

実績報告書

補助事業・ビジネスモデルのテーマ：

海外市場で人気の「日本産品」を持つ企業が、
海外市場展開に伴うリスクや手間を負うことな
く海外輸出拡大を図れるようにサポートする
「越境ECプラットフォーム」の構築

株式会社東上

1. 報告書の要約

①企業概要

社名	株式会社東上
本社所在地	大阪府茨木市蔵垣内1丁目3番26号 LOGI'Q南茨木306 ※2025年3月移転
代表者名	劉 学昆
設立	平成30年8月15日
資本金	1億円
業務内容	越境EC事業 海外WEBプロモーション アプリ開発・コンテンツ開発

株式会社東上

代表取締役 劉 学昆

Inagora出身でポジティブな起業家マインドを持ち、社会の変化に合わせて常に自己革新を続ける若きリーダー



日本の高品質な商品を販売する越境EC事業会社

「日本の優れた商品をワンストップでお客様に届けること」

「日本製品を自宅へ直送、越境ショッピング楽しんでいただくこと」

株式会社東上は2020年に大阪本社を設立しました。時代の流れの先頭に立ちサプライチェーンシステムを改善、新しい越境EC業界を開拓し、事業構造を最適化。サービス品質を向上させ、より良い越境ショッピング環境を構築することに努めています。

1. 報告書の要約

②目的・背景

・背景1…海外市場における「日本産品」需要、訴求力の高さ

中国やオーストラリア、アメリカといった海外各国の消費者の間では「純日本産であること」に高い付加価値が見出されており、「日本産品」の人気の非常に高い。

・背景2…「日本産品」メーカーたる中堅・中小企業の課題

一方でそのような商品を持つ中堅・中小企業が独力で海外輸出展開を行おうとすると現状以上の「ヒト・モノ・カネ」リスクを増やして抱え込むことになるため、容易には挑戦できないという課題がある。

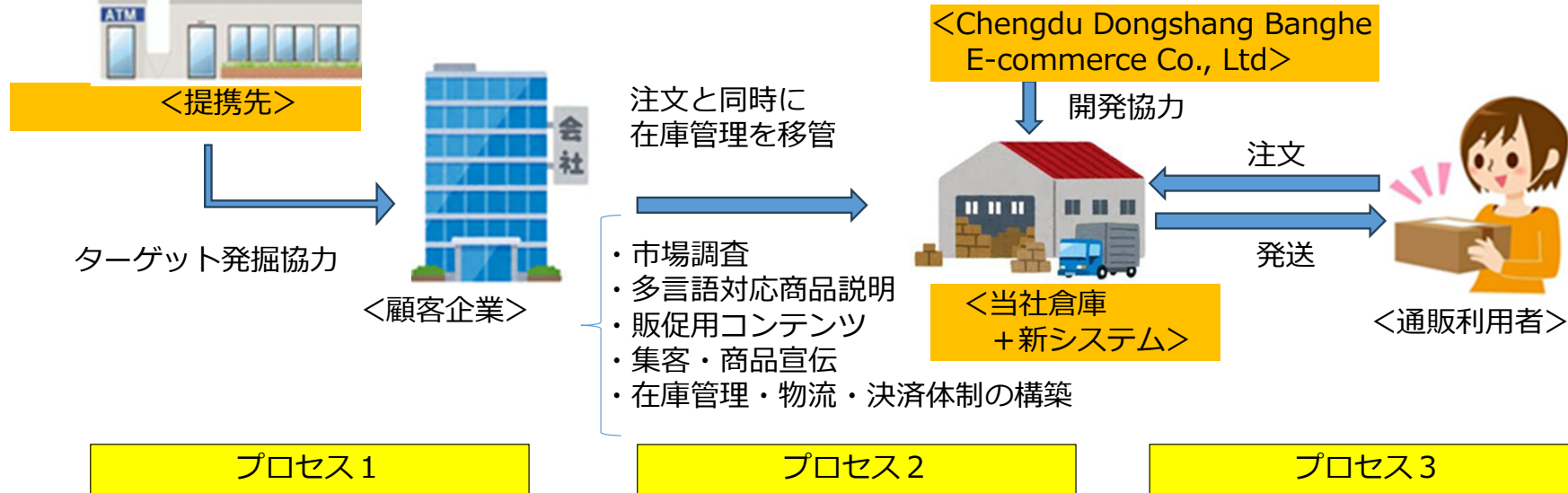
・本補助事業の目的

本補助事業では上述のような「海外市場向けとして訴求力の高い商品」を有する中堅・中小企業の新規発掘と、その海外輸出拡大を容易にするビジネス環境の構築・提供を目的とする。

1. 報告書の要約

③プロジェクト概要（1/4）

- ・ 本補助事業によるビジネスモデル… 海外市場向けとして訴求力の高い商品を有する中堅・中小企業の新規発掘と、その海外輸出拡大を容易にするビジネス環境の構築・提供



1. 報告書の要約

③プロジェクト概要（2/4）

・プロセス1：ターゲット発掘

本ビジネスモデルのターゲットは、「海外市場において高い訴求力が期待できる日本産品」を有するものの、ランニングコストや海外市場対応等の先行投資に踏み切るにはリスクが大きく、独力での海外輸出拡大が困難な、国内の中堅・中小企業である。

提携先の協力により、特に京都府、大阪府、滋賀県、奈良県を中心とする地域の当該企業をご紹介いただくかたちで発掘し、ターゲットとする。

1. 報告書の要約

③プロジェクト概要（3/4）

・プロセス2：ターゲットに対する、海外輸出拡大支援

上記ターゲットに対して、当社が持つ「越境物流スキーム」「BtoC越境ECアプリ」、ならびに本補助事業で新たに開発する「株式会社東上出店管理システム」からなる、中堅・中小企業向けの「越境ECプラットフォーム」を構築・提供する。

ターゲットはこのプラットフォームサービスを利用することで、海外への自社商品輸出展開に伴うリスクの数々（※次スライド参照）を負う必要がなくなる。

つまり、海外事業用の余計なコストを増やす事無く、従来どおり自らの本業（商品開発・製造）だけに専念したまま、容易に海外市場への輸出拡大・収益化を図る事が可能になる。

1. 報告書の要約

③プロジェクト概要（4/4）

※リスクの具体例…各国の消費者傾向だけでなく商習慣も含めた市場調査、多言語に対応した商品説明・販促用コンテンツの準備、各国の消費者向け営業活動による集客、商品宣伝、さらには税関対応も含めた海外輸出のための在庫管理・物流・決済体制の構築といった、「海外市場対応コスト」の先行投資 等。

・プロセス3：当社の収益化

当社は、②の「越境ECプラットフォーム」経由での商品売上に応じた「サービス利用料」を得る。このサービス利用料は、ターゲットの商品価格＋送料＋通関料＋支払手数料に、当社利益を上乗せした料金となり、ターゲットの売上が発生した際にはじめて料金発生となる。よってターゲットは恒常的に発生する「ランニングコスト」のリスクを負う必要がなくなる。

1. 報告書の要約

④成果及び考察（1/3）

「株式会社東上出店管理システム」の指標測定、検証成果

・検証する指標（定性目標）

→

検証成果

期間内のECシステム開発完了および

構築完了

越境ECプラットフォーム構築完了

スマートデバイス用アプリ化

開発完了

翻訳機能

開発完了

基本情報管理機能

開発完了

販売実績情報機能

開発完了

・検証する指標（定量目標）

→

検証成果

アプリ操作画面全般の操作時反応速度

開発完了

（即反応、ただし回線速度の影響は除く）

1. 報告書の要約

④成果及び考察（2/3）

ターゲットへの「越境ECプラットフォーム」提供による指標測定、検証成果

・検証する指標（定性目標）

→

検証成果

越境ECプラットフォームの安定提供

提供可能

越境ECプラットフォームに含まれる海外輸出拡大支援の提供

提供可能

越境ECプラットフォームの運営マニュアル作成

提供可能

・検証する指標（定量目標）

→

検証成果

ターゲット受入可能数

36社／46社中（※収益化3社）

ターゲットの月平均売上

約260万円／月

ターゲットの収益

約130万円／月

当社の月平均売上

約1,600万円／月

当社の収益

約160万円／月

1. 報告書の要約

④成果及び考察（3/3）

プロジェクトで明らかになった課題と、その改善策

・課題

ターゲットが「株式会社東上
出店管理システム」に不慣れ

当社の営業リソースの不足

・課題改善策

→ FAQの用意

(※問合せに応じて
適宜内容を追加)

→ 「WEB企画書」作成

(※WEBサービス操作への慣れ
に必要な情報と、説明すべき
プロジェクトの情報を集約)

1. 報告書の要約

⑤今後の活動

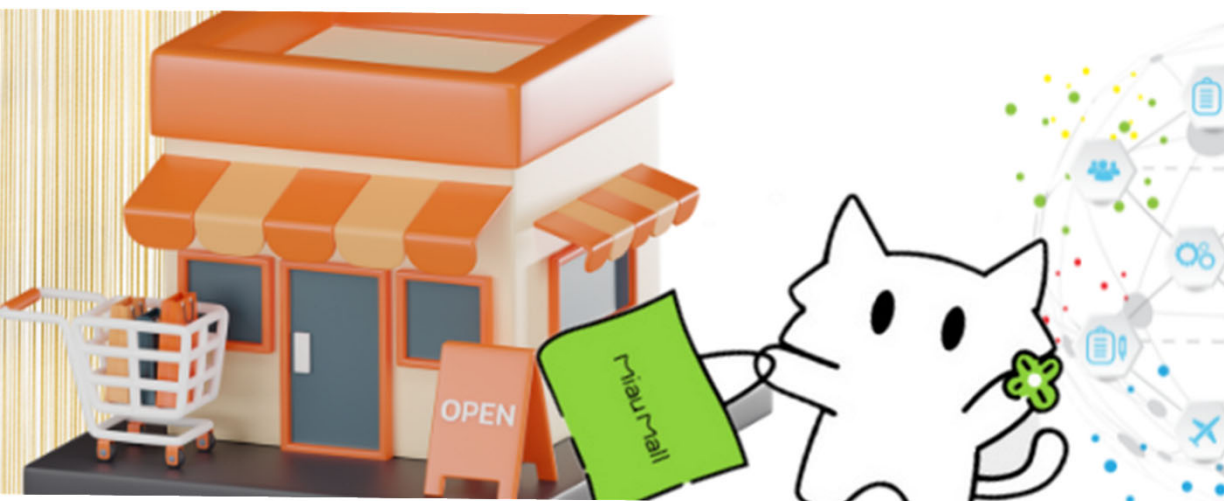
・ どのように普及／事業拡大／収益化していくか

まずは、「ターゲット発掘」→「ターゲットへの「越境ECプラットフォーム」提供」
→「プラットフォーム利用者の満足度調査」→「調査結果に基づく改善対策」の4サ
イクルを徹底する事により、着実にビジネスモデルの普及／事業拡大を図る。

・ どの位の中堅・中小企業が、実証したビジネスモデルで輸出実現できる見込みか

本補助事業の検証結果を踏まえて、まず1年後までに現在アプローチ中の36社を確実に契約獲得し、次の2年後までには累計80社、3年後までにはさらに累計150社を目標とする。

出品企業様の募集ページへようこそ



サービスをもっと詳しく知りたい方はこちらから