

悩む前に解決!

初めての海外販売(越境EC)



講師 株式会社JTB 大阪第三事業部 営業開発プロデューサー
事業創造室 代表 松野 友哉さん

成長し続ける越境EC市場

コロナ禍で越境EC(海外向けネットショップ)にチャレンジされる事業者様が増えましたが、実は越境EC市場は2010年代前半から毎年20%以上の成長を続けており、コロナ前から2025年には世界的に成熟した市場になると言われてきました。ECサイトの構築や多言語化が容易で安価になったことや、コロナ禍の巣ごもりでオンラインショッピングが日常化したこと、決済や物流などECインフラが世界的に整備されたことなどに起因し、2027年には市場は5倍になると言われており、今後も市場の成長が予測されています。

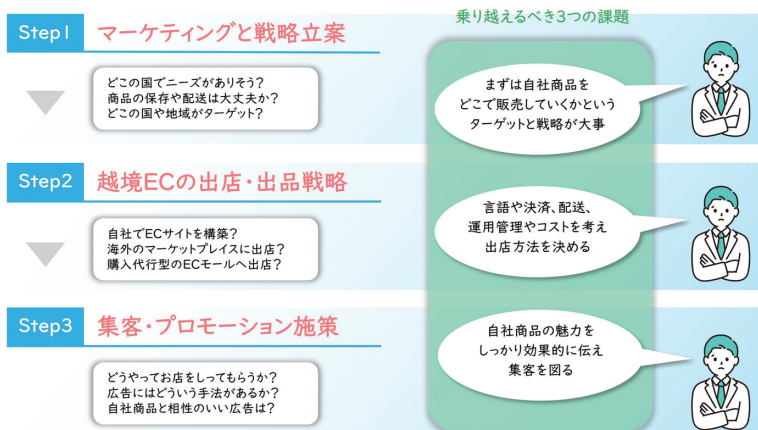
商工会議所様や商工会様、地方自治体様、金融機関様などからご依頼を受け、越境ECセミナーに登壇させていただく機会が多いのですが、事業者の皆様が初歩の段階で課題や悩みを抱えていらっしゃるごことがわかります。

それは「法令や禁制品、海外消費者のニーズなどがわからない」、「自社の商品がどの国のどの年代層をターゲットにすべきかがわからない」、「数多くのモールや出店手法がある中でどれが自社にとって最適かわからない」、「言語や決済、海外配送、外国人への対応などができない」といった課題です。

しかし、実はいま多言語化や決済、海外配送、カスタマーサポートを無料で代行するサービスや人手をかけずに運用できる手法も出てきています。まずは越境ECのチャレンジが決して高いハードルでないということを知っていただきたいと思えます。

越境ECを始める3つのステップ

最初のステップはマーケティングと戦略策定です。できるだけ多くの国や地域で販売したいという意向はあるかもしれませんが、越境ECの初動はターゲット国を絞って開始することが鉄則です。しかし自社商品がどの国のどの年代層をターゲットにするかを定めることは簡単ではありません。



越境ECを進める3つのステップと3つの課題をしっかり一段ずつ

越境ECの3つのステップと課題

気質や文化、宗教などの国民性、物価や所得、経済成長率などの経済性、トレンド分析や競合分析、各国における法令や禁制品、決済や配送などのECインフラの整備状況など、あらゆる観点から自社にとって最適なターゲットを選定する必要があります。

2つめのステップは出店・出品戦略です。越境ECの出店にはいくつかのパターンがあります。知名度の高い海外のマーケットプレイスへの出店、日本側で運営されている海外消費者向けのモールへの出店、ShopifyやBASEなどを活用した自社ECサイトの構築など様々なチャネル整備が可能です。

大切なことはその中で自社に最適な手法を探すことです。言語や決済、海外配送といったフロー面の課題や専門人財や運用体制など組織面の課題、初期投資や運用費などコスト面の課題など、事業者様によって課題や負担は異なります。

最後のステップは集客・プロモーション施策です。越境ECは出店こそがスタートでそこからの集客が難しいと言われる。自社商品が海外消費者にとってどのようなフェーズにあるかによって広告の手法も変わってきますし商品と広告には相性があります。最近ではSNSやウェブを活用した広告が主流になっていますが、「素材感」「重量」「色合い」など、実際に手に取って見ないと特徴や魅力が伝わりにくい商品も多くあります。

SNSのターゲティング広告やインフルエンサーマーケティング、ライブコマースといったオンラインの施策や海外の商業施設でのイベントやポップアップストアといったオフラインの施策など、商品の特徴や広告の目的、予算などから効果的なプロモーションを選択することが大切です。

越境EC成功の鍵を握るのは「情報」

私たち大阪第三事業部事業創造室では年間150件近い越境EC相談を事業者様からいただきます。自立自走の越境EC、その鍵となるのが情報です。越境ECに関する情報は国や地域ごとに法律やトレンドが異なるため「情報量が多い」こと、トレンドやトピックスなど最新の情報をキャッチし「情報の鮮度」を保つこと、経済成長や法規制、ブームなどでめまぐるしく変わる「情報の変化」への対応がポイントです。

私たちはオンライン意見交換やメールサポートなどを通じ、越境ECの最新トレンドや国や地域別の売れ筋、活用できる補助金の情報などを提供することで伴走支援をしています。

関西では2025年に大阪万博も開催されます。歴史的な円安、再開しつつある訪日インバウンド、追い風となる材料が多い中、ぜひ越境ECで海外販路開拓にチャレンジしていただければと思います。

詳しくは当所HPをご覧ください。

https://www.himeji-cci.or.jp/seminars_events/22080201.html