



越境EC事業の成立と今後の展開

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**

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**

- ✓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
爱迪貿易有限公司（略称：DIT）が
運営する**保税區モデルの越境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

- ✓低コスト
- ✓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



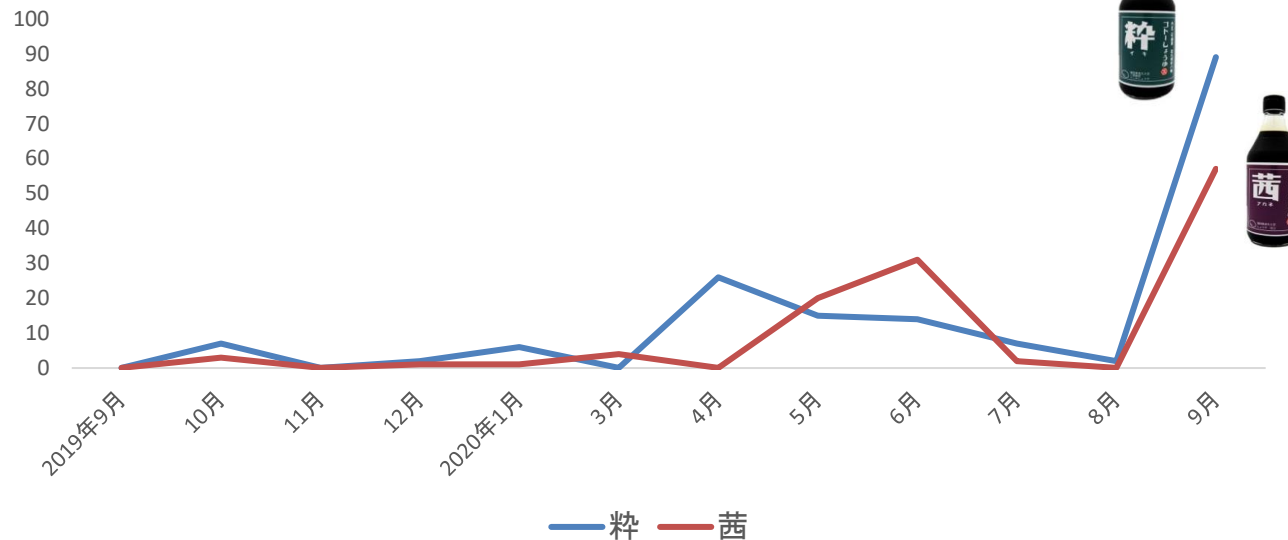
1) 販促活動

- ・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）



2) 売上推移

口コミが広がって以降売上が拡大



優遇税制の活用と丁寧な商品説明

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、増値税が通常の税率の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%、増値税13%、消費税10%がかかるが、越境ECでは関税無税、増値税9.1%、消費税8%となり税制のメリットが大きい。

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

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

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

チャンス：新たなパートナーとの提携

株式会社メイク
人と物流の到達点を目指して



✓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**



×



感動のそばに、いつも。

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

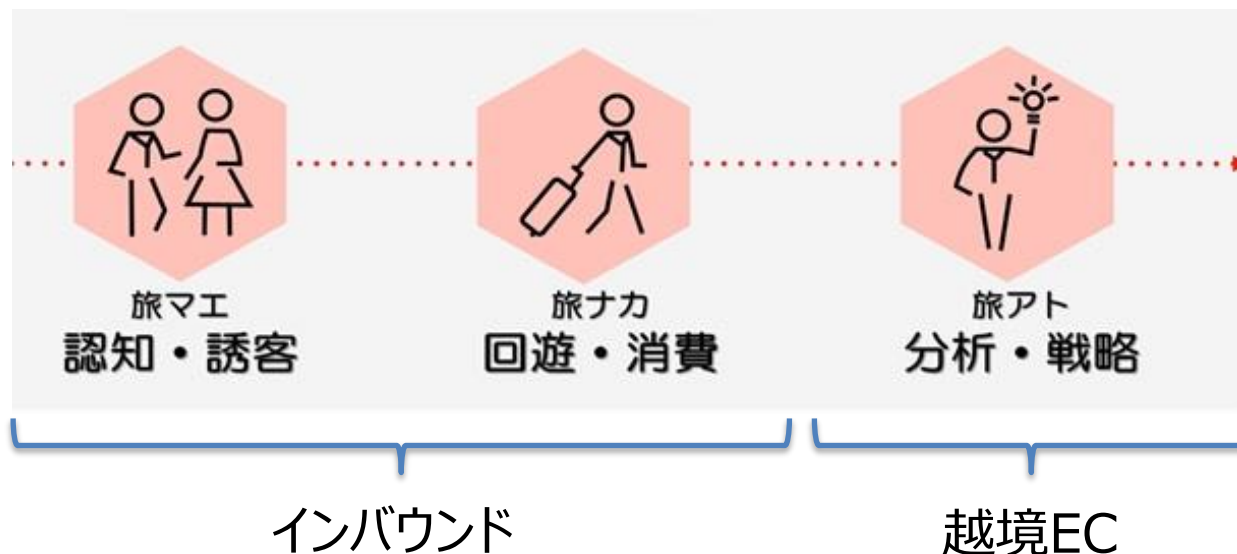
2.越境EC事業スタート

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

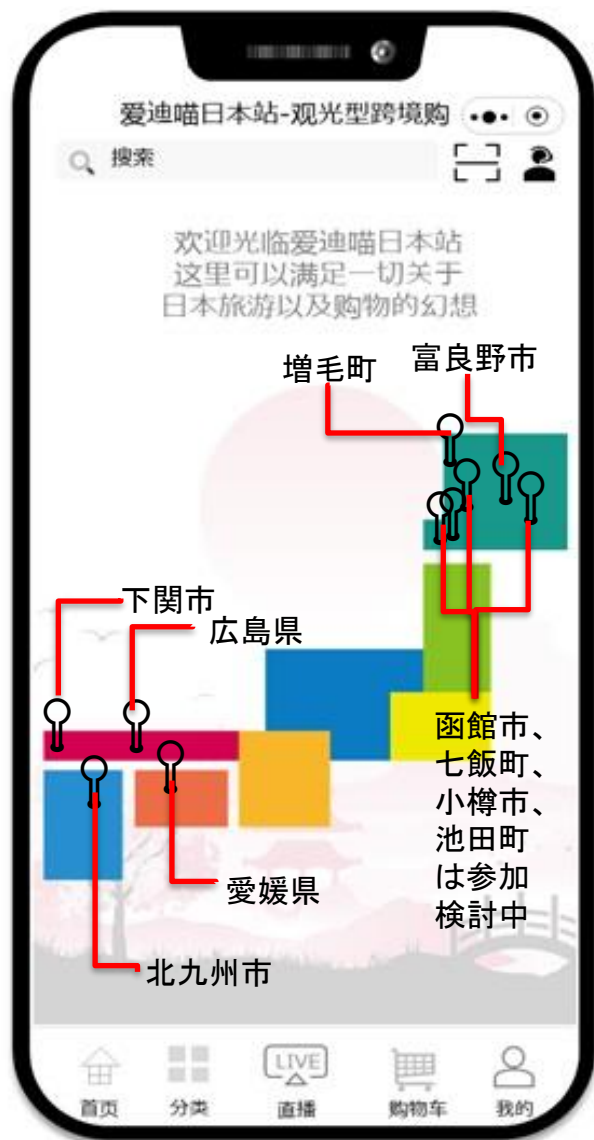
1.越境EC事業立ち上げの背景

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



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JT B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 4 2 - 3 8

TEL：0 8 2 - 2 5 0 - 7 8 7 8

URL：<https://make-inc.jp/>

メールアドレス：ekkyoec@make-inc.jp