

越境ECサポート業務事業説明

～海外販売の将来の自走化、企業間取引を視野に入れた越境EC支援について～

ジェイクラブ株式会社
横川広幸(よこかわひろゆき)
令和6年度

主催：川崎市経済労働局経営支援部
経営支援課国際経済担当

アジェンダ

1. 越境ECの概況
2. 本事業の事業説明
3. 選定ツールの紹介
4. ご理解とご協力をお願いしたいこと
5. 越境ECで成功するための意識替え
6. 参加条件

1. 越境ECの概況

越境ECとは？ 越境ECにシフトする理由

- ・越境ECとは一言で言えば『インターネットを通じてモノやサービスを海外の人に提供すること』です。
- ・日本市場は少子高齢化、人口減少、収入減少、消費鈍化により、市場の縮小が急速に進展。



2023年の日本の総人口 前年より60万人近く減少と推計 総務省

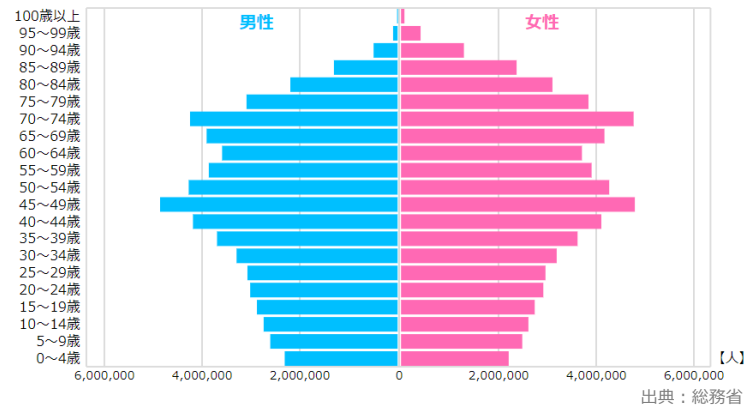
2024年4月12日 18時23分 [総務省](#)

出典：日本放送協会

「結婚氷河期」見えぬ未来 婚姻数90年ぶり50万組割れへ

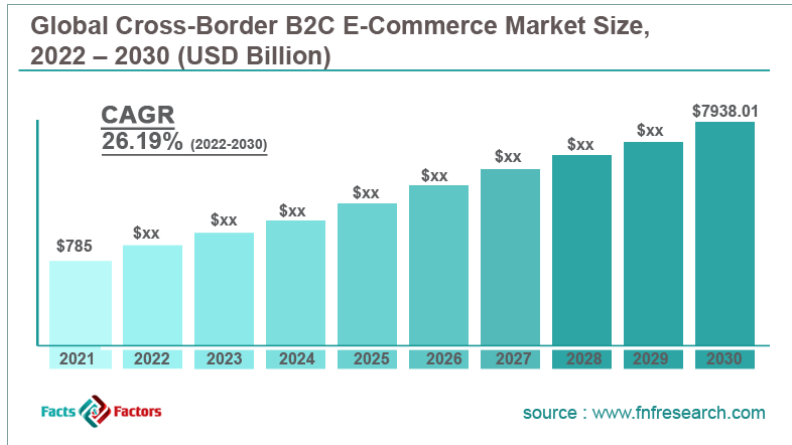
出生率・少子化 [+ フォローする](#)
2024年2月16日 20:08 [会員登録記事]

出典：日本経済新聞



出典：eBay

世界の現状と2024年以降の越境EC事情



- 海外EC市場規模は2030年までに26%成長
- 海外では越境 EC 経験者の割合がすでに平均62%
- 日本の越境EC率は23%

越境EC、購入先の人気国 上位5ヵ国

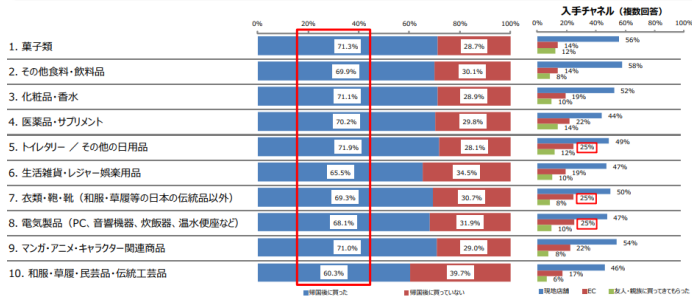


需要はあるのに供給が足りてない

出典：Facts & Factors

インバウンドとも親和性が高い

Q. あなたは帰国後の中国(タイ、台湾)にいるときに、旅行中に買った商品を、自身や知人のために中国(タイ、台湾)国内の小売店舗やECで買いましたか。



- 観光庁調べで日本旅行者の大半が帰国後に再度日本で食べた・買った物をリピートと報告
- 大和総研調査では7割の中国人旅行者が帰国後にリピートと回答
- みずほ総研調査でも6割の訪日観光客が帰国後にリピートと回答

2. 本事業の事業説明

企画概要

実施目的

コロナ禍において市場が急拡大した国際電子商取引(越境EC)は、今後も世界的な市場の成長が見込まれており、企業の関心も引き続き高い状況です。一方で多くの企業は優れた技術や商品を持ちながらも海外消費者への訴求の難しさや専門知識不足など課題を抱えています。

そのため本事業では市内中小・中堅企業等が越境EC専門家による出品代行支援を実施して、自社製品やインバウンド向けサービスの販路拡大に取り組む環境を整備するため、海外展開を行う支援機関等と連携した企業間ビジネスの創出を促進する事業として実施します。この事業を通して優れた技術や製品を世界にPRを行うことで、海外への販路拡大を促進するとともに市内企業の国際競争力の強化を目指します。

BtoC、BtoBのマルチチャンネルで海外取引活性化のために、企業間取引のノウハウ提供と支援を行うKOBS、経済労働局、ジェトロや中小機構などの海外展開支援機関との連携を図ります。

本事業終了後も、企業規模に見合う自立した海外販路拡大ができるよう、越境ECセミナー、フォローアップ会、個別企業別のレポートとサポートを行うことで、初めての海外展開する企業から、既に越境ECや海外展開済みの企業、大手企業にも、海外輸出事業を継続と拡大ができるよう、丁寧に支援いたします。

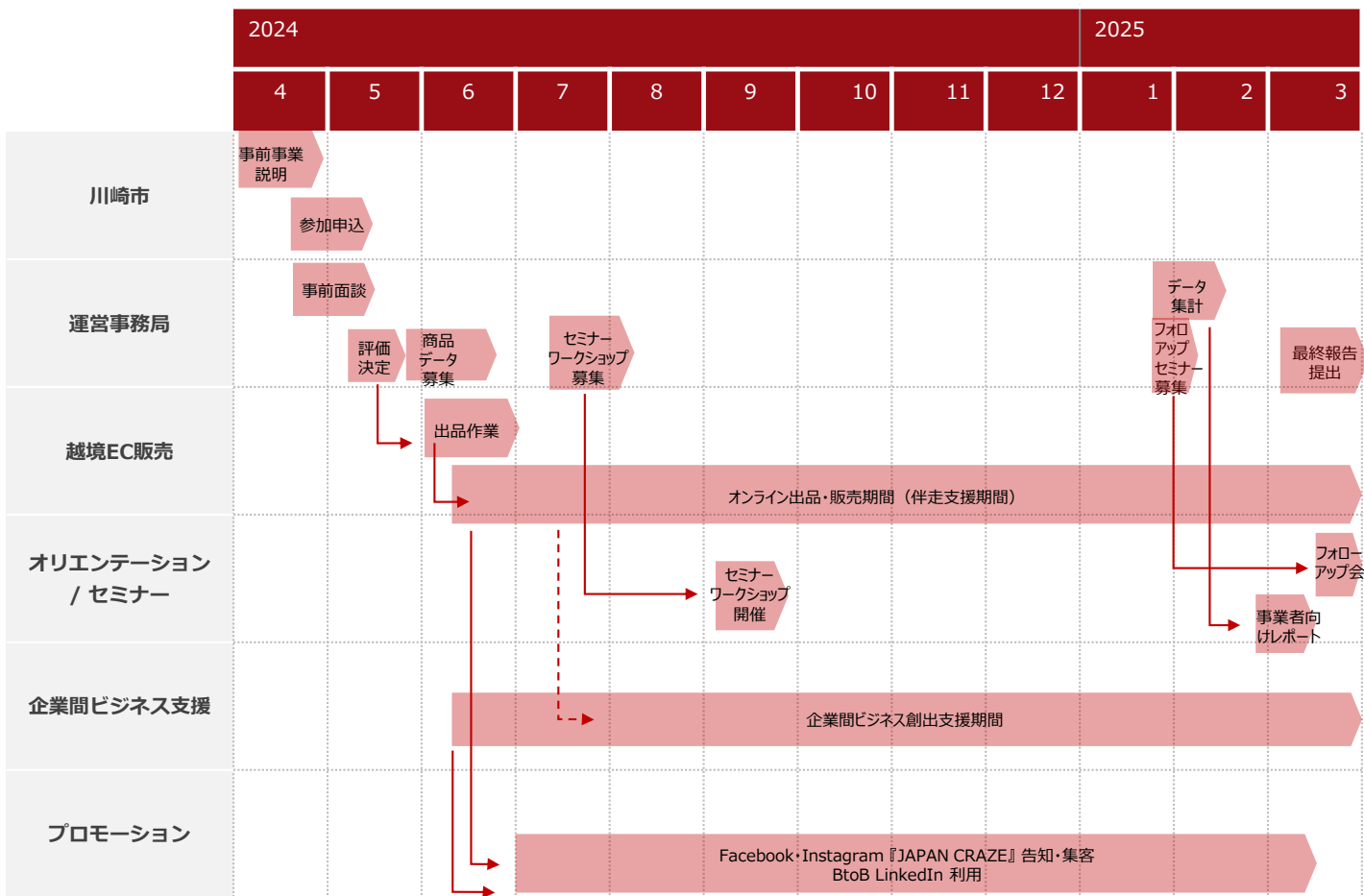
本事業のご提案にあたって

越境ECはBtoCとBtoB市場のマルチチャネル化が進み、市内企業が生き残るために必要な事業となりました。この事業における「越境ECスキームの構築」は、インバウンド・旅行需要回復に合わせた施策も含まれ、日本製品の販売に留まらず、観光にも焦点を当て、市内でのコト消費も活性化させる方向です。これにより市内産業と経済の活性化を促進し、優れた技術・製品をPRすることで、海外販路拡大と国際競争力の強化を目指す事業となるよう目指します。



- ✓ 小規模事業者から大手企業まで、BtoB と BtoC を併用した越境ECスキームで運用。
- ✓ 昨年度の川崎市越境EC支援事業の経験を持ち、今年度はJETRO越境EC専門家でもある、弊社スタッフと、KOBSと川崎市経済労働局と密に連携して効果的な支援を行います。
- ✓ インバウンド向け施策の実施についてもB2CとB2Bを併用した販売戦略で、支援機関と連携した需要喚起を促進します。

スケジュール案



ワークショップ、フォローアップ会の実施

BtoBとBtoCは別物として平行線的に考える傾向がありますが、両者は一体連続したものと考える必要があります。自国での実績だけを主張しても、売りたいターゲット国のバイヤーに購入を決意させる根拠としては弱いのですが、その国の個人消費者に評価されている実績があると成約確度が飛躍的に向上します。そのため、セミナーではBtoCからBtoBという一体連続で考えること、そのどちらも海外の人が実際に検索で使用するキーワードを知ったり、興味関心を越境EC専門家、文章力を身につけるテクニックを学ぶセミナーとワークショップを実施します。越境ECの意識を高めると同時に越境EC専門家からの直接的な助言も行います。

ワークショップ（事業期間中）

2024年9月(予定)

【海外に売するためのコツを知るワークショップ】

1. 越境EC基礎知識おさらい
2. 越境ECの写真の撮り方
3. 売するためのワード、コピーの考えかた

検索されるワードを探す、選ぶ

検索で引っかかるのは、中身が良くても売れない
 検索ワードを適切に選ぶことが成功の鍵です。このため、「海外に売りたい商品」の検索ワードを、あらかじめ調査しておくことが重要です。そこで、検索できるキーワードの探し方を紹介します。

Light bulb for centered screen

パワースクリーン用のLEDバックライトはありますか？

興味関心を引く内容にする

通信社・新聞社と雑誌社の違いに近い

MAGAZINE

「日報」より「週刊」「季刊」で販売される雑誌は、より興味を引く傾向があります。

事例（国内向けから越境ECへどう変わるか）

国内向けから越境ECへどう変わるか

国内向けから越境ECへどう変わるか

興味関心を引く内容にする

Product	● 顧客に提供する価値 ● 差別化が図れるか？	Customer Value	● 顧客をどう解決する？ ● 安く買って高く売る？
Price	● 値上げの余地は？ ● 値下げの余地は？	Cost	● 販路に依存するコスト ● 送料、梱包に依存しないコスト
Place	● インターネット ● 実店舗	Convenience	● 利便性 ● 季節別購入手段
Promotion	● SNS ● 広告	Communication	● 顧客とのアプローチ ● 顧客とのコミュニケーション
		Context	● 顧客の生活環境 ● 顧客の文化・風土、歴史

フォローアップ（事業終了直前）

2025年3月(予定)

【事業振り返りと越境EC自立化 基礎セミナー】

1. 想定される不安点一挙に解説
2. 越境EC進出方法、進出エリアの定め方
3. 効果的なプロモーションとは？

ジェイグラブ株式会社の提供サービスは3つ

自社サイト
<https://aaa.com>など

ECモール
 海外では自力でやる場合、メルリットは変更し、デメリットは継続できる「自社+モールの併用」が多い

販売代行
 (自力では難しい場合)

- 運営、販売ノウハウが自社に蓄まる
- 成功手数料がない
- 初期投資、入約リターンが大きい
- プロモーション費もかからない

欧米は20年前からeBayがAmazonか

ECモール	米国FDA	欧州VAT
Amazon	求められる	納税義務発生
eBay	求められない	eBayが対応

委託代行型越境EC販売支援

～越境ECを本格的にはじめる前のデスマーケティングに精通～

j-Grab Mall

190ヶ国 50億円 880の売円市場で越境EC販売。

グローバルB2B Eコマース概況

海外のB2B Eコマースの振え方

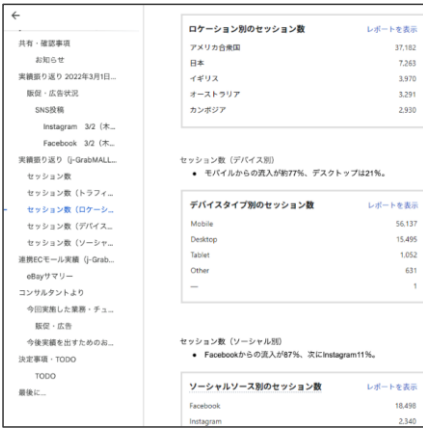
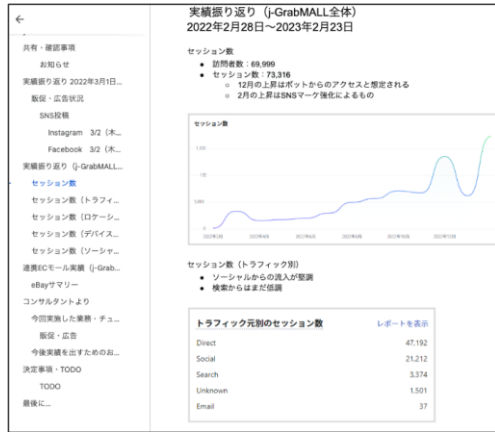
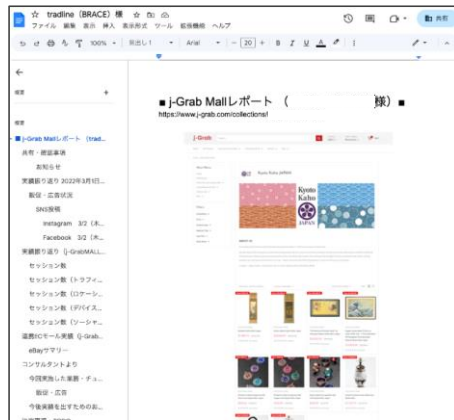
B2B-Eコマースの概況は、特に以下が特徴的です。

- B2B-Eコマースは、B2C-Eコマースよりも成長が速い傾向があります。
- B2B-Eコマースは、B2C-Eコマースよりも、より高い単価の商品が中心です。
- B2B-Eコマースは、B2C-Eコマースよりも、より長い販売サイクルがあります。

jGrab

商品改良、自立に向けた企業別報告レポート

市内企業発の製品や技術に対して、越境EC向け販売（B2CとB2B含む）での改善やローカライズの参考にさせていただきレポートを作成・提供します。同時に越境EC支援事業を通じた結果と振り返り、商談結果、商品カタログ改善、支援事業終了後も自立して運営するための助言を越境EC専門家が1社1社丁寧に作成し提供します。



3. 選定ツールの紹介

越境ECモール概要

オフライン
トレードショー

DECO BOKO

ECモール	j-Grab Mall ジェイグラブ・モール (BtoC)	eBay Business Supply Wholesale deals An exclusive marketplace イーベイ (BtoB)	ebay イーベイ (BtoC)	JapanStreet ジェトロ Japan Street
対象国・方面	 グローバル(全世界対応)	 B2B取引は米国が重点国	 米国・欧州・オセアニア他	 グローバル(全世界対応)
表示言語	英語	英語	英語	英語
ECの特徴 コンセプト	日本から世界に商品を販売できる越境ECモール。グローバルECモールeBayをはじめ、世界の主要ECモールに複数出品連携することで市内事業者の海外進出、販路拡大を支援。海外PL保険付きで、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。製品以外にチケットや入場券、宿泊券などの出品も可能。	B2B取引については米国市場が中心となる。欧州、オセアニアなど190カ国からの参加もあり、世界最大越境ECグローバル。1.8億人のアクティブユーザーを誇り年間10兆円の総取引額。日本製品がよく売れているのが特徴。BtoB領域の越境EC販売ではBusiness Supply、またはWholesalers Lotsカテゴリを利用してB2Cと併用も可能。	米国を中心に欧州、オセアニアなど190カ国以上に販売可能。世界最大越境ECグローバルで1.8億人のアクティブユーザーを誇り年間10兆円の総取引額。日本製品がよく売れているのが特徴。BtoC、BtoB領域においても越境ECを通じて、グローバルに取引されている。新品販売割合9割、1割はテストマーケティングで価格の決めにくい一品モノなど、オークション形式で販売することも可能。	「Japan Street」はジェトロが招待した海外バイヤー（海外に販路を持つ国内のバイヤーを含む）専用のオンラインカタログサイトです。 3,000人以上の海外バイヤーが日本の商品を探しています。企業・商品情報、商品画像を登録して世界中のバイヤーに商品紹介します。バイヤーから商談依頼があれば日程調整、通訳手配、商談代行などジェトロと連携して商談サポートします。個社の登録を支援します。
国際決済	世界主要クレジットカード・デビットカード、ペイパル、アップルペイ、グーグルペイ、WeChatPay 	Visa・Master他世界主要クレジットカード・デビットカード、PayPal、Payoneer 	Visa・Master他世界主要クレジットカード・デビットカード、PayPal、Payoneer 	
BtoB ビジネスマッチング	 JETRO e-Venueはジェトロが運営する国際ビジネスマッチングサイトで 世界160カ国以上、約2万人のユーザーが利用。海外ユーザーが登録したビジネス案件も日本語と英語で閲覧ができ世界各国の商品・サービスを比較・検討しながらビジネスパートナーを探すことができます。中小機構ジェグテックは、日本の中小企業と国内大手企業・海外企業をつなぐビジネスマッチングサイトです。大手企業や海外企業から発信されたニーズへの提案や新商品のPRなど、様々な利用可能な機能が、販路拡大を支援します。			
オンライン プロモーション	商品が越境ECで売れない最大の要因は「顧客が来ない」ことです。越境ECモールに掲載された商品をインフルエンサー役として日本で4番目に大きい口コミコミュニティFacebook公式ページ「JAPAN CRAZE」をはじめ、Instagramに広告を入れながら商品や技術、サービスなどを投稿・紹介することで海外認知度と販売率向上に貢献します。eBay内広告「プロモーション」も活用します。BtoBに於いてはBtoBに強いSNSであるLinkedInを希望事業者に開設いただけるようサポートを行います。			

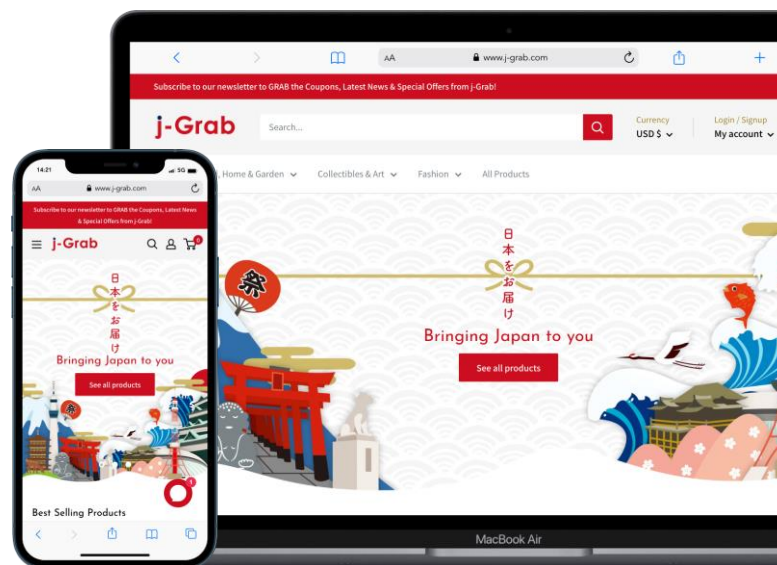
j-Grab Mall とは？

j-Grab Mall

世界で売れる。委託販売型 越境ECプラットフォーム

j-Grab Mallは、これまでにない手軽さと、類をみない多チャンネル連携・リアル販売連携で、日本のブランド・商品を世界中に販売できる、B2C型の新しい越境ECプラットフォームです。

※東京海上日動海外PL保険付



PR掲載のご紹介

日本経済新聞

トップ 経済 ニュース 経済 政治 ビジネス 産業 マーケット マネーおまかせ ナック 国際 スポーツ 社会 健康 地域

ジェイグラブとJTB、オムニチャネルによる越境EC販売代行サービスを提供開始

2022年2月28日 19:01

発信日:2022年02月28日

オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス提供開始

オンライン（海外ECモール出店）&リアル（JTBシンガポール店舗のショールームストア）で海外消費者に新たな買物体験を提供

初期費用0円、販売手数料20%でスタートできる事業者応援施策も実施

越境ECベンチャーのジェイグラブ株式会社（以下、ジェイグラブ）と交流創造事業を推進する株式会社JTBが協業し、中小事業者が手軽に海外向け販売を始められるように、越境ECモール出店とJTB海外店舗内のショールームストアを活用したオムニチャネルによる日本製品の越境EC販売代行サービス「J-Grab Mall（ジェイグラブモール）」（※1）を開始します。第一弾として、2022年3月下旬から、シンガポール唯一の繁華街オーチャードエリアに位置するシンガポール高島屋に店舗を構えるJTBるるぶギフトショップ（高島屋店）で、商品サンプル展示とオンラインによる注文販売を行うショールームストアを運用します。

※1:東京都が支援する「令和3年度海外向けECモデル構築事業」にも採択されています。

読売新聞

ニュース 主要経済面・ニュースリリース (PR)

本コーナーは、「PR TIMES」から提供を受けた企業・団体などのニュースリリース（報道機関向け発表資料）を、原文のまま掲載しています。読売新聞社が、掲載している製品やサービス等の購入や利用を推奨したり、その品質・内容を保証したりするものではありません。本コーナーの内容や掲載に関するお問い合わせは「PR TIMES」まで、直接ご連絡ください。

オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス提供開始 オンライン（海外ECモール出店）&リアル（JTBシンガポール店舗のショールームストア）で海外消費者に新たな買物体験を提供

2022年2月28日（商品サービス）【株式会社JTB】

株式会社JTB
初期費用0円、販売手数料20%でスタートできる事業者応援施策も実施

越境ECベンチャーのジェイグラブ株式会社（以下、ジェイグラブ）と交流創造事業を推進する株式会社JTBが協業し、中小事業者が手軽に海外向け販売を始められるように、越境ECモール出店とJTB海外店舗内のショールームストアを活用したオムニチャネルによる日本製品の越境EC販売代行サービス「J-Grab Mall（ジェイグラブモール）」（※1）を開始します。第一弾として、2022年3月下旬から、シンガポール唯一の繁華街オーチャードエリアに位置するシンガポール高島屋に店舗を構えるJTBるるぶギフトショップ（高島屋店）で、商品サンプル展示とオンラインによる注文販売を行うショールームストアを運用します。※1：東京都が支援する「令和3年度海外向けECモデル構築事業」にも採択されています。

jGrab **JTB**
感動のそばに、いつも。

YAHOO! ニュース aki プレミアム会員 260ポイント Yahoo!プレミアム会員 限定クーポン

キーワードを入力

トップ 速報 ライブ 個人 オリジナル みんなの意見 ランキング

主要 国内 国際 経済 エンタメ スポーツ IT 科学 ライフ 地域

【シンガポール】JTBとEC企業、日本企業の販路拡大支援

3/1(木) 11:30 配信

旅行大手JTBは2月28日、越境電子商取引（EC）を手掛けるジェイグラブ（東京都渋谷区）と提携し、日本の中小事業者の海外販路開拓を支援すると発表した。越境ECモール出店とJTB海外店舗内のショールームを組み合わせたオムニチャネルを通じ、日本製品の越境EC販売代行サービス「ジェイグラブモール」を展開。第一弾として、シンガポールで3月下旬から開始する。

新サービスでは、シンガポール高島屋内のJTBトラベルサロンにあるJTBるるぶギフトショップ（JTB店舗）

ショールームストアを開設。日本の事業者の商品サンプルを展示する。

6月には、ショールームストア専用のアプリの提供を開始。展示商品のQRコードを顧客にアプリで読み込んでもらい、EC販売画面からその場で購入してもらえようとする。

QNET Japan ニュース 経済 政治 インタビュー 投資家レポート

CNET Japan Live 2022
社内外の「知の結集」で生み出すイノベーション
2022.2.21(水) 3.4 PM @ONLINE

QNET Japan ニュース
オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス提供開始

2022年02月28日 19:00:00
From PR TIMES

● DX/EC化の「力」の集まる越境ECプラットフォームを加速
● 最新ITテクノロジー、宇宙ビジネス等様々なテーマ「TechHub」開催
● 購入体験、製造体験、展示「レポート」など、オンラインイベントも実施

オンライン（海外ECモール出店）&リアル（JTBシンガポール店舗のショールームストア）で海外消費者に新たな買物体験を提供。初期費用0円、販売手数料20%でスタートできる事業者応援施策も実施

財経新聞

トップ 企業 産業 マーケット 経済 経営・ビジネス 政治・社会 IT・サイエンス

Asahi 先着順 17,000円 500

ホーム ニュースリリース 株式会社JTB

オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス提供開始 オンライン（海外ECモール出店）&リアル（JTBシンガポール店舗のショールームストア）で海外消費者に新たな買物体験を提供

2022年02月28日 14:45:03
株式会社JTB 配信日時:2022-02-28 14:45:03

初期費用0円、販売手数料20%でスタートできる事業者応援施策も実施

越境ECベンチャーのジェイグラブ株式会社（以下、ジェイグラブ）と交流創造事業を推進する株式会社JTBが協業し、中小事業者が手軽に海外向け販売を始められるように、越境ECモール出店とJTB海外店舗内のショールームストアを活用したオムニチャネルによる日本製品の越境EC販売代行サービス「J-Grab Mall（ジェイグラブモール）」（※1）を開始します。第一弾として、2022年3月下旬から、シンガポール唯一の繁華街オーチャードエリアに位置するシンガポール高島屋に店舗を構えるJTBるるぶギフトショップ（高島屋店）で、商品サンプル展示とオンラインによる注文販売を行うショールームストアを運用します。

※1：東京都が支援する「令和3年度海外向けECモデル構築事業」にも採択されています。

NNA ASIA アジア経済ニュース

中国 自動車 新車販売台数

トップ 国・地域 業界 経済一般・統計 政治

ホーム ニュースリリース 株式会社JTB

JTBとEC企業、日本企業の販路拡大支援

2022年03月01日

旅行大手JTBは2月28日、越境電子商取引（EC）を手掛けるジェイグラブ（東京都渋谷区）と提携し、日本の中小事業者の海外販路開拓を支援すると発表した。越境ECモール出店とJTB海外店舗内のショールームを組み合わせたオムニチャネルを通じ、日本製品の越境EC販売代行サービス「ジェイグラブモール」を展開。第一弾として、シンガポールで3月下旬から開始する。

新サービスでは、シンガポール高島屋内のJTBトラベルサロンにあるJTBるるぶギフトショップに期間限定でショールームストアを開設。日本の事業者の商品サンプルを展示する。

JTB

オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス提供開始

2022年02月28日 19:01

発信日:2022年02月28日

オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス提供開始

オンライン（海外ECモール出店）&リアル（JTBシンガポール店舗のショールームストア）で海外消費者に新たな買物体験を提供。初期費用0円、販売手数料20%でスタートできる事業者応援施策も実施

海外ECモール連携 | 本事業で出品できるECサイト

複数の海外ECマーケットプレイスと連携

- 大手海外B2C型 ECマーケットプレイス eBay、その他モールなどと連携しています。
- 本事業では、j-Grab Mallに出品することで、個別の手続きや対応などの煩雑が業務が一切からず、大手海外B2C型ECマーケットプレイスeBay、その他モールにも出品が可能です。
- 多チャンネル連携により、集客および販促・プロモーションの最大化と早期の信用・信頼の獲得が可能です。



ジェイGrabモール自体で売買できるだけでなく、海外主要ECモールへ連動出品することによって間口を広げ、より多くの消費者と出会う。
=ただのモールではなく、海外モールへのハブにもなっている。

委託販売の流れ

参加事業者さまの作業は「商品情報の作成」と「国内倉庫への商品発送」だけ

応募が多い場合は審査の可能性もあります。1社あたり1~3商品、各10SKUです。

1. お申し込み



j-Grab Mall専用お申し込みフォームに必要事項を記入のうえお申込みください。

2. 商品登録・販売



「商品登録フォーム」をもとに、ジェイクラブが商品登録を行い販売開始となります。世界の海外ECモール、SNSにも連携・販売されます。

3. 商品情報作成・発送

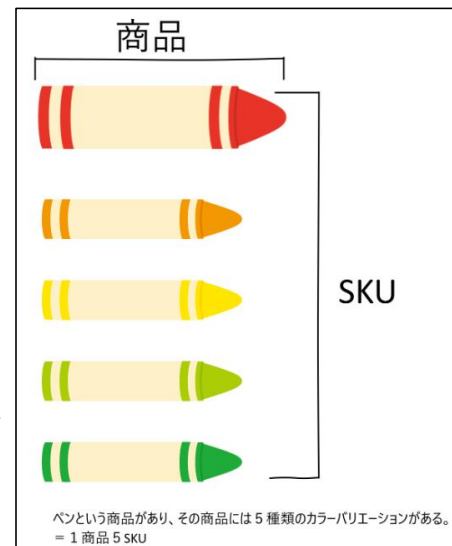


海外に売れたら事務局から連絡をいたします。その連絡を受けたら、商品をジェイクラブの国内指定倉庫に発送してください。

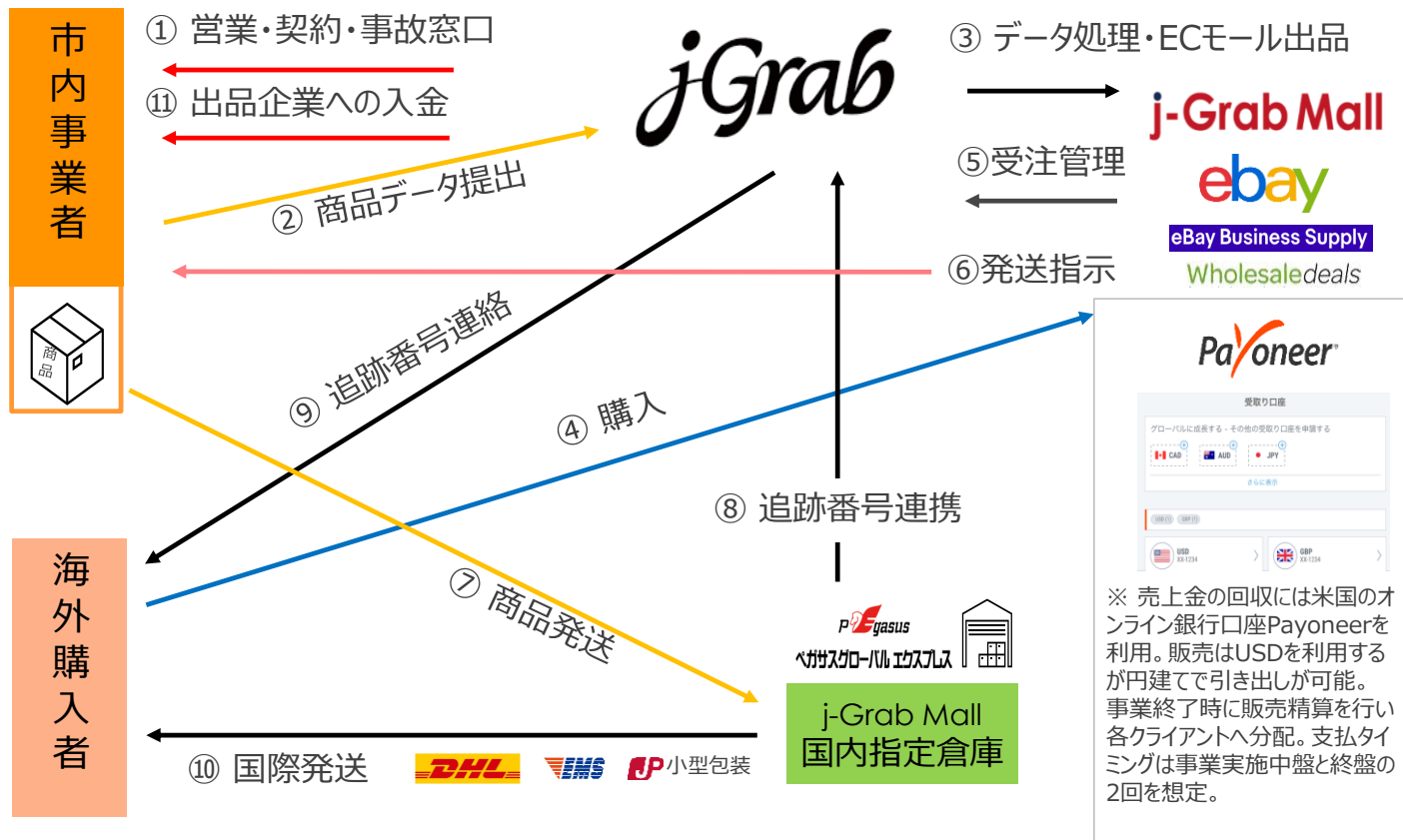
4. 受注・発送



指定倉庫への納入を確認したら倉庫スタッフが海外発送します。お客さまは何もする必要がありません。



ECモールでの管理運営 (B2C、B2B)



8

欧米は20年前からeBayかAmazonか

ECモール比較

ECモール名

アカウント作成
(日本取得)

レギュレーション
の分かりやすさ

越境EC発送
向き・不向き

急なアカウント停止
アカウント凍結処置

日本からの医薬品・
食品販売

マーケティング
販促

ECモール



(米国の銀行口座取得必須)



(独自ルールで不透明)



(フルフィル在庫推奨)



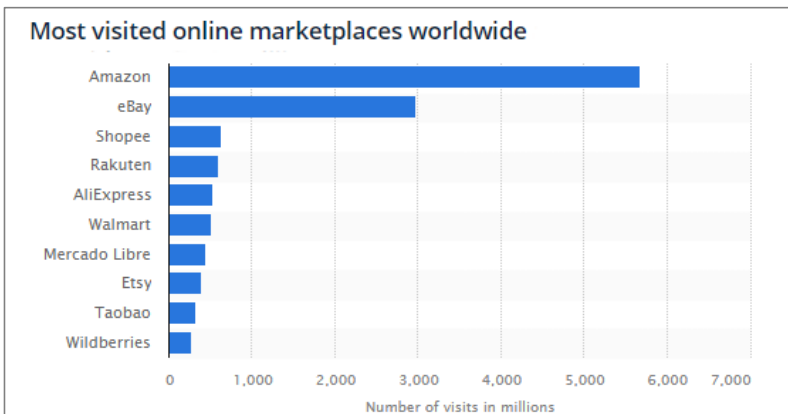
(交渉なく停止になる事例が多発)



(米国FDAのルールに従う必要あり)



出典：Statista



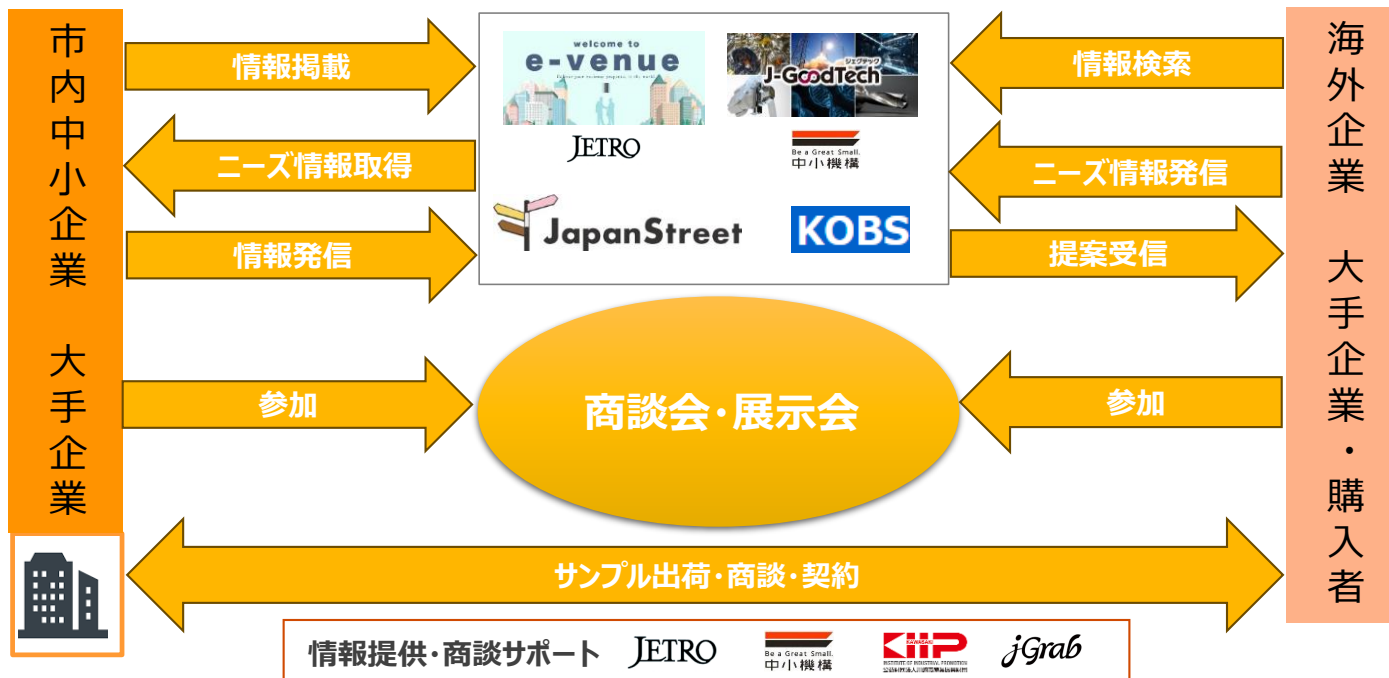
While this seems like an obvious win for Amazon, **eBay has a trump up its sleeve: international reach** (defined as sales outside North America). As of 2016, **eBay records 62% worldwide sales across 25 sites around the globe** - which is almost double that of Amazon (33% international sales across 13 global marketplaces).

Amazon vs. eBay: Where should you sell your products? By Helena Kleine

	米国FDA	欧州VAT
Amazon	求められる	納税者番号求める
eBay	求められない	eBayが対応

企業間ビジネス創出支援業務

ジェトロや、中小機構のBtoB関連サービスに商品や技術を個社ごとに情報を登録。希望事業者にはジェトロ「Japan Street」に商品カタログを掲載も推奨します。海外バイヤーから商談依頼があれば、各種調整やツールの利用促進アドバイスを行います。
また、一義的なオファーはジェイGrab株式会社が受け、その後、即川崎市、及びKOBSと連携を取り、事業スキーム全体でBtoB交渉のサポートを行います。



企業間ビジネス創出支援業務

デザイン性の高い日本ブランドと米国のバイヤー(BtoB)・消費者(BtoC)をつなぐプラットフォームです。日本製品をアメリカ市場に売り込むためのブランド力、集客力、販売力、コミュニケーション力が圧倒的に優れています。メルマガ、パンフレット、SNS、プレスリリースなどでブース誘引に繋がる各種プロモーションを実施します。

DECO BOKOトレードショー Summer 2024 募集概要

展示会名称： DECO BOKOトレードショー Summer 2024

展示会形態： NY NOW Summer 2024内にDECO BOKOトレードショーとして出展

場所： ジャピッツ・コンベンションセンター（ニューヨーク）

開催日時： 2024年8月4日（日）～7日（水）
9am～6pm *最終日7日のみ3pmまで

早割締め切り：4月12日

最終締め切り：5月10日

追加募集締め切り：6月14日

募集出展者：

- 日本のブランド
- 日本ブランドを扱うエージェント、ショールーム、ディストリビューター
- 海外に拠点を置いている日本人によるブランド
- 日本で開催している展示会主催企業および出展企業 等

現地バイヤーとのマッチング商談会なども企画中です。

開催の様様

Winter 2024の開催様様



動画はこちら
(DECO BOKO Youtubeチャンネル)



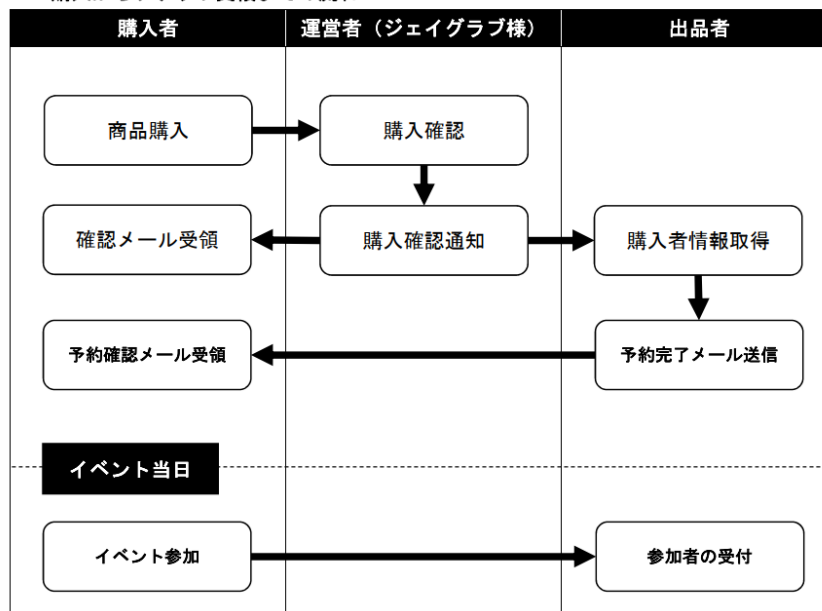
インバウンド体験型コンテンツ

川崎市外事業者も体験地が川崎市内であれば参加可能



ECは、物理的に手に取れる物だけでなく、権利・予約など、インバウンド体験型商材の販売も可能です。また、ECでは輸送できないもの（酒類など）も、インバウンドで入国した人に購入させ、お土産として持ち帰ってもらえば、実質的なEC販売になります。メリットは、代金は先払いになるため、ノーショーリスクが減るという点です。

～購入からチケット受領までの流れ～

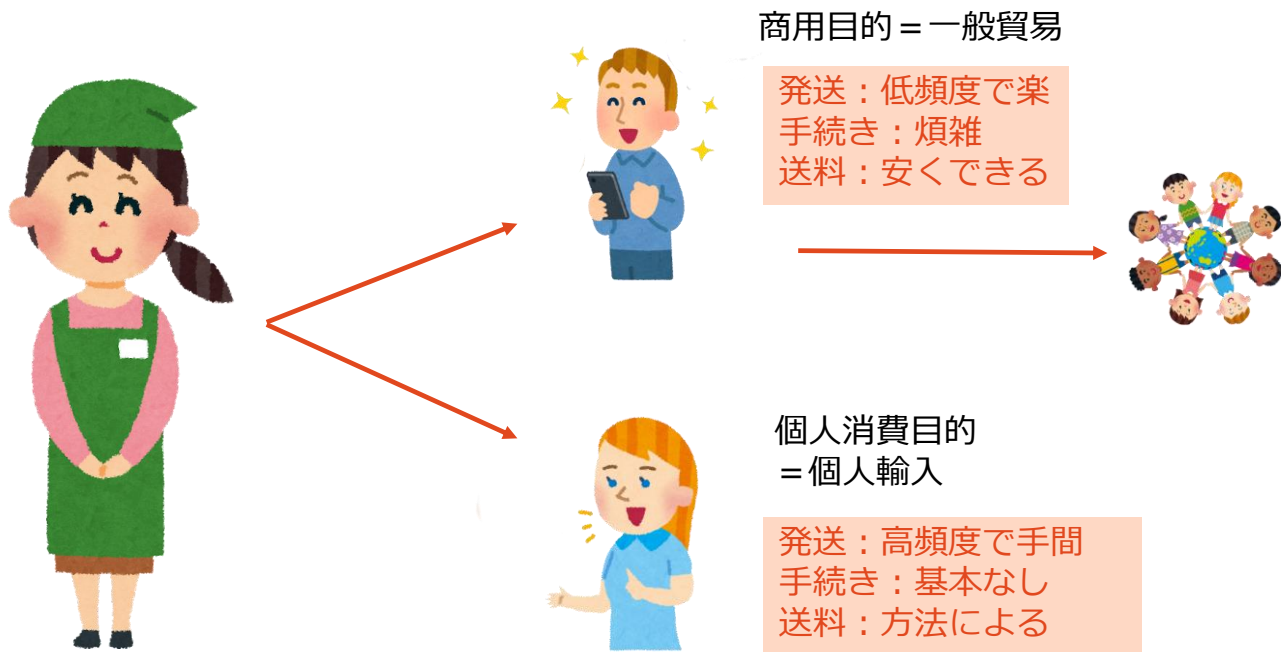


食事の提供など、事前に準備が必要なものもあると思いますので、キャンセルされても損をしないギリギリのタイミングは、各出品者様でお決めください。
（キャンセルポリシーは出品者が決めること）

4. ご理解とご協力をお願いしたいこと

商品の認証と物流について

国際取引のパターン

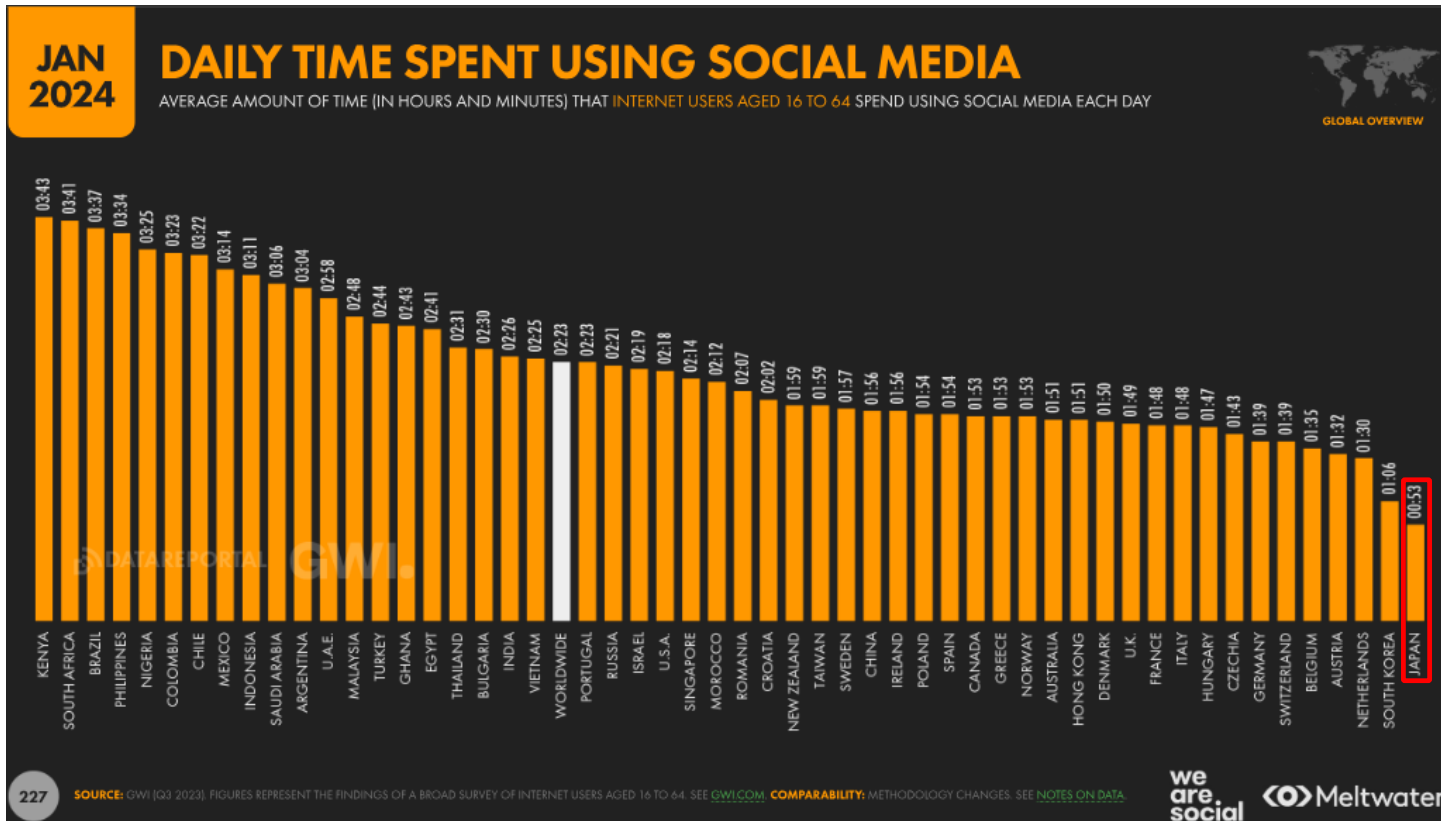


出典：ジェイクラブ株式会社調べ

4. ご理解とご協力をお願いしたいこと

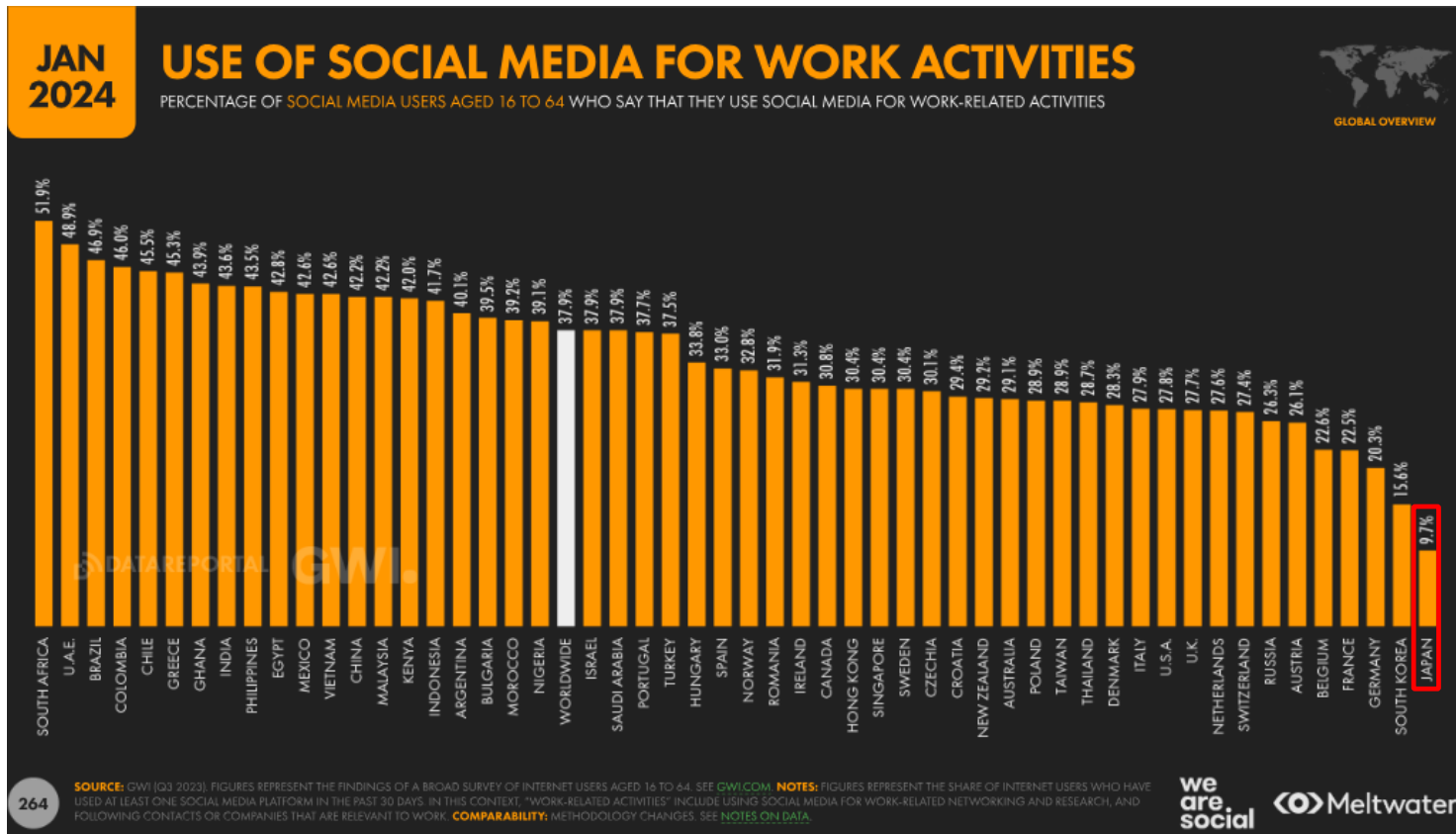
売るためのプロモーションとは (SNS)

海外のソーシャルメディア・マーケットを知る



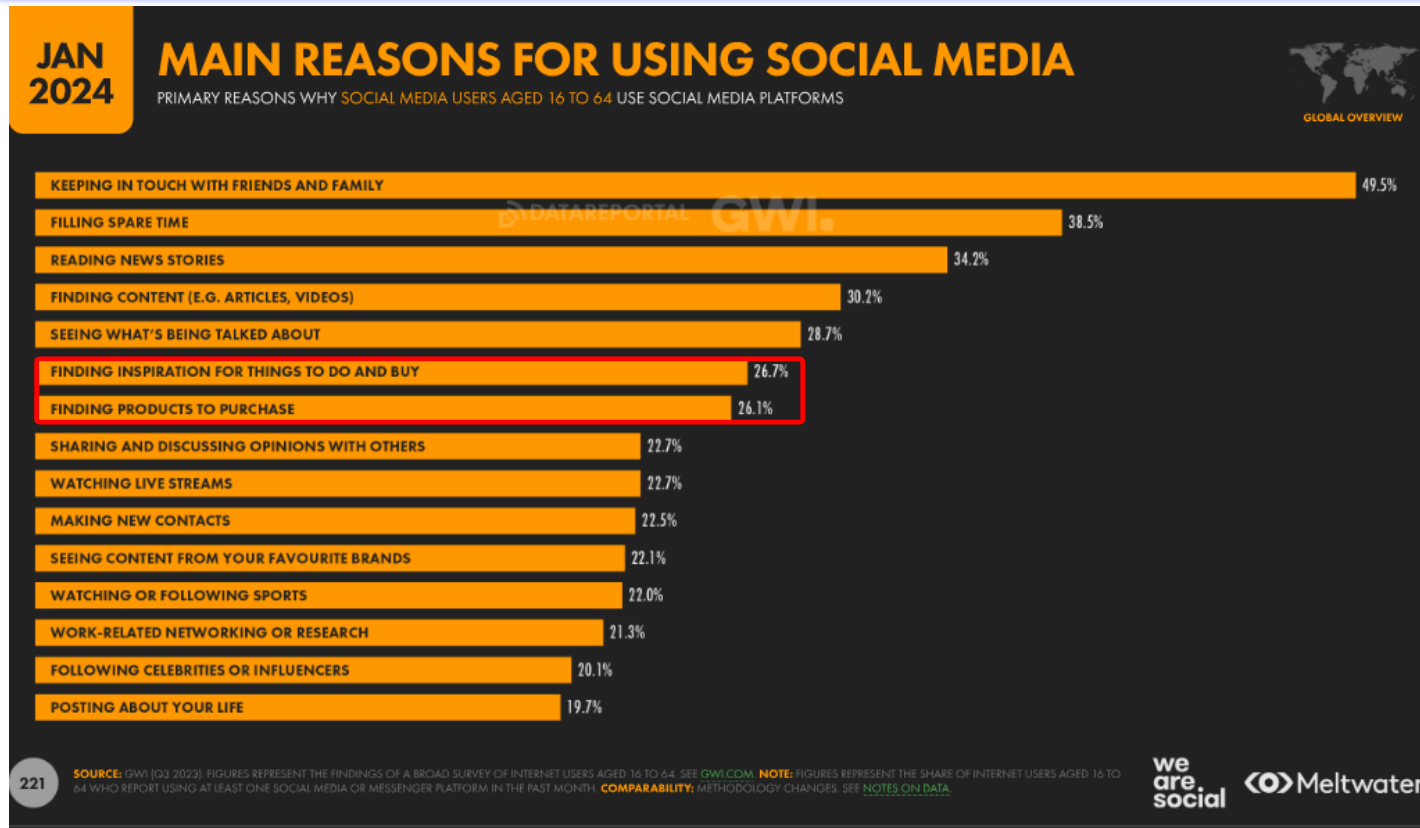
出典：We Are Social「Digital, Social & Mobile in 2024」

海外のソーシャルメディア・マーケットを知る



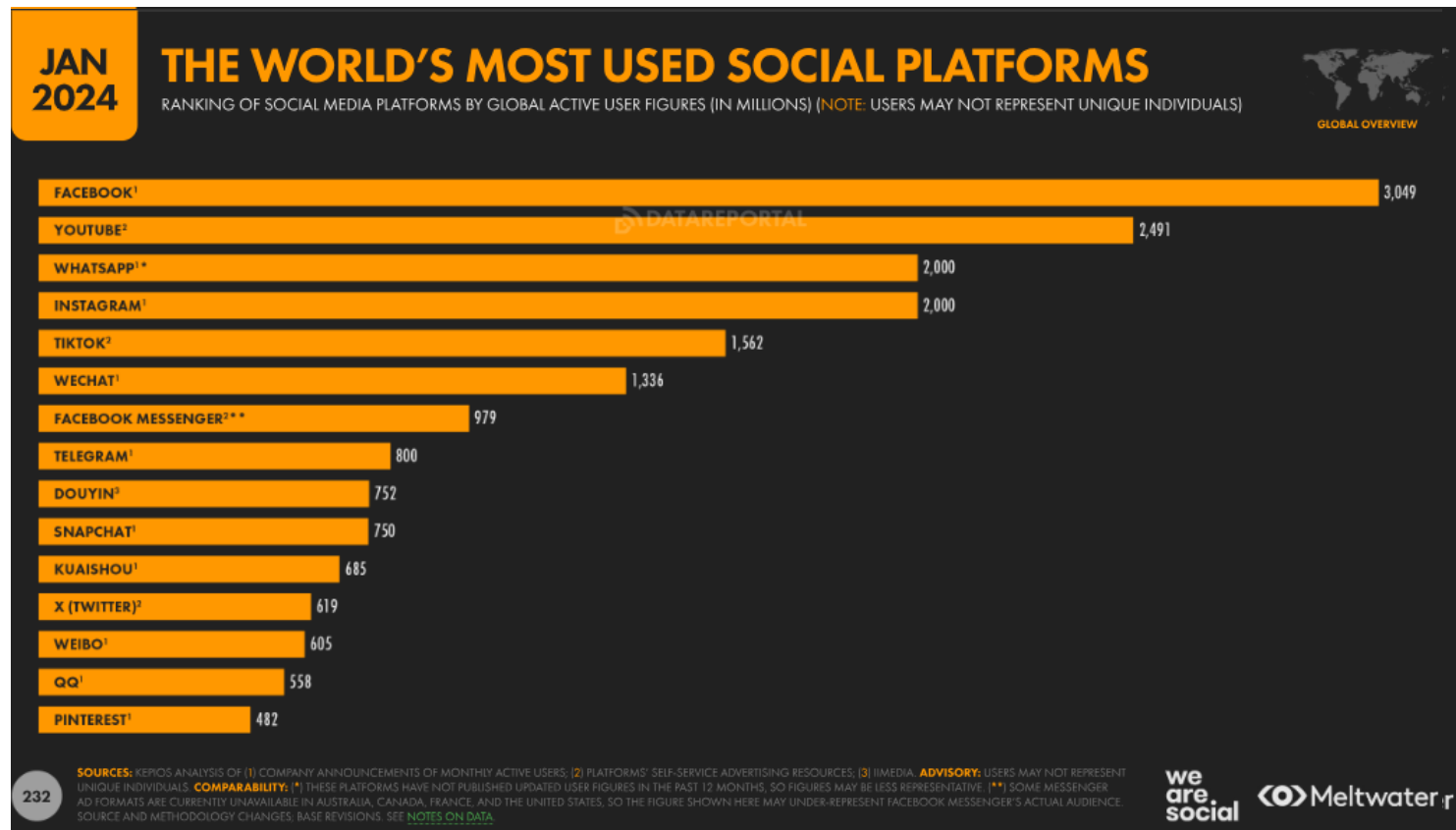
出典 : We Are Social「Digital, Social & Mobile in 2024」

海外のソーシャルメディア・マーケットを知る



出典 : We Are Social「Digital, Social & Mobile in 2024」
28

海外のソーシャルメディア・マーケットを知る



出典 : We Are Social「Digital, Social & Mobile in 2024」
29

ソーシャルメディアの本質を見失わない

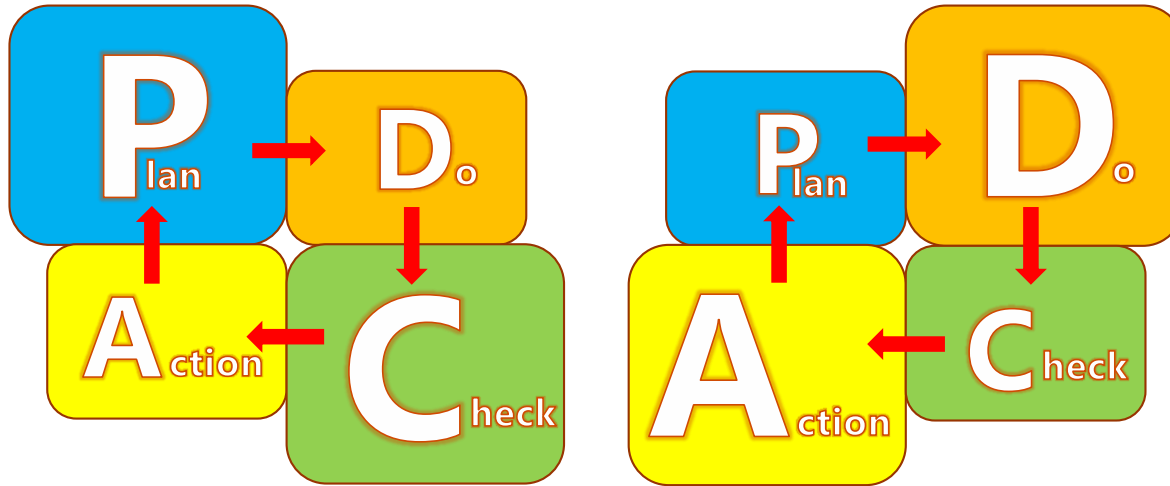
ソーシャル・メディアがなぜ「ソーシャル」という名がついているのか。
これを知っていないとSNSの本質を知らないことになり、効果的なプロモーションは行えない。

ソーシャル・メディアの本質を知るヒントは「ソーシャル」。
オンラインだけでなく、日常のオフラインの社会生活を考えた時、どんな人物が好かれ、どんな人物が社会から浮いているか、これを観察すると本来のSNSの運用方法が明確に分かってきます。また、CTA (Call to Action) を常に意識します。



5. 越境ECで成功するための意識替え

日本企業に多い、世界で成功しない意識



日本企業（プロセス重視からくる決断の超絶遅延から、品質が良くとも知名度獲得に出遅れ、低空飛行が続く）

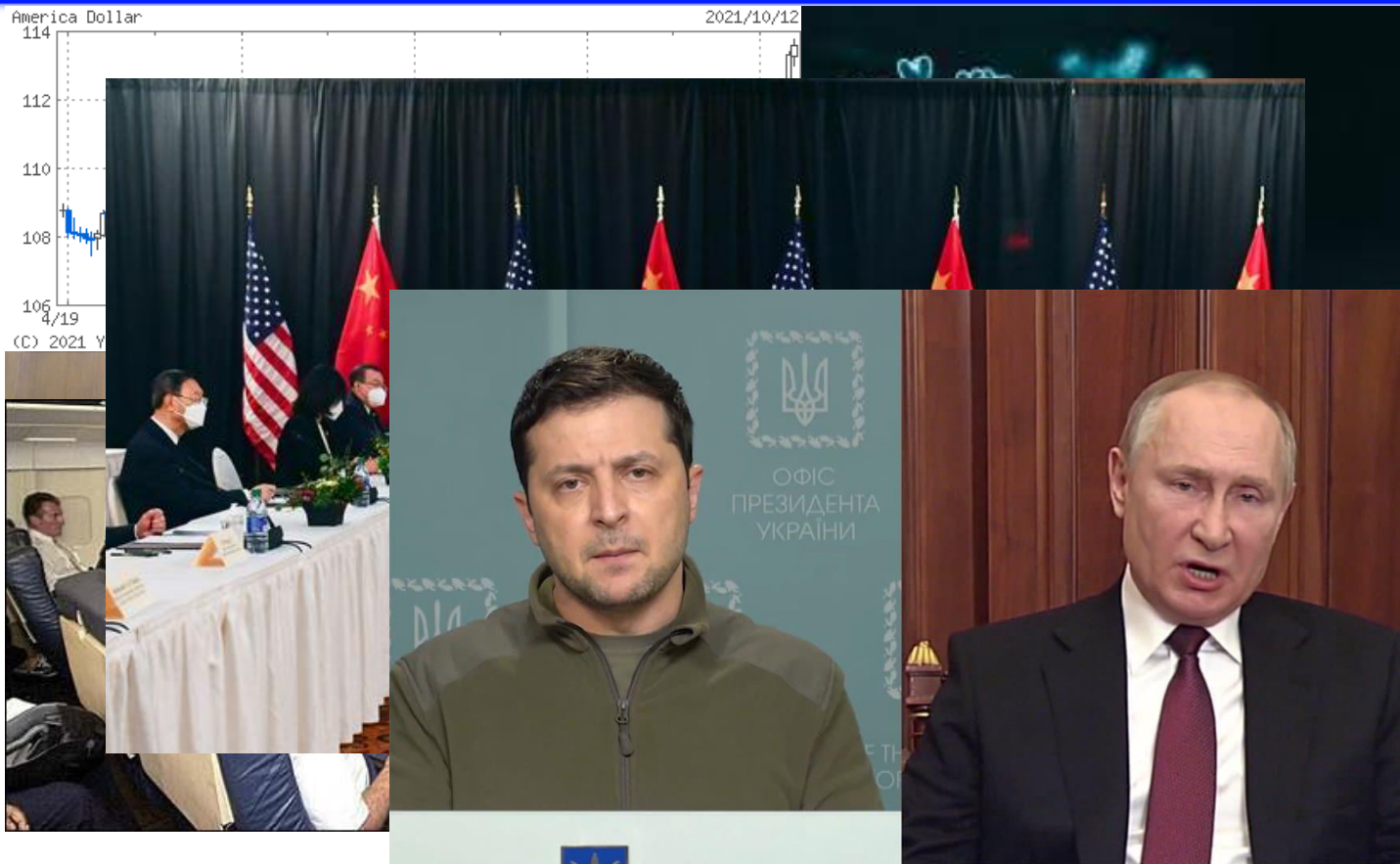
万が一の対策、安心できるまで準備準備準備・・・	ようやくスタート
-------------------------	----------

海外企業（早くスタート=知名度獲得に有利。品質や顧客満足度に多少難があっても都度対策。100%の完璧など目指さない）

準備	オープン（問題があれば都度対策）
----	------------------

Plan（計画して） → Delay（遅れて） → Cancel（中止して） → Apologize（謝る）
 にならないように気をつける。

越境ECをやるなら国際欄も読むのが常識



6. 参加条件

募集要項・注意事項（オンラインBtoC、BtoB）

募集対象 事業期間	<ul style="list-style-type: none"> ・新規に取り組む企業を優先します（企業規模は問わない。ただし、大企業は一部費用負担あり） ・過去に参加した企業も応募は可能です 令和6(2024)年6月～令和7(2025)年2月の間（出品準備期間を含む）
対象商品	市内企業者が製造販売する自社商品（製造のみ外部委託も可） （例）工業製品、日用雑貨、アウトドア用品、食品、イベントチケット等日本製品の販売（Made in JAPAN でなくても可）
販売チャネル	j-GrabMall、eBay、
対象外商品	生鮮食料品（ただし常温保存半年以上持つものは可）、酒類、医薬品・医療機器、動植物・土壌、効果等に 具体的な根拠がないもの、公序良俗に反するもの、不正手段による取得物
申し込み要件	<ol style="list-style-type: none"> 1. 輸出先国への輸入・販売が可能な商品であること 2. 輸出先国の知的財産を侵害していない商品であること 3. 商品の全体像が分かる背景白、もしくは無地の写真のほか、写真のファイル名をわかりやすく整理して複数枚提供いただくこと 4. j-Grab Mall、および海外ECモールのルール、ポリシーにご了承いただけること 5. 出品予定日まで販売する商品をご用意できること、またはジェイグラブ国内指定倉庫に納品できること(保管在庫数は応相談) 6. 輸出入時や販売時に必要な情報・書類をご提出いただけること (例:成分表やSDSなど) 7. JANコードが記載されている商品であることが望ましい。JANコードがない場合にはジェイグラブにご相談ください 9. セールやプロモーションに必要なクーポンや割引のご提供、追加情報などをご提供いただくこと 10. 海外での販売価格の変更や割引販売等を行うことに同意いただけること

- ・商品の販売価格設定についてエントリーシートに記載いただく卸値価格に基づき販売価格を設定します。販売価格に関する諸条件がある場合、エントリーシートに記入する前にご相談ください。
- ・販売成約後は月末締め翌月末で積算・決定します。
- ・返品・返金処理について、成約日から遡って90日程度猶予を頂きます。返金が生じた場合にはご連絡の上ご請求書を発行の上、返金額などお振込みいただく可能性があります。
- ・在庫数、および購入可能数量などは、ジェイグラブ・参加企業の間で調整させていただきます。
- ・国際送料、関税などの諸税、ecモール販売手数料などは購入者負担のため商品価格に含め販売価格を決定します。
- ・宣伝および販売プロモーション、ショールームストアの展示を実施するにあたり、商品サンプルの無償提供をご相談することがあります。
- ・j-Grab Mallやでは一定期間のデータやアンケートを集計して参画事業者向けにレポートをご提供しています。提供できるデータは各連携ECモールにより一部提供できないことがあります。
- ・申し込み品目数は3商品10SKUとしています。ただし、海外ビジネスマッチングイベントにおいては、海外バイヤーとの商談で決定の上、1社1品とします。
- ・販売できない国や地域がある場合、お申し込み時に除外国指定の項目に国名をご記載ください。
- ・紛争地域や政情不安定な国や地域など物流会社が配送できない国・エリアから注文が入った場合には、ジェイグラブ判断でキャンセル処理することがあります。

募集要項・注意事項（オフライン）

募集対象 事業期間	・新規に取り組む企業 ・既に越境ECに取り組んでいる企業 令和6(2024)年8月4日～8月7日まで @アメリカ・ニューヨーク（NY NOW内）
対象商品	酒類以外のBtoC商品
販売形式	トレードショー
注意	1社につき1日まで出品可能です。 現地渡航の必要はありません（渡航を希望される方は自費による参加になります）。
申し込み要件	DECO BOKO申込締切までに申し込みがあったものをジェイクラブ株式会社、及び川崎市による審査を経て決定します。

出品者の費用負担について

出品者にご負担いただく費用は、以下の表のとおりです。

費用区分	中小企業者等	大企業
個別商品ページ作成に係る費用	1商品につき、12,500円（+日英翻訳 5,000円）	3商品で100,000円 （+日英翻訳 10,000円/1商品）
販売手数料	販売総額の上限10%。	
海外PL保険 （製品のみ）	（目安）36,000円/年 加入している場合は不要	
輸送料	国内指定倉庫までの輸送料	

※上記費用の支払いは直接、運営事業者・ジェイクラブに行っていただきます。

※販売成約後の国内指定倉庫から発注者への国際輸送料について、販売利益が出品者の登録口座に振り込まれるまで、出品者に負担していただきます。

jGrab



EXPERT INTERVIEW
Podcast Series

What the
INTERNET AND DOG YEARS
have
IN COMMON

The graphic features a teal background with a central white text box. It is decorated with various pet-related icons: two paw prints at the top, two crossed bones in the middle, two water bottles on the sides, and a cat, two bones, and a dog at the bottom.