“ヒラメキ”からはじまる
企業ストーリー 60

日本をもっと海外へ!!【(株)コンパスポイント】

文 牛久保洋次 text by Yoji Ushikubo

【未常識】今は常識ではない、でも未来に常識となる事…これは私が作った造語です。

新型コロナウイルスの感染拡大により、人々の生活様式にもさまざまな変化が表れております。巣ごもり需要により伸びたEC市場はスマートフォンの普及にも下支えされ、今後のさらなるデジタルシフトの動きとともに、世界各国で堅調に拡大していくことが予想されるかと思います。

今回は海外進出に必要な物流からAmazon関連サービス、コンサルティングまでをワンストップで提供する【株式会社コンパスポイント（以下：コンパスポイント）】を紹介させていただきます。

日本国内の人口減少などの理由から、新たな市場を海外に求める日本企業は少なくありません。一昔前であれば、現地に支社を設立したり、出店する手法が大半ではありましたが、コロナ禍における人々の移動制限によって、なかなか海外現地でのビジネス展開が難しい状況になっております。しかし越境ECならば、外国で直接出店する必要がなく、日本にいながら、コストを抑えて海外市場の開拓が可能になります。

多くの日本企業は現地に直接赴いてのビジネス展開はできても、越境ECでの商品販売に苦戦しております。その最大の理由は販売国に合わせた物流や決済方法、発送手段、翻訳や関税、輸出入禁止商品の知識等、ルールや規制が多岐にわたるため、社内の人材での対応が困難だからです。

越境ECで大手・中小企業500社以上の販売実績を持つコンパスポイントは長年積み重ねてきた経験・知識によって、世界最大のECサイトであるAmazonを活用し、市場調査や物流、売上UPの施策等の海外進出に必要な全てをワンストップで解決し、多くの国での販路開拓をサポートしています。

ECサイトでは「質の良い」商品ではなく、「広告宣伝・PR」が上手な商品が売れている現状があります。日本製の商品は海外でも人気が高く、信用がありますが、販売戦略やPR手法が分からずに埋もれてしまっている商品も多く、逆にそこには大きな可能性がまだまだ潜んでいるようにも思います。

今後の海外展開を検討している企業は是非とも、コンパスポイントの越境ECの販売サポートを活用して、新たな市場開拓にチャレンジしてみてはいかがでしょうか。

【株式会社コンパスポイント】
https://compass-point-world.co.jp/

今月の一言

低コスト、低リスクで国境を越えるビジネス展開を これが則ち【未常識の発見】

Profile

慶應義塾大学商学部 卒業
株式会社友アンド愛（レコードレンタルビジネスの開発者）を創業し、代表取締役就任。約700店舗をFC展開する。株式会社ビザカリフォルニアを創業し、代表取締役就任。約400店舗をFC展開する。日本CDビデオレンタル商業組合 初代理事長（社）ニュービジネス協議会 理事等を歴任。
現在、株式会社いかしあい隊 会長、その他顧問数社。