

配信日：2026年6月25日

カテゴリ：キャンペーン (BtoB)

赤字販売も機会損失も防ぐ EC 価格自動化—PriceChanger が中小 EC 事業者の撤退を防止

市場拡大の陰で増える廃業。下限価格ガードと 24 時間自動追従で生き残りを支援

idea 株式会社（所在地：東京都渋谷区恵比寿南 3-1-1、代表取締役：清野秀之）は、EC 事業者向け価格自動更新 SaaS「PriceChanger」において、PriceChanger 初期費用無料キャンペーン（2026年6月）を実施することをお知らせいたします。

経済産業省「令和 6 年度電子商取引に関する市場調査」によると、2024 年の国内 BtoC-EC 物販市場規模は 15 兆 2,194 億円と拡大を続けています。しかし市場が成長するほど競合も増加し、価格競争は激化します。こうした状況の中、中小 EC 事業者の撤退・廃業が増加しています。

撤退した事業者に共通するパターンは、「最安値を追って利益がなくなった」か「最安値を逃して売上がなくなった」かのどちらかです。どちらも、価格管理の自動化によって防げた損失です。

■ EC 撤退・廃業の二大パターンと、その根本原因

パターン A：「最安値を追って赤字になった」

- ・競合の値下げに慌てて追随し、気づいたら原価割れで販売していた
- ・下限価格の管理が属人的で、担当者ごとに判断がバラバラ
- ・手動更新のスピードでは競合に追いつけず、値下げ幅がどんどん拡大

パターン B：「最安値を逃して売れなくなった」

- ・手動更新の遅れで最安値を外し続け、価格.com 経由の売上がゼロに
- ・競合の値下げに気づかないまま数週間が過ぎ、ランキングから転落
- ・夜間・休日の対応ができず、売上機会を慢性的に失い続けた

どちらのパターンも、自動化ツールがあれば防げた結末です。

■ PriceChanger が「赤字」と「機会損失」を同時に防ぐ

PriceChanger は、下限価格ガードと自動追従を組み合わせることで、「赤字販売」と「最安値を逃す機会損失」を同時に解決します。

- ・下限価格設定：これ以上下げると赤字になる価格ラインを設定し、自動制御

- ・自動追従：競合が値下げしたら即座に最安値に更新、24時間365日稼働
- ・担当者の判断・手作業・ミスに依存しない構造をEC運営に組み込む
- ・浮いた人件費と時間をEC成長のための施策に投資できる
- ・2013年サービス開始以来、導入企業のべ100社以上・5年継続利用率90%

<キャンペーン概要>

【キャンペーン名】 PriceChanger 初期費用無料キャンペーン (2026年6月)

【キャンペーン期間】 2026年5月7日(木)～2026年7月31日まで(トライアル開始期限)

【対象】 価格.com 出店中のEC事業者(法人・個人事業主)

【キャンペーン内容】

- ・15日間無料トライアル(全機能利用可)
- ・初期費用 通常66,000円(税込) → 無料
- ・初期設定代行 無料(弊社担当者が価格.com連携・下限価格設定を代行)
- ・本契約移行で翌月分の月額料金を無料

※ 2026年7月31日(金)までにトライアルを開始された方が対象です。

【お申し込み・詳細】

▼ 15日間無料トライアルはこちら

<https://www.price-changer.com/>

▼ PriceChanger サービスサイト

<https://www.price-changer.com/>

【会社概要】

会社名 : idea 株式会社

所在地 : 東京都渋谷区恵比寿南 3-1-1 いちご恵比寿グリーンガラスビル 6F

代表者 : 代表取締役 清野秀之

設立 : 2013年8月29日

事業内容 : EC 価格自動更新 SaaS「PriceChanger」の開発・提供、不動産業

URL : <https://www.i-dea.co.jp/>

サービス : <https://www.price-changer.com/>

【本件に関するお問い合わせ先】

idea 株式会社

担当 : 清野

E-mail : info@i-dea.co.jp

TEL : 03-4446-9341

URL : <https://www.price-changer.com/>