

報道関係者各位

2026 年 1 月 27 日
BeeCruise 株式会社

BeeCruise、越境 EC の新ソリューションを提供開始 ～越境 EC 導入から販路拡大、ファン形成まで支援体制を強化～

BEENOS グループで越境 EC およびジャパニーズコンテンツの海外進出を支援する BeeCruise 株式会社（本社：東京都品川区、以下「BeeCruise」）は、越境 EC 支援の体制強化を行い、新ソリューションの提供を開始しました。新ソリューションでは海外の売上拡大に必要な 3 分野に特化したサービスを提供し、越境 EC 導入から販路拡大、ファン形成までワンストップで国内の事業者様をサポートします。越境 EC 支援体制強化に伴う新ソリューションの提供により、事業者様ごとに異なる海外販売の課題を解決します。

BeeCruise 公式サイト：<https://beecruise.co.jp/>



越境ECの新ソリューションを提供開始

Buyee for™ Eコマース	Buyee for™ ディストリビューション	Buyee for™ マーケティング
越境EC支援の ソリューション群	現地向け販路 拡大支援	海外ファンを掴む マーケティングの支援

 BeeCruise

■背景について

経済産業省「電子商取引に関する調査」によると日本からアメリカ・中国に向けた越境 EC の市場規模は 2014 年時点の 2,086 億円から 2024 年には 4,410 億円に達し、10 年間で倍増しました（※1）。それに伴い、「まずは越境 EC を始めたい」というご相談から、更に踏み込んで売上拡大を目指すための積極的な海外展開に関するご相談まで、越境 EC に関心を持つ事業者様の拡大に伴いその課題も多様化しています。

また、世界的に日本の文化や商品への関心が高まり、円安の継続により海外のお客様にとっては日本の商品の購入意向が高まる一方で、各国におけるオンライン取引や輸出入に関する規制対応も厳格化しており、海外販売や国際物流における専門的な知見へ重要性も高まっています。

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報

Tel: 03-6824-9740

Email: pr@beenos.com

BEENOS グループは「日本と世界を繋ぐグローバルプラットフォームを創る」というビジョンのもと、越境 EC 黎明期から 15 年以上にわたり国内事業者様に対し多種多様な支援を行い、累計の支援実績は 7000 件を突破しています。BeeCruise はその中で越境 EC の導入やプロモーション支援、SNS 運用、海外現地での販路開拓支援など、国内企業様のニーズに合わせて様々な柔軟な支援を行ってきました。

BeeCruise はこの度、更なる支援体制強化のため、これまでの支援実績の中でも特にニーズの高い領域に特化し「E コマース」「ディストリビューション」「マーケティング」の新ソリューションの提供を開始いたしました。今回、提供を開始する新ソリューションは越境 EC の売上を拡大するために必要な本質的要素を網羅しています。越境 EC の基盤を構築する「Buyee for E コマース」、現地向けの海外販路を拡大する「Buyee for ディストリビューション」、海外マーケティング支援する「Buyee for マーケティング」はそれぞれ、「販売開始」「販路拡大」「ファン形成」の役割を担っています。日本の事業者様は自社のフェーズにあわせてソリューションを選択いただくだけで、海外販売拡大のための本質的な要素に注力することが可能です。

BeeCruise はこれからもテクノロジーの力で可能性を広げ、国内事業者様の海外売上拡大のためのソリューションを提供してまいります。

(※1) 経済産業省「令和 6 年度電子商取引に関する市場調査」<https://www.meti.go.jp/press/2025/08/20250826005/20250826005-a.pdf>

および、「平成 26 年度電子商取引に関する市場調査」https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/h26report.pdf

■ソリューション概要について ※組み合わせでも個別でもご利用いただけます。

1. 越境 EC のソリューション群「Buyee for E コマース」

越境 EC の基盤を構築する「Buyee Connect」や「海外 EC モール出店支援」、「国際配送代行」などのサービスを提供します。BEENOS グループが年間流通総額 1,000 億円規模の越境 EC 運営で培った物流・決済・カスタマーサポート（CS）などの知見とインフラを仕組み化しています。

【利用シーン例】

- ・ 自社工数を最小限に抑えて越境 EC に挑戦したい
- ・ 自社 EC サイトで販売している商品を海外からも購入できるようにしたい
- ・ オペレーション負荷を軽減するため国際配送のみアウトソースしたい

2. 現地向け販路拡大支援「Buyee for ディストリビューション」

BeeCruise が保有するアジアを中心とした現地有力 EC 店舗や小売店とのネットワークを活用し、事業者様の商材に合った最適な販路を選定・展開する支援を行います。現地販売に必要な物流・通関・CS・契約交渉・規制対応など、日本企業が対応しにくい越境取引の実務面を BeeCruise が一括で代行するため、社内に専門知識がなくても海外販路を開拓することができます。

【利用シーン例】

- ・ 海外需要の強い商品の販路を広げて売上を拡大したい
- ・ 現地法人を設立せずに最短で海外店舗への卸売りを開始したい
- ・ 海外企業から仕入れ希望があるが海外営業担当がいらないためサポートしてほしい

3. 海外マーケティング支援「Buyee for マーケティング」

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報

Tel: 03-6824-9740

Email: pr@beenos.com

海外市場における潜在ファンを可視化して理解することに特化したマーケティング支援サービスです。現地市場に合わせた仮説設計・定性/定量調査・運用などを通じて商品とユーザーの接点を見出し、海外で売れる理由を可視化することで新規市場におけるブランドの初期立ち上げに伴走します。

【利用シーン例】

- ・ 海外の消費者のインサイトを把握しマーケティング戦略の基盤にしたい
- ・ 海外で人気の高いインフルエンサーを活用してマーケティングを行いたい
- ・ 海外の消費者にあわせた広告出稿を多言語のクリエイティブで作成し運用、分析まで委託したい

■BeeCruise について

BeeCruise は BEENOS グループの保有する「経験値」「ネットワーク」「データの蓄積」という強みと「テクノロジー」を駆使し、事業成長を加速させるための支援と新規事業の開発を行うグローバルマーケティングの専門組織です。越境 EC の導入から海外販売拡大のためのソリューション提供まで総合的に支援しています。

- ・ BeeCruise 公式サイト : <https://beecruise.co.jp/>
- ・ BeeCruise 公式 X : <https://x.com/beecruisepr>

【BeeCruise 株式会社の概要】

- (1) 社名 : BeeCruise 株式会社
- (2) 代表者 : 代表取締役社長 直井聖太
- (3) 所在地 : 東京都品川区西五反田八丁目 4 番 13 号
- (4) 設立年月 : 2017 年 10 月
- (5) 資本金 : 100 百万円
- (6) URL : <https://beecruise.co.jp/>