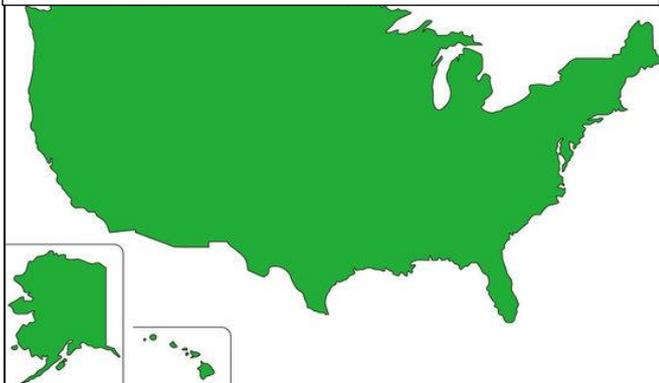


越境 EC による海外販路開拓

美術品制作・販売

進出国： 米国



美術品の制作・販売の
C 社様

越境 EC による新事業：米国市場開拓

■ コロナ禍による経営へのダメージ

ある美術品の制作を指導する教室の運営と制作に使う道具や材料の販売を事業の柱としてきましたが、コロナ禍により教室やイベントの開催ができなくなり、会社の売上高が 1/3 以下まで落ち込んでしまい、今後の企業運営が危ぶまれる状況に陥ってしまいました。教室の講師も仕事がない状態になっていました。

■ 中小企業診断士さんへのご相談

どうしたものか悩んでいる中で、区の中小企業診断士会を通して面識のあった中小企業診断士さんにご相談しました。その方は(株)ワールド・ビジネス・アソシエイツ(WBA) のコンサルタントの方で、広く海外事業展開支援に精通していました。教室の講師陣が作成した作品を越境 EC で海外へ販売するという事業アイデアを提案していただきました。早速社内で検討した結果、古い組織文化があり多少軋轢はあるものの、緊急事態でもあり、事業化を進める決断をいたしました。

■ 米国市場に対する越境 EC 事業の検討（ワンストップ支援サービス）

中小企業診断士さんのご指導で事業化検討を進めました。まず自社の強みの分析から、販売商品を高額美術品に位置づけ、世界の対象市場の分析結果から、円安ドル高が進む国際経済情勢から、販売先国は米国としました。インターネットで情報収集した結果から、海外市場には存在していない商品であることが判明したため、米国で市場調査を行うことにしました。調査はニューヨーク在住の中小企業診断士さんに依頼し、現地との打ち合わせは Zoom で行いましたが、時差があり、まさしく海外事業を検討しているという実感に浸りました。越境 EC は直接輸出することと同じであり、越境 EC サイトの構築・運営以外に、各国の輸出法制度、関税、知財管理、ロジスティクス、代金回収など貿易実務の知識が必要であることを知りました。実際には、それぞれの分野でサービスを提供する専門業者が存在していますが、当社で仕切るとは困難です。WBA のコンサルタントは、海外事業展開支援に精通した中小企業診断士さんであったため、自身でプロジェクト全体を統括し、必要に応じて各専門家を使い分けることによってうまく対応していただきました。

WBA
コンサル
の声

中小企業にとって、越境 EC 事業化に必要なフェーズ毎にそれぞれの専門家をアサインすることはかなりの負担になります。越境 EC のみならず、様々な経営課題に対してワンストップで対応することができるのは、中小企業診断士の強みです。

お問合せ： 株式会社ワールド・ビジネス・アソシエイツ(WBA) IBzTF@wba.co.jp