



グローバルEコマースを活用して 日本発のソフトウェア製品を海外市場へ拡販！

～海外向けオンライン販売を短期間・ローリスク・ローコストで実現する方法～

2014年11月26日@UDXカンファレンス
デジタルリバー株式会社
シニアセールスマネージャー 高橋
mtakahashi@digitalriver.com

アジェンダ

1. ソフトウェア業界のグローバル市場環境
2. ソフトウェアのオンライン海外販売を成功に導くベストプラクティス
3. DIGITAL RIVER グローバルEコマースソリューション

デジタルリバー会社概要

グローバルEコマースの世界的な大手プロバイダーであり、**オンラインブランドストア**の構築・運用を支援しています。

約**390億円**の売上

約**3兆円**のオンライントランザクション

54%の売上が米国以外

20年の経験

1,300人以上のグローバルEコマース専門家

31か所のグローバルオフィス

243カ国でのビジネスオペレーション

200の電子決済方法

40,000社のクライアント様



デジタルリバーの平均的な1日

- 15億回のAPIコール
- 300万通以上のEメール送信
- 1秒間に5回のトランザクション認証
- 600万ページの供給
- 30万件のオーダー処理
- 6TB以上のデジタルコンテンツをホスト
- 170か国以上への製品出荷

The background features a collage of financial data visualizations. On the left, there's a candlestick chart with a price of 3041.05. In the center, a line graph shows an upward trend with a price of 3349.52. On the right, a bar chart is partially visible with the text '93% Upd'. At the bottom, another line graph shows a fluctuating trend. The overall color scheme is light blue and white, with a grid pattern.

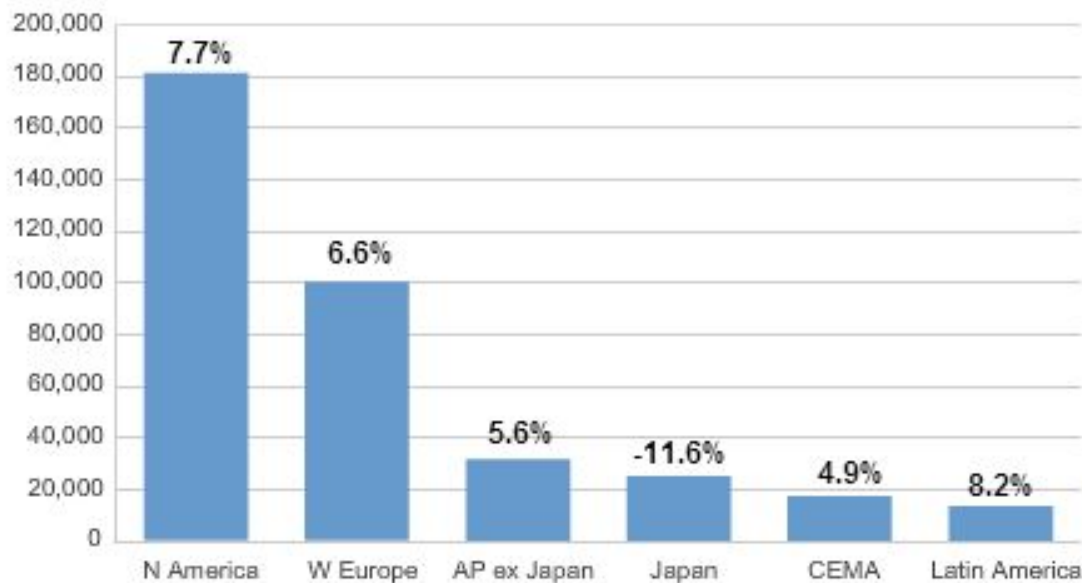
ソフトウェア業界のグローバル市場環境

全世界のソフトウェア市場規模

- 全世界のソフトウェア市場規模は2013年約36兆円、日本は約2.4兆円
- 北米と西ヨーロッパで世界市場の約75%を占める



WW Software Market by Region, 2013
US\$M and YoY Growth Rate



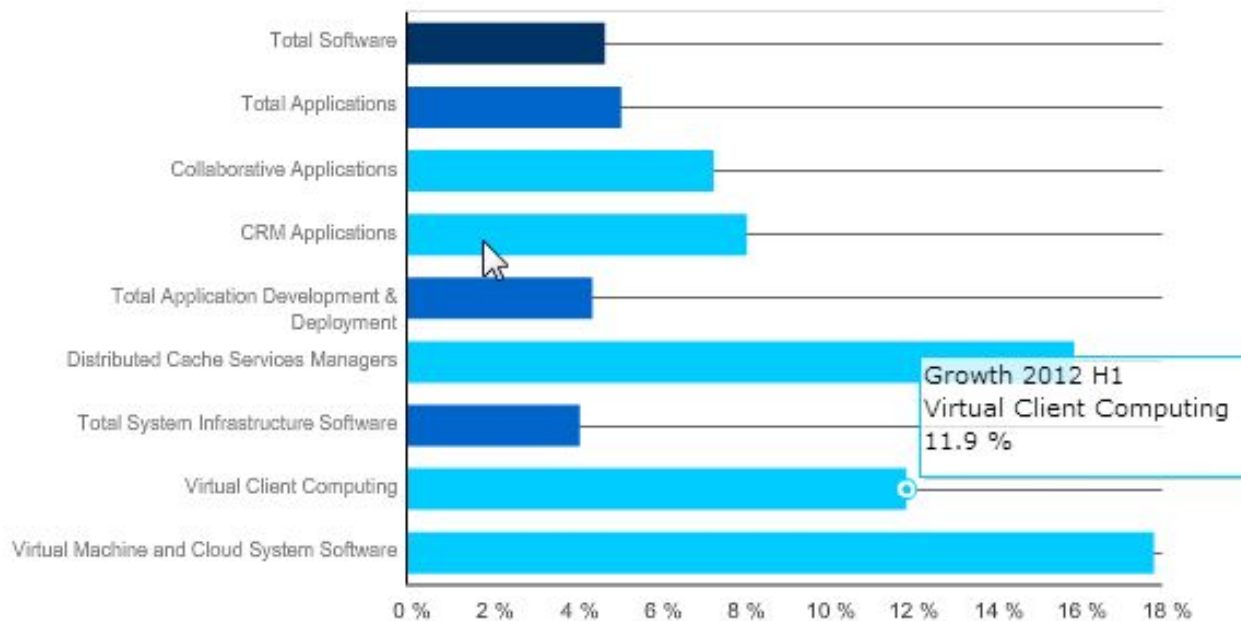
出所：IDC

分野別の成長率

- 2012年前半のコラボレーション/CRM/仮想化の3分野がけん引
- 特に仮想化は高成長を数年維持している



WW Software Market by Primary Market and Specific High Growth Markets, 1H 2012, YoY Market Growth (%)



出所：IDC

ソフトウェアの販売形態トレンド

1 パッケージ販売からダウンロード販売への移行

多数

2 PerpetualライセンスからSubscriptionモデルへの移行

Adobe, Office, Vmware etc

3 オンラインダウンロード販売によるSMBユーザへの直接販売

Vmware, AutoCAD, Citrix etc

4 オンライン販売における既存代理店との共存を図るスキーム

戦略による選択

大手セキュリティソフトメーカー
大手CADソフトメーカー

5 ショッピングモールから自社ブランドストアへの移行

Vector, Download.com etc

6 国内市場からグローバル市場へ向けてのダウンロード販売

北米, EU, 中国企業が積極的
(日本企業はごく小数)



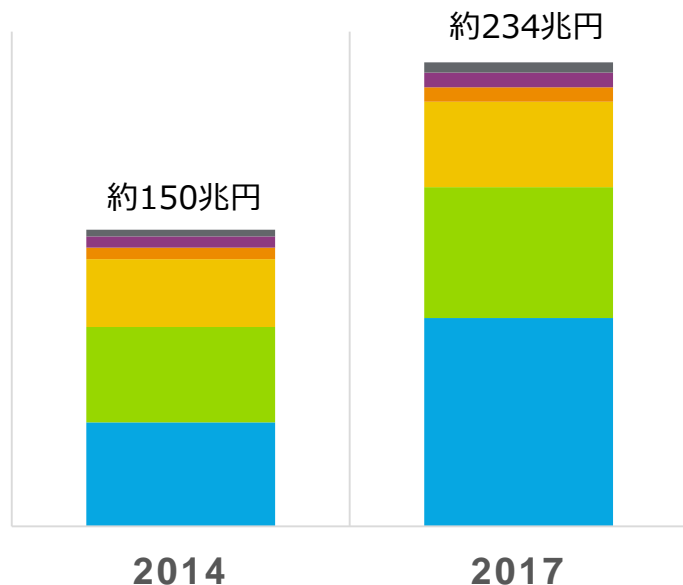
ソフトウェアのオンライン海外販売を成功 に導くベストプラクティス

「グローバル」の新しい意味

Eコマースにおける従来のグローバル化の意味 = 世界全ての地域を1つの市場としてEコマースを展開

地域によって異なる
顧客の嗜好、社会常識、税制、法律

従来の考え方に見切りをつけ、**国際展開は国ごとにローカル化を進める**プロジェクトとして考え直す必要がある。



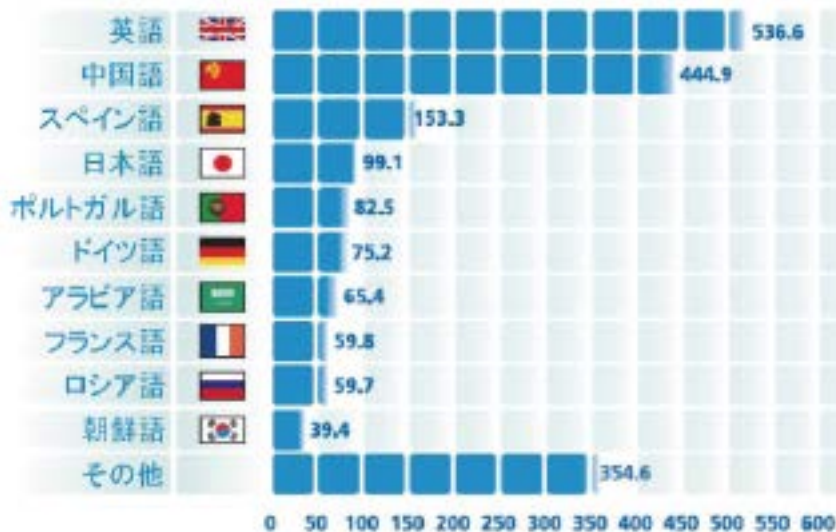
世界のeコマース市場の規模はここ3年で1.5倍に膨れあがる見込みです。世界中の企業が増収増益や新たな市場でのビジネスチャンスに期待していますが、貴社はオンライン市場のシェアを勝ち取る準備はできているでしょうか。

ターゲットの国ごとにEコマースストアを設計する

拡張性、管理性、および各市場のコンプライアンス要件に対応する柔軟性を確保しながら、Eコマースのローカル化を進める

考慮点例

言語、通貨、決済、商取引に関する法律、税金、環境保護に関する規制、消費者保護の基準、Eコマースのデザイン、トランザクションフロー、カスタマサービス、顧客の期待・嗜好等



2010年のインターネット使用言語トップ10(単位 : 100万人)

言語のローカル化は、グローバルなオンラインマーケティング/セールス戦略を構築する際に、検討を要する重要な要素の1つです。貴社が運営するグローバルなeコマースサイトは、ターゲットの消費者が使用する言語に翻訳されているでしょうか。

出典: Internet World Stats (www.internetworldstats.com/stats7.htm)。
2010年6月30日現在の推定インターネットユーザ数は19億6,651万4,816人。
Copyright © 2000 - 2010, Miniwatts Marketing Group

EU諸国におけるValue Added Taxの2015年度変更点

現在

デジタルダウンロード製品は**供給者**がどの国に所在しているかで、VATが設定されている。

2015年から

デジタルダウンロード製品は**消費者**がどの国に所在しているかで、VATが設定される。



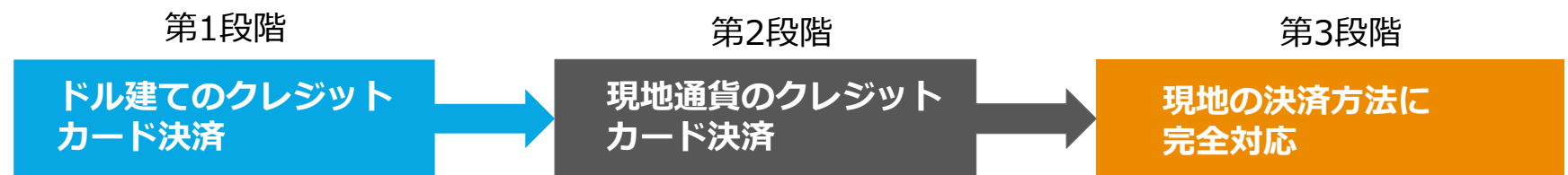
COUNTRY	CURRENT VAT RATE (SEPT. 2014)
Austria	20%
Belgium	21%
Bulgaria	20%
Germany	19%
Denmark	25%
Spain	21%
Finland	24%
France	20%
United Kingdom	20%
Ireland	23%
Italy	22%
Luxembourg	15%
Netherlands	21%
Poland	23%
Romania	24%
Sweden	25%

【購入者の所在を確認する手法例】

- 請求住所
- ユニークな決済方法
- 消費者の購入履歴
- IPアドレス
- その他

国際クレジット vs ローカルクレジット vs 現地の決済方法

海外展開に乗り出した企業の多くは、主要な3段階のステップを通過して、オンライン決済システムを確立します。



この決済方法は支払い拒否率や通貨交換手数料が高くなり問題となります。ロシア都市部で暮らす18~35歳のクレジットカード所有率が35%と低い事実も市場開拓の足枷となります。

ブラジルでは、クレジットカード処理に米国またはヨーロッパのアクワイアラーを使用した場合、ブラジルでの拒否率は通常40%を超えます。しかし、現地企業を使用した場合、拒否率は10-15%まで大幅に下げることができます。

ブラジルとドイツでは、習慣や文化が大きな障壁となります。ブラジルで一般的な割賦払いに対応できないと、この国の成功は困難になります。

2011年にドイツの商取引でクレジットカードが使われたケースは全体のわずか17%に過ぎないそうです。イギリスの56%やフランスの45%に比べて非常に小さい数値。

ロシアではYandex.Money、WebMoney、WMZなどの電子マネー、ドイツではデビットカードであるGirocardがメジャーです。

セキュリティとコンプライアンス準拠

PCI、SOX、SSAE16、WEEE、税制等のコンプライアンスに準拠せずに違反すると罰金、営業免許取り消し、収監などの刑罰が科される場合もある。また海外展開においては、不正取引を防ぐことが重要。

【PCIコンプライアンス準拠】

PCI準拠のための直接コスト

- 認証コスト
- 保険コスト



情報漏えいした場合のリスク

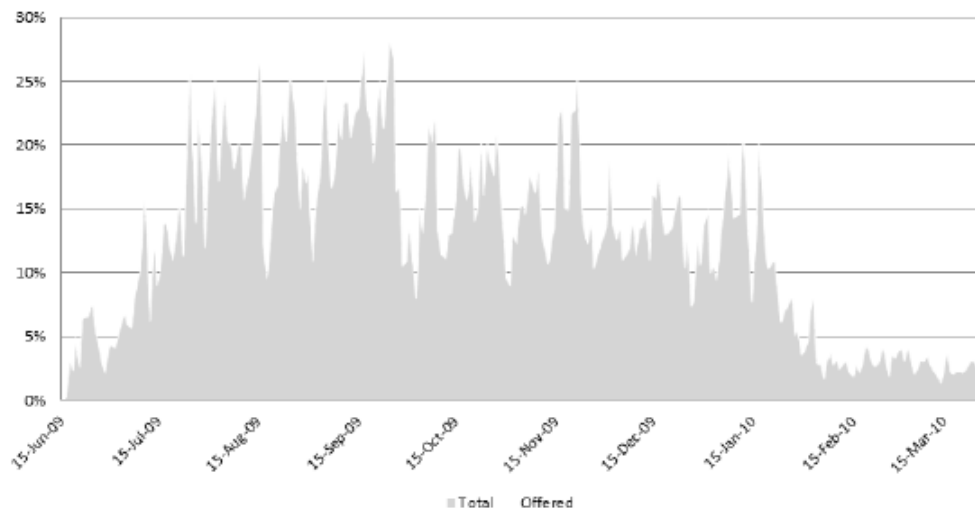
- 平均単価 US\$202/1件
- 平均合計額 US\$6.65 million



ビジネスを失うリスク

- 70%のビジネスを失う
リスクも

【不正取引レート例】



Eコマースの海外展開アプローチ方法

① 自然の成り行きに任せ型

→ 自社の母国語だけでサイトを構成しており、コンテンツの閲覧や製品の選択は買い物客の意思と能力に委ねている。海外顧客向けにサイトを構築していなくても、海外顧客がサイトに訪れる。

メリット

ローカル化に伴うコスト抑制

デメリット

現地の法律に抵触するリスク、カートの高い離脱率、セキュリティへの不安等

The screenshot shows the FabIndia checkout page. The 'Review your order' section is highlighted with a red box. The details in this section are as follows:

Product	Qty	Subtotal
Cotton Rollup Mid Placket Fitted Shirt Colour: Navy Size: 38	1	US \$40.57
Subtotal		US \$40.57
Shipping		US \$20.00
Grand total		US \$60.57

Below the table, it states: "Your credit card will be charged this amount (in Indian Rupees) Rs. 3,695.00".

Review your order

Product	Qty	Subtotal
Cotton Rollup Mid Placket Fitted Shirt Colour: Navy Size: 38	1	US \$40.57
Subtotal		US \$40.57
Shipping		US \$20.00
Grand total		US \$60.57

Your credit card will be charged this amount (in Indian Rupees) Rs. 3,695.00

インドを代表する小売業者FabIndiaは国内向けと海外向けのサイトを運営しており、両方ともコンテンツは英語で価格も米ドルで表記されています。また、国内銀行のネットバンキングを含む3種類のオプションが標準の決済手段として用意され、インドの通貨ルピーで支払うことができます。

Eコマースの海外展開アプローチ方法

② ざっくりなローカル化型

→ ローカル化の効果を事前に試してみたい企業には、ローカルサイト開設の技術的な側面だけに特化したシンプルなアプローチがおすすめ。言語や通貨に限る「疑似ローカル化」を採用、地域や国別に同様のサイトを用意してグローバルな事業展開を果たす。

メリット

とりあえずグローバル化を果たすためのコスト重視なオプション。

デメリット

税金の計算やVAT等への非対応や著作権、セキュリティ保証、コンプライアンスなどの法規制対応が不適切。また管理が面倒。

The screenshot shows the Movavi website interface in English. The language is set to English. The shopping cart contains two items: 'Movavi AudioSuite SALE' (1 unit, 14.95 USD) and 'Download Insurance Service' (1 unit, 6.99 USD). The total price is 21.94 USD. A note indicates that VAT may apply to EU orders. The checkout process is shown with steps: Billing Information, Confirmation and Payment, and Finish.

Product/Service name	Quantity	Value
Movavi AudioSuite SALE	1	14.95 USD
Download Insurance Service	1	6.99 USD

Total price: 21.94 USD

VAT may apply to EU orders. The total price inclusive of applicable taxes will be displayed before the order is transmitted.

Movavi-アメリカ

The screenshot shows the Movavi website interface in Japanese. The language is set to Japanese. The shopping cart contains two items: 'Movavi AudioSuite SALE' (1 unit, 1,712 JPY) and 'ダウンロード保証サービス' (1 unit, 801 JPY). The total price is 2,513 JPY. A note indicates that VAT is applied to EU (European Union) member states. The checkout process is shown with steps: 請求書情報, ご確認とお支払い, and ご注文完了.

製品/サービス名	数量	価格
Movavi AudioSuite SALE	1	1,712 JPY
ダウンロード保証サービス	1	801 JPY

合計価格: 2,513 JPY

VAT は EU (欧州連合) 加盟国に適用されます。ご注文が伝送される前に、適用される VAT を含む合計価格がお客様に提示されます。

Movavi-日本

マルチメディア処理ソフトウェアの開発大手Movaviは、複数の言語や通貨、標準の決済方法に対応した単独のグローバルサイトを運営しています。このサイトは英語の製品カタログをベースに運用しており、アメリカ、カナダ、オランダでは電話によるカスタマーサービスも提供しています。

Eコマースの海外展開アプローチ方法

③ 市場限定型

→ ローカル市場向けに設計されたローカルEコマースソリューション。2つの陣営に分かれる。

(1) 国単位でサイトの見た目と雰囲気の一貫性を保ちながら、地域ごとの嗜好も反映。

(2) 各国で自由なサイトデザイン。ローカルサイトが会社のイメージとかけ離れ、どの企業のサイトだか簡単には判断が付かなくなる場合も。

メリット

- 現地の顧客の期待に応えている。
- 規制、法律、税制の要件に準拠している。
- 現地の顧客が求めるショッピング体験を提供している。

デメリット

コストと拡張性。主要な市場ごとにローカル化したソリューションを管理する手間は費用がかかる。管理、調整する作業は膨大な工数に及び、確実にこなすためには人員確保に相当な投資を余儀なくされる。



Reebok - アメリカ



Reebok - インド

スポーツシューズ、スポーツウェア、運動器具などを取り扱う世界的なスポーツブランドReebokは、複数のサイトにそれぞれ異なるブランドイメージを持たせています。各サイトはそれぞれブランドアイデンティティが異なり、異なる製品ラインを取り扱っています。

Eコマースの海外展開アプローチ方法

④ 多国籍型

→ **世界レベルの野心的な目標を定めた企業に適している。** このアプローチでは、カスタマーエクスペリエンスのあらゆる段階で本当の意味でのローカル化をサポートしつつ、一元的な管理でコスト削減や効率アップも実現する柔軟なグローバルプラットフォームを使用する。

メリット

- 現地顧客の期待に応え、規制・法律・税制の要件に準拠し、顧客が求めるショッピング体験を提供している。
- 上記を満たしつつ、一元管理でコスト削減と効率アップを実現している。

デメリット

コスト。多国籍型アプローチの適用を考えている企業は、海外でのマーケティング目標を総合的かつ正当に評価し、そうした目標を実際に組織としてサポート可能かどうかを判断する必要がある。

The screenshot shows the Nuance US website's product page for Power PDF. The main headline reads "Introducing Power PDF. Collaboration and productivity at a price that makes business sense. Starting at \$99.99". Below this, there are four product cards: "Power PDF Advanced" for \$149.99, "OmniPage 18" for \$149.99, "Dragon NaturallySpeaking 13 Premium" for \$199.99, and another "Power PDF" card for \$149.99. The navigation bar includes "Speech Recognition", "Document Management", and "Training".

The screenshot shows the Nuance Spain website's product page for Power PDF. The main headline reads "Nuance Power PDF. Cambie hoy mismo a Power PDF. PDF sin compromisos. Desde 99 €". Below this, there are three product cards: "Dragon NaturallySpeaking 12 Home" for 49.00€, "Dragon NaturallySpeaking 12 Premium" for 104.00€, and "Power PDF Advanced" for 169.00€. The navigation bar includes "Catálogo", "Atención al Cliente", and "Inicio".

Nuance-アメリカ

ビジネス向けや一般ユーザー向けの音声/言語ソリューションを提供する世界的プロバイダ、Nuance Communicationsは、ターゲットの市場ごとにローカル化したオンラインストアを運営しています。国別の各ストアは、各国の消費者の嗜好を反映した製品、決済方法、プロモーション、およびショッピング体験を提供しながら、グローバル企業であるNuanceのブランドイメージはしっかりと維持しています。

ショッピングモール VS 自社ブランドストア

自社ブランドストア

Microsoft お問い合わせ サインイン カート (0) 検索

購入のご相談はお客様センター: 0120-00-8449 (送料および返品無料)

Office Premium 搭載 Surface Pro 3 ¥99,144から

Xbox 360 本体、アクセサリ、ゲームから選べる、お得なホリデーセット

Surface Pro 2 最大3万円オフタイプカバーも無料でプレゼント

トップカテゴリ

- Surface
- Surface 用アクセサリ
- タブレット
- Office 統合製品
- Office 単体製品
- Windows
- Xbox
- Xbox アクセサリ
- マウス
- キーボード



クリーン、高速、安心の Signature タブレット / 3,000 円分クーポンコードプレゼント



延長保証についてお得 / Surface Pro 3 スターターセット



Surface での作業効率を最大化 / Surface Pro 3 デスクワークセット



1 か月から試せる / Office 365 Solo



Xbox One / Halo: The Master Chief Collection 豪華版



Xbox One コール オブ デューティ アドバンスドウォーfare エディション

【メリット】

- 購入者に安心感を与え、コンバージョンを高める。
- 購入者のダイレクトな声、データを拾える。
- 十分な情報、メッセージを直接購入者に伝えられる。
- ロイヤルティ、ブランディングを高める。
- 柔軟な決済方法、マーケティングが可能。

【デメリット】

- 多少の初期コストと手間がかかる。
- 集客するには初期フェーズにマーケティングが必要。

ショッピングモール

Vector PCShop

Office 2013 ラインアップ

Office 2013 統合製品

Office Personal 2013 日本語版(ダウンロード)

Office Home and Business 2013 日本語版(ダウンロード)

Office Professional 2013 日本語版(ダウンロード)

Office 2013 ラインアップ

Office 2013 統合製品

Office Personal 2013 日本語版(ダウンロード)

Word/Excelなど基本的なアプリケーションを搭載したエディション

ダウンロード 価格: 29,800円 (税別) [詳細を見る](#)

Office Home and Business 2013 日本語版(ダウンロード)

PowerPoint/OneNoteを搭載したご家庭でもビジネスでも活用する方に最適なエディション

ダウンロード 価格: 34,800円 (税別) [詳細を見る](#)

Office Professional 2013 日本語版(ダウンロード)

Access/Publisherを搭載したビジネスに活用できるアプリケーションが揃った最上位エディション

ダウンロード 価格: 59,800円 (税別) [詳細を見る](#)

【メリット】

- 販売までの準備が簡単。初期コストも安い。
- モール自体がそれなりの集客力がある。

【デメリット】

- 自社製品がモールに埋没してしまう。
- ロイヤルティ、ブランディングを高められない。
- 場合によっては高い手数料を取られる。
- 十分な情報を提供できない。購入者の声を拾えない。
- 購入者が不安になり、コンバージョンが上がらない。

グローバル対応力の評価

eコマースをローカル化するには、サイトのアーキテクチャや設計などの技術的な側面以外にも多くの検討すべき重要な要素が存在。以下がその検討例。

市場参入前の評価事項

市場機会の評価	「自社製品に適した市場は存在するか」、「目的の顧客に効率的にアプローチ可能か」、「競争上の優位を維持できるか」、「ライバルとなる企業にはどのような強みがあるか」など。
現地顧客の把握	オンラインストアのローカル化で検討すべき内容： ・ストアのデザインとレイアウト ・トランザクションフロー ・デバイス別の決済方法 ・言語と通貨の選択 ・規制への対応 ・プロモーションの得点 ・決済方法の選択肢 ・税金の計算と表示 ・カスタマサービスのオプション ・配送方法 ・返品処理
税体系の評価	「売上げにはどのような税金がかかるのか」、「外国の企業に対する特別な規定はあるか」、「eコマースの場合はどうか」、「内税表示か外税表示か」、「物理的な商品とダウンロード商品で税制は異なるか」、「地域によって税率に変動があるか」
現地規制への準拠	製品を販売できる曜日や時間帯、最終的な廃棄方法等、販売や流通段階におけるこうした規制を理解し、準拠する。
マーケティングのローカル化	マーケティングプロジェクトは地域の習慣や社会規範に沿って実施する必要がある。ある市場で問題のない画像でも、別の市場では物議を醸す場合もある。また、コピーライターの母国語では説得力のあるコピーでも、別の言語に翻訳すると不快感なコピーとなる可能性もある。

ビジネスに適したソリューションの選択

「すべて委託」か「すべて自前」か「それらの中間」か

ソリューションの評価項目

柔軟性	サイトの設定は、特定の顧客、製品、市場、端末に合わせてデザインから購入手続きまで、あらゆる要素を調整できる必要がある。ソリューションに柔軟性があれば、顧客層に合わせて適切なオンラインストアを構築可能。
管理性	素早くWebサイトの設定を変更し、該当する製品を宣伝できるでしょうか。デザインやロジック、セキュリティなど、サイトのあらゆる要素を必要に応じて調整できる高度な管理性が必要。また適切なアクセス権限の設定と直感的で使いやすい機能性も同時に必要。
拡張性	1つの市場で徐々に拡張していく場合も、ローカル化した複数のサイトを同時に立ち上げる場合でも、拡張性が重要なポイントとなる。単一サイトの環境で有効的な管理機能も、サイトが複数の環境ではまったく役に立たないケースがある。変更、承認、更新の件数やポリシーの項目数は、足し算ではなくかけ算で増加し、複数のサイトを調整する追加コストも指数関数的に上昇していく。
透明性	eコマースの迅速性と拡張性を確保するには、デザインやコンテンツ、品揃え、プロモーション活動が売上げに与えている影響を詳しく把握する必要がある。エラーや誤作動を特定して修正する上でも重要。
ビジネス目標に沿うソリューション	たとえばB2B分野の企業なら、複雑なマルチチャネルマーケティングに対応し、既存の取引関係も強化できるソリューションを選択すべき。ゲーム開発者やエンタープライズソフトウェアのプロバイダは、アップグレード、サブスクリプションの更新、新しいサービスや機能を時間やデバイスを問わず、自社製品内で販売できるソリューションが適切。
ローカル化のノウハウ	地域の慣習や法律に詳しく、優れたローカル化プランに求められるビジネスインフラや技術インフラも保有していること。

グローバル化：12の対応状況チェックリスト

マウスのクリック1回でグローバル化を実現」という、いかにも都合が良すぎる話は絵空事です。新たな市場への参入を成功に導くには、地元企業のように地道なビジネスを遂行する必要があります。貴社はどの程度対応できているでしょうか。12項目から成る「ローカル化」チェックリストを利用して、グローバルなオンラインビジネスにおける収益性や技術の問題点をピンポイントで特定してください。

- **言語:** eコマースサイトは現地の消費者が使用する言語に翻訳されていますか？
- **製品カタログ:** サイトに表示される製品と製品説明は、市場ごとに柔軟に変更可能ですか？
- **価格設定:** 製品の価格は現地の通貨で表示されていますか？製品価格は現地の消費者の金銭感覚に合わせていますか？価格設定は国別の価格または契約価格や為替レートを考慮に入れていますか？
- **税制と輸出規制:** オンラインストアは各国の税制と輸出規制に準拠していますか？市場ごとに適切な税額を計算し適用できていますか？課税ネクサスや外国税に対して適切な対応を用意していますか？
- **決済方法:** 顧客は現地で一般的な決済方法を利用できますか？サイトは市場ごとに適切な決済方法を提供できるように最適化されていますか？現地のカード取得者のみ特別に利用できる決済方法はありますか？
- **販売チャネル:** マルチチャネルソリューションで手が届くようになったグローバルなビジネス機会をフル活用して、eコマース販売チャネルの投資収益率は最適なレベルに達していますか？eコマースの運用プログラムに販売業者や関連会社の管理戦略は組み込まれていますか？
- **レポート機能:** レポート作成ツールで入手したビジネス情報を利用し、eコマース販売チャネルを継続的に評価してグローバル市場向けに最適化していますか？
- **冗長性:** eコマースシステム、カスタマーサービス、および受注処理システムは、需要のピークでもすべての注文に対応できるキャパシティを確保していますか？
- **eマーケティング:** マーケティング戦略は電子メールやプライバシーに関する現地の規制に準拠していますか？バナー広告や検索エンジンキャンペーンのローカル化と最適化を徹底し、投資収益率の向上、顧客の増加、売上の向上に役立っていますか？
- **カスタマーサポート:** eコマースサイトは24時間体制のカスタマーサポートを提供していますか？カスタマーサービスのスタッフは現地の言語に対応できますか？電子メールによる通知や返信などは、現地の慣習に則っていますか？
- **業務の法準拠:** バックエンドの業務は、ビジネスを展開しているすべての市場で地方自治法や消費者法に準拠していますか？必要な場合に、リサイクル料金や規制手数料を集めて関係機関に納めていますか？地方自治体に正しい売上高を報告していますか？
- **物流とフルフィルメント:** フルフィルメントのプロセスは最適化されていますか？物理的な製品なら現地の倉庫から出荷し、デジタル製品なら現地のサーバからダウンロードされるように切り分けて、業務効率を高めていますか？また、そのような配慮により顧客に最適な利便性を提供していますか？

HOME PAGE



DIGITAL RIVER




グローバルEコマースソリューション
(エンタープライズ向け)



DIGITAL RIVERの概要

DIGITAL RIVERを選ぶ理由

DIGITAL RIVERだけの、グローバルな専門知識と革新的テクノロジーの融合で、お客様の可能性を最大限に引き出します。

 深い専門知識  グローバルなサービス  成長を推進

差別化要因

- スケーラビリティとアジリティ (機敏性)
- 低いTCO (総所有コスト)
- プラットフォームを頻繁にアップグレード
- イノベーション
- CBI
- 多様な支払い方法
- マーケティング サービス
- チャンネル管理
- 短期間で市場に投入
- コマース コミュニティ
- 世界的なエキスパート

数字でみるDIGITAL RIVER

20 年の実績

243 の国と地域でビジネスを展開

1,300+人のコマース専門家

200 通りの支払い方法

31 のオフィスを世界に

320億ドル 年間オンライン取引高 (ttm)



世界規模の顧客



E小売業のランキング*

ランキング	企業	2013年のオンライン売上高：
1	Amazon	678億ドル
2	Apple	183億ドル
3	Staples	104億ドル
4	Walmart.com	100億ドル
5	Sears Holding	49億ドル
6	Liberty Interactive Corp	48億ドル
7	Netflix	43億7,000万ドル
8	Macy's	41億5,000万ドル
9	Office Depot	41億ドル
10	Dell	35億ドル
11	CDW	33億9,000万ドル
12	Office Max	32億ドル
13	WW Grainger	31億ドル
14	Costco	30億8,000万ドル
15	Best Buy	30億4,000万ドル
16	The Home Depot	27億6,000万ドル
17	Newegg	27億3,000万ドル
	Digital River	25億ドル
18	Target	23億ドル
19	GAP	22億6,000万ドル
20	Sony	21億ドル

Digital Riverの任務は、顧客各社の収益を拡大することであり、**お客様のブランド**を構築するという実績においては、Digital Riverは世界でも最大級のオンライン小売業者といえます。

ワールドクラスのクライアント事例

 <p>コンピュータ 家電製品</p>	 	 	 	 	 	  
 <p>トラベル</p>						 
 <p>ゲーム エンターテインメント</p>	 	 	 	 	 	 
 <p>リテール</p>	 	 	 		 	 
 <p>ソフトウェア サービス</p>	 	 	 	 	 	 
 <p>教育</p>		 	 			

ソフトウェアベンダークライアント様例

世界のメガプレイヤーがDigital Riverとパートナーシップ

ENTERPRISE



SMB

- 世界で約8,000社の中小企業様がDigital RiverのSaaS型ECプラットフォームをご採用
- ソフトウェアのグローバル向けダウンロード販売を主に展開



なぜ、ワールドクラスの企業がDigital Riverとのパートナーシップを選ぶのか？

深い経験

- 20年以上の経験, データ分析に基づいた40,000サイトの管理、30万件以上/日のオーダープロセス
- 1,300+ 専門家
- MOR/SOR = リスク軽減



グローバルリーチ



- 243か国をカバー。170か国への商品配送
- 30言語のサイト表示, 200のローカルペイメント、17言語のカスタマサービス



成長を加速

- 将来的の拡張性が約束された包括的な (SaaS) スイートとサービス
- 素早い市場参入(~90日)



200

各国の事情に合わせた豊富な決済手段

1300

グローバルEコマースの専門家

30

サイトディスプレイ言語

243

ストアを運営している国・地域

17

カスタマーサービスの対応言語



ワールドワイドEコマース



ワールドワイドペイメント



ワールドワイドマーケティング



- 素早い市場参入
- 高いコンバージョンレート
- カスタマーライフバリューの増加

従来型の商用ソリューションの欠点

スケーラビリティの欠如

47%

の既存Eコマース用ソリューションは、世界規模の拡大に応じたスケーリングができない。



多額の間接経費

7%

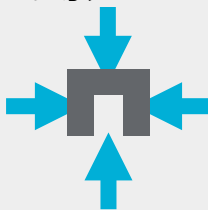
の事業収益を、社内の商用テクノロジーのサポートに充当



アジリティ（機敏性）への影響

78%

の社内商用ソリューションは、複数のチャンネルにまたがるオーダーの管理をサポートできない。



アップグレードを頻繁にできない／イノベーションの欠如

57%

の社内ソリューションを採用しているオンライン小売業者は、プラットフォームのアップグレードを年に一度しか実施していない。



TCOの負担が大きい

43%

の商用プログラムで、TCOが予想を上回る、あるいは大幅に上回っている。



市場導入までに時間がかかる

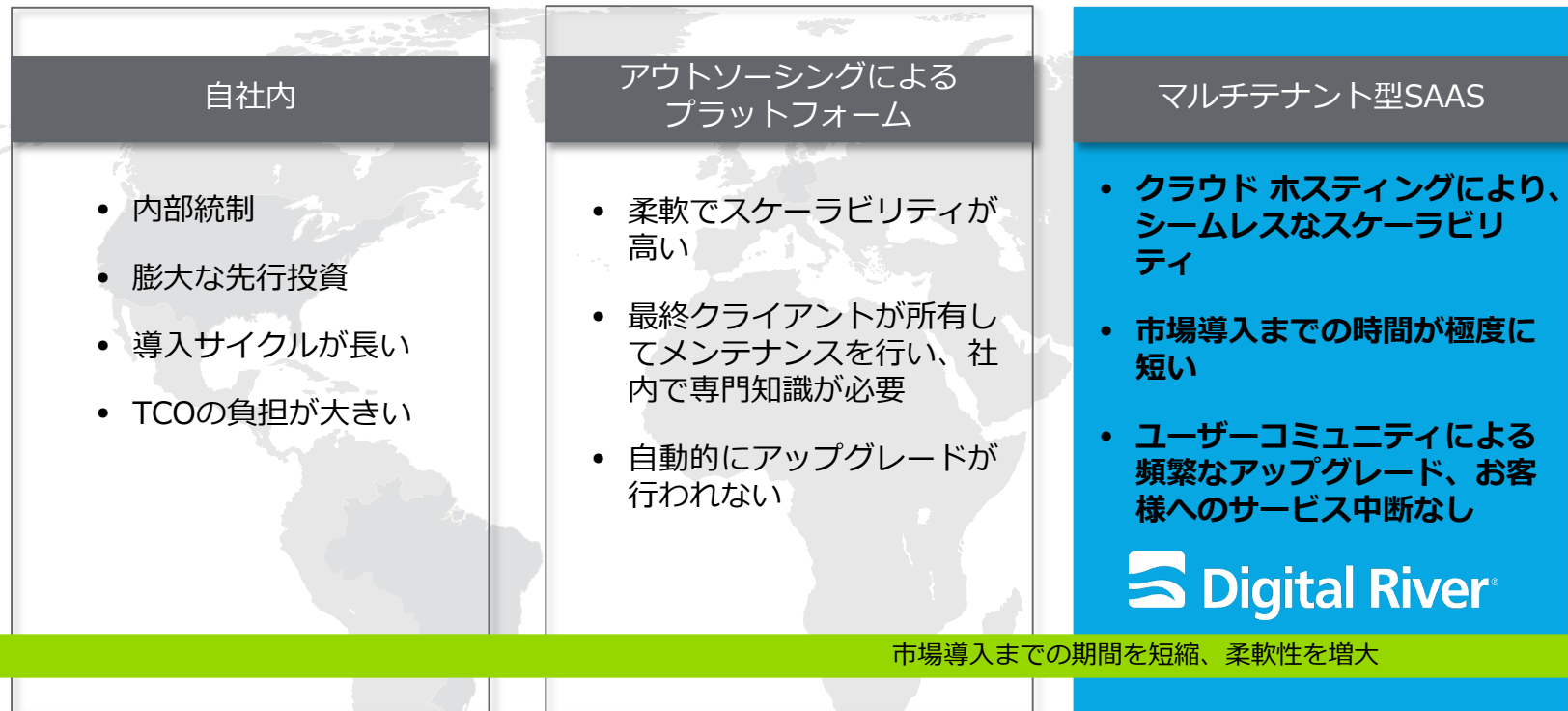
18か月

自社内システム設置に要する平均月数



適切なEコマースへの道

マルチテナント型SAASの多数の利点

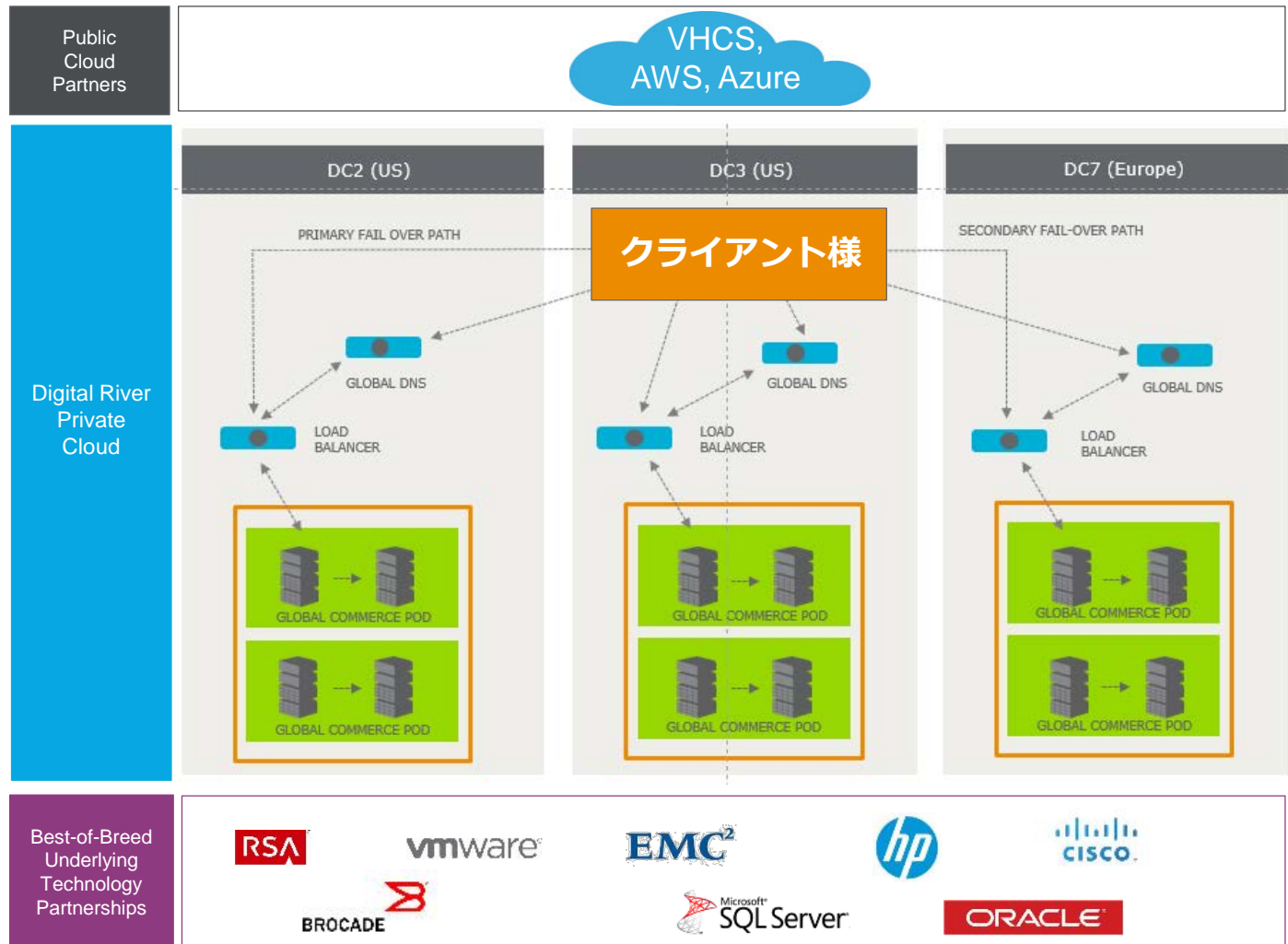


「テクノロジーに敏感なEビジネスのリーダーたちは、リソースの制約やガバナンス プロセスの遅さ、目標の食い違いなどを回避するために、自社のIT部門を迂回して、社外の管理サービスやSaaSソリューションを求めている … 」

- Martin Gill, Forrester

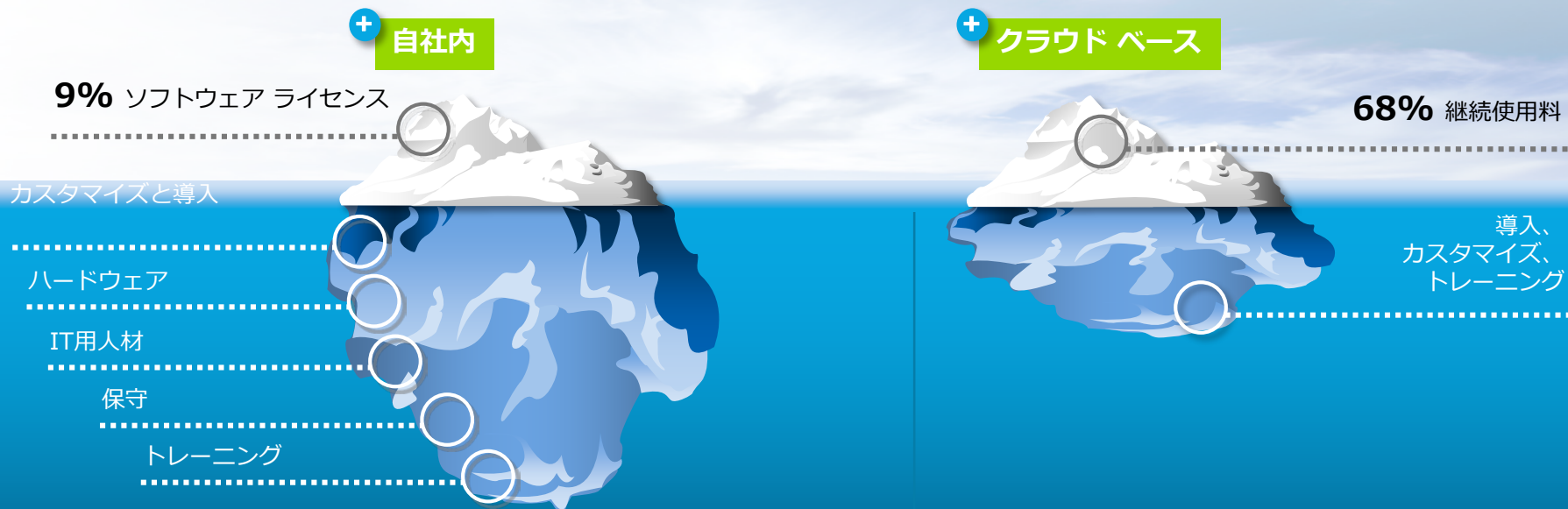
DIGITAL RIVER マルチテナントSAAS型 EC基盤

100億円以上の投資を行いグローバルEコマースシステムを構築



クラウドをベースにしたソリューションが好まれる理由

自社内システムに比べ、クラウド式ならROIが向上するうえに、固定のCAPEXから変動OPEXにシフトできる



継続的成本

- 修正やパッチ、アップグレードの実施
- 停止時間
- パフォーマンス チューニング
- 変更の統合化
- アップグレードに依存するアプリケーション

継続的コスト

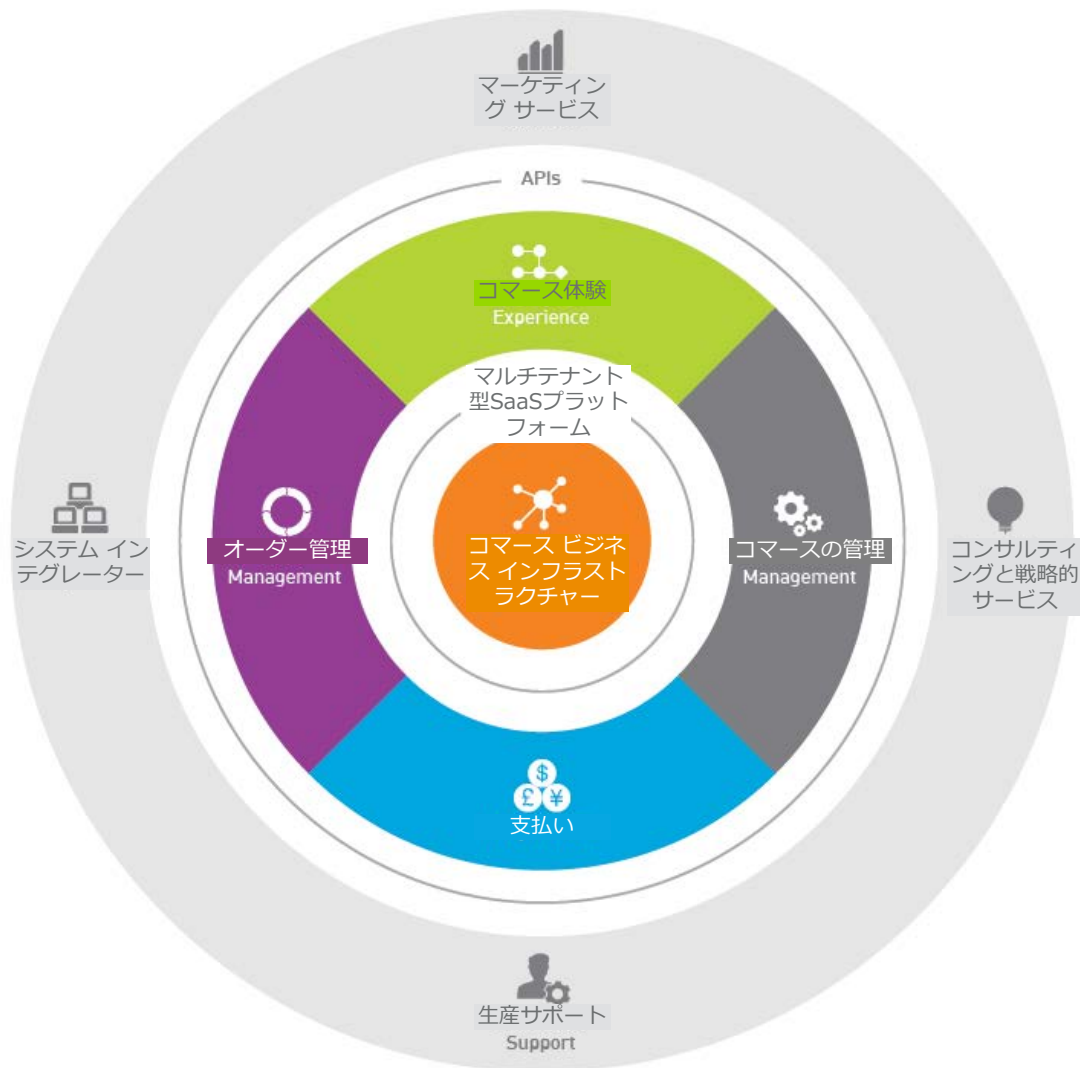
- ITへの継続的負担
- ハードウェアの保守とアップグレード
- ネットワークの保守とアップグレード
- セキュリティの保守とアップグレード
- データベースの保守とアップグレード

継続的成本

- 継続使用料
- トレーニング
- 設定

Eコマース機能の見通し

世界クラスのEコマースを全世界規模で展開するには、人材とプロセス、テクノロジーをシームレスに統合化することが必要



DIGITAL RIVERではEコマースをサービスに

当社独自の、マーケティング サービスとグローバル商用プラットフォーム、
 コマース ビジネスインフラストラクチャーの融合は、この業界に並ぶものがありません。



お客様の購入ルートを最適化

コンバージョンそして購入者とのつながり形成に、特に焦点をおいています。

- きめ細かなデータで、お客様の関与と生涯にわたるお客様の価値を評価
- 購入経路全体で好ましいブランド体験を提供し、繰り返し利用してもらうのが狙い



Digital Riverデジタルマーケティングサービス


現地市場に精通したデジタルマーケティングエージェンシーが適切なマーケティング戦略の立案・実行し、貴社の売上増大に寄与します。



Eコマース体験

Eコマースサイトを実現し運営するための強力なツール

サービスとしてのコマース

 マーケティング
サービス

 コマース体験

 コマース ビジネス
インフラストラク
チャー

 支払い

 マルチテナント型
SAASプラットフォーム

コマース体験



ショッピングカート

- コンバージョンのために最適化
- デジタルと実物の両方をサポート



WCMS

- 柔軟なフレームワーク
- デバイスの検出
- 応答型



カタログ

- バーチャル製品
- 比較ページ
- ご注文に合わせて設定



サーチャージング

- スポンサー製品
- 多方向からのナビゲーション



マーチャндаイズとプロモーション

- ほとんどの種類のプロモーションをサポート
- ソーシャル統合化



ローカライズ

- GEO/IPの検出
- すべての言語をサポート
- 各地の消費者に合わせて最適化



おすすめとパーソナライズ

- 関連アイテム
- プライベート店舗



A/B テスト

- マーチャндаイズ、価格設定、デザイン、ユーザー体験、効果のテスト



価格設定

- ボリューム割引
- 階層的価格設定
- 購入プラン



運用ツール

- 直観的なウェブベースのツールセットで、コマース体験を管理

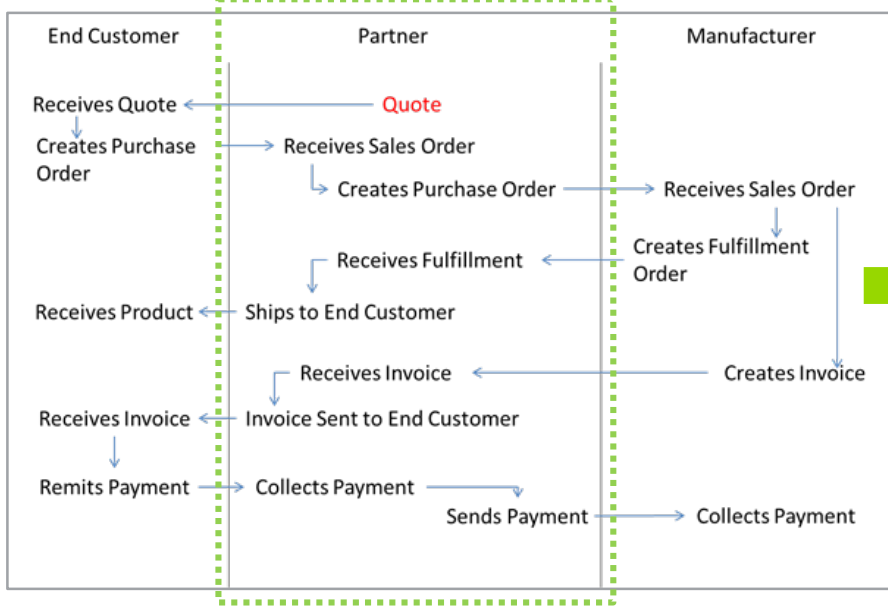
当社の一連のコマース機能を活用すれば、顧客各社は世界クラスのコマースサイトを作成・運営できます。

チャンネル協業ソリューション - スマートチャンネル

オンライン販売にて既存チャンネルとの共存を図るソリューション

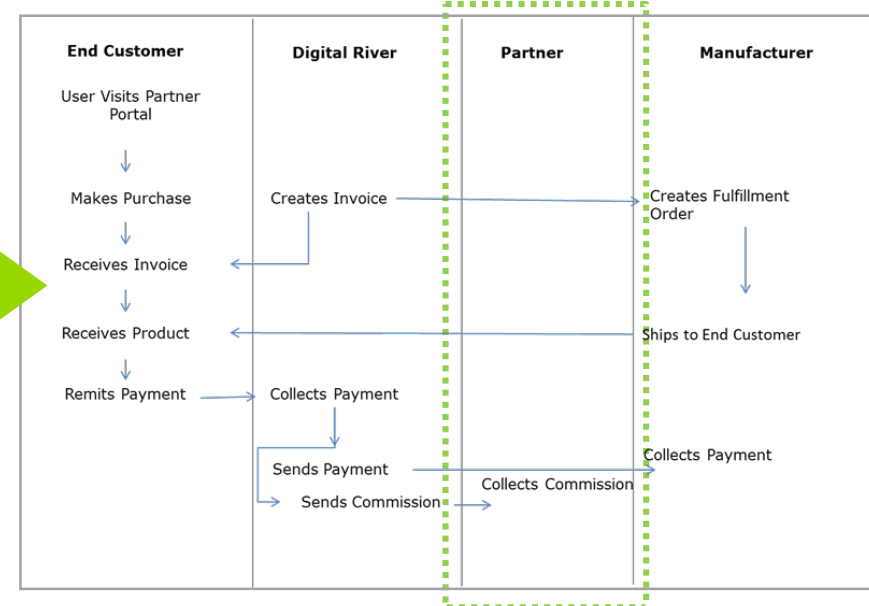
- 自社オンラインストアではエンドユーザへの直接販売を行いたいものの、既存販売代理店のリソース（サポート等）を活用したい場合や、販売機会の衝突を回避し共に売上成長を図りたい場合に有用なソリューションです。
- エンドユーザー（SMBがフィットします）～パートナー～メーカー間におけるオーダープロセスの簡素化・自動化を実現します。
- 多くの販売代理店を保有するソフトウェアベンダー/ハードウェアベンダーにて活用されています。

スマートチャンネル導入前



- 販売代理店とのオーダープロセスがマニュアルで複雑
- 20ステップ以上のやりとり

スマートチャンネル導入後



- 販売代理店とのオーダープロセスをシンプル化と自動化
- ステップ数の大幅な低減

スマートチャネル事例:

SMB向けアンチウイルスのグローバルプロバイダー

レガシーシステムからSMB向け新オンラインストアへ更改時に、2-tier販売モデル（ディストリビューター → リセラー）、1-tier販売モデル（ダイレクトリセラー）を新ストアへ統合。

その結果、バックエンド業務の大幅な削減と大幅なりニューアル・新規契約の増加を達成。

プロファイル

- グローバルアンチウイルスプロバイダーのSMB担当部門
- 5大ディストリビューターで30%の売上を占めるものの1,200以上パートナーが存在
- 非常に面倒で柔軟性のない、リニューアル、コミッションのプロセスでシステムと連携していない
- 20以上のグローバルロケール

ニーズ

- オンラインストアをサブスクリプションマネジメント
- バックエンドシステムとエンタイトルメントマネジメントシステムとのインテグレーション
- 売上とリニューアルの複数パートナーへの帰属、カウント
- ディストリビューターのためのストアフロントでのCo-Brand
- パートナー種類による階層コミッション

ソリューション

- globalCommerce store + smartChannel
- ストア内でのエンタイトルメントのルックアップとパートナー帰属のためのSmartChannel APIインテグレーション
- パートナ種類と階層による増加されたコミッションレートの算出
- Co-brandのストアフロント

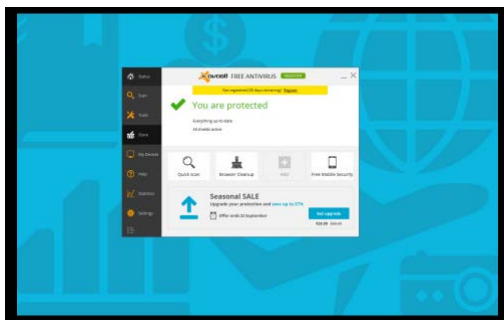
成果

- 新ストア稼働後、6か月で大幅な売上とリニューアルの増加
- 全ての1次代理店、2次代理店の売上とリニューアルを一目で把握
- パートナーへのコミッション支払いが150日から40日に短縮。
- SmartChannelのグローバル展開（10～1,000以上のパートナー）

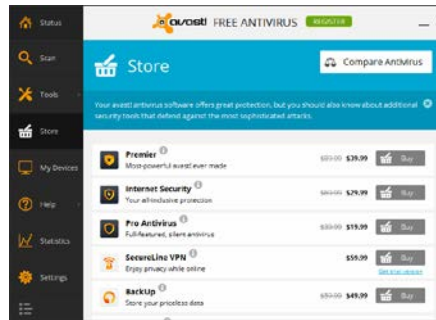
IN-APPソリューション

迅速なアプリ内ストアの購入処理により、コンバージョンレートをアップさせます。
あるソフトウェアのストアでは15%以上のコンバージョンレートのアップを実現。

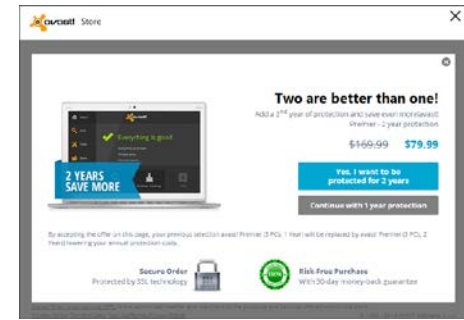
アプリ内購入システムにより、どのデバイスのどのアプリ内でも、顧客を惹きつけ、購入手続きをただちに処理して完遂することができます。独自のアプリケーション内にショッピングカートとチェックアウトを組み込むことによって、購入段階の離脱率を下げ、コンバージョンレートをアップさせます。(例) TV内でのストア、ゲームアプリ内でのストア、セキュリティソフト内でのストア



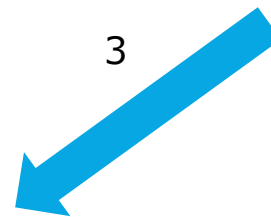
デスクトップ上にある
アプリケーション



アプリケーション上にある
ストアページ



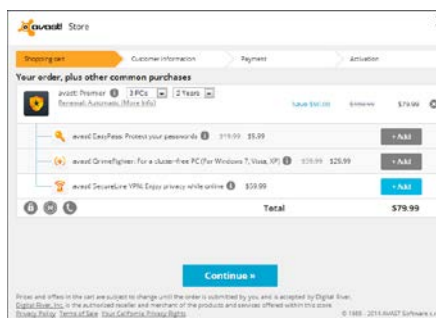
インタースティシャルページ



インタースティシャル広告(すきま広告)
ページがロードされている間に現れる広告

購入までの手続き:

1. ストアタブをクリック
2. 購入ボタンをクリック
3. 最終確認ボタンをクリック



ショッピングカード&チェックアウト

プライベートストアソリューション

VIP

[JAWBONE](#) [JAMBOX](#) [UP](#) [HEADSETS](#) [STORE](#)

[Apps](#) | [MyTALK](#) | [Support](#) | [Sign In](#)

VIP PURCHASE PROGRAM

Enjoy special pricing of up to **25% off** Jawbone products.

[ENTER](#)

[UP](#) [BIGJAMBOX](#)

ロイヤリティ

[Logitech](#) | [VIP STORE](#)

[Products](#) | [My Account](#)

CONGRATS!

YOU'RE NOW A **VIP MEMBER**

IT'S TIME TO ENJOY YOUR BENEFITS.

- EXCLUSIVE OFFERS & DISCOUNTS
- 14-DAY RETURN POLICY
- EVERYDAY SAVINGS UP TO 35%
- FREE SECOND SHIPPING

Welcome to the Logitech VIP Store

As a premier customer of Logitech you can now enjoy these benefits when shopping in our exclusive VIP store.

FEATURED VIP PRODUCTS

BLUETOOTH ILLUMINATED KEYBOARD K810 - UK ENGLISH MSRP \$99.99 (incl. tax) GBP 71.99 (incl. tax)	HARMONY SMART CONTROL BLUETOOTH SPEAKERS Z600 - PURPLE MSRP \$49.99 (incl. tax) GBP 39.99 (incl. tax)	BLUETOOTH SPEAKERS Z600 - PURPLE MSRP \$29.99 (incl. tax) GBP 23.99 (incl. tax)	ULTRATHIN TOUCH MOUSE TEAL MSRP \$9.99 (incl. tax) GBP 7.99 (incl. tax)
---	---	---	---

友達 & 家族

[Microsoft](#) | [United States](#)

Home Use Program

Important | Select your country of residency

Take Office home for just \$9.95

Use Microsoft® Office Professional Plus 2013 at home. It's easier to get organized and complete projects with programs you already know and trust.

[Office Professional Plus 2013](#)

[Office for Mac](#)

Get the tools to manage business and life, on your terms. Create professional-quality documents, spreadsheets and presentations.

W P X O

Enter your work email here to see if you are eligible

Your work email:

Program code:

Don't Know Your Program Code? [Click Here.](#)

[Submit >](#)

Microsoft

© 2013 Microsoft Corporation. All rights reserved. This site hosted for Microsoft by Digital River.
[Terms of Use](#) | [Digital River Privacy Statement](#) | [Microsoft Privacy Statement](#) | [Customer Support](#) | [Marketing Portal](#) | [Bulk Order](#) | [Sitemap](#) | [FAQ](#)

パートナー

[GE](#) | [GE Healthcare](#)

Contact Us 0846 850 3392
 Opening hours: 9:00 – 17:30 GMT

[PRODUCTS](#) | [CLINICAL APPLICATIONS](#) | [MY ACCOUNT](#) | [CONTACT US](#) | [HELP](#) | [GE HEALTHCARE](#) | [Login or Register](#)

[STORE HOME](#) [CART \(0\)](#)

Welcome to our new Store

Enjoy our exclusive launch offer of 10% discount on your first order in 2013. Register while offer lasts.*

[Register Now](#)

*Discount for one time use only. Expires December 31st 2013.

Find your product by:

[PRODUCT CATEGORIES](#) | [CLINICAL APPLICATIONS](#)

Welcome to GE Healthcare Official Store!

At GE Healthcare we want to make your life easier, by

DRM(DIGITAL RIGHT MANAGEMENT) – ソフトウェア不正コピー対策

海外向けにソフトウェアダウンロード販売を行う際に不正コピー対策が必須となります。

【ご推奨製品】

SafeNet Sentinel <http://www.safenet-inc.jp/sentinel-ldk/>

- ✓ 世界で最も使用されているソフトウェア保護ソリューション
- ✓ 簡単・容易なセットアップ
- ✓ ソフトウェアの無断使用や配布を防ぎ収益の最大化を図る




Digital RiverはSafeNet社のSentinelライセンスングソリューションとのパートナーシップを組んでいます。

コマース ビジネス インフラストラクチャー (CBI)


当社独自のEコマース差別化ポイント

サービスとしてのコマース

 **マーケティングサービス**

 **コマース体験**

 **コマース ビジネスインフラストラクチャー**

 **支払い**

 **マルチテナント型 SAASプラットフォーム**

コマース ビジネス インフラストラクチャー

 <p>最終販売責任を持つ商業者および販売者</p> <ul style="list-style-type: none"> MORとしてもSORとしてもコニーク リスクを想定 	 <p>地域の企業や法人</p> <ul style="list-style-type: none"> 複雑な状況にある国で 地域に関する専門知識と支払い方法 	 <p>先を見越した不正行為対策</p> <ul style="list-style-type: none"> 時間とともに学ぶ社内不正行為対策システム 	 <p>フルサービスの税金関連ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> 監査リスクを管理 日々のコンプライアンス 外国税の構造 	 <p>オーダー管理</p> <ul style="list-style-type: none"> オーダーと財務データの管理 オーダーの納品とロジスティクス
 <p>クラウドの実現</p> <ul style="list-style-type: none"> 継続使用 従量制の請求 中期請求 クラウド請求 	 <p>ビジネス インテリジェンス</p> <ul style="list-style-type: none"> 分析 レポート 予測モデリング 	 <p>セキュリティとコンプライアンス</p> <ul style="list-style-type: none"> PCI SOX SSAE16 WEEE 	 <p>顧客サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> コールセンターサポート エスカレーション管理 	 <p>統合化サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> サイトの開設を通じたコンサルティング的なクライアントサービス

当社では、こうした各種の機能を世界規模でシームレスに統合化できます。これは他社の競争を容易に許さない当社の中核的な差別化要因です。

複雑なグローバルEコマースをマネージする

Digital Riverが貴社に代わり、Merchant of Record / Seller of Recordとなります。



販売に関する全てのリスクをデジタルリバーが貴社に代わり、引き受けます。
貴社に海外現地法人がない場合でもEコマースが展開可能です。(現在243か国)

Merchant of Record / Seller of Recordの実例

avast! be free セキュア ストア - 日本

お問い合わせ: 00531 161 356
日本国内からのお電話は通話無料となります。

SECURED BY GeoTrust click to verify 03-Oct-14 03:11 GMT

1 ショッピングカート 2 お客様情報 3 注文確認 4 ダウンロード

ショッピングカート	提供方法	数量	金額 (税込)	削除
アバスト!プロアンチウイルス - 1 PC, 2年 自動更新しない 1 PC 2年	ダウンロード	1	6,580円 5,180円	✕
合計 (税込)			5,180円	

avast! のおすすめ製品

	アバスト! 簡単パスワード - 1年 パスワードを保護する	1,980円	980円	追加
	アバスト! バックアップ 75GB - 1年 オンラインでデータを安全に保存する	4,580円		追加
	avast! Mobile Premium - 1 user, 1 year アバスト! モバイル プレミアム: Android 機器のセキュリティを完全に	1,280円	880円	追加

チェックアウトへ進む >>

トップセキュリティ そして驚きの早さ

avast! がすごいのは、セキュリティだけじゃない。そのスキャンングスビートの早さは主要機関から定期的に受賞および認定を受けています。独立試験会社であるAV-Comparativesより、ベストスキャンングスピード2011賞を受賞。あなたのコンピューターをavast! でよりセキュアでより早く!



お困りですか? お問い合わせは お電話: 00531 161 356 またはこちらをクリックして下さい。

お客様の注文番号: 15528380842

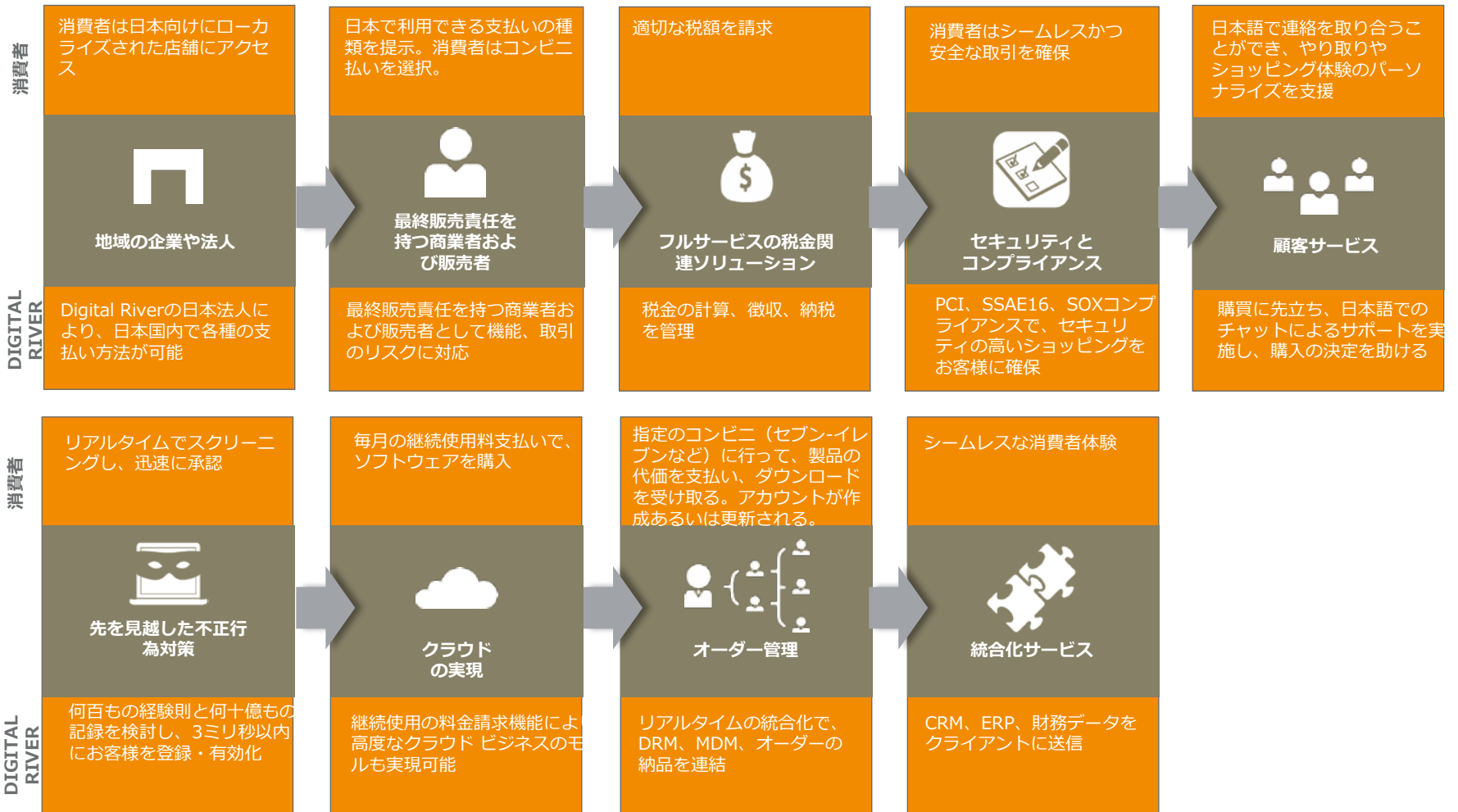
Digital River Japanは、このストアで提供される製品とサービスの認定再販業者および代理店です。

➔ **Digital RiverがMOR/SORであることを表記**

カート内の価格およびセール情報は、ご注文が送信されるまで変更される可能性があります。

プライバシーポリシー | 販売条件 | 本サイトのご利用について | 特定商取引に関する表記 | Copyright © 1988 - 2014 AVAST Software s.r.o.

CBIでショッパーの経路を実現



Digital Riverのソフトウェア、テクノロジー、知的財産により実現

DIGITAL RIVERワールド ペイメント

統合化した決済機能を全世界で実現

サービスとしてのコマース



ホワイトラベル API 支払いページ

ペイメントソリューション



当社では、当社ネットワークとパートナー各社との協力によって、世界規模ならびに地域規模で、このような中核ソリューションとサポートソリューションとを組み合わせ提供いたします。これが、当社の核となる差別化要因です。

何百種類もの支払い方法をシングルゲートウェイで利用可能

メジャーな決済方法

中国

1. Alipay
2. 銀行振込
3. 国際クレジット
4. 代金引換

ドイツ

1. PayPal
2. ネット振込
3. クレジット
4. 自動引落

英国

1. デビット/
ペイメントカード
2. クレジット
3. ネット振込
4. Paypal

出典: 「Understanding Online Payment Preferences in Europe」 Forrester Research, 2011年8月29日。 「Online Payment Preferences in China」 Forrester Research, 2011年7月5日。



全世界で200種類以上の支払い方式

多彩なペイメントオプション



Over 27+ different payment options



Credit Cards

Visa, MasterCard, American Express, Discover, JCB, Diners



Global eWallets

PayPal, Click & Buy, Alipay, WebMoney, Yandex.Money



Online Banking

iDeal, SOFORT Überweisung, Nordea, GiroPay, SEB



Direct Debit

SEPA Direct Debit, INICIS



Cash Payment Slips

Konbini, Boletto Bancario, PaySafeCard



Online Credit

Klarna, PayPal Credit



Bank Payments

Check, Wire Transfer



B2B Bill Payment

Price Quote, Invoice, Purchase Order, Line of Credit



Country-Specific Debit Cards

Carte Bancaire, Carte Bleue, Maestro UK

複雑さを緩和

世界規模で複雑性とリスクを管理、より快適なユーザー体験を実現

店頭

ショッピングカート

税務と不正行為対策

コンプライアンス

(PCI、SOX、SSAE16、輸出関
連)

APIと
統合化

グローバル対応
支払い、多言語

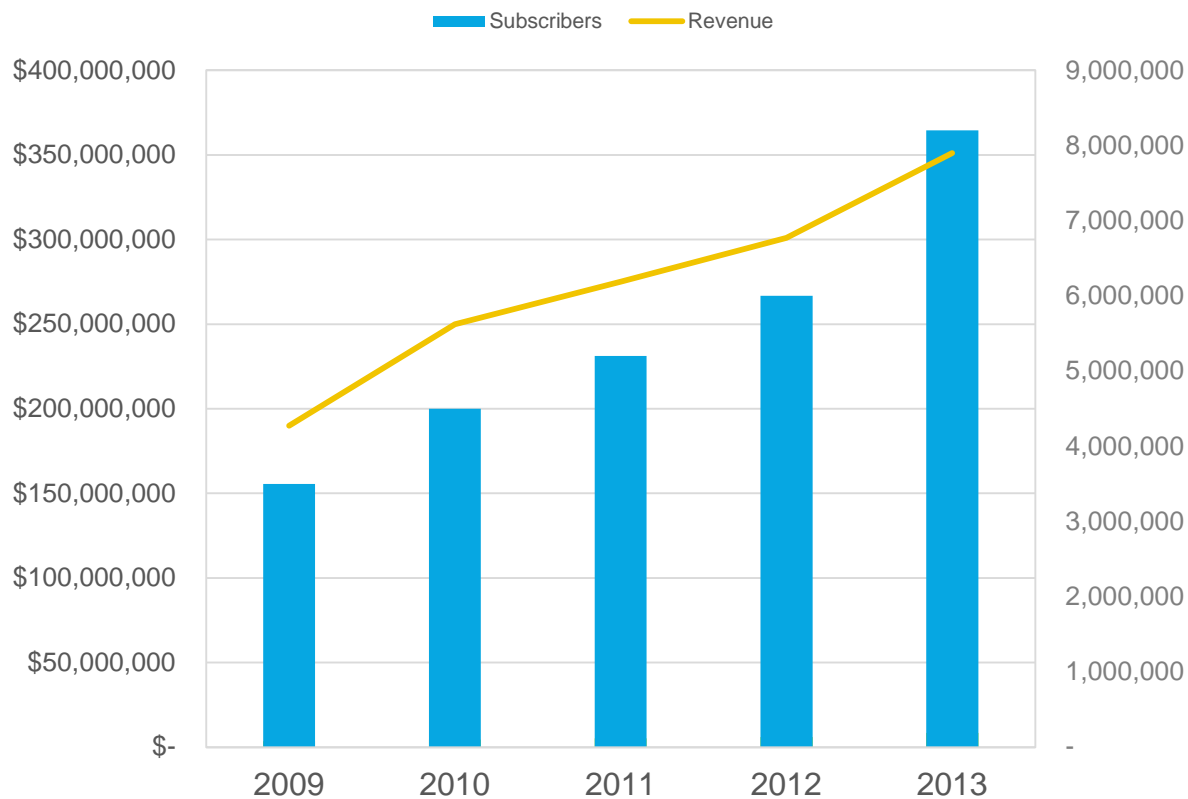
輸出における
コンプライアンス

マーケティングと
需要創出

高度なビジネスモデル
サブ、レンタル、ポイント、その他

急拡大するDigital Riverのサブスクリプションビジネス

国際的なスケール、ローカルフォーカス



- 40 通貨
- 40 決済方法
- 70-99% リニューアル

Digital Riverはサブスクリプションサービスをローカライズする
世界で最も大きなアウトソーシングベンダーのひとつです。

Digital Riverのサブスクリプションサービス

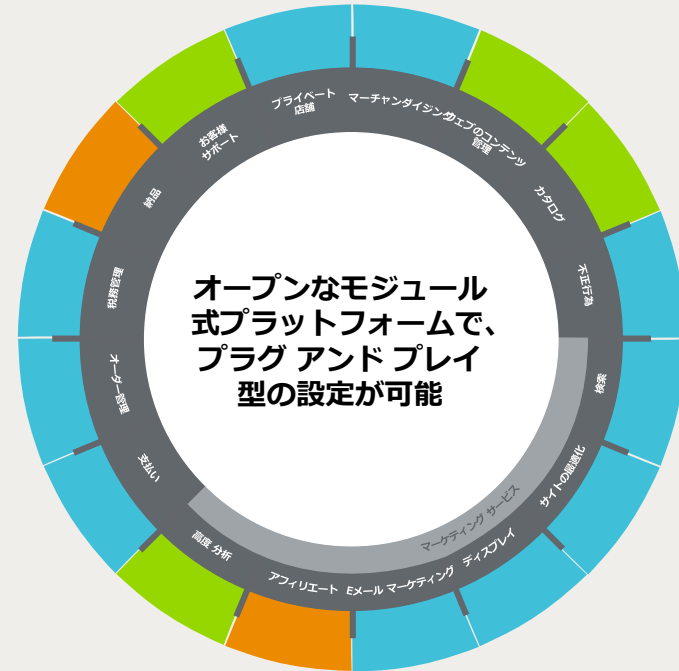
サブスクリプションモデル	デジタル & 物理製品 フリーミアムサブスクリプション サブスクリプションプラン	ボリュームプライシング 階層プライシング 比例プライシング
自動リニューアル	クレジットカード、デビットカード PayPal, ダイレクトデビット	複数回の請求を実行 Visa & Masterカードのアカウント アップグレード
メッセージング	40の異なるメッセージ	ローカライズ&カスタマイズ
サブスクライバースelfサービス	リニューアル、キャンセル(opt-out) アップグレード、数量変更	ペイメントデータのアップデート 配送先住所の変更
マーケティング	トライアル&フリーミアム 延長 クロスセリング アクティベーション vs リニューアルの マーチャンダイジング	トランスファー ディスカウント プレオーダー アップグレード&ダウングレード
レポートティング	実売上 & 売上予想データ リニューアルレート	アクティブ、期限切れ、キャンセル等 のKPI
インテグレーション	Web-services APIs ERP, CRM, DRM等へのインテグレーション	自動プロビジョニング バッチ or リアルタイム

デジタルリバーとの組み方をお選び下さい

デジタルリバーの対応範囲



プラグ アンド プレイ



- DIGITAL RIVER
 - 顧客/社内
 - パートナー
- Digital River、自社内、ならびにサードパーティーのパートナーのソリューション利用を、API経由でサポート



オープンなAPIで、技術革新を加速

- **自動的にアップグレード**—最新のコードリリースと同時に活用可能
- **シームレスな統合化**—貴社の既存テクノロジーと統合化できるようにあらかじめ設計されている数十個のAPIを用意
- **コミュニティ志向**—当社のディベロッパーネットワークが開発した新機能や新技術を採用することが可能



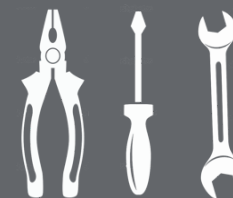
高度なツールを提供し、貴社の専門性の真価を発揮していただく

- **使いやすいツール**—当社のセルフサービス ポータルやAPIを活用し、貴社のサイトを稼働させたままカスタマイズ
- **貴社のチームを瞬時にスケーリング**—貴社オンライン事業の収益増大のために取り組む、1,400人の専門家ネットワークを活用できます
- **ビッグデータへの洞察**—当社が構築した100,000以上のサイトから得た経験を活かし、貴社のコマースでの収益の最大化に貢献

適切な
チーム



適切な
ツール

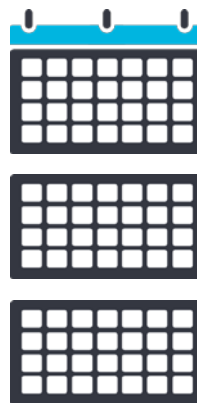


そして
鋭い洞察

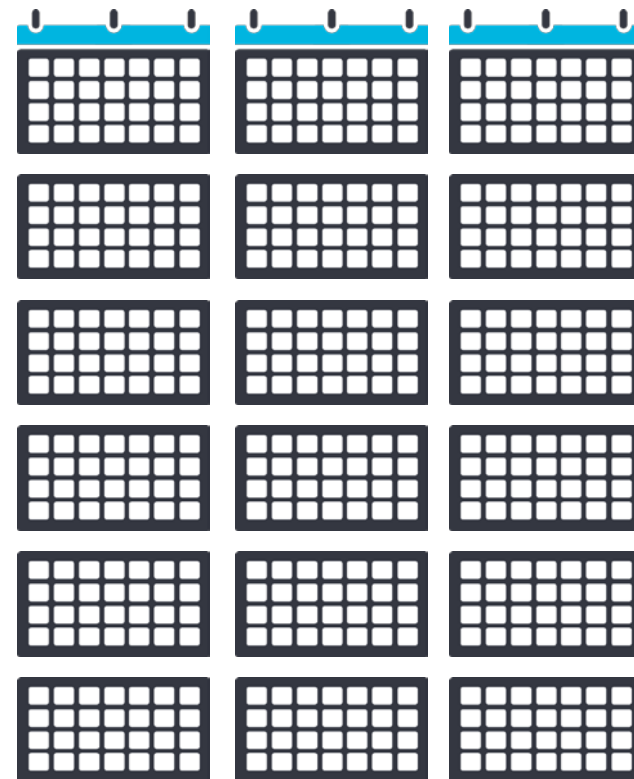


市場導入までの期間を短縮

- **業界でも最速の導入**—競合他社よりも早く、貴社のサイトを準備して運用開始
- **より多数の地域の法人**—ビジネスが特に困難な国においても、その地域での支払いや納税をサポート
- **オープンAPI**—Digital RiverのAPIと設定済みウィジェットを活用



Digital Riverによる
導入
3か月



顧客社内での
導入
18か月

貴社のビジネスモデルに 適した価格構造をお選びください



売上高の割合
(レベニューシェア)

および
／または



取引あたり

および
／または



サブスクリプション

柔軟な価格設定モデル

- モジュール化したコマースのコンポーネントの販売をサポート
- 貴社がCAPEXやOPEXの柔軟性を活用できるようにします



SMB向けEコマースソリューション

マイコマース(MyCommerce)

-セルフサービス型ソフトウェアダウンロード販売ソリューション

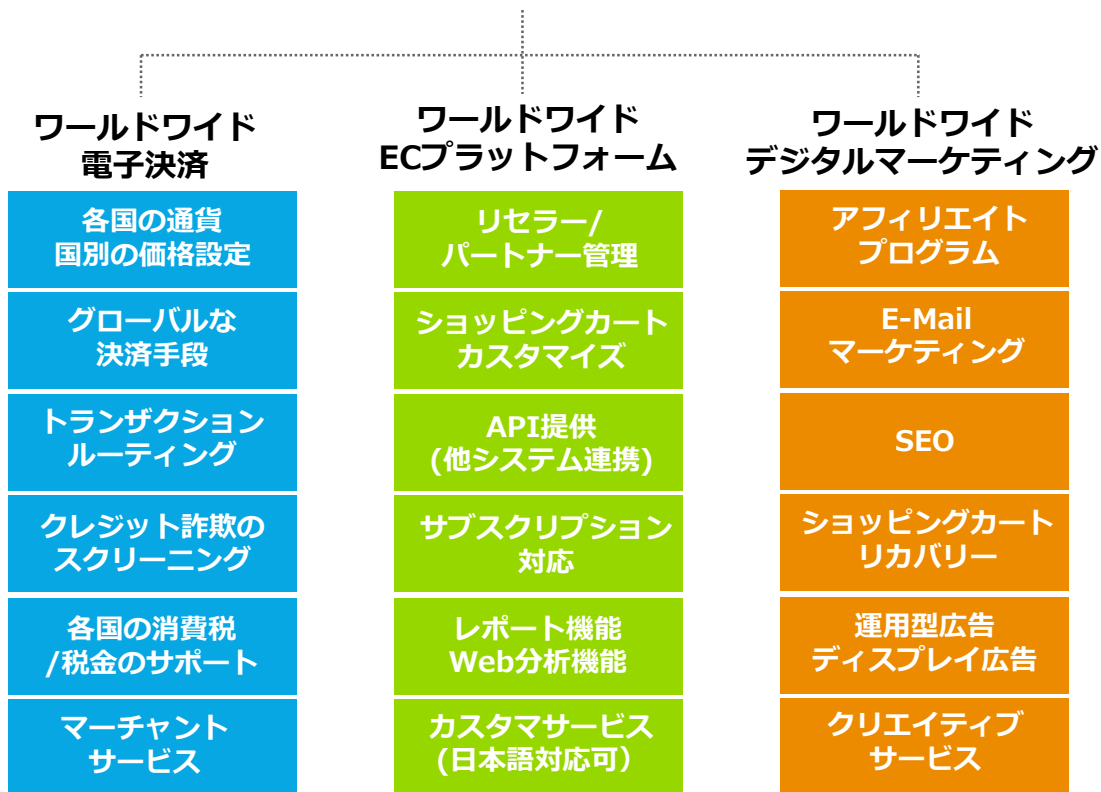
E-Commerceサービスラインナップ

MyCommerceからスモールスタートして、売上の増加に応じて、Global Commerceへの移行というステップを踏むクライアント様もいらっしゃいます。

My Commerce	Global Commerce
 <p>https://www.mycommerce.com/ 中小規模ストア向け</p>	<p>大規模ストア向け</p> 
<p>SELF-SERVICE</p>  <p>完全セルフサービス型</p>	<p>アウトソーシング型 (御社に代わって運営を代行)</p> 
 <p>初期・月額費用なし 売上の3%~9%+\$1のみ</p>	<p>初期セットアップ費用 + レベニューシェア</p> 
<p>Direct to Cart</p>	<p>Full Store & Direct to Cart</p>
<p>カスタマイズ性：小</p>	<p>カスタマイズ性：大</p>
<p>APIシステム連携：セルフ or 無</p>	<p>APIシステム連携：PSサービス有</p>
<p>機能性：標準</p>	<p>機能性：豊富</p>
<p>MarketForce：制限有り</p>	<p>MarketForce：フルサービス</p>

マイコマースがご提供するサービス内容

- ソフトウェアダウンロード販売用に作成されているセルフサービス型のECプラットフォームです。
- ECに必要な機能/サービスが包括的にご利用ができます。
- 容易、短期間、最小限のコストでグローバルを相手にビジネスが可能です。



マイコマース as a service 一覧

	MyCommerce (BRONZE)	MyCommerce (BRONZE)	MyCommerce (BRONZE)	Share-IT (VALUE)	Share-IT (FLEX)
初期費用・月額費用	\$0				
売上課金 (レベニューシェア)	2.9%+\$1	4.9%+\$1	6.9%+\$1	4.9%+\$1	8.9%
購入時の決済方法	クレジットカード	クレジットカード Paypal,Check等	クレジットカード Paypal,Check, WebMoney等	クレジットカード,Paypal, Check,WebMoney,Debit等	
サブスクリプション対応	○			○	
購入時の決済通貨	21通貨			16通貨	
ショッピングカート価格設定通貨	1通貨	10通貨	20通貨	16通貨	
ショッピングカード対応言語	4か国語	17か国語	25か国語 (日本語可)	20か国語 (日本語可)	
ベンダー側の製品配送可否	×	×	○	×	○
バックアップメディアサービス	○	○	○	○	
パートナー管理(B2B)	×	○	○	○	
アフィリエイトサービス	◎			○	
カスタマサービス対応言語	4か国語	8か国語	11か国語 (日本語可)	8か国語 (日本語可)	
管理画面	英語・ドイツ語			英語・ドイツ語・日本語	

マイコマースを活用したオンラインストア例

http://www.easeus.com/purchase/buynow

ベンダー側サイト

The screenshot shows the EaseUS Store homepage. At the top, there's a navigation bar with 'Store', 'Data Recovery', 'Backup Software', 'Partition Manager', 'Mobile Tool', and 'Utilities'. Below this is a 'Product Catalogue' sidebar with 'All Software' selected. The main content area features 'Top Sellers' with three products: 'EaseUS Data Recovery Wizard Pro' (\$69.95), 'EaseUS Todo Backup' (\$89.95), and another product (\$39.00). Each product has a 'Buy Now' button. A green arrow points from the 'Buy Now' button of the first product to the 'Billing Information' section of the cart page.

マイコマース側サイト

The screenshot shows the EaseUS cart and checkout page. The cart contains one item: 'EaseUS Data Recovery Wizard Professional 7.5' for \$69.95 USD. Below the cart is a 'Billing Information' section with fields for Email, Re-type Email, First Name, Last Name, Street Address, City, Province, Zip/Postal Code, and Country. A 'Payment Information' section offers options for Credit Card, AllPay, Bank/Wire Transfer, and Fax - Credit Card. A green arrow points from the 'Buy Now' button of the product page to the 'City' field in the 'Billing Information' section.

- オンラインストアのトップページ → 製品紹介ページはベンダー様側にて作成（当社作成はご相談）
- ショッピングカート以降（カート、決済、オーダー確認等）はマイコマース側が引き受けます

操作が容易な管理画面 - IT管理者でなくても直感的に操作可能

ショッピングカート

EaseUS®
Make your life easy!

Order Information Review Your Order Order Complete

Your Cart Contents

Show prices in: Yuan Renminbi Language: English

Order ID: 3BTZZPS-BH5LGF

Product Name	Price	Quantity	Total
EaseUS Data Recovery Wizard Professional 7.5	476.80 CNY	1	613.13 CNY 476.80 CNY

Continue Shopping Total: 476.80 CNY

Have a coupon or promotional code? Enter code here

Check out with **PayPal**
The safer, easier way to pay

Billing Information

*Email: *Re-type Email:

*First Name: *Last Name:

*Street Address:

Payment Information

Credit Card
 Bank/Wire Transfer with Invoice - USD Only (68.16 CNY fee)
 Fax - Credit Card

Credit Card Number: Expiration Date:

コントロールパネル

MyCommerce.
A Digital River Company

Home Catalog Marketing Channel Affiliates Reports Customer Service Administration

Home > Catalog >

Products

製品登録画面

Search and Filters Showing 9 Products

Product ID:

Product Name:

Setup Status: Requires Algorithm Setup, Active, Declined, F

Search Clear

Add Edit Enable Disable Clone Test

1 Product Selected | View Selections

Product ID	Name	Availability Status
<input type="checkbox"/> 50091-1	Pizza Margherita	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-2	Mocha Pocky	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-3	Tom Yam	Enabled
<input checked="" type="checkbox"/> 50091-4	Twix	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-5	Bounty	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-6	Choco-Banana-EggTart	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-7	Glarysoft Utilities PRO	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-8	Banana	Enabled
<input type="checkbox"/> 50091-9	HongDou Ice-Cream	Enabled

Add Edit Enable Disable Clone Test

“FULL Store” or “Direct to cart”

- Full Store : デジタルリバーがトップページ～購入確認/完了ページまで全て作成いたします。
- Direct to Cart : デジタルリバーがショッピングカート～購入確認/完了ページまで作成いたします。

【Full Store】

Global Commerce
(StoreFront +Cart)



【Direct to Cart】

Global Commerce
My Commerce



DR作成



クライアント様作成

マイコマース・グローバル アフィリエイトネットワーク

世界で最も大きなアフィリエイトネットワークのひとつを自社で保有しています。



<http://www.onenetworkdirect.com/index.php>

デジタル製品のアフィリエイトネットワークとしては世界最大規模

- 世界で165,000以上の登録アフィリエイター
- 300,000万以上のデジタル製品の登録
- 割引クーポンや様々なマーケティング機能
- 非常に強力なクッキートラッキング (90日まで)
- 製品およびベンダーのサーチ機能
- ベンダーとアフィリエイター間でのコミュニケーション機能
- 24時間のセールス&技術サポート



SMBソフトウェアベンダー様がマイコマースをご選択される 主な理由



ITセキュリティ対策が万全

フィッシング対策、詐欺対策、サイバー攻撃対策



高い配送能力

1日に百万件以上のソフトウェア配信/ダウンロードにも耐えられる配送パフォーマンス
確実にお客様に届けられる高い信頼性



売上を増やすためのマーケティング・プログラムが豊富

クーポンコード、キャンペーン、クロスセル、アップセルの仕掛けが容易にセットアップ可能
グローバル規模でのアフィリエイト、E-Mailマーケティング等が活用可能



詳細なWeb分析能力

売上分析、サイト分析などストアの売上最大化のヒントとなる分析・レポート機能が充実



世界中の国ごとの決済手段、通貨、ディスプレイ言語の対応が可能

自力でここまでグローバル対応を行うのはほぼ不可能。

オンラインストア開設までの流れ（マイコマース）

【役割分担】

【所要日数目安】
(例：製品点数が3程度の場合)

お客様側
(DR支援)

1 オンラインストアのビジネスプラン作成



お客様側 or DR

2 オンラインストアのトップページ・製品紹介ページを作成

3週間



お客様側

3 MyCommerceアカウント開設&セットアップ（無料）
→ 製品情報、価格、画像、キャンペーン、決済方法を入力

1週間



お客様側
(一部DR)

4 オンラインストア開設！ Go Global Market !!
開設後のストア運営・デジタルマーケティング

合計：1か月

*オンラインストアのトップページ・製品紹介ページ作成はお客様側での作業

*デジタルリバーにおいても別途有償で作成することが可能です。要ご相談。



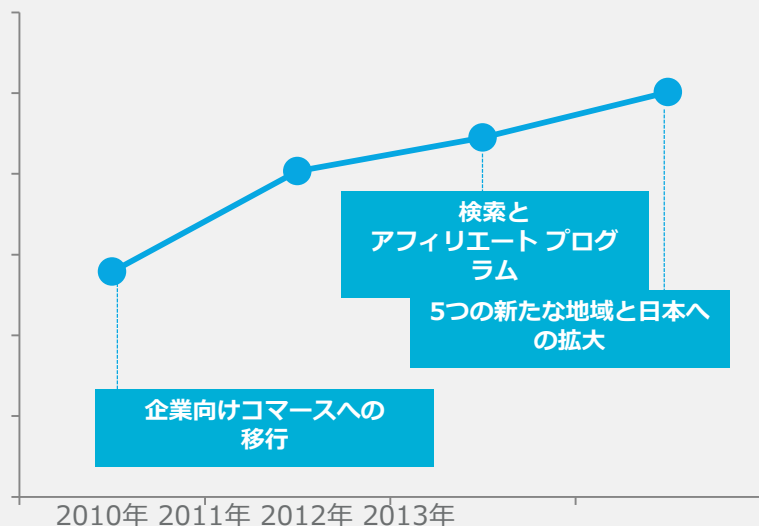
お客様事例-ソフトウェアベンダー

ビジネスのあり方を変貌させるビジネスモデルをサポート： AVAST様

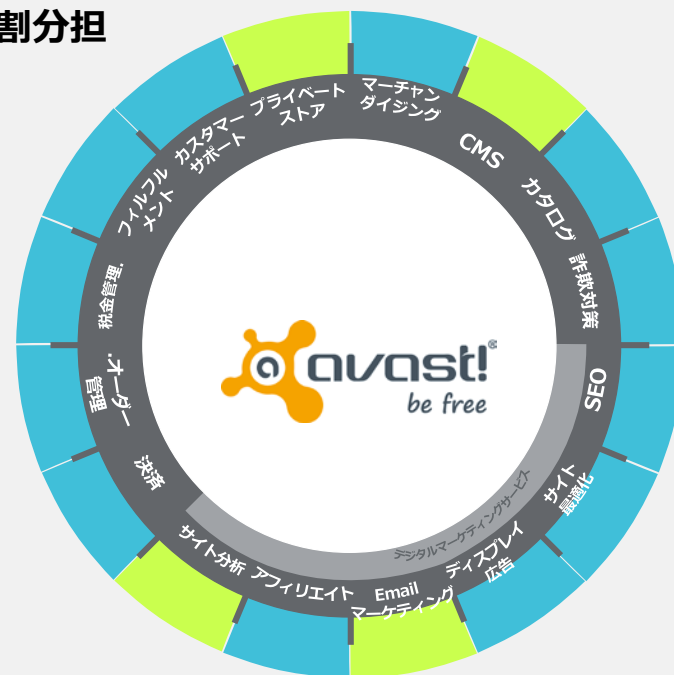
経緯

- 2009年以来、当社の顧客
- 同社のfreemiumモデルを、世界の28カ国でサポート
- 18の言語と26の通貨で、各地域に合わせたショッピングカート体験
- 今年、運営店舗を日本語で開設

成長戦略



役割分担



■ DIGITAL RIVER ■ 顧客/社内

228か国でオンラインストアを展開： マイクロソフト様

経緯

- 2006オンラインストア開設
- オンラインストアのイノベーションを開発してきたパートナーシップ
- ワンクリック購入をX-Boxにて実現
- 228か国までオンラインストアを拡大
- ソフトから物理製品まで

DIGITAL RIVER キーマイルストーン

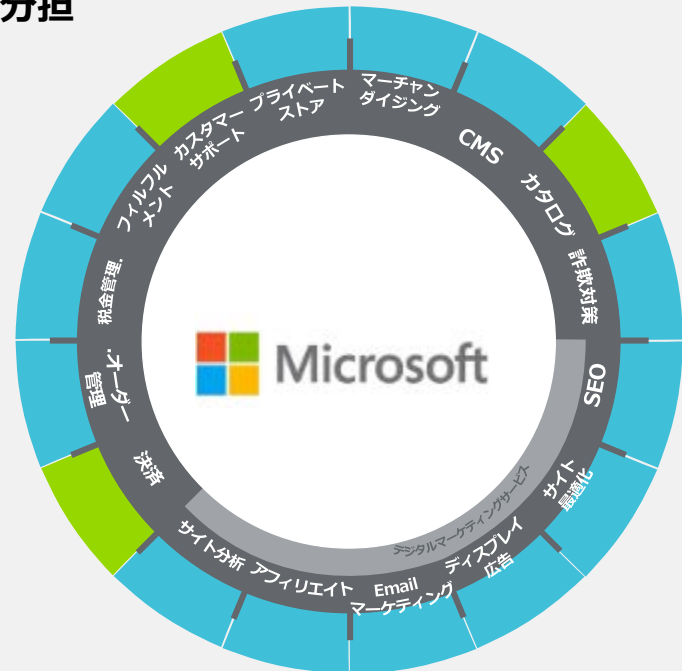
2010: Office 2010 beta + Mac 2011 try/buy スタート

2011: Microsoft U.S. store 100% on Digital River

2012: 海外展開スタート

2012: Xbox pre-order + Office 2013 スタート

役割分担

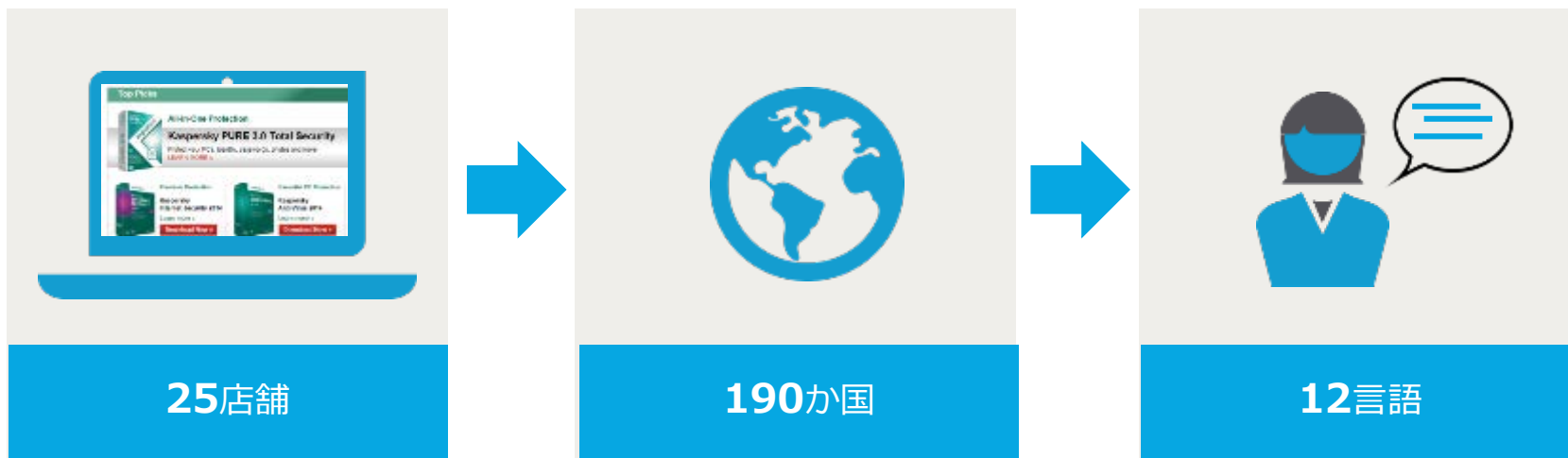


デジタル
リバー

お客様側

世界中で、完全にローカライズしたショッピング体験をサポート KASPERSKY様

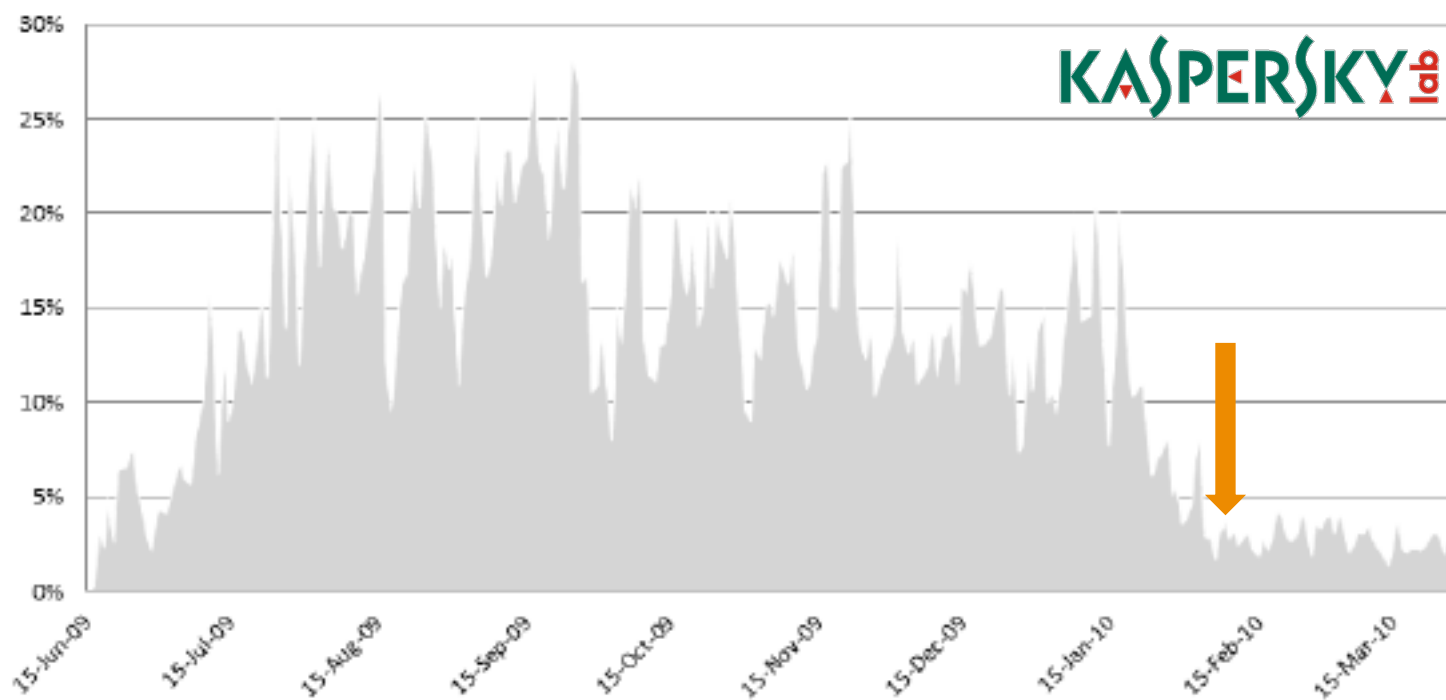
KASPERSKY Lab



世界市場でのマーケティング サービス
有料検索・タグ管理・カート廃棄・MVT・
Eメール・クリエイティブ サービス・分析

世界規模で、不正行為を防止

KASPERSKY様



全体的な攻撃率が、28%から5%に低下

ニュアンス様: マルチバリエイトテスト(多変量テスト) により、コンバージョンをアップ

背景:

PDF、スキャンソリューション、文書管理ソリューション、OCR等を提供。Digital Riverにオンラインストアをホスト。

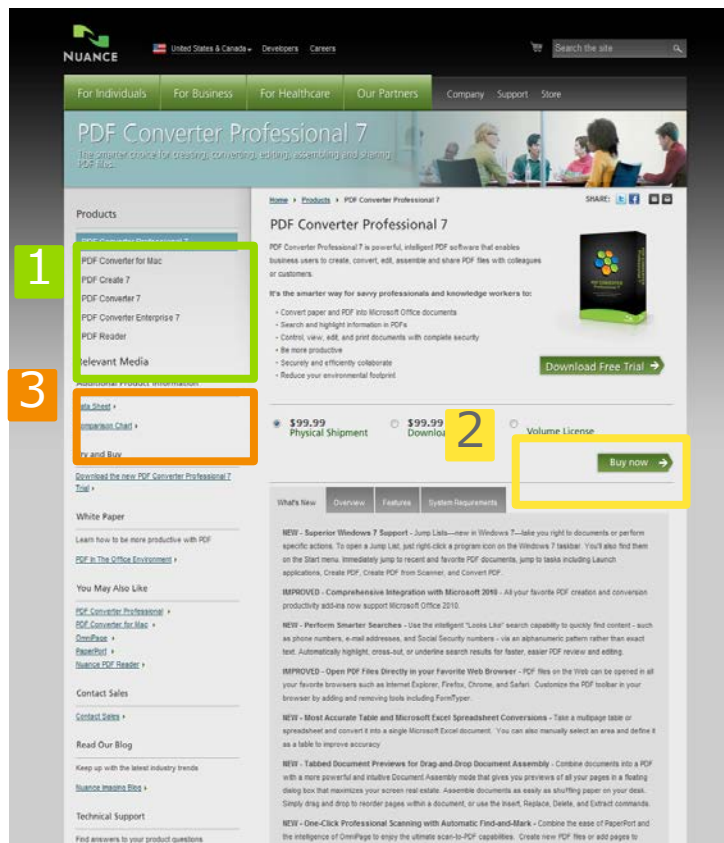
課題:

伝統的な比較シートを使用することなく、サイト訪問者に対して、どの製品が一番フィットするかを判別できる方法を作り出す。

ソリューション:

Digital RiverのmarketForceを活用し、サイト訪問者がすぐに適切な製品を見つけられるようにサイト最適化を図った。

marketForceチームはサイト訪問者が持つであろう質問を作成した。これらの質問は製品機能の比較という観点ではなく、ユーザの使用方法を元にした内容で、その質問からベストな製品に誘導するというサイト構成に変えた。



結果

マルチバリエイトテストにより、
コンバージョンレートを11.82%上げ、
サイト訪問者当たりの売上を29.72%増加させた。



デジタルマーケティングミックスにより、16対1の投資効果を実現

Vmware様



背景

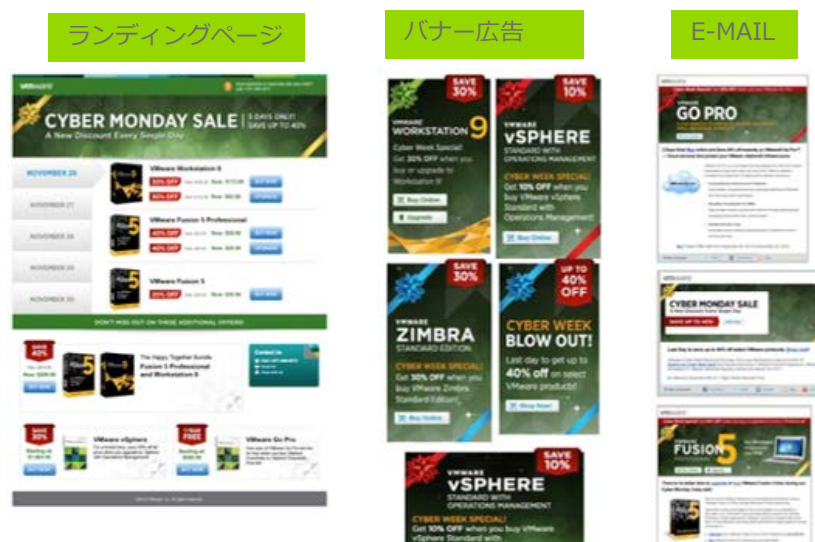
Vmware社はクラウド基盤を支える仮想化ソフトウェアソリューションを提供している業界最大手

目的

- ホリデーシーズンにおける売上拡大とブランドの認知向上
- パフォーマンスを落とすことなく、パートナーとの関係を邪魔することなく、キャンペーンを実施する。

ソリューション

- 短期間のマイクロサイトを立ち上げ、複数のキャンペーンを同時進行で走らした。
- アフィリエイト、ソーシャルメディア、SEO、ディスプレイ&ターゲットメールで認知度を向上させた。



結果

- 前年同期比で34%の売上アップ
- 本キャンペーンでオンライン全体の50%売上を達成
- 16対1の投資効果を実現

“Digital River helped us execute a diverse online promotional strategy that exceeded all of our traffic and revenue expectations. The results of the campaign significantly increased sales of our business products during Cyberweek.”

— Michael Butler, Director of E-Commerce, VMware

マイコマースお客様例

<https://www.mycommerce.com/testimonials>

The logo for Macgo, featuring the word "Macgo" in a bold, sans-serif font. The "Mac" is in black and "go" is in blue.

Macgo - www.Macblurayplayer.com

製品：Blue-Ray Playerソフトウェア

本社：中国

The logo for iMobie, featuring the word "iMobie" in a bold, sans-serif font. The "i" is in blue and "Mobie" is in black. There is a small orange Wi-Fi symbol above the "i".

Imobie – www.imobie.com

製品：iOSユーティリティソフトウェア

本社：中国

The logo for Tenorshare, featuring a stylized grey circular icon with a white swoosh and the word "Tenorshare" in a bold, sans-serif font.

Tenorshare – www.tenorshare.com

製品：データ復旧ソフトウェア

本社：中国

The logo for Glarysoft, featuring a blue circular icon with a white swoosh and the word "Glarysoft" in a bold, sans-serif font.

Glarysoft – www.glarysoft.com

製品：PC最適化ソフトウェア

本社：中国

約8,000社のソフトウェアベンダー様がマイコマースを活用して、オンライン販売を実現されています。

マイコマースお客様例

<https://www.mycommerce.com/testimonials>



HeR Interactive - <http://www.herinteractive.com>

製品：ゲームソフトウェア

本社：米国



Xilisoft – <http://www.xilisoft.com/>

製品：Videoコンバータソフトウェア

本社：米国



BoostSolutions – <http://www.boostsolutions.com/>

製品：ドキュメント管理ソフトウェア

本社：米国



Enigma Software – <http://www.enigmasoftware.com/>

製品：セキュリティソフトウェア

本社：米国

約8,000社のソフトウェアベンダー様がマイコマースを活用して、オンライン販売を実現されています。

投資対効果測定 (RETURN ON INVESTMENT:5年間/国) BY IDC

2か月以内での投資回収

調査対象企業プロフィール

	詳細
対象企業数	8
従業員数	400 to 12,000
総売上	\$2.5million to \$2.5billion
B2B eCommerce	100%
B2C eCommerce	71%
オペレーション国数	27
トランザクション数	853,893 / 年
Digital Riverから 得られる売上	\$34 million
成長率	45%
業界	コンシューマ製品、 ソフトウェア他



効果測定結果(1か国)

	詳細
ベネフィット額 (Benefit)	\$1,713,687
投資額 (Investment)	\$309,527
現在価値 (NPV)	\$1,404,160
ROI (NPV/Investment)	454%
投資回収期間(Payback)	1.1か月
割引率 (Discount factor)	12%

ベネフィットの中身

(1) スタッフに関わる生産性

→税金、法務、各国のローカルスタッフ

(2) ITスタッフに関わる生産性

→初期開発、年間サポート、製品開発、ITサービス

(3) ビジネスオペレーションに関わる生産性

→マーケティング/e-mailのコスト削減、詐欺の削減等

(4) ビジネス自体の生産性

→ダウンタイムの削減、市場投入の早さ、各国のサポートによる売上増加、コンバージョンレートのアップ等



その他

パートナーエコシステム

Digital Riverは様々なジャンルのパートナーとのエコシステムを構築しています。

- マーケティングパートナー
- テクノロジーパートナー
- サービスパートナー
- OEM & リファーマルパートナー
- リセラーパートナー



日本においてもパートナーモデルを加速していきます。パートナーシップにご興味ございましたら、ぜひお問い合わせください。



リソース

デジタルリバーコーポレートサイト

<http://www.digitalriver.com/>

(日本語サイトは現在リニューアル中。11月中に再オープン。)

オンラインストア デモサイト

http://store.digitalriver.com/store/drdod/en_US/home

ホワイトペーパー、カタログ、ビデオ、セミナー&イベント案内等

<http://www.digitalriver.com/resources/>

セルフサービス&SaaS型Eコマースプラットフォームサービス「MyCommerce」

<https://www.mycommerce.com/>

Eメールマーケティングソリューション「Blue Hornet」

<http://www.bluehornet.com/>

開発者向けサイト「Digital River Connect」

<https://developers.digitalriver.com/>

DIGITAL RIVERは、貴社のために何ができるか？

当社ができること ...

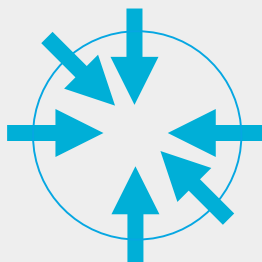
貴社のビジネスを
グローバルに発展



貴社Eコマースの
将来への備え



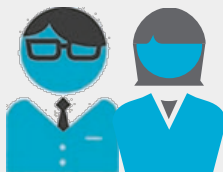
アジリティ（機敏性）
を向上



技術革新を加速



深い専門知識を
提供



市場への導入期間
を短縮



Digital River と手を組み 収益の拡大を加速

貴社のメッセージを

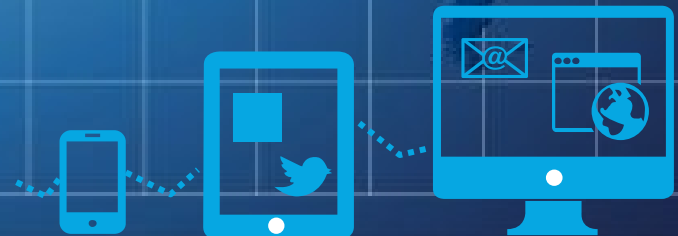
適切な消費者と

適切な方法で結びつける

適切な方法で

貴社のビジネスを

効率よく **世界に拡大**



THANK YOU

【お問い合わせ先】

デジタルリバー・ジャパン株式会社 セールス担当

TEL : 03-5325-6224

E-mail : japan@digitalriver.com

住所 : 東京都新宿区西新宿3-2-11 新宿三井ビル2号館10F