

# 越境ECは年商1億円超の事業を目指せる！

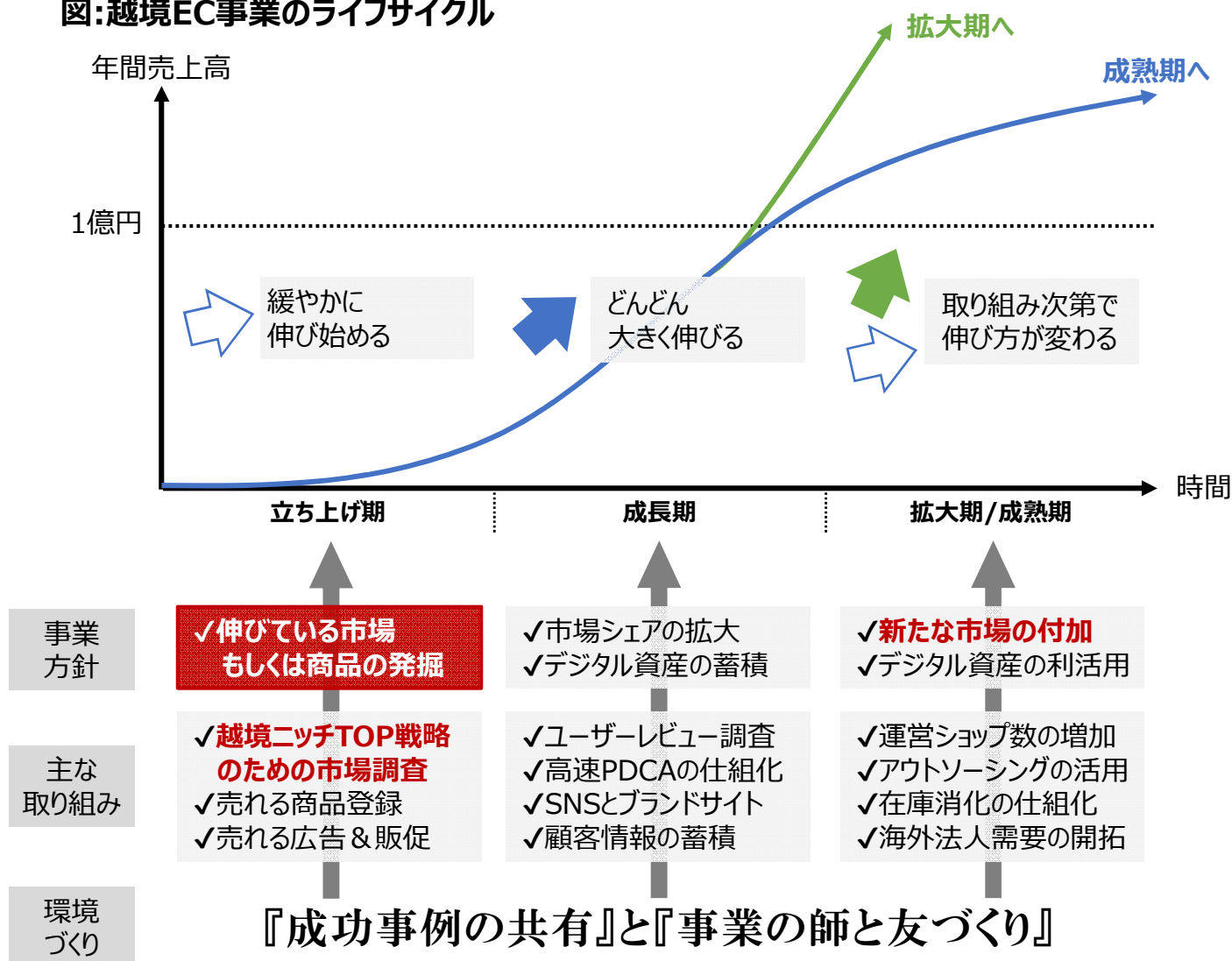
## ～越境ECの成功事例がわかる！成功に必要な人脈ができる！～

越境EC年商1億円以上の事業にするためには、**売れる商品を売れる市場で販売する**ことが大切です。越境ECに関する成功事例はインターネットで検索しても驚くほど少なく、本当に越境ECで成功している企業があるのかどうか疑ってしまうほどです。本セミナーでは、どうすれば越境ECで成功することができるのかを理解し、**年商1億円以上の越境EC実務経験者の実体験**まで確認できるように構成しております。

## “越境ニッチTOP戦略”で自社を成長させる！

まずは、下記の越境EC事業のライフサイクルをご覧ください。過去に船井総合研究所のコンサルタントが関わってきた、越境EC事業の成功事例を整理してまとめてみました。越境EC事業を成功させるために最も大切なことは、伸びている市場もしくは商品を発掘してから事業拡大です。それを私たちは越境ニッチTOP戦略と呼んでいます。海外需要は今後ますます大きくなることが見込まれます。まずは**小さくても圧倒的な成功事例づくりから始めて、それを複数に増やしていく**ことが、今後の越境EC事業の成長力を高めることになります！

図:越境EC事業のライフサイクル



# INFORMATION

## 「自社の越境ECを年商1億円超の事業したい！」 とお考えの事業者の皆様へ

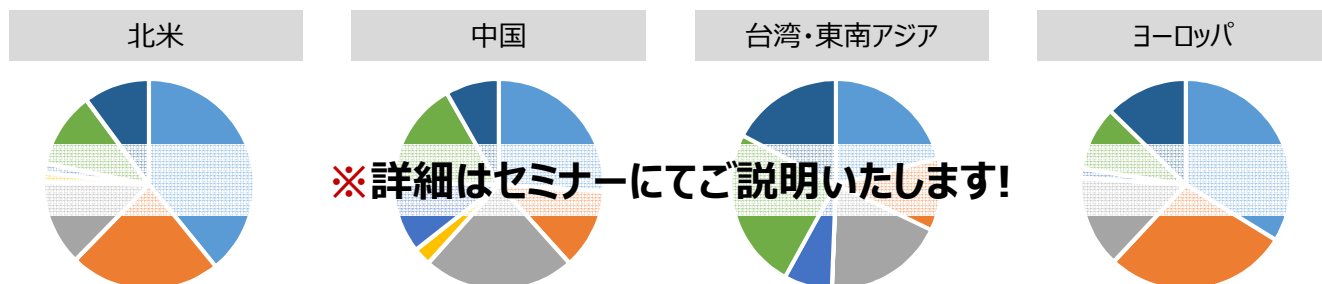
越境EC事業参入&活性化でこのようなお悩みはございませんか？

- ・越境ECで年商1億円超の成功事例を知らない
- ・越境ECを始めるのに人材がいなし、何から着手すれば良いのか分からない
- ・**拡大する海外需要**を獲得するのに自社にとって最も良い選択肢を選びたい

多くの日本企業にとって越境EC事業への参入は大きなチャンスである一方で、国内事業に比べて難易度が高く感じる事業でもあります。とはいえ、国の予測よりも早い出生数の減少や約25年ぶりの円安水準といったことから、日本国内の市場規模の縮小懸念が広がりつつあり、多くの事業者の方からは、**拡大する海外需要をいかに自社に取り込むべきか**をご相談いただくことが増え、近年越境ECに関するコンサルティングを強化して参りました。

### 売れる商品を発掘し、売れる市場で販売する！

越境EC事業における船井総合研究所からの提案は、**売れる商品を売れる市場で販売すること**です。そのためには、**売れる商品を発掘すること**が重要です。船井総合研究所のネットワークを活かして今年2023年に越境EC事業で売れている商品と国を再調査したところ、方面別に違いはあるものの、総じて**日本らしい文化的背景や利便性・快適性の高い商品が売れている**ことが再確認できました。



出所：船井総合研究所調べ

本セミナーの参加特典である**無料経営相談**では、事前アンケートにお答えいただいた上で、上記の調査結果等を活用して**商品別国別に越境EC事業の立ち上げ方**についてご説明させていただきますので、是非ともご利用ください。

# 年商1億円超の越境EC成功事例レポート

本セミナーは船井総合研究所のコンサルタントがこれまでさまざまな会社の越境EC事業をサポートしてきた中での実際の成功事例を紹介します。これらの成功事例として紹介する越境ECの手法は、驚くほど体系化されており、再現性の高いものとなっております。そうした情報を我々を“成功のコツ”と呼んでおります。

1

## まずは、売れる商品を発掘することから始めましょう！ 独自性ある小さな成功事例をつくり、他の商品に横展開！

### 成功事例

左利きユーザー向け商品に注力して越境EC事業を立ち上げて、年商1億円

船井総合研究所の越境ECコンサルティングで最も大切にしていることは、小さくても圧倒的な成功事例づくりから始めて、それを複数に増やしていくことです。それを**越境ニッチTOP戦略**と呼んでいます。

本セミナーの開催にあたり、年商1億円以上の越境EC事業の成功法則をルール化してみると、いずれも越境ニッチTOP戦略で説明することができます。

越境ニッチTOP戦略を成功させるためには、まずはしっかりと市場調査を行うことがおすすめで、実は**Amazonにおける売れ筋商品調査は可能**なのです！いくつかの情報を組み合わせることで、自社の独自性が発揮できる商品を特定し、集中的に強化することができます。EC事業は、売れ筋商品を育てることができれば他の商品の売上高を高めることができるので、日本国内でも越境でも同じです。

#### ※本セミナーでご紹介させていただく成功事例(一部抜粋)

- ①知れば簡単！Amazonを活用して**売れる商品を発掘する市場調査**のやり方！
- ②越境モール別活用すべき機能一覧と、それらを徹底的に活用する方法！
- ③不足する社内人材を補うため、現地感覚がある**海外協力企業の探し方**と信頼関係の結び方！
- ④訪日外国人&越境ECユーザーを顧客管理するためのシステム構築&**越境CRM戦略**！
- ⑤**物流コストを抑えた物流体制**の構築&海外向けBtoB営業で、海外BtoB需要を獲得する方法！ 他

2

## すべての日本企業にチャンスあり！ 補助金も使える越境ECに参入するための3つの選択肢！

多くの日本企業に越境EC事業に参入していただけるように、船井総合研究所では3つの選択肢をご用意いたしました。『①他社ショップでの商品掲載』『②自社ショップでの運営代行会社活用』『③自社ショップでの自社運用』といったこれらの選択肢には、補助金を活用することも可能です。本セミナーでご案内する補助金の中には、越境EC事業における広告費として利用できるものも含まれているのが特徴です。

### 表:越境EC事業に参入するための3つの選択肢(一部抜粋)

|         | 選択肢①   | 選択肢②     | 選択肢③   |
|---------|--------|----------|--------|
| 越境EC事業者 | 他社ショップ | 自社ショップ   | 自社ショップ |
| 越境EC運営  | 商品出品   | 運営代行会社活用 | 自社運営   |
| 補助金活用   | ○      | ○        | ○      |

※すべての選択肢で、北米、中国、台湾、東南アジア、ヨーロッパ向けに越境EC事業に参入可能です

## 年商1億円超の越境EC実務者の成功体験から学ぶ

越境ECに限らず、事業を成功させるためには成功事例を学ぶことが大切です。本セミナーでは、越境EC事業で年商1億円以上の売上をあげた実務者によるパネルディスカッションを行います。平坂夏海をはじめ、登壇する船井総合研究所のコンサルタントはすべて年商1億円以上の越境EC実務経験者です。



株式会社船井総合研究所  
平坂夏海 (Natsumi Hirasaka)  
【専門分野】  
越境EC・amazon  
北米方面

### 【プロフィール】

大手家電メーカーにおいて国内と海外の営業部門を経て、越境EC部門の立ち上げに携わり、年商1億円超の事業まで拡大をさせた後、船井総合研究所に入社。入社後は、多くの国内外のコンサルティング案件に関わりながら、越境ニッチTOP戦略を主体的にまとめあげる。

### ※越境実務者として成功事例

北米向け越境EC事業立ち上げ時の市場調査にて、Amazon.comで独自性を打ち出すために左利きユーザー向け商品に注力した販売方法を実践し、**単品月商2,000万円超**を達成する。広告の日米比較をテーマにアメリカの大学を卒業しており、その経験を活かしたアメリカ人向けの売れる商品の見せ方や、海外の外注企業の選定と協力関係の構築などを行ってきた。越境EC事業を成功させるためのポイントは、**まずは独自性ある小さな成功事例をつくり、それを他の商品に展開していくこと**だという。

## 越境EC運営事業者として、経験豊富なゲストスピーカーも登壇！



株式会社コンパスポイント  
代表取締役兼CEO  
岡田昇 氏 (Noboru Okada)

### 【プロフィール】

2013年からAmazonを通じて世界中に日本商品を販売することを支援している日本有数の越境EC実務者。

### 【主な成功事例】

北米向けベビーグッズ越境EC開始から3ヵ月で**月商1,000万円**／北米向け寝具越境EC**月商8,000万円**



株式会社SIパートナーズ  
代表取締役  
重延勇矢 氏 (Isaya Shigenobu)

### 【プロフィール】

主に中国・台湾・東南アジア方面の越境ECの運営代行業を行っており、企業だけでなく、自治体からの依頼が急増中。

### 【主な成功事例】

中国向けアパレル越境EC**初月1,000万円**／中国向けコスメ越境EC開始から3ヵ月後**月商800万円**

## 多彩な経歴を持つ船井総合研究所のコンサルタントも登壇！



株式会社船井総合研究所  
シニアコンサルタント 楠木勝  
楠木勝 (sho Kushuki)  
【専門分野】  
海外BtoBマーケティング/  
東南アジア・中東方面

### 【プロフィール】

大手家電メーカーで海外マーケティング部門を歴任後、船井総合研究所に入社。越境ECだけでなく、海外BtoB営業にも精通している。



株式会社船井総合研究所  
林立山 (Ritsuzan Rin)  
【専門分野】  
越境EC・Shopee・ebay  
台湾・東南アジア方面

### 【プロフィール】

台湾出身。韓国と日本に留学し、北米と東南アジアのモールEC運営企業にてショップ支援業務を経て、船井総合研究所に入社。

## 4 実店舗で訪日外国人の方を顧客化し、越境ECに送客する！

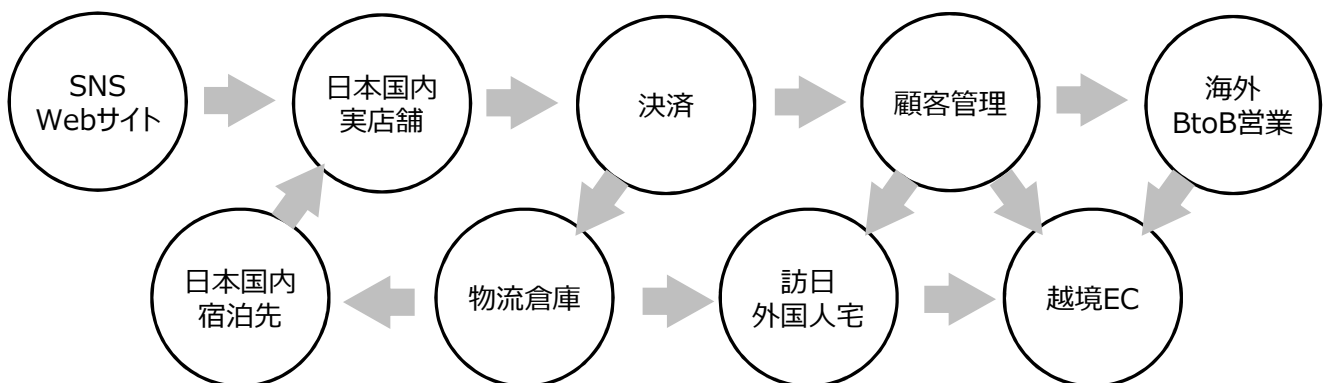
2023年に入り、中国を除く訪日外国人の方の日本入国数もコロナ禍前の水準まで戻りつつあります。そうした中で、実店舗や工房見学などの機能をお持ちの日本企業には、訪日外国人の方を越境ECに誘導することをおすすめしています。OMOに代表される、リアルとインターネットを融合させるビジネスモデルは今や一般的です。むしろ海外の皆様の方が馴染みがあります。船井総合研究所では、今後も増加すると思われる訪日外国人の方をクーポン発行や配送サービスを提供することをきっかけに顧客化し、その後越境ECサイトに送客するビジネスモデルとシステム構成を提案しております。

## 5 海外向けBtoB営業を強化し、越境オムニチャネル戦略へ！

越境EC事業を強化することで、インターネットを通じた情報発信を強化することになり、海外のBtoB需要を獲得につなげることができます。越境分野でも「ECサイト」「実店舗」「法人営業」の三部門を連携させ、越境オムニチャネル戦略を強化することで、海外需要を自社に活かした成長戦略を描くことができます。

また、船井総合研究所では海外の検索サイトで自社のWebサイトを上位表示化するためのSEO対策についても準備中で、来年2024年の早い時期にご案内できると考えております。

### 図:越境オムニチャネル戦略(概略)



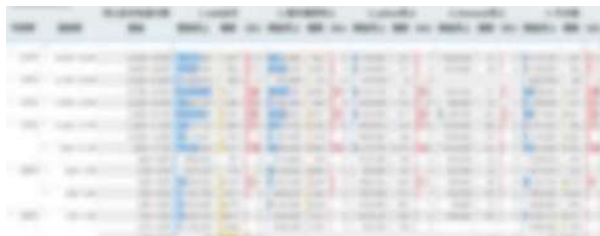
## 6 BI(Business Intelligence)を導入し、“売れる”を標準化する！

現在主流となっている越境ECの運営ノウハウは、極端なことを言ってしまうと、各国のモールECに出品することに留まっているように感じます。事業を拡大させるためには、売れ筋商品の属性や価格帯の把握はもちろん、標準化された運営手法などが必要不可欠です。そこで船井総合研究所では、日本国内における豊富なコンサルティング実績をベースにした、越境EC事業のための分かりやすいデータマネジメント経営法を開発しました。これにより、事業者と現場の方にとって自社の越境ECの状況が把握しやすくなり、推進力が高めることができます。

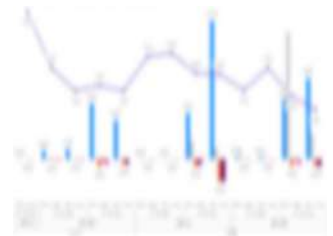
KPIツリー



国別越境モール別価格帯別売上管理



単品別利益管理



## 越境EC&インバウンド需要獲得セミナー

これまでのやり方では海外で日本のモノ・コトが売れない？

今すぐ小規模から始める！コロナ禍後最新海外市場戦略&成功事例が学べます

下記のようなお悩みをお持ちの皆様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ・越境EC事業を始めたい方&拡大したい方
- ・実店舗で訪日外国人による売上を伸ばしたい方
- ・年商1億円超の越境EC成功者の実体験を知りたい方
- ・補助金活用について知りたい方
- ・海外マーケットとの付き合い方を知りたい方

### 講座内容

#### 第1講座『越境EC&インバウンド需要を獲得するための3つのSTEPと2つの注意点』

【3つのステップ】

- STEP①:実店舗で訪日外国人を顧客化しよう！  
→3,000万人超の訪日外国人を実店舗に集客し、越境ECに総客する方法
- STEP②:越境ECを力相応に立ち上げよう！  
→個々の企業の状況に応じて越境ECを立ち上げる選択肢を3つご用意しました。  
※全選択肢で北米・中国、東南アジア向けに越境EC事業が可能です。
- STEP③:海外向けBtoB営業をはじめよう！  
→越境EC事業をきっかけに、現地から問い合わせを獲得し、輸出売上を獲得する方法

#### 講師

株式会社船井総合研究所  
事業イノベーション支援部  
ディレクター  
大山広倫

#### 第2講座『年商1億円超”の越境EC実務経験者によるパネルディスカッション』

【越境EC事業で失敗しないためのニッチトップ戦略】

- ニッチトップになれる商品を見極める(これなら1番になれる、というものを決める)
- 市場規模が小さく、一見すると「非効率」と思われるようなテーマが、実は「金脈」になり得るのが越境EC
- 価格勝負でなく、日本の強みである心地よさの過価格訴求去で勝負を仕掛ける
- ニッチトップを増やし、ピックマーケットも取り込むシナリオ設計

【モデレーター】株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 ディレクター 大山広倫  
【パネラー】株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 楠木 勝 ・ 平坂 夏海 ・ 林 立花

#### ゲスト講師

株式会社コンパスポイント  
代表取締役兼CEO  
岡田昇氏  
株式会社SIパートナーズ  
代表取締役  
重延勇矢氏

#### 第3講座『補助金を上手に活用しよう』

- 補助金を活用した越境EC&インバウンド需要獲得事例の紹介
- 最新の越境EC&インバウンド需要獲得のための補助金の最新情報から申請方法について
- 今後の補助金トレンド

#### 講師

成長戦略株式会社  
取締役会長/  
シニアコンサルタント  
小泉昇氏

#### 第4講座『はじめよう、越境オムニチャネル戦略！』

- 「越境EC×インバウンド対応実店舗×海外BtoB営業」で海外需要を大きく取り組もう！
- 実店舗で海外向け発送サービス&クーポン配信で顧客化しよう！
- 海外ユーザー向けCRM(顧客管理)戦略で越境ECと海外向け営業を強化しよう！
- 越境EC&インバウンド業界の成功事例の集め方

#### 講師

株式会社船井総合研究所  
事業イノベーション支援部  
ディレクター  
大山広倫

#### 第5講座『まとめ講座』

- 船井総合研究所が越境ECをおすすめする理由
- 海外法人の責任者から見た日本の強みと伸ばし方
- 船井総合研究所の強みとお手伝いできること

#### 講師

株式会社船井総合研究所  
取締役専務執行役員  
出口恭平

お問い合わせ

#### 越境EC&インバウンド需要獲得セミナー

主 催:株式会社船井総合研究所  
船井総研セミナー事務局

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNO.S102160

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 越境EC&インバウンド需要獲得セミナー

お問い合わせNo. S102160

### 東京会場にて開催

日時・会場

2023年 7月 20日 (木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30  
(受付12:30より)

お申込み期限：7月 16日 (日)

#### 株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階  
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の  
払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

対象

雑貨・食品・酒・アパレル・化粧品・その他小売卸製造業・国内外EC事業者

受講料

#### 一般価格

税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 1名様

#### 会員価格

税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けましますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。または、船井総研ホームページ（[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)）の右上検索窓にお問い合わせ「No. 102160」を入力しご検索ください。受講票はWeb上でご確認ください。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを築る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30） ●申込みに関するお問い合わせ：横田 ●内容に関するお問い合わせ：平坂

船井総研セミナー事務局E-mail：[seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

## お申込み方法

お申込み期限は開催日程の4日前まで

お申込み期限：7月16日(日)

<東京会場>

7月20日(木)開催

