

【6/23日(木)開催 | 無料ウェビナー】**越境 EC サポート企業が集結****アジア市場向けの越境 EC 導入からマーケティングまで、最新事情を解説**

海外向け購入サポートサービス「Buyee」を運営する BEENOS グループにおいて、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、株式会社フューチャーショップ(本社:大阪府大阪市、代表取締役:星野 裕子、以下フューチャーショップ)、スターフィールド株式会社(本社:東京都豊島区高田、代表取締役社長:星野 翔太、以下スターフィールド)、株式会社 SI パートナーズ(本社:大阪府大阪市中央区、代表取締役:重延 勇矢、以下 SI パートナーズ)と6月23日(木)に共催する越境 EC セミナー「小さくはじめて大きく育てる アジア向け越境 EC 戦略 最新事情」に登壇します。セミナーでは越境 EC 導入の段階から、越境 EC における販売戦略、マーケティングなど実例を交えて解説いたします。

●セミナー概要/お申し込み:<https://www.future-shop.jp/session/selection/20220623seminar.html>



BeeCruise × SI Partners × STARFIELD

小さくはじめて大きく育てる

アジア向け越境EC戦略
最新事情

手軽にチャレンジできる施策から海外モール出店、
本格的な自社運用まで越境ECの最新トレンドをお伝えします

zoom
6/23

新型コロナウイルスの流行によって訪日客が激減し、インバウンド消費はオンラインへ移行が進みました。世界的に EC 市場は成長しており、2,700 件以上(※1)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。コロナ禍をきっかけとして伸長を続ける海外市場では日本企業の参入が相次いでおり、円安の追い風も受け、越境 EC は注目の市場となっています。

本セミナーでは、越境 EC のサイト作成・運用、スキーム構築やコンサルティング、カートシステムなどのサービスを提供するスターフィールド、SI パートナーズ、BeeCruise が登壇して、越境 EC に手軽にチャレンジできる施策から海外モール出店、本格的な自社運用まで越境 EC の最新トレンドを解説します。

第一部では、越境 EC を導入いただいている、がま口専門店「AYANOKOJI」を運営する秀和株式会社様をゲストに迎えて、越境 EC 導入の背景や海外での反響などを実例を交えてご紹介します。秀和株式会社様は、2021年9月より、BEENOS グループが提供する海外向け購入サポートサービス「BuyeeConnect」をご利用いただいています。

└がま口専門店「AYANOKOJI」: <https://ayanokoji.jp/>

└タグ設置のみで海外販売可能な越境 EC サポートサービス「Buyee Connect」: <https://beecruise.co.jp/infra/buyeeconnect/>

開催概要

名称：小さくはじめて大きく育てる アジア向け越境 EC 戦略 最新事情

日程：2022年6月23日(木) 15:00~17:00

開催方法：Web セミナー(ZOOM)

参加費用：無料

アーカイブ配信：本セミナーへお申し込みいただいた方には後日、アーカイブ動画のご視聴 URL をご案内いたします。

※質疑応答は Zoom ウェビナーの「チャット」にてリアルタイムにて受付させていただきます。

※複数人お申し込みいただく場合は、1名様ずつお申し込みください。

※EC プラットフォーム提供企業・コンサルティング事業など、当社および講師との同業他社の方はお断りさせていただきます。

※セミナーの動画、内容、テキストなどは futureshop と講師の著作物となります。参加者様の側で配信、公開、提供、流用などをされた場合、著作権侵害となりますのでお控えください。

・セミナー概要/お申込みフォーム：<https://www.future-shop.jp/session/selection/20220623seminar.html>

●プログラム：

15:00-15:05(5分) 始まりのご挨拶

15:05-15:45(40分) 第一部

「がま口の専門店 AYANOKOJI」様ゲスト登壇！

購入サポートサービスを活用して、自社 EC サイトで最速で越境進出！

～導入企業様に海外販売の感触をお伺いします～

15:45-16:15(30分) 第二部

東南アジアの越境 EC 市場のトレンド。大手モール LAZADA/Shopee や SNS 事情。

～運営・物流・決済・マーケティングまでワンストップでの活用事例～

16:15-16:45(30分) 第三部

自社サイトで「アジア越境 EC」といえば LaunchCart！

～国内向け自社 EC とは一味違う、海外向けの特徴、注意ポイントをご紹介～

16:45-17:00(15分) 質疑応答・終わりのご挨拶

▼こんな方におすすめ！

- ・越境 EC を検討中、もしくは初心者の方の事業者様
- ・以前、越境 EC にチャレンジしたものの、上手くいかなかった事業者様
- ・越境 EC を運営しているものの、その後のプロモーションに課題を抱えている事業者様
- ・越境 EC を成功させるノウハウ、最新事情を知りたい事業者様

【秀和株式会社】

がま口製品を中心に鞆・袋物・服飾雑貨の製造卸、小売店舗・WEB ショップを運営しています。全国にがま口の専門店「AYANOKOJI (アヤノコウジ)」の店舗を展開しており、オンラインショップは海外販売に対応しています。商品は主に京都にある自社工場「京都秀和がま口製作所」にて製作され、職人である林一男は、袋物製造部門としては初めて京都府の現代の名工に認定されました。裁断から型抜き・縫製・口金入れなど、口金を使った袋物の開発・製造に関わる全ての工程に長けている林 監修のもと、次世代を担う職人達がひとつひとつ丁寧に商品を手作りしています。

【株式会社フューチャーショップ】

電子商取引(E コマース)支援サービスの提供および SaaS 型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」の企画・運営・開発を行っています。国内向け「futureshop」は CMS 機能 commerce creator で高いデザインカスタマイズの自由度と更新性を実現している他、ロイヤルティマーケティングに取り組める豊富な機能を有しています。オムニチャネル対応には実店舗と EC の顧客統合を行い、さらにきめ細やかなデジタルマーケティングを目的とした、O2O を実践するポイント統合、実店舗在庫表示機能も備えた「futureshop omni-channel」を提供しています。

【スターフィールド株式会社】

「世界をもっと身近に」のビジョンの下、越境 EC に特化した EC システム「LaunchCart(ランチカート)」を中心に、越境 EC の進出支援サービスを展開しているほか、多言語のホームページ制作など、WEB の領域で日本企業のグローバル化をお手伝いいたします。インターネットを軸にした技術とノウハウによって、世界進出する中小企業のリスクを最小化し、成果を最大化する仕組みを追求し、国境を意識せず手軽に世界に挑戦できる仕組みの構築に邁進しています。

【株式会社 SI パートナーズ】

2017 年 1 月に事業を開始し「日本が世界に誇る商品やサービス」を主に中国/東南アジアに越境 EC を通じて展開支援している会社です。大手及び中小企業問わず、年間 100 社以上の支援をしており、東京都の越境 EC 支援事業において「TokyoMall」を開設・運営し、約 60 社の展開支援、埼玉県 of 越境 EC 支援事業においては、Shopee にて「埼玉県特設ショップ」の開設・運営し、約 40 社などの支援を実施中。EC モール側とは「ホワイトリスト取得」「包括連携」「モール公認店舗運営」「モール EC 店舗の在庫連携」などを実現し、日本企業の伴走支援をしております。

民間、官公庁主催の越境 EC セミナーなどにも、多数登壇。

登壇者

秀和株式会社
執行役員 兼 業務部 部長
松井 良能(まつい よしのり)氏

バンド活動後、食器の輸入販売の企業で働いていたが、自社で企画から製造、販売までできる環境を求め秀和株式会社に入社。

京都にある「がま口の専門店 AYANOKOJI」の EC 部門の統括を経て、現在は会社全体のシステム構築と物流をサポート。

最近の趣味はレコード音楽鑑賞とサイクリング、蕎麦屋めぐり。



スターフィールド
セールスチーム
総谷 明帆(かせたに あきほ)氏

小学生の頃に訪れたマレーシアに一目惚れし、大学時代にマレーシアに 1 年間留学を果たす。ASEAN10 か国中 9 か国を制覇後、「東南アジアと関わりのある仕事をしたい！」と強い希望を持ちスターフィールドに入社。現在、マーケティング担当として越境 EC やアジア市場について広めるべく日々奮闘中。コロナが収束したら ASEAN 制覇のためにミャンマーへ行くことが一番の楽しみ。



SI パートナーズ
代表取締役
重延 勇矢(しげのぶ いさや)氏

カメラ業界のストロボメーカーのエンジニアとして入社後、中国やタイなどアジア各国で年間の半分以上を過ごし、プロジェクトリーダーとして現地企業と協力し、多くの新機種立ち上げに携わる。海外生活が多くなる中、日本の良いものを世界へという思いが強まり独立。

現在は、主に中国/東南アジアの越境 EC を中心に、自治体・官庁・中小企業・大企業問わず年間 90 社以上の海外展開支援を行う。株式会社 SI パートナーズ 代表取締役、中小機構の販路開拓支援アドバイザー、農水省事業外部アドバイザー、神戸市アドバイザーとして、全国各地でセミナーや伴走支援を行っている。趣味はサッカー観戦、温泉、サウナ(毎週ととのってます)

【本件に関するお問い合わせ先】



BeeCruise 株式会社

Global Growth Hack 事業部 セールsteam

山口 祐太郎(やまぐち ゆうたろう)氏

大学卒業後、EC モールの企画営業や物流系ベンチャー企業での SaaS サービス立ち上げに参加。

日本の商品を世界中に届けたいという思いから BeeCruise に入社。

現在は海外販売支援～海外プロモーション まで国内企業をサポートしています。

趣味はサッカー観戦と、スーパー銭湯巡り(サウナは苦手)

(※1) 「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

【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。BEENOS グループは、2008 年より海外転送サービス「転送コム」の提供を開始、2012 年には海外向け購入サポートサービス「Buyee」をスタートした、越境 EC のリーディングカンパニーです。

(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

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報

Tel: 03-5739-3350

Email: pr@beenos.com