

～ コロナ禍後の地方創生・日本創生 ～

越境ECで地方創生活活性化 のビジネス機会をつくる

【主催】日本専門家活動協会

【講師】ジェイGrab株式会社 代表取締役 山田 彰彦

無断転載・複製・再配布禁止

(C) J-GRAB INC. ALL RIGHTS RESERVED. CONFIDENTIAL

講師紹介



山田 彰彦 (ヤマダ アキヒコ) *jGrab*
ジェイGrab株式会社 代表取締役

イーベイ・ジャパン公認コンサルタント
Shopify社公認「Shopify Experts」
Adobe ソリューション パートナー
ジェットロ新輸出大国コンソーシアム パートナー
中小企業庁「新しい担い手委員」越境EC専門家
中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー



【略歴】

1997年 米国NBAグッズ 越境EC通販サイト創業
1999年 eBayJAPAN創業社員 サイト統括マネージャー
2002年 ヤフー株式会社 ヤフオク!事業部 企画部長
2009年 株式会社オークファン 執行役員 開発部長
2010年～ジェイGrab株式会社創業

【会社概要】

会社名 : ジェイGrab株式会社
代表者名 : 代表取締役 山田彰彦
本社所在地 : 東京都渋谷区桜丘町14-1
設立年月 : 2010年2月
資本金 : 4,925万円
従業員数 : 27名 (業務委託・在宅ワーカー含む)

【サービス紹介】

海外進出を目指す事業者向けに
越境ECサービスをワンストップ提供。

- ・海外ECモール出展サポート
(対象モール: eBay, Shopee, Lazadaなど)
- ・越境ECサイト構築
『Shopify』『Magento』『Woo Commerce』
(eBay/Amazon出品・受注連動対。B2C、B2B対応)
- ・SNS インフルエンサー集客
(170万人の外国人が集う！当社公式Facebookページ
Instagramから越境ECサイト、ECモールに誘導。)

自治体・官公庁はもちろん、大手から中小企業まで、
数多くのお客さまの支援を行っています。



越境 EC とは、インターネットを通じて 商品やサービスを海外に販売することです。

海外では新型コロナウイルス感染症拡大の影響で EC の売上が飛躍的に拡大しています。

とりわけ米経済誌のフォーブスの調査でも **日本製品の評価は高く、8位にランクイン**しています。

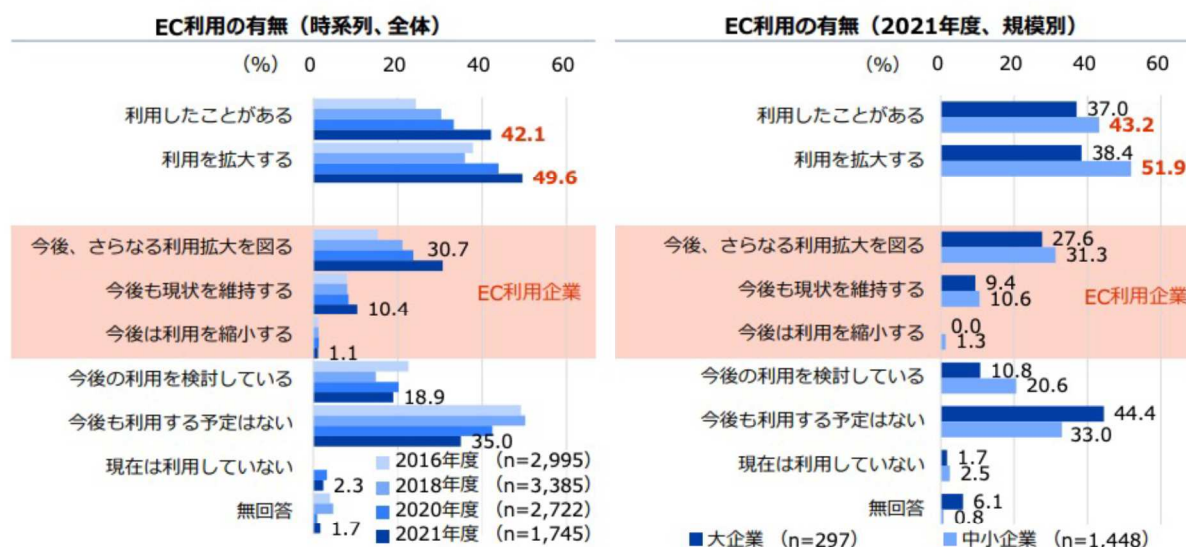
越境 EC は、一般的に海外に直接出店するよりもリスクやコストを軽減することができ、かつ商圏は広がるため、初期投資を抑えながら海外展開を狙うことが可能です。

「メイド・イン・どこ？」信用できる国ランキング



出典：Forbes "Made In Where? The 12 Countries With The Best Reputations" 3.27.2017

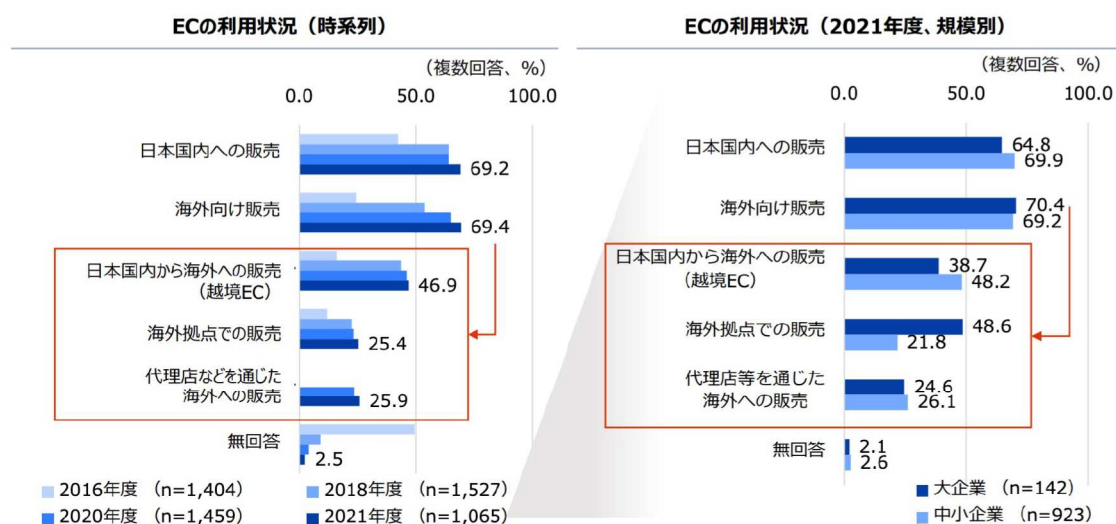
国内外での販売においてECを利用したことがあると回答した企業が全体の42.1%、**今後ECの利用を拡大する企業の割合も49.6%、中小企業では同割合が51.9%と5割を超えています。新型コロナの影響が長期化する中でもECへの注目が引き続き高いことがわかります。**



出典：日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（ジェトロ）

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

EC利用を検討している企業のうち、**69.4%の企業が海外向け販売でECを活用／検討**していると回答しており、具体的な販売方法として**越境EC(46.9%)**を挙げる割合が高くなっています。規模別にみると、大企業では海外拠点での販売(48.6%)と回答した割合が高い一方、**中小企業は越境EC(48.2%)の割合が高くなっています。**



出典：日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（ジェトロ）

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

① 越境ECの進め方

越境ECショップの開店から販売までの流れは以下のようになり、**〈開店〉・〈集客〉・〈運営〉**の3つがポイントとなります。



BtoB越境ECの場合、『*マルチ・チャンネル』を通して商談、購入、見積連絡を行い、海外BtoBバイヤーの96%が、オンラインで取引を行うことを望んでいます。

出典:ジェイグラフ株式会社 越境EC/海外販売ハンドブック

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

7

② 越境ECではどんな商品が売れているか



出典:ジェイグラフ株式会社 越境EC/海外販売ハンドブック

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

8

③ 越境 EC の出店方法

1 海外 EC モール出店 (出品)



2 越境 EC 独自ドメイン店舗 (自社 HP)



3 越境EC出品代行・委託販売・購入代行



4 買取り販売



*B2Bではオンライン展示会の方法も

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

出典: ジェイグラフ越境ECハンドブック

9

④ 越境ECを行うにあたり気をつけること

食品、化粧品、医薬品類の輸出には、対象国の規制の確認が必要です。

生鮮食料品の輸出について事前に確認するには植物防疫所・動物検疫所など、輸出先の国別の具体的な検疫条件を参照してください。

【参考:農林水産省ホームページ <http://www.maff.go.jp/pps/j/search/detail.html>】

食品、化粧品、医薬品類を輸出する場合、米国についてはFDAの事前申告番号(Prior Notice Confirmation Number)の取得や、中国の場合にはNMPA(中国薬事当局)に対し販売するためのNMPA登録を行う必要がある場合もありますので、よく確認をしましょう。

※ 中国で販売する場合、福島原発事故の影響から日本の10都県からの食品・飲料等については輸入停止。台湾でも5都市が輸入停止。

越境 EC で海外進出、特に中国が対象国となっている場合に十分な知的財産権対策が必要です。

対策が十分でなかったために、大量の模造品が発生し自社商標が先取りされたり、特許・商標権侵害で訴えられたりするなどの問題が多発しています。このようなことが起きる前に権利取得するなどの事前準備が重要です。ジェトロでも海外における知財問題でお困りの方の相談を受け付けています。

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

10

⑤ どの国に対して商品を販売するか

中国 EC 最新事情 (C2C、B2C)

- ◆ 2020年 中国 EC 市場約 260 兆円超、前年比 24.3%アップと引き続き急拡大
- ◆ 2023年には約 500兆円市場となり全世界の 6～7割を占める予想
- ◆ 4億人の EC バイヤー（内モバイル利用者 2.3 億人）が存在
- ◆ インターネット利用者全体の 55.7%以上が EC を利用
- ◆ PC での購入からスマホでの購入に完全にシフト

欧米の EC 最新事情 (C2C、B2C)

- ◆ 2020年 米国 EC 市場 約 77 兆円超
- ◆ 2020年 欧州 EC 市場 約 90 兆円
- ◆ EC モールは『eBay』『Amazon』が圧倒的な存在感
- ◆ ローカルモールとグローバルモールの使い分けを徹底
- ◆ 欧米では自社 EC サイトと EC モールを連携させて販売

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

11

⑤ どの国に対して商品を販売するか

東南アジア EC 最新情報 (C2C、B2C)

- ◆ 東南アジアに拠点を置く越境 EC モールでは『Shopee』と『Lazada』が有名
- ◆ 東南アジアの富裕層は、世界中の商品が集まる eBay や Amazon などのグローバル EC モールを利用する傾向が強い
- ◆ 市場は伸びているものの、アセアン6カ国合わせても越境 EC 取引として全世界の 1/50 の取引額
- ◆ 現在進出中の事業者は「市場を独占したい」、「一番手になりたい」という目的で出店し、挑戦をしている事業者が多い
- ◆ 東南アジア EC モールの平均単価は欧米 eBay、Amazon(70～80ドル)などと比較しても 1/3～1/4 程度 (10～20ドル程度) であり、品質がよくても高い商品はあまり売れていない

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

12

⑥ 自社で越境ECサイトを運営する

自社ドメインの越境 EC サイトをもつ場合、海外の商習慣に対応したツールを利用するのがベストです。

特に物流面で日本のきめ細かいサービスに合わせている日本のツールは、かえって海外向けには設定が難しくなる場合がありますので、注意が必要です。

海外向けの越境 EC サイト構築ツールで代表的なものと言えば、Shopify(Shopify)、Adobe Commerce(アドビ・コマース、旧 Magento / マジェント)、WooCommerce(ウーコマース)などがあります。

自社サイト構築時の注意点

海外では、オープンまで3ヶ月あれば十分と言われていますが、日本の企業の場合、3ヶ月でオープンできる企業が非常に少ないと言われています。

理由は、越境EC、国際取引に関する知識が乏しいというだけでなく、デザインにこだわり始めてしまい、スタートできなくなるケースが多くあります。

現在では、スマートフォン経由での買い物が半分以上、地域によっては7割近くまで達しますので、PC画面の見た目より、スマートフォンの画面での見た目を重視するのがこれからのトレンドと言えるでしょう。

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

13

⑦ 言語・翻訳について

越境 EC では主に英語を使ってコミュニケーションを取ることが多いため、**基本的には英語で商品紹介などを行いましょ**う。ただし、対象国を中国に限定する場合などは、その対象国の言語を使います。

購入者との簡単なコミュニケーションは Web の自動(機械)翻訳で十分な場合が多いものの、商品説明はクラウド翻訳の利用や翻訳会社に依頼して行うのが一般的です。

翻訳の手法・種類については正確性・コスト・納期などのメリットとデメリットがあるため、用途により使い分けることをおすすめします。

自動(機械)翻訳には限界があり、特に商品情報などでは意味が正しく訳されないことがあります。トラブルやクレーム対応を行う際に意味が正しく伝わらないと、さらに問題が悪化する可能性もありますので、人間が行う翻訳と機械翻訳を切り分けて上手に活用しましょう。

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

14

⑧ 決済手段・通貨設定について

越境 EC サイトや海外 EC モールでの決済でよく使われているのが「クレジットカード」または「デビットカード」です。

オンライン決済サービスは、EC モール上で料金の支払い側と受取り側の間に入るサービスで、消費者は販売者にクレジットカード情報等を伝えることなく商品を購入できます。中国の場合には WeChatPay、^{ウィーチャットペイ} Alipay ^{アリペイ} を利用するのが一般的です。

各国・地域で選択される決済手段に違いはありますが、**越境 EC の利用者が決済選択時に最優先する判断基準は「安心な決済手段かどうか」**になります。

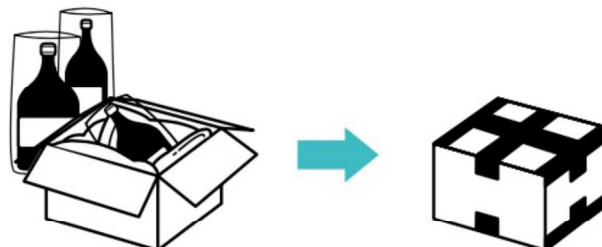
なお、B2C、B2B越境EC決済としてペイオニア (Payoneer) 海外銀行口座を解説しないと海外ECモールに出店できないので注意が必要です。

⑨ 海外への配送について

また、国内配送と違い、海外発送に必要な書類があります。基本は納品書・送り状（発送用ラベル）・インボイス・税関告知書の4つですが、発送する国によって必要な枚数が違う場合があります。

なお、海外の発送では、日本の配送業者とは異なり、荷物の取り扱いが丁寧とはいえません。また中継地点も多く、その分荷物に負担がかかり、商品の破損につながることも少なくありません。

そのため、**商品の梱包については、商品をビニール袋やエアークッションで包み、段ボール箱に詰める際に隙間を作らないようにするなど、リスクを極力避けることを想定し対応することが必要です。**



10 越境ECに掛かる費用の目安

越境 EC に掛かる費用の目安は以下のとおりです。

あくまで参考例になりますので、見積もりを取り正確な費用を確認しましょう。

1. 海外 EC モール出店 (出店支援サービス・出品代行)

初期費用: **30** 万円～ + 運営サポート 月額 **3** 万円～ (EC モール販売手数料が別途必要)
※出品代行の場合には EC モール販売手数料に加え、出品代行業者への手数料 20%～50% 必須。

テスト販売 / 事業規模 (小)

2-1. 越境 EC サイト運営 (自社サイト構築・Shopify などを利用)

初期費用: **50** 万円～ + 運営サポート 月額 **3** 万円～ (決済手数料別途必要)
※自力で全てできる場合には初期費用の低減が可能。

事業規模 (小)

2-2. 越境 EC サイト運営 (自社サイト構築・Adobe Commerce などを利用)

初期費用: **150** 万円～ + サーバ保守・運営サポート 月額 **5** 万円～ (決済手数料別途必要)
※販売手数料 1%～5% が別途必要な場合もあり。伴走支援やコンサルティングを依頼することも可能。

事業規模 (中)

出店: 日本商工会議所 / 東京商工会議所 越境EC/海外販売の基礎知識

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

17

10 越境ECに掛かる費用の目安

3. 中国向け戦略 (天猫国際、京東全球購などに出店)

初期費用: **500** 万円～ + 運営サポート 月額 **20** 万円～ (販売手数料必要)
※中国側のパートナー委託費用と広告費用で予算は大きく変動。

事業規模 (大)

4. B2B 向け戦略 (Alibaba.com などのオンライン展示会に出店)

初期費用: **150** 万円～ + 運営サポート 月額 **5** 万円～
※オンライン展示会出店ページ制作 / 運営代行の委託業務により予算は大きく変動。

事業規模 (小～大)

出店: 日本商工会議所 / 東京商工会議所 越境EC/海外販売の基礎知識

※ 自治体、支援機関などによる補助金が利用できる場合がありますのでホームページを確認してみましょう。

＜＜ 越境ECで利用できる補助金 ＞＞

(IT導入・DXを検討中の皆様へ)
ITで業務効率化・データ活用をしたい
インボイス制度への対応も進めたい
複数社で連携し、DX (デジタルトランスフォーメーション) を進めたい
セキュリティ対策を進めたい
IT導入補助金が生産性向上を後押しします!
✓ **IT導入補助金**
(サービス等生産性向上IT導入支援事業)

コアファンを獲得し、海外向け販売サイト
(越境EC) で販路拡大したい方へ!
デジタルツール等を活用した
海外需要拡大事業費補助金
(デジタルツール活用型)
このようなお悩みを抱えている事業者さん必見!
✓ 過去に越境ECサイトを構築したが、商品の売上げが伸び悩んでいる...

海外への事業展開に向け、商品の開発や
改良を行い、販路拡大したい方へ!
JAPANブランド
育成支援等事業費補助金
このようなお悩みを抱えている事業者さん必見!
✓ 海外向けの商品を製造し販売したが、商品の売上げが伸び悩んでいる...

出典: 中小企業庁補助金 <https://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/chiiki/index.html>

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

18

越境EC活用事例



株式会社 KIMONOdressjapan
<https://kimonodressjapan.com/>
 ECモール利用から、
 本格的な自社サイト展開へシフト

<事業者の声>

ヴィンテージの着物や一部アレンジしたものを海外の方に紹介・着用してもらうことで、日本文化を楽しんでもらえる人を増やしたいと考えています。

越境 EC モールへの出店は以前から取り組んできましたが、フォロワーが増え、商品を気に入ってくれた方のリピート購入なども増えてきたことから、モール上でのやり取りだけでなく自身で管理する越境 EC サイトを構築したいと考えました。現在は越境 EC モールと自社の越境 EC サイトを連携させるとともに、海外顧客とのコミュニケーションを図る場として、「KIMONOdressjapan」というコミュニティを作りました。こうした取り組みを通じて、日本文化を愛してくれる方々の期待に応えていきたいと考えています。



<事業者の声>

良質な本物の畳を手軽に楽しめるように、サイズオーダー製の畳専門の通販サイトを運営しています。補助金を利用して越境 EC モールに出店することになった際、eBay に大量の商品を出品することになりましたが、ツールを使ってまとめて出品を行ったことにより、スムーズに開店することができました。

フローリングのように痛くないと反応も良く、座禅するために購入する方も増えており、米国やシンガポールからの注文が増加しています。

今後は、海外への情報発信を一段と強化して、国内外の幅広い層に畳の魅力を知っていただきたいと思っています。



有限会社亀川石材店
<https://kamegawa.shop/>
 伝統と熟練の技×越境 EC で、
 小松石の新たな可能性を追求

<事業者の声>

神社仏閣、墓石等に利用されてきた『小松石』で伝統を守りながら新しいことにも挑戦したいと考えていたところ、海外からの反応もあったため、海外展開に目を向けることにしました。補助金を活用して海外向けに適した越境 EC サイトの構築を行い、本格スタートに向けて邁進しています。今後は海外の人たちと活発に意見交換できるコミュニティの場等も活用しながら、小松石の魅力伝えていきたいと考えています。



株式会社北澤企画事務所
<https://www.bar-times.com/>

日本のハイクオリティなバーツール
 を独自の手法で展開

<事業者の声>

日本製のバーツールやグラスは、海外でも非常に評価が高く、それを欲している顧客が海外に多数存在すると感じた。また、海外に対して宣伝をしていないにも関わらず、実店舗への外国人来店が多く、商機があると判断したため越境 EC に参入。利益が出る見込みがあれば、ECモールへの出店も行いたいと考えている。また、更なる認知の拡大を目指し、広告、SNSなどの活用も今後検討していきたい。



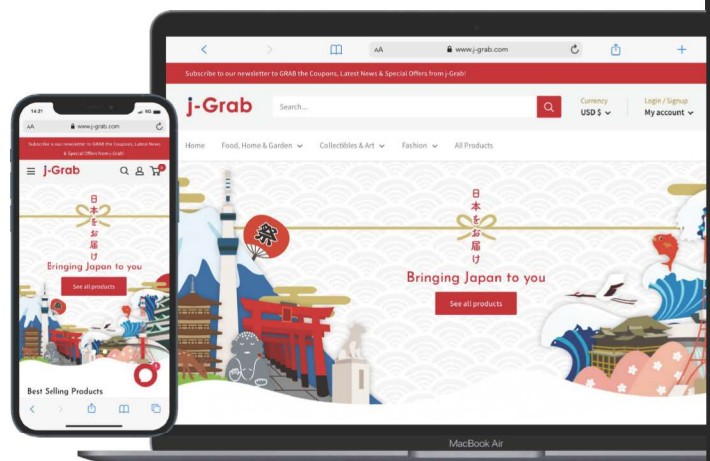
出店：日本商工会議所 / 東京商工会議所 越境EC/海外販売の基礎知識

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

世界で売れる。委託販売型 越境ECプラットフォーム

j-Grab Mall

j-Grab Mallは、これまでにない手軽さと、類をみない多チャンネル連携・リアル販売連携で、日本のブランド・商品を世界中に販売できる、B2C& B2B 対応型の新しい越境ECプラットフォームです。 ※東京海上日動 海外PL保険付



THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

複数の海外ECマーケットプレイスと連携、世界190カ国50億人にリーチ

- 大手海外B2C型 ECマーケットプレイス eBay、Amazon、Walmart、Shopee、Cdiscount、Ruten、AeonMall、B2B型ではAlibaba.comをはじめ、Facebook Shop、Instagramショッピング、Googleショッピングなどと連携しています。
- j-Grab Mallに出店するだけで世界中のプラットフォームで販売できるので、個別の手続きや対応などの煩雑が業務が一切不要です。
- 多チャンネル連携により、集客および販促・プロモーションの最大化と早期の信用・信頼の獲得が可能です。



※ Alibaba.com (B2Bオンライン展示会) 2023年7月以降出店予定、Shopee.sg以外順次追加中。

海外の現地「ショールーム・ストア」と連携したリアル即売会

- 日本初の試みとして、30か国以上に拠点のあるJTB海外ショップ、海外のイオンモールなどを活用したショールーム・ストアを運営。
- シンガポール、台湾、カンボジア、北米など、j-Grab Mallで販売する商品を展示してQRコードによる即売会を実施。
- 新規顧客や取引先の発掘、既存顧客のフォローアップ、市場調査として、購入者や購入希望者らにアンケートを実施。自社の商品に関する現地の生の声を聞くことができ、ローカライズの参考にしたり、手応えを感じていただけます。



事業者は「商品情報の作成」と「国内倉庫への商品発送」だけ

1. お申し込み



j-Grab Mallのお申し込みフォームから必要事項を記入のうえエントリーしてください。事務局からの連絡があり次第、出店作業を開始します。

2. 商品情報作成・発送



商品情報（卸値や個数など）を「商品エントリーシート」で作成していきます。商品情報作成後、販売する商品をジェイグラブの国内指定倉庫に発送してください。

3. 商品登録・販売



「商品エントリーシート」をもとに、ジェイグラブが商品登録を行い販売開始となります。世界の海外ECモール、SNSにも連携・販売されます。

4. 受注・発送



商品の受注確定後、倉庫に納入してある商品がピックアップされ海外発送されます。お客さまは何もする必要がありません。

THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

川崎市 経済労働局 越境EC支援事例

川崎市 越境EC支援事例

対象社：越境EC等促進事業（オンライン&オフラインプロモーション）

支援対象モール：j-Grab Mall、eBay.com、Shopee、AeonMall

出品数：約24社、60品

発注元：川崎市経済労働局

対象商品：市内中小企業者が製造販売する自社商品（製造のみ外部委託も可）
例：工業製品、日用雑貨、コスメ・美容品、アウトドア用品、スポーツ用品等

越境ECに精通するジェイグラブが越境ECモールの出品・販促・運用等を代行します。EC活用型テストマーケティングイベント（カンボジア、シンガポール、アメリカ）に最大2回まで出品可能。専門家によるアドバイスやフォローアップも行います。ショールームストアでは消費者のニーズや好みなどの反応を収集します。イベント終了後に専門家によるフィードバックを出品企業に提供します。既に越境ECに取り組んでいて、海外のイベントに出品したい（このような企業におすすめです）

<https://www.city.kawasaki.jp/280/page/0000126131.html>
https://www.city.kawasaki.jp/templates/press/cmsfiles/contents/0000145/145431/2022_11_22_EC.pdf



THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

東京都（東京都中小企業振興公社運営）越境EC支援事例

東京都 越境EC支援事例 (1)

対象社：50社の越境ECプロモーション

支援対象モール：eBay.com、タオバオ、JPDFA

出品数：100品（各ECモール50品）

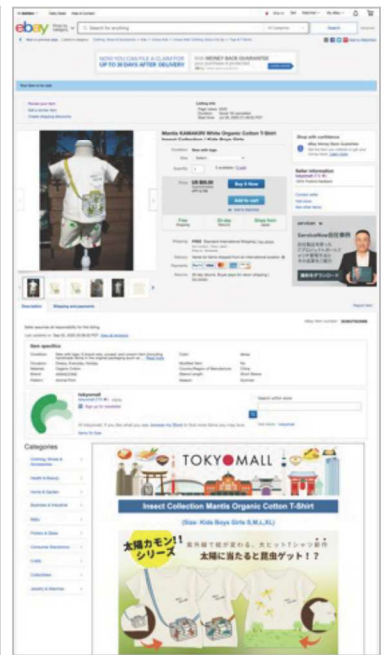
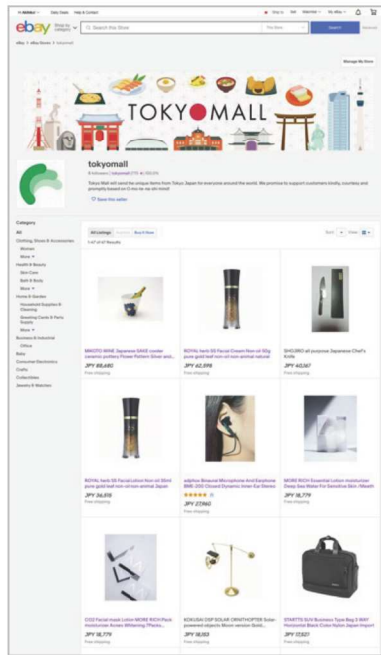
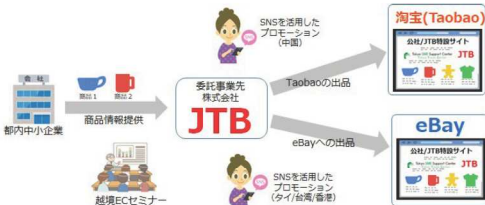
発注元：東京都中小企業振興公社

年間予算：2,500万円

運営機関：東京都中小企業振興公社

支援内容：中国市場やグローバル市場(ASEAN・欧米市場等)への販路開拓を考える都内中小企業に対し、「越境EC(海外向けインターネット通販)」を活用したプロモーション支援事業を実施。事業者の自立を促す目的となる「越境EC基礎編、実務編、海外ECモール編、写真撮影編のオンラインセミナー」も実施。

URL：https://www.ebay.com/str/tokymall



東京都（東京都中小企業振興公社運営）越境EC支援事例

東京都 越境EC支援事例 (2)

対象社：50社の越境ECプロモーション

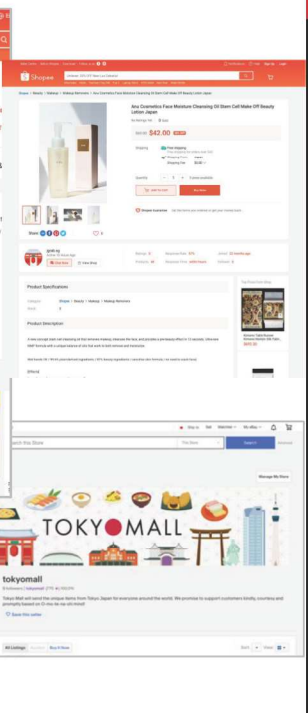
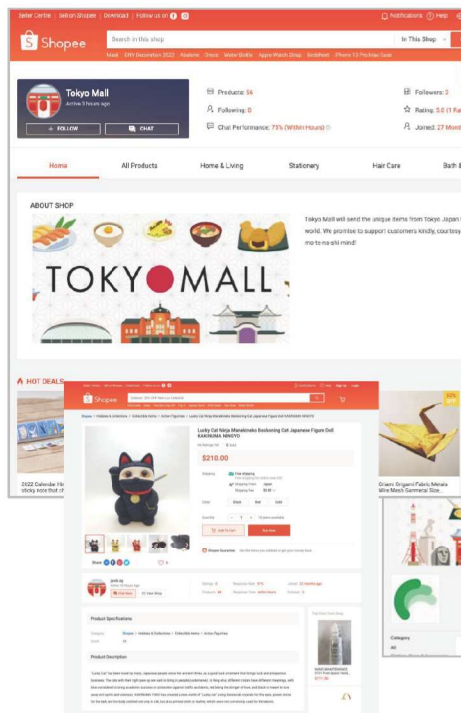
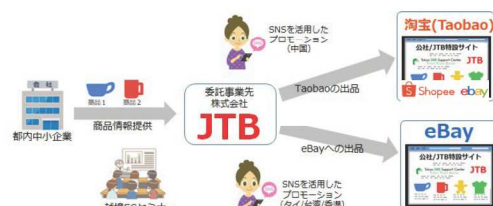
支援対象モール：Shopee、eBay、タオバオ、Tmall Global

出品数：100品（各ECモール50品）

発注元：東京都中小企業振興公社

越境EC運営：ジェイグラブ株式会社（事務局JTB）

支援内容：中国市場やグローバル市場(ASEAN・欧米市場等)への販路開拓を考える都内中小企業に対し、「越境EC(海外向けインターネット通販)」を活用したプロモーション支援事業を実施。事業者の自立を促す目的となる「越境EC基礎編、実務編、海外ECモール編、写真撮影編のオンラインセミナー」も実施。



福島県 / 福岡県 越境EC支援事例

福島県 越境EC支援事例

対象社：100社の越境ECプロモーション支援

対象モール：大手海外ECモール

出品数：50～100品（各ECモール50品）

発注元：福島県貿易促進協議会

越境EC運営：ジェイクラブ株式会社

支援内容：大手海外ECモールに福島県の越境ECストアを構築して、グローバル市場(ASEAN・欧米市場等)で販路開拓を考える県内中小企業に対し、「越境EC(海外向けインターネット通販)」を活用したプロモーション支援事業を実施。事業者の自立を促すための「越境ECセミナー」も実施。



福岡県 越境EC支援事例

対象社：20社 越境EC eBayを活用した海外湧出支援事業

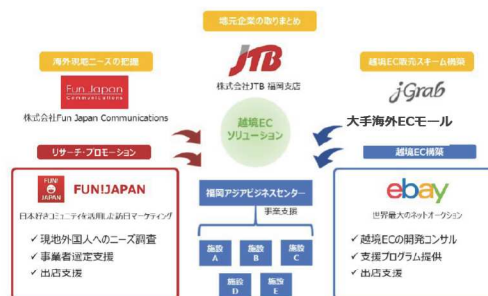
対象モール：大手海外ECモール

出品数：各社3品程度

越境EC運営：ジェイクラブ株式会社

発注元：福岡アジアビジネスセンター（福岡ABC）

支援内容：福岡県の小規模事業者、中小企業が越境ECモールに开店・出品を自ら行えるようになるための支援を行う。売買を実際に経験して、売り上げを上げていくためのテクニックやノウハウを伝授。越境ECセミナー基礎編、実践編、eBay編、写真撮影テクニック編の合計4回実施、Skypeを利用した企業別の個別相談会と伴走支援を実施。



THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

27

桐生商工会議所 越境EC支援事例

桐生商工会議所 越境EC支援事例

支援パッケージ：代行支援型（中小企業庁JAPANブランド育成支援等事業特別枠運動）

対象社：20社の越境EC支援

対象モール：eBay.com

出品数：40商品（主に桐生市で生産されるマスク）

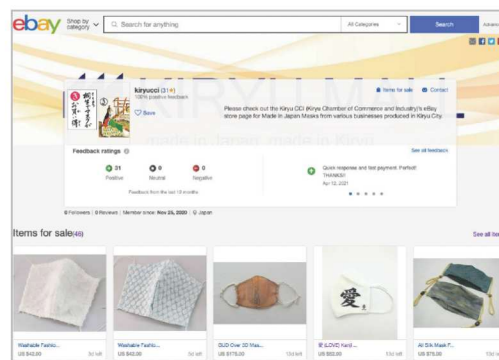
発注元：桐生商工会議所

予算：150万円 / 3ヶ月間

支援内容：コロナのピンチをチャンスにプロジェクト made in 桐生のマスクを世界に販売します。eBay内に桐生商工会議所の越境ECストアを構築して、グローバル市場(ASEAN・欧米市場等)で販路開拓を考える桐生市内の中小企業に対し「越境EC(eBay海外向けインターネット通販)」を活用した出品代行支援事業を実施しています。eBayストアを開設した上で、ジェイクラブが運営する日本最大級の日本好きが集まる口コミFacebook公式サイト「JAPAN CRAZE」を活用したインフルエンサー告知、広告も行い、積極的に海外への販路拡大を目指す事業者のマスク販売を支援していきます。事業者の自立を促す目的となる「越境EC基礎編、実務編オンラインセミナー」も実施。

URL：<https://www.kiryucci.or.jp/html/project/mask/index.html>

eBayストア：<https://www.ebay.com/str/kiryucci> (予定)



自治体・官公庁向けに、越境ECセミナー基礎と実務、プロカメラマンによる商品撮影方法、海外ECモール販売に必要なテクニック・ノウハウなどの開催、個別相談を行っています。

過去に開催したセミナー（一例）

1. 【越境ECセミナー】越境ECチャレンジセミナー／2日目実践編（徳島県内事業者向け）
2. 【オンライン】ECサイトを活用した販路開拓入門セミナー（金沢市・近郊事業者限定）
3. 【越境ECセミナー】越境EC導入セミナー実践編（淡路島州本）
4. 【オンライン】Withコロナの海外展開「越境のEC基礎知識」（鳥取県内企業向け）
5. 【オンライン】官公庁・行政・支援機関向け越境ECセミナー（公的機関関係者向け）
6. 【オンライン】これから始める越境ECセミナー～越境EC基礎編/失敗事例なども学ぶ進出法～（関西地域事業者限定）
7. 【オンライン】越境ECを活用した海外販路開拓と成功のポイント第1回（全2回、神奈川県企業向け）



THIS MATERIAL IS CONFIDENTIAL AND THE PROPERTY OF J-GRAB INC

29

Japa 日本専門家活動協会
Japan association for professionals' activities

第15回Japaフォーラム
コロナ禍後の道筋シリーズ

ご清聴ありがとうございました。

【主催】日本専門家活動協会

【講師】ジェイグラブ株式会社 代表取締役 山田 彰彦

無断転載・複製・再配布禁止

(C) J-GRAB INC. ALL RIGHTS RESERVED. CONFIDENTIAL