



アドビシステムズ株式会社  
141-0032 品川区大崎 1-11-2  
ゲートシティ大崎イーストタワー 19F

## アドビ、今年のホリデーシーズンに米国オンライン売上高の総額が1,241億ドルになると予測

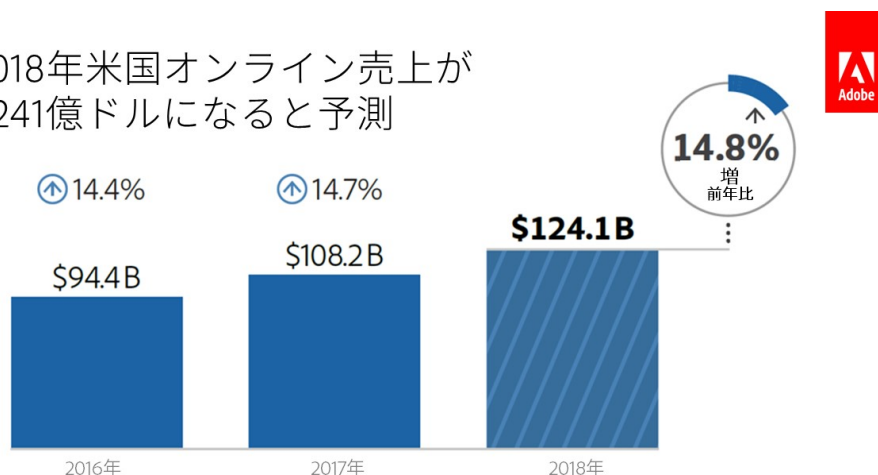
eコマースサイトと実店舗の両方を展開する小売業者は実店舗を持たない小売業者よりもオンラインでのコンバージョン率が28%高くなる見込み

※当資料は、2018年11月1日に米国本社から発表された[プレスリリース](#)の抄訳です。

【2018年11月6日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発：Adobe（Nasdaq: ADBE）（本社：米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ）は、2018年のホリデーシーズン（11月1日～12月31日）に向けて、Adobe Senseiを活用したオンラインショッピング予測（Online Shopping Predictions）を公開しました。アドビは、Adobe Analyticsのデータを基に、米国のオンライン売上高が14.8%増加し、総額1,241億ドルとなると予測しています。一方、オフラインで小売りに費やされる支出については2.7%のわずかな増加が見込まれています\*。1年でオンラインショッピングが最大かつ最も急速な成長を遂げるサイバーマンデー（感謝祭[11月第4木曜日]明けの月曜日）は、1日のオンライン売上高が過去最高となり、前年比17.6%増の77億ドルになると予想されます。サイバーマンデーの午後7時から午後10時（米太平洋時間）というオンライン小売りのゴールデンアワーにおける売上高は、今年最高のコンバージョン率となる7.3%を記録し、2018年の1日平均を上回る収益をもたらす見込みです。

### 2018年米国オンライン売上高が1,241億ドルになると予測



ADobe DIGITAL INSIGHTS  
オンライン売上結果および予測（米国、ホリデーシーズン、単位:10億ドル）  
SOURCE: ADOBE ANALYTICS

感謝祭当日の売上高は、16.5%増の33億ドルとなると予想されます。今年のホリデーシーズン中に費やされる約2割にあたる5ドルのうち約1ドルが感謝祭からサイバーマンデーまでの間に支出され、そのオンライン総売上は、234億ドルになる見込みです。サイバーマンデーからクリスマスまでに暦日が1日多いと、小売業者の売上高は2億8,400万ドル増加します。その日数が2017年はわずか22日であったのに対し、今年は史上最多の36日で20億ドルを超える収益を記録することが予測されます。最も人気が予想されるギフト商品は、4Kテレビ、再流行のビデオゲームソフトやゲーム機のほか、Pomsies、Grumbliies、Fortnite Monopolyなどのおもちゃがあげられます。

アドビのマーケティング兼カスタマーインサイトの責任者であるジョン コーブランド (John Copeland) は次のように述べています。「オンラインショッピングがホリデーシーズンの記録を塗り替える勢いである中、実店舗と共に魅力的なwebサイトを運営する小売業者が優位に立つでしょう。多くの買い物客は店頭で小売業者の商品やブランドに触れ合うことを望んでおり、オンラインで注文した商品をわずか数時間のうちに実店舗で受け取れることを重視しています。」

eコマースサイトと実店舗の両方展開する小売業者は、実店舗を持たない小売業者よりもオンラインでのコンバージョン率が28%高くなることを見込まれます。Adobe Analyticsのデータによると、ホリデーシーズン中、多くの消費者はオンラインで購入した商品を実店舗で受け取ること (BOPIS: Buy Online Pick-up In-Store) が予測されます。BOPISは、2018年1月以降、小売業者全体で119%、大手小売業者では250%超の増加となりました<sup>\*\*</sup>。米国の消費者1,000人超を対象にした調査によると、約半数 (47%) が、後日オンラインで購入するつमりの商品を実店舗で見回ることが見込まれています。この割合はミレニアル世代では58%に上ります。

その他の予測は以下の通りです。

- **最も売れる商品**：ホリデーシーズン中は特定の商品の人気が高まるため、商品アイテムの1%で売上高の70% (新記録) を占めるとアドビは予測しています。これは、それ以外の期間よりも30%高い割合です。4Kテレビのほか、再流行のビデオゲーム機や、鉄拳3、リッジレーサータイプ4、ファイナルファンタジーVIIなどのビデオゲームソフトが2年連続で好調な売れ行きを見せると予想されます。人気のおもちゃとして、Fingerlings、Fortnite Monopoly、Grumbliies、Hatchimal Hatchibabies、Jurassic World Jeep Wrangler、LEGO Harry Potter Hogwarts Great Hallセット、Pomsiesなどが挙げられます。
- **最安値の日**：ブラックフライデー (感謝祭翌日の金曜日) は、タブレット (割引率33%)、テレビ (同22%)、パソコン (同16%) など電子機器が、値引きによって根強い

人気を博すでしょう。サイバーマンデー前の日曜日には、衣料品（同22%）、電化製品（同18%）、宝飾品（同5%）が最安値となることが期待されます。サイバーマンデーにはおもちゃ（同19%）、感謝祭明けの火曜日には家具と寝具類（同14%）、感謝祭にはスポーツ用品（同13%）が最大割引になる見込みです。

- **モバイルによる収益の機会：**スマートフォンは、消費者が好むオンラインショッピング用デバイスとして引き続きシェアを伸ばし、訪問の48.3%、収益の27.2%がスマートフォン経由となります。モバイルによる収益は前年比11.6%増ですが、カート注文を完了するのは、デスクトップ経由と比べてスマートフォン経由が20%以上下回ります。この結果は、会計の際の体験が最適とはいえないことによるものです。この差を埋めることで、モバイルによる売上高は90億ドルになると考えられます。タブレットの訪問は8.8%（4年で30%減）と減少傾向にあり、売上高のわずか9.6%です。モバイルアプリを使用する消費者は、閲覧に時間を多く費やし、セールス完遂の頻度はwebサイトの2倍になります。
- **新しいショッピングの傾向：**音声によるショッピングは増加傾向にあります。頻繁に購入する商品を再注文する予定であるとする消費者は21%、音声対応デバイスを使用して1回限りの注文の品を実店舗で受け取るという消費者は17%です。アドビは、ホリデーシーズンの買い物客が、それ以外の時期と比べて配送（5%）と返品（18%）が多く、サイバーマンデーにはクルーズやホテルなどの「体験」に関する購入が多くなると予想します。多くの消費者が感謝祭は家で過ごします。60%（2016年の40%から増加）の消費者が感謝祭には店舗で買い物をしないと回答しています。
- **最も収益を推進するマーケティングチャネル：**小売業者は、自社のwebサイトを直接訪問して購入する得意客から利益を得ることが見込め、RPV（Revenue Per Visit：訪問あたりの売上）は36%と最も大きい伸びになります。検索のRPVは23%と2番目の伸びで、次いでRetailMeNotなどのお助けサイト（15%）、電子メール（8%）が続きます。
- **小売業者にとってソーシャルメディアは価値を下げている：**ソーシャルメディアからの口コミによるアクセスは、2016年第4四半期に比べてRPVが11%減少すると予想されています。ソーシャルメディアは、口コミによるアクセスの増加にもかかわらずRPVが減少する唯一のマーケティングチャネルです。この原因は、ソーシャルネットワークに対する消費者の信頼性が低下しているためであるとアドビは考えています。また、今年のギフト選びでソーシャルメディアサイトを参照する買い物客は25%減少すると予想しています。

## 予測方法

アドビは、人工知能（AI）および機械学習フレームワークであるAdobe Senseiを活用して、Adobe Experience Cloudの一部であるAdobe AnalyticsおよびMagento Commerce Cloudを経由

する膨大なデータポイントから、小売りに関するインサイトを収集しています。Adobe Analyticsは、米国の小売りwebサイトへの1兆件の訪問、5,500万件の商品アイテム、米国の小売業者上位100社\*\*\*のうち80社（他のどのテクノロジー企業よりも多い）を分析しています。アドビの分析だけが、Magento Commerce Cloudにより、50を超える商品カテゴリーにわたって大手および中小規模の小売業者を網羅して、米国のオンラインショッピングに対する業界で最も正確な見解を提供します。Adobe Experience Cloudは、年間200兆を超えるデータランザクションを管理します。付属の調査は、2018年10月に1,000人を超える米国の消費者を対象にした調査に基づいています。

#### 関連リンク

- Adobe Analytics の 2018 Holiday Shopping Predictions（2018 年ホリデーシーズン ショッピング予測）[全レポート](#)（英語）※閲覧には個人情報の入力が必要です。
- CMO.com [関連記事](#)（英語）

#### アドビについて

アドビは、世界を動かすデジタル体験を提供します。

アドビ システムズ 株式会社はその日本法人です。同社に関する詳細な情報は、[web サイト](#)に掲載されています。

\* NRF の 2018 年小売り全体の売上高予測に基づく。NRF の成長予測範囲の中間点（4.55%）における小売り全体の成長を推測。<https://nrf.com/media/press-releases/nrf-forecasts-holiday-sales-will-increase-during-2018-season>（英語）

\*\* 大手小売業者は、小売業者の上位 25%と定義。

\*\*\* Internet Retailer による「2018 Top 500 eGuide」の小売業者上位 100 社に基づく。<https://www.digitalcommerce360.com/product/top-500-database/>（英語）

©2018 Adobe. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.