

Web を利用した集客や販促などに興味や関心成人有職者 300 人に聞いた

「Web マーケティングに関する調査」

一般消費者向け新規ビジネス (BtoC) 広告媒体は 「Web サイト」82.7% 「スマートフォン向けのアプリ」37.3% 【参考】「美健 EC マネージャー講座」新規開設のお知らせ (5 頁目)

健康美容ビジネスのコンサルティング(リーガルマーケティング)事業を手がける株式会社薬事法ドットコム(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:斎藤 敬志、URL:<http://www.yakujihou.co.jp/ydc-mri/index.html> 以下 薬事法ドットコム)は、世の中の健康美容の動向をいち早く把握するために、独自で調査を行っております。今回、2013年9月25日(水)~2013年9月26日(木)の2日間に、20歳以上の Web を利用した集客や販促などのマーケティングに興味や関心がある有職者 300 人を対象に「web マーケティング」をテーマにしたインターネットリサーチを実施いたしました。

【調査背景】

近年、スマホを中心とした Web マーケティングは著しい進化を遂げています。Web マーケティングについて学びたいと思う方も多いのではないのでしょうか。そこで広告媒体として重視する媒体や、利用している端末ごとに接触時間などをお聞きし、「Web マーケティング」に関する調査を行いました。以下、調査データをお送りいたしますので、報道のご参考にしていただければ幸いです。

【調査概要】

1. 調査の方法: 株式会社ネオマーケティングの運営するアンケートサイト「アイリサーチ」のシステムを利用した WEB アンケート方式で実施
2. 調査の対象: 20 歳以上の Web を利用した集客や販促などのマーケティングに興味や関心がある有職者
3. 有効回答数: 300 人
4. 調査実施日: 2013 年 9 月 25 日(水)~2013 年 9 月 26 日(木)

主な設問と回答

◆もしも、あなたが一般消費者向けに新規ビジネス (BtoC) を行うとしたら、その広告媒体として重視するのは?

- 1 位「Web サイト」82.7%
- 2 位「スマートフォン向けのアプリ」37.3%
- 3 位「テレビ」34.0%

◆もしも、あなたが一般消費者向けに新規ビジネス (BtoC) を行うとしたら、どのようなビジネスを最も行いたい?

- 1 位「E ラーニングなど教育や学習に関するビジネス」18.3%
- 1 位「旅行や観光に関するビジネス」18.3%
- 3 位「金融や投資に関するビジネス」17.7%

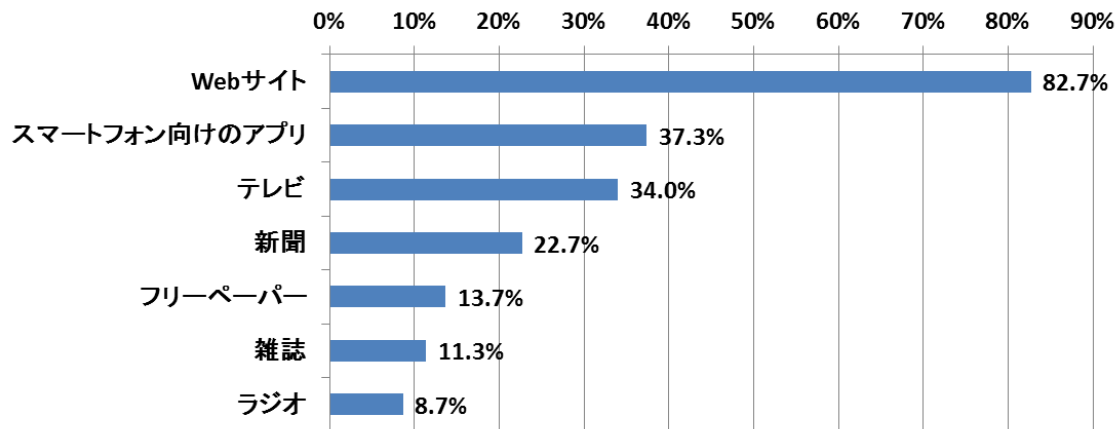
~お願い~

本内容の転載にあたりましては、「薬事法ドットコムマーケティング研究所調べ」と付記のうえご使用いただきますようお願い申し上げます。

・・・本リリースに関するお問い合わせ先・・・

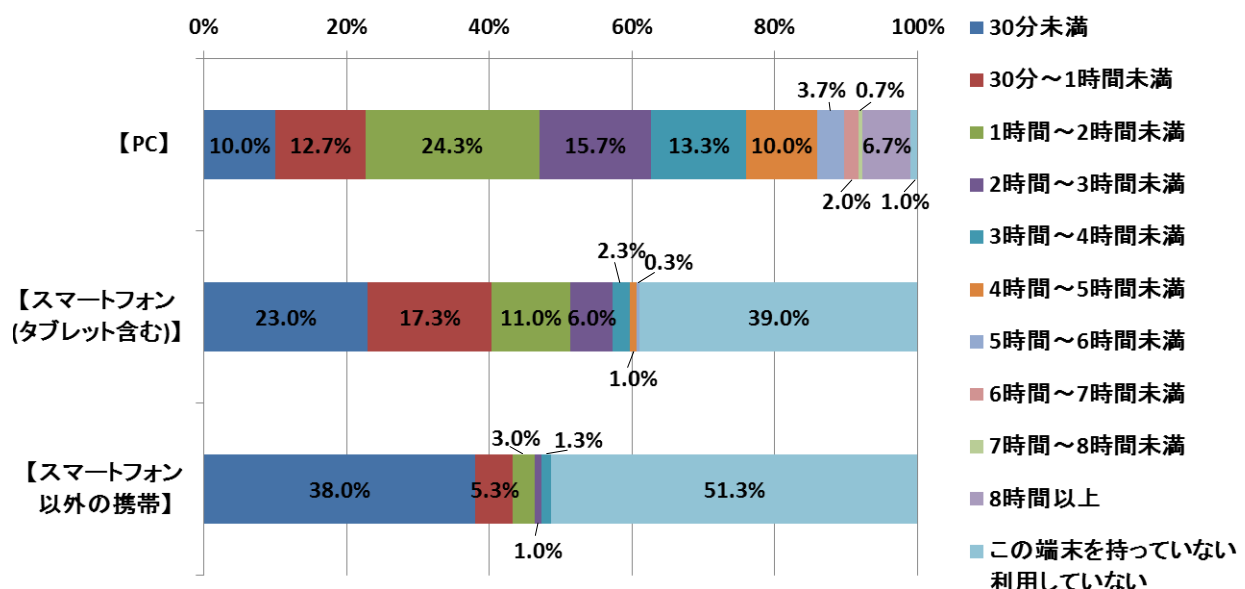
「薬事法ドットコムマーケティング研究所」広報事務局 (one 内) 担当: 浅野

Q1 もしも、あなたが一般消費者向けに新規ビジネス（BtoC）を行うとしたら、その広告媒体として重視するのはどれですか。（複数回答 N=300）



もしも、一般消費者向けに新規ビジネス(BtoC) を行うとしたら、その広告媒体として重視するのはどれかお聞きしたところ、「Web サイト」が 82.6%で最も多い結果となりました。次いで「スマートフォン向けのアプリ」の 37.3%となりました。やはり、広告媒体と Web は切っても切り離せない関係のようです。

Q2 あなたが Web サイト（PC やタブレット端末やスマートフォンなどによる Web ブラウジング）に接している時間は 1 日どれくらいですか。ご利用の端末ごとに接している時間をお答えください。（単数回答 N=300）

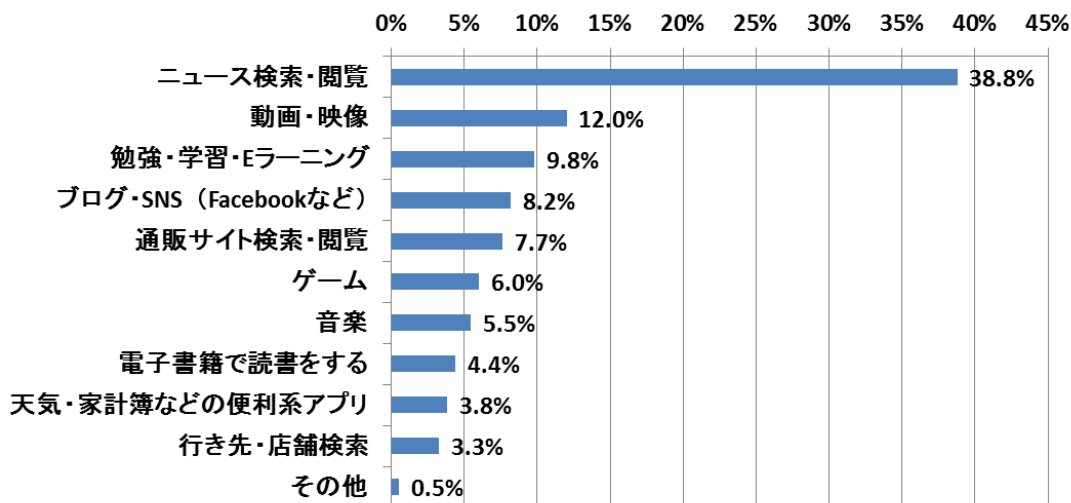


Web サイト（PC やタブレット端末やスマートフォンなどによる Web ブラウジング）に接している時間は 1 日どれくらいか利用の端末ごとに接している時間をお聞きしたところ、【スマートフォン(タブレット含む)】と【スマートフォン以外の携帯】では「30 分未満」と回答した方が最も多かったのに対し【PC】は「1 時間～2 時間未満」と他端末と比較し接触時間が長いことがわかりました。

・・・本リリースに関するお問い合わせ先・・・

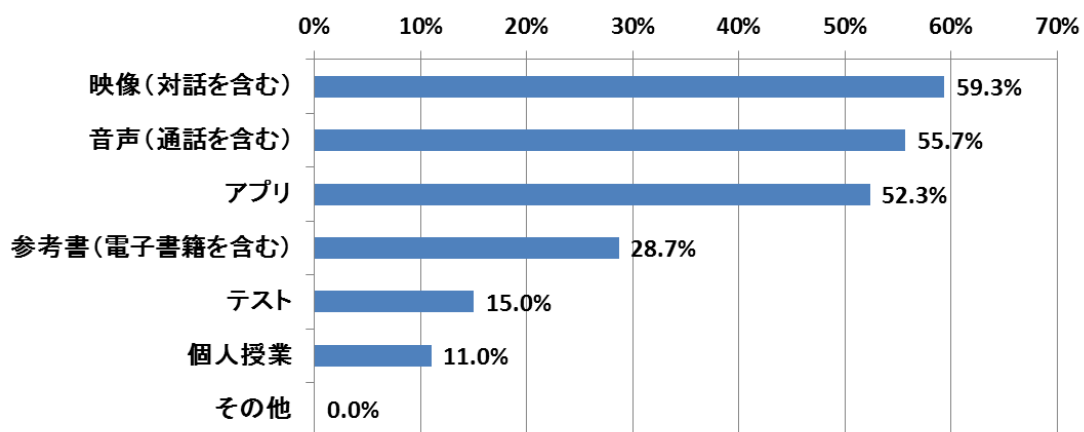
「薬事法ドットコムマーケティング研究所」 広報事務局（one 内） 担当：浅野

Q3 あなたが移動時間中にスマートフォン(またはタブレット)を利用できる環境にいる場合、最も何をしたいですか。(単数回答 N=300)



移動時間中にスマートフォン(またはタブレット)を利用できる環境にいる場合、最も何をしたいかお聞きしたところ、1位は「ニュース検索・閲覧」38.8%、2位は「動画・映像」12.0%、3位は「勉強・学習・Eラーニング」9.8%という結果になりました。「ゲーム」や「音楽」より「勉強・学習・Eラーニング」のパーセンテージが高いことがわかりました。

Q4 あなたはスマートフォン(またはタブレット)で勉強や学習を行うとした場合、利用したいと思うものを全てお答えください。(複数回答 N=300)

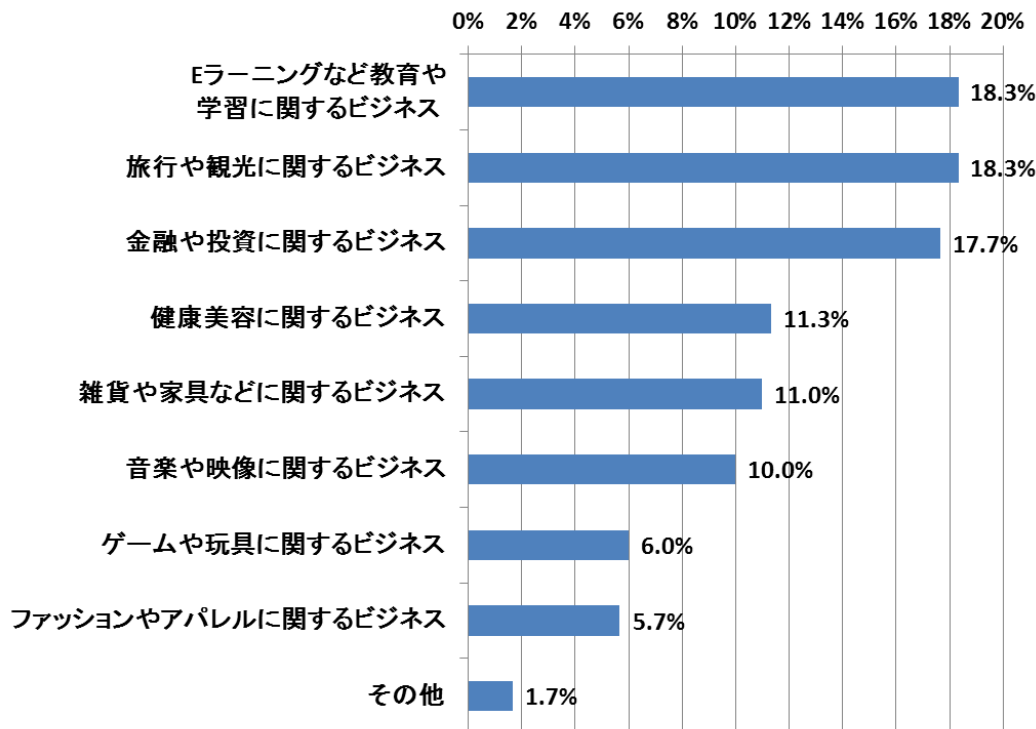


あなたはスマートフォン(またはタブレット)で勉強や学習を行うとした場合、利用したいと思うものをすべてお聞きしたところ、最も多かった回答は「映像(対話を含む)」で59.3%となりました。勉強や学習には音声やテキストのみでの学習よりも映像(対話を含む)で学習した方が身に付きやすいと感じている人が多いのでしょうか。

・・・本リリースに関するお問い合わせ先・・・

「薬事法ドットコムマーケティング研究所」広報事務局 (one 内) 担当：浅野

Q5 もしも、あなたが一般消費者向けに新規ビジネス（BtoC）を行うとしたら、どのようなビジネスを行いたいですか。最も行いたいと思うものをひとつお選びください。（単数回答 N=300）



もしも、一般消費者向けに新規ビジネス（BtoC）を行うとしたら、どのようなビジネスを最も行いたいかお聞きしたところ、1位は「Eラーニングなど教育や学習に関するビジネス」と「ファッションやアパレルに関するビジネス」が18.3%で同率の1位となりました。スマートフォンやタブレット端末の発展とともに「Eラーニングなど教育や学習に関するビジネス」も今後更なる発展を遂げるのではないのでしょうか。

【林田先生からのコメント】



スマホの利用法として、ニュース検索・閲覧が多くゲームが少なかったことが意外でした。

対象を Web マーケティングに関心のある方と設定したため、学習や情報に関する意識が高い人がスクリーニングされていたのかもしれませんが。

一般財団法人リーガルマーケティング研究財団理事長
株式会社薬事法ドットコム 特別顧問

林田 学武

東大法大学院卒、法学博士。大学教授、弁護士を経て現職

**日本随一の「薬事法×Web マーケティング」
リーガルマーケティング修得講座
「美健 EC マネージャー講座」新規開設（2014年1月～）
無料体験セミナーも開催決定（12月10日17時～）**

この度、薬事法ドットコムでは「美健 EC マネージャー講座」を開設いたします。
企業のマーケティング活動がウェブを中心にクロスメディア化されることが当たり前となった今日、美建ビジネスにおいてもそれは例外ではありません。薬事法ドットコムでは、企業様の足がかりとなるべく美建 EC マネージャー育成講座を開設することにいたしました。

<「美健 EC マネージャー講座」概要>

◆取得スキル

(Web マーケティングの知識)

今やどの業種においても必須のスキルです。ただし、それだけでは高利益を誇る美建 EC ビジネスでは通用しません。

(美建 EC の知識)

美建 EC ならではのビジネスに対する深い理解と知識が必須です。

(薬事法の知識)

美建 EC 業界の大きなハードルは「薬事法」の問題です。言っていること、悪いこと。これを見極める目と経験がただの EC マネージャーと一流の EC マネージャーを分ける境界線となります。本講座ではこの3つの知識をまとめて修得できます。

◆受講体系

24時間、好きなときに受講が可能です。時間がなくて講座に通えない、自分のペースで学習したい、という方も安心して受講することができます。

◆スケジュール/費用

イーラーニング講座なのでいつでも、繰り返しでも受講できます。

受講料：5万円（先行予約時期特別価格4万円）

◆無料体験セミナー（報道関係者様にも公開いたします）

－ セミナー参加のご案内 －

- 日時 12月10日(火曜日) 17:00スタート（16:30受付開始）
[時間] 17:00～19:00（2時間）
- 場所 薬事法ドットコム 6F セミナールーム
[住所] 東京都新宿区西新宿 3-2-27 オーチャー第7ビル 6F
- 登壇 [講師] 薬事法ドットコム 特別顧問 林田學武
- 概要 美健 EC, 成功事例に学ぶ WEB マーケティングのポイントアンビシャス上場企業で利益率 20%を誇る北の達人様や、年商を 1 億→3 億→10 億と絵に画いたように伸ばしている未来様をサポートするリーガルマーケティングの第一人者林田学(筆名: 學武)先生が、事例を元に WEB マーケティングのポイントを説明します。

◆株式会社薬事法ドットコム概要

- 会社名 : 株式会社薬事法ドットコム
- 設立 : 2009年8月
- 代表者 : 齋藤敬志
- 本店所在地 : 〒160-0023 東京都新宿区西新宿 3-2-27 3階
- 電話番号 : 03-6279-0350
- 事業内容 : 健康・美容に関するコンサルティング業務、健康・美容に関する情報提供サービス
- 会員企業 : 現在、130社超（2013年7月現在）
延べ600社超
- H P : <http://www.yakujihou.com/>（YDC）
<http://www.yakujihou.co.jp/>（YDC 研究所）