

日本全国の商品を取り扱う越境 EC への出品支援事業

県連合会では、令和3年度より海外販路開拓事業の支援を実施しており、越境 EC モールの設置、海外市場ニーズ調査事業に取り組んできました。2年間の取組を踏まえ、今年度も株式会社 JTB と連携し、越境 EC 「47storey(フォーティーセブン)」への出品支援を計画し、参加事業所の募集を計画しています。

また昨年度に続き、海外販路に取り組むにあたっての知識や情報を得るための、Youtube チャンネルを設置し、会員事業所が自由に閲覧できるお役立ち動画を追加配信します。

【支援の目的】

- ① 越境 EC モールの設置、参加には多大な費用がかかるため、小規模事業者等が自社で出展するにはハードルが高い。(株)JTB が日本全国から商品を集めたインターネット上の海外向けストアへ出店することで、費用負担を抑える(今年度は県連合会の助成で事業所負担費用0の予定)。
- ② 言語や海外配送(送料や配送方法)、決済等、事業者自身がやり取りするのが難しく、対応する人手もない現状がある。その課題に対応するため、サポートデスクを開設し、円滑な販路開拓を後押しする為にシステム面やハード面でのフォローを行う。
- ③ 世界の越境市場やトレンド、法令や禁制品等、各国の最新情報の配信により、ターゲットとする国や、出展に向いている商品の選定についても検討することができる。

【支援内容】

- ① 越境 EC 「47storey(フォーティーセブン)」で商品の出品支援
出品にかかる初期費用、運用費、販売手数料不要。翻訳・海外配送・決済対応・顧客対応も(株)JTB内に設置する「越境EC事業支援事務局代行」で対応。地域振興や旅行者誘客へ繋がるよう、47都道府県の地域ならではの逸品、魅力や特色のある商品を海外向けに販売。
*個社ごとの宣伝活動は予定しておりません。兵庫県全体での宣伝活動を検討中。
- ② 越境EC出品後のサポート
(株)JTBによる世界の越境ECトレンドの情報配信、サポートデスク(相談窓口)の開設、マーケティングデータと分析レポートを提供。定期的な面談や相談により、課題や疑問点を解決し、スムーズな海外販路開拓につなげる。また、海外販路に取り組むにあたっての知識や情報を得るためのYouTubeチャンネルを設置し、会員事業所が自由に閲覧できるお役立ち動画を追加配信。

【事業の流れ】

6-7月	ニーズ調査を希望する事業者の募集、チラシ・出品申込書送付
7月	出店申込書の受付(応募締切:7月18日(火)予定) 【応募要件】 ① 47storeyで販売可能な商品を持っている事業所(詳細は出品申込書参照) ② 既に自社で国内EC(ネットショップ)を運営、もしくは楽天市場かYahoo!ショッピングに出店されていること 専門家とJTBによる出店申込書の確認、参加事業所の決定 *上記項目等47storey利用規約を踏まえ参加事業所を調整、決定いたします。
8月	参加事業所の決定、打合せ面談、出品登録作業、出品開始
10-11月	フォロー面談
1-2月	マーケティングデータと分析レポート、フォロー面談
3月	調査結果の報告、次年度以降の事業検討
通年	世界の越境ECトレンドの情報配信、サポートデスク(相談窓口)の開設 YouTubeチャンネル設置、お役立ち動画の配信

47storey 商品登録から販売、配送の流れ

注文は国内ECに入ってきます！商品の配送は指定の国内倉庫！つまり国内ECと同じ作業で商品を海外に販売できます！

