

## 【ユーザー傾向調査結果公開】ビルドサロン、オンラインサロンのコンサル業務、及び保守点検サービスに運営者が求めるものについてのアンケートを実施。

### コンサル・保守サービスの内容について詳細な設問

法人向けオンラインサロン制作・開発業務を専門で承る株式会社ビルドサロン（本社：東京都新宿区、代表取締役：上村 十勝）は、2021年8月「コンサル・保守点検サービス」について50名にアンケートを実施し、その結果と講評を一般公開しました。

2020年に世界を襲った未曾有の感染症禍によって、日本のビジネスシーンも大きな転換期を迎えています。特に、幅広い業態に亘るDX化、オンライン部門の広がりを目覚ましい勢いで進められています。

セキュア環境と確立されたメンバープロファイリングに基づき、テキスト・動画・音声など多岐にわたる情報共有と、支払い機能、メール・チャット等個人間の連絡ツールとしても使えるオンラインサロンは、次世代インターネット活用方法の本流の一つになりつつあります。

実際に、自社所有webサイトを昔ながらのオープン環境からオンラインサロン形式へと移行する事業者の割合は年々増加傾向にあり、オンラインサロン制作専門業者であるビルドサロンへの企業や個人事業主様からの問い合わせ・発注数も時を追うにつれ右肩上がりを続けています。

このようにオンラインサロンを所有し、運営を行う方の人数が増えてくるにつれて重要になってくるのが、「コンサル・保守点検サービス」の充実でしょう。

完全自己所有型のオンラインサロンだからこそ、「何に」・「いつ」・「どれだけお金をかけるか」も、すべて所有者の選択にゆだねられており、サービス提供側にはユーザー目線に立った役立つ多彩なメニューの開発が求められています。

ビルドサロンの今回のユーザー傾向アンケートは、こうした視点から、今後の「コンサル・保守点検サービス」のクオリティ向上に繋げていく情報収集の一環として行われました。

### ■ 50名アンケート「オンラインサロンのコンサル業務、及び保守点検サービスに運営者が求めるものについて」概要

アンケート実施時期：2021年8月上旬

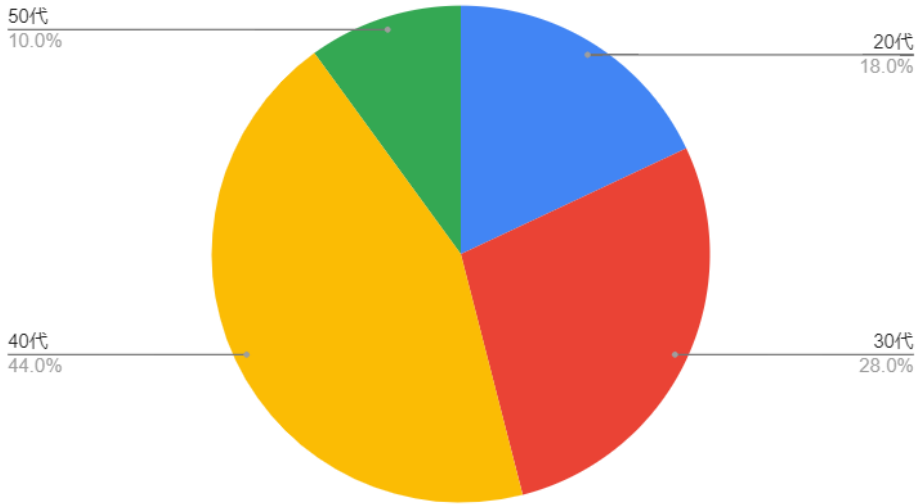
対象：「今現在オンラインサロンを運営している、もしくはオンラインサロン所有・運営を検討している」18歳以上の男女

有効回答数：50件

調査項目：オンラインサロン運営者という立場から、今、求められている外注コンサル・保守点検サービスについて着眼し、設問しました。

### ■ 【質問1】あなたの年代を教えてください

年齢設問



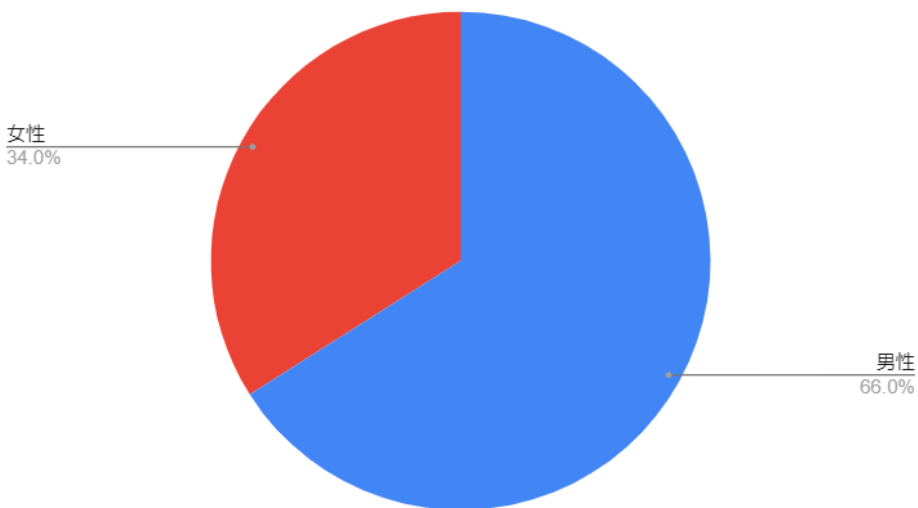
【質問1】 あなたの年代を教えてください

- 10代 0名
- 20代 9名
- 30代 14名
- 40代 23名
- 50代 4名
- 60代以上 0名

「今現在オンラインサロンを運営している、もしくはオンラインサロン所有・運営に興味を持っている」という絞り込みによって、やはり40代が最も多かったものの、20代から50代までの幅広い世代の意見を聞くことが出来ました。

## ■ 【質問2】 性別を教えてください

性別設問



【質問2】 性別を教えてください

- 男性 33名
- 女性 17名

買取り・自己所有型オンラインサロンの運営、という絞り込みにより、男性にやや偏りましたが、女性からの意見も十分に掬い取ることが出来ています。

### ■ 【質問3】 あなたの現在の状況を教えてください

回答者社会属性

学生

4.0%

個人事業主・フリー...

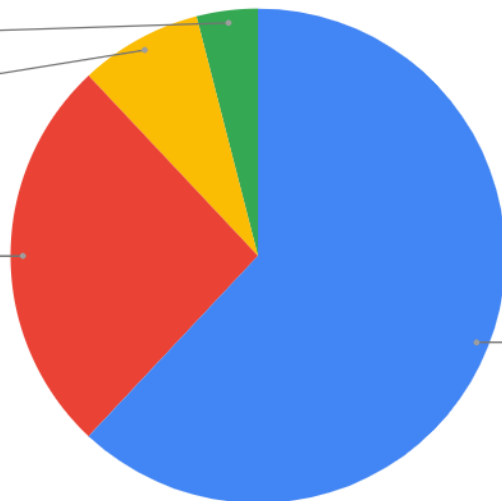
8.0%

自営業

26.0%

会社員

62.0%



【質問3】 あなたの現在の状況を教えてください

会社員 31名

自営業 13名

主婦・夫 4名

学生 2名

予想では、自営業の方が最も多いかと思われましたが、現状正社員として働いていてオンラインサロンの運営に興味をお持ちの方・実際に運営されている方が意外と多い事がわかりました。

### ■ 【質問4】 あなたの年収を教えてください

回答者年収

600万円～999万円

10.0%

無収入

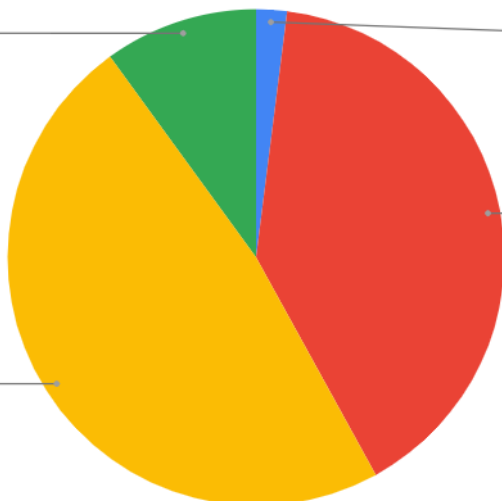
2.0%

1～300万円

40.0%

301万円～599万円

48.0%



【質問4】 あなたの年収を教えてください

1000万円以上 0名

600万円～999万円 5名

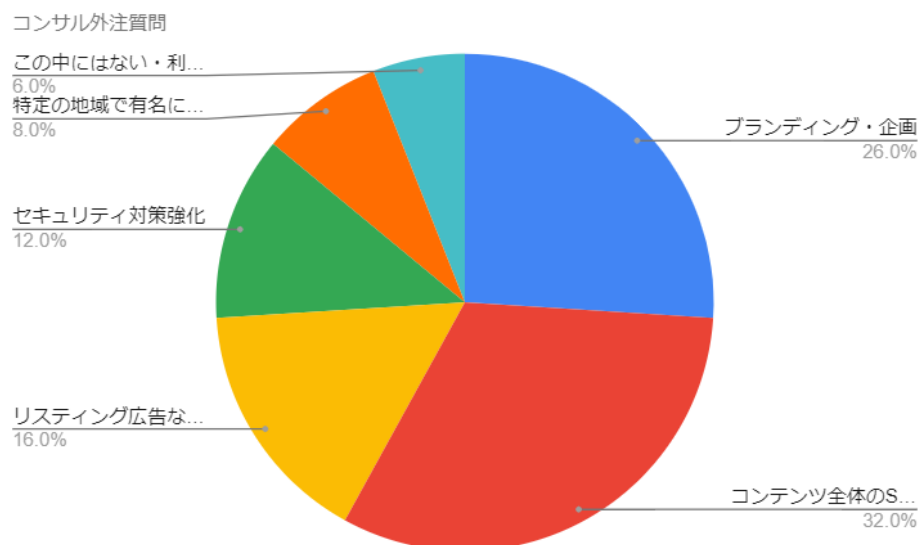
301万円～599万円 24名

～300万円 20名

無収入 1名

2020年厚生労働省公表による日本人の年収の中央値を含む層が最も多いですが、幅広く様々な方から回答を収集することができています。

■【質問5】あなたが所有するオンラインサロンに対してのコンサル業務を外注するとします。どの点に最もお金をかけたいと思いますか？



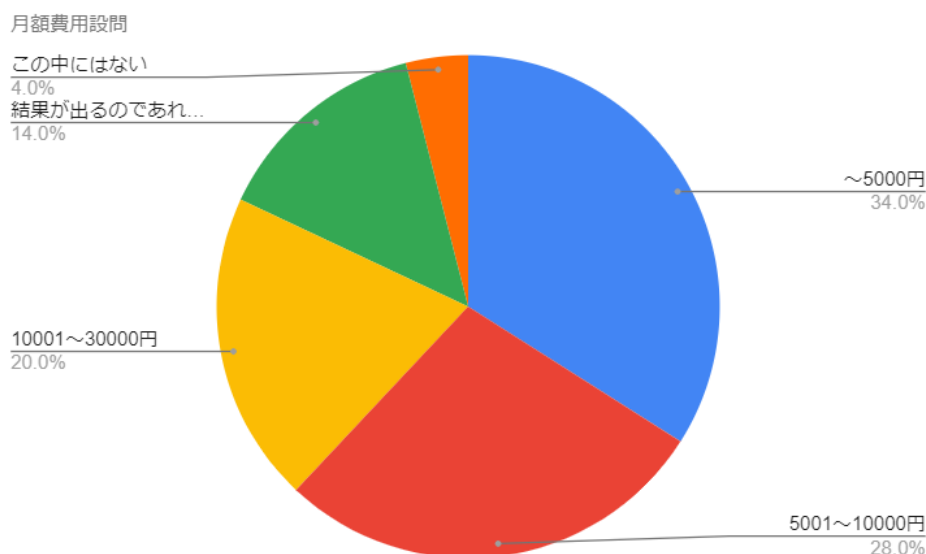
【質問5】あなたが所有するオンラインサロンに対してのコンサル業務を外注するとします。どの点に最もお金をかけたいと思いますか？

- ブランディング・企画 13名
- コンテンツ全体のSEO対策 16名
- リスティング広告など広報代行 8名
- セキュリティ対策強化 6名
- 特定の地域で有名になるためのMEO対策 4名
- この中にはない・利用したくない 3名

50名中、どれも利用したくないとの回答は3名のみで、オンラインサロンの運営に関わるユーザーからの外注コンサル業界への期待の高さがうかがえます。

また、SEO対策はプロに任せた方が結果が出るとの認識が広く一般に浸透している傾向も読み取れます。

■【質問6】 質問5でお答えの内容について、月額費用の理想価格帯をお答えください。



【質問6】 質問5でお答えの内容について、月額費用の理想価格帯をお答えください。

- ~5000円 17名
- 5001~10000円 14名

10001～30000円 10名

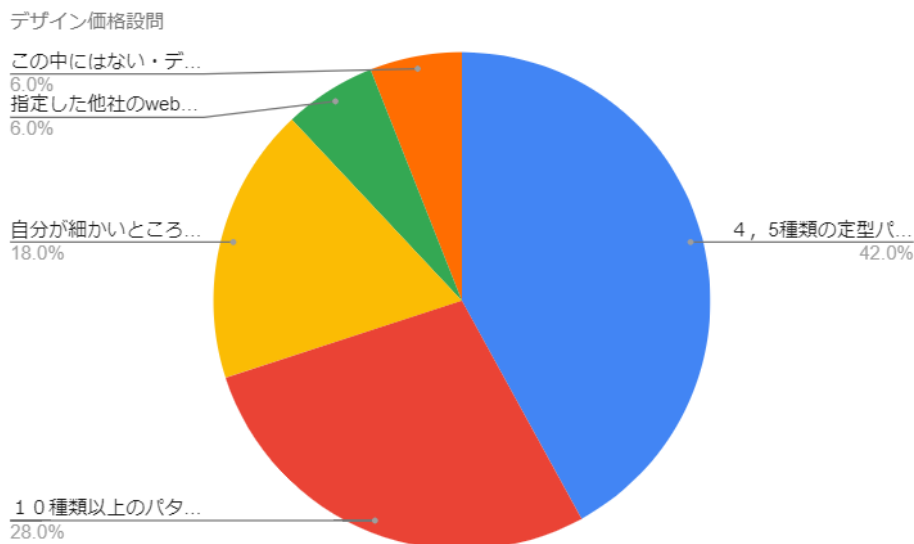
複数を組み合わせ、割引になったりの特典があるのであれば3万円以上でも可能 0名

結果が出るのであれば価格にはこだわらない 6名

この中にはない・コンサル業務を利用しないと思う 3名

特典や割引があれば3万円以上でも可能という設問が0名であり、低価格帯を求める層と、価格にこだわらず高品質を求める層の二極化の存在が見て取れる結果となっています。

■【質問7】 オンラインサロンコンサル会社にサロンインターフェイスのデザイン企画・制作を依頼する場合、どのような形が最も望ましいですか？



【質問7】 オンラインサロンコンサル会社にサロンインターフェイスのデザイン企画・制作を依頼する場合、どのような形が最も望ましいですか？

4, 5種類の定型パターンから選択する、比較的安価な定額パッケージ 21名

10種類以上のパターンから選べる、中程度価格層の選択肢が多いプラン 14名

自分が細かいところまで指定してオリジナル制作を依頼できる比較的高額なプラン 9名

指定した他社のwebサイトを再現してもらうタイプ。価格にはこだわらない 3名

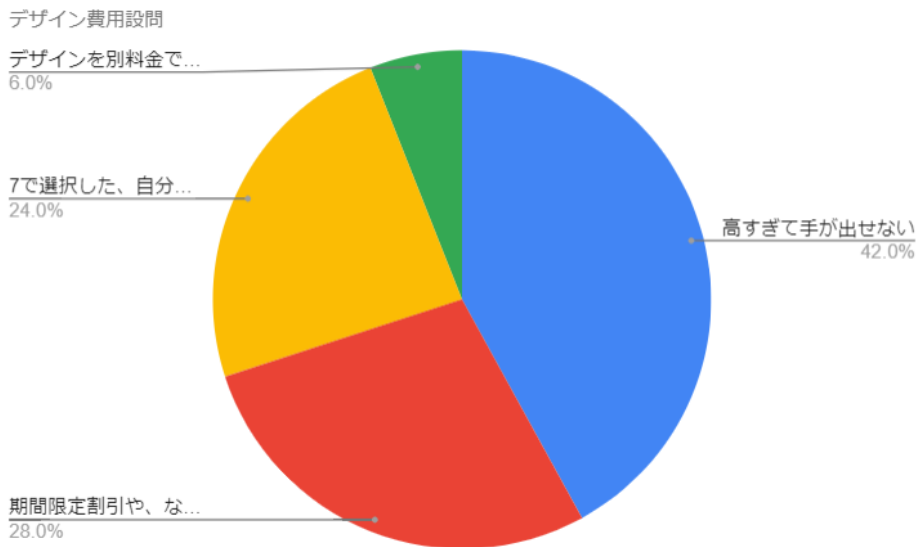
完全にお任せで、あまり制作に関われないが安価な定額パッケージ 0名

この中にはない・デザインを依頼したくない 3名

ここでも、質問6同様、価格に関しては低価格を求める層と、費用感よりも結果を重視する層の二極化が感じられる結果となっています。

ただ、最も安価なイメージの設問「完全にお任せで、あまり制作に関われないが安価な定額」というワードには全く回答が集まっていない事も興味深いです。

■【質問8】 質問7のようなオンラインサロンデザインの外注費で【デザイン費として、28万円】という価格が提示された時の印象をお答えください。



【質問8】 質問7のようなオンラインサロンデザインの外注費で【デザイン費として、28万円】という価格が表示された時の印象をお答えください。

安いと思う 0名

高すぎて手が出せないのでベーシックデザインにする 21名

期間限定割引や、なにかと組み合わせて割引など、ここから少しでも割引があれば魅力的と感じる 14名

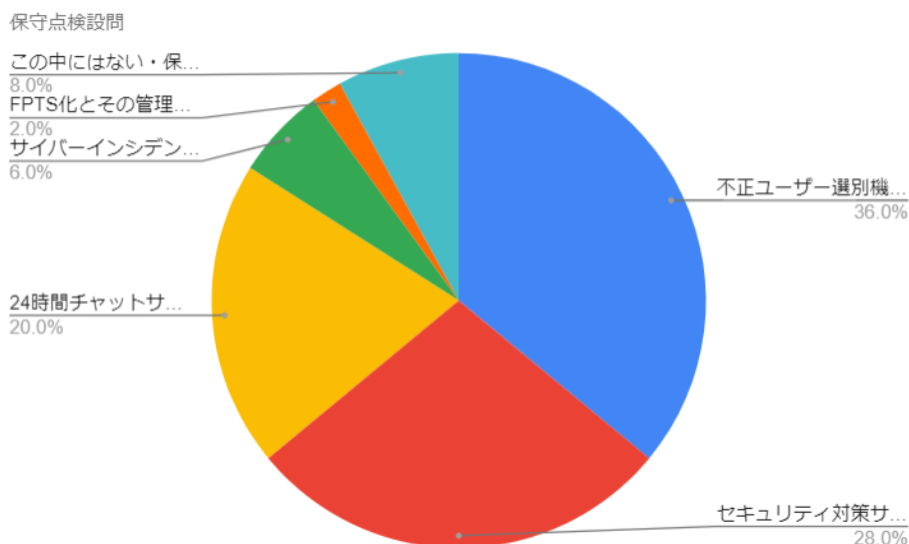
7で選択した、自分の好みのタイプのサービスがこの価格なら安く感じる 12名

デザインを別料金で支払って外注するつもりが全くない 3名

28万円という具体的な価格についての、一般ユーザーの持つ印象について、今までにない率直な印象収集が行えたと考えます。

デザインの外注費用感については、メーカー側とユーザーとの乖離がまだまだ大きく、更なる啓蒙、広報が必要な分野だと言えます。

■【質問9】 オンラインサロンの保守点検サービスについてお伺いします。貴方が所有するオンラインサロンの、保守点検サービスを外注するとしたら、最も重視する機能は次のうちどれですか。



【質問9】 オンラインサロンの保守点検サービスについてお伺いします。貴方が所有するオンラインサロンの、保守点検サービスを外注するとしたら、最も重視する機能は次のうちどれですか。

不正ユーザー選別機能・不正アクセス対策 18名

セキュリティ対策サーバ環境取得やその管理 14名

24時間チャットサポート等専門家と初心者をつなぐ相談サービス 10名

サイバーインシデントや脆弱性コンサル 3名

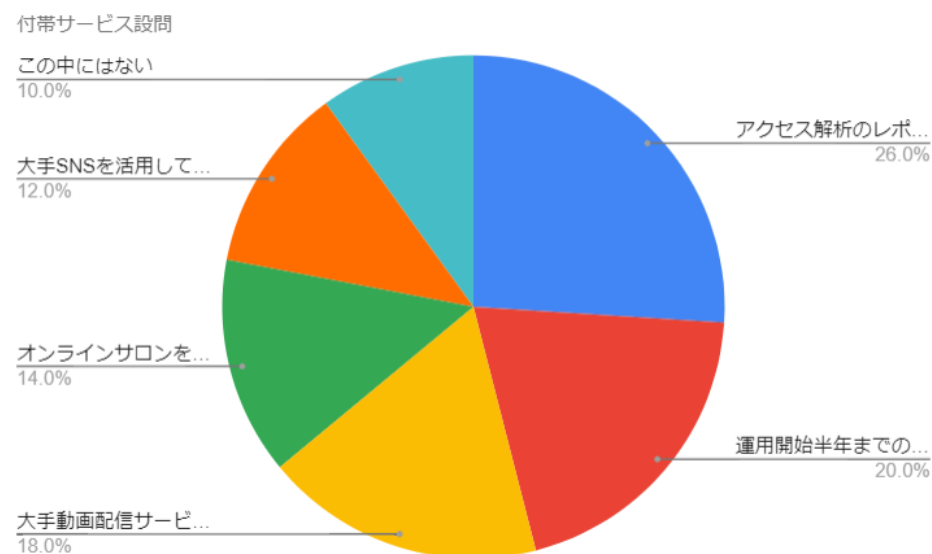
FPTS化とその管理体制構築 1名

この中にはない・保守点検を外注するつもりはない 4名

保守点検サービスの外注に関して、一般ユーザーは「自分が目につく・理解できるもの」にお金を掛けやすい傾向があることがわかります。

しかし、顧客満足を目指すなら、FTPS化等一般に解り辛い用語を解説し、お金を掛ける価値をご理解いただく業界サイドの一層の努力が必要だと考えられます。

■ 【質問10】 オンラインサロン制作の企業が、付帯サービスとしてコンサル、保守点検サービスを行っていたとして、貴方が最も興味を惹かれる付帯サービスメニューをお選びください。



【質問10】 オンラインサロン制作の企業が、付帯サービスとしてコンサル、保守点検サービスを行っていたとして、貴方が最も興味を惹かれる付帯サービスメニューをお選びください。

アクセス解析のレポートで改善点を指摘してくれるサービス 13名

運用開始半年までの間に1度、無料でシステム・インターフェースを改正してくれるサービス 10名

大手動画配信サービスの『チャンネル登録者数』を伸ばすコンサルタント 9名

オンラインサロンをアプリ化するサービス 7名

大手SNSを活用して活動していた内容をオンラインサロンに移行するサービス 6名

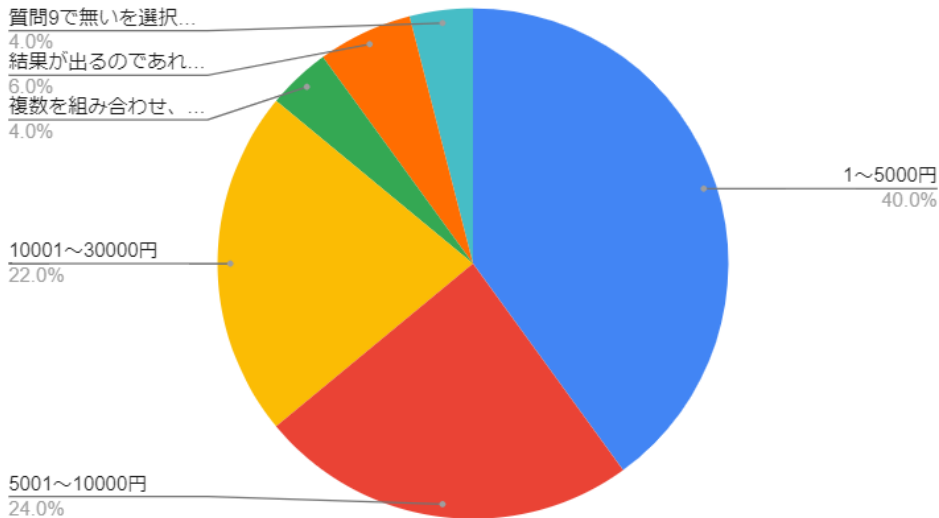
この中にはない 5名

設問すべてにほぼ満遍なく興味を惹かれる方が存在する中、特に「アクセス解析」や、「チャンネル登録者数の伸び」にお金を掛けたいという方が多い事がわかる結果です。

コンテンツの多様化、ユーザーの好みのハイレベル化によって、自由に色々試してみる…というやり方では上位を取れない、お金を掛けてでもしっかり収益化できる数字を得たいというニーズの高まりを感じさせます。

■ 【質問11】 質問9で選択したオンラインサロンの保守点検サービスについて、月額費用は以下のどの価格帯が望ましいと思いますか？

#### 保守点検月額設問



【質問11】 質問9で選択したオンラインサロンの保守点検サービスについて、月額費用は以下のどの価格帯が望ましいと思いますか？

～5000円 20名

5001～10000円 12名

10001～30000円 11名

複数を組み合わせ、割引になったりの特典があるのであれば3万円以上でも可能 2名

結果が出るのであれば価格にはこだわらない 3名

質問9でこの中にはない・保守点検を外注するつもりはないを選択した 2名

月額費用として、10000円以下を希望する方が半数以上を占めている事がわかり、この分野についても費用対効果に関して、メーカー側からのより一層の内容解説・広報が重要だという事が表されていると言えるでしょう。

#### ■ 調査結果からわかるオンラインサロンのコンサル・保守サービス業界に求められている事、今後の改善点

今回の調査により、ユーザーはオンラインサロンのコンサル・保守サービスにお金を掛けていきたいという意欲は十分に持ちつつも、その費用感や、費用対効果についての知見はまだ現実とは乖離している部分もあることが浮き彫りになりました。

こうした傾向はオンラインサロン業界に限らず、成長期にあり活気のある若い業種には必ず起こりうる問題だと言えます。

対策としては、何よりも業界側からの専門分野についての一般ユーザーに分かりやすい形の解説を広報し続けていき、同時にその費用感と費用対効果についてもお互いが納得できるところへ向けての様々なアプローチによる落とし込みと、実際の活用実績を積み上げていくことが有効でしょう。

ビルドサロンは、こうしたユーザーの活きた声の実務への活用を常に怠らず、これからもオンラインサロン全体の品質向上に貢献し続ける企業であり続けるよう、日々努力を続けてまいります。

#### ■ リリースと取材に関するお問い合わせ

本社HP: <https://buildsalon.co.jp>

メール: [info@buildsalon.co.jp](mailto:info@buildsalon.co.jp)

電話: 03-6822-4723(代表)

お問い合わせフォーム: <https://buildsalon.co.jp/contact>



## ■ ビルドサロンの事業内容



株式会社ビルドサロンは、オンラインサロンの専門事業者です。オンラインサロン制作業界 No.1。

- ・ 自前オンラインサロンの開発及び制作事業
- ・ オンラインサロン運営代行業務
- ・ 既存オンラインサロンのページデザイン
- ・ オンラインサロン関連 CMS プラグインの開発
- ・ 既存ブログからのコンテンツ移行作業
- ・ その他会員制サイトの受託開発業
- ・ オンラインサロン運用ブログの運営

<https://buildsalon.co.jp/blog>

※当プレスリリースに記載の商品名、サービス名は一般に日本もしくは外国における各社の商標または登録商標です。  
※以下、メディア関係者限定の特記情報です。個人のSNS等での情報公開はご遠慮ください。  
取材歓迎しております。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

社名: 株式会社ビルドサロン

部署: マーケティング部

WEB: <https://buildsalon.co.jp>

MAIL: [info@buildsalon.co.jp](mailto:info@buildsalon.co.jp)

電話: 03-6822-4723

FAX: 03-6822-4723

公式LINE: <https://lin.ee/psX1A0C>

住所: 〒162-0042 東京都新宿区早稲田町12-5 クロステレビ ニュー早稲田ビル 5階

お問い合わせ: <https://buildsalon.co.jp/contact>

会社概要: <https://buildsalon.co.jp/company>

---

当プレスリリースURL

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000234.000048988.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000234.000048988.html)

ビルドサロンのプレスリリース一覧

[https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company\\_id/48988](https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/48988)

---

取材歓迎しております。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

社名: 株式会社ビルドサロン

部署: マーケティング部

WEB: <https://buildsalon.co.jp>

MAIL: [info@buildsalon.co.jp](mailto:info@buildsalon.co.jp)

電話: 03-6822-4723

FAX: 03-6822-4723

公式LINE: <https://lin.ee/psX1A0C>

住所: 〒162-0042 東京都新宿区早稲田町12-5 クロステレビ ニュー早稲田ビル 5階

お問い合わせ: <https://buildsalon.co.jp/contact>

会社概要: <https://buildsalon.co.jp/company>