

2022年3月

アジア465万人のファンが参加する
日本好きのコミュニティ

Fun Japan
Communications

アジア向け越境EC FUN! JAPAN SELECT SHOP ご出店ガイド



FUN! JAPAN
SELECT SHOP

株式会社 **JTB**

Confidential

本資料のいかなる部分についても、株式会社JTBの事前の承諾を得ずに、引用・複製してはならないものとします。

感動のそばに、いつも。 **JTB**

Withコロナ時代のマーケティング戦略として、越境ECに代表される海外向け販売は不可欠です。海外顧客の視点から見ても、「日本製品を買いたい却无法」状態であり、需要と供給にギャップが生じています。又、インバウンド回復後を見据えた海外認知拡大施策としても非常に有効です。

Beforeコロナ

オンライン

国内EC



国内実店舗



国内実店舗
(インバウンド)



リアル

国内顧客

海外顧客



Withコロナ

オンライン

国内EC



越境EC



国内実店舗



リアル

国内顧客

海外顧客

需給の
ギャップ
改善

海外
認知
拡大

- 国内顧客に対しては、国内実店舗を中心に販売し、ECで実店舗を補完。
- 海外顧客に対しては基本的に訪日時、実店舗での販売(インバウンド)がメイン。
※一部輸出等あり

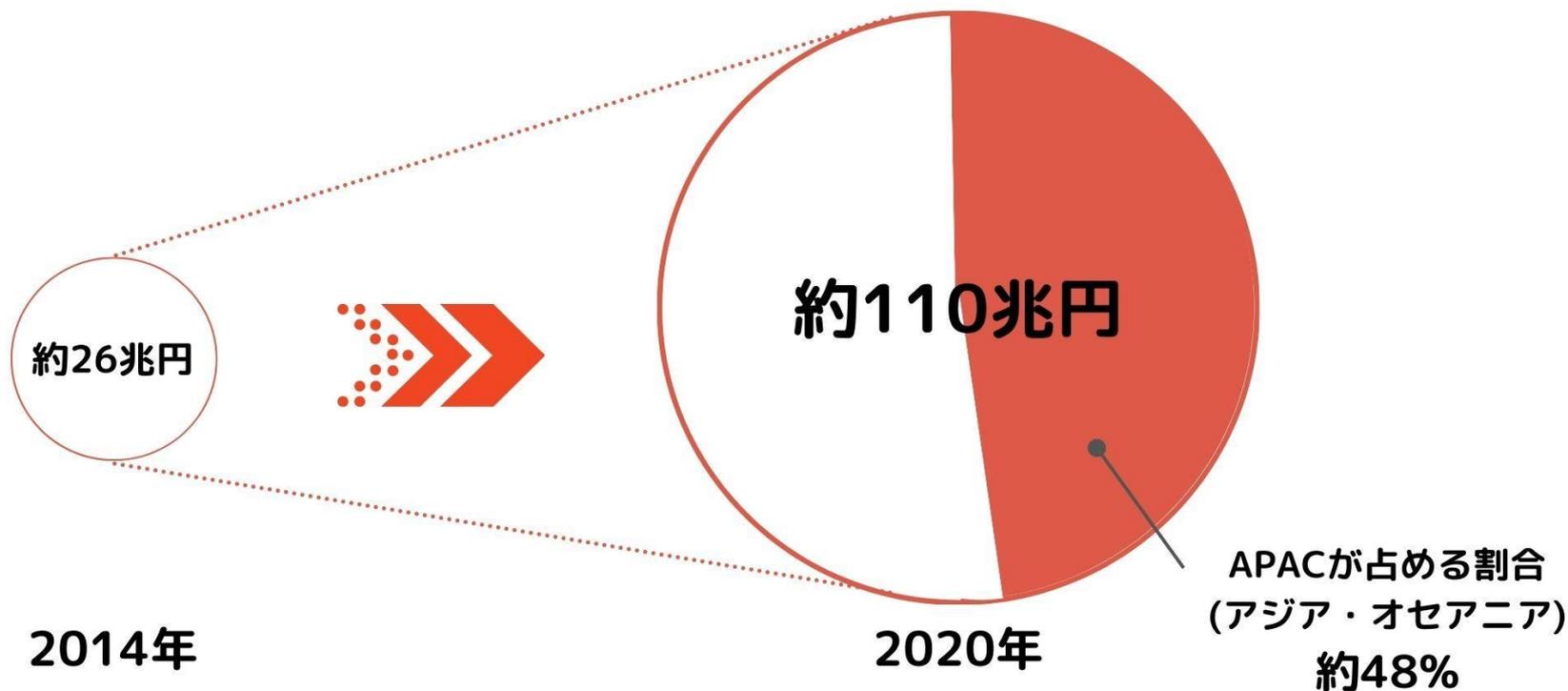
- コロナによりインバウンド需要が消失・先行き不透明。
- 国内実店舗でのインバウンド需要が消失した分を越境ECはじめ海外への販売で補完するのが最も効果的。

越境ECなら

- ✓ インバウンド売上の補填
- ✓ 出品までクイック・簡単
- ✓ 訪日再開後への布石
- ✓ 海外進出のテストマーケティング
- ✓ 購入者データ取得

越境EC市場は世界的に急拡大傾向にあり、アジア圏で約半数のシェアを誇ります。

世界の越境EC市場規模

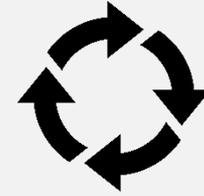


経済産業省：2019年5月「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

FUN! JAPAN流越境ECでは、アジア圏の「日本好き」会員基盤を活かし、クライアント様にとってさまざまなメリットのある越境ECサービスを展開しています。



**独自の「日本好き」会員が
メインのお客さま**



**アジア最大級の日本情報メディア
FUN!JAPANとの連携**

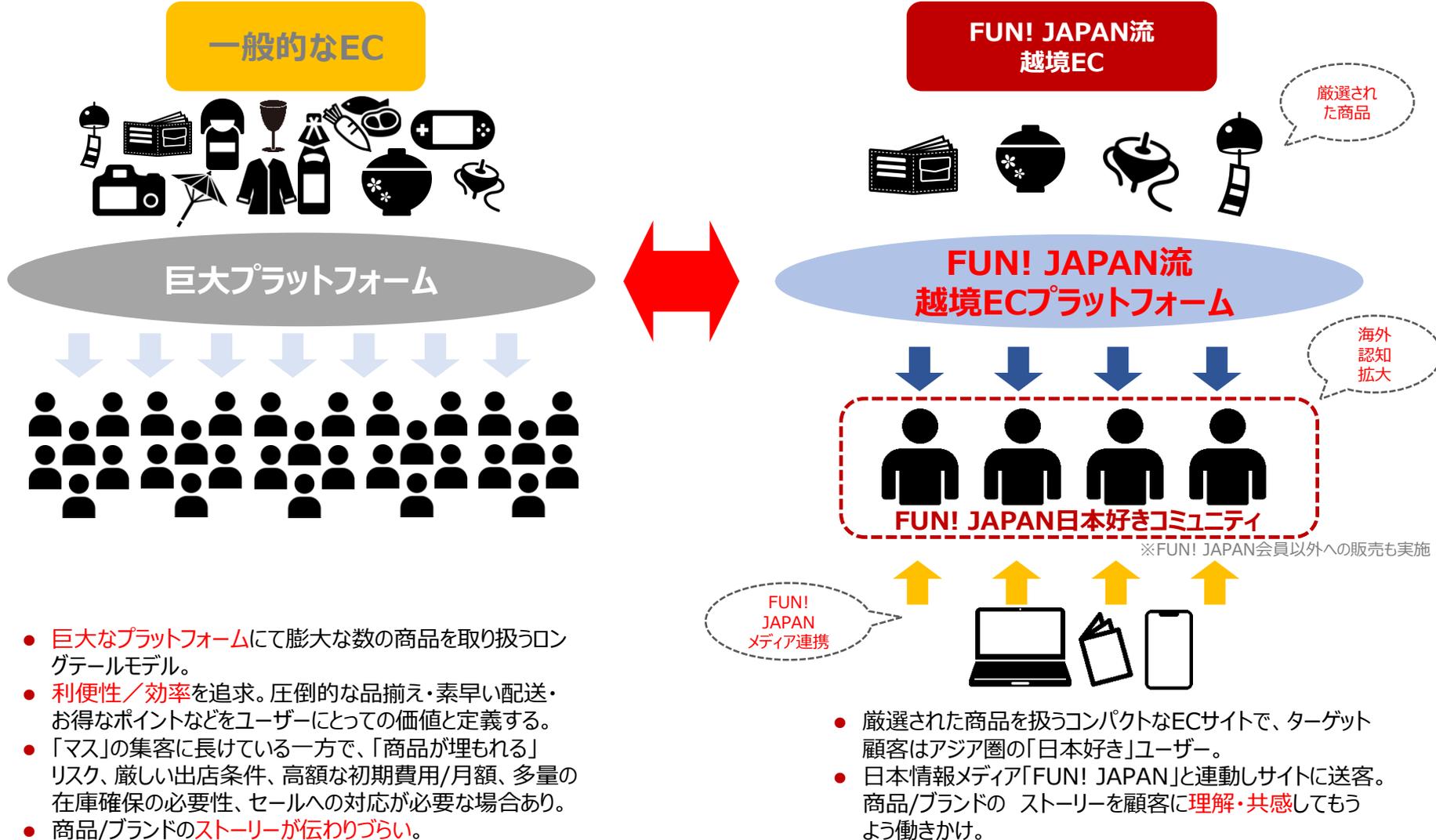


**独自プラットフォームなので
すぐ開始・すべて国内取引**

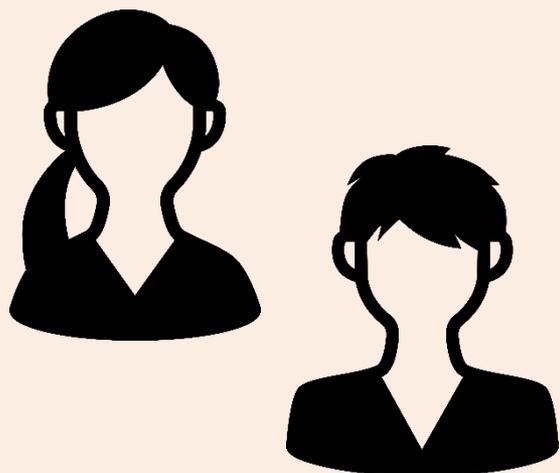


**認知向上・インバウンドなど
マーケティング施策としても活用**

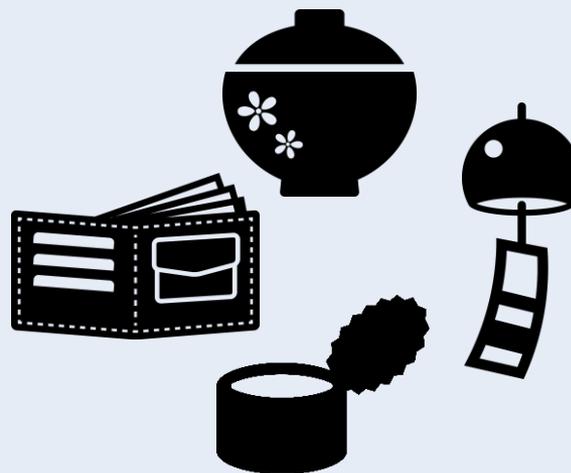
FUN! JAPAN流越境ECでは、アジア圏の「日本好き」会員基盤を活かし以下のようなコンセプトで越境ECサイトを運営しています。



台湾・香港を中心に「高品質な日本の良いもの」を好むお客さまがメインのターゲット顧客です。



- ✓ 女性70%・男性30%
- ✓ 30～50代前半がメインターゲット



- ✓ 客単価：約20,000円

出品者様の商品をFUN! JAPANが自社越境ECサイトにて販売し、アジア「日本好き」コミュニティをサイトに効果的に送客。受注生産/先行受注型を採用し、オーダー確定後の生産・納品～配送となります。

FUN! JAPAN会員の声をもとに
商品を厳選し販売



メリット : 出品者様

- ✓ ノーリスクで海外向け販売
- ✓ インバウンド売上の補てん
- ✓ 手軽・クイックに販売スタート
- ✓ メディアを活用した海外認知拡大

メリット : 現地消費者

- ✓ 訪日なしでも日本の商品を購入
- ✓ FUN! JAPANならではの「現地目線」商品セレクト

Step.1



掲載商品決定

クライアント様

FUN! JAPAN

約1週間~

【商品決定】

- ・対象国での「販売可否」「配送可否」確認
- ・対象国での需要確認
- ・その他レギュレーション確認
(現地代理店/著作権など)
- ・納期、販売期間、販売数(在庫状況)等ご協議
- ・掛率、国内配送他の条件ご協議

販売できないもの

- 要冷蔵/要冷凍の商品
- 対象国への輸入が規制されているもの
- ✓ 医薬品/医療機器
- ✓ 一部食品(原則可能も、原産地/食品添加物によっては不可 事前確認実施)

Step.2



ご出店準備

FUN! JAPAN

約1~2カ月

【販売ページ作成~公開】

- ・FUN! JAPANにて販売ページ作成
 - ・FUN! JAPANにて翻訳
 - ・FUN! JAPANにてECサイトに公開
- ※商品決定~アップまで約1~2カ月

Step.3



販売開始

FUN! JAPAN

Step.4



プロモーション

FUN! JAPAN

★FUN! JAPANの'日本好き'会員を送客

- ・FUN! JAPANにて商品紹介記をWEBメディア/ Facebookに掲載

- ・FUN! JAPANにてサイトに送客する Facebook/Google広告を運用
- ※原則サイト全体への送客となります

Step.5



購入

ユーザー

- ・ 購入情報は原則1ヵ月ごとにまとめて管理
- ・ n月売上：n+1月初旬にご発注

例)6月1日～30日分売上：7月初旬にご発注
※日別・月別の販売情報ご共有は行いません

Step.6



ご発注・発送

クライアント様

FUN! JAPAN

【ご発注～納品】

- ・ 毎月月初にFUN!JAPANから先月分売上をまとめてご発注
- ・ ご発注分をFUN!JAPANの国内提携倉庫にクライアント様から発送/納品頂きます

※納品は原則月1回となります
※倉庫は千葉もしくは大阪となり、商品の
特徴に応じてご指定させていただきます
・ 商品によっては国内納品時の伝票番号を
FUN!JAPANにお伝え頂く/納品パッキン内
を簡単に型別に仕分け頂く場合があります

【海外発送】

- ・ FUN! JAPAN国内倉庫にて検品/海外用に梱包/送り状作成/インボイス発行等を実施
- ・ FUN!JAPANにて海外発送、購入者にお届け
- ・ カスタマーサポートはFUN!JAPANにて一次対応を実施

※配送キャリアーはEMS/国際eパケット/DHL/ECMS等を想定
※海外配送時の破損・汚損等が生じた場合はFUN!JAPANの責任でのご対応となります

約2週間～



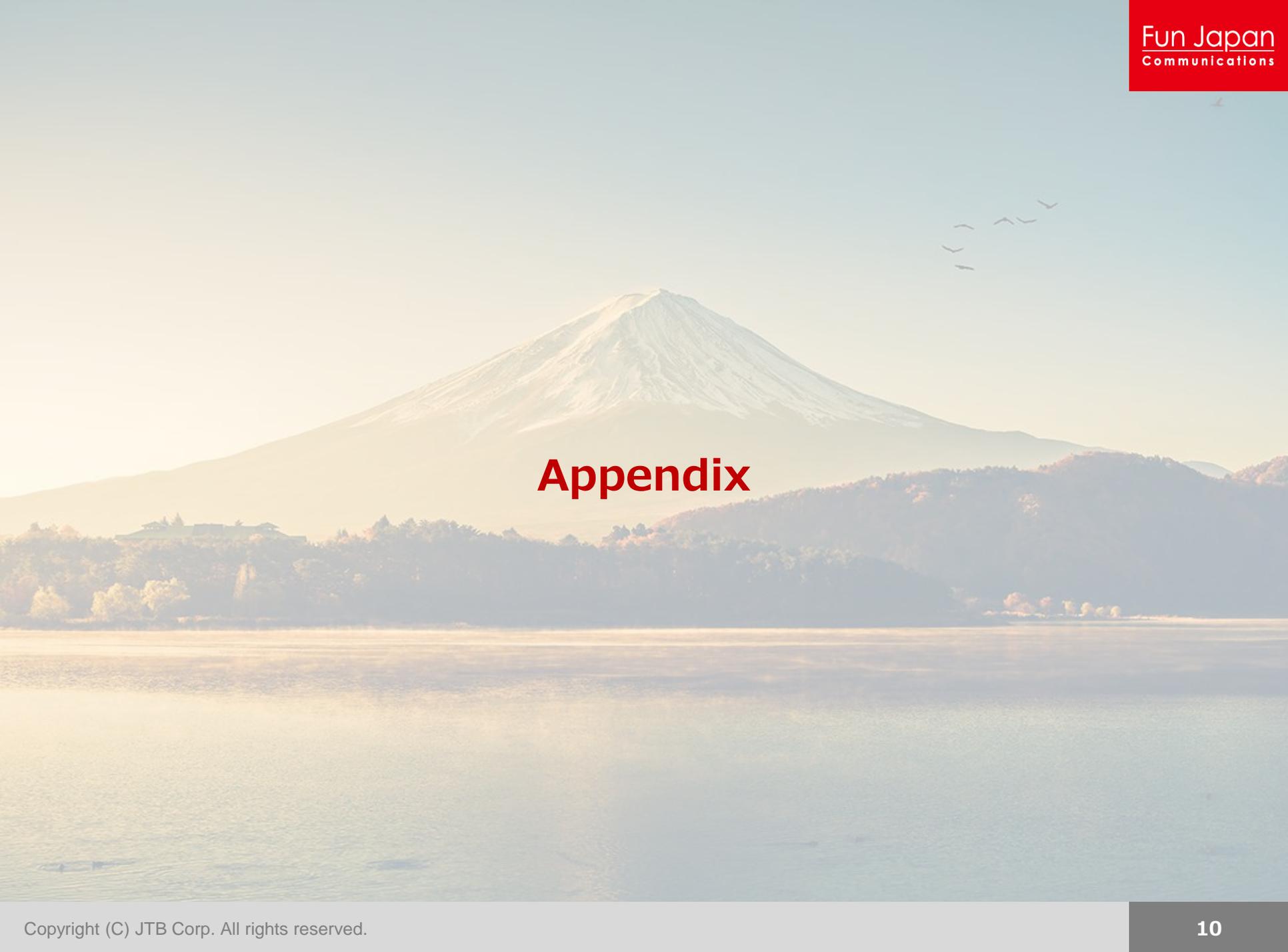
Step.7



ご入金

FUN! JAPAN

・ 売上金：N月末で売上締め>N+1月初旬にご発注>N+1月中旬～末に弊社パートナー国内倉庫に納品>N+1月末にご請求書を発行>N+2月末お支払い となります



Appendix

■越境EC・配送について

✓ 越境EC？個人輸入？輸出？違いは？

→定義は様々ですが、越境EC＝個人輸入 とされる事が多く、弊社も海外toC向けEC販売と捉えております。

✓ 売ってはいけないもの？運べないものは？ 例)冷蔵・冷凍品/医療品・医薬品/お酒/食品は？

→FUN! JAPANでは常温便のみ対応しています。リスクの高い医療品・医薬品はお取扱不可です。
お酒や食品は条件付でOKです。

✓ 送料はどのくらいか？誰が負担か？

→送料は重さによりますが2,000円程度が多く、ユーザー負担となります。

✓ 輸送時における商品の破損や汚損時の対応は？

→弊社への納品(＝国内倉庫に到着・検品)以降はすべて弊社の責任となります。

■ユーザーの購入について

✓ 関税は？

→かかる場合があります、ユーザー負担です。サイトに明記しており、ご理解のうえ購入頂いております。

✓ 海外ユーザーとの取引を行うリスクは？カスタマーサポートは？

→即時決済によりリスクを軽減しております。CS(カスタマーサポート)は原則弊社で受け付けます。

✓ 為替は？

→日本円を基準とし、ユーザーは購入時のレートが反映されます。

✓ 返品やキャンセルは？

→弊社サイトでは原則受け付けておりません。

■お取引について

✓ 掛率は？

→お取引前にご確認させて頂いております。

✓ 支払いサイトは？

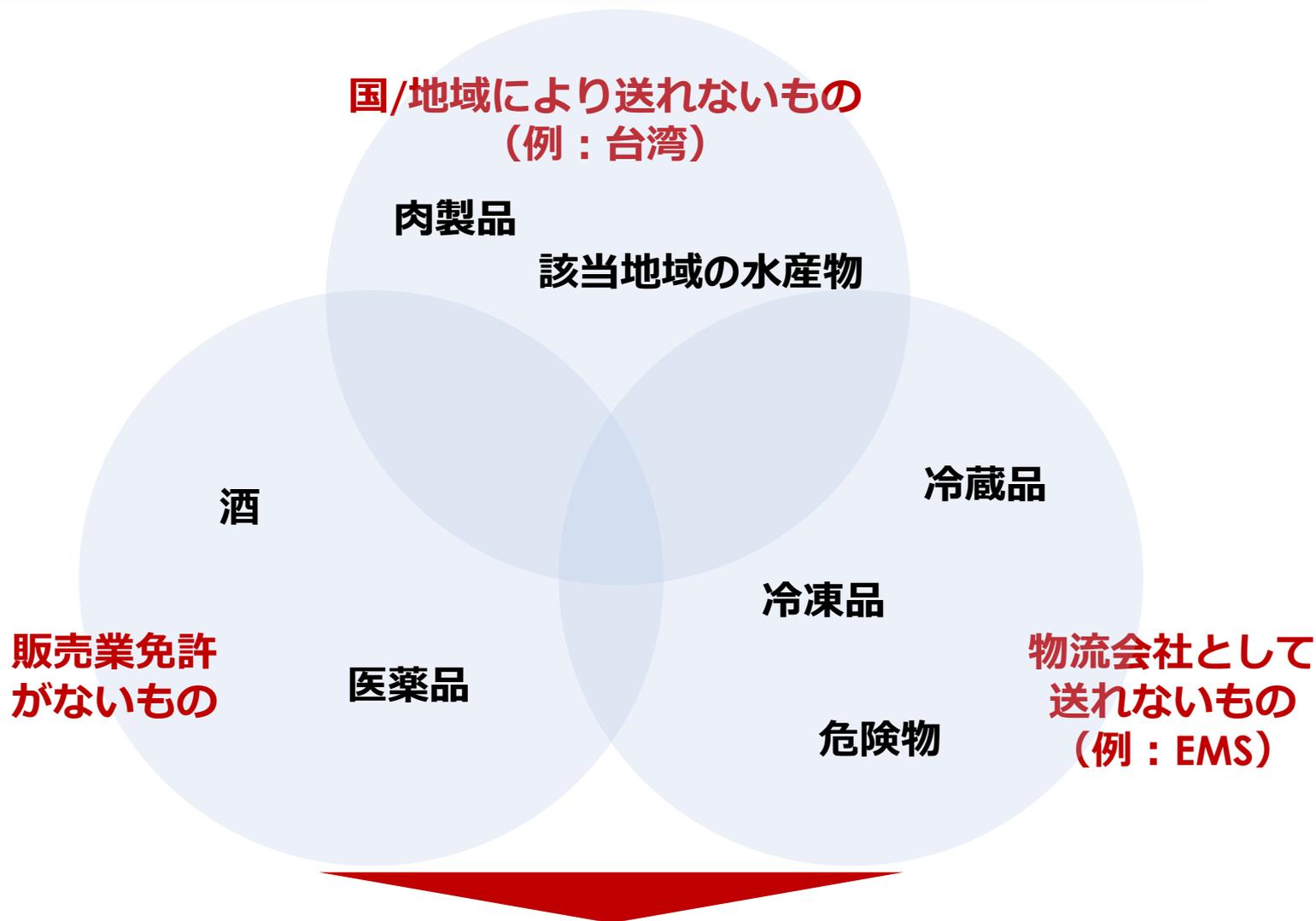
→N月末で売上締め>N+1月初旬にご発注>N+1月中旬～末に弊社パートナー国内倉庫に納品>N+2月2営業日以内にご請求書を発行>N+2月末お支払い となります。

✓ 納品先は？

→弊社パートナーの国内倉庫(千葉もしくは大阪)となります。

✓ 納品時の送料は？

→お取引前にご確認させて頂いております。



すべてをクリアする必要があります。
対象地域や配送方法等により異なりますので、詳しくはご相談ください。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社JTB

東京都品川区東品川2-3-11 JTBビル

E-mail isr_mktg@jtb.com

営業時間：10:00-17:00 定休日：土日祝及び年末年始

お問合せ <https://www.jtbbwt.com/business/contact/>

ホームページ <https://www.jtbbwt.com/>