



株式会社ヤマサン (京都府宇治市)

- ・茶(抹茶含む)
- ・出汁
- ・醤油

- ・アメリカ
- ・カナダ
- ・イギリス
- ・ドイツ
- ・オーストラリア

越境EC・インバウンド体験からリピーターを獲得

取り組み内容

- 2010年にオープンした自社店舗へのインバウンド需要の増加、リピート購買があったことから海外への商品輸出を実施。
2014年、海外卸事業部を立ち上げ、15年、越境EC事業を開始、B2BおよびB2Cの両面で輸出に本格参入。
- 国内通販の経験を活かし、製造から販売までのステップを一手に引き受けることで、**中間コスト、タイムロス**を削減した**一気通貫のサポート**を展開している。
- 越境ECにて**商品購入された顧客から卸売の依頼が来たり**、卸事業での情報を商品開発に生かしたりするなど、**卸売と小売事業のシナジー効果**が生まれている。



▲店舗：インバウンド観光客の“初体験”の場



▲自社サイト



▲越境ECの例



◀OEM対応
(小分けパッキングの様子)