

意外と簡単にできる！海外への販売！ はじめての越境EC 個別相談実施中！

越境EC 開店から販売までの流れ

海外の購入者へ

商品を準備

越境ECの
ショップを準備

開店・集客

販売・商品
を発送



越境ECのメリットって・・・？

- 1 国内にいながら世界中の人に向けて、自社商品をアピール、販売ができる！
- 2 海外に実店舗を構えるより、低リスク、低コスト！
- 3 商品によって、国内市場と比べて競合が少なく、多くの関心を集める可能性がある！
- 4 訪日外国人によるリピート購入の可能性がある！
- 5 日本旅行のお土産でもらった商品のリピート購入の可能性がある！

越境ECの開店から販売までは【開店】・【集客】・【運営】の3つがポイントです！



開店編

越境ECでは販売する商品が最も重要です。MadeinJAPANなど日本独特の付加価値や優位性が必ずしも海外で通用するとは限りません。通用するかどうか、補完すべきことは何かなど、まず出品商品の強みと弱みを把握しましょう。また、自社に適した出店方法を選択することも重要です。主な出店方法として、「ECモールでの販売」と「自社サイトの構築」の2つがあります。それぞれ特徴や運営方法などが異なりますので、自社の販売方針や販売体制に基づいた出店方法を選択することが肝心となります。



集客編

自社商品のターゲット層に適したプロモーションが重要です。自社商品を海外で販売する場合、日本における認知度は影響しないことも多く、適切なターゲットに届く手段・手法で商品の認知度を上げる必要があります。そのためにはSNSを利用した情報発信、SEO対策やリスティング広告などのプロモーションが効果的です。また、商品の購入、さらにはリピーター獲得につなげるためアフターフォローも重要です。商品情報を正確かつ魅力的に伝えるための商品説明を用意しましょう。商品説明には、自社商品の訴求ポイントや顧客が求める情報などを組み込む必要があります。そして、顧客に自社商品を継続的に購入してもらうためには、販売データを活用した商品改良・新商品開発や、問い合わせ対応など顧客との適切なコミュニケーションが求められます。



運営編

注文を受け決済が完了したら、商品を梱包し発送します。海外発送には、必要な書類（インボイス、税関告知書、納品書、送り状など）がありますので、忘れずに準備しておきましょう。少量販売（テスト販売を含む）の場合は自社で梱包・発送するのが一般的ですが、出品数の多い事業者や本格的な販売を行う場合は、越境ECに特化した物流会社に委託することも可能です。

提供元：日本商工会議所 越境EC/海外販売の基礎知識

会員事業者様ごとの挑戦を、専門家がご支援します！

1. 越境ECにご関心のある方は、相談申込書を記入の上、FAXにてご送信下さい。もしくは、QRコードでもお申込みできます。
2. 当所の担当者が貴社の相談内容の詳細に関するヒアリングを実施し、必要に応じて専門家との日程調整を行います。

【はじめての越境EC 個別相談】相談申込書

●八尾商工会議所 支援グループ 行
送信先 FAX **072-922-8828**

はじめての越境EC
個別相談
申込みフォーム



URL: <https://forms.gle/JC6uZFRMEErXsCLCA>

事業所名	
連絡担当者	(ふりがな)
ご連絡先 電話番号	
メールアドレス	@ 八尾商工会議所メールマガジン ☐ 要 ☐ 不要
ご相談 内容	

※ご記入いただいた個人情報は、当事業運営に必要な範囲で利用させていただきます。また、八尾商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。