

2030年目標6,000万人  
&消費額15兆円!

訪日外国人  
向け越境EC  
～サイクルバウンド～

# インバウンド集客から 越境ECに結び付ける モデル企業視察ツアー in東京

毎年日本を訪れる日本好きの方向け“越境ECモデル”を体験しよう!!

このような方におすすめです!!

- 越境ECの成功事例を知りたい方
- 訪日外国人から評価の高い商品やサービスをお持ちの方
- 海外向けの情報発信に前向きもしくは強化をお考えの方
- 商品の品質やストーリーに自信をお持ちの方
- 訪日外国人のリピーターを増やしたいと考えている方
- 新しい販売チャネルを海外向けに販路開拓されたい方

おすすめ対象業種

- 化粧品・美容関連
- 食品・飲料
- アニメ・漫画・ゲーム関連
- 伝統工芸・職人による商品
- アパレル・ファッショング・雑貨
- 健康食品・サプリメント

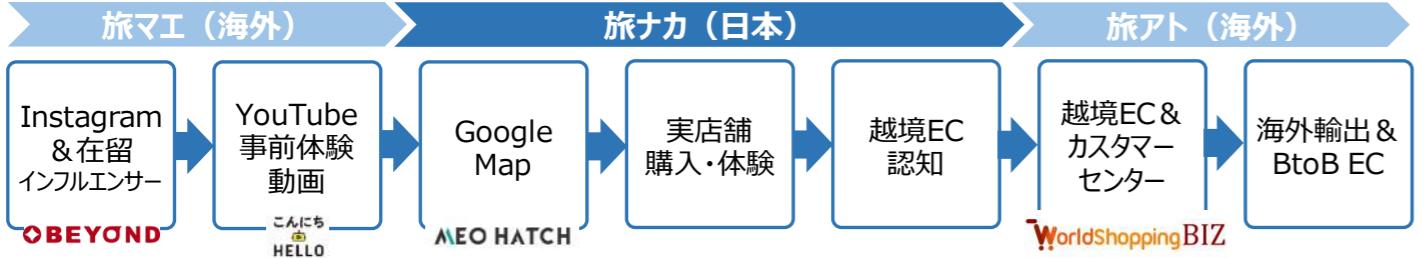


特別講師 & 視察先  
株式会社伊東屋  
銀座 伊東屋 本店  
総支配人 **藤木 篤志** 氏



特別講師 & 視察先  
株式会社結わえる  
代表取締役CEO  
**荻野 芳隆** 氏

“訪日外国人向け越境ECモデル”を一気通貫で体験しましょう!



開催日程  
2025年  
**12月5日(金)** (受付開始時間 AM10:00)  
銀座 伊東屋 本店集合  
JR東京駅 解散17:00(予定)  
※交通状況により、行程の時間は前後する可能性があります。

一般価格  
35,000円  
[ 税込 38,500円 ]

会員価格  
28,000円  
[ 税込 30,800円 ]

越境EC研究会付帯会員価格  
1名様目会費充当  
2名様目～28,000円  
[ 税込 30,800円 ]

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。最少催行人數に満たない場合、中止させていただくことがあります。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますのでご了承くださいませ。※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、会場はメールにてご確認ください。付帯会員とは越境EC研究会を指します。

主催  
Funai Soken  
株式会社船井総合研究所 東京本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階  
※お問い合わせの際は【視察ツアータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名】を明記の上、ご連絡ください。【TEL】03-4223-3166 (平日9:30～17:30)

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に【問い合わせNo.】を入力ください) → 135474 検索

## 視察先① 銀座 伊東屋 本店 のご紹介

海外の方にも日本の文房具を体験してもらうため、店舗を「体験の場」として提供しています。購入した葉書をその場で書いて投函できるスペースを設置するなど、日本の文化を体感できる仕掛けを設けています。越境EC事業を強化し、海外からでも商品が購入できる体制を整えています。

### 会社概要

- ①社名：株式会社伊東屋
- ②設立：1904年 創業120年以上
- ③事業内容：文房具の小売を主軸に、飲食やオフィス空間の提供など、「モノ」と「コト」を提供する事業を展開

### ゲスト講師



株式会社伊東屋  
銀座 伊東屋 本店 総支配人

**藤木 篤志** 氏

【講師プロフィール】  
2010年入社。グランフロント大阪店、京都店店長を経て関西エリアマネージャーに。その後旗艦店である銀座本店を統括。国籍を問わず、誰もが心地よく過ごせる店づくりを通じて、伊東屋の魅力を世界に発信している。

### 主な見どころ

- ①心地よく過ごせる空間を目指して店舗全体を「体験」の場として提供
- ②「モノ」だけでなく「コト」の体験を通じて日本文化を体験できる仕掛け
- ③オリジナル商品を中心に多様な品揃えと高品質な商品
- ④日本滞在中に買いそびれた商品の購入ニーズに応える越境ECの活用
- ⑤外国人記者やインフルエンサーによる店舗取材などを通じた情報発信



心地よく過ごせる空間づくりと多様な品揃えと高品質な商品の提案



購入した便箋やハガキをその場で書いて投函できるスペースの設置



株式会社ジグザグが提供するWorldShoppingBIZで越境EC事業を強化

## 視察先② YUWAERU蔵前本店 のご紹介

我慢せぬ続けられる食習慣を提案しています。「寝かせ玄米」は、日本人だけでなく、訪日外国人観光客として訪れる海外バイヤーとの出会いにも繋がっており、それをきっかけに海外輸出を行うこともあります。海外とのご縁を大切に、まずは肩の力を抜いて、できることから始めましょう。

### 会社概要

- ①社名：株式会社結わえる
- ②設立：2009年
- ③事業内容：「寝かせ玄米」の製造・販売を主軸に、飲食店の運営やEC事業などを手がけるフードヘルスケア企業

### ゲスト講師



株式会社結わえる  
代表取締役CEO

**荻野 芳隆** 氏

【講師プロフィール】  
1980年生まれ。大学卒業後、コンサルティング会社を経て独立し、2009年に「結わえる」を創業。「健康は70点でいい」を掲げ、我慢せぬ続けられる食習慣を提案。独自製法の「寝かせ玄米」を軸に、飲食店の運営やEC事業などを手がけている。

### 主な見どころ

- ①「寝かせ玄米」を軸とした体験型コンテンツと食事の提供
- ②訪日外国人の方をおもてなしするのに最低限取り組まなければならないこと & 今後取り組んでみたいこと



写真はイメージです  
訪日外国人の方に人気のお食事を少し遅めのお昼としていただきます



「寝かせ玄米」は玄米を圧力炊飯後保温熟成させた、月40万パック売れるヒット商品



蔵前本店を訪れる海外バイヤーとの出会いをきっかけに海外向けに輸出も

## 視察先③ 訪日外国人向け情報発信モデル のご紹介

在留外国人によるSNSでの情報発信や、AIを活用した多言語動画制作で認知を拡大。Googleマップを最適化して実店舗への集客を促し、購入・体験後の越境ECでリピーターを育成します。これらのサービスを提供する企業によるパネルディスカッションを実施します。



【モデレーター】  
株式会社船井総合研究所  
グローバル連携室  
ディレクター 大山広倫

### ゲストパネリスト



株式会社BEYOND  
インバウンドマーケティング  
事業部長  
藤咲 直剛氏



こんにち  
HELLO

株式会社こんにちハロー  
執行役員CSO  
早見 泰星氏



NEO HATCH  
株式会社トライハッチ  
営業本部  
伊藤 謙氏

#### 主なディスカッションテーマ

- ①「体験」と「信頼」をデザインするインバウンドマーケティングの未来
- ②デジタル技術が変えるインバウンド集客の新常識
- ③「言語別コンテンツ不足」を解消する多言語コミュニケーション戦略
- ④地域経済活性化に向けたインバウンド戦略
- ⑤「リピーター」を生み出す顧客体験の創造



在留外国人によるインフルエンサーマーケティングとカスタマーセンターの運営代行



AIを活用して日本人が説明する日本語動画を多言語翻訳させる



GoogleMAPを訪日外国人向けに最適化するためのサービスを提供

## 2025年12月5日(金)の流れと企画の内容について

### 講座

#### 第1講座



#### 第2講座



#### 第3講座



#### 第4講座



### ツアーコンテンツ

#### 訪日外国人の方が居心地の良い実店舗づくりがリピーターの育成と越境ECに繋がる

- 訪日外国人の方が日本文化と出会える特別な空間づくり
- 訪日外国人からの良い評判を獲得してファンを育成する
- 越境EC事業の売上高を高めるために取り組んだこと

株式会社伊東屋 銀座 伊東屋 本店 総支配人 藤木 篤志氏  
株式会社ジグザグ 取締役 鈴木 賢氏

#### インバウンド集客を強化するために取り組むべきこと & 成功企業と失敗企業の共通点

- 在留外国人を活用するインフルエンサー & カスタマーセンター
- AI活用で事前体験動画を多言語で制作し、YouTubeに投稿
- GoogleMAPで訪日外国人に向けて情報発信

【パネリスト】 株式会社こんにちハロー 執行役員CSO 早見 泰星氏  
株式会社BEYOND インバウンドマーケティング事業部長 藤咲 直剛氏

【モデレーター】 株式会社トライハッチ 営業本部 伊藤 謙氏  
株式会社船井総合研究所 ディレクター 大山 広倫

#### 【昼食付】東京蔵前にて 日本文化の発信のために取り組んでいること

- 訪日外国人が求める日本の食文化体験（昼食付）
- 日本人も知らない日本の食文化の魅力を海外にどう発信するか？
- インバウンド事業と海外輸出で取り組んでいること

株式会社結わえる 代表取締役CEO 萩野 芳隆氏

#### 視察ツアーのまとめとグループディスカッション

- 視察ツアー参加者による情報交換とグループディスカッション
- 視察ツアーのまとめと2026年の時流予測
- 船井総研グループとしてお手伝いできること

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 山本 俊吾

## Webからお申し込みいただけます！

お申し込み締切 2025年12月1日(月) 23:59まで

QRコードを読み取りいただきWebページの  
お申込みフォームよりお申込みください。  
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます。



お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

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、会場はメールにてご確認ください。  
また、最小催行人数に満たない場合、中止させていただくことがあります。  
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。  
※移動中の交通事情により解散時刻が遅れる場合がございます。ご了承ください。  
※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。お問い合わせの際は、「お問い合わせNO.と視察ツアータイトルをお伝えください。  
TEL:03-4223-3166 (平日9:30~17:30)

開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。  
<お振込先>三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通NO. 5785266  
口座名義: カーナリソウゴウケンキュウショセミナーグチ

お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。  
●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル日以降の取消しの場合はキャンセル料として申し受けますので注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数5名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●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プレアムプラン（日: FUNAIメンバーズPlus）へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮ください。

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
TEL: 03-4356-0271 FAX: 03-4546-0271

## 視察ツアー参加者による情報交換会＆まとめ講座 のご紹介

越境ECやインバウンド需要の獲得に課題を感じている事業者同士で情報交換をする場を設けております。同じ目標に向けて情報を共有しあう『師と友づくり』の場としてご活用ください。株式会社船井総合研究所より視察ツアーのまとめ講座もございます。

### 訪日外国人向け越境EC事業周辺の2026年の時流予測

- ①免税制度の変更による越境ECの重要性の向上
- ②観光テックと購買体験の連携強化
- ③多様化するニーズとパーソナライズされた商品提案
- ④現地事業者と連携したBtoBtoCモデルの拡大
- ⑤ライブコマース・動画コンテンツを活用した購買体験

2026年  
時流  
予測

