

## イーベイ・ジャパン、越境 EC ビジネス 3 年以上の企業の担当者に聞いた！ 「越境 EC に関する実態調査」結果発表！

- ◆越境 EC は中学生英語でも大丈夫！担当者の 6 割が基礎会話レベル
- ◆越境 EC に手ごたえを実感するのは、半数以上が開始 1 年目！
- ◆今感じている課題は販売強化！「プロモーション」や「人員不足」が上位
- ◆販売カテゴリートップ 3 は「おもちゃ・ホビー・ゲーム」、「ファッション」、「カメラ関連」

イーベイ・ジャパン株式会社（本社：東京都渋谷区、以下：イーベイ・ジャパン）は、イーベイ・ジャパンの越境EC支援サービスを利用し、世界へ向け越境EC事業を3年以上展開している日本企業111社の担当者111名に、越境ECに関する実態調査を実施しました。調査の結果、以下の傾向が明らかになりました。

### ～越境 EC に関する実態調査～

- 調査期間：2019年3月13日（水）～3月26日（火）
- 調査対象：111社111名  
（イーベイ・ジャパンの越境 EC 支援サービス利用の事業者の内、越境 EC を始めて 3 年目以上の事業者）
- 調査方法：インターネット調査

**TOPIC①越境 EC ビジネスの担当人員の英語レベルは「基礎会話レベル」の方が 66.67%**  
半数以上が越境 EC 開始 1 年で手ごたえを感じている！  
そして、半数以上が 1 カ国だけでなく、複数国で販売を展開中！

**TOPIC②越境 EC サイトへ出店するようになったきっかけは、「日本よりも高い価格で販売できるから」「日本では売れない商品が海外では売れるから」、「購入者が日本よりも多い」**  
販売カテゴリーは、「おもちゃ・ホビー・ゲーム」23.42%、「ファッション」19.82%、「カメラ関連」が 15.32% トップ 3 で全体の半数以上を占める。

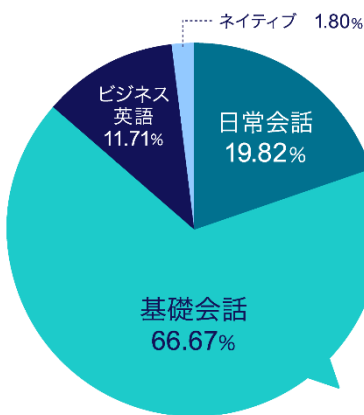
**TOPIC③越境 EC に関する課題は、開始当初は「配送リスク」、「顧客対応」、「制度や規制に関する情報不足」、「現地語への対応」と顧客対応に関する課題が多かった。**  
一方、現在は「プロモーション」、「人員不足」が上位となり、さらなる販売強化を見据えての課題が上位に入る結果に。

詳細データは次のページから！

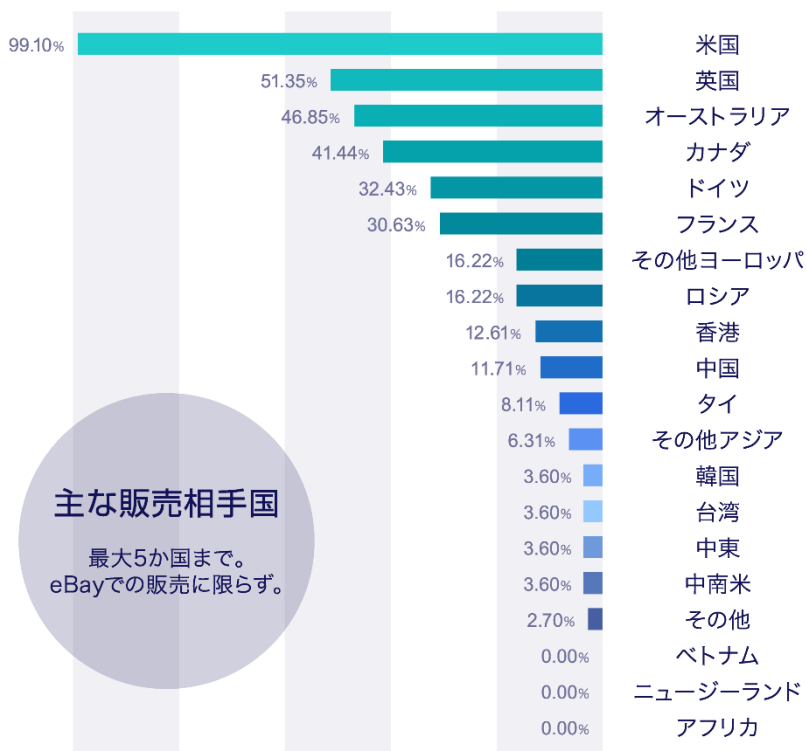
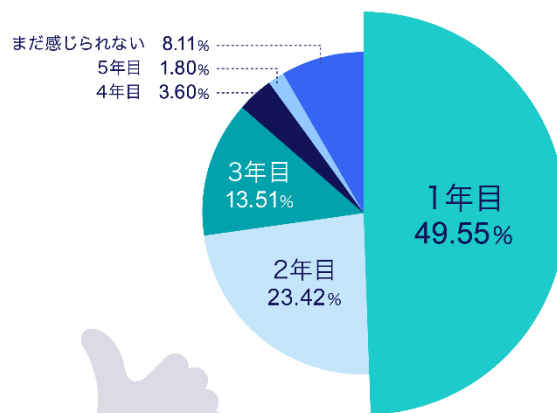
## TOPIC①

越境 EC ビジネスを担当する人員の英語のレベルについての質問に対して、66.67%が「基礎会話レベル」と回答。「日常会話レベル」が 19.82%で続き、「ビジネス会話レベル」の 11.71%を大きく上回る結果に。また、越境 EC ビジネスに手ごたえを感じたのは「1 年目」が 49.55%とほぼ半数に。さらに、半数以上が 1 カ国だけでなく、複数国で広く販売を展開していることが明らかになりました。**越境 EC 支援サービスを利用することで、英語に自信がなくても海外とのビジネスを実施することができ、わずか 1 年で手ごたえを感じるほどの成果が得られ、さらに多国展開が実現できると、多くのメリットを感じていることがうかがえる結果となりました。**

英語のレベル



越境ECサイトの手応えを感じたのはいつからですか？



### 主な販売相手国

最大5か国まで。  
eBayでの販売に限らず。

※すべてのグラフ  
n=111

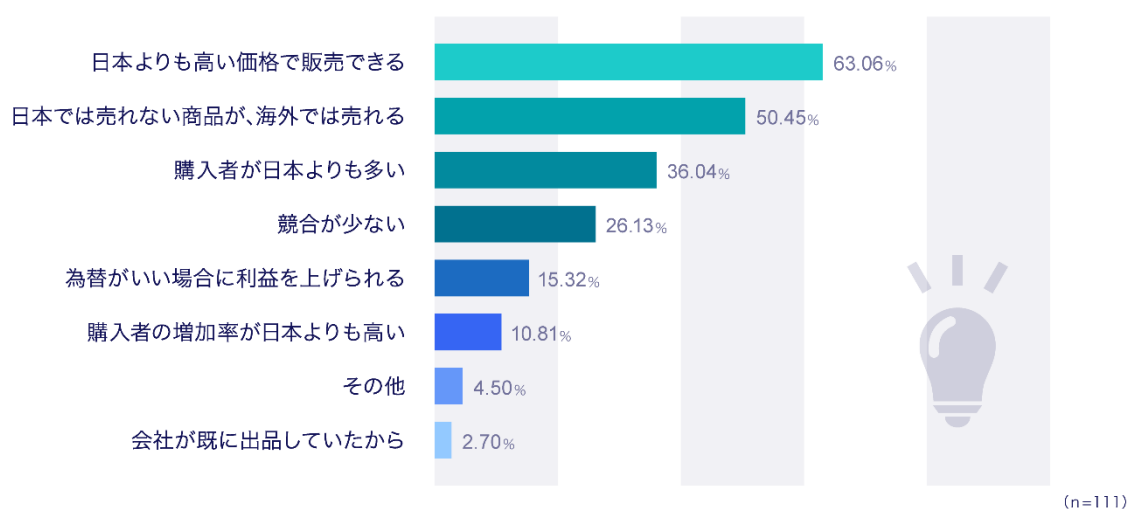
## TOPIC②

越境 EC サイトへ出店するようになったきっかけは、「日本よりも高い価格で販売できる」63.06%、「日本では売れない商品が、海外では売れる」50.45%、「購入者が日本よりも多い」36.04%となりました。

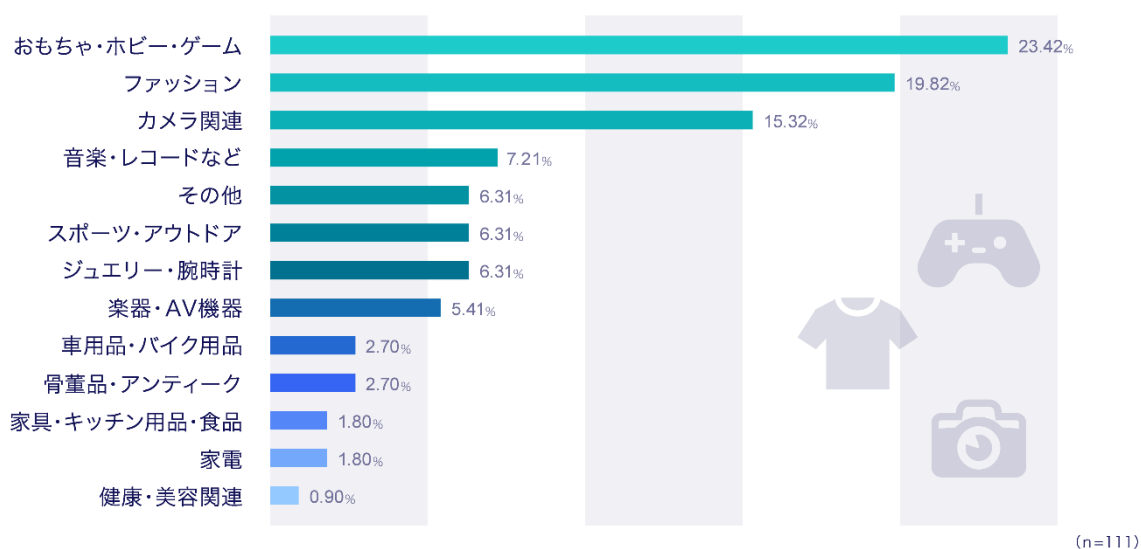
販売商品のカテゴリーは「おもちゃ・ホビー・ゲーム」23.42%、「ファッション」19.82%、「カメラ関連」15.32%がトップ 3、以下「音楽・レコードなど」が 7.21%で続いています。訪日をきっかけに、あるいは日本のカルチャーの世界的広がりから、商品購入のケースが広がっていると考えられます。

### 貴社が越境ECサイトへ出店するようになったきっかけは？

複数回答可。最大3つまで。



### 貴社の越境ECでの販売商品カテゴリー

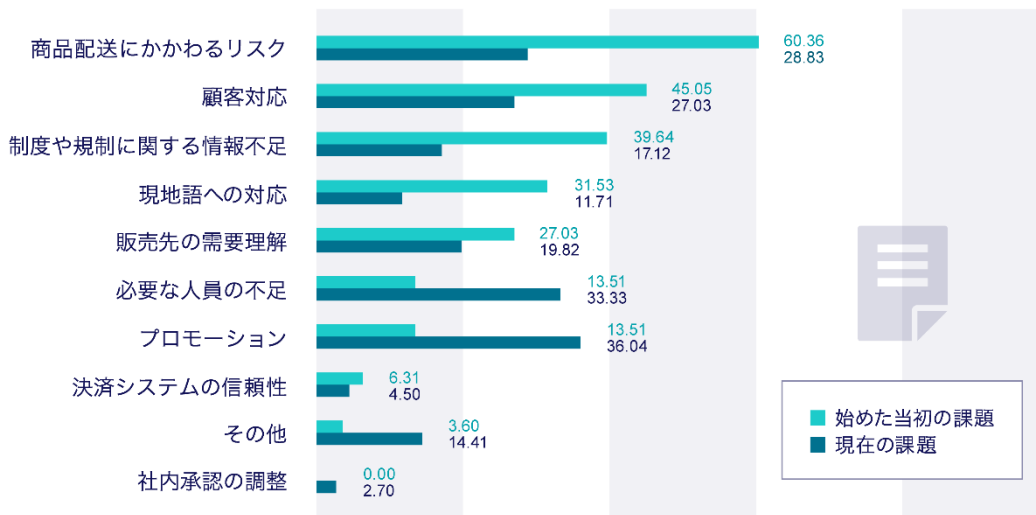


※すべてのグラフ  
n=111

### TOPIC③

越境 EC を始めた当初の課題を質問したところ、「配送にかかわるリスク」が 60.36%とトップに。次いで「顧客対応」45.05%、「制度や規制に関する情報不足」39.64%、「現地語への対応」31.53%という結果になりました。一方で、現在の課題について質問すると、「プロモーション」が 36.04%でトップに。次いで「必要な人員の不足」が 33.33%と、開始当初とは異なる課題が上位に入りました。越境 EC 支援により、当初の課題から、今後のさらなる販売強化を見据えての課題にシフトしたことがうかがえます。

越境ECサイトに関する課題 単位：% 複数回答可。最大3つまで。



※n=111

#### ■ eBay Inc.およびイーベイ・ジャパンについて



<https://www.ebay.co.jp/>

eBay Inc.（米国 NASDAQ 上場、ティッカーシンボル：EBAY）は、世界中から 1 億 7,900 万人\*ものバイヤー（買い手）が集まる世界最大規模のオンライン・マーケットプレイス「eBay」などを運営し、世界をリードするコマース企業です。1995 年に米国カリフォルニア州サンノゼで創業され、ひとりひとりがそれぞれのパーフェクトを見つけられる場所として、世界中の買い手と売り手を結びつけています。2018 年の取引高は 946 億 US ドル（約 10.6 兆円\*\*）となり、常時 12 億商品が世界中から出品されています。

\* eBay India 事業を Flipkart 社に譲渡したことにより、バイヤー数を 2017 年第三四半期より修正。

\*\*為替レート（1 ドル = 112 円）で換算。

#### 【イーベイ・ジャパン株式会社】

本社所在地：東京都渋谷区

事業内容：オンライン・マーケットプレイス「eBay」を通じた日本企業の「越境 EC」支援

=====