

仙台市・中小機構東北本部共催オンラインセミナー
海外 EC ビジネスの始め方（BtoB 編）実施報告

開催概要

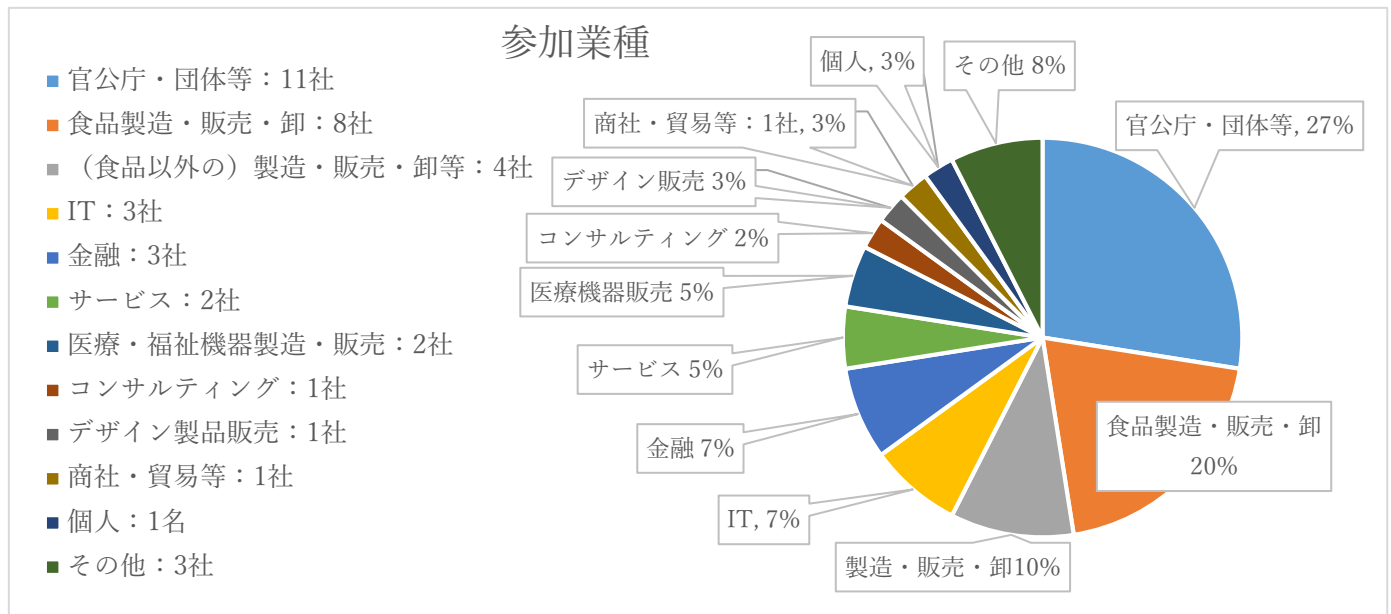
日 時 2021年9月1日（水）14:00～16:00
当日参加者 40名（申込46名）
講 師 中小機構 中小企業アドバイザー
ジェイクラブ株式会社越境 EC コンサルタント
横川 広幸 氏

講演内容

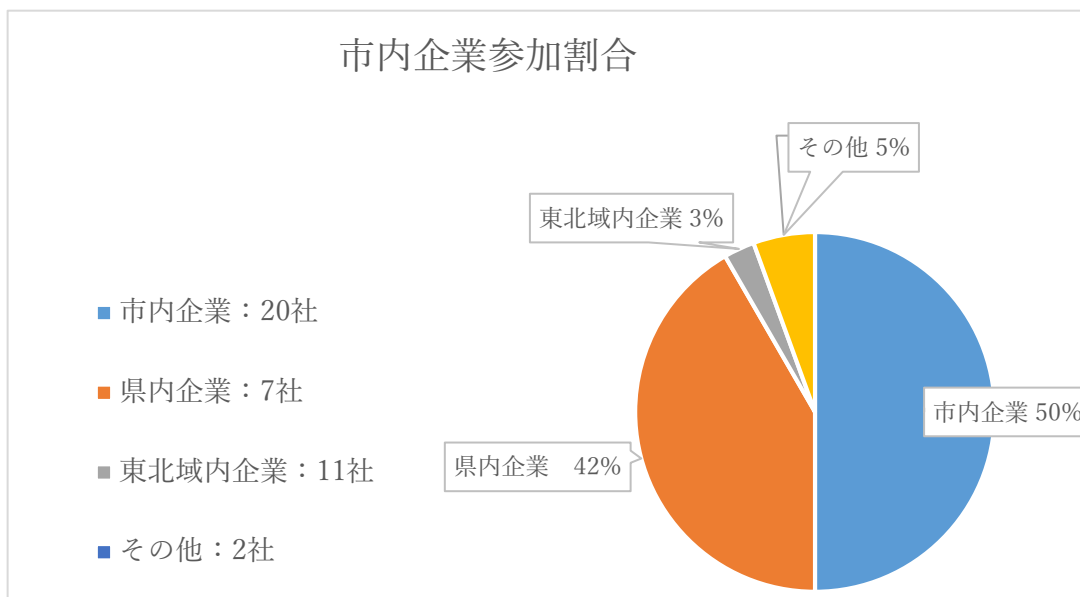
今回は BtoB ビジネスをテーマに、越境 EC の概況や基礎知識、展開方法、SNS の活用方法、越境 EC におけるコンテンツ、必要な心構えなどについてお話しいただきました。

アンケート結果（回答者 34 名）

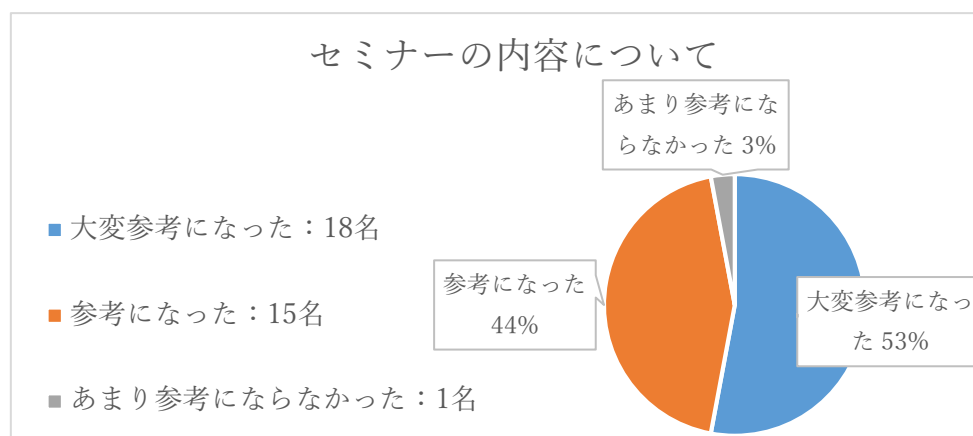
1. 参加業種



1-1. 市内企業割合



2. セミナーの内容について



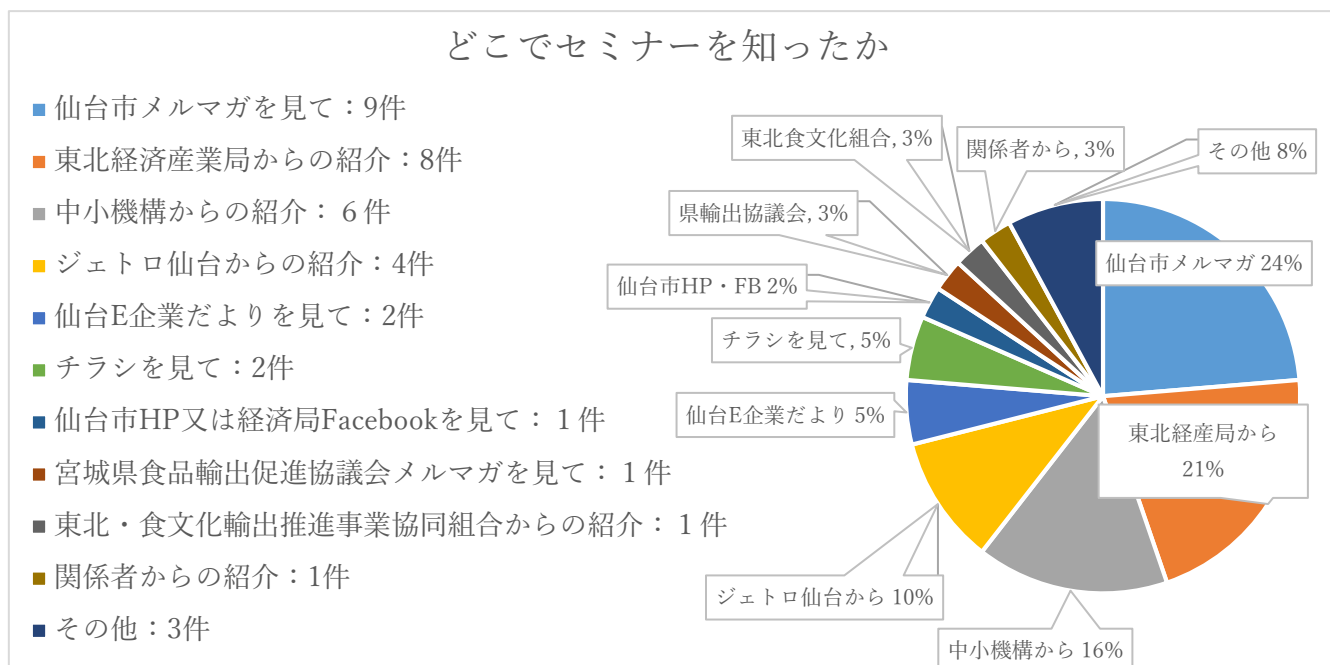
2-1. 大変参考になったと回答した方からの意見

- ・ 基礎的な情報と実例があり内容が丁寧。
- ・ 知らなかった情報や言葉をたくさん知ることができた。内容がまとまっていて、流れも良く、ずっと聞きやすかった。時折、面白いエピソードもあり、長時間聴いても飽きなかった。内容も多く分野にまたがり、濃かったと思う。
- ・ 具体的なツールの紹介、なぜそれがオススメなのか、どういった背景の企業に選ばれているかなどのお話を聞くことができたため、大変参考になった。
- ・ 越境 EC に参入したいと思っていたが、何が障壁になるのかよく分かった。
- ・ 現在、いくつかの製品について、EC 販売事業を進めていたので、非常に参考になった。
- ・ 特に輸送方法について参考になった。
- ・ 様々な選択肢が網羅されていて、今後具体的な展開を描けると感じた。
- ・ 越境 EC において考慮すべきことを色々と知ることができた。
- ・ 越境 EC に限らず、オンラインで商売を始めるにあたって、ためになる知識が多くとても参考になった。
- ・ 越境 EC を始めるにあたって必要な情報がまとまっていた。
- ・ 水産冷凍食品を越境 EC と考えていましたが現段階では無理そうです。貿易という事で大変勉強になりました。ありがとうございます。
- ・ 既に研究用製品を輸出しており、本セミナーはその参考にした。本格的な越境 EC サイトを作るよりは、現在の自社ウェブサイトでの引合い対応をより効率的にすることを検討する。
- ・ 行政の創業支援担当者としてアドバイスできるようにしたい。

2-2. 参考になったと回答した方からの意見

- ・ 物流や個人情報保護に関して参考になった。
- ・ PayPal(個人)100万円、ペイオニア(BtoB)無制限ということが分かった。
- ・ PDCAで外国は結果、日本はプロセスという点になるほどと思いました。
- ・ 全くBtoBのEC経験が無いので、どんなものかのイメージを持つことができた。
- ・ 海外取引について全く無知だったため、参考になった
- ・ 輸出のことなど、全く知識がなかったので、参考になった。
- ・ BtoBやBtoCに活用できるツールやECに関する情勢が知れてよかったです。後半の基礎知識をもう少し落ち着いて知りたかったので、次回のセミナーに期待したいです。
- ・ 輸出時のステップの課題点、準備と対応が知れた事。最新のツールなどが知れた事が参考になった。
- ・ 決済方法など具体的な方法を提示いただけて参考になりました。
- ・ 輸出にかかる費用や補助金について、もう少し聞きたいと思います。
- ・ 海外ECビジネスについての知識を有していなかったため参考になりました。

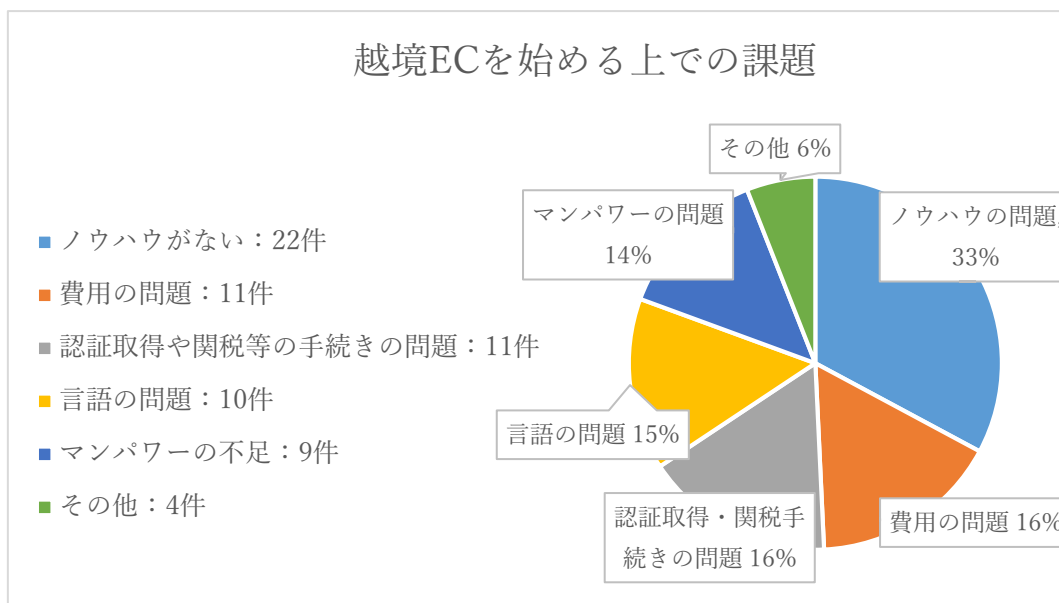
3. どこでこのセミナーを知りましたか（複数回答）



4. 現在輸出を考えている商品はありますか

- ・加工食品
- ・クリエイティブ産業にかかる、インタラクティブな空間演出プログラム、デジタルコンテンツなどの無形商品・サービス。
- ・自社オリジナルの靴の輸出を考えている。
- ・タオル、繊維製品
- ・インテリア小物、生活雑貨、カスタム EC サイトによるギフト用ルームフレグランス
- ・電子機器
- ・日本製スリッパ
- ・食品、スキンケア
- ・日本酒
- ・オリジナルブランドの商品展開
- ・現在検討中 3 社

5. 越境 EC を始める上での課題となっているものは何ですか（複数回答）

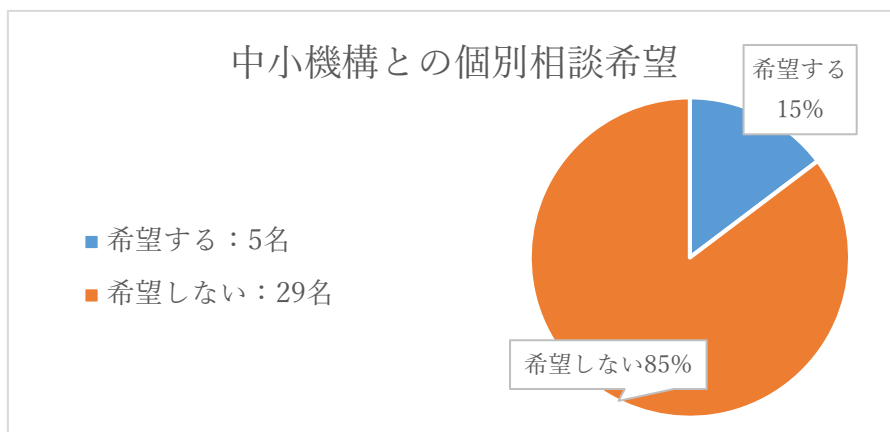


・その他の内訳

- －無形の商品・サービスを扱っている海外 EC マーケットや事例など初歩的なリサーチができていない。
- －試し履きなどが必要な商品をどう EC で扱うかという課題がある。サイズなどの説明を十分にして、一方的に「こういうものだ」と売るべきかという課題がある。

- 越境 EC サイトを立ち上げても、販売拡大するか未知数。弊社製品は研究者向けで特殊なため、ほぼ広いプロモーションよりも学会等で狭く、集中的にプロモーションする方が効果的かと思われる。
- 担当者のスキルと商品の賞味期限が短い点（延長テスト中）

6. EC に関する個別無料相談（中小機構によりオンラインにて実施）を希望しますか。



7. 今後、仙台市・中小機構からメルマガ等による、支援施策の情報提供を希望しますか。

