

j-Grab Cross-border EC Service

越境ECサービス 概要資料

ジェイGrab株式会社

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町14-1 ハッチェリー渋谷

eMail : info@j-grab.co.jp Tel : 03-5728-2095

HP : <https://www.j-grab.co.jp>



日本および世界のEC・越境EC市場動向

コロナ影響による巣ごもり需要増で、日本および世界のEC市場規模が拡大。

経済産業省の調査報告書によると、2020年の物販におけるBtoC-EC市場規模は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う巣ごもり消費の影響で、市場規模が大幅に拡大しています。特に「生活家電・AV機器・PC・周辺機器等」「衣類・服装雑貨等」「食品、飲料、酒類」「生活雑貨、家具、インテリア」の割合が大きく、4つのカテゴリー合計で73%を占めています。

また、世界的にも新型コロナウイルス感染症拡大を背景に、EC需要が伸び市場規模およびEC化率が増加しています。2020年の世界のBtoC-EC市場規模は4.28兆USドル、EC化率は18.0%と推計されており、2024年には6.39兆USドル、EC化率は21.8%にまで上昇すると予測されています。

物販系分野のBtoC-EC市場規模及びEC化率の経年推移（市場規模の単位：億円）



出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

世界のBtoC-EC市場規模（単位：兆USドル）



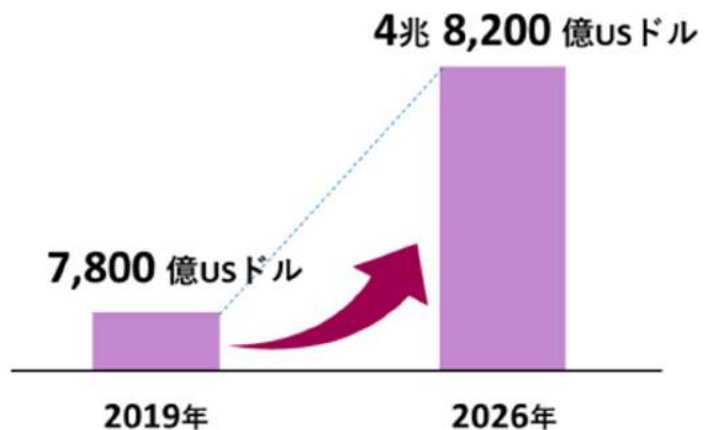
出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

世界のEC市場規模の拡大を上回るペースで、越境ECの市場規模は拡大。

2019年の世界の越境EC市場規模は7,800億USドルと推計され、その値は2026年には4兆8,200億USドルにまで拡大すると予測されています。年平均成長率は約30%で、世界のBtoC-EC市場規模の拡大を上回るペースで、越境ECの市場規模が拡大すると見られています。拡大の要因として、越境ECで販路を世界に拡大しようとする事業者の積極姿勢や、現地での物流レベルの向上などが上げられています。

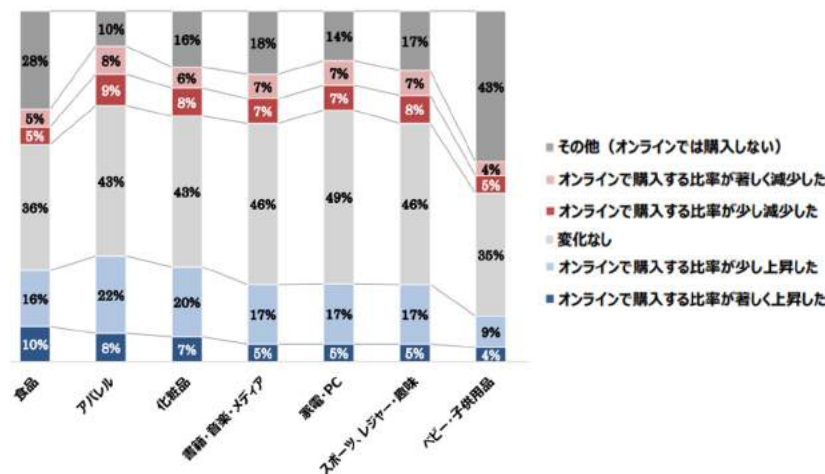
世界的な新型コロナウイルス感染症拡大により、全ての商品カテゴリーでECでの購入が増加（ECでの購入が減少した人の割合を上回っている）しています。特に、食品、アパレル、化粧品において、ECでの購入が増加したと回答する人の割合が多い傾向にあります。

世界の越境EC市場規模の拡大予測



出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

新型コロナウイルス感染症拡大による商品カテゴリー別ECでの購買変化



出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

越境ECによる日本からの市場規模・購入額は中国が最大。

越境EC利用者への購入先アンケートによると、世界的に越境ECによる中国からの購入率が高いことが分かります。特に欧州・ロシアでは英国、ドイツ、フランスといったEC市場規模の大きい国々での購入先として中国が第1位です。日本からの購入は中国が第1位、韓国が第3位となっています。（※ 質問内容が「最新のオンラインで購入した国を指定してください」となっている点は注意が必要です。）

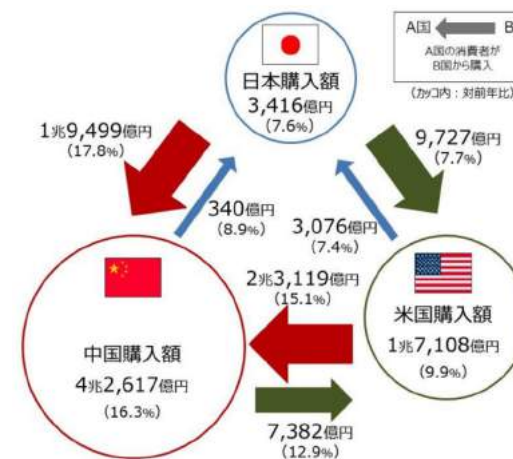
日・米・中の越境EC市場規模でも、アメリカから日本の市場規模は 9,727億円、中国から日本の市場規模は1兆 9,499億円となっており、やはり中国からの日本製品の購入額が最も大きいことがわかります。米国からの日本製品の購入額も大きく、越境ECとして安定した市場であることがわかります。

越境ECでの購入先トップ3

地域	国	越境ECでの購入先					
		第1位		第2位		第3位	
アジア・大洋州	中国	日本	24%	豪州	13%	米国	12%
	韓国	米国	47%	中国	22%	日本	7%
	インド	米国	28%	豪州	15%	中国	15%
	インドネシア	中国	55%	シンガポール	10%	韓国	8%
北米・中米	豪州	中国	31%	米国	28%	英国	13%
	米国	中国	47%	英国	12%	カナダ	9%
	カナダ	米国	51%	中国	33%	英国	4%
欧州・ロシア	メキシコ	米国	50%	中国	37%	スペイン	2%
	英国	中国	43%	米国	20%	ドイツ	9%
	ドイツ	中国	40%	英国	11%	オーストリア	11%
	フランス	中国	44%	ドイツ	19%	英国	8%
	スペイン	中国	51%	ドイツ	10%	英国	10%
	イタリア	中国	38%	ドイツ	17%	英国	16%
オーストリア	中国	43%	スペイン	24%	英国	10%	

出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

日本・米国・中国3カ国間の越境EC市場規模（単位：億円）

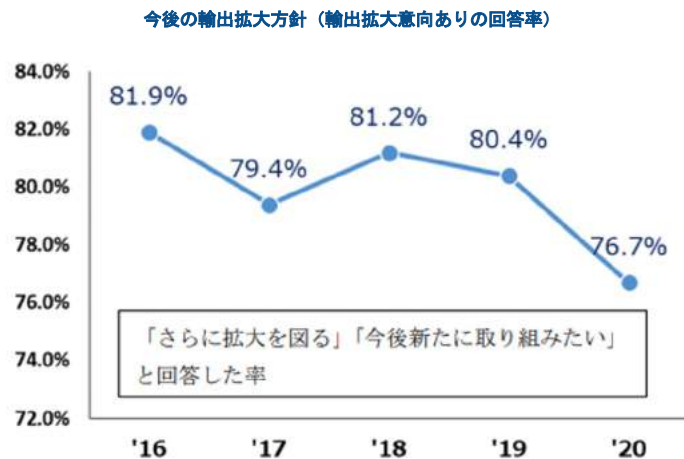


出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

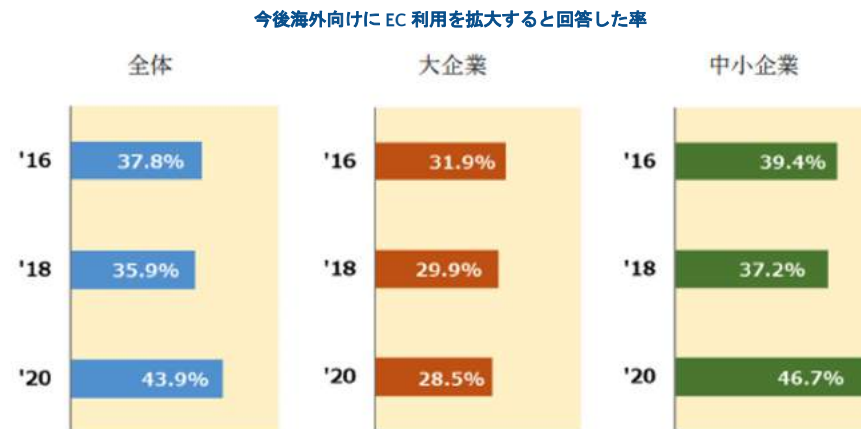
コロナ禍で輸出拡大の意欲は減少するも、越境ECへの拡大意向は増加。

今後（3年程度）の輸出拡大の意欲に関する企業向けのアンケート調査結果で、2019年は80.4%の回答率だったのが、2020年の回答率は76.7%へ下落しています。これは、新型コロナウイルス感染症拡大の状況下において、輸出意欲が減少したものと考えられます。

一方で、越境ECについては積極的な姿勢が見られ、2018年は35.9%の企業が拡大すると回答しましたが、2020年には43.9%に増加しています。特に、中小企業は2020年46.7%と、2018年から9.5ポイントと大幅に増加していて、越境ECについては中小企業を中心に拡大意向が強まっています。



出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）



出典「令和2年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）

ジェイグラブの概要

大手企業から中小規模事業者、自治体・官公庁まで広く支援しています。



令和4年12月現在



会社名	ジェイGrab株式会社 (j-Grab Inc.)
住所	東京都渋谷区桜丘町 14-1 ハッチェリー渋谷
創業	2010年2月
従業員数	27名 (業務委託含む)
資本金	49,253,440円
業務内容	越境ECコンサルティング 越境ECサイト Shopify / Magento 構築・運用支援 ECモール eBay Amazon Shopee 開店・運用支援 越境EC 集客支援 (Coupon / SNS) 越境ECセミナー、ワークショップ支援 英語・中国語 外国語翻訳支援 RPA WinActor Cast on Call販売サポート
委任業務	ジェトロ新輸出大国コンソーシアム専門家 中小企業庁ミラサポ派遣専門家 経済産業省認定情報処理支援機関 経済産業省おもてなし企画認定 中小機構SWBS海外展開事業者 中小機構販路開拓アドバイザー

沿革

- 2010年 ジェイGrab株式会社創業
- 2011年 東日本大震災チャリティー、ヤフー株式会社と業務提携
- 2012年 東京商工会議所国際展開アドバイザー認定
- 2013年 米国eBayエデュケーションスペシャリスト取得
- 2014年 LINE MALL 公式ストア開始
- 2015年 ネットパン協議会越境EC委員会加盟
- 2016年 中小機構越境ECマーケティング支援事業専門家認定
- 2017年 経済産業省IT導入支援事業者認定
- 2018年 日本貿易振興機構JETRO 新輸出大国コンソーシアムエキスパート業務
- 2018年 プライバシーマーク付与事業者認定21004580(01)
- 2018年 福岡県、福島県越境EC支援事業受託
- 2019年 経済産業省情報処理支援機関認定 (第5号-19060029)
- 2020年 中小機構国際化支援アドバイザー、中小機構販路開拓支援アドバイザー採択
- 2020年 ジェトロ (JETRO) 新輸出大国エキスパート越境EC専門家認定
- 2020年 東京都中小企業振興公社越境EC支援事業採択
- 2020年 イーベイ・ジャパン株式会社公認コンサルタント採択
- 2020年 中小企業庁JAPANブランド育成支援等事業者に認定
- 2020年 城南信用金庫、西部信用金庫 海外展開支援に関する業務提携
- 2020年 川崎市越境EC等サポート業務委託契約を締結
- 2021年 ジェトロ (JETRO) 新輸出大国パートナーによるハンズオン業務採択
- 2021年 中小機構中小企業アドバイザー採択中小機構販路開拓支援アドバイザー採択
- 2021年 東京都中小企業振興公社第二回越境EC支援事業開始
- 2021年 中小企業庁JAPANブランド育成支援等事業者に選定
- 2021年 埼玉発越境EC「eBay」出品支援支援事業採択
- 2022年 JTB xジェイGrab 越境EC販売代行『j-Grab Mall』提供開始
- 2022年 中小機構中小企業アドバイザー採択
- 2022年 中小企業庁デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業の認定パートナー
- 2022年 福井県ふくい産業支援センター越境EC支援事業採択



ジェイグラブだからこそ提供できる6つの強みがあります。

01

プロフェッショナル

ジェイグラブのメンバーは、eBay、Yahoo!など大手プラットフォーム事業での豊富な経験を持つプロフェッショナルです。

02

越境EC実績No.1

大手企業から中小規模事業者、自治体・官公庁まで。12年以上に渡り積み上げてきた支援実績は越境EC業界No.1です。

03

伴走サポート

越境ECはショップを立ち上げて終わりではありません。越境ECコンサルタントが売上げアップまで伴走サポートします。

04

eBay、Shopify 公認

イーベイ・ジャパンが認定する公認コンサルタント、Shopify社が認定した「Shopify Experts」ですので安心です。

05

パートナーシップ

経済産業省、中小企業庁、中小機構、ジェトロ、Shopee、Adobeとも連携。様々な協力関係を構築して支援しています。

06

海外販売を実践

越境ECコンサルタント自身が海外販売を実践。最新の情報やルール、ポリシーを熟知し、売れるノウハウを蓄積しています。

ショップ構築・出店 × 伴走サポートで、越境ECの売上アップを実現します。



ジェイグラブの越境ECサービスとは

越境ECはショップを立ち上げてゴールではありません。多くの開発会社はショップを制作・構築して終わりですが、ジェイグラブは違います。海外販売という厳しい市場で売上を伸ばしていくためには「ショップ構築・海外モール出店」と「伴走サポート」の掛け合わせが必要不可欠です。ジェイグラブは独自の越境ECサービスでお客様の売上アップを実現します。

世界的に利用されているサービス・プラットフォームに対応しています。

ECサイト構築



Adobe Commerce



ECモール出店 (B2C)



ショールームストア



ECモール出店 (B2B)



ソーシャルメディア





越境EC 販売代行サービス

オムニチャネルによる越境EC販売代行サービス

～オンライン（海外ECモール出店）＆リアル（JTB海外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～

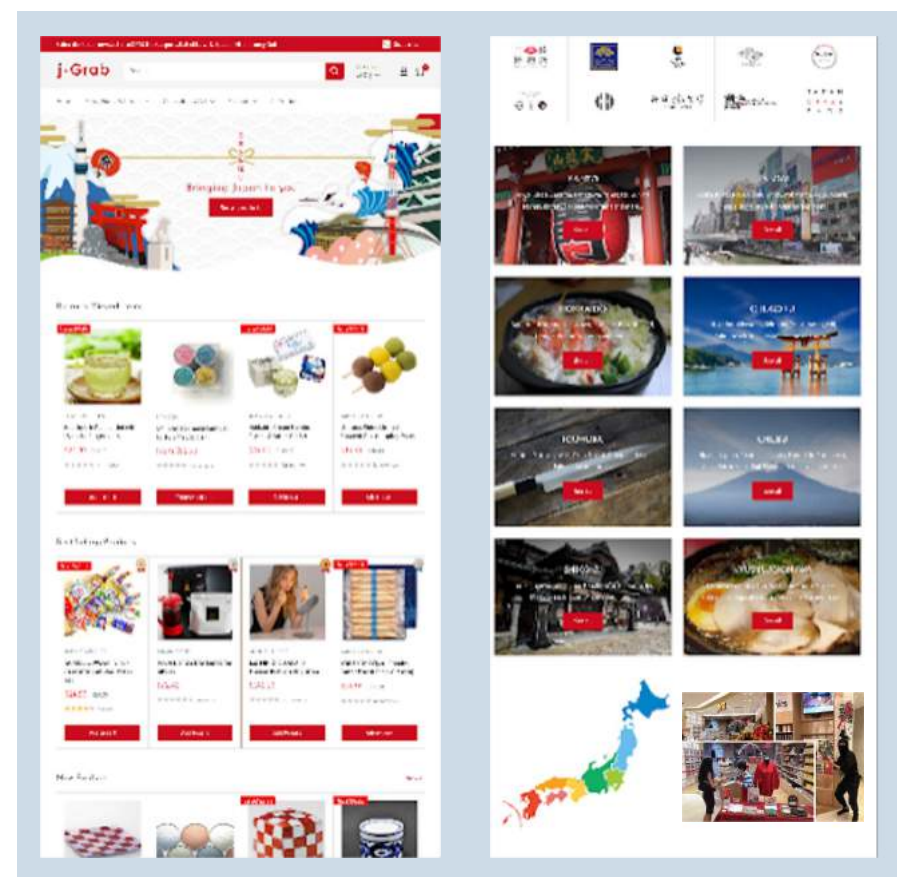
j-Grab (URL : www.j-grab.com)

世界190カ国50億人にリーチ！連携先海外ECモール・SNSストア、ショールームストアで越境EC販売。

自ら海外販売サイトや海外ECモールに出店することなく、委託販売型で手軽に海外向け販売（越境EC販売）を始められる越境ECモールです。オンライン・オフライン（リアル）を併用した体験型ECを提供します。

国内指定倉庫に商品をお預かりして円建決済で取引完了、複雑な輸出手続きなど一切不要です。商品プロモーションは、連携先のECモール（eBay、Amazon、Tmall Global、Aeonモールカンボジアなど）およびSNS（Instagram、Facebook、WeChat、Redなど）で実施することで、50億人のアクティブユーザー（海外消費者）に需要を喚起します。

世界36ヶ国516のJTB海外店舗を活用した「JTBショールームストアおよびイオンモール・カンボジアでは常設のショールームストアにサンプル品を展示。QRコードを活用した即売会を実施します。関心が寄せられた商品に対してアンケート調査も行い結果をフィードバックします。



1. 日本語だけでOK 越境ECモールへの販売代行サービス

事業者は日本語の商品情報を提供するだけで「j-Grab Mall」へ出品できます。また、日本好き外国人170万人が集うFacebookページ『JAPAN CRAZE』やInstagramを活用したインフルエンサー販促などのプロモーションサービスもワンストップで利用可能です。ノウハウを覚えたり、専任者を置いたりする必要はありません。

2. 在庫管理から配送まで自動化できる「フルフィルメント・サービス」

事業者は商品在庫を国内の指定倉庫に置くことで、梱包から海外配送までの物流業務を委託できます。貿易事務をはじめとした国際物流業務、インボイス発行、国際伝票や税関告知書の作成など一切不要です。

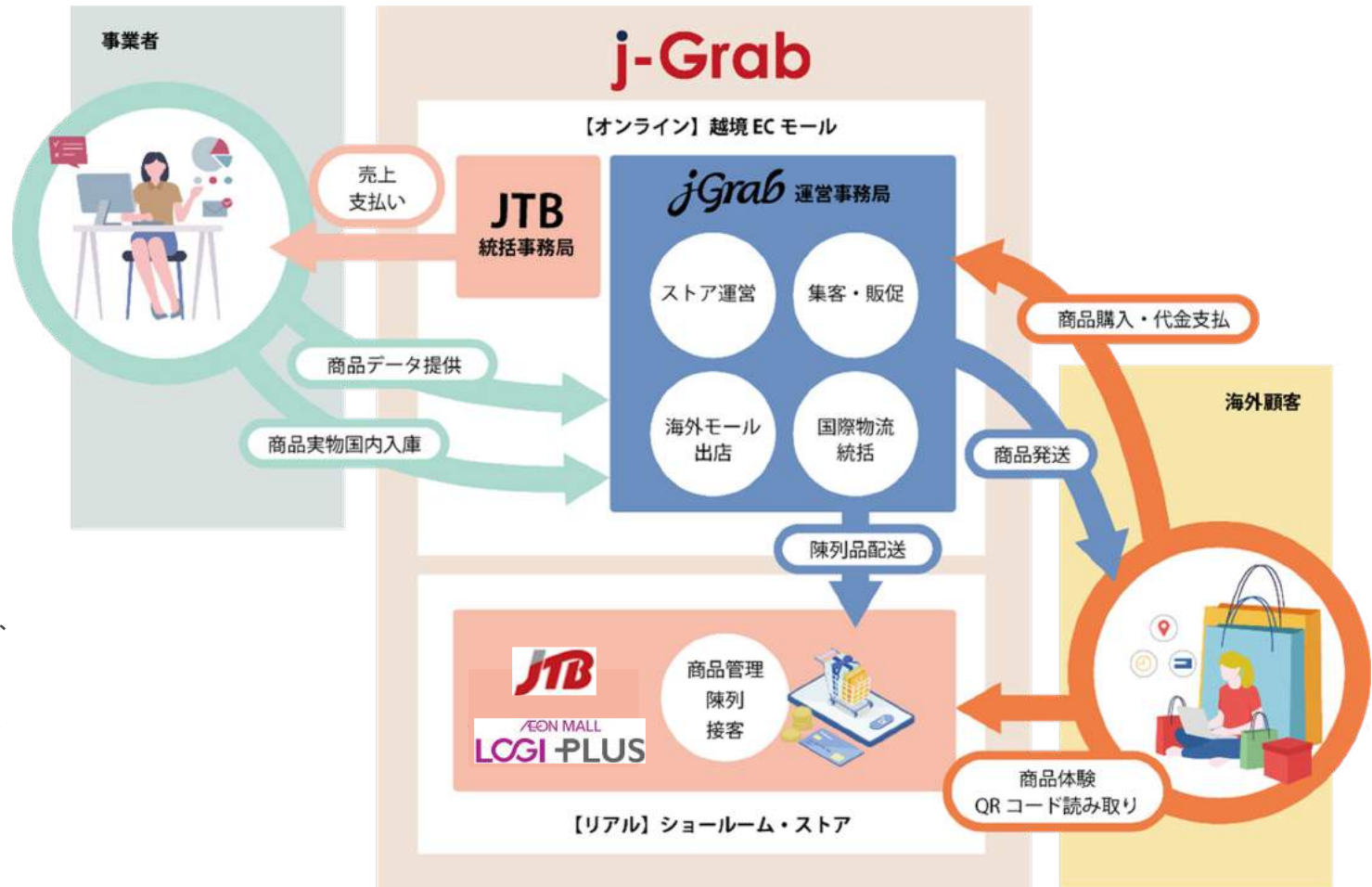
3. 海外のショールームストアでも展示販売

JTB海外店舗が「j-Grab Mall」のショールームストアとなり、海外消費者に商品とのリアルな接点を提供します。例えば、化粧品であれば実際につけて試せるテスターを利用のうえ、QRコード（※3）のリンク先の「j-Grab Mall」からオンラインで購入可能です。事業者は海外のお客様にオムニチャネルでの購買体験を提供できます。

4. 冷蔵・冷凍食品も販売可能

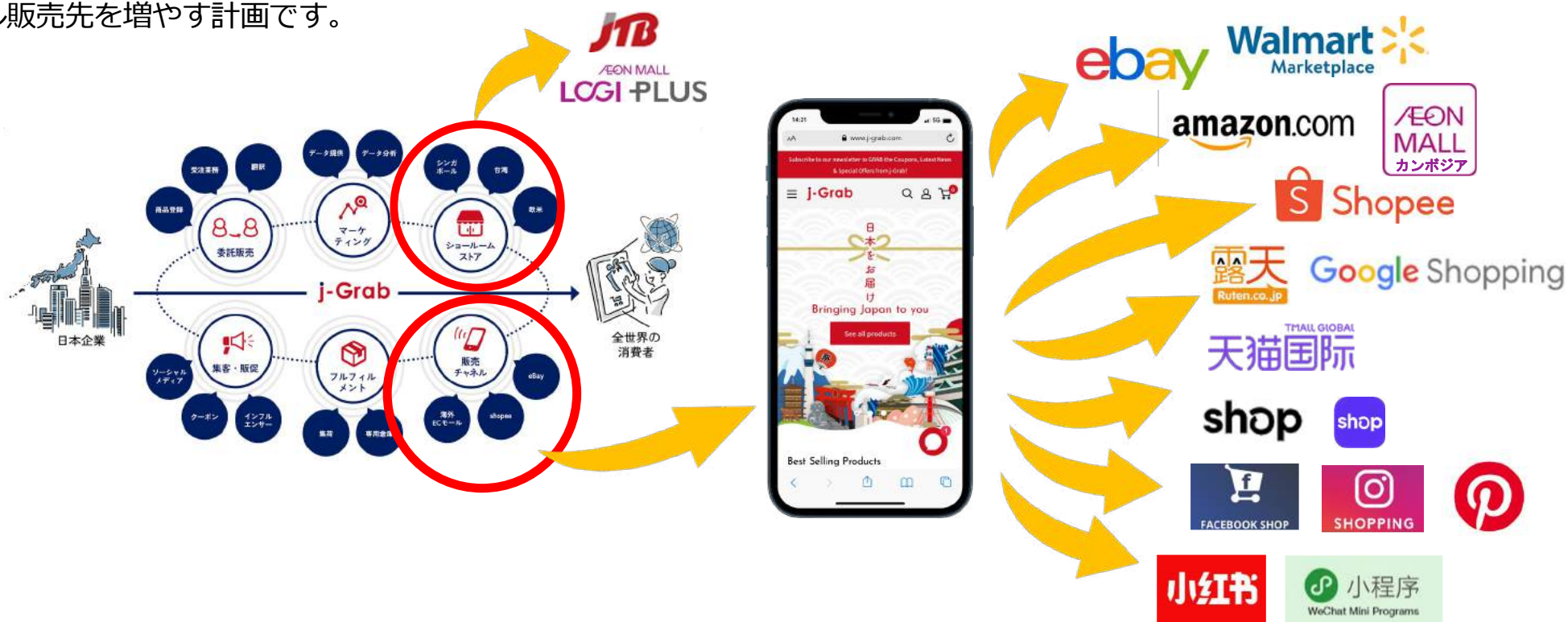
ショールームストアに設置する冷蔵冷凍庫で商品を一時保

管します。お客様は店舗でも商品を受け取れます。 ※2023年開始



大手海外ECマーケットプレイス、ソーシャルコマースと販売チャネル連携

j-Grab Mall だけでの販売に留まりません。大手海外ECマーケットプレイス eBay、Amazon、Shopee、Walmart、Ruten、AeonMallをはじめ、Facebook Shop、Instagramショッピング、Googleショッピングなどに販売チャネルとして連携しているため、集客および販促・プロモーションの最大化と早期の信用・信頼の構築が可能です。今後も続々と海外ECモール販売先を増やす計画です。



海外の現地「ショールーム・ストア」と連携したリアル即売会

- 日本初の試みとして、海外のイオンモールその他、30か国以上に拠点のあるJTB海外ショップを活用した「ショールーム・ストア」事業を運営中。
- シンガポール、カンボジア、北米、台湾など j-Grab Mallで販売する商品を展示し、QRコードによる即売会を実施。
- 新規顧客や取引先の発掘、既存顧客のフォローアップ、市場調査として、購入者や購入希望者らにアンケートを実施。自社の商品に関する現地の生の声を聞くことができ、ローカライズの参考にしたり手応えを感じていただけます。



【実施報告写真】イオンカンボジア ミエンチェイ店
常設 j-Grab Mall ショールームストア 2022/12/14 ジェイグラブスタッフ撮影

AEON MALL
LOGI PLUS



日本初の試みであるJTB海外支店、イオンモール・カンボジアを活用した常設のショールーム・ストアに出店者のサンプル商品を展示・即売会を行います。来場者、購入希望者から、直接生の声をアンケートして取得して事業者へフィードバックします。

【来場者数】 3/27-28 約70人 【アンケート回収】 18名 【来場者の声】 「日本らしい発送豊かでカラーバリエーションもあるcoolな商品が多く可愛い」「実際にサンプルを手にして、購買意欲が高まった。」「友達にサイトを紹介したい」「JTBのFB告知を見て来た。コロナ後日本に渡航した際ものづくりの現場に興味がある」など。



委託販売の流れ

商品情報を作成して、商品を国内倉庫に納入するだけで越境EC販売がスタートします！

j-Grab Mall では、越境EC事業に必要な商品掲載、翻訳、外国人とのやりとりなど業務の全てを代行します。

成約後の決済も日本円で行いますので為替リスクもありません。販売者は本業に専念いただけます。



<主催企業> ジェイGrab株式会社 協力：株式会社JTB、AEON MALL (CAMBODIA) LOGI PLUS CO., LTD.

<実施内容> 日本製品の販売

<販売チャネル> j-GrabMall、AEON MALL CAMBODIA、eBay、Amazon、Shopee、Tmall Global、Facebook、Instagram、WeChat、Red、Shop、Googleショッピングなど ※商品により販売チャネルは限定される場合があります。

<対象者> 日本企業及び海外進出日系企業

<対象製品> インテリア雑貨、日用品、食品、化粧品など

<申込要件>

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. 商品の製造物責任が取れること（当社指定 海外PL保険にご加入頂きます）
4. 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10枚程度提供いただくこと。
推奨画像解像度 100dpi 以上 (JPEG推奨)
5. j-Grab Mall、および海外ECモールのルール、ポリシーに了承いただけること
6. 指定される期日までに必要数を国内指定倉庫に納品できること
7. 商社や代理店など、生産者以外による申込みの場合は、製造者／生産者の承諾を得た上での共同申込を行なうこと
8. 輸出入時や販売時に必要な情報・書類を提出できること
9. ショールームストア実施のためのサンプル無償提供の要請があった場合、国内指定場所までの送料を負担のうえ提供いただけること
10. JANコードが記載されている商品であることが望ましい
11. プロモーションに必要な情報等を提供すること
12. 売れ行きに応じ小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

1. 商品の価格設定について

現地販売時の小売価格は原則、エントリーシートに記載いただく卸値に基づき、ジェイクラブと協力会社で販売価格を設定します。

販売制約後は月末翌月末に積算・決定します。返品・返金処理があった場合遡って90日程度猶予を頂きます。

小売価格に関する条件がある場合、あらかじめご相談ください。

在庫数、および購入可能数量は、ジェイクラブと参加企業の間で調整させていただきます。

国際配送料、および関税などの諸税、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。

2. 納品・サンプル品の提供について

納品・在庫はジェイクラブが指定する専用の国内指定倉庫で行います。

宣伝および販売プロモーションを行うにあたり、商品サンプルの提供をご相談することがありますのでご協力をお願いします。

ショールームストアやj-Grab Mallでの一定期間のデータを提供します。提供できるデータは各連携先等により異なる販売データが提供できないこともあります。

3. 申込み品目数

現時点での制限は3商品10SKUとしています。増減は可能ですのでご相談ください。

4. その他

販売ができない国・地域がある場合は、お申し込み時に国・地域名をエントリーシートにご記載ください。

配送できない国・エリアから注文は、ジェイクラブ・JTB側で自動的にキャンセル処理することがあります。

お客様のニーズや体制に合わせて選べるプランをご用意しています。

2022年3月31日までにお申し込みの事業者様は(※1)期間限定特別料金が適用となります。販売手数料は卸価格でご提供いただく場合には0%、販売価格指定の場合40%となります。なお、2023年4月1日より特別料金が(※2)となりますのでお早めにお申し込みください。

	通常料金	特別料金(※2)	特別料金(※1)
出店初期費用	300,000円	→ 200,000円	→ 100,000円
運営・集客管理	50,000円 / 月 (共催)	→ 30,000円	→ 20,000円
ショールーム・ストア出店 ※1	750,000円～ / 単独開催	→ 300,000円～	→ 300,000円
海外PL保険(団体契約)※2	300,000円～	→ 36,000円～ (初年度)	→ 36,000円 (初年度)
販売手数料	40%	→ 0% (卸値販売)	→ 0% (卸値販売)

※1 ショールーム販売開催日時、場所は出店者様に直接お知らせします。

※2 海外PL保険は自動加入となります。2年度目以降は売上に応じて変動する場合があります。

※2022年度経済産業省IT導入補助金の他、各種補助金を活用したご出店も可能です。詳しくはご相談・お問い合わせください。

越境ECサイト・海外ECモール 運営サポート

Shopifyは、クラウドでショップ構築・運用できるプラットフォームです。



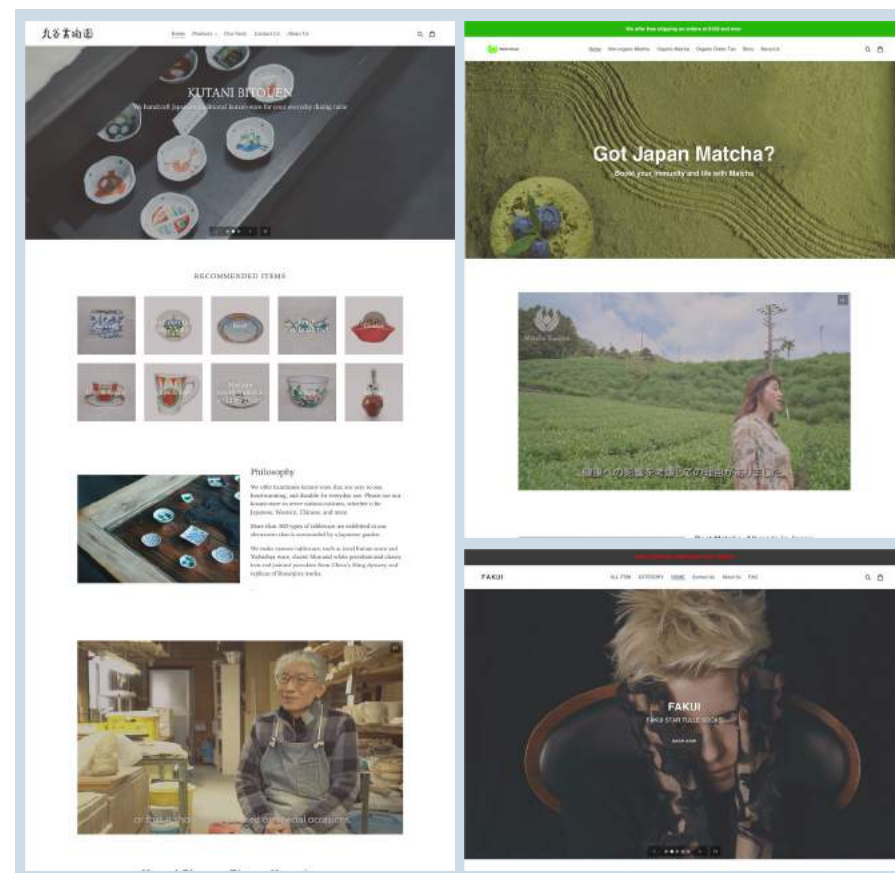
ショップを簡単構築・スピード開業



ジェイグラブはShopify社から認定された「Shopify Experts」資格保持事業者です。Shopify社とダイレクトに連携した構築と運用サポートに定評があります。

Shopifyは、カナダ発の越境ECサイト・プラットフォームで、日本含め200万社以上が利用しています。システムのインストールやサーバーの設置が不要で、低コストかつ短期間でのスピード構築、事業開始できることが強みです。

2017年7月から本格的に日本に進出しており、現在では管理画面も日本語で操作することができアプリも豊富にあるため、日本国内、越境EC販売においてShopifyを導入する企業が急増しています。



Magentoは、Adobeが提供する世界トップクラスのECプラットフォームです。



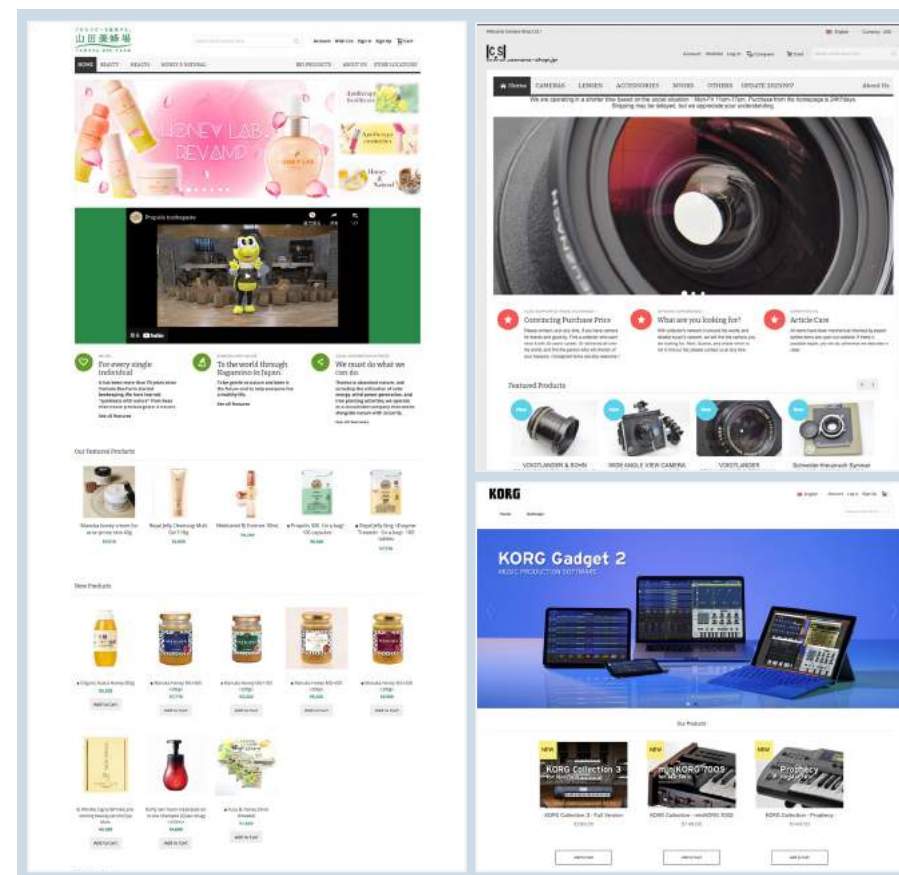
豊富な機能と柔軟なカスタマイズ

ジェイグラブはAdobe社に認定された「Adobeソリューション・パートナー」です。Adobe社 Magentoチームとダイレクトに連携した構築と運用サポートに定評があります。

Magentoは、米国Magento社によって2007年から開発・提供された越境EC専用のECプラットフォームで、Adobe社が2018年に買収したオープンソースソフトウェアです。

国際標準となる60以上の多言語、50種類以上の通貨に対応した「マルチリンガルEC構築」特化のECパッケージで、柔軟性と運用性に大変優れています。

基幹システム、WMS、RPAや在庫・受注連動、デザインやカートシステムのカスタマイズを得意とするプラットフォームです。



eBayは、世界最大規模のグローバル・マーケットプレイスです。

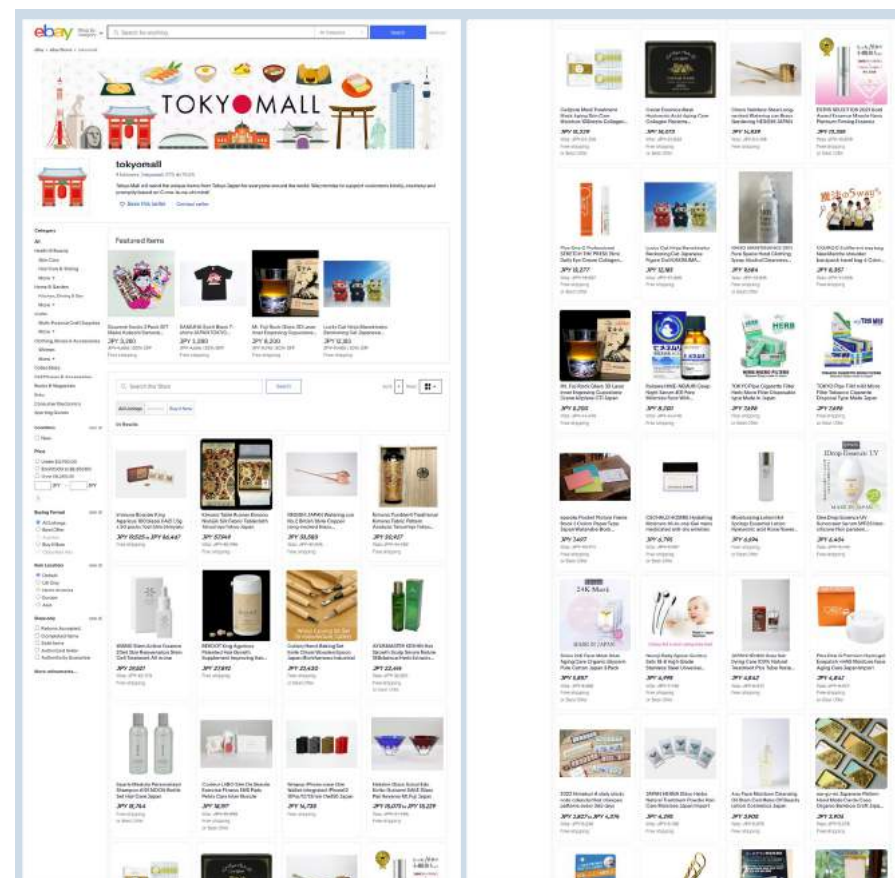


越境ECが可能なオンラインモールに出店

ジェイグラブはイーベイ・ジャパンから認定された「eBay公認コンサルタント」です。eBay JAPAN社とダイレクトに連携した出店・運用サポートに定評があります。ジェイグラブの代表山田と副代表横川は元eBayJAPAN創業メンバーです。

eBay (イーベイ)は、アクティブユーザー数1億8300万人以上、世界190カ国以上での販売が可能な世界最大級のグローバル・マーケットプレイスです。日本の商品が良く売れているECモールでも、越境ECに取り組むなら、まずeBayへの出店をおすすめしています。

オークションサイトだと勘違いされる方もいますが、現在では新品販売が9割を越すAmazonのような新品販売中心のグローバルECマーケットプレイスです。近年、日本からの商品が特によく売れています。



Shopeeは、東南アジア最大規模のマーケットプレイスです。

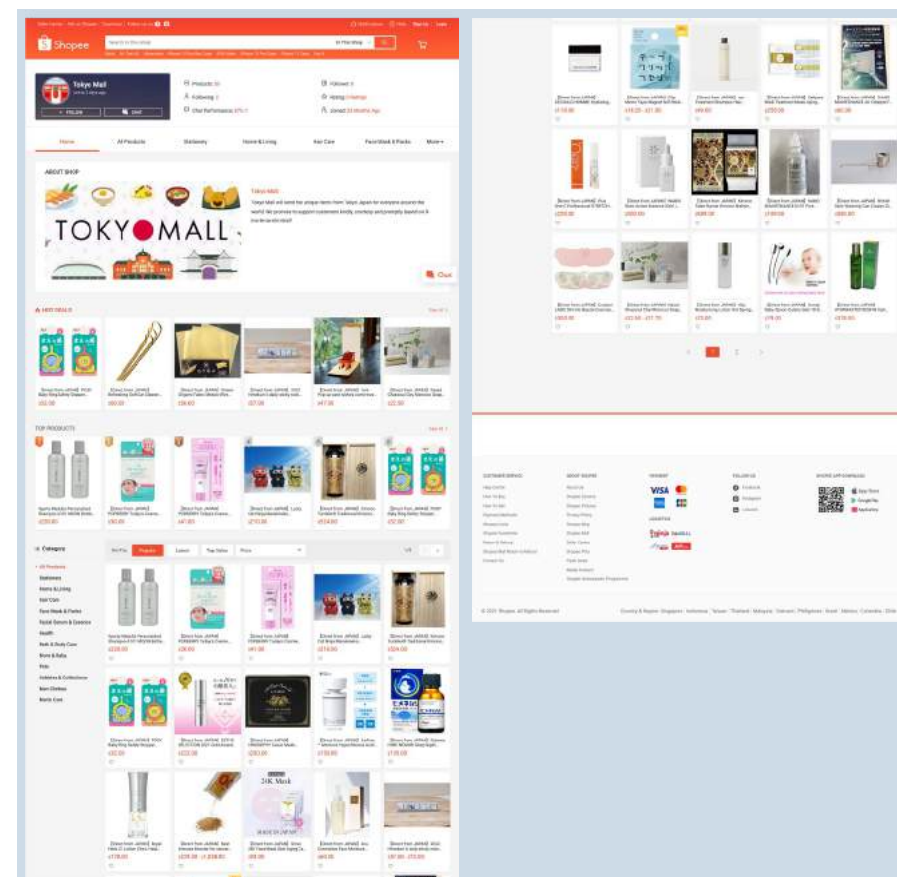


シンガポール・台湾など 東南アジア向けに出店

ジェイグラブは「東京都越境EC支援事業」においてShopeeストア『TokyoMall』の運営など、多くの自治体と事業者向けに出店・運用サポートを行なっています。J-Grab MallでもShopeeシンガポールに基幹店を出店しています。

Shopee（ショッピー）は東南アジア・台湾では最大級のECマーケットプレイスです。シンガポールを本拠地としながら、マレーシア、インドネシア、ベトナム、タイ、フィリピン、台湾計7カ国で運営されています。競合でもあるアリババグループ「Lazada（ラザダ）」を凌ぎ、2019年に販売実績とアプリダウンロードでNo.1になるなど勢いがあります。

C2CとB2Cモデルが共存しており、購入したその日や翌日に届くため、東南アジアのAmazonとも言われています。日本からの越境EC配送も利用できます。



Amazon海外販売について



18のマーケットプレイス、8億人の巨大市場で売る

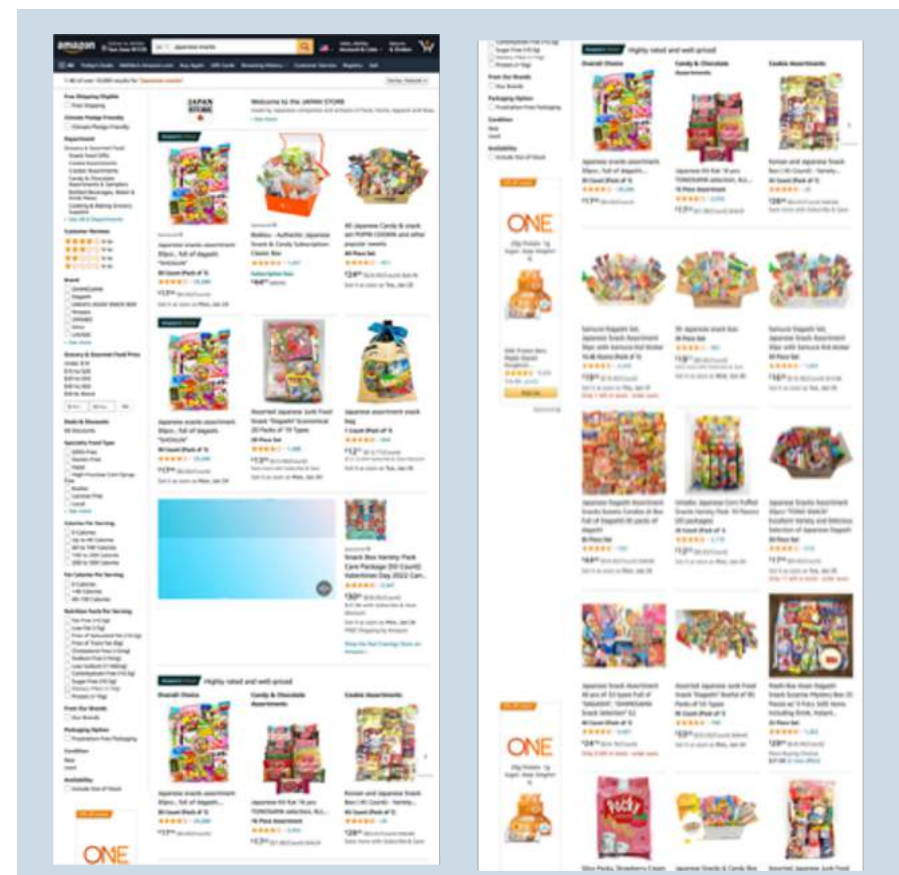
Amazonは、アメリカのシアトルを本拠地とするEコマース企業で、米国の他日本、イギリス、ドイツ、フランス、カナダ、中国、イタリア、スペインなど17のマーケットプレイスを運営しています。

世界180を超える国からの購入、世界175箇所に独自のフルフィルメントセンター（FBA）を設置、8億人以上の月間ユニークビジター数を誇り、自社で配送することなくEC販売をグローバルに始められます。

Amazonに出店することで様々な販売機会を得ることができますが、必ずしもメリットばかりではなく、多くのデメリットも存在するのが実情であり簡単に運用できるものではありません。

海外Amazonの販売方法や最新ルール、ポリシーなどを熟知しないとアカウント削除されるなどの問題も発生します。

そのため新規および既に海外Amazonで販売する事業者の成長とトラブル回避方法のコツなど、Amazonと越境ECに精通したECコンサルタントが丁寧にサポートしています。



天猫国际 (Tmall Global) 中国最大グローバルECモールで販売



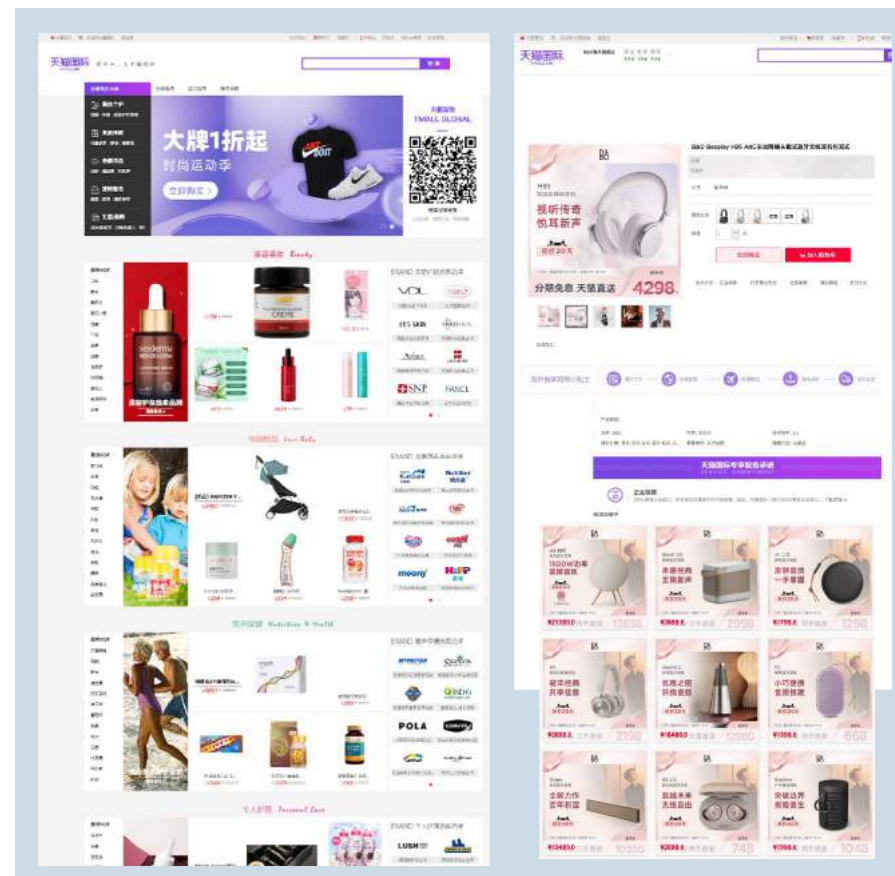
アリババグループ世界最大のECモール天猫に出店

JTBとジェイグラブの共同事業で委託販売型越境ECモール「j-Grab Mall」において、天猫国際 (Tmall Global) に出店・運用しており、Tmall Partnerで日本企業をサポートした経験を持つ中国人スタッフがサポートするので安心です。

中国最大級のECプラットフォーム天猫国際は、事業者がTmall Overseas Fulfillment (TOF)に卸値で販売するタイプ、他にも Tmall Direct Import (TDI)、Tmall Global (TMG)では企業自ら基幹店または専営店としてTPを活用しながら出店・運営を行うなど様々な出店方法を提供しています。

Tmall Globalに出店するために商標が必要であり、且つブランド登録ができる企業やブランドのみが対象となるため出店ハードルがとても高いのが現状です。

初めて中国市場に参入したり、テスト販売をしたいと考えているブランドは、j-Grab Mallの委託販売を利用することで、間接的にTmall Globalに出店することが可能です。



お客様のショップ運営で抱える様々な課題を迅速かつ的確に解決します。

サポート内容

越境EC（輸出入・貿易）サポート

このプランは、自社EC担当者の自走を促すためのコーチングを行うサポートプランです。ジェイGrab越境ECコンサルタントが、受注、発送、お客様とのトラブル対応などのショップ運営業務はもちろん、売上アップのための集客、ノウハウ等の支援、アドバイスをを行います。複雑な海外向けの輸出入や貿易に関する質問・相談、商品選定アドバイスなどにも対応します。

テクニカルサポート

ShopifyやMagentoなどのECプラットフォーム、eBay、Shopee、Amazonなど主要な海外ECモールに精通したコンサルタント、エンジニア、デザイナーなどで構成されたサポートチームが、お客様のECショップのトラブル支援、運用や改善に関わる質問・ご相談に対してサポート・アドバイスします。Shopify社公認「Shopify Experts」、Adobe社公認「Magento Solution Partner」の資格を持ち、プラットフォーム事業者と連携したサポート体制を構築しています。

提供ツール

コミュニティ（※ベーシック・アドバンスプラン共通）

J-Grab PARK コミュニティ・ツール（知恵袋）
受付時間 平日10時～19時
最新情報、ノウハウなど提供
越境ECブログ、ニュースレター



月次レポート（※アドバンスプラン）

売上、ショップPV、UU、流入キーワード提供
重要指標をまとめた毎月のレポート
越境ECコンサルタントが次の打ち手をご提案



個別面談（※アドバンスプラン）

オンラインMTGを毎月実施
1on1対面型コミュニケーションで課題解決
Slackチャンネルで密なコミュニケーション



越境ECを成功に導く様々なオプションサービスをご用意しています。



翻訳

商品説明の翻訳は機械翻訳ではなく、プロの翻訳家による翻訳サービスを利用した上で、最後にジェイグラブのコンサルタントが最終確認をして納品します。



商品撮影

有名カメラメーカーの元技術者でコンテストなどの受賞歴もある物撮り経験豊富なプロのフォトグラファーに、商品の魅力を余すことなく撮影代行するサービスです。



物流 (GSP: グローバル・ SHIPPING・プログラム)

越境ECに特化した国際物流会社と提携している物流倉庫をご利用いただけます。商品の在庫から個別配送まで世界中に安心・低価格でご提供します。自社ECサイト、海外ECモールの両方で利用が可能です。



ECモール連携

海外ECモールと自社越境ECサイトShopifyやMagentoなどと連携できるアプリやエクステンションを導入して、在庫・出品連携を自動化します。



インフルエンサー・マーケティング

広告費用をいただき、当社の海外在住インフルエンサーがお客さまの商品を宣伝します。商品の魅力や特徴、背景など、単なる商品説明にとどまらない、外国人目線での投稿を行います。



インボイス

商品が売れた後、配送情報を日本郵便、DHLなど管理ツールにそれぞれログインして自動的にインボイスと伝票を発行する業務をRPAを導入することで人手かけずに解決します。

「ショップに顧客が来ない」問題を、独自の集客施策でサポートします。

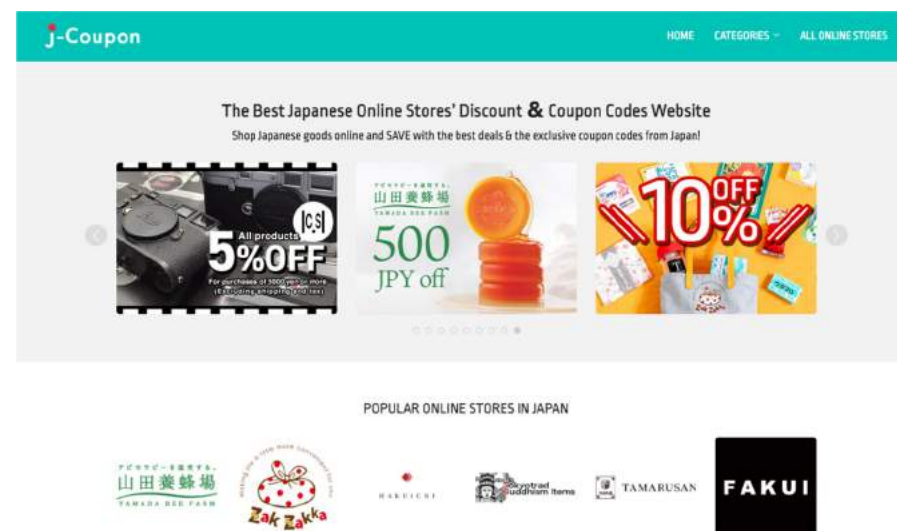
ソーシャルメディアマーケティング

ジェイグラブが運営する「Japan Craze」のSNS（Facebook、Instagram など）で、インフルエンサーがお客さまの商品を外国人のフォロワーに告知してショップに送客します。WeChat、Redも試験運用中です。



クーポンサービス

ジェイグラブが運営する海外向けクーポンサービス「J-coupon.com」でお客さまのショップで使える、割引や送料無料、特典などのお得なクーポンを掲載してショップに送客します。



越境ECのトレンド&ノウハウ情報を積極的に発信・共有しています。

J-Grab PARK

j-Grab Parkはジェイグラブと皆様という1対1の関係に於けるサポートではなく、クライアント様とジェイグラブ全員で質問や意見を出し合い、集合知を構築していくことを目的としています。



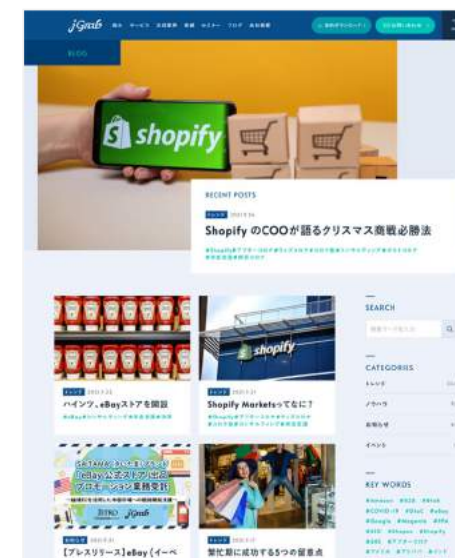
越境ECセミナー

越境ECをこれから検討、具体的に進めている事業者向けの越境ECセミナー・個別相談会を随時開催しています。リモートで視聴可能なオンラインセミナーも開催しています。



越境ECブログ

越境ECの最新ニュースやトレンド情報、売上アップに役立つノウハウ、越境ECセミナーのご案内など、EC担当者や経営者の情報収集・課題解決に役立つ情報を発信しています。



お客様のニーズや体制に合わせて選べるプランをご用意しています。

自社で越境ECサイト構築・海外ECモール出店する場合のプラン

ECサイト構築 (50万円~)

ShopifyまたはWooCommerceをベースに、越境ECに最低限必要なデザインと機能に絞ってスモールスタートで構築するプランです。日本国内向けECサイトも構築可能で小規模事業者~中小企業に人気です。

ECサイト カスタム構築 (200万円~)

ShopifyPLIUS、Magento(オープンソース版)、Adobe Commerce Cloudをベースに、デザインや機能をカスタマイズしたり大規模運営に対応したプランです。中~大企業、外資系企業に人気です。

ECモール出店 (50万円~)

Amazon、eBay、Shopeeなど、海外のECモールやソーシャルメディアにショップを開店して運営するプランです。ECサイト構築と比べてコストが抑えられ素早く事業を開始できます。



伴走サポート

ベーシック・サポート (5万円/月~)

ECサイトおよびECモールの構築(開店・出店)、集客、運営に必要なコーチングを事業者の担当者向けに行うプランです。ID取得、国際決済アカウント開設、商品選定、国際価格決定、出品商品の翻訳と登録、物流システム設定、顧客対応、トラブル対応など、担当者をコーチング&サポートします。月1回以上 SNS告知業務付。

アドバンス・サポート(10万円/月~)

ECサイト・ECモールの開店以降の各種業務を事業担当者に代わって、当社の越境EC運営担当者が代行するプランです。セール販売設定、商品情報やタイトルなどの調整、商品出荷、返品業務、カスタマーサポートなど、ショップ店長に成り代わって必要な業務全般をできるだけ代行&サポートします。GSP物流サポート付。

※ プランの詳細や料金についてはお問い合わせください。ビジネスモデル、取り扱う商材、業務量などにあわせてご提案させていただきます。

海外進出コンサルティング

これから越境をはじめ、すでに越境ECを運営中の事業者が抱える
様々な課題を迅速かつ的確にアドバイスします。

サポート内容

提供方法

業務の概要

海外進出や越境EC事業にこれから取り組もうとする、あるいは取り組みの拡大・増大、海外販路開拓、直接輸出、越境EC貿易と通関、進出国の選定、ECサイトの選定や構築、主要ECモールの調査など、現状とニーズを把握した上で、各種課題の解決について専門的知見をもってアドバイス・諸指導を行います。

対象分野

越境EC 基礎と実践、ECモール(eBay、Amazon、Shopee、Tmall Globalなど)、ECサイト構築(Shopify、Magento、WooCommerce、WordPress など)、電子決済、国際物流、WEBを通じたブランディングやプロモーション、ソーシャルメディア、B2C、D2C、B2B、オムニチャネル、各国の税制、基準・認証・FDAなど

個別面談

オンラインMTGをスポットで実施(60分～)
1on1対面型コミュニケーションで課題解決



料金

1. 情報提供・アドバイス業務(60分) : 30,000円(税抜) / 60分
2. 商品簡易調査 : 15,000円(税抜) / 1商品 ※テラピーク利用
3. Eメール簡易調査 : 20,000円(税抜) / 1件

- ◆ 時間超過の場合、15分 7,500円(税別) ※15分未満は切り上げ
- ◆ 旅費・交通費、宿泊費が必要な場合にはご負担いただきます。
- ◆ 面談日程決定後の面談キャンセルまたは日程変更、日程決定後のキャンセルまたは日程変更が発生した際に全額お支払いいただく可能性があります。
- ◆ 事前準備、面談場所までの移動、電話による相談対応は業務対応実績の計上対象といたします。

越境EC支援実績 (一部のみ)

グローバルECモール「eBay」に日本の百貨店として初出店。

B2C

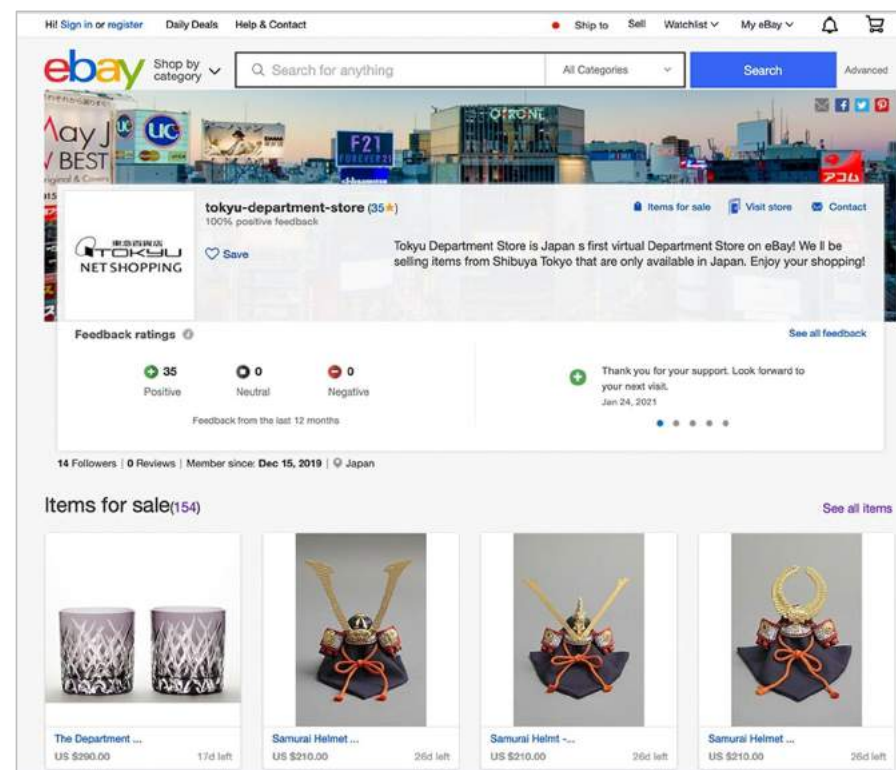
小売

eBay

外国人のお客様から帰国後のリピート購入のご要望、新型コロナウイルスによるインバウンドの急激な減少、不要不急の外出が制限されネット通販を利用する方が急増したことによるEC化率の上昇などに対応する必要がありました。

品物を見定める審美眼は百貨店に勝るものなく施策としてお取引先の中から選抜した事業者を東急百貨店セレクトとして世界190カ国の方が購入できるグローバルECモール「eBay」に日本の百貨店として初出店。

江戸切子や甲冑が売れはじめ、今後は東急百貨店の強みである食のコーナー「Food Show」を開設して売上の向上と東急百貨店の認知向上を東京渋谷から発信していきます。



東京都が都内中小企業を対象に越境EC支援事業を開始。

B2C

自治体

eBay

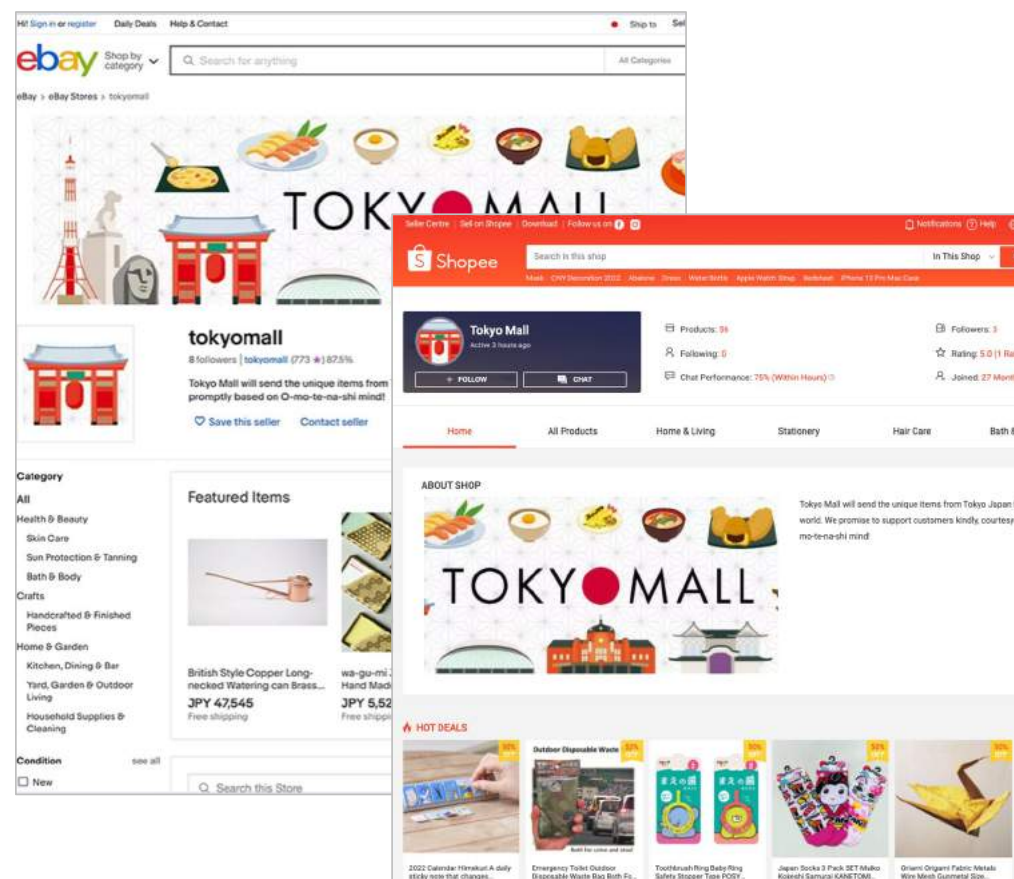
Shopee

東京都中小企業振興公社より越境ECを活用した海外販路開拓を考える都内中小企業に対して越境ECモールへの出品支援事業を実施するためジェイグラブにご相談がありました。

欧米、東南アジア、中国それぞれのエリアの越境ECモール（eBay/グローバル市場、Shopee/ASEAN市場、Tmall国際/中国市場、Taobao/中国市場）に特設サイトを設け約200商品を掲載。

特設サイトへの出品を通じて海外販路開拓やビジネスモデル構築への助言・アドバイス・ローカライズ支援、フォローアップまでワンストップで事業を実施している。

2020年度事業では数百点が海外に売れ好評で翌年度も継続した支援を実施している。



ローヤルゼリー配合化粧品、サプリメント、ハチミツ製品を世界販売。

B2C

製造

eBay

Magento

既存の中国と台湾の海外EECモール旗艦店サイトを存続しながら新規に越境EC自社サイトを構築。

フェーズ1としてスモールスタートで実施。ジェイGrab公式「JAPAN CRAZE」を活用した外国人インフルエンサーの商品告知と広告を組み合わせたプロモーションも実施するなど、ローヤルゼリーエキス配合化粧品、サプリメント、ハチミツ製品を世界に販路を拡大させています。

販売実績をさらに飛躍させるため、さらなる海外プロモーションを両方でディスカッションしながら事業を伴走サポートを継続しています。

The screenshot displays the Yamada Bee Farm website. At the top, the logo '山田養蜂場 YAMADA BEE FARM' is visible. Below the logo is a navigation menu with categories: HOME, BEAUTY, HEALTH, HONEY & NATURAL, BEE PRODUCTS, ABOUT US, and STORE LOCATIONS. A search bar and account options (Account, Wish List, Sign In, Sign Up, Cart) are also present. The main content area features a large banner for 'ANTI AGING HAIR CARE SPECIAL FEATURE' with images of various hair care products. To the right of the banner are three smaller product categories: 'Apitherapy healthcare', 'Apitherapy cosmetics', and 'Honey & Natural'. Below the banner, there are three columns of text, each with a green circular icon containing a white symbol (a heart, a leaf, and a bee respectively). The first column is titled 'WE ARE...' and 'For every single individual'. The second column is titled 'SYMBIOSIS WITH NATURE' and 'To the world through Kagamino in Japan.'. The third column is titled 'SOCIAL CONTRIBUTION ACTIVITIES' and 'We must do what we can do.'. Each column includes a short paragraph and a 'See all features' link. At the bottom of the page, there is a section titled 'Our Featured Products'.

自社ECからスムーズな乗り換え。驚くほど順調にサービス開始。

B2C

製造

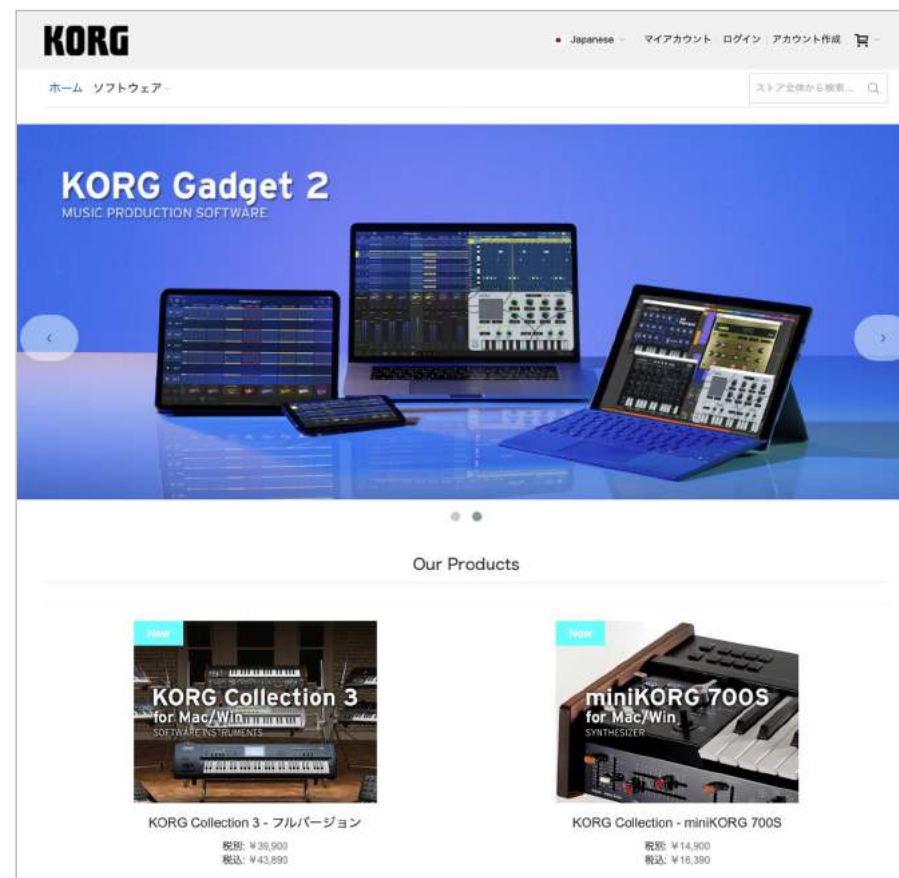
Magento

課題として自社で開発した楽器アプリ・プラグインを全世界に広めDL販売を行ないたいがゼロからの越境EC事業であり同時に技術パートナーとして伴走していただき、将来的には楽器販売も検討していることからアジャイルと一緒に改善や開発作業と一緒にできるパートナーを探していました。

またKORGのIDがあるため越境ECサイトで新たにIDをつくらずに自社IDで利用でき顧客管理を一元化したいというカスタマイズ、インフラも独自のインフラで運営したいというご要望もあり、ダウンロード販売するために海外で利用実績が豊富なMagentoを使用することに決定、構築とカスタマイズを行いました。

Magentoに精通したエンジニアが技術サポートをOuth技術を活用してKORG社のエンジニアと連携した導入に成功しました。インフラもAWSを活用していることを把握しながら適切にアドバイスを実施しました。結果的には初月からサーバーが落ちるほどの売上となり大成功となりました。

構築費用は相場の半分以下で予算をかけず短期間で初期導入を行い現在も技術サポートで伴走しています。



不定期で行われる海外イベントで日本書籍を期間限定で販売。

B2C

小売

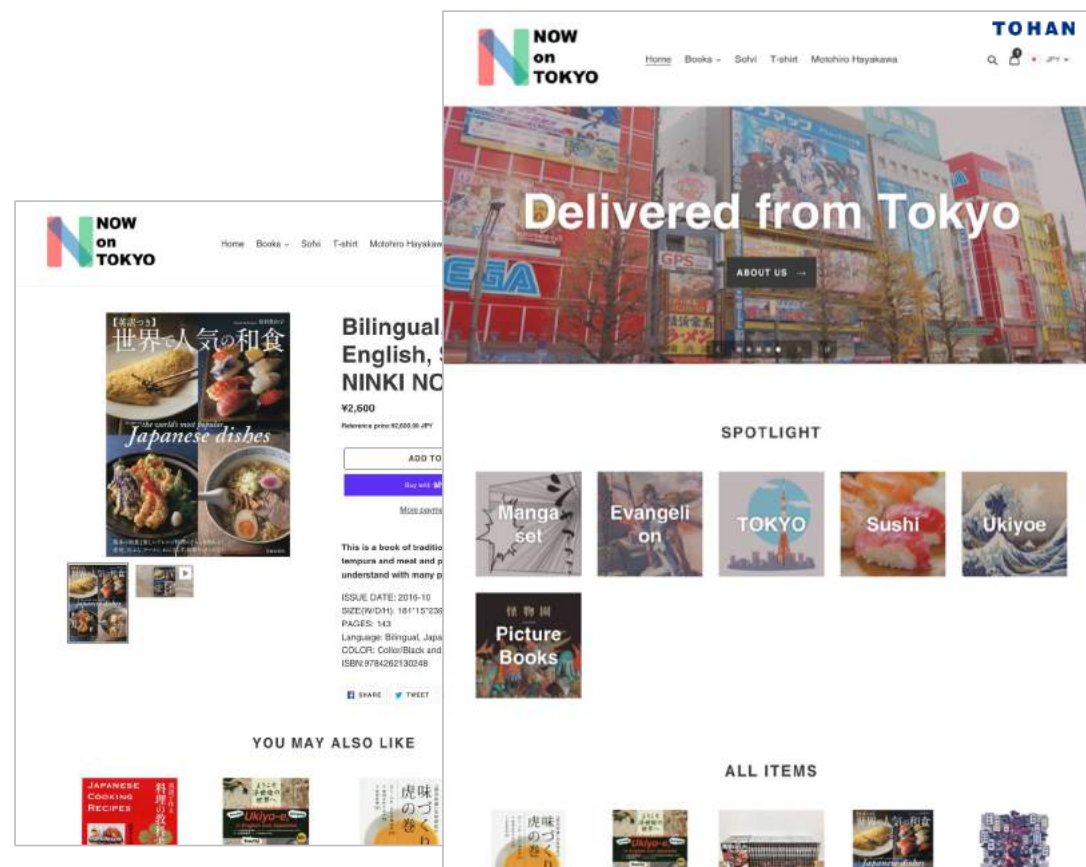
Shopify

「進撃の巨人」、「世界で人気の日本の和食（英語版）」など、海外で容易に入手できない書籍や漫画、イラスト集など、海外のアニメ・イベント等に出店して期間限定で越境EC販売するためのプラットフォームとしてShopifyを選択。

越境EC事業は初の試みであったが、イベントまで数ヶ月しかない限られた時間でのサイト構築でした。さらに期間限定の越境ECショップとなるため、イベント開催中は開店モードでイベント終了後翌日から休店モードにするなど繰り返し行う特殊なEC運営をサポートしています。

さらにShopifyに関する費用は全てクレジットカード決済のみでしたが、コーポレートカードをShopifyに登録・導入して経理部がECサイトの管理画面を日々確認して決済状況を確認したり運用が難しく、売上もUSD受取となり為替差損が発生することから、決済管理はすべてジェイGrab経由で請求書管理を行う特殊な運用を実施中。

構築費用を低減させるためにシンプルなB2C形態にして表示スピードを重視、スムーズなスマホ購入を目指し導入に至りました。現在もShopifyに関する技術サポートで伴走しています。



「国産」こだわったヒールアップ・シューズの越境EC販売。

B2C

製造販売

Shopify

「国産」にこだわり続けた北嶋製靴工業所の独自性を生かして、高級革靴を製造、国内および海外には越境EC販売しています。

一番のポイントは、高級な革靴ではありますが、独自の技術を持つヒールアップに対応していることです。

徹底した生産管理に基づき返品が殆どない高品質を保つことで、長年皆様から高い評価を頂きリピーターも多いのも特徴です。

Shopifyを自社構築したところ、うまくいかず、特に日本独自のサイズ表を世界各国の単位に合わせて表示させたり、国別の国際配送や決済導入など調整が難航していたようです。

ジェイGrabがShopifyを調整することで、速やかに再構築を行い速やかに事業を開始できました。売上アップのためのShopify伴走サポートも利用しています。

