

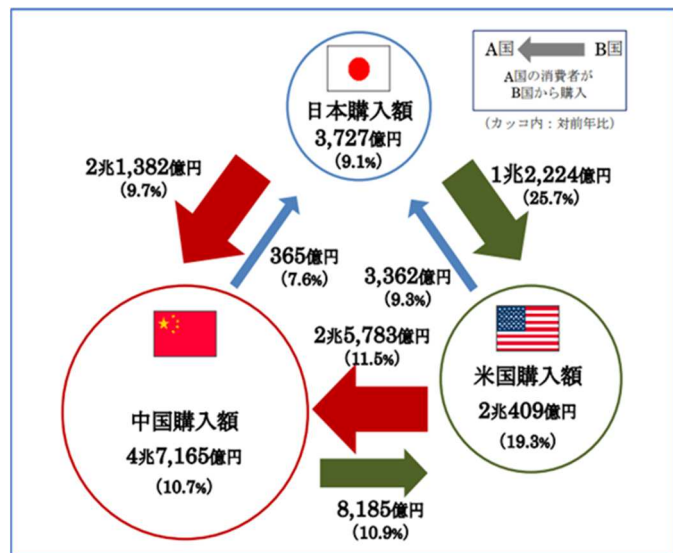
### 3. 寄稿：越境 EC が地方創生活活性化のビジネス機会になるために

(ジェイクラブ(株) 代表取締役 山田 彰彦)

父が開業した小売業に携わっていた 1995 年、インターネットの普及で「世界中にモノが売れる時代が来る」と考え、自ら越境 EC ショップを立ち上げました。年間 1,000 万円を超える売上を達成しましたが、独学での立ち上げだったため、初年度は苦労の連続でした。同時期に、日本進出を検討していた eBay から創業メンバーとしてスカウトされ eBay に参画、その後、ヤフー株式会社ヤフオク! 事業（現コマース事業本部）で国内 EC 事業の責任者として店舗拡大や取扱高の最大化を達成することはできました。ですが、本来やりたかった海外への販路拡大は実現できず、100 年先を見据えると日本は急速に少子高齢化・人口減社会となり、海外への販路拡大が絶対的に必要になり、海外向けの越境 EC モールや貿易と越境 EC に精通したプロの伴走支援の組み合わせが必要になると確信して、2010 年にジェイクラブを創業しました。

越境 EC（海外販売）とは、インターネットを通じて、企業または個人が自国の商品を中国・欧米・東南アジアなど海外向けに B2C、D2C または B2B のプラットフォームを活用して商品やサービスを海外に販売することです。

世界の越境 EC 市場は新型コロナウイルス感染症拡大の影響がありましたが、経済産業省の調査でも世界の越境 EC 市場規模は毎年 30% の成長で拡大しており、2026 年には 4 兆 8,200 億 US ドルに達するとの予測データもあり、日本国内の EC 市場にとどまらない海外販路拡大・売上増加に繋がる国策として推奨されています。インバウンドで爆買していた中国人他外国人観光客が激減するなか、日本は 200 カ国中、購入先人気ランキング「5 位」と上位にランクインしています。



出典：経済産業省 2022 年電子商取引に関する市場調査

また、一般的に海外に直接出店したり、現地法人を設立するより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あり、積極的にアウトバウンド施策として、MADE IN JAPAN の日本商品を海外に向けて販売・輸出していく必要があります。

#### 越境 EC の種類

##### ① EC サイト (自社ドメイン)

対象となる国や言語を定めて、自社の EC サイトを構築・展開して海外販売する仕組みです。専用カートとして多言語多通貨、海外決済に対応している Shopify (ショップファイ)、Magento (マジエント)、WooCommerce (ウーコマース) などの EC プラットフォーム (EC カート) を活

用して、BtoC 型のオンラインショップ、または BtoB 型の見積機能や商談機能を装備したプラットフォームを構築します。

自社サイトを構築するメリットの最大の理由は、EC モールと比較して成約手数料がなく、決済システム利用料（約 3~4%程度）のみとなり利益が得やすくなります。また自社ブランドの国際的知名度を高めたい事業者や、EC モールのルールで販売できない商材にもおすすめです。ブランド毀損することもなく、独自の自由なルールの制定、自社で集客はしなければなりません。クーポンやポイントなどの独自販促、大量の固定ページ作成、カテゴリー、LP（ランディングページ）、ブログやニュースなど独自コンテンツを豊富に掲載してオウンドメディアとしても活用することができます。

## ② 海外 EC モール / オンライン展示会への出店

BtoC 型の場合、海外販売が許可されている EC モールに開店・出品を行います。例として、中国で展開されている、Tmall Global（天猫国際）、Kaola（考拉海購）、京東全球購（JD Worldwide）、淘宝（タオバオ）、欧米で 2 強といわれる eBay（イーベイ）と Amazon（アマゾン）、東南アジアに強い Shopee（ショッピング）、Lazada（ラザダ）、台湾では Ruten、ロシアでは Ozon などが有力となり、この他に現地ローカル EC モールへ出店する場合があります。

BtoB（法人取引）型の場合、世界三大 BtoB マーケットプレイスと言われる世界最大のオンライン型展示会機能を持つプラットフォーム Alibaba.com（アリババ）、Amazon Business（アマゾンビジネス）、RangeMe（レンジミー）に出展が有力です。

## ③ 日本倉庫・現地倉庫（保税區）活用型出店

海外販売の発送方法として、越境 EC では基本的には日本発送が大半ですが、在庫が大量にある場合や、中国他海外で本格的に販売する場合には、海外の自社や提携倉庫、海外 EC モール倉庫（AmazonFBA など）、または保税倉庫（主に中国やカンボジアなど）を利用します。指定された保税區の倉庫に商品を予め納品しておき、オンラインショップや EC モールなどで商品が購入された場合、その倉庫からお客さまに商品を発送する仕組みです。現地倉庫も同様に海外 Amazon で利用される FBA などがそれにあたり、配送時間が短く、送料も安価にできる方法です。

## ④ 転送・買取型

転送型の場合、日本国内 EC モールのヤフーショッピング、楽天などに出店したまま、日本国内の転送業者に商品を買取ってもらい、海外の購入者に発送代行してもらう方法です。販売する事業者は、日本の代行業者の国内指定倉庫に配送するだけで済みますが、代行販売での利益や国内から国内の配送料と高額な国際配送料、手数料などが上乗せとなるため、最終価格が日本の販売価格より高く、購入者は嫌がるケースも少なくありません。また、販売者は幾らでお客さまに販売されたのか、どの国のどのの方に売れたのか、購入後の感想や要望、レビューなどの情報が入手できないことが多く、自立が難しいモデルと言われています。

買取型では、日本貿易振興機構（ジェトロ）などが支援する事業もあります。連携先の EC バイヤーに商品を紹介して卸値でまとまった量を購入いただくモデルで原則国内納品、国内買取で円

建決済する取引です。複雑な輸出手続きが不要ですが、日本一最安の卸値提示と巨大な在庫量を要求されることが大半で応じきれない事業者が多いようです。また交渉が成立しても、転送・買取型同様、どこの国の誰に、何が幾らで売れたのかの情報や、顧客との接点は持てませんので、割り切った卸値取引をすることが求められます。

### ⑤ 越境 EC 委託販売代行サービス

ジェイGrabとJTBが共同運営する越境 EC 委託販売代行サービス「j-Grab Mall」は、日本から世界に商品を販売できる日本企業が運営する唯一の越境 EC モールです。オンラインでの出店・販売とあわせて、海外の実店舗に商品を展示して、QR コードで購入できる「ショールームストア販売」も同時に実現しています。

株式会社 JTB とジェイGrab株式会社の共同事業で、「東京都越境 EC モールモデル事業」に選定、東京商工会議所や仙台商工会議所など「ぴったり DX」デジタルサポートプレミアムに採択され会員優待価格で幅広く提供開始しており、日本企業による運営のため安心して海外販売に専念していただけます。

越境 EC 事業を行う上でネックになっていた、自らが EC サイトを構築したり、海外 EC モール出店、外国語翻訳、商品カタログ作成、受発送業務、プロモーション、海外配送や貿易実務などを行う必要は一切ありません。

日本語の商品情報と写真を提示するだけで、ジェイGrabがワンストップで j-Grab Mall とそれに連携する海外主要 EC モールに商品を代理掲載でき、世界中の通販プラットフォームや SNS、ショールームストアで徹底的に販売促進を行います。



購入された後も受注業務、国際決済代行業務、国内倉庫から海外への発送指示、お客様とのやりとり、販売事業者への連絡などをワンストップで請け負いますので越境 EC 事業の体制を整える必要もありません。詳しくは <https://www.j-grab.co.jp/mall/> をご参照ください。

ジェイGrabの使命は、日本の優れた商品やサービスを越境 EC を通じて、世界中のお客様に届けることです。日本が直面する人口減・少子高齢化など社会的な様々な問題に対応できる持続可能な事業とするため、越境 EC に必要なすべてのサービスをワンストップ・伴走型で支援しなければなりません。同時に地方創生・地域を活性化させるためのエンジンになりたいと考えています。全世界的には困難な時期が続きますが、事業者様に寄り添い、未来に希望を持って如何なる問題も共に乗り越え、より良い未来に向けて歩いていけるものと確信しています。