

# 株式会社カナリー

～会社案内～

株式会社カナリー

検索

<https://canary-e.jp/>

# 提供できるもの



## 海外への展開

- 越境EC
- 海外パートナー紹介
- 市場調査

## 貿易業務悩み解決

- 配送
- 保険
- 倉庫

## システム企画

- 貿易システム
- 在庫管理システム
- 補助金活用



低予算で海外市場への展開をし、新たな賄賂開拓を支援

# 会社概要～日本の小売を変える～



- ・ 会社名                    株式会社カナリー
- ・ 代表者                    長谷川 舜 丸塚 道祐
- ・ 設立                        2020年11月
- ・ 住所                        東京都千代田区神田須田町  
2-23-1 万世橋ビル606
- ・ 連絡先                    03-6682-5812
- ・ E-mail                    info@canary-e.jp
- ・ URL                        https://canary-e.jp/



# 自己紹介 長谷川舜



東京都青梅市出身。  
理学療法士を経て、医療業界のコンサルティング会社へ入社。そこで、医療機関・企業の立ち上げのサポートを行う。その後、会社を立ち上げ海外人材の受け入れサポートを行い、中国やベトナム、ネパールなどアジアを中心に様々な国でビジネスに関わる。

そんな中、コロナ渦、中小企業が海外取引のハードルが高くなっていることが分かり、それを解決するために事業を開始。

・ 趣味

ウィンタースポーツ・格闘技・旅

# チーム



## 丸塚道裕 CEO

- ・福岡出身、大手Sler・小売業を経験後独立。IT関連の会社やエンジニアの育成会社を運営。経験を元に企画・IT関連のプロジェクト管理を担当。

## エンジニア、デザイナー （日本、海外）

- ・日本と海外のエンジニアで、海外向けのサイトまで幅広く対応。
- ・言語も幅広く対応

## 各国専門家

- ・中国、ベトナム、インドネシア、ネパールなど各国の専門家と連携しているため市場調査から実際にサイト制作までサポート

## 補助金関連専門家

- ・海外展開やサイト制作、システム開発などをする上で、利用できる補助金などの案内

# 事業内容



•01

## ECコマース事業

- ECサイトの企画・運営
- WEBマーケティングサービス

•02

## WEB制作・システム開発事業

全体的な企画提案を通して、お客様の要望を実現いたします。構築の品質を最重要視し、迅速な対応をさせていただきます。

•03

## WEB貿易事業

日本と海外のお客様が海外取引を有効に出来るよう弊社のサービスでお手伝いをさせていただきます。



# 実績



プレパル <https://ppal-es.com/>



もち吉 <https://www.mochikichi.co.jp/>



比佐屋 <https://kyo-yakiguri.com/>



通販コンサルから E C 構築・運営まで

# 目的—なぜ、この事業をやるのか？



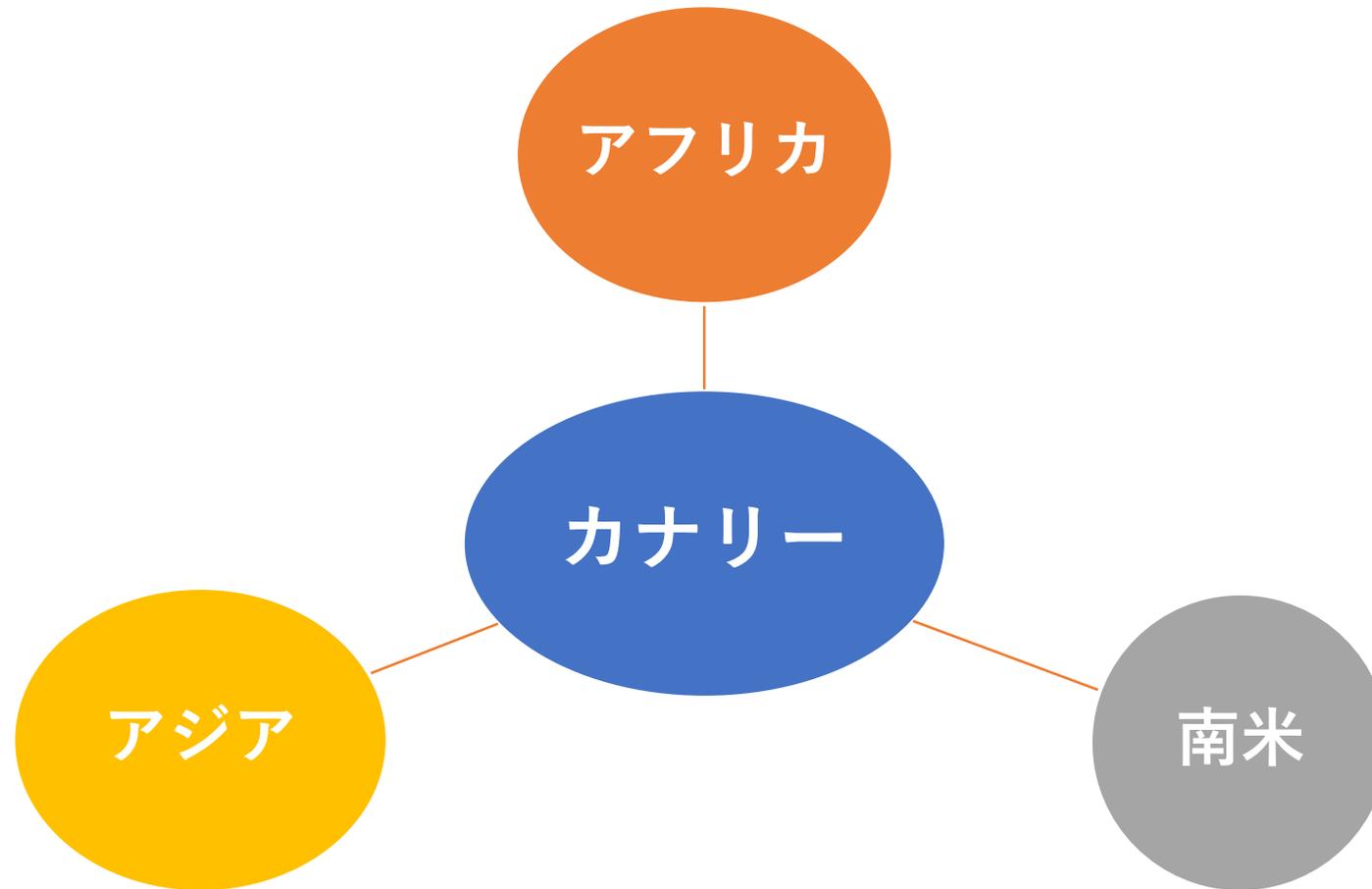
—日本の小売を助け、良いものを世界に広めるため—

日本の良いものを  
世界に発信。  
世界の良いものを  
日本に発信。

小売へのオフライン  
以外の  
販売チャネルを提供

中小企業への海外  
への進出・  
交渉のサポート

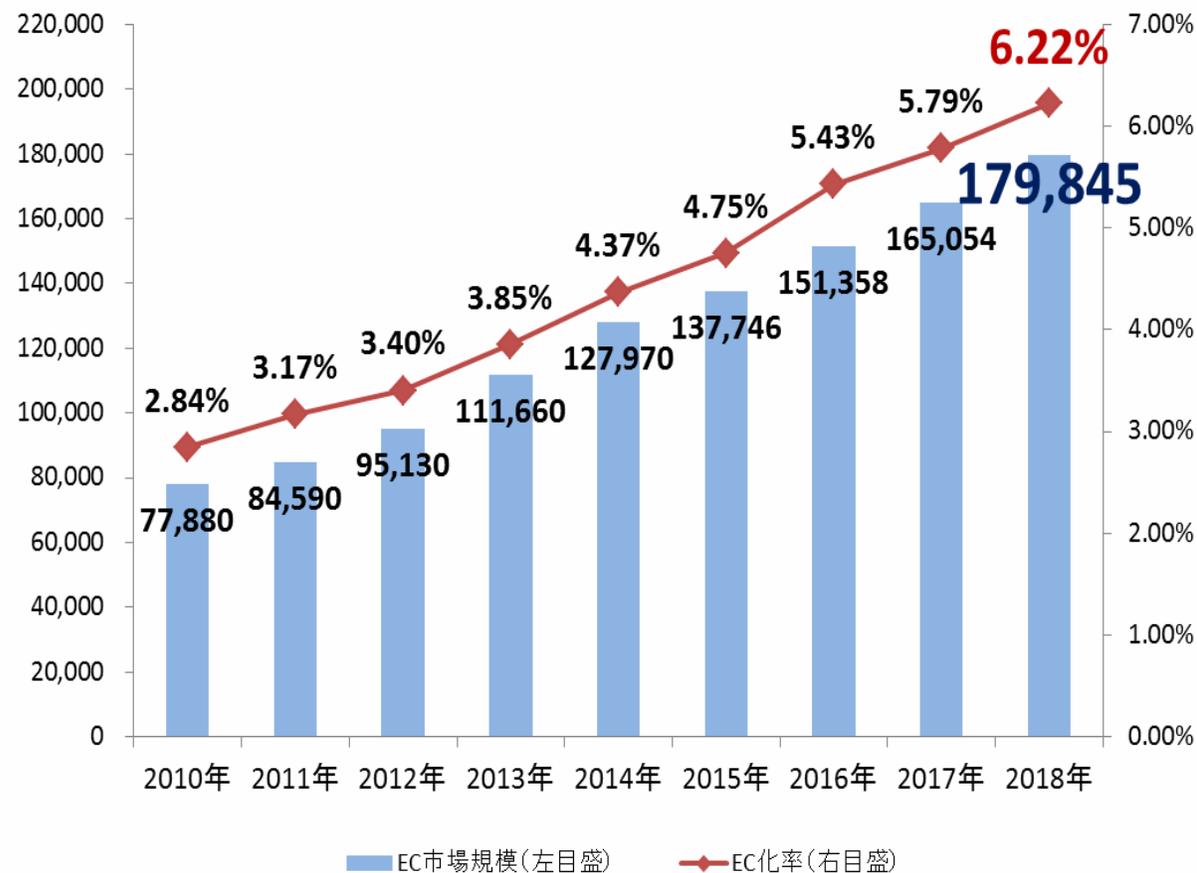
# ビジョンー世界の物流ハブになる



# 社会背景

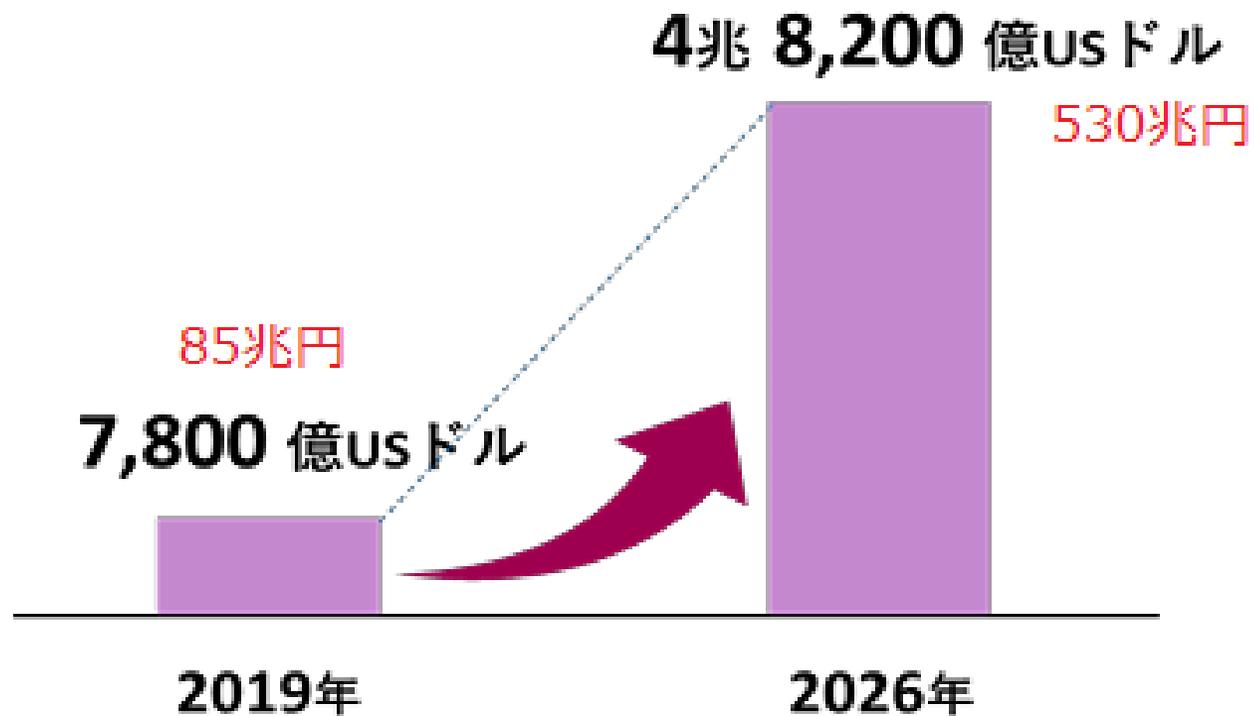


• 経済産業省の調査によると、  
2018年のBtoC（企業と一般消費者の取引）のEC市場規模は  
**17兆9,845億円**でした。  
年間成長率は前年比  
**8.96%増**と高い伸びを示しています。



参考：経済産業省 平成31年

# 海外EC市場



海外での  
EC市場は年々  
増加傾向

2021年7月に経済産業省から発表された「令和2年度 産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」

# 海外への展開するメリット



## 商圏の拡大

- ・ 海外市場にアプローチ

## 宣伝

- ・ 既存顧客へのアピール
- ・ ブランドの向上

## 新しい事業展開の可能性

- ・ 海外からのアプローチ
- ・ 新しいアイデア

# 海外貿易の障壁



- ・ 言語対応が大変
- ・ 海外サイトが作れない
- ・ 配送などの業務が大変
- ・ カスタマーサポートが大変
  - ・ 資金が必要
  - ・ 市場が分からない



# 原因



## リソース不足

- 海外対応できる人材  
がない
- パートナーがない
- 海外サイト構築でき  
ない

## 配送

- 配送が大変
- 配送料金が  
高い
- 海外倉庫が  
ない

## 資金

- 費用が  
かかる
- 市場が分  
からないの  
で資金を  
かけられ  
ない

# 弊社の特徴



## リーズナブル価格 から対応

- 越境ECが初めての方を対象としているので、低予算、補助金を活用したプランを提案。

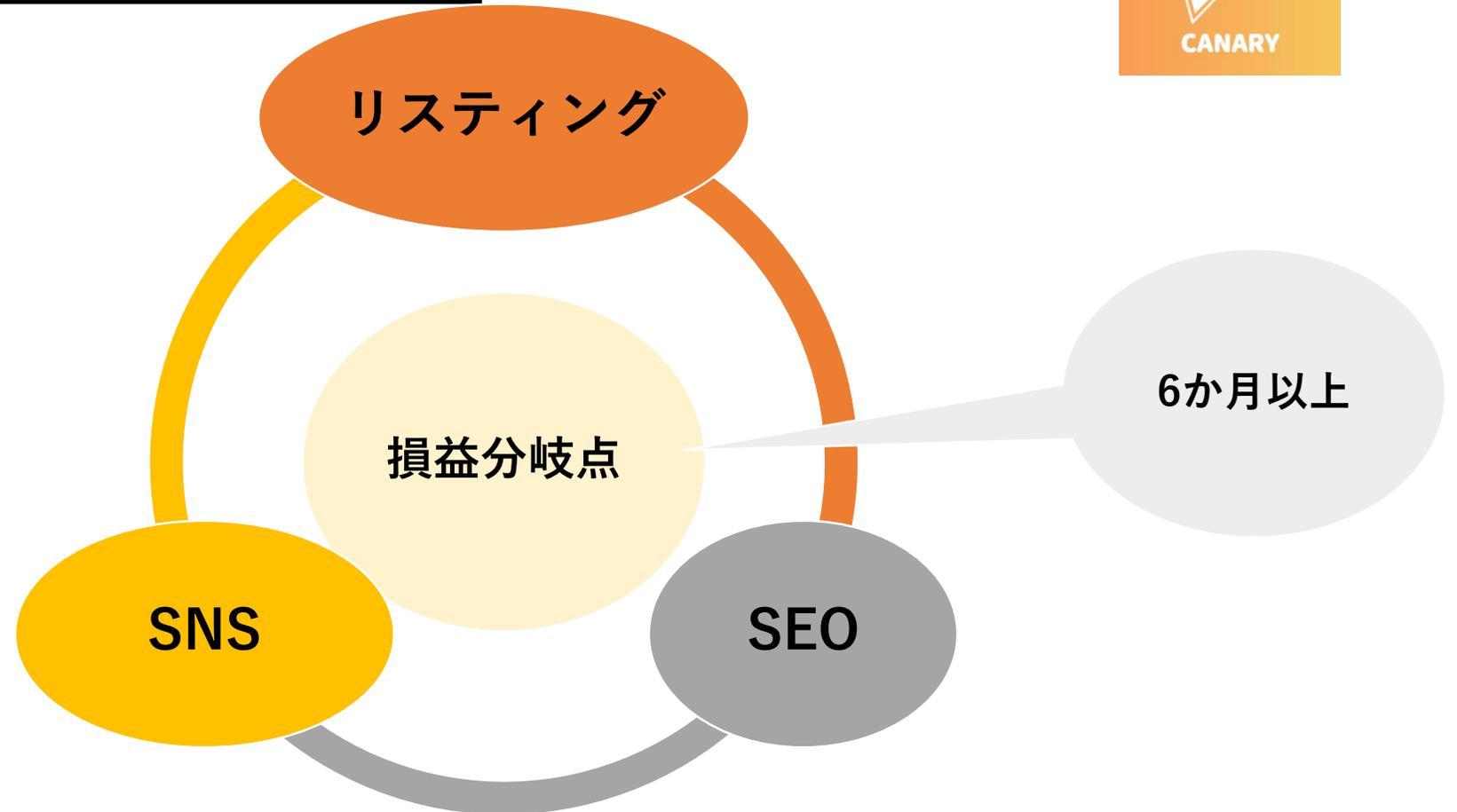
## 運用もサポート

- 構築から運営まで一括してサポートができるので、初めてでも相談がしやすい

## 海外対応

- 日本だけでなく、海外向けサイト制作・宣伝・貿易も可能

# 軌道に乗るまでの期間



# 越境ECとは



①海外向けのECサイトを  
国内で構築

②相手国のECサイトに出  
店・出品

例：アマゾン、shopee、  
Ebayなど

③保税区活用型出店（出  
品）した上でECサイトに  
出店・出品

例：FBA、中国

④一般貿易型EC販売

現地倉庫から発送

⑤進出先の国で独自のEC  
サイトを構築

例：中華圏など

# プロモーション展開概要



海外向けメディアにモール店舗関連ストーリーを発表。ECモールのライブ配信を通じて出品商品の訴求。

各活動を通じて、現地消費者、バイヤーから各商品に対する意見をアンケートを収集。出品企業の海外戦略に役立つ現地消費者の声、データを提供。

弊社のグローバルネットワークを活用し、日本からの海外出張ができない場合でも実施を確約。

## 1. 露出・認知を上げる施策



効果：出品商品を現地ユーザーへのPRができる



## 2. 販売促進施策（イベント）



効果：継続的な販売可能性を探ることができる・  
売上の向上を目指す



## 3. CRM施策



効果：現地消費者の生の声を聞き、海外向け商品開発や  
販売方法のヒントを得ることができる。  
今後の販売戦略の改善を目指す。



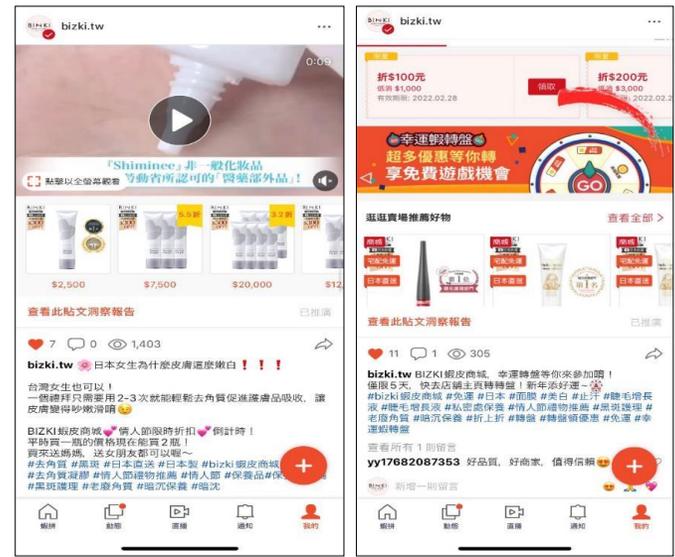
# 詳細（1. 露出・認知を上げる施策）



## ①各広告枠への出稿



## ②フィード投稿



## ③インフルエンサー施策



## ④海外メディアへのプレスリリース



PRサービスを利用することで、  
該当地域内での一定数の露出を確保。

プレスリリースの作成には、各地域の媒体  
に精通した専門チームがサポート。

# 詳細（4. 特別企画ーライブコマース）



特別企画：ライブコマース



## ライブコマースメリット

- 認知度向上・販売促進・CRM効果を同時に実現
- ライブ中限定セールによる販売促進
- リアルタイムで消費者と交流できる

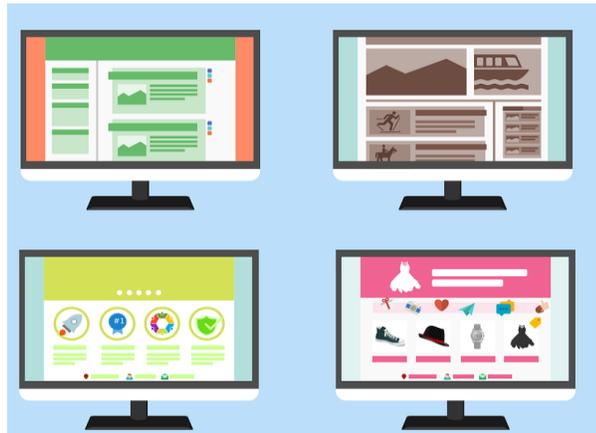
開催時期：11月11日or12月12日（仮）

# 越境ECプラン



	月額5万円～ (運用売上月15%)	初回30万円～ (5万or運用売上月15%)	初回100万円～ (5万or運用売上月15%)
自社ECサイト構築	×	×	○
海外モール出展	○	○	○
マーケティング (SNS等)	○	○	○
ライブコマース	×	○	○
海外対応 (カスタマーサポート)	○	○	○
オプション (配送・倉庫など)	見積り	見積り	見積り
アプリケーション	×	×	○
チャットボット	×	×	○

# ECサイトの運用



ECサイトの運営

SNS

Web広告

ECサイト分析・改善

サイトでの、購入やアクセス数を増やすためにはアフターフォロー・宣伝が必要です。



弊社は運営代行まで  
相談可能

# 物流サポート



入荷

検品

保管

ピッキング

梱包

出荷

**ECサイトを運営は、  
発注をもらってから出荷まで行って初めて成り立ちます。  
必要に応じて在庫管理システムや倉庫・発送業務を弊社が相談にのります。**

# 海外モール出展



双旦礼遇季 | 天猫国际

满300减30  
双旦全球礼遇

正在疯抢 >

Shopee

ようこそ、Shopeeへ

東南アジア・台湾の6億人に  
御社の商品を販売してみませんか

アカウント検索

Lazada

ช้อปโปรปัง รับชมมอร์  
44%+฿400.-

Flash Sale



# 中国本土 wechat公式アカウントについて

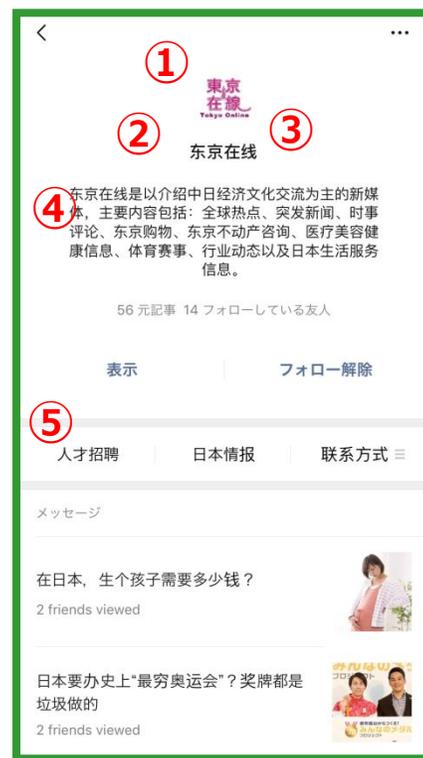


公式アカウントはWeChat内部で情報配信するためのアカウント。フォローしたユーザーに対して記事の配信やWEBサイトへの誘導、フォロワーとの1対1の対話が可能です。

## 基本的なアカウント構成

- ① ロゴ
- ② ニックネーム
- ③ ID
- ④ 紹介文
- ⑤ メニュー
- ⑥ コンテンツ
- ⑦ 初回フォロー挨拶

初期20万円～  
(制作、運用)



# インドネシア・ベトナム・タイ等



## Tokopedia

インドネシアで最大のEコマースマーケットプレイスです。ソフトバンクやアリババなどから大規模な投資を受けています。

- インドネシアのTokopediaでの毎月のWeb訪問数：  
1億3500万 (Q1 2021)

## Shopee

シンガポールに本社を置くEコマースマーケットプレイスです。マレーシア、タイ、台湾、インドネシア、ベトナム、フィリピン、ブラジルでもご利用いただけます。

- インドネシアのShopeeでの毎月のWeb訪問数：  
1億2740万 (Q1 2021)

月5万～  
(出店、運用)

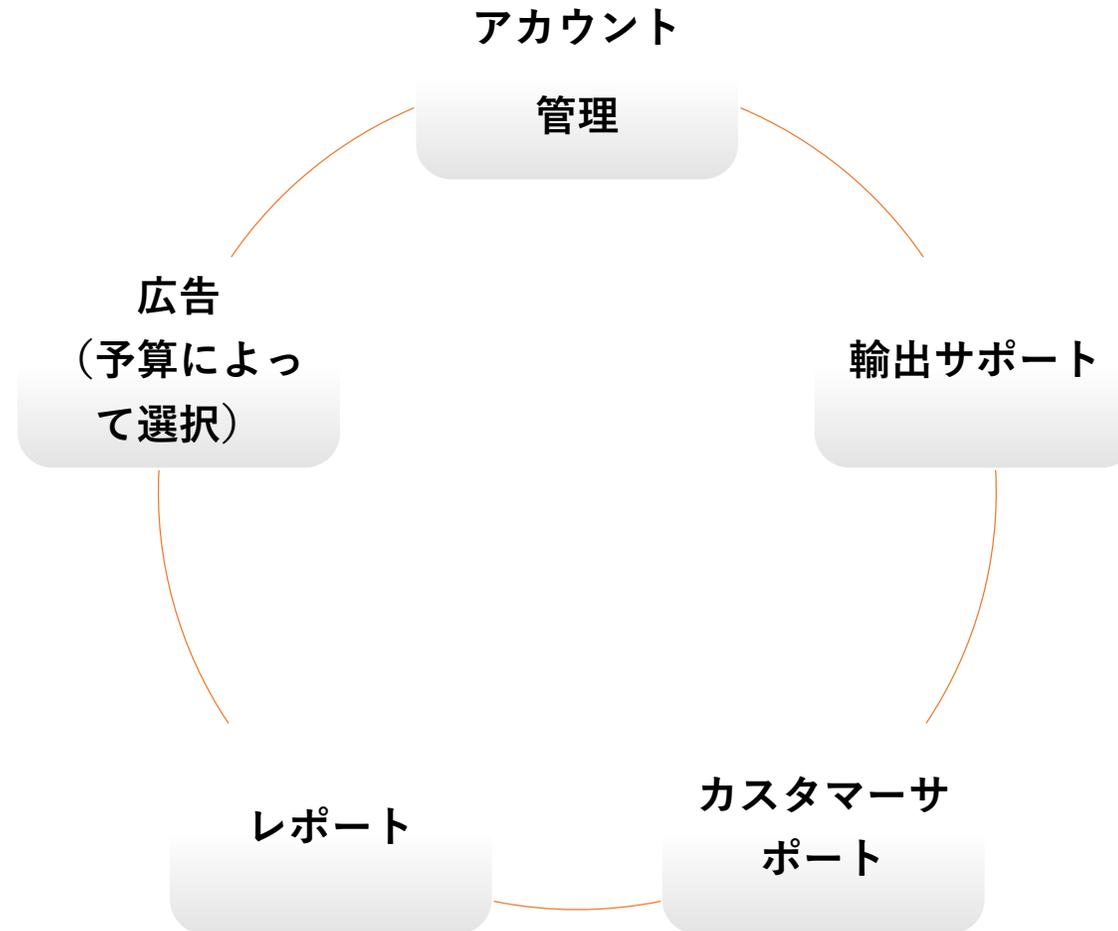


tokopedia



Shopee

# 海外モール出展サポート内容



# Q & A



## 1、予算がない

- 月5万～可能
- 補助金も活用サポート

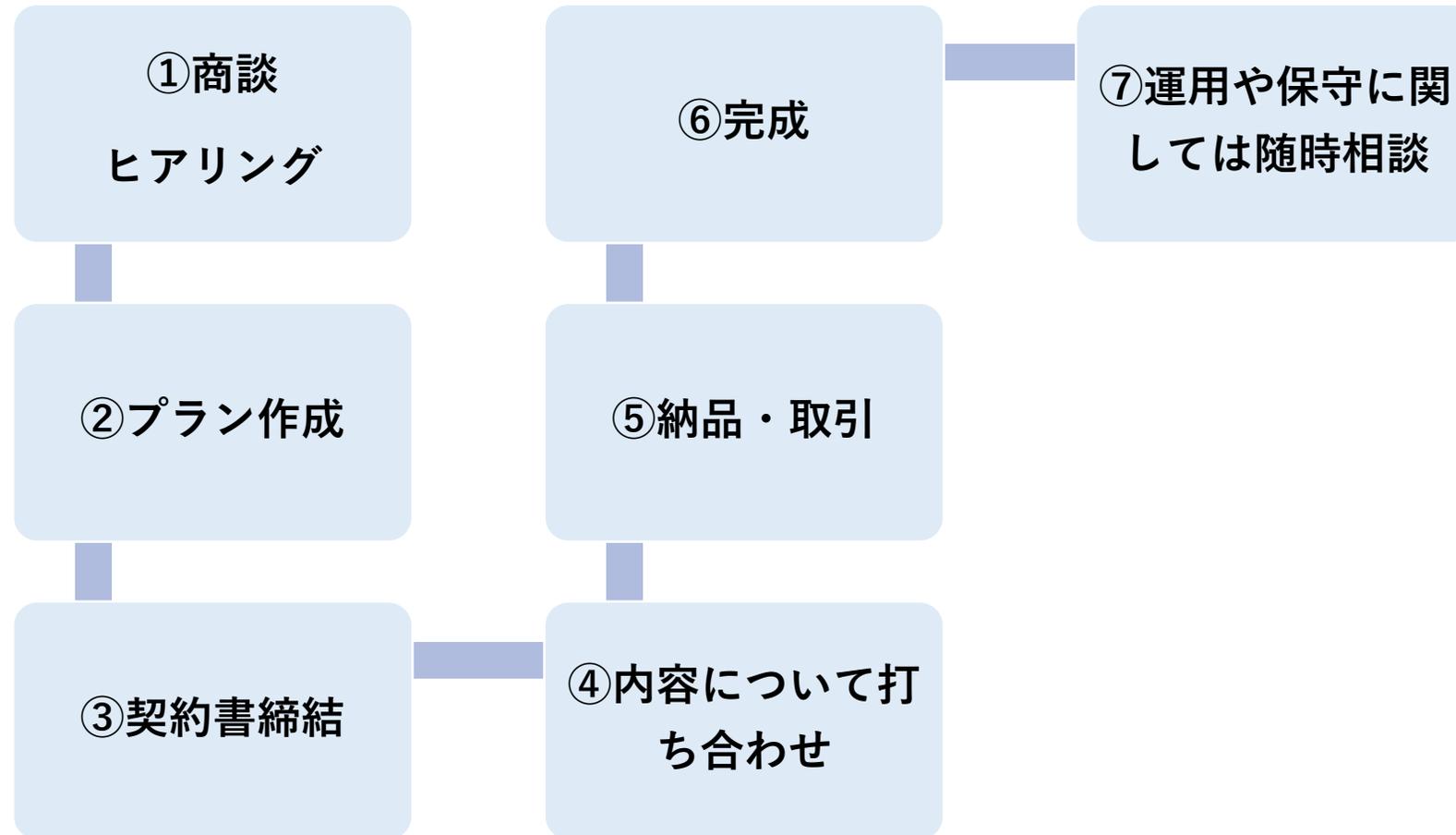
## 2、リソース不足

- カスタマーサポートなど外注可能
- 配送などサポート

## 3、売れる商品が分からない

- 国ごとに市場調査可能
- 海外パートナー紹介

# 作成までの流れ



# 連絡先



< 会社名 >

株式会社カナリー

< 住所 >

東京都千代田区神田須田町2-23-1 万世橋ビル606

< 電話 >

03-6682-5812

< メール >

[info@canary-e.jp](mailto:info@canary-e.jp)