

令和5年度中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業

事業結果報告

(要約版)



有限会社グリーンパワーなのはな
ec-Trading事業部

企業概要

有限会社グリーンパワーなのはな

(ec-Trading事業部)

住所： 富山県富山市水橋上桜木107

web : <https://gp-nanohana.com>

mail : info@ec-trading.co.jp

目的・背景

富山県を拠点とする地域商社機能と越境ECプラットフォーム販路をハイブリッド展開することで、身近で手軽、そして簡易に少量から対応可能な輸出環境を提供し、中堅・中小企業の輸出事業参入、および対象国拡大に寄与することを実証しました。

地方における、身近な地域商社は不足し、望まれており、特に中堅・中小企業が手軽、簡易に少量から輸出事業に参入できる環境整備が望まれています。

越境ECプラットフォーム店舗展開
(2023.6現在)



	US	CA	UK	AU	SG	MY	ID	PH	TH	VT	TW
Amazon	○	○	○	○	○						
Lazada					○	○	○	○	○	○	
Shopee					○	○		○	○		○

検証・実証内容

地域商社機能と越境ECプラットフォーム販路を活用

1) 輸出先国拡大に係る調査と検証

- ◆ 欧州規制の最も厳しいドイツへの輸出方式の調査・検証
- ◆ 越境ECマーケティング戦略構築のための市場調査(現地渡航:ドイツ・タイ)
- ◆ 各種販促プロモーション実施とその効果検証

2) 在庫管理システム(賞味期限含)構築による輸出促進効果の実証

3) 包括的PL保険加入(地域商社が加入)の有効性の実証

4) 越境ECマーケティング戦略の構築とその検証

- ◆ 市場調査結果を反映した総合的な輸出戦略を構築し検証



英国Amazonの商品販売ページ(FBA方式)



活用する地域商社と越境ECプラットフォームの運用業務フロー

輸出先国の拡大

◆欧州規制の厳しいドイツへの拡大

AmazonEFN (European Fulfillment Network) を活用

用

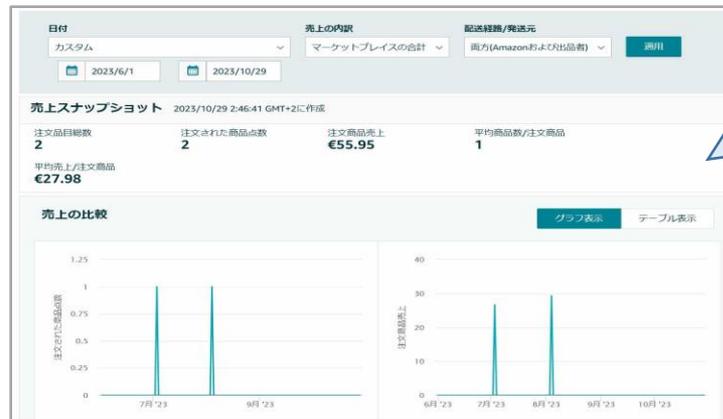
→将来的に仏、伊、西に拡大の可能性

- 1) 英国在庫のEFN方式で調査(準備)・実施
- 2) LUCID登録(ドイツ梱包法)
- 3) 各種食品規制対応



European Fulfillment Network between the UK and the EU

◎2商品でテスト販売実施
⇒実売で実証



Sashimi Shoyu (Special Shoyu für japanische SASHIMI), 150 ml

ASIN: B0BD3R5672
FNSKU: B0BD3R5672

ストア **売上概要**
過去90日間

amazon.de €27.40
SKU: G6-WEXU-Y825 1個
UPC/EAN: 4513810609814 詳細

市場調査①ドイツ

- 1) ANUGA2023出展 (10/7-11:ケルンメッセ)
 - ・富山県ブース12社22商品／WEBカタログ制作
- 2) ドイツ3都市における市場調査
 - ・ケルン／デュッセルドルフ／フランクフルト
 - ・欧州食品規制(動物性混合食品等)調査



市場調査②タイ

- 1) 富山県輸出促進プロモーション参加
 - ・FDA対応の新規取扱商品の開拓と出品検討
- 2) バンコク市内市場調査
 - ・越境EC (Shopee・Lazada) 市場調査



販促プロモーション

←1) 輸出先国拡大に係る調査とその効果実証

◆3社の英語版:動画を制作 ~商品ごとの販売促進プロモーション~

1) グラスキューブ 清流素麺



2) 天高く VEGAN & HALAL ラーメン



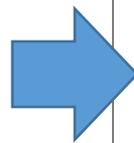
3) 柿里商店 大門素麺



Black Soy-sauce
HALAL RAMEN



- ◆ AmazonEWS(AI音声)を使用
- ◆ 逐次Amazonにupload
- ◆ 1分~1分半程度の短尺



コンバージョンUP
(購入率)
アクセス数は微増程度
⇒販売促進効果を実証

Toyama
ec-Trading

在庫管理システム構築

賞味期限	残日数	在庫数	商品名	FNSKU	AISIN
2024/6/17	146	4	小雪	B0CQQQKRZ9	B0CQQQKRZ9
2024/7/10	169	6	しろえび紀行	B09TQSHSL5	B09TQSHSL5
2024/3/8	45	2	しろえび紀行	B09TQSHSL5	B09TQSHSL5
2024/6/7	136	1	根昆布入りとろろ 32g	B0BZ2Z4STH	B0BZ2Z4STH
2024/9/7	228	4	はとむぎ茶	B0BGZ2VPVP	B0BGZ2VPVP
2024/5/3	101	1	はとむぎ茶	B0BGZ2VPVP	B0BGZ2VPVP
2025/10/31	647	10	しいたけ茶	B0BQ92M855	B0BQ92M855
2025/4/30	463	3	しいたけ茶	B0BQ92M855	B0BQ92M855

英国Amazon2024年1月時点の在庫管理データベース(Excel)画面

2023.12.26 <出荷日>		出荷分					
		US	UK	CA	AU	SG	
<賞味期限>		FNSKU					納品数
2024/6/17	小雪	B0CQQQKRZ9					4
2024/7/10	しろえび紀行	B09TQSHSL5					6
2024/6/7	根昆布入りとろろ 32g	B0BZ2Z4STH					1
2024/9/7	はとむぎ茶	B0BGZ2VPVP					4
2025/10/31	しいたけ茶	B0BQ92M855					10
		SUK計					25
標準『茶』箱							
43	箱 (cm) W	43					
28	D	28					
28	H	28					
17	(inch) W	17					
11	D	11					
11	H	11					
重さ (kg)		3.7					
(lb)		8.2					

社内出荷指示書フォーマットを取り込み・統合

【構築状況】

1) 賞味期限残数で自動色表示

赤色:廃棄直前 黄色:セール対象 青色:要注意

2) 社内で共有運用

日付自動計算による省力化で作業時間は4分の1に削減
賞味期限管理(アラート発生)は一目瞭然で効果的。

PL保険の有効性検証

◆取扱10社に意識調査(アンケート)を実施

加入 2 全世界	加入 2 北米以外限定	未加入 6 主にコストが高いからの理由
地域商社の海外PL保険は 大いにメリット 9		多少 メリット 1

結果、半数以上が未加入。特に保険料の高い北米地域を避ける傾向。弊社PL保険加入は危機管理上のメリットを感じているかとの問いには、9社が「大いに感じている」、1社が「多少感じている」との結果でした。

越境EC戦略の構築

事業実施による調査・検討および検証結果をもとに、以下のように越境EC戦略を構築できました。

- 1) 輸出先国の拡大による販売促進
 - ・欧州AmazonEFN独完成とともに仏伊西への展開で販売促進。
 - ・アジア地域Lazada/Shopeeについて、タイ市場調査結果をもとに、販促。
- 2) 在庫管理システムの効率的運用による販売促進と収益改善
 - ・「廃棄ロスの削減」と「適時見切り販売」の効率化を図り、収益を改善。
- 3) 新規取扱商品の拡充による販売促進
 - ・弊社海外PL保険加入をアピール。
- 4) 「日本食イメージ」を強く押し出し、販売促進

実証事業後のビジネスモデルの展開予定

1) 富山県を拠点とした地域商社としての良好な輸出環境の提供

- ◆ 継続して、気軽に対応できる越境ECプラットフォームによる良好な輸出環境を提供します。
- ◆ 富山県を拠点とした身近な地域商社活動を拡大し、特に越境ECプラットフォームとのハイブリッドな運用により輸出を拡大します。

2) 越境ECならではの手軽で機動性のある輸出環境の提供

- ◆ 「廃棄ロスの削減」と「適時見切り販売」について、在庫管理システム(賞味期限含む)構築により、対応可能となりましたが、更に効率化を進めるためには「在庫期間管理(ストックフロー管理)」や「在庫補充時期の適正化」の管理について検討し、効率化を進めます。

3) 食品取扱に強い、専門商社機能を持つ輸出環境の提供

- ◆ 輸出先国の食品規制情報を引き続き収集し、専門商社的展開を推進します。
- ◆ 3年後を目処に、取扱社数/商品数の倍増を目指します。



【参考:弊社商品ラインナップ概要】 各国Amazonで作成したストアページにおける商品カテゴリータイル画像