

SI PARTNERS INTRODUCTION

株式会社SIパートナーズ
会社紹介資料

2023.03

SI Partners

Table of Contents

- 1.はじめに
- 2.メリットとデメリット
- 3.中国と台湾での越境ECサービスマップ
- 4.越境ECを始めるための準備事項について
- 5.展開支援可能なグローバル販路(主要ECサイト/BtoBサイト/SNS)
- 6.支援体制(段階的な越境ECの支援サイクルとワンストップ支援スキーム)
- 7.最後に



SIパートナーズ 会社概要



SI
artners

株式会社SIパートナーズ

代表取締役：重延 勇矢
中小機構 販路開拓支援アドバイザー
農水省 事業外部アドバイザー
神戸市アドバイザー

自治体/官庁/大手/中小企業問わず、年間100社以上の海外展開(越境EC)支援を行なっております。
中国 アリババ「T Mall国際」や東南アジア・台湾「Shopee」「LAZADA」など、中国及び東南アジアの大手越境ECサイトへの支援実績及び評価においては、国内TOPクラスとなります。

「中小企業庁」や「中小機構」などの公的機関より「越境EC支援パートナー」としても選定され、官公庁「海外展開支援事業」や自治体の「越境ECやインバウンド支援事業」においても、これまで数多くの実績がございます。

【大手越境ECモール評価】

アリババ：新規事業「プラスチャイナトライヤルプラン」の支援パートナー企業選定
T Mall国際：複数の自治体支援事業の連携、自営店との在庫連携、パネルディスカッション
LAZADA：ホワイトリスト取得、セミナー共催
Shopee：包括連携、複数の自治体支援事業の連携、セミナー共催

【セミナー・講演会など実績】

官公庁：中小機構/東京都/大阪府/埼玉県/神戸市/大阪商工会議所/その他
金融機関：日本政策金融公庫/Payoneer/三井住友銀行/大阪信用金庫/南都銀行/その他
ECサイト：アリババT Mall国際/LAZADA/Shopee/POIZON/ラクーンコマース/future shop/その他
物流企業：Fedex/DHL/日立物流/その他
その他：貿易アドバイザー協会/中小企業診断士協会/近畿大学/その他

【官公庁支援実績】

中小機構：「EC活用支援パートナー」選定
中小企業庁：「デジタルツール活用補助金」「ジャパブランド」支援パートナー選定
自治体：東京都/大阪府/埼玉県/鹿児島県/神戸市

【官公庁アドバイザー】

中小企業基盤整備機構 販路開拓支援アドバイザー
農林水産省事業 外部アドバイザー
神戸市 登録アドバイザー

01 販路構築



支援数:年間100社以上
中国 : Tmall国際/Wechat/Kaola
東南アジア : LAZADA/Shopee
現地EC展開 : Tiki/Tokopedia
(※5万円/月~)

02 大手ECモール連携



ホワイトリスト取得
包括連携
モール自営店 在庫連携
モール公認店舗 運営
セミナー共催

03 ワンストップ代行支援



多言語対応 (英語/中国語/ベトナム語)
アカウント開設・店舗設計
商品ページ作成
運営・物流・決済代行
ライセンス・商標

04 販促・集客



海外トレンドSNS活用 : Face
Book/Instagram/Tiktok/RED
BOOK/Weibo/他
現地・在日インフルエンサー活用
バイヤーとの連携

05 官公庁



官公庁アドバイザー
(中小機構・農水省・神戸市)
自治体 越境EC支援事業
(東京都 110社/埼玉県 40社/大阪府 10社)
中小企業庁 支援パートナー

06 セミナー



平均100社以上(申込)
官公庁とのセミナー多数
大手ECモールとのセミナー

越境ECを展開する各メリットとデメリット

メリット Pros

グローバル展開(販路拡大)

- ・日本人1.2億人→世界70億人の市場へ展開
- ・インバウンド需要にリーチでき、リピート購入実現
- ・ライセンスや現地法人設立不要
- ・複数国を対象として、データ収集、分析、ニーズ把握

POINT1

非対面・非接触のビジネスモデル

- ・ECでの取引の為、非対面・非接触が実現
- ・リモートワークでも、大半の業務対応及び管理可能
- ・国内取引、アウトソース活用でほぼ完結

POINT2

インバウンドからアウトバウンドへ

- ・待ちのインバウンドから、攻めのアウトバウンドへ
- ・グローバル視点での商品の再評価やブランド再構築
- ・急成長のグローバルEC市場への参入

POINT3

デメリット Cons

ノウハウや経験不足

- ・多言語対応や専門知識が必要
- ・ノウハウの蓄積や体制整備には、時間とコストが必要
- ・越境ECサイトや対象国の、ルールや規制に対応

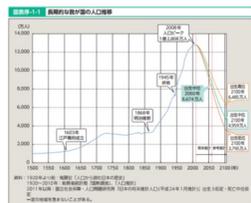
リスクや課題が見えない

- ・失敗事例を聞いたり、情報収集をしても自社に当て嵌めた時の実際のところが分からない
- ・ブランディングや市場管理
- ・商習慣や仕事の進め方が違う為、トラブル発生

効率的及び効果的な戦略が立てれない

- ・現地のニーズやトレンドが分からない
- ・Made in Japanだけでは売れない時代
- ・戦略的なマーケティング計画や推進力が必要
- ・支援企業や現地パートナーの選定や支援内容の妥当性や信頼性、適正価格が分からない

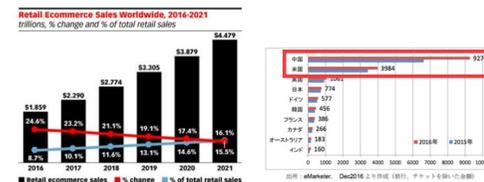
人口減少・少子高齢化



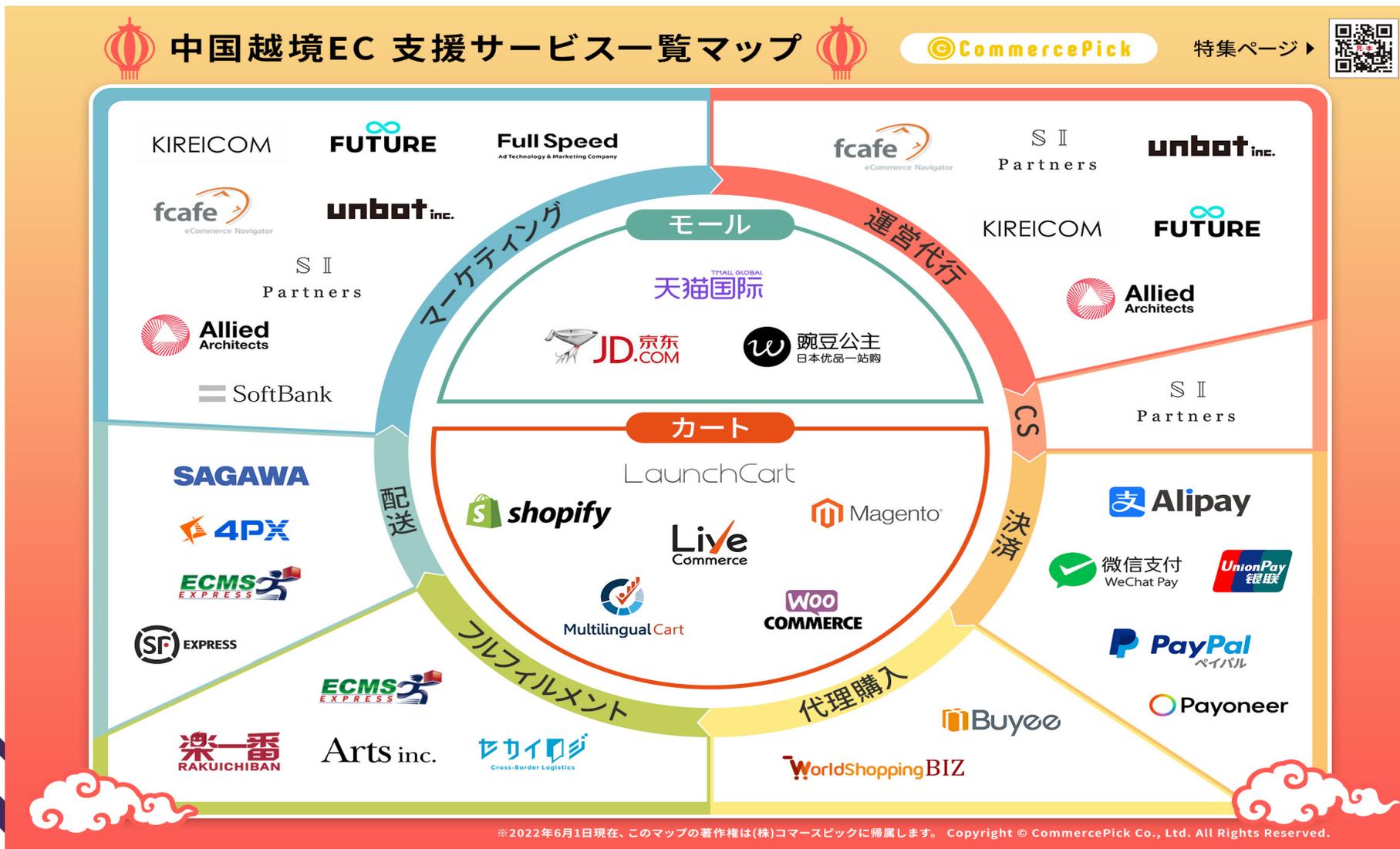
世界の越境EC伸び率



海外のEC市場事情

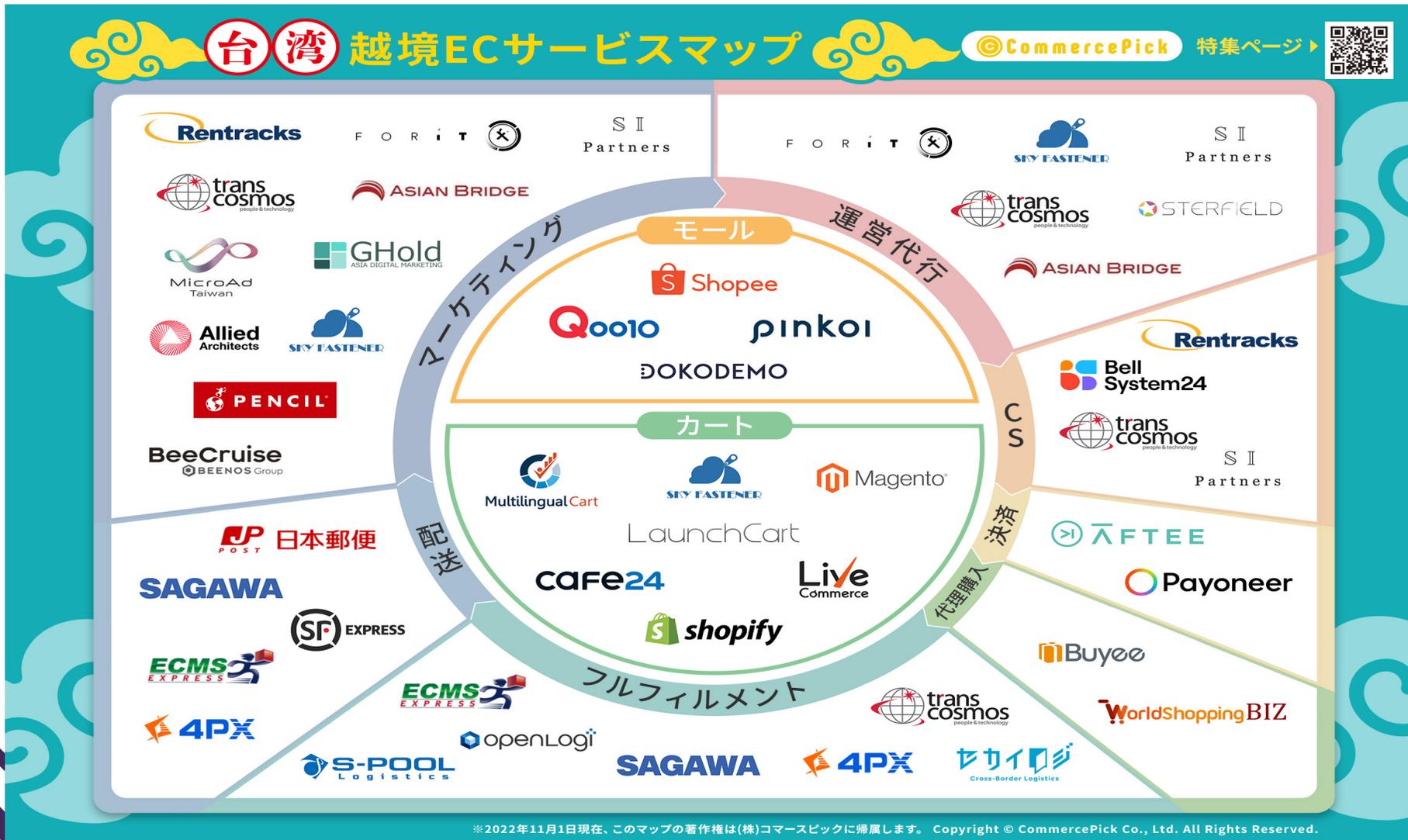


業績報告書_官公庁越境EC事業



※2022年6月1日現在、このマップの著作権は(株)コマースピックに帰属します。 Copyright © CommercePick Co., Ltd. All Rights Reserved.

業績報告書_官公庁越境EC事業



中国・東南アジア 越境ECサイト

中国・東南アジア EC市場



シンガポール

- ・ 5.7M 総人口
- ・ 越境EC比率が高く、日本からは有名ブランドや単価の高いものが好まれる



マレーシア

- ・ 32M総人口
- ・ 越境EC比率は高めだが、ムスリム国家なので、食べ物など一部取り扱いが出来ない



インドネシア

- ・ 273M総人口
- ・ 食品とファッション商品が大人気
- ・ 食品の輸入にはライセンスが必要
- ・ ムスリム国家なので食べ物が一部取り扱いNG



タイ

- ・ 69M総人口
- ・ 日本製品は多いが、バリエーションが少ない
- ・ 越境ECの強みを活かせる



ベトナム

- ・ 96M総人口
- ・ 日本製電化商品・化粧品が大人気
- ・ 日焼け防止関連のアパレルや化粧品は比較的高単価でも売れている



台湾

- ・ 23M総人口
- ・ 親日国であり、多くの日本商品が流通
- ・ 日本の電化製品なども、売れ筋
- ・ 日本のおしゃれ雑貨や、こだわり商品は人気



中国

- ・ 1441M 総人口
- ・ 越境EC市場で日本商品は人気No1だが、食品の輸出は10都県の問題あり
- ・ 今後のインバウンド施策も魅力

戦略的な越境EC展開

越境ECを始めるための準備事項



COPYRIGHT © 2021 by SI Partners Inc. All rights reserved.

COPYRIGHT © 2021 by SI Partners Inc. All rights reserved.

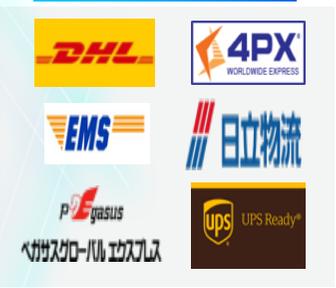


主要越境EC 連携及び展開支援実績

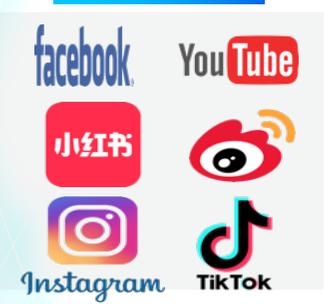
多くのECプラットフォームをはじめ物流会社や決済会社からもご支持いただいております。



国際物流・倉庫



SNS



決済



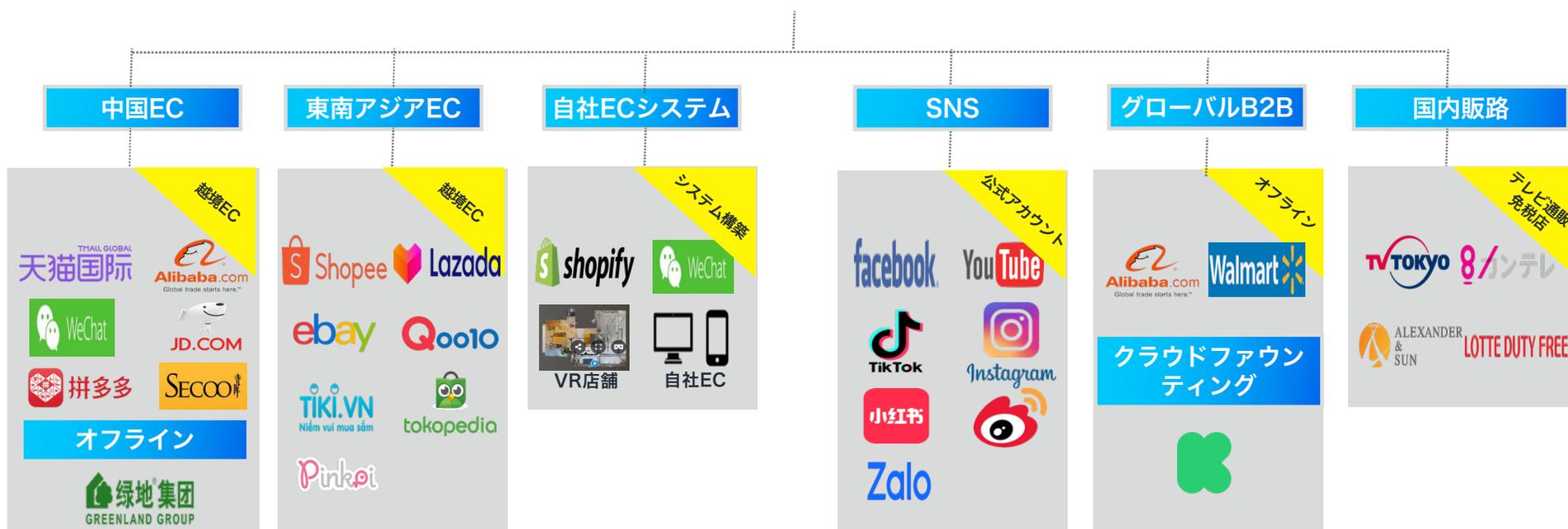
COPYRIGHT © 2023 by SI Partners Inc. All rights reserved.



全体プロデュース

各社それぞれの専門性を活かし
スムーズな事業推進をお約束します。
モール側より、ホワイトリストを取得しております。

株式会社SIパートナーズ



『B2B』及び『B2C』どちらにも対応可

- ・ターゲット国に応じたツール選定をすると共に、対応窓口として最適な事業者を担当として配置します。
- ・商品登録事業者様や、一般消費者様からのご連絡に対しての適切なご対応をいたします。

COPYRIGHT © 2023 by SI Partners Inc. All rights reserved.

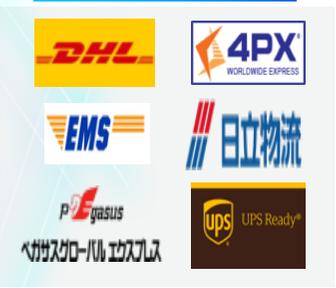


主要越境EC 連携及び展開支援実績

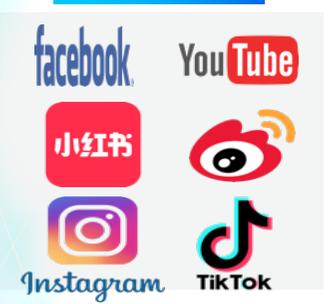
多くのECプラットフォームをはじめ物流会社や決済会社からもご支持いただいております。



国際物流・倉庫



SNS



決済



COPYRIGHT © 2023 by SI Partners Inc. All rights reserved.



越境ECにおける成功モデル

”掲載さえすれば売れる”といったのは幻想の世界であって、オフライン&オンラインでの段階的なプロモーションを上手く組み合わせることで、継続的に売れる商品作りが実現します。

1. 興味・関心・認知

弊社店舗Arch Mallでの展開
 海外展示会
 テストサンプリング
 市場調査
 直売会/相談会 (在日外国人・海外向け)

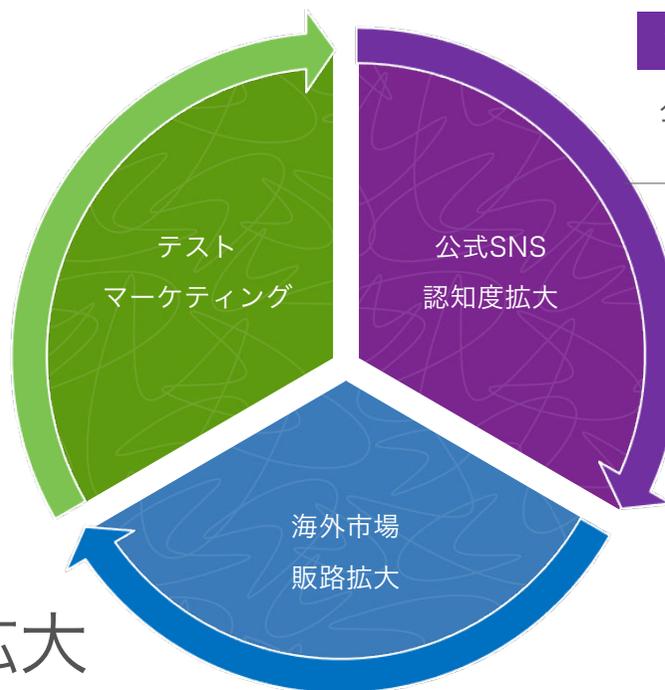
2. 認知・行動 (購入)

公式SNS認知度拡大
 (在日外国人・海外向け)

在日外国人・海外へのPR
 中国・東南アジア向け一例



インバウンドへ繋がる



3. 行動 (購入)

海外販路拡大

中国大手モール



東南アジア大手モール



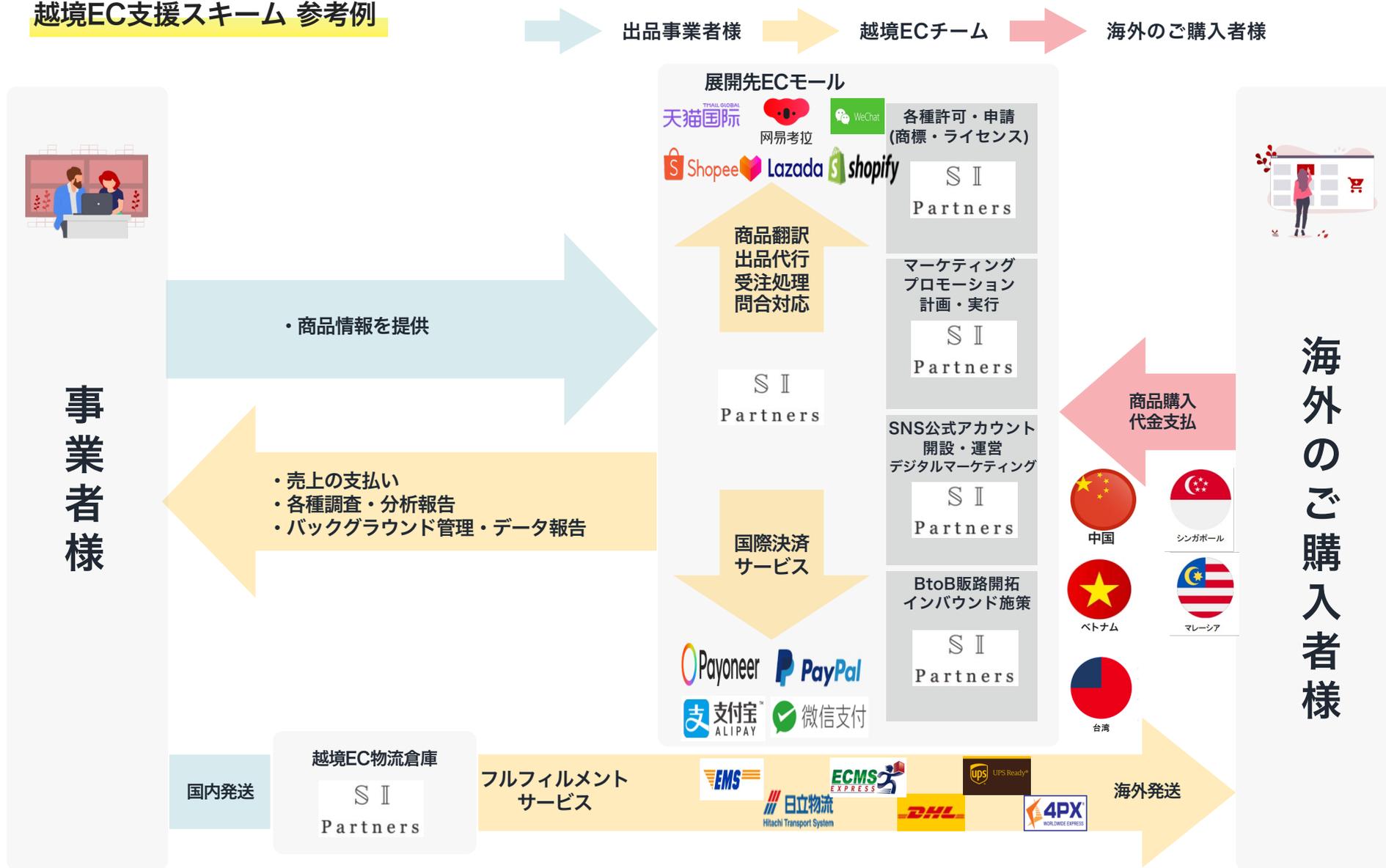
BtoB大手モール



海外向け自社ECシステム構築



越境EC支援スキーム 参考例



COPYRIGHT © 2021 by SI Partners Inc. All rights reserved.



補助金について

～越境ECに活用できる3種の補助金～

 補助金名称	ものづくり補助金	事業再構築補助金	小規模事業者持続化補助金
 補助額	最大3,000万円 1/2～2/3の補助	最大2,000万円 3/2の補助	最大250万円 1/2～2/3の補助
 対象経費	ブランディング 広告費 SNS開設・運用など	海外向け商品の 開発 自社サイト構築など	海外販路構築費 大手モール出品など
 活用事例			

締切日から遡って3年以内に既に1回交付決定は再申請可
(グリーン枠のみ)再申請可
採択から11ヶ月以上経てば、再申請可

海外スタッフの必要性

日本の商習慣とうまく融合させるためのチューニング役として、日本人スタッフも必要。

アウトソースも活用

自社でできること、優先すること、重要なこととそうではないことを切り分け。

ベンチャー企業ならではの小回りさ

SIパートナーズは、御社の海外事業部として、伴走支援を致します！
御社の自立を目標とし、販路やデータは御社に残せます。
越境EC展開支援のプロフェッショナルの私達に、お気軽にご相談下さい！！

SI Partners

株式会社SIパートナーズ 代表取締役 重延 勇矢

大阪本社

〒540-0003

大阪府大阪市中央区森ノ宮中央2-4-6 亀井ビル2F,3F

東京本社

〒162-0844

東京都東京都新宿区市谷八幡町2-1 DS市ヶ谷ビル3F



お電話でのお問い合わせ

06-6809-5339

受付時間:平日 10:00 ~18:00(土・日曜を除く)
SIパートナーズ 越境EC担当まで



Eメールでのお問い合わせ

info@sipartners.co.jp

受付時間:24時間受付(即日~2営業日以内に返信)
SIパートナーズ 越境EC担当まで