



国内で過熱するC2C市場二つのトレンド「インスタントEC」と「フリマアプリ」

★特化型C2Cサービスの挑戦

元Zyngaチーム

チケットキャンプ

- 1 笹森良
- 2 2013
- 3 Japan
- 4 -

★ 月間流通額7000万円

チケットストリート

- 1 山本翔
- 2 2011
- 3 Japan
- 4 0.75億円

元Zynga

スマホシフトで白熱するフリマアプリ

★ Unitedと業務資本提携

Mercari

- 1 山田進太郎
- 2 2013
- 3 Japan
- 4 3.5億円超

★ 女性限定のフリマアプリ

Fril

- 1 堀井翔太
- 2 2012
- 3 Japan
- 4 -

★ 2013.4に名称変更

LISTOR

- 1 碓和生
- 2 2011
- 3 Japan
- 4 0.5億円

★ コマースモデルに挑戦中

Creatty

- 1 大湯俊介
- 2 2012
- 3 Japan
- 4 非公開

★ CAアプリシリーズ

毎日フリマ

- 2 サ) 2012

★ CAアプリ→100%子会社

パシャオク

- 1 石田裕子
- 2 2013
- 3 Japan
- 4 資) 2.5億円

★ 2013.4の会員数90万人

ショッピングズ

- 2 サ) 2009

★ クレイグスリスト+フリマ

Garage Sale

- 2 サ) 2013

★ 日本版クレイグスリスト

ジモティー

- 1 加藤貴博
- 2 2011
- 3 Japan
- 4 1.5億円超

★ クレイグスリスト挑戦

★ 2012年流通額982億円

GMO MakeShop

- 2 2004

★ EC支援事業8.85億円

カラーミーショップ

- 2 サ) 2005

★ 2013.3月期売上59.6億円

Eストアー

- 2 1999

FutureShop2

マルチドメインカート

EC Cube

★ スタートトゥデイ子会社化

STORES.jp

- 1 光本勇介
- 2 サ) 2012
- 3 Japan
- 4 -

★ 3万店舗/iPhoneアプリ

BASE

- 1 鶴岡裕太
- 2 2012
- 3 Japan
- 4 0.25億円

★ インスタントECの登場

★ アカウント開設でクレジット決済まで利用可

★ ローンチ1年以内、2社とも3万店舗突破