

～越境 EC 導入企業に聞いた、活用と課題の実態調査～
今後も「越境 EC を継続したい」と 84% が回答。その理由は「販路拡大」
 プロモーション実施企業は 3 割に満たず、「マーケティング方法がわからない」のが理由

BEENOS 株式会社(東証プライム:3328)の連結子会社で、越境 EC およびジャパニーズコンテンツの海外進出をサポートする BeeCruise 株式会社(以下「BeeCruise」)は、同じく連結子会社である tenso 株式会社(以下、tenso)が運営する越境 EC 流通総額 No.1(※1)の海外向け購入サポートサービス「Buyee(バイイー)」を導入いただいている日本の企業に「越境 EC 活用」に関するアンケートを実施しました。

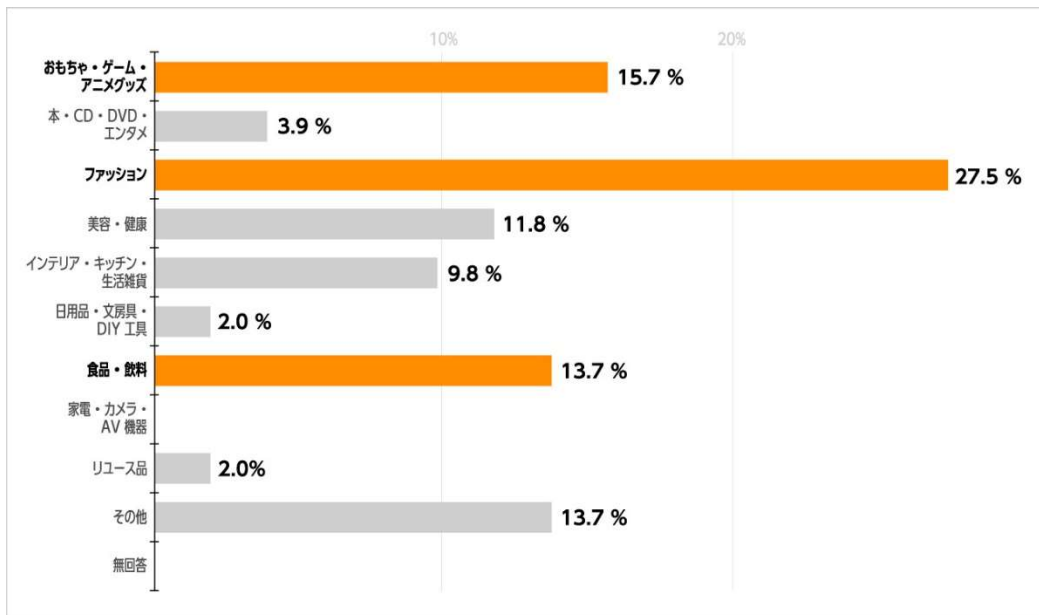
新型コロナウイルスによる影響でインバウンド消費がリアルからオンラインへ移行したことに加え、円安の追い風も受け、新たな販路として越境 EC の需要がこれまでも増して高まっています。2,700 件以上(※2)の国内 EC サイトの海外進出のサポート実績がある BeeCruise にも、日本の企業様からの海外販売に関するお問い合わせが増えています。

注目高まる越境 EC ですが、日本の企業は越境 EC をどのように活用し、導入後どのような変化があるのでしょうか?越境 EC 活用に関するアンケートを「Buyee」およびタグ設置のみで海外販売可能な「Buyee Connect」を導入いただいている日本の企業に実施しました。今回のアンケート結果を発表することで越境 EC 活用の実態を明らかにし、日本企業が「海外に挑戦」するための一助となることを目指します。

【調査結果】

■扱っている商品の三大ジャンルは、「ファッション」「おもちゃ・ゲーム・アニメ」「食品・飲料」

「越境 EC (Buyee) で扱っている主な商品のジャンル」は(単一回答)、トップは「ファッション」で 27.5%、「おもちゃ・ゲーム・アニメグッズ」15.7%、「食品・飲料」13.7%と続きました。実際、Buyee でも「ファッション」「エンタメグッズ」は流通規模が大きい 2 大ジャンルとなっています。



【本件に関するお問い合わせ先】

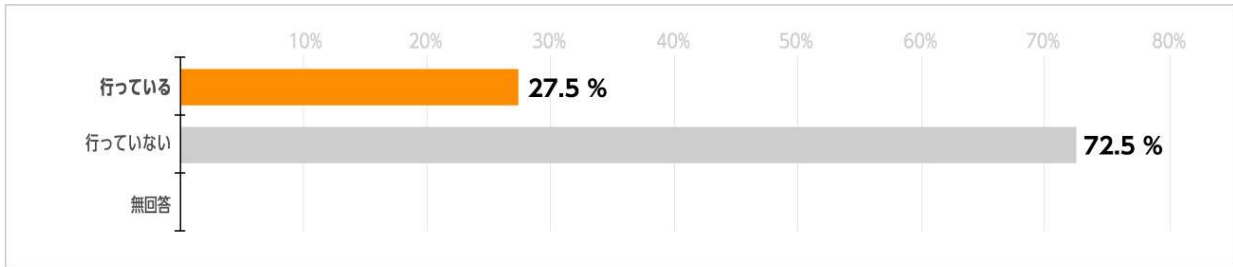
BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

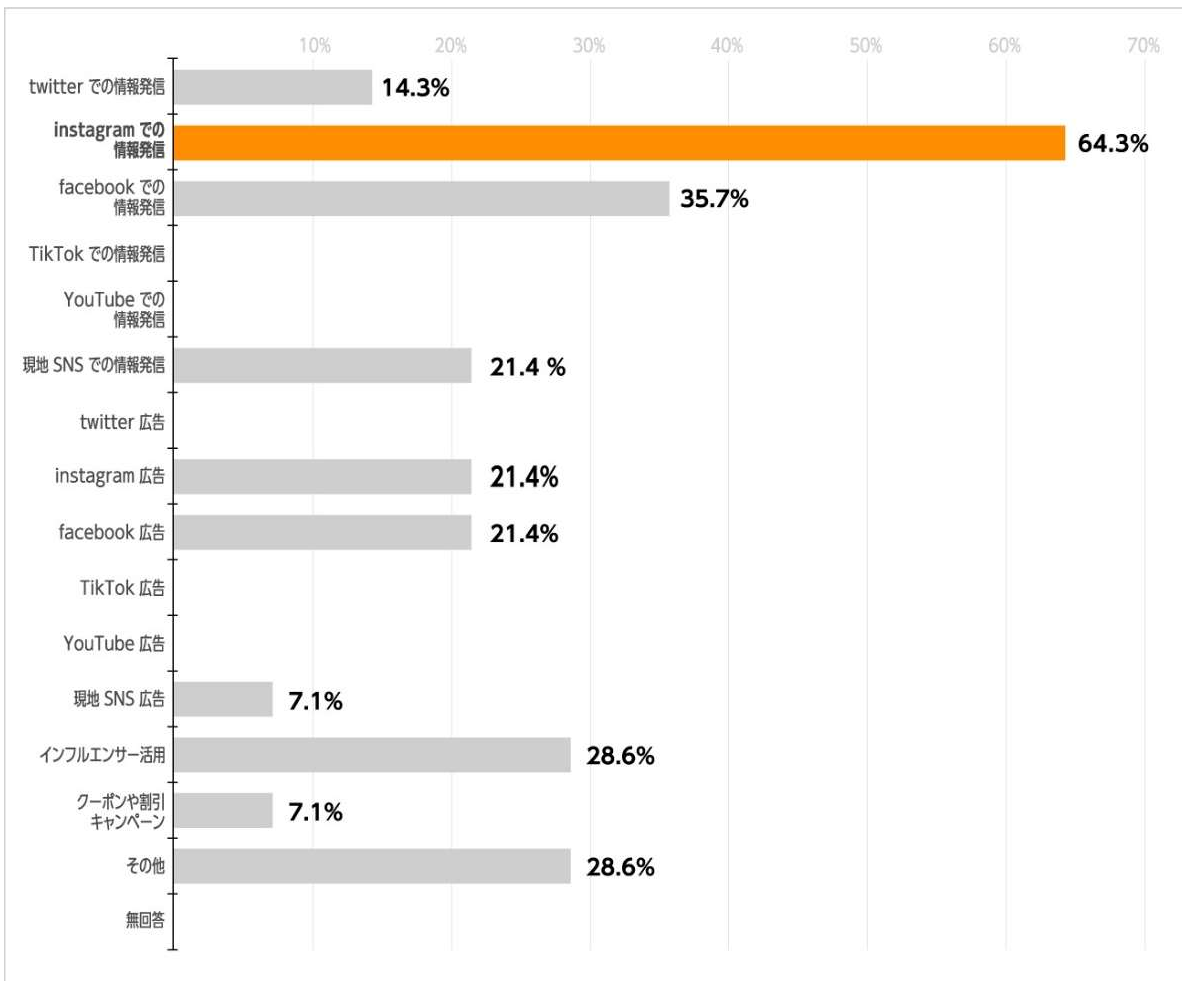
Email: pr@beenos.com

■プロモーションを実施している企業は3割も満たず、実施しているのは「Instagramでの情報発信」がトップ
「越境ECの流通を伸長させるためのプロモーション施策を行っているか？」聞いたところ(単一回答)、「行っている」と回答したのは27.5%でした。また、「行っている」と回答した方に、「プロモーション方法」を聞いたところ(複数回答)、「Instagramでの情報発信」が64.3%でトップ、「facebookでの情報発信」35.7%、「インフルエンサー活用」28.6%と続きます。プロモーション実施企業は3割未満に留まりますが、実施企業は取り組みやすい自社のSNS発信から始めていることがわかります。

プロモーションの実施有無



プロモーションの方法



【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

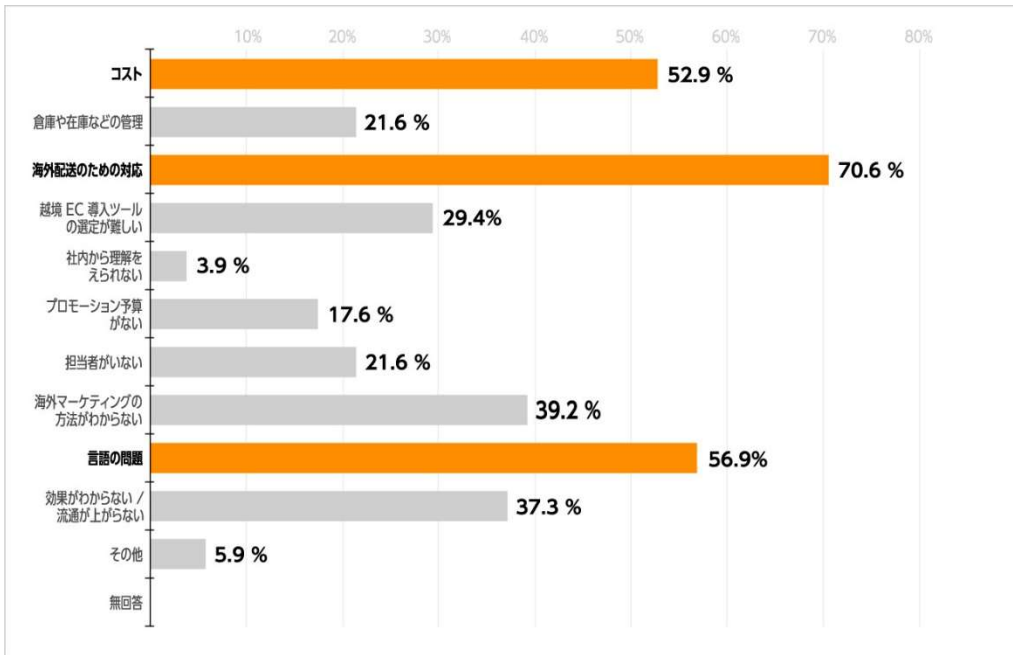
Tel: 03-5739-3350

Email: pr@beenos.com

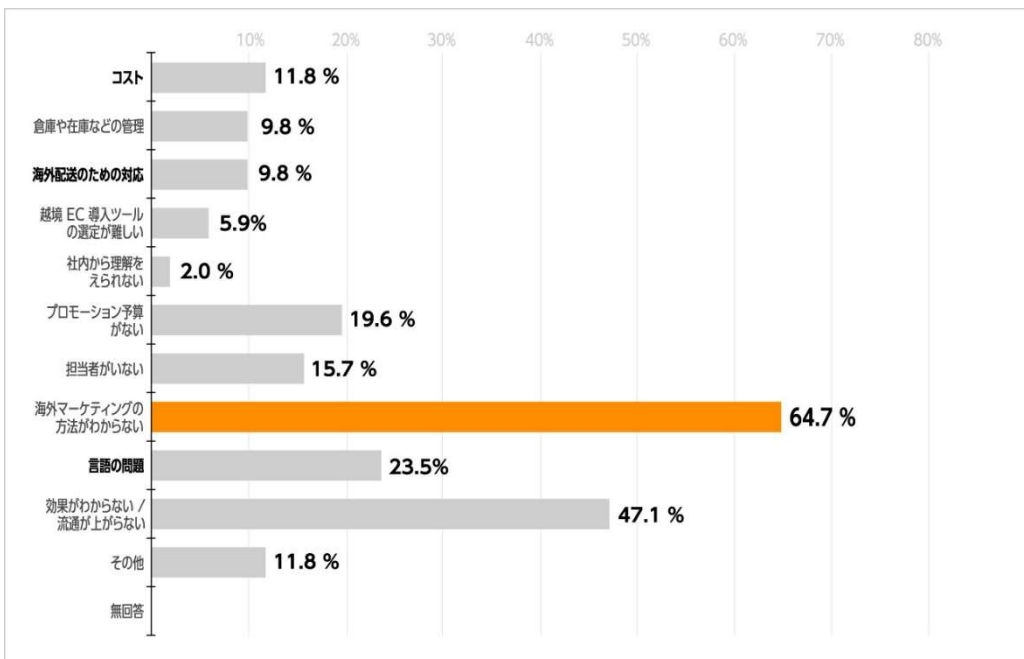
■導入前の課題は「配送」「言語」「コスト」が半数以上

導入後の課題は「マーケティング方法がわからない」が最多で、導入後のノウハウの必要性が感じられる「越境 EC 導入を検討した際の課題、導入後の課題」(複数回答)では、導入前は「配送」「言語」「コスト」が多く挙げられ、導入後は「海外向けマーケティングの方法がわからない」が最多となりました。配送やコストの課題は「Buyee」のようなサービス活用によって解消される一方、「導入企業だけで独自にマーケティングを行う事に課題」を感じていることがわかります。

導入前の課題



導入後の課題



【本件に関するお問い合わせ先】

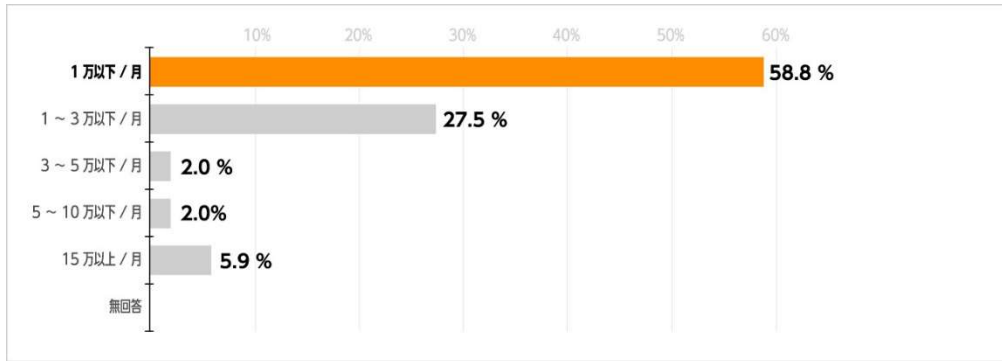
BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

Email: pr@beenos.com

■越境 EC にかかるコストは「1 万円以下/月」が最も多く、58.8%

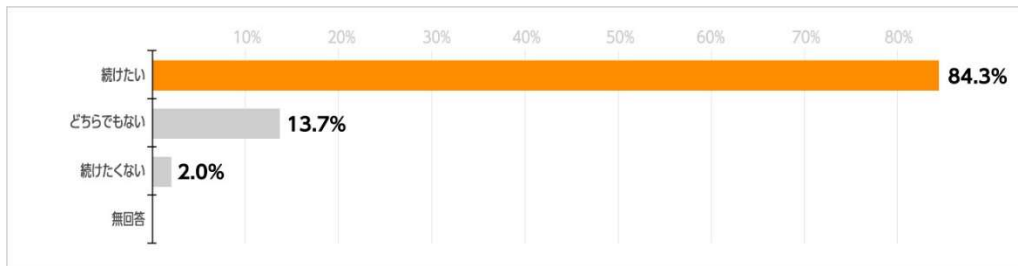
「プロモーション予算も含む越境 EC の運用にかかる金額的なコスト(1 か月)」(単一回答)は、「1 万円以下」58.8%が最も多い回答となりました。越境 EC は低コストで運用でき、導入のハードルが低いことがわかります。



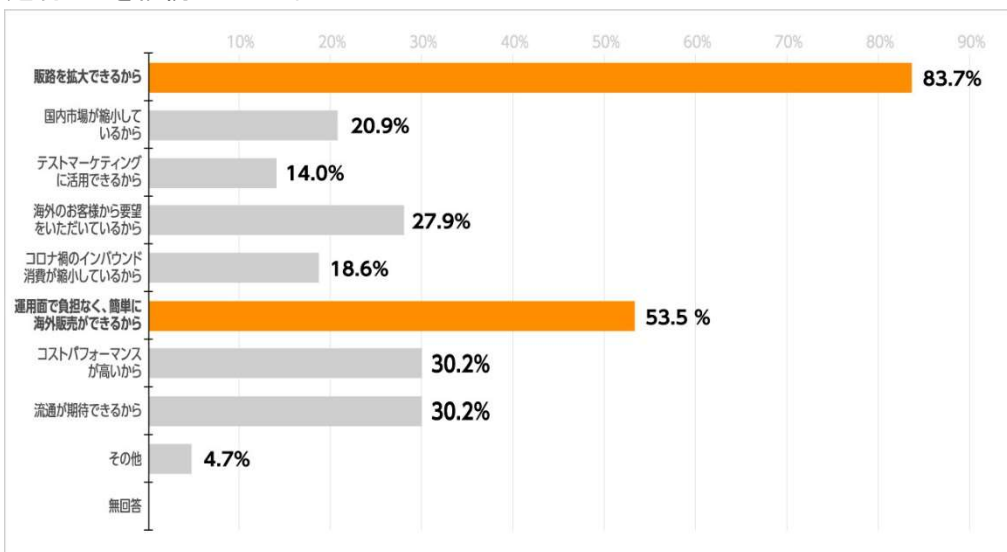

■今後も「越境 EC を継続したい」と 84%が回答。その理由は「販路拡大」が最多で 83.7%

「今後も越境 EC の導入を継続したいか？」聞いたところ(単一回答)、84.3%が「続けたい」と回答しました。「続けたい」と回答した方に「続けたい理由」を聞いたところ(複数回答)、「販路を拡大できるから」が最多の 83.7%、「運用面で負担なく、簡単に海外販売できるから」が続く 53.5%でした。

越境 EC の継続意向




越境 EC を継続したい理由




【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

Email: pr@beenos.com

【調査概要】

- ・調査名: 越境 EC 活用と課題の実態調査
- ・調査対象: 「Buyee」もしくは「Buyee Connect」を導入いただいている日本の企業のご担当者様
- ・有効回答数: 51
- ・調査期間: 2022 年 3~4 月
- ・調査方法: インターネット調査(データ算出元: クエスタント)
- ・調査機関: 自社調査
- ・調査主体: BEENOS グループ

■越境 EC で流通を伸長させるためには、データを活用したプロモーションが必須

2021 年の世界の越境 B2C 電子商取引市場規模は 7,657 億 3,000 万米ドルで、2022 年から 2030 年までで年平均成長率(CAGR) 26.2%で成長すると見込まれています。(※3) 成長著しい巨大な世界市場に向けた越境 EC では、リアルタイムな購買データから見える自社商品の海外需要の把握と、その分析によるエリア・言語・時節に特化したプロモーションが求められます。

「Buyee」および「Buyee Connect」では日本企業の最適な海外向けマーケティングやプロモーションに活用いただくべく、越境 EC の購買データを見える化する「ダッシュボード機能」の提供を 2022 年 4 月に開始しております。海外ユーザーのデモグラフィックおよび購買データをリアルタイムで可視化、導入企業は売上や注文数、注文単価などの推移も確認できるようになり、これを用いたデータ分析によって、最適な海外向けマーケティングやプロモーション策定が可能となります。

また BEENOS グループでは、海外向けプロモーション設計や KOL 活用、海外向け広告/SNS 運用、現地イベント開催など、越境 EC 導入後の流通の伸長を支援するプロモーションを日本企業に向けて提供しています。市場の変化や消費傾向を捉えて、拡大する 74 億のグローバルマーケットへ挑戦してみませんか？

越境 EC 流通総額 No.1(※1)の海外向け購入サポートサービス「Buyee」: <https://buyee.jp/>

Buyee は、日本企業の越境 EC をサポートする購入サポートサービスです。海外販売の障壁となる「言語」「決済」「物流」の問題を解消します。Buyee を導入することで、一括で世界 118 ヶ国/地域に販売できます。BEENOS グループは越境 EC 黎明期である 2008 年より海外転送サービスである「転送コム」事業を開始し、海外発送オペレーションやグローバルなカスタマーサポートなど独自のノウハウを培ってまいりました。海外への販売環境の構築に留まらずユーザー獲得や集客支援も提供しており、手厚い海外販売支援が評価され、2,700 以上の国内 EC サイトの海外進出のサポート実績があります。(※2)

タグ設置のみで越境 EC が開始できる「Buyee Connect」: <https://beecruise.co.jp/infra/buyeeconnect/>

「Buyee Connect」は、タグ設置のみで自社 EC サイト上に海外専用カートを簡易に開設することができるサービスでサービス利用料も月額 4,950 円(税込)・販売手数料無しで手軽に海外対応が可能です。本連携では、海外のお客様がサイトにアクセスした際に、サイト上に海外専用カートが表示されます。お客様は、海外専

【本件に関するお問い合わせ先】

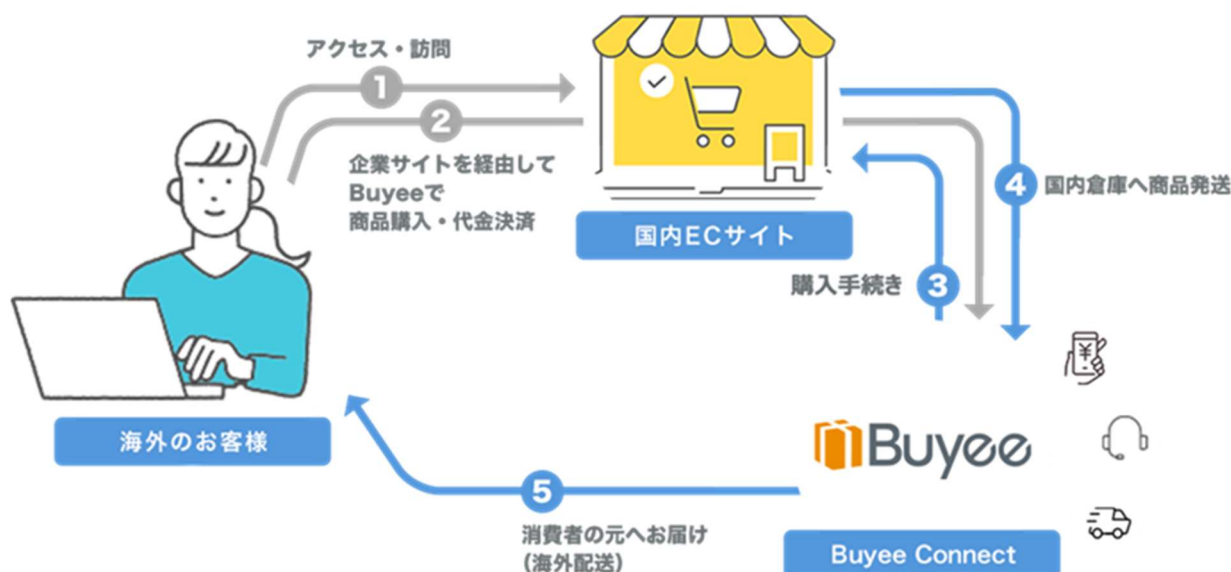
BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

Email: pr@beenos.com

用カート上の表示言語を、日本語・英語・中国語(繁体字・簡体字)・インドネシア語・タイ語・韓国語・スペイン語・ドイツ語・ロシア語から選択することができます。商品選定後、海外専用カートで注文へ進むボタンを押すと、Buyee 上で決済手続きをしていただくことにより、海外では主流の PayPal、Alipay、銀聯クレジットカード、台湾エリア向けに AFTEE といった決済方法も利用することができます。さらに、Buyee が海外発送手続きや多言語でのお客様のお問合せサポートなどを行います。これにより、海外のお客様は日本の EC サイト上で商品を選定できるようになるほか、日本の EC サイト事業者様の商品登録の手間を軽減し、より簡易に海外対応を実現します。

【越境 EC 支援サービス「Buyee Connect」導入による、越境 EC 展開のイメージ】



<Buyee、および Buyee Connect 導入をお考えの方のお問合せ先>

BeeCruise 株式会社

<https://beecruise.co.jp/infra/buyeeconnect/>

■越境 EC に関するお役立ち情報の無料ダウンロードはこちら

<https://marketing.beecruise.co.jp/documents>

(※1) 国内越境 EC 年間流通総額 No.1。該当サイトにおける海外個人を対象とした日本から海外への年間流通総金額。東京商工リサーチ調べ(2021年5月時点)

https://beenos.com/news-center/detail/20210607_bns_pr/

(※2) 「Buyee」と越境 EC 関連サービス「転送コム(<https://www.tenso.com/>)」を合わせた数字、2021年9月末現在

(※3) 2022年03月25日に REPORT OCEAN が発行したレポートより <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000005786.000067400.html>

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

Email: pr@beenos.com

【BeeCruise 株式会社の概要】

「BeeCruise」は、BEENOS グループの「経験値」「ネットワーク」「データの蓄積」といった3つの強みと新たな「テクノロジー」を駆使し、主に既存事業の成長を加速化させるための取り組みと新規事業の開発を行っております。2019年6月よりBEENOSグループの持つグローバルマーケティングノウハウを活かしたグローバルマーケティングの専門組織を設立、日本のコンテンツや商品、エンタメを世界に拡げるため、マーケティング・プロモーション領域において日本企業や自治体のサポートを実施。さらに日本をはじめとする世界の企業と消費者をつなぐ販売パートナーとしてEC出店展開の支援を行っています。

- (1)社名：BeeCruise 株式会社
- (2)代表者：代表取締役社長 直井 聖太
- (3)本店所在地：東京都品川区北品川四丁目7番35号
- (4)設立年月：2017年10月
- (5)資本金：100百万円