

越境ECを始めるには 今が絶好のタイミング

インバウンド回復と内需減少が背景に



越境ECの背景と市場状況

市場環境の変化

- ✔ **訪日外国人の急速回復** - 2023年以降、観光客数が大幅増加
- ✔ **免税品・日本製品への高い関心** - オンライン購買意欲も拡大
- ⚠ **国内市場の縮小傾向** - 少子高齢化による内需減少
- 💡 **海外展開の好機** - インバウンド人気商品は越境ECでも有望

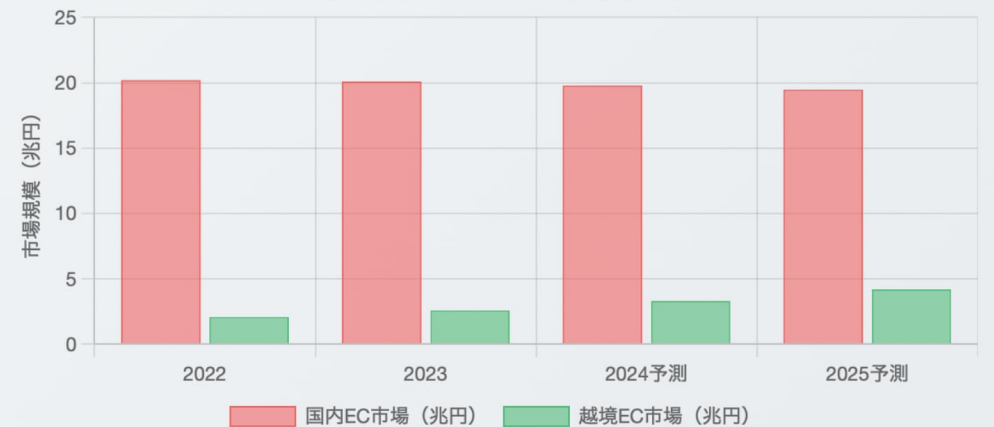
先行企業は既に成果を上げ始めています

海外向けの販売チャネルを早期に整備した企業が、市場シェアを獲得中

訪日外国人数の回復状況



国内EC市場と越境EC市場の予測



政府・自治体による越境ECの支援

主な支援機関



JETRO 日本貿易振興機構

海外市場情報の提供や販路開拓支援、マッチングイベント開催など、越境EC進出を幅広くサポート



中小企業基盤整備機構

専門家による個別相談、海外展開に関するセミナー開催、資金調達サポートなど



地方自治体・商工会議所

地域企業向けの海外販路開拓支援、EC活用セミナー、地域特産品のプロモーション支援

活用できる支援策



専門家セミナー・ワークショップ

越境EC市場動向、プラットフォーム活用法、規制対応などのテーマ別セミナーを定期開催

参加費無料あり



個別相談・コンサルティング

専門家による無料相談会、企業の状況に合わせた個別戦略策定支援

オンライン対応可



補助金・助成金

越境ECサイト構築費用、多言語対応、プロモーション費用などの一部を補助

最大数百万円



販路開拓イベント

海外バイヤーとのオンラインマッチング、越境ECプラットフォームとの連携機会

現地リソース活用



データ公開：海外市場に関心を持つ企業は年々増加中

JETROの調査によると、越境ECは「低コストでスタートできる海外展開の手段」として注目を集めています

多くの企業が越境ECで失敗する理由

ノウハウ不足と「なんとなく」始める危うさ

⚠ 多くの企業が期待した成果を出せていない現実

よくある思い込み：



"ECサイトさえ作れば、あとは自然と売れていく"

サイト構築はスタートに過ぎず、集客や運営が本当の勝負



"国内で売れている商品なら、海外でもきっと売れる"

文化や嗜好、競合状況が異なる市場で通用するとは限らない

解決策：

越境ECの経験を持つパートナー企業やアドバイザーのサポートを受けることで、成功への道筋を短縮できる

越境ECで直面する具体的な課題

🔧 技術・運営の壁

言語対応

翻訳の質、ニュアンス、文化的配慮

決済方法

各国固有の決済手段への対応

物流・通関

配送遅延、関税手続きの複雑さ

カスタマーサポート

時差、言語、文化の違いへの対応

❗ よくある失敗事例

01 ECサイトを作ったが、思うように売れない

集客戦略や現地SEO対策が不十分なケース

02 何から始めればよいか分からない

市場調査や戦略策定なしに闇雲に始めるケース

03 海外ユーザー対応を外注したが、的確なサポートができていない

品質管理やコミュニケーションの問題が発生するケース

成功するには"段階的ステップ"が不可欠

PMF検証フェーズ

小規模な販売チャネルを通じて、ターゲット市場における商品の反応を調査するフェーズ

具体的なアクション：

 **海外向けクラウドファンディング**
Kickstarter、Indiegogo等でのテスト販売

 **越境ECモール出店**
Shopee、Lazada、Amazonなど既存プラットフォーム活用

 **SNSコンテンツマーケティング**
Instagram、TikTok等での反応検証

 **インフルエンサー協業**
小〜中規模のインフルエンサーと試験的に協業

このフェーズのポイント

- 失敗しても被害が最小限で済む小さな検証から始める
- 商品・価格・訴求点の調整を繰り返し行う
- ユーザーフィードバックを丁寧に収集・分析する


グロースフェーズ


PMFが確認できたら、いよいよ「拡大（グロース）フェーズ」に進む

具体的なアクション：

 **自社越境ECサイト構築**
Shopifyなどで自社ブランドサイト構築

 **海外向け広告展開**
Meta広告、Google広告、現地メディアなど


 **コンテンツマーケティング**
ブログ・動画など継続的なコンテンツ発信

 **CRM・CS体制構築**
リピーター獲得のための顧客管理体制整備

タイムラインの目安

半年～1年 PMF検証 → 1年～2年 初期展開 → 2年～3年 本格成長

「段階的展開」が重要な理由

 大規模な投資や在庫確保をする前に、まずは小さくテストし、商品やマーケティングが市場で通用するかを確認する必要があります。PMFが確認できてから本格展開することで、リスクを最小限に抑えながら成長を実現できます。

扱う商品によって戦略が変わる

商品特性に応じた戦略設計が越境EC成功の鍵です。以下の4つの主要アプローチから、自社商品に最適な戦略を選びましょう。



インバウンド需要を逆利用した販売戦略

訪日外国人に人気の商品を越境EC展開

最適な商品例:

- ✓ 化粧品・美容製品
- ✓ 医薬部外品
- ✓ キッチン用品
- ✓ 日本文化関連商品

ポイント

訪日経験者のSNS投稿やレビューを活用し、すでに認知度のある商品から展開する



Shopifyを活用した自社ECサイト構築

ブランド体験を重視したD2C展開

最適な商品例:

- ✓ デザイン性・ストーリー性の高い商品
- ✓ ライフスタイル製品
- ✓ リピート購入を狙う消耗品
- ✓ カスタマイズ可能な商品

ポイント

多言語・多通貨対応、現地決済連携、CRMを活用したリピート購入促進が重要



海外クラウドファンディング・Amazon活用

既存プラットフォームの集客力を利用

最適な商品例:

- ✓ 革新的なアイデア商品
- ✓ ガジェット・テック製品
- ✓ 日常生活の問題解決型商品
- ✓ 定番商品の改良版

ポイント

Kickstarter等の成功実績をAmazon出品の際の信頼性向上に活用できる



BtoB販売とのハイブリッド戦略

ECとリアル小売の両軸展開

最適な商品例:

- ✓ 高単価製品
- ✓ 業務用商品
- ✓ OEM対応品
- ✓ 店頭説明が有効な複雑な商品

ポイント

ECサイトでリードを獲得し、現地バイヤーや小売店との取引につなげる



戦略選定のポイント

自社商品の特性、ターゲット市場、価格帯、物流コスト、顧客接点の重要度などから最適な戦略を選定しましょう。複数のアプローチを組み合わせたハイブリッド戦略も有効です。

まとめ | 今こそ越境ECを始める好機



インバウンド需要の復活

2023年以降、訪日外国人観光客が急速に回復し、日本製品への購買意欲が高まっています。訪日経験者の「リピート購入」ニーズを越境ECで獲得する好機です。



国内市場の縮小

少子高齢化による国内市場の縮小が進む中、持続的な成長には海外市場の開拓が不可欠です。越境ECは低リスクで海外展開できる効率的な手段です。



政府支援の拡大

JETRO、中小企業基盤整備機構などによる越境EC支援が充実。初心者でも専門家のアドバイスを受けながらスムーズにスタートできる環境が整っています。

🔑 越境EC成功のための重要ポイント

- ✓ **段階的アプローチの徹底**
PMF検証からグロースへの2段階展開で失敗リスクを最小化
- ✓ **商品特性に合わせた戦略設計**
インバウンド人気商品、D2C向け製品など特性に合わせた展開
- ✓ **外部リソースの効果的活用**
専門家、パートナー企業、政府支援の積極活用
- ✓ **中長期的な視点での取り組み**
短期的な成果を求めず、2~3年の計画で着実に成長させる



海外市場への扉は、今まさに開かれています

戦略的に段階を踏んで始めることで、越境ECは日本企業の新たな成長エンジンになります。今こそ、その第一歩を踏み出すときです。

越境EC成功のための具体的アクションプラン

● 短期アクション（3ヶ月以内）

市場調査・情報収集

- ✓ ターゲット国のEC市場規模・トレンド調査
- ✓ 競合製品の価格・ポジショニング調査
- ✓ JETRO主催の越境ECセミナー参加

テスト販売準備

- ✓ 越境EC対応モール（Amazon等）への出店登録
- ✓ 商品説明の多言語化（英語・中国語等）
- ✓ 少量の在庫・サンプル準備

● 中期アクション（6ヶ月～1年）

PMF検証と拡大

- ✓ テスト販売のデータ分析・商品改善
- ✓ 現地インフルエンサーとの協業開始
- ✓ SNSマーケティング本格化

自社EC基盤構築

- ✓ Shopify等での自社越境ECサイト構築
- ✓ 現地物流パートナーとの連携強化
- ✓ 多言語カスタマーサポート体制整備

● 長期アクション（1年以上）

ブランド強化と販路多角化

- ✓ 定期購入モデルの導入
- ✓ 新商品開発・現地ニーズ反映
- ✓ 顧客データ活用したCRM高度化

事業拡大

- ✓ 新規市場への展開
- ✓ 現地代理店・パートナー提携
- ✓ 越境EC活用した実店舗展開検討

📍 支援機関・活用リソース

📄 JETRO

越境EC専門家相談、海外市場調査、パートナーマッチング
www.jetro.go.jp/ecommerce

🏢 中小企業基盤整備機構

越境EC導入支援、販路開拓セミナー、補助金情報
www.smrj.go.jp/overseas

👥 越境EC支援サービス

Amazon Global Selling、Shopify越境EC支援、物流事業者
☰ サービス一覧（資料あり）

越境ECの第一歩を今日から始めましょう

小さく始めて、データに基づいて拡大する戦略が成功への近道です

📅 無料相談を予約する