



越境EC事業の成立ちと今後の展開
2021.3.1

- 1. 越境EC事業立ち上げの背景**
- 2. 越境EC事業スタート**
- 3. コロナ発生により起きたピンチとチャンス**
- 4. 物販と観光をミックスさせた新たなモデルへの転換**
- 5. 今後の展開**

1.越境EC事業立ち上げの背景

2.越境EC事業スタート

3.コロナの発生により起こったピンチとチャンス

4.物販と観光をミックスさせた新たなモデルへの転換

5.今後の展開

＜中小企業の課題＞

- ✓ 海外ビジネスを対応できる人がいない
- ✓ 海外ビジネスのノウハウ（経験）がない
- ✓ お金（資金力）がない



人材・経験がなくても、**少額の資金**で
海外展開できる仕組みが作れないか

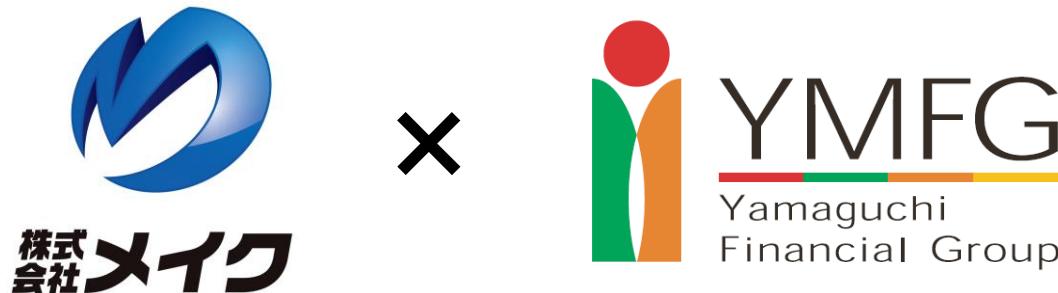
越境EC事業立ち上げの原点

地方銀行との提携

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



- ✓ 営業基盤である地域経済の発展と活性化
 - ✓ 取引先企業に対して事業性評価の観点に基づく経営支援の拡充
 - ✓ 取引先企業の成長・再生に向けた地域密着型金融の強化
- を経営課題に掲げる地方銀行と提携



1.越境EC事業立ち上げの背景

2.越境EC事業スタート

3.コロナの発生により起こったピンチとチャンス

4.物販と観光をミックスさせた新たなモデルへの転換

5.今後の展開

Eddimall（エディモール）スタート

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



Eddimallは、パートナー企業である大連爰迪貿易有限公司（略称：DIT）が運営する**保税区モデルの越境ECサイト**で、「**WeChat（微信）**」の中のミニアプリで日本の商品を販売

Eddimallの特徴

- ✓ 低成本
- ✓ 小ロット
- ✓ 簡単・便利

メイクとDITは共に通関、国際物流を本業としており、**貿易のプロ同士**がタッグを組んだ越境ECサイト



口コミ拡散による売上拡大

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



1) 販促活動

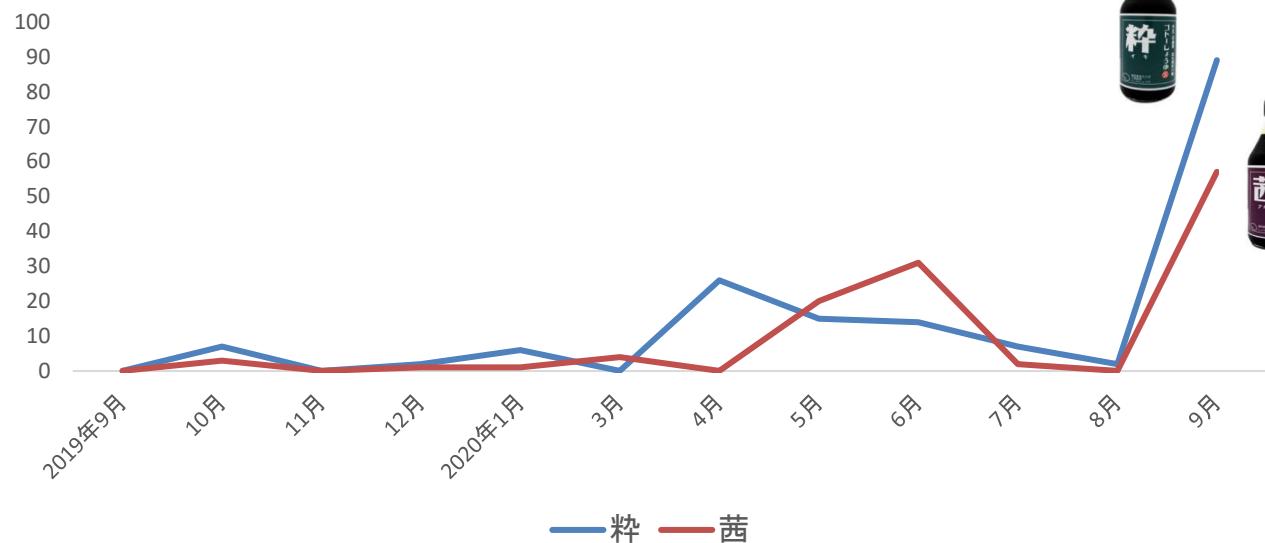
- ・値ごろ感のある価格帯での販売
- ・オフラインイベントで消費者に味を訴求
- ・良質な口コミの拡散（WeChatのモーメンツ）



福岡の地方原汁原味醤油、助孩子从不挑食

2) 売上推移

口コミが広がって以降売上が拡大



1) 越境EC（保税区モデル）の優遇税制

- ・越境EC（保税区モデル）での輸入は関税が無税で、増增值税が通常の税率の70%（注：購入金額の限度あり）
- ・中国で日本酒を輸入する場合、一般貿易では関税40%、増增值税13%、消費税10%かかるが、越境ECでは関税無税、増增值税9.1%、消費税8%となり税制のメリットが大きい。

一般貿易： $\text{¥ } 1,000 \times 1.4 \times 1.13 \times 1.1 = \text{¥ } 1,742$

越境EC： $\text{¥ } 1,000 \times 1.0 \times 1.091 \times 1.08 = \text{¥ } 1,178$

2) 丁寧な商品説明

販促イベントで来場者に試飲をしてもらい、味の特徴や蔵の特徴を丁寧に説明。どの料理にどの日本酒が合うかを説明する資料を配布。

結果10月に大連で開催された2回の販促イベントで合計100本超を販売。



1.越境EC事業立ち上げの背景

2.越境EC事業スタート

3.コロナの発生により起こったピンチとチャンス

4.物販と観光をミックスさせた新たなモデルへの転換

5.今後の展開

ピンチ：数多くのライバルの出現

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



中国資本の越境EC



日本資本の越境EC



+

群雄割拠の様相を呈してきた

- ✓コロナの影響によりインバウンド需要が蒸発
- ✓観光業界に甚大な打撃
- ✓新たなビジネスモデルの構築が喫緊の課題



2020年8月 株式会社JTB北海道事業部と業務提携

1.越境EC事業立ち上げの背景

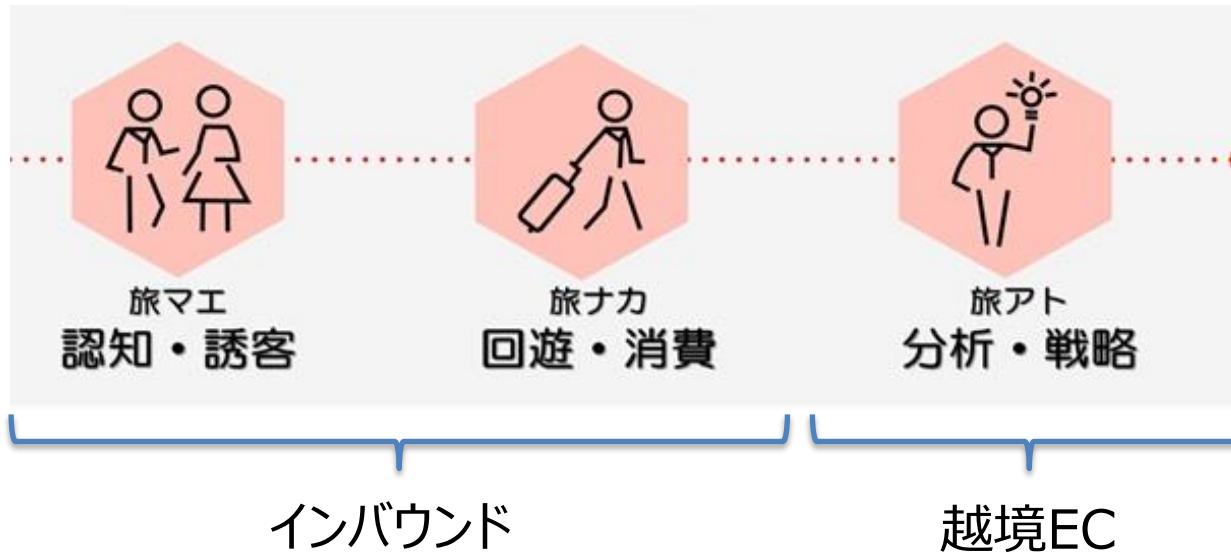
2.越境EC事業スタート

3.コロナの発生により起こったピンチとチャンス

4.物販と観光をミックスさせた新たなモデルへの転換

5.今後の展開

越境ECとインバウンドは非常に親和性が高いビジネス



中国人にとって生活に欠かせないアプリとも言えるWeChatの中で、
越境EC（物販）とインバウンド（観光）をミックスさせた新たな事業モデルの展開を計画中

1.越境EC事業立ち上げの背景

2.越境EC事業スタート

3.コロナの発生により起こったピンチとチャンス

4.物販と観光をミックスさせた新たなモデルへの転換

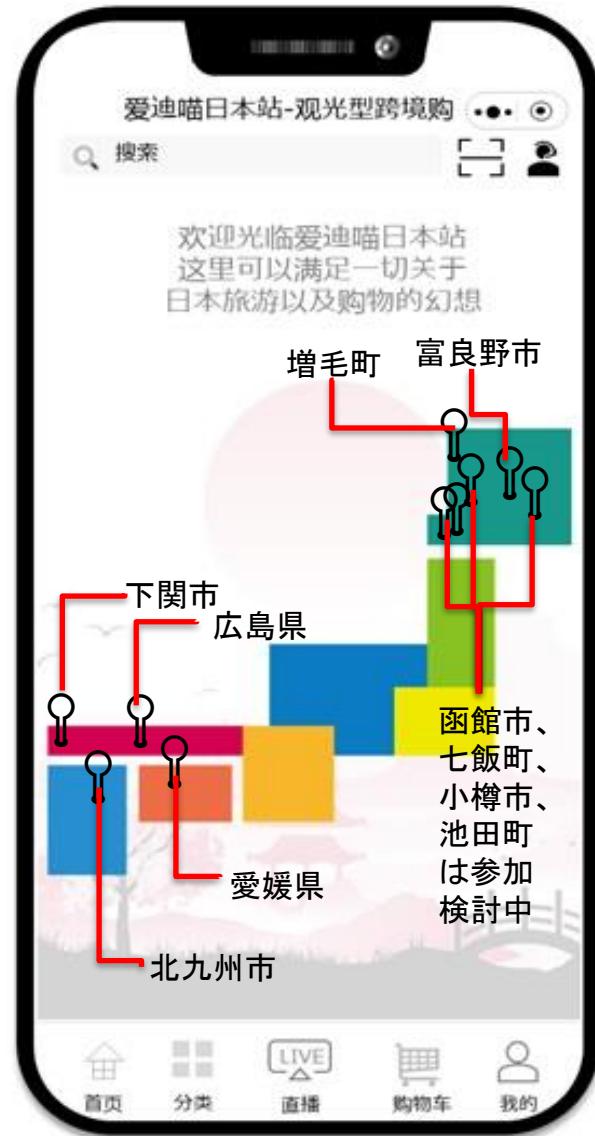
5.今後の展開

自治体、有力企業の参画

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



MAKE CORPORATION



北海道及び西日本エリアの自治体 を巻き込んで**地域の魅力**を発信

また北海道エリアでは株式会社JTB北海道事業部と提携関係にある**国分北海道株式会社様**の協力のもと、数多くの酒蔵及びワイナリーの出品を予定しており、
①withコロナの対策としてオンラインでの酒蔵・ワイナリーツアー及びライブコマースの企画、②afterコロナの対策として酒蔵・ワイナリーツアーの企画を検討中

北海道富良野市の事例

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



富良野市は株式会社JTBとの包括連携協定に基づき、富良野市のミニプログラムとEddimallとのリンクを先行実施

富良野市デジログEXPOオンラインフォーラム動画
<https://youtu.be/20gMgdw1seg>



「厳選商品」をタップするとEddimallのページに遷移

ご清聴ありがとうございました

問い合わせ先

株式会社メイク 事業開発室

住所：広島市南区元宇品町 42-38

TEL：082-250-7878

URL：<https://make-inc.jp/>

メールアドレス：ekkyoec@make-inc.jp