

地域・分析レポート

越境ECで取り組む海外販売（日本）

図1：EC販売を行う際の主な取り組み事項

①事前調査・販売戦略検討	②販売準備	③販売・販促
✓ 販売先国を決定 ・ ニーズ調査 ・ 規制・関税の確認 ・ 必要な認証の取得 ✓ 販売戦略の策定 ・ 販路・販売方法を選ぶ （自社ECサイト/モール出品） ・ 目標とする売上・利益 ・ ターゲット設定・競合調査 ・ 自社商品の強みの検討 ✓ 販売商品の決定・準備 ✓ 予算・人員の確保	✓ 配送・決済方法を決定 ・ 物流業者選定 ・ 現地口座開設 ✓ 販売価格を設定 ✓ 商品ページ作成 ・ 英語の商品写真・動画・説明文 ✓ 輸出手続き ・ 規制対応、税務対応 ・ 海外商標対応	✓ 受発注管理 ・ 顧客対応 ・ 在庫管理・返品対応 ✓ 集客・販売促進 ・ 商品ページ改善 ・ SEO対策/オンライン広告運用 ・ オンラインマーケティング （SNS活用等） ・ オフラインマーケティング （イベント出展等） ✓ リピーターの獲得 ・ eDM・メルマガ

出所：ジェトロ作成