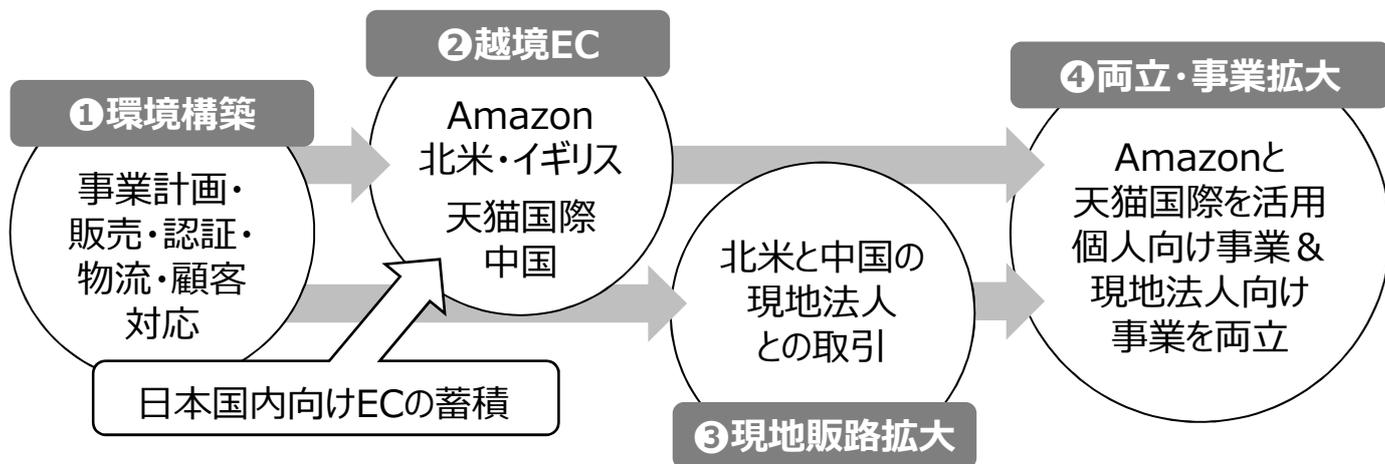


アメリカと中国の“越境EC”の成功ノウハウと “将来の現地販路拡大”を2日間で学ぶ！

～越境EC成功事業者は現地での事業拡大を見据えている！～

縮小する日本市場、拡大する海外市場に対応するための“最初の一步”は越境EC事業がおすすめです！越境EC事業の魅力は、越境EC事業を成功させるために取り組んだことが、その後の現地事業者とのお取引の拡大にも活用できることです。当セミナーでは、越境EC事業の成功とその先の事業拡大に必要な体系化されたノウハウと信頼できるパートナー企業情報を成功事例付きでしっかりとお伝えいたします！

越境ECは言語スキルがなくても“AIや翻訳ツール”で大丈夫！



※台湾・韓国・東南アジア向けセミナーは2024年春に開催を予定しております。ご期待ください！

アメリカ向け越境EC

越境ECと海外販路拡大で
年商10億円の事業にする方法

2023年12月12日(火)
13:00～16:30

アマゾンジャパン合同会社 品川オフィス
〒140-0002 東京都品川区
東品川3丁目28-25
(品川駅から徒歩10分)

中国向け越境EC

3年1億円の投資で天猫国際
を成功させる方法

2023年12月13日(水)
13:00～16:30

Tmallジャパン株式会社 本社
〒104-0031 東京都中央区
京橋2-2-1京橋エドグラン27F
(東京駅から徒歩10分)

是非ともご覧ください！
当セミナーの会場となる
Amazon品川オフィスは
最新の技術とアイデアによって
新たな時代のオフィス環境を
提案されています！



YouTubeから
ご覧いただけます！

※当セミナーでは、Amazon社とTmallジャパン社のご協力により、両社のオフィスで開催いたします。是非とも成長企業の社風と文化を体感してください。

ご参加には、セミナーごとにお申し込みが必要です。
同封の各セミナーのお申込書記載のQRコードよりお申込みください。

※Amazonは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。



INFORMATION

「越境ECと海外販路拡大で年商10億円にしたい！」 とお考えの事業者の皆様へ

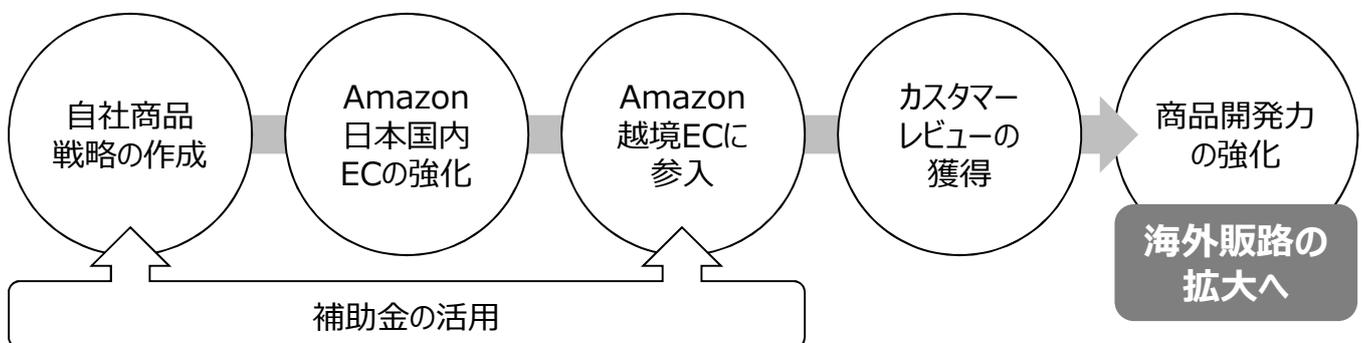
越境EC事業参入&活性化でこのようなお悩みはございませんか？

- ・越境ECで年商1億円超の**成功事例&体験談**を知らない
- ・越境ECを始めるのに**人材がない**し、何から着手すれば良いのかわからない
- ・**拡大する海外需要**を獲得して、**どこまで事業規模を拡大できるのか**知りたい

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と海外販路拡大に関するコンサルティング**を強化してまいりました。

“ブランドオーナー企業”は海外販売強化へ ～“自社オリジナル商品戦略”こそ日本企業の成長戦略！～

ブランドオーナー企業とは、**自社オリジナル商品をお持ちの企業**のことです。越境EC参入をきっかけに**自社オリジナル商品戦略**をいよいよ実行に移すチャンスと捉え、当セミナーはそうしたご決断を精一杯応援させていただくことを目指して構成しております！



※自社オリジナル商品をつくる方法については、“**補助金の活用法**”を含めてセミナー開催前に無料で個別にオンラインで相談いただける機会を設定させていただきますので、**自社オリジナル商品をお持ちでない企業の皆様でも安心してお申込みいただけます。**

Amazon越境EC&海外販路拡大 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&海外販路拡大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、再現性高く体系化されたものとなっております。そうした情報を我々は**“成功のコツ”**と呼びます。

1 Amazonグローバルセリングを利用し、世界10カ国で商品を販売。海外の代理店との連携と越境ECの両輪で海外販売を強化！

成功事例 世界各国から寄せられるカスタマーレビューが新たな商品を生み出すきっかけになる

「株式会社呉竹は奈良県に本社を構え、創業100年を超える筆ペンや画材といった自社オリジナル商品の製造販売会社です。しっかりと商品の機能性や特徴をお客様に伝えることができるのがECの魅力です。

Amazonの魅力は、世界各国にマーケットプレイスを持ち、世界各国のお客様からカスタマーレビューをいただけることで、それらを新たな商品開発にも活かしています。今後は海外の代理店等と連携し、卸販売と越境ECの両輪で海外販売に注力していきます。」

株式会社呉竹 企画マーケティング部 次長 立石翔 氏

【越境ECおよび販路拡大の流れ】

STEP①2019年に**自社内にEC事業チームを立ち上げ**

STEP②同時期に**Amazonグローバルセリング**でアメリカ向けに販売を開始

STEP③Amazonのカスタマーレビューを活用して**新商品を開発**

STEP④海外の代理店等と連携し、**卸販売と越境ECの両輪**で海外販売に注力

※株式会社呉竹の立石氏を当セミナーのゲスト講師としてお迎えしております。

詳細は、第3講座にてお話いただける予定です。



2 グローバルセリング、カスタマーレビュー、FBAなど、Amazonの機能を活用し、海外販路開拓への扉を大きく開く！

Amazonが越境ECの第一選択肢であることは疑いようがありませんが、その先の**越境ECと海外販路拡大の両立のためにもAmazonを活用することができる**というのは、あまり知られていません。日本企業の中には、FBAを活用して、アメリカ国内企業にサンプル品の配送を行なっている企業もあります。海外で事業拡大を目指している日本企業がAmazonでの越境ECに注力する理由は、こうした越境ECのその先を見据えていることも大きな要因の1つとなっています。

Amazon機能	Amazon活用法
グローバルセリングの対象地域	アメリカ大陸・・・アメリカ、カナダ、メキシコ、ブラジルへの販売 ヨーロッパ・・・ドイツ、英国、フランス、イタリア、スペイン、オランダなどへの販売 アジア・・・オーストラリア、インド、シンガポールへの販売
カスタマーレビュー	自社の商品やサービスの開発および強化
FBA	商品の保管、注文処理、梱包、配送、注文や商品に関するカスタマーサービスの代行、アメリカ国内企業へのサンプル品の配送など

※Amazonは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

3 年商1億円超の越境EC実務者としての成功体験を語る！

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。船井総合研究所のコンサルタントは、越境EC事業で年商1億円以上の売上をあげた実務者でもあります。過去の成功体験を体系化することで、あらゆる企業において再現性の高いノウハウとしてご提供することを目指しています。



株式会社船井総合研究所
吉田祐司
Yuji Yoshida
【専門分野】
越境EC・北米方面
Amazonデータ連携・DX

【プロフィール】

前職でAmazonを活用したアメリカ向け日本茶の越境EC事業を立ち上げ、日本トップクラスの成功事例にした経験を持つ。船井総合研究所に入社後は、デジタルを活用した越境EC業務の効率化とマネジメント手法に関するコンサルティングを行なっている。「前職の頃にこれが欲しかった！」と語りながら進めるコンサルティングは、経営者と現場の両方で高く評価されている。

※Amazon越境EC実務者として成功事例

京都の宇治に実店舗を構える企業にて、**Amazonを活用した日本茶の越境EC事業を立ち上げ、日本トップクラスの成功事例**にする。販売業務だけでなく、FDAなどの認証や輸出業務などのあらゆる業務に精通していることが強み。販売実績のない商品をアメリカ向けに販売する際の価格設定法やアメリカのFBA倉庫への納入数量の計算法など、実務経験に基づいた独自のノウハウを持つ。



株式会社船井総合研究所
平坂夏海
Natsumi Hirasaka
【専門分野】
越境EC・北米方面
Amazonグローバルセリング

【プロフィール】

大手家電メーカーの越境EC部門を経て、船井総合研究所に入社。アメリカの大学に4年間通い、日本とアメリカの効果的な広告の違いをまとめる。

日本国内のAmazonアカウントを活かし、**効率よく越境ECに参入し、事業拡大**させるのが得意



株式会社船井総合研究所
林立山
Lishan Lin
【専門分野】
越境EC・Shopee・ebay
中国・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。

アメリカでB品となった商品を、**アメリカ国内で再販売させる仕組み**の構築が得意

Amazon起点の越境ECと海外販路拡大の両立をAmazon社員が語る！



アマゾンジャパン合同会社
セラーサービス事業本部 アカウントマネージャー 河野夏樹 氏

【プロフィール】

Amazonグローバルセリングで主に米国向けセラーのリクルーティングと売上拡大に従事。セラーの越境EC開始の際は、Amazonでの出品・販売に加え、物流の構築や認証取得のアドバイスでセラーの成功支援を行なっている。

【当セミナーの開催にあたって】

越境ECの成功のためには、国内ECに比べてたくさんの業務を行う必要があります。伴走してくれるパートナー企業さんの存在が欠かせません。**船井総合研究所は、お取り引き先企業を成功に導くのに本当に熱心な会社**だと思います。

※Amazonは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

4 国内Amazon起点で越境ECを効率的に事業拡大する！

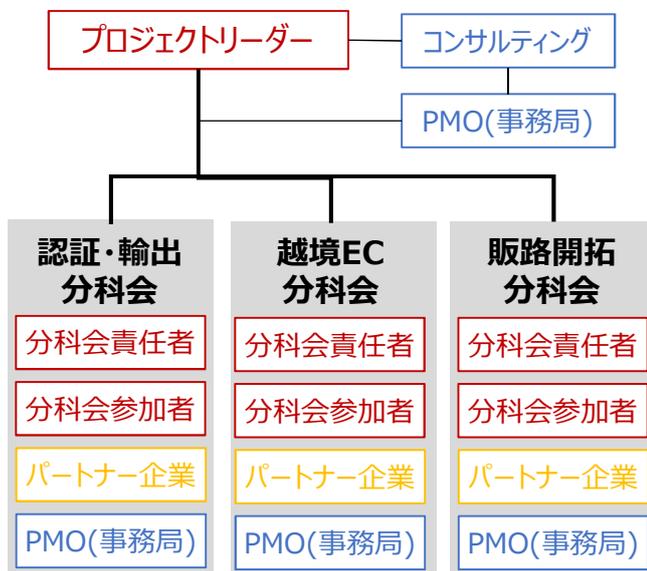
Amazonの戦略で一般的に知られているのが顧客体験 (CX)の向上です。そうした顧客体験の向上は、特に商標を取得しているブランドオーナーセラー向けに継続的に改善してきた**セラーエクスペリエンス (SX)**、すなわちセラーのEC 運営体験向上策 によってもたらされていることも、Amazonが優れているポイントです。Amazonの国内ECをそれら機能を使って強化してまいります。**国内で蓄積されたご経験がAmazon越境ECを効率的に事業拡大することを可能に**します。

5 日本企業よりも優れたパフォーマンスを提供する可能性のある“越境EC先進国”台湾・韓国のパートナー企業を活用する！

長く経済大国である日本においては、越境EC&海外販路拡大の優先順位を高める必要がなかったと言えます。そのため、この分野におけるパートナー企業を求める先として、台湾や韓国といった越境EC先進国の日本法人とお付き合いすることも選択肢に入ると考えています。

支援業務	当セミナーでご紹介するパートナー企業によるパフォーマンス
FDA申請	アメリカ向けに食品や化粧品を販売するためには、FDA(Food and Drug Administration)を取得する必要があります。 日本企業にFDA申請を依頼するのに比べて、1 / 5 程度 になる可能性があります。
クラウドファンディング	自社のオリジナル商品を開発するためには、クラウドファンディングを行うことも選択肢のひとつです。 アメリカ・日本・韓国・台湾の4カ国同時にクラウドファンディング を行い、そのままECサイトで販売することが可能です。
輸出業務の軽減	越境ECで販売した商品を輸出するためには、煩雑な業務を繰り返す必要があります。それらの 業務をデジタルによって負担軽減 することが可能です。
海外向けクリエイティブ	海外ユーザーに売れるクリエイティブは日本とは大きく異なるため、 現地のユーザーに商品を販売することに長けたクリエイター によるECサイトの改善が可能です。

6 越境EC&海外販路拡大プロジェクトの推進力を高める！



「今後は**越境ECや海外販路拡大に取り組む!**」といった経営判断をする際、多くの企業でボトルネックになるのが、新規プロジェクトを担当できる人材と情報が不足していることです。

船井総合研究所のコンサルタントの多くは、**年商1億円超の越境EC実務経験者**でもあります。越境EC&海外販路拡大プロジェクトのような新たな事業を推進するための人材や情報はもちろん、**プロジェクト推進のための事務局機能(PMO)やパートナー企業の管理機能**を含めて、船井総合研究所のような外部企業を活用することも有効な選択肢です。

越境ECと海外販路拡大で年商10億円の事業にする方法

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Amazon日本国内ECを起点に効率的に事業拡大されたい方
- ・将来は自社オリジナル商品で越境EC&海外販路を拡大されたい方
- ・日本トップクラスの越境EC成功者の実務ノウハウを知りたい方
- ・越境ECを成功に向けて信頼できる伴走できるパートナー企業を探されている方
- ・越境ECと海外法人向け販売を両立させ、将来大きく海外向け輸出量を増やされたい方

講座内容

第1講座(13:00~13:30)

『越境ECと海外販路拡大で年商10億円を目指す』

- ①Amazon起点の越境ECと海外販路拡大による事業成長シナリオ
- ②国内外Amazonを活かして、海外個人と海外法人を獲得する
- ③自社オリジナル商品戦略で描く日本企業のための成長戦略

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(13:30~14:00)

『Amazon Global Sellingを活用した越境ECによる
新規顧客の可能性と2023年ベストな成功事例』

- ①Amazon Global Sellingによる
新規マーケット・顧客獲得と出品企業に注力して欲しいこと
- ②注目EC事業者に学ぶAmazon徹底活用法と成功事例3選
- ③Amazonを起点にして海外ビジネスを大きく展開する方法

ゲスト講師

アマゾンジャパン合同会社
セラーサービス事業本部
アカウントマネージャー
河野夏樹 氏

第3講座(14:00~14:30)

『Amazonを活用して世界10カ国以上で自社商品を売る』

- ①海外ユーザーに売れる自社商品のつくり方と魅力の伝え方
- ②越境ECと海外代理店・卸売業向け販売の両方を事業化する

ゲスト講師

株式会社呉竹
企画マーケティング部
次長 立石翔 氏

休憩 (PM14:30~PM14:45)

第4講座(14:45~15:45)

『国内Amazon強化から始めるAmazon徹底活用法』

- ①Amazonで徹底活用したい機能30選&国内外FBA
- ②販売開始前に整えたい値付け・認証・物流・金流の最善策
- ③国内Amazon強化から始めるAmazonグローバルセリング活用法
- ④Amazon起点でEC事業を最大化させるためのデジタル環境

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
平坂夏海
株式会社船井総合研究所
DX開発推進室
吉田祐司

第5講座(15:45~16:20)

『越境EC先進国のサービスプロバイダーを上手に活用しよう』

- ①越境EC先進国である台湾・韓国には優れたパートナーがいる
- ②FDA申請コスト削減、輸出業務の軽減、海外向けクリエイティブ作成

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
林立山

本日のまとめ・今後のご案内(16:20~16:30)

お問い合わせ

越境ECと海外販路拡大で年商10億円の事業にする方法

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.S107767

※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。

※Amazonは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

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と海外販路拡大で年商10億円の事業にする方法

お問い合わせNo. S107767

東京会場：アマゾンジャパン合同会社 品川オフィス

2023年 **12月12日** (火) **13:00** 開始 ▶ **16:30** 終了
(受付12:30より)

お申込み期限：12月8日(金)

日時・会場

アマゾンジャパン合同会社 品川オフィス

〒140-0002 東京都品川区東品川3-28-25
-JR 品川駅よりタクシーもしくはバス10分
-りんかい線 品川シーサイド駅より徒歩5分
-京浜急行電鉄 青物横丁駅より徒歩8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、会場はマイページ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

各種ブランドオーナー事業者・自社商品販売事業者・国内外EC事業者
※今後自社オリジナル商品の販売を予定されている事業者

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)の右上検索窓にお問い合わせ「No. 107767」を入力しご検索ください。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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

【開催日・開催場所】

2023年12月12日(火)

アマゾンジャパン合同会社 品川オフィス

【お申込み期限】

2023年12月8日(金)



※Amazonは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。