

<p>(企業名)</p> <p>日本通運株式会社</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>20社</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>米国現地 EC サイトによるオンライン販売&Web プロモーションと、実店舗での展示販売で、認知度拡大と販売実績を同時に獲得!</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>当社のサービスでは、米国へ商品を輸出した後、オンラインでの EC 販売(現地の EC サイト”e’ s Japan”)と、商品の認知度を拡大させるための様々な Web プロモーション、さらには販売数量増加のためのリアル店舗(来店者が多い日系大型スーパーやポップアップショップ)での商品の展示販売を組み合わせた施策を実施することが可能です。</p> <p>海外で認知度のない商品の売上拡大を目指すためには、オンライン販売や Web プロモーション等による”中期的な商品のブランディングの施策”は外せない要素ですが、それと同じく、”販売実績を積み上げるための短期的な店舗販売の施策”も欠かすことはできません。</p> <p>この2つの施策を平行して実施し、互いに送客し合うことによって認知度の向上と商品販売の最大化を同時に実現させていきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>① 米国へ商品を輸出した後、当社が構築した米国の EC サイト”e’ s Japan”で販売を行うため、数日以内の宅配や返品対応など、消費者ニーズに寄り添ったサービスの提供が可能です。</p> <p>② Web プロモーションについては、商品の信頼獲得から認知拡大、興味深耕までカスタマージャーニーに沿った様々なステージでの各種プロモーションの選択が可能です。</p> <p>③ 米国の実店舗で期間限定商品の展示販売を行い、実際に現物を米国の消費者に見てもらい手に取ってもらうことで、その場での購入に繋げることが可能です。</p>	
<p>(どのような事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・米国の EC サイトや実店舗での販売を希望されている方 ・既に自社サイトによる越境 EC など海外向けに販売している方 ・既に海外販路があるが、EC サイトや実店舗での販売、現地での Web プロモーションを行いたい方 ・海外での展示会に出展された経験がある方 ・特に加工食品については、HACCP や FSSC2000 などの認証の取得、海外販売に積極的な方 <p><募集している業種></p> <p>文房具・キッチン雑貨、日用雑貨、インテリア・家具、ファッション雑貨、コンテンツ商品(アニメ商材)、加工食品(温度管理が不要で賞味期限が長いもの)</p> <p><当社販売サイトの対象エリア></p> <p>米国</p>	

(支援実績の例)

【支援企業社名】

A社

【取扱商品】

キッチン用品の計3アイテム、計150個

【支援実績】

A社様は、米国向けの越境ECの経験があったが、新たに海外在庫型の現地ECサイトの販売に向けて、2017年7月に当社へ輸出並びに現地ECサイトへの掲載サポートを依頼された。米国への輸出・流通を可能にするためには、FDAの基準に準拠した「鉛・カドミウム溶出量の検査」という高いハードルとなる工程が必要だが、当社によるサポートの過程を経て同年10月に現地ECサイトで販売を開始した。11月初旬にアイテムの初回販売を実施以降、8週間で150個を完売することができた。なお、低コストによる安価な価格販売が実現できたため、従来の、都度日本から発送する越境ECと比較して300%の販売実績となっている。

【支援企業名】

B社

【取扱商品】

文具製品、雑貨

【支援実績】

B社様は、海外でのEC販売を検討する中において、海外PL保険の負担の大きさに課題を抱えられていた。そのため、当社と損害保険ジャパン日本興亜株式会社（当時）と協同で造成した「商品付帯型の海外PL保険」に申し込むことで、リスクとコストを抑えながら海外EC販売へのチャレンジに繋がられた。2018年6月に羽田の当社倉庫へ商品を搬入し、2018年7月から海外ECサイトでの販売を開始した。販売開始後は、その国で売れるタイミング（例えばChristmasシーズンの商戦期など）を逃すことなく消費者へ商品情報を届け、輸出した文具製品の計100個を完売した。

【支援企業名】

地域団体

【取扱商品】

甲信越エリアの複数社、販売アイテム数は40アイテム以上である

【支援実績】

新型コロナウイルスの影響により海外展示会への出店が困難な中、甲信越エリアの地域団体様は、ドイツ、米国、中国、台湾の4市場に対し、甲エリアの各メーカーの輸出兼海外ECへの出店支援事業を進めることになった。このような中、当社は米国の市場に明るいコーディネータ経由にて米国向けの業務委託を受けた。2020年9月の申込みから11月の販売開始まで2ヶ月程度の短期間であったが、コロナ禍において米国向けの国際物流が滞る中、全41アイテムの法令確認と輸出手続きを実行し、予定通り米国でのECサイトでの販売に漕ぎつけることができた。販売数量は約90個であり、購入者によるレビュー投稿の結果から「価格に対応した価値訴求の取り組み」や「マーケットに合致した商品の選定」など、今後のマーケティング面における施策の方向性も明確になった。

(問い合わせ先)

メールにて「JAPAN ブランド育成事業の支援パートナー」の件と明記のうえ、ご連絡ください。

- ・ 事業者名：日本通運株式会社
- ・ 部署名：事業開発部
- ・ 担当者名：小笠原、野田、石田
- ・ 電話番号：03-6251-1200
- ・ メール：nittsu-dcx_commerce@nipponexpress.com

料金メニュー					追加単価	メニュー組み合わせ例 ※◎は必須選択						
No	メニュー	単価 (円)	数量	単位	小計 (円)	備考	追加単価 (円)	単位	オンライン販売	オンライン販売 + 展示販売 1週間	オンライン販売 + 展示販売 2週間	オンライン販売 + ポップアップ ショップ
①	e's Japan 掲載利用料	24,000	5	ヶ月	120,000	e's Japanサイトに掲載の上、米国版社にて委託販売を実施。商品情報の翻訳費・消費者対応費・出荷実費・米国在庫保管費・消費者返品費用込み。1社にて最大3アイテム(合計10SKU)まで掲載可能。	5,000	1SKU /1ヶ月	◎	◎	◎	◎
②-1	e's Japan 紹介記事掲載	220,000	1	記事	220,000	e's Japanサイトに特集ページとして紹介記事を掲載。日本語にて1,200~1,500文字程度。画像、動画等の掲載や埋め込みも可能。記事の翻訳費・掲載費込み。	220,000	1記事	○	○	○	
②-2	商品レビュー投稿	20,000	9	件	180,000	e's Japanサイトの掲載商品を消費者に購入してもらい、その結果を消費者自身のレビューとして投稿。投稿者選定費用、出荷費用、配送費用、内容確認費用込み。ただし商品代金は除外のためお客様負担。	20,000	1件	○	○	○	○
②-3	Facebook広告	60,000	5	ヵ月	300,000	e's Japanサイトに掲載した商品に対して、日本好きな消費者や嗜好選考度の高いターゲット層にセグメントを絞った上で、Facebook広告を配信。5ヶ月間にて4,000クリック前後の想定。	60,000	1ヶ月	○	○	○	○
②-4	ディスプレイ広告	280,000	5	ヵ月	1,400,000	広告ネットワークを活用し、商品と親和性の高いサイトに対して、繰り返し販売ページにリンクした広告を配信。5ヶ月間にて30,000クリック前後の想定。	300,000	1ヶ月	○			
②-5	アンバサダー発信	500,000	1	名	500,000	現地の商品アンバサダーとして、月に一度のSNSによる商品情報の発信、掲載商品や紹介内容に対するフィードバック、競合商品の価格や特徴などの簡易市場調査を実施。	500,000	1名	○			
③-1	店舗での展示販売 (1週間プラン)	2,500,000 ~	1	週間	2,500,000	米国の日系大型スーパー(雑貨・食品・美美容品等を販売)の一角に専用ブースを設けて商品の展示販売を1週間実施。チラシ配布にてe's Japanサイトにも集客。賃料、人件費、備品費、デザイン費、輸送料込み。	-	-		○		
③-2	店舗での展示販売 (2週間プラン)	3,700,000 ~	2	週間	3,700,000	米国の日系大型スーパー(雑貨・食品・美美容品等を販売)の一角に専用ブースを設けて商品の展示販売を2週間実施。チラシ配布にてe's Japanサイトにも集客。賃料、人件費、備品費、デザイン費、輸送料込み。	-	-			○	
③-3	ポップアップショップ	7,200,000 ~	2	ヵ月	7,200,000	米国のリトルトーキョー内に専用ショップを設けて、商品の展示販売を2ヶ月間実施。ショップの造作費、賃料、人件費、備品費、集客費用、デザイン費、輸送料込み。	3,300,000	月				○
③-4	Japan Houseの展示販売	12,000,000 ~	1	ヵ月	12,000,000	米国のロサンゼルス市のJapan House内に専用販売スペースを設けて、商品の展示販売を約1ヶ月間実施。賃料、人件費、備品費、デザイン費、輸送料込み。	-	-				
④-1	法令確認費用	10,000 ~	1	SKU	10,000	輸出可否を判断するにあたっての、現地での通関並びに流通に関する事前確認の費用。日本と米国における輸出者、輸入者、販売者の確認費用実費込み。(食品や化粧品などのFDA関連商品は、別途調査実費として都度見積り)	10,000	1SKU	◎	◎	◎	◎
④-2	輸出課金(輸出実費)	海外販売価格の総額に対する 30%			150,000	海外販売価格の総額(宅配費用・現地消費税除く)に対する30%の輸出実費。輸出手続き費用、通関費用、PL保険料、輸送実費、倉庫搬入料込み。 ※左記の小計は、海外販売価格の総額が500,000円の場合の金額例。			◎	◎	◎	◎
④-3	販売課金(販売手数料)	海外販売価格に対する 20% ※販売の都度発生			100,000	海外販売価格(宅配費用・現地消費税除く)に対する20%の販売手数料。販売の都度発生し、出荷費用、クレジットカード手数料、為替手数料込み。 ※左記の小計は、海外販売価格の総額500,000円が完了した場合の金額例。			◎	◎	◎	◎
メニュー組み合わせ例 合計(円) ※アイテムが1SKUのみであり、かつ輸出総額が500,000円にて完了した場合									2,980,000	3,580,000	4,780,000	8,060,000