PYRGT3G2	支払い済み	FBADS-364-102058858	ダウンロード
5231860806927502-10418235	2022/08/08	¥ 40,622	VISA Visa - 3229 EQP8WFB8G2	完了できませんでした		ダウンロード
5185581261555459-10414122	2022/08/07	¥ 37,378	VISA Visa - 3229 A9ZYGFK8G2	完了できませんでした		ダウンロード
5316807451766169-10401675	2022/08/05	¥ 31,186	VISA Visa - 3229 AFLJNG78G2	完了できませんでした		ダウンロード
5266086473504940-10395109	2022/08/04	¥ 30,000	VISA Visa - 3229 3S228GX8G2	完了できませんでした		ダウンロード

下のグラフは、この1ヶ月間の広告の全体的な結果を示しています。全体的なパフォーマンスやコンバージョン率が以前ほど良くないことがお分かりいただけると思います。4541 ビューのうち、モモケースの別サイトにクリックしたユーザーは

わずか 20.19%でした。だからこれからは、Instagram や Facebook 広告以外の宣伝方法も、もっと探っていこうと思います。

### ショップのパフォーマンス

FacebookとInstagramでの過去28日間

[すべてのインサイトを見る](#)

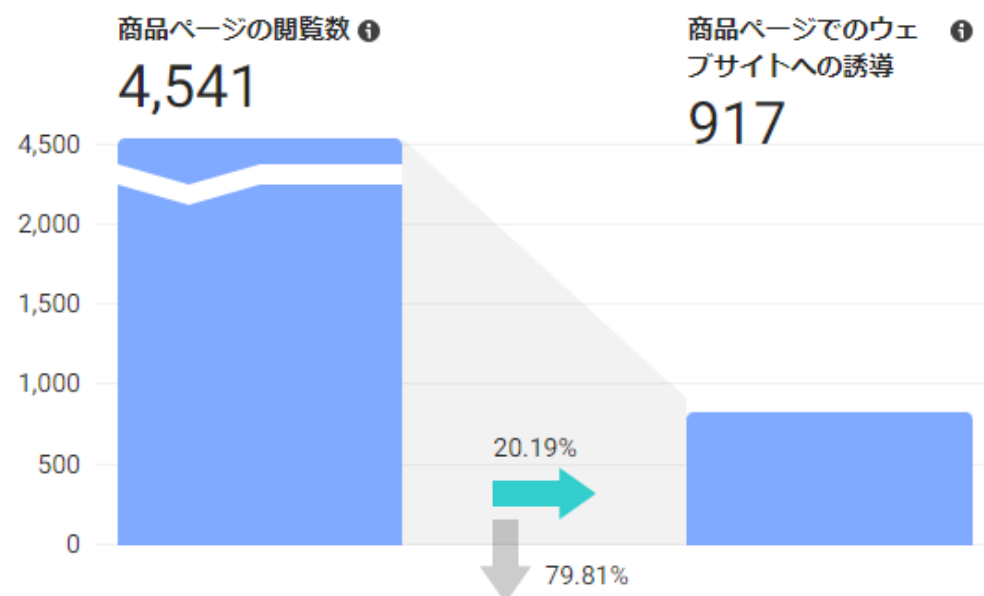
#### ビジター ⓘ

921 ↓ 29.5%



#### 商品ページの閲覧数 ⓘ

4,541 ↓ 21.6%



以下は、私が Instagram と Facebook を広告にを使って得た結果を比較分析したものです。

1. Facebook 広告はユーザーグループに対してより精確にターゲットを絞るのに対し、Instagram はより広範囲にターゲットを絞ることができます。そのため、特定のユーザーグループをターゲットにしたい場合は、Facebook 広告の方が効果的です。
2. 広告の価格は、Facebook がリーチ数の単価ごとに課金するため、広告効果が分かりやすくなります。一方、Instagram は、広告が掲載されている期間に対して課金されます。そのため、Instagram は広告費を多くかけているにもかかわらず、クリック率が低いことがあります。

3. Facebook 広告にはより幅広い層が、Instagram 広告にはより若い層がいます。
4. Facebook は、その場で広告を配置するオプションがあり、広告はすべてのボードで回転してクリックスルー率を高めます。一方、Instagram は、ストーリー・ポスト・リールにスポットを当て配置します。

デジタルマーケティングにおける Facebook と Instagram の使い分けに正解はなく、どちらのプラットフォームも異なる特性を持っています。製品やユーザーを分析した上で、最適なソリューションを選択することが賢明です。

#### 終わりに

ネットショップは必ずしも儲かるものではありませんでしたが、学校で学んだ E コマース、広告表現、ビジネス戦略に関する知識を実践し、デジタルマーケティングやネットショップ運営の経験を積むことができたのは、アクティブスチューデント応援奨学金のおかげです。また、ネットビジネスを始めるという目標も何とか達成することができました。今後は経営計画を調整しながら、実用的かつ革新的な方法でオンラインショップを運営していくつもりです。

学部卒業後は、コンサルタントとして、IT・デジタルマーケティングの知識を活かして、より伝統的な製造業の変革を支援したいと考えています。デジタル時代において、企業と消費者の間は新しいコミュニケーションのモデルが構築されてきました。特に製造業では、デジタルツールを使って、消費者のニーズを把握しながら、消費者とのコミュニケーションの仕方を革新していく必要があります。最後に、この貴重な機会を与えてくださった国際経営学部の先生やスタッフ、関係者の方々に心より感謝しています。