

2025 年 4 月 23 日

報道関係各位

GMO メイクショップ株式会社

**「makeshop byGMO」、
EC 構築 SaaS 業界で 13 年連続年間流通額 No.1 を獲得
～年間流通額が 3,428 億円（前年比 109%）で過去最高を更新！
越境 EC、BtoB 向けソリューション、パーソナライズ化が成長を加速～**

GMO インターネットグループの GMO メイクショップ株式会社（代表取締役社長 CEO：向畑 憲良、以下、GMO メイクショップ）が提供する EC サイト構築 SaaS「makeshop byGMO」（URL：<https://www.makeshop.jp/>）は、2024 年の年間流通額が 3,428 億円（前年比 109%）に達し、過去最高を更新いたしました。これにより、国内の EC サイト構築 SaaS 業界で 13 年連続年間流通額 No.1^{（※1）}を達成しましたのでお知らせします。

（※1）EC サイト構築サービス運営企業各社の発表数値より、SaaS 型の数値を比較（自社調べ 2025 年 4 月時点）



【流通額増加の背景】

経済産業省の発表によれば、2023 年の物販系分野における BtoC-EC 市場規模は、売上高ベースで前年比 4.83%増の 14 兆 6,760 億円となり、EC 化率も前年より 0.25 ポイント上昇して 9.38%に拡大しました。また、BtoB-EC 市場は、売上高ベースで前年比 10.7%増となり、EC 化率は 40.0%に達しました^{（※2）}。一方で、2024 年には大手 EC モールにおける流通額は減少傾向にあるという現象も見られました^{（※3）}。

こうした環境下において、「makeshop byGMO」は、年間流通額において過去最高を更新し、業界 1 位を獲得しました。^{（※1）}

この結果は、大手 EC モールに依存せず、独自のブランド戦略で顧客エンゲージメントを高める「自社 EC」の重要性が高まっていることを示しています。

自社 EC サイトは、単なる販売の場ではなく、ブランドの世界観を伝え、顧客との強固な関係を築くための重要なプラットフォームです。モールと比較して高い利益率を確保しやすく、販売戦略も柔軟に設計で

きます。

「makeshop byGMO」は、このような潮流を踏まえ、進化する EC 市場のニーズを捉えたサービスを提供し、継続的な成長を続けています。

(※2) 令和5年度 電子商取引に関する市場調査

<https://www.meti.go.jp/press/2024/09/20240925001/20240925001-1.pdf>

(※3) 楽天グループ株式会社 2024 年度通期及び第 4 四半期決算説明会（連結）プレゼンテーション資料

https://corp.rakuten.co.jp/investors/assets/doc/documents/24Q4CEOPPT_J.pdf

<https://corp.rakuten.co.jp/investors/documents/results/>

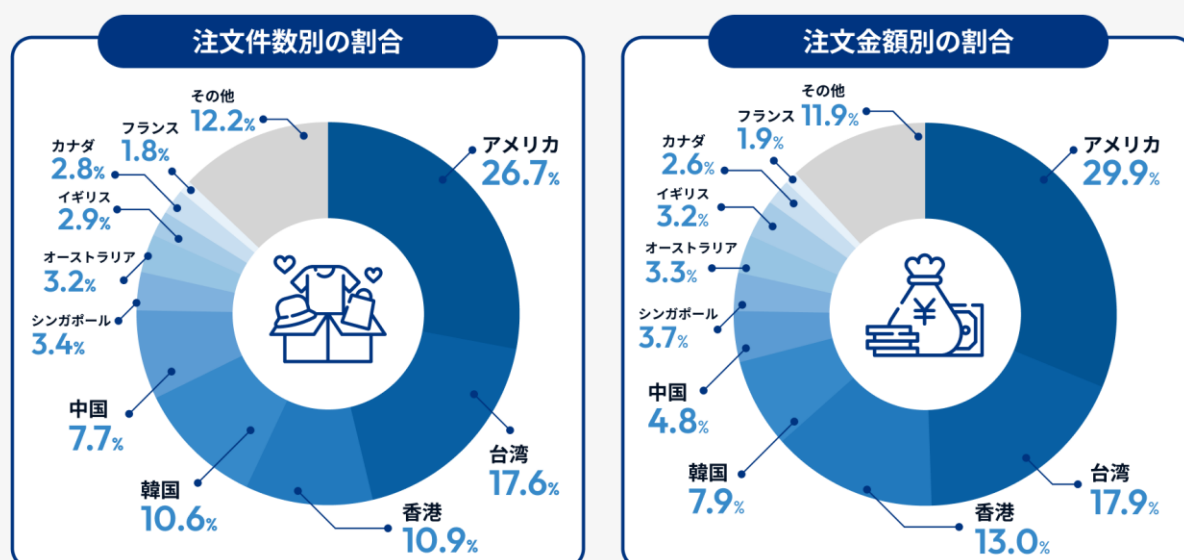
■越境 EC の活性化

2024 年に「makeshop byGMO」が提供する「海外販売機能」を導入した店舗では、著しい流通額の成長が見られました。これらの店舗における流通額は前年比 172.7%となり、日本の商品やサービスに対する海外需要の高まりを顕著に示しています。

「海外販売機能」は、現在 228 の国と地域への販売に対応しており、2024 年 1 月から 12 月までのデータでは、既に多数の地域への販売実績が確認されています。注文件数のランキングでは、アメリカがトップ（26.7%）、次いで台湾（17.6%）、香港（10.9%）が続いています。一方、注文金額でもアメリカが首位（29.9%）となり、台湾（17.9%）、香港（13.0%）が続いています。

一般的な越境 EC 対応では、多言語対応や海外配送の整備などが必要ですが、「海外販売機能」は、ワンクリックで利用を開始でき、追加費用もかからないため、多くの店舗での導入が進みました。現在では 1,800 店舗以上で導入されており、海外販売の拡大と流通額の成長に大きく貢献しています。

「海外販売機能」の販売実績



■ BtoB 向けソリューションの強化

「makeshop byGMO」における 2024 年の BtoB 向けのサイトや会員制サイトは、年間流通額における成長率は前年比 102%と微増でしたが、導入店舗数は 2,000 件を超え、流通額は全体の約 31%にのぼる

1,078 億円に達しました。

BtoB 取引では、EC サイトを活用することで、受発注や請求といった業務を自動化し、業務効率の向上とコスト削減につなげることができます。GMO メイクショップでは 2024 年より、「makeshop byGMO エンタープライズプラン」を対象に、サイボウズ株式会社が提供する業務改善プラットフォーム「kintone」^(※4) や、ヤマト運輸株式会社が提供する産直出荷支援サービス「Web 出荷コントロールサービス」^(※5) と連携しました。エクセル管理や手書き伝票などのアナログ業務の自動化を推進することで、BtoB サイト構築へのハードルは着実に下がりつつあります。

(※4) 業務改善プラットフォーム「kintone」と連携し、EC 業務の DX 化を推進する新オプションを提供開始

<https://www.makeshop.co.jp/news/press/2024-11-18/>

(※5) GMO メイクショップが EC モール構築機能「BtoB 向けモールシステム」をリリース！

<https://www.makeshop.co.jp/news/press/2024-10-09/>

■ パーソナライゼーションマーケティングの成果

近年、顧客体験の向上は企業にとって重要な課題のひとつであり、「パーソナライゼーション」がその鍵として注目されています。顧客一人ひとりの属性や行動データに基づいて最適な情報を提供することで、顧客満足度を高め、LTV（顧客生涯価値）の向上を目指します。GMO メイクショップでも、EC 事業者向けにこうした取り組みを支援するツールを提供しています。

なかでも、顧客との絆を深めるメールマーケティングツール「MakeRepeater byGMO」は、パーソナライゼーションを実現する強力なツールとして、多くの EC 事業者にご利用いただいています。その結果、前年比で導入店舗数は 113%、流通額は 115%と、大きな成果を上げています。

さらに、2024 年 6 月には LINE 連携サービスを開始し^(※6)、2024 年 12 月には「makeshop CRM byGMO」を提供も開始しました^(※7)。CRM 施策をより広く網羅し、精度の高いパーソナライゼーションを実現することで、EC ビジネスにおける顧客との長期的な関係構築と売上拡大に大きく貢献してまいります。

(※6) LINE 連携 <https://www.makeshop.jp/main/lp/line/>

(※7) GMO メイクショップが CRM ツール「makeshop CRM byGMO」の提供開始

<https://www.makeshop.co.jp/news/press/2024-12-09/>

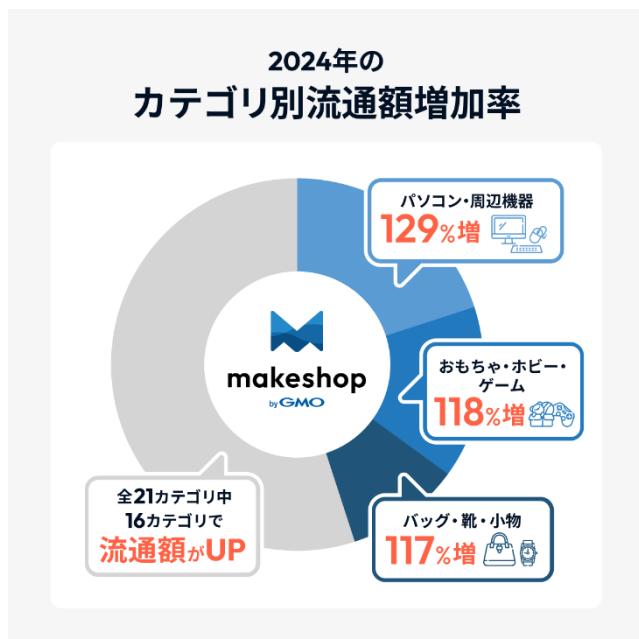
【流通額増加の傾向】

■ 流通額最多カテゴリ「その他」が示す新たなトレンド

「makeshop byGMO」は、サイトのジャンルを 21 カテゴリで区分していますが、その中でも「その他」が前年比 116%となる 527 億円に達し、流通額でカテゴリトップとなりました。この結果は、進化を続ける EC 市場において、様々な資材やカルチャー教室の予約サイトなど、多様化する顧客ニーズに応えるショップが高く評価されていることを示しています。

また、「その他」カテゴリの台頭は、GMO メイクショップが提供するプラットフォームが、あらゆる商材をスムーズかつ効果的に消費者に届けられる機能と仕組みを備えていることを示しています。

■流通額増加率 No.1 は「パソコン・周辺機器」



2024年の流通額は、多くのカテゴリで前年比プラス成長となりました。中でも大きく伸びたのは「パソコン・周辺機器」で、前年比129%となりました。次いで、「おもちゃ・ホビー」が118%、「バッグ・靴・小物」が117%と、いずれも大幅な伸びを見せています。

「パソコン・周辺機器」の増加の背景には、ハイブリッドワークの定着に伴い、テレワーク環境を整える需要が続いていると考えられます。デル・テクノロジーズが2023年に実施した調査では、周辺機器の購入先として「一般インターネット通販」が主流であることが示されました^(※8)。こうした傾向は、2024年においても流通額の増加とともに続いているとみられます。

(※8) デル・テクノロジーズ、周辺機器ユーザー1000人に対する「周辺機器の購入・利用実態調査」を発表

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000253.000025237.html>

【流通額増加に向けた今後の取り組み】

GMO メイクショップでは、変化を続ける EC 市場環境に即応し、事業者の売上拡大と利益率の向上に貢献してまいります。2024年4月には、従来4画面に分かれていた決済プロセスを1画面に統合した1クリック完結型の決済画面「Smart Checkout」をリリースしました。購買体験の大幅な改善により、CVRが9ポイント向上する成果がでています。この実績を踏まえ、2025年5月より全ショップへの標準実装を進めてまいります^(※9)。

また、オンラインとオフラインの顧客体験をシームレスに統合することが EC ビジネスの成長に不可欠であるとの考えから、2024年に当社グループに加わった GMO メイクアプリとの協業により、ノーコードで簡単にアプリを開発できるサービス「makeappli byGMO」と「makeshop byGMO」の連携サービスをリリースする予定です。

GMO メイクショップは、事業者の売上獲得を支援する環境を整備するとともに、誰もが EC を利用し、自走できる環境の実現を目指し、流通額の更なる増加に取り組んでまいります。

(※9) 利用機能やカスタマイズ状況により一部除外ショップあり

【GMO メイクショップ株式会社について】

GMO メイクショップは「Commerce for a better future. / 商取引でより良い未来に」をミッションに掲げ、ネットショップ支援事業を展開しています。EC 構築支援から、EC マーケティング支援、EC 運用受託まで対応し、また、運営資金調達のための補助金・助成金の申請支援や、EC の売上を最短即日で入金する『即日売上入金サービス』提供によるキャッシュフロー改善支援など、EC 領域における一気通貫の支援体制を整えています。

13年連続で業界 No.1 の EC サイト構築 SaaS「makeshop byGMO」をはじめ、上位版サービスとして、カスタマイズに対応する「GMO クラウド EC」も提供し、スタートアップから大規模 EC まで、あら

ゆるビジネスの EC 化をサポートしています。

今後も GMO メイクショップは、広範な EC 領域において店舗様が抱える様々な課題を解決できるよう、サービスの強化を図り、国内の EC 市場の活性化に貢献してまいります。

以上

【報道関係お問い合わせ先】

●GMO メイクショップ株式会社

事業推進部 広報担当 木村

TEL : 03-5728-6227

E-mail : pr@ml.makeshop.jp

●GMO インターネットグループ株式会社

グループ広報部 PR チーム 小犬丸

TEL : 03-5456-2695

URL : <https://www.gmo.jp/contact/press-inquiries/>

【サービスに関するお問い合わせ先】

●GMO メイクショップ株式会社

サポート窓口

TEL : 03-5728-6224

E-mail : help@makeshop.jp

【GMO メイクショップ株式会社】 (URL : <https://www.makeshop.co.jp/>)

会社名	GMO メイクショップ株式会社
所在地	東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー
代表者	代表取締役社長 CEO 向畑 憲良
事業内容	■ネットショップ支援事業 (EC 構築支援・EC マーケティング支援・EC 運用受託)
資本金	5,000 万円

【GMO インターネットグループ株式会社】 (URL : <https://www.gmo.jp/>)

会社名	GMO インターネットグループ株式会社 (東証 プライム市場 証券コード : 9449)
所在地	東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー
代表者	代表取締役グループ代表 熊谷 正寿
事業内容	持株会社 (グループ経営機能) ■グループの事業内容 インターネットインフラ事業 インターネットセキュリティ事業 インターネット広告・メディア事業 インターネット金融事業 暗号資産 (仮想通貨) 事業
資本金	50 億円