



JACCA 一般社団法人日本越境EC協会 年次報告書 2024年度

はじめに（協会の2年目の成長と成果について）

活動報告（毎月実施したセミナーの内容や反響）

データ&実績（経済産業省のデータを使用し、越境EC市場の成長を解説）

来年度の計画（新規プロジェクト 日本ネット経済新聞との連携開始）

まとめと感謝の言葉（会員や関係者への謝辞と今後の展望）

代表理事 恩蔵 優

1. はじめに

JACCA日本越境EC協会は、2年目の活動を無事に終えることができました。この1年間、越境EC市場の成長に伴い、業界の発展を支援するための様々な活動を展開してきました。本報告書では、2024年度の活動内容、実績、および来年度の計画についてご報告いたします。

代表理事 恩蔵 優
専務理事 出口 允博 専務理事 川連 一豊 事務局長 服部 愛子

2. 活動報告（セミナー）

当協会では、会員および業界関係者の皆様に向けて、毎月セミナーを実施してまいりました。以下に、セミナーのテーマと成果をご紹介します。

- 第10回セミナー：データで考察「越境ECの現状と可能性」 3月21日（木）
- 第11回 みんなで越境EC座談会・相談会 4月18日（木）
- 第12回セミナー：「越境ECのブルーオーシャン、次はどこが来るか？」 5月23日（木）
- 第13回セミナー：「最新AI技術を使った越境EC活用セミナー」 6月20日（木）
- 第14回セミナー：Alibaba Cainiao x 4PX 今の越境事情 7月18日（木）
- 第15回 みんなで越境EC座談会・相談会 8月22日（木）
- 第16回セミナー Shopify構築ベンダー2+1社セミナー＆討論会 9月19日（木）
- 第17回セミナー：「世界中に拠点があるJETROから見る越境EC事情」 10月17日（木）
- 第18回セミナー：世界へボカン登壇「Shopify越境EC 年商1億円までの道」 11月21日（木）
- 第19回セミナー：グローバル展開におけるブランドプラットフォームの重要性
- 第20回セミナー：新年恒例！Eコマース大予測 2025年EC業界どうなる？ -超過激な衝撃編-
- 第21回セミナー：「今こそ海外進出！ベトナムのビジネスチャンスと現地のニーズについて」 2月20日（木）

これらのセミナーには、多くの参加者が集まり、具体的なビジネス戦略の構築に役立てられました。

3. データ&実績（越境EC市場の成長）

本年度は、越境EC市場がさらに拡大し、日本企業の海外進出が加速しました。経済産業省のデータによると、日本の越境EC取引額は前年比で6.4%増加しました。
特に、以下の3市場が急成長を遂げています。

- 中国市場**：主要ECプラットフォーム（Tmall Global, JD Worldwide）を活用した日本製品の販売が好調。
- 東南アジア市場**：ShopeeやLazadaを通じた販売が拡大。
- 北米市場**：Amazonや独自ECサイトを活用したブランド展開が進む。

これらのデータをもとに、当協会ではさらなる市場支援の方策を検討しております。

4. 来年度の計画（新規プロジェクト）

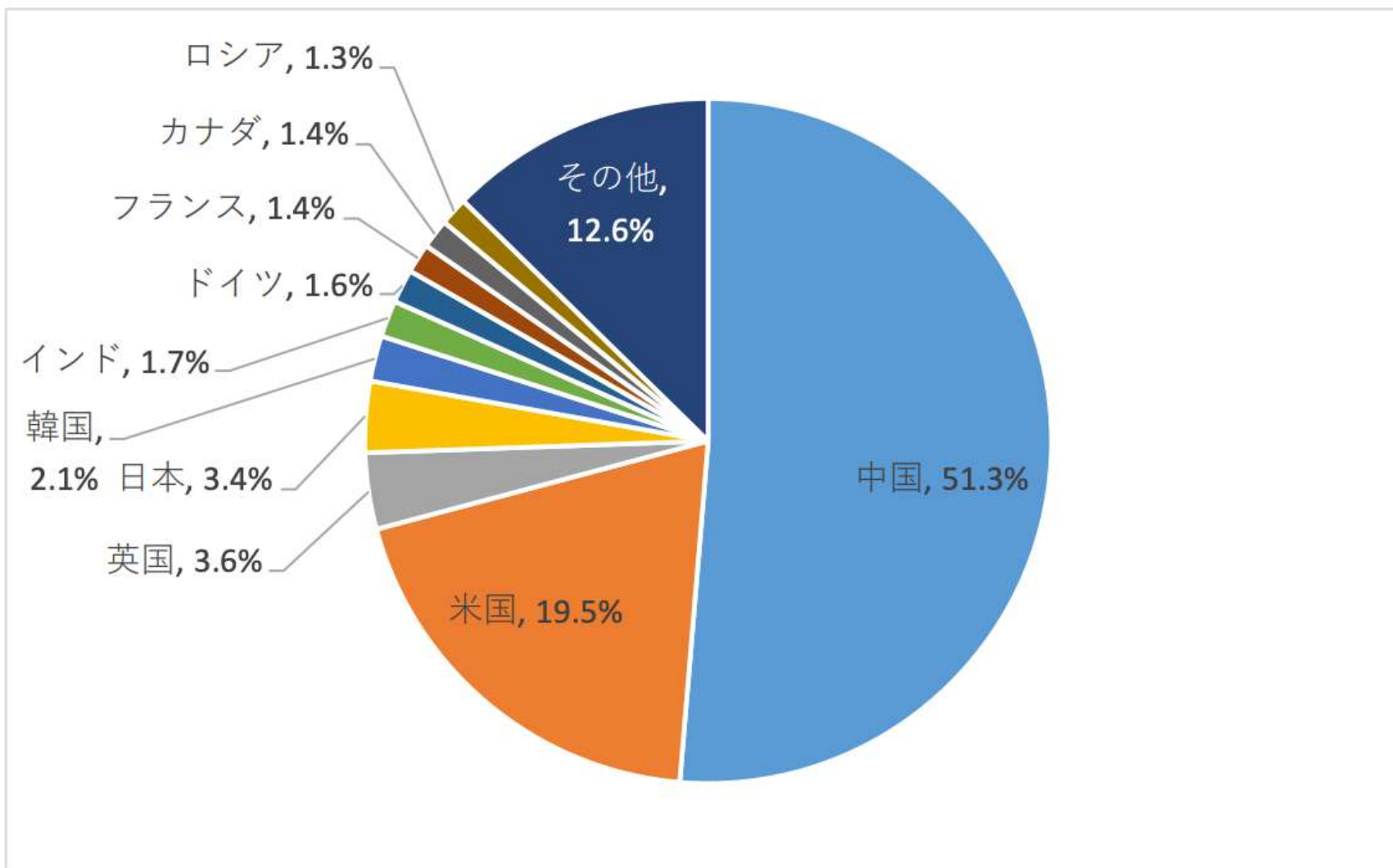
2025年度の重点プロジェクトとして、日本ネット経済新聞との連携強化を進めていきます。

- 業界動向の発信強化**：越境ECの最新ニュースや市場レポートを提供。
- 共同セミナーの開催**：最新トレンドに関するウェビナーを企画。
- 企業支援の拡充**：実務に役立つケーススタディの共有。

これにより、より多くの企業が越境EC市場で成功できるよう支援していきます。

世界のEC市場の現状

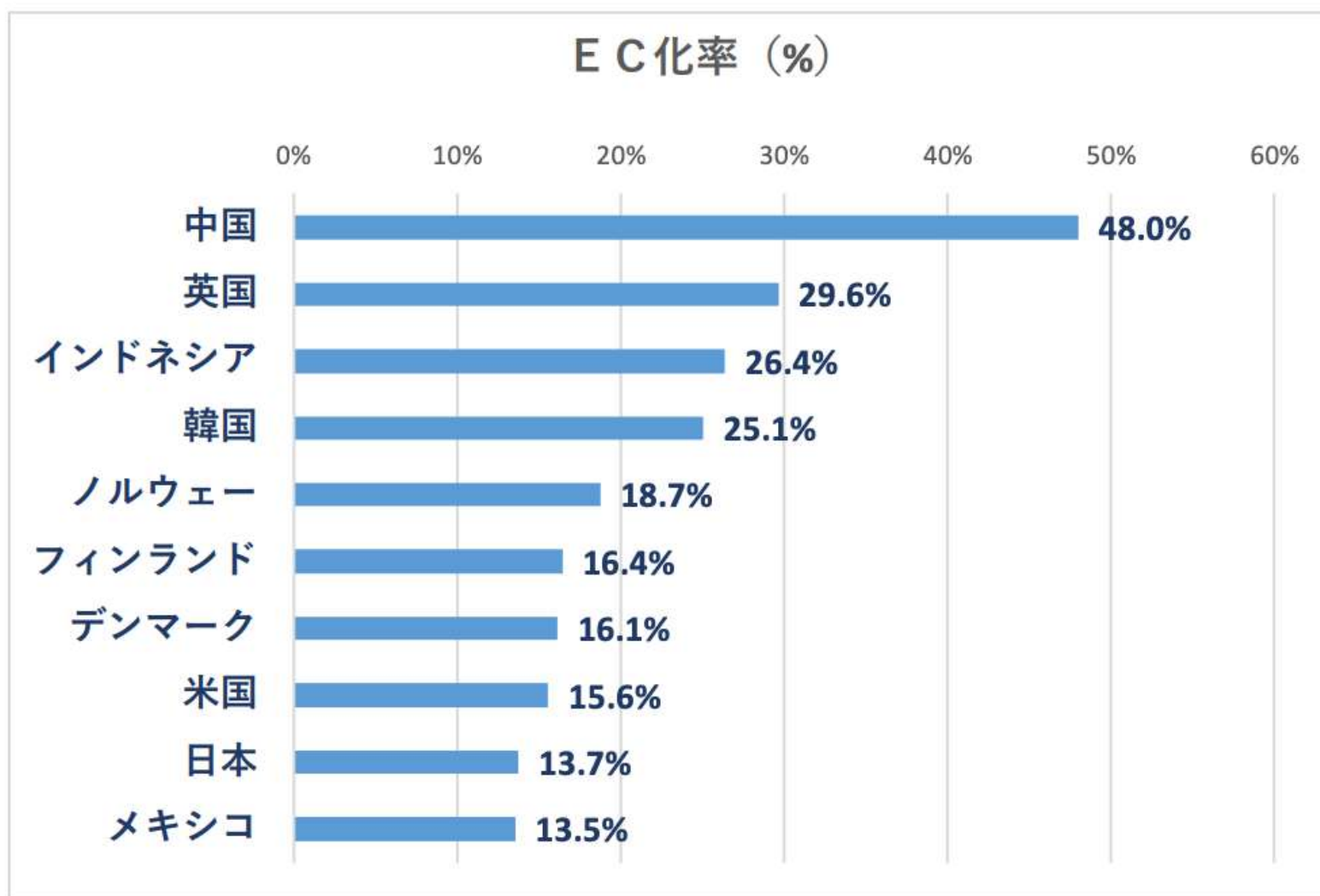
図表 7-5 : 2023 年国別 EC 市場シェア (単位 : %)



出所 : eMarketer, Top 10 Countries, Ranked by Retail Ecommerce Sales, 2023 より作成

世界のEC市場の現状

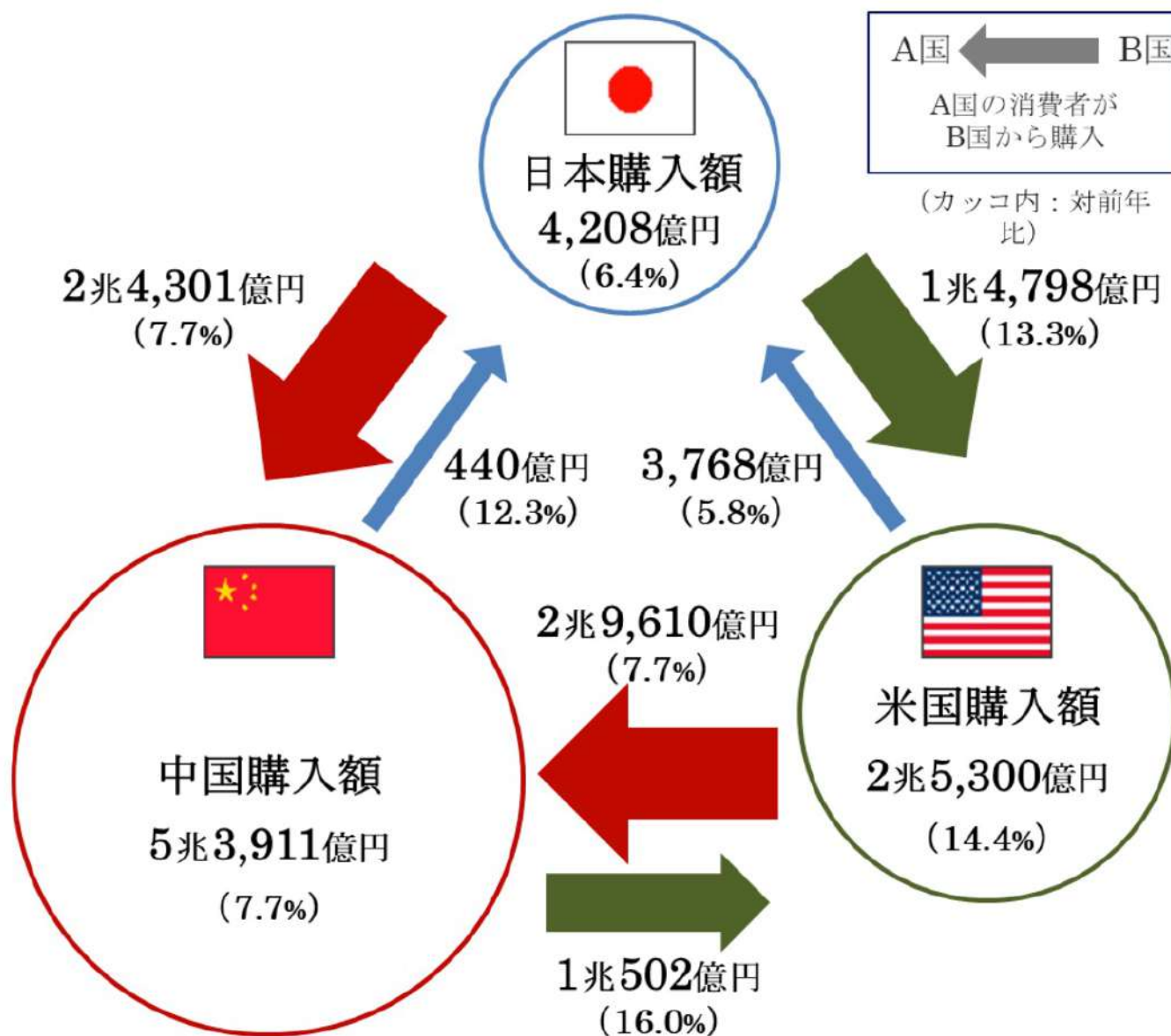
図表 7-11：世界の EC 化率



出所：eMarketer, Jan 2024 より作成

越境EC市場の現状

図表 7-7：2023 年日本・米国・中国 3 カ国間の越境 EC 市場規模（推計値）



電子商取引に関する市場調査

日本・米国・中国の3か国間における越境電子商取引の市場規模

国	2022年越境EC購入額	2022年伸び率	2023年越境EC購入額	2023年伸び率
日本	3,954億円	6.10%	4,208億円	6.40%
米国	2兆2,111億円	8.30%	2兆5,300億円	14.40%
中国	5兆68億円	6.20%	5兆3,911億円	7.70%

令和5年において、日本・米国・中国の3か国間における越境ECの市場規模は、いずれの国の間でも増加しました

越境EC市場の現状（詳細）

市場規模の拡大と地域差：

経済産業省の調査によると、世界の越境EC市場は2030年までに約8兆USドルに達すると予測されており、特にアジア市場が牽引しています。

中国は世界最大の越境EC市場であり、東南アジアやラテンアメリカなどの新興市場も急速に成長しています。

一方、欧米市場は成熟しており、安定した成長を維持しています。

購買行動の変化：

消費者は、価格、品質、品揃えなどを比較検討し、最適な商品を世界中から購入する傾向が強まっています。

SNSやインフルエンサーの影響力が高まり、口コミやレビューを参考にする消費者が増加しています。

ライブコマースや動画コンテンツを活用した販売も増加しており、消費者とのエンゲージメントを高めるための施策が重要になっています。

プラットフォームとサービスの多様化：

Amazon、eBay、AlibabaなどのグローバルなECプラットフォームが越境ECを牽引しています。ShopifyなどのECプラットフォームを利用して、自社ECサイトで越境ECを展開する企業も増えています。

決済、物流、翻訳、マーケティングなど、越境ECを支援するサービスも多様化しています。

越境EC市場の今後の予測

テクノロジーの進化がもたらす影響:

AIを活用した商品レコメンデーションやチャットボットによる顧客対応が普及し、顧客体験が向上します。

AR/VR技術を活用したバーチャル試着や商品体験が実現し、購買意欲を高めます。

ブロックチェーン技術を活用したトレーサビリティの向上により、消費者は安心して商品を購入できます。

サステナビリティへの意識の高まり:

消費者は、環境に配慮した商品やサービスを選ぶ傾向が強まっており、企業のサステナビリティへの取り組みが重要になります。

リサイクル素材を使用した商品や、サステナブルなサプライチェーンを構築することが求められます。

規制と政策の変化:

各国政府は、越境ECに関する規制や政策を整備しており、企業はこれらの変化に対応する必要があります。

データ保護、知的財産権、税制など、様々な分野での規制強化が予想されます。

日本企業の越境EC戦略：重要なポイント

ターゲット市場の選定：

自社の商品やサービスに適したターゲット市場を選定し、市場調査を徹底的に行うことが重要です。

ローカライズ戦略：

言語、文化、習慣などを考慮し、ターゲット市場に合わせたローカライズ戦略を実行する必要があります。

物流・決済戦略：

迅速かつ安全な物流と、多様な決済手段を提供することが重要です。

デジタルマーケティング戦略：

SEO、SNS、インフルエンサーマーケティングなどを活用し、効果的なデジタルマーケティング戦略を展開する必要があります。

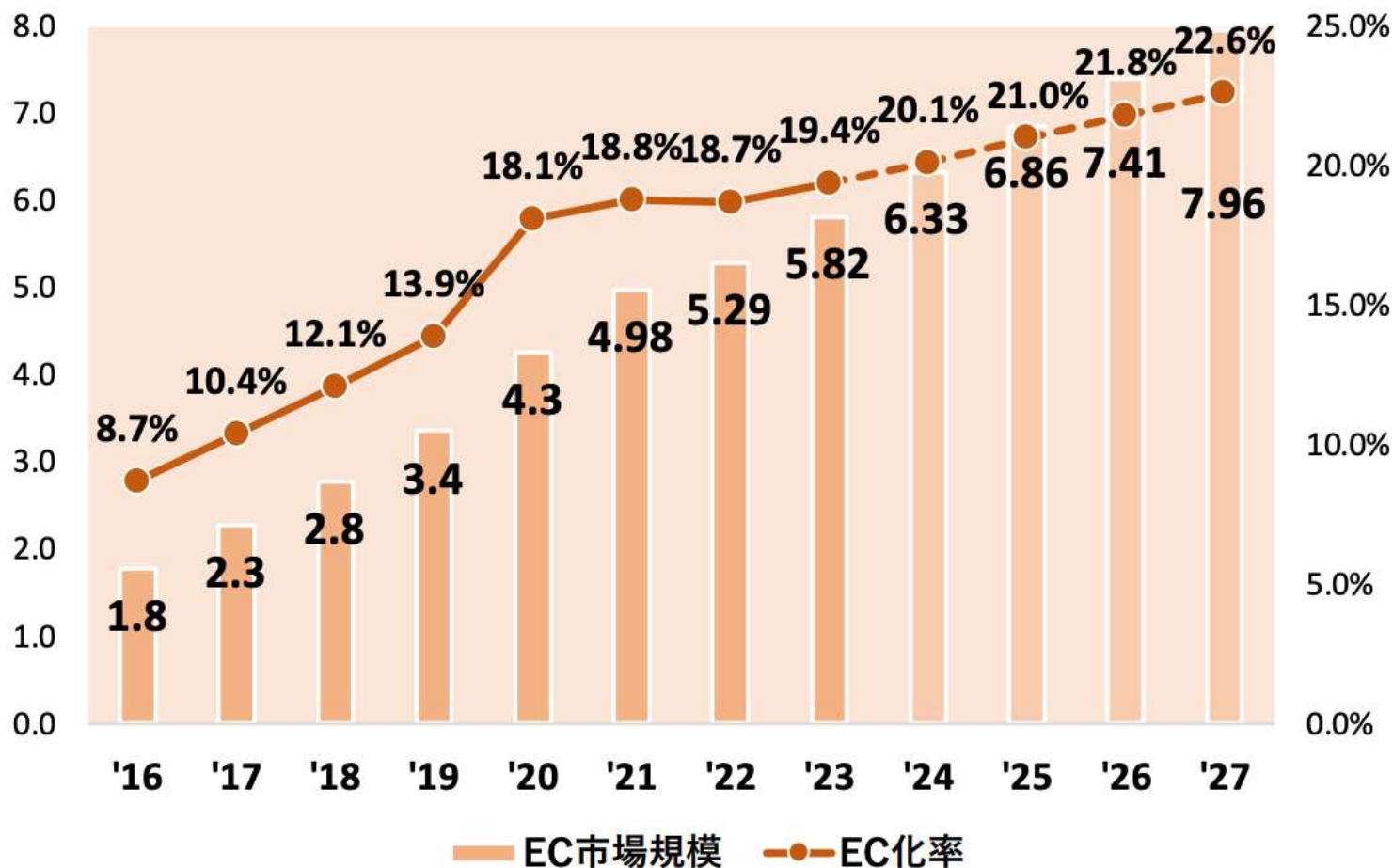
顧客対応：

多言語でのカスタマーサポートを整備し顧客からの問い合わせに対応する事も必要です。

越境ECは、複雑な市場ですが、適切な戦略を実行することで、日本企業は世界中の顧客に商品やサービスを提供し、成長を加速させることができるでしょう。

越境EC市場の今後

図表 7-4：世界の BtoC-EC 市場規模（単位：兆 US ドル）

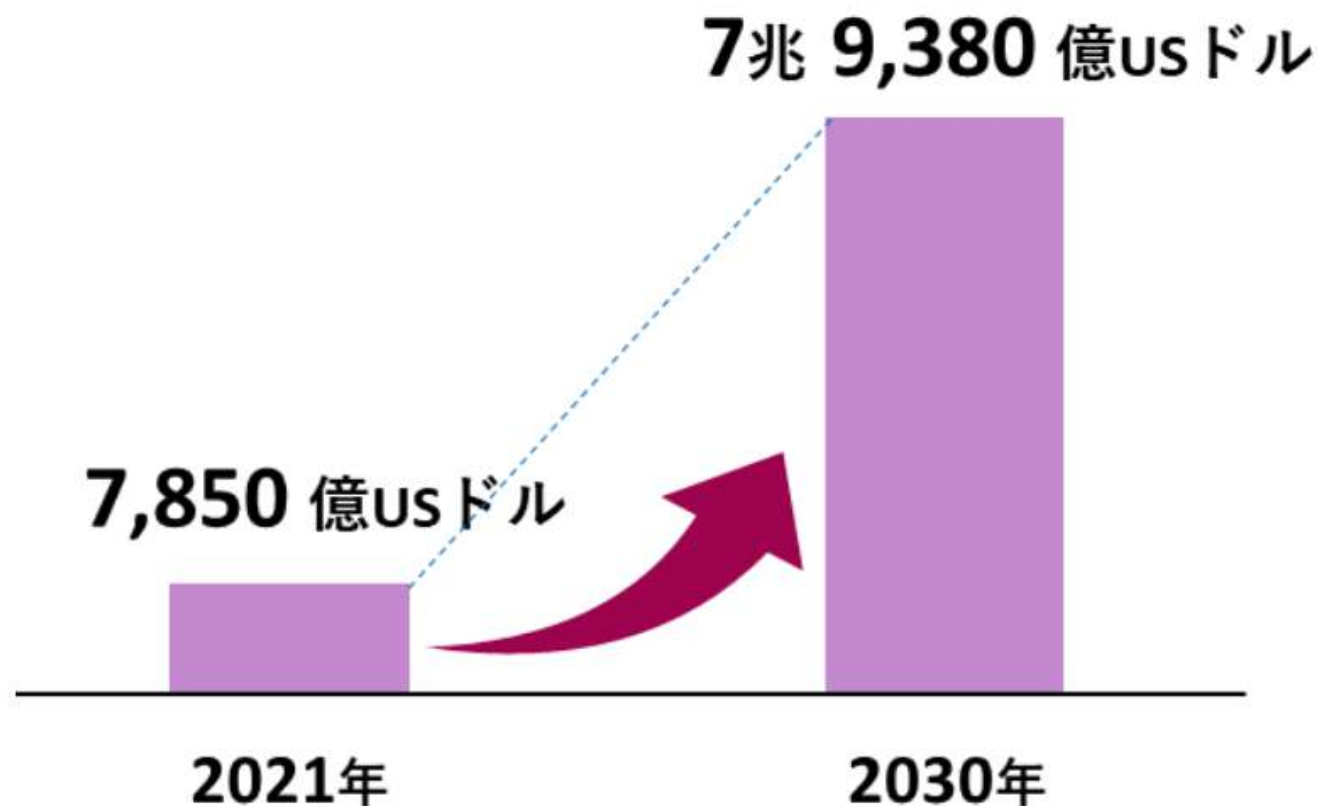


出所：eMarketer, Jan 2024 より作成

含まれないもの：旅行やイベントのチケット、料金支払い関連、税金、送金、フードサービス、ギャンブル等

越境EC市場の今後

図表 7-6：世界の越境 EC 市場規模の拡大予測



出所：Facts & Factors.発表データより作成

<https://www.fnfresearch.com/cross-border-b2c-e-commerce-market>

越境EC市場の今後

国境を越えた電子商取引市場の規模は、2024年には約1245億米ドルと評価され、予測期間中の年平均成長率（CAGR）は約18.7%で成長し、2033年には161093億米ドルに達すると予想されています。つまり越境ECは本格的なフェーズに入ってきたと言えます。

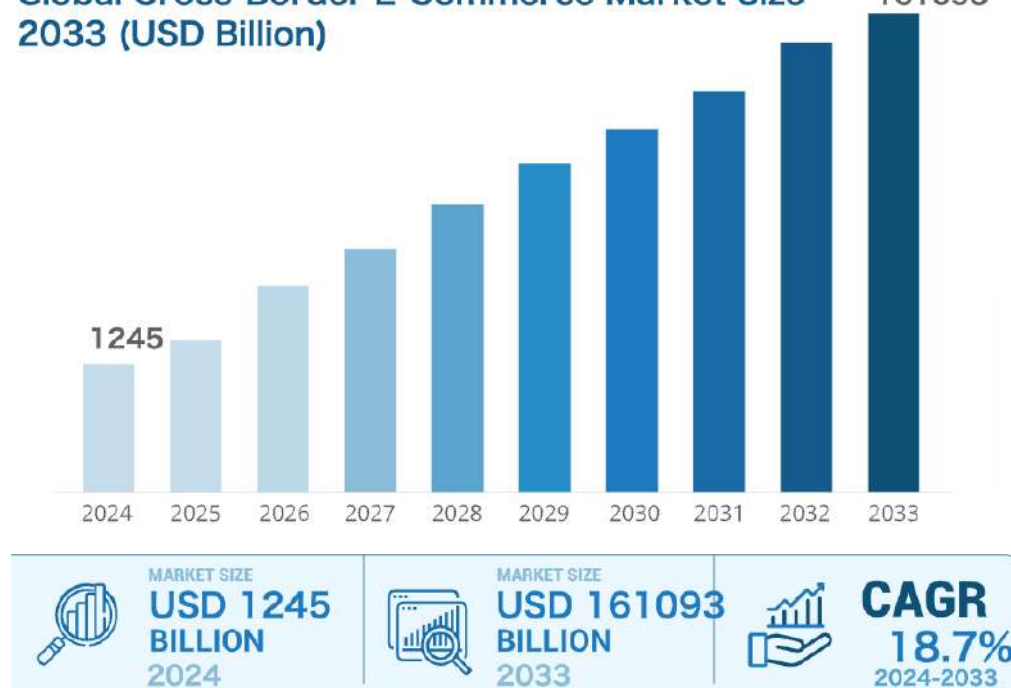
国境を越えた電子商取引市場は、ここ数年で急速に成長しています。その要因としては、テクノロジーの進歩、グローバル化、消費者行動の変化など、さまざまな要因が挙げられます。これは、異なる国に所在する消費者と企業間のオンライン取引を指します。この分野は、グローバル貿易の重要な一部となり、企業にとっては国内市場を超えて事業を拡大する機会を提供しています。

その結果、消費者はあらゆる種類の商品を、手頃な価格で購入できるようになりました。国境を越えた電子商取引の増加傾向の主な要因はデジタル技術です。

モバイル端末による便利なショッピング、安全な決済ゲートウェイ、使いやすいプラットフォームにより、海外の販売者から購入した商品が簡単に手に入るようになりました。

つまり、倉庫保管や通関手続きに関わるロジスティクスやフルフィルメントサービスが国境を越えた配送を容易にし、より迅速で確実なものにしているのです。

Global Cross-Border E-Commerce Market Size
2033 (USD Billion)



出典：<https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/cross-border-e-commerce-market-118705>

JACCA第10回セミナー：データで考察「越境ECの現状と可能性」 3月21日（木）

経済産業省EC市場調査を長年担当したECアナリストで、JACCAのスーパー・アドバイザーも務める本谷氏が登壇。日本から海外への越境EC売上高のみならず、諸外国のEC市場や越境ECの活用度、日本からの貿易額など、具体的なデータを豊富に用いて考察し、日本企業にとっての越境ECの可能性についてお話しいただきました。



登壇者プロフィール

株式会社デジタルコマース総合研究所

代表取締役 ECアナリスト 兼 JACCA スーパー・アドバイザー

本谷 知彦 （もとたに ともひこ）

1990年大和総研入社。ITの主任研究員、金融システム系コンサルタント等を経て、2013年より国内外の産業調査・コンサルティング業務に従事。2017年チーフコンサルタントに就任。2014年から2020年にかけて7年連続で経済産業省の電子商取引市場調査を手掛ける。2021年末に同社を退職し、2022年1月にECに特化した日本初のシンクタンクとして株式会社デジタルコマース総合研究所を設立。現在に至る。

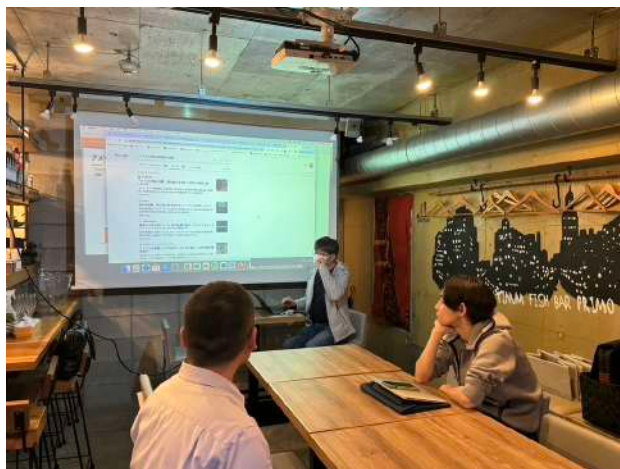
JACCA第11回 みんなで越境EC座談会・相談会 4月18日（木）

JACCAの第11回目は、座談会・相談会を実施。

当協会のセミナーには、昨年に引き続き多くの有識者や専門家の方々にご登壇頂きました。ご参加頂いた方々からは、具体的な事例や成功談、失敗談、越境ECに関連するサービスの紹介などの情報を、もっと知りたいとのご要望を頂いております。

約8ヶ月ぶりとなります座談会、相談会を開催いたしました。

今回の主テーマは、Amazonを活用した越境ECで実施を行い、パートナー様、会員様がそれぞれお持ちの越境EC関連サービスのご紹介や、事例ご紹介など、極秘のデータをお見せしながら、有意義な情報交換の場となりました。



JACCA第12回セミナー：「越境ECのブルーオーシャン、次はどこが来るか？」 5月23日（木）

東南アジアへの越境ECで、実際に販売されているAnanさんの講演。
Ananさんは大手コンサルティング会社などを経て、Shopee SingaporeでShopeeに携わり、日本に帰国してアリババジャパンにてLazada Japanの立ち上げに携わってこられました。

実際にプラットフォーム企業側で事業責任者として活動されてきたご経歴と、今現在、ShopeeやLazadaにて実際に販売されている実績から、東南アジアでは、どんな商品にニーズがあって、どういう販売促進が売れる可能性があるのかという点と、プラットフォーム運営側から見てこられたご経験を、お話しいただきました。
この日は超満員で大盛況にて実施いたしました。



孟阿楠（Anan Meng）

中国出身、10代に来日、大阪大学大学卒。アサヒビール（株）、アクセンチュア（株）を経て、越境EC関連会社を立ち上げた経験から、のちShopee Singaporeに就職。

2019年末に日本に帰国し、Shopee Japanに転籍し、新規事業開発マネージャーとして活動していました。その後アリババグループに入社し、Lazada Japanの日本ビジネス責任者として引き続き日本から東南アジアに商品を販売する事業者をサポートしていました。

中国（大陸・香港）、日本、米国、シンガポール在住経験あり。シンガポールに在住していた時は毎週末にタイ、マレーシア、インドネシアに通っていたほど東南アジアに熱意を持っている。

JACCA第10回セミナー：データで考察「越境ECの現状と可能性」 3月21日（木）

JACCA第12回セミナー：「越境ECのブルーオーシャン、次はどこが来るか？」 5月23日（木）



JACCA第13回セミナー：「最新AI技術を使った越境EC活用セミナー」 6月20日（木）

ChatGPTなどAI技術を使った越境EC活用についてのセミナー。

三原氏は、ChatGPTやAI画像、動画生成など、生成AIを利用したい企業に、事業や業務内容に合わせた生成AIの活用方法のご提案から、開発、導入までを一貫してサポートするサービス現在AI事業や最新のトレンドHPなどを中心に多くの企業の相談を受けてます。

今回は、ChatGPTを越境ECに、どのように活用できるかを、参加者の皆さんとディスカッションいたしました。



JACCA第14回セミナー

「Alibaba Cainiao x 4PX 今の越境事情、越境EC業界において今、影響を与えていること」 7月18日（木）

今回は、当協会のゴールドパートナー、4PX EXPRESS JAPAN 代表取締役の謝郁安氏に、物流企業から見る越境ECの世界、成功事例、Alibaba Cainiaoと4PXの取り組みについて、ご講演いただきました。超満員で大盛況となりました。

アジェンダ

- ・スピーカー謝代表の自己紹介
- ・4PXの事業内容と、どのようなサービスを行なっているか
- ・当社の成功事例
- ・物流企業から見る越境ECの世界
- ・今後取り組もうとしていること
- ・Alibaba Cainiao x 4PXの取り組み



Ian Hsieh (謝 郁安)

株式会社4PX EXPRESS JAPAN 代表取締役 兼 Head of Overseas Warehouse Supply Chain Product & Operations Center, Cainiao International Supply Chain

商社やゲーミングブランド会社を経て、2015年に4PXに入社。2015年からは世界のEC物流に携わり、世界20ヶ国以上における越境EC、国際フルフィルメントセンターのマネジメントに従事。

4PXはTmall、Aliexpress、Amazon、Ebay、Temuなど各国のECプラットフォームに関わる物流をリアルタイムで管理している。現在、4PXのグローバルフルフィルネットワーク事業部のGM兼菜鳥サプライチェーンのオペレーション責任者

JACCA第15回 みんなで越境EC座談会・相談会 8月22日（木）

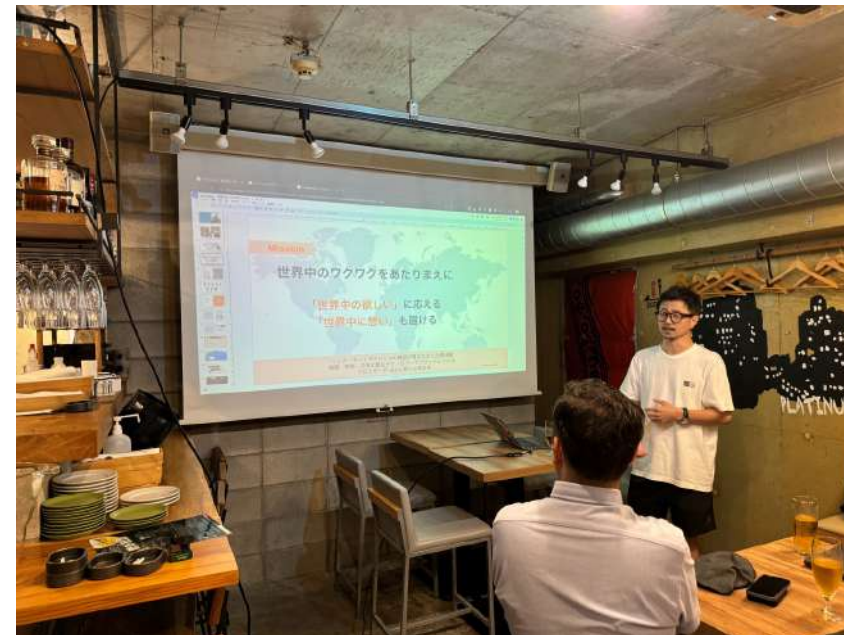
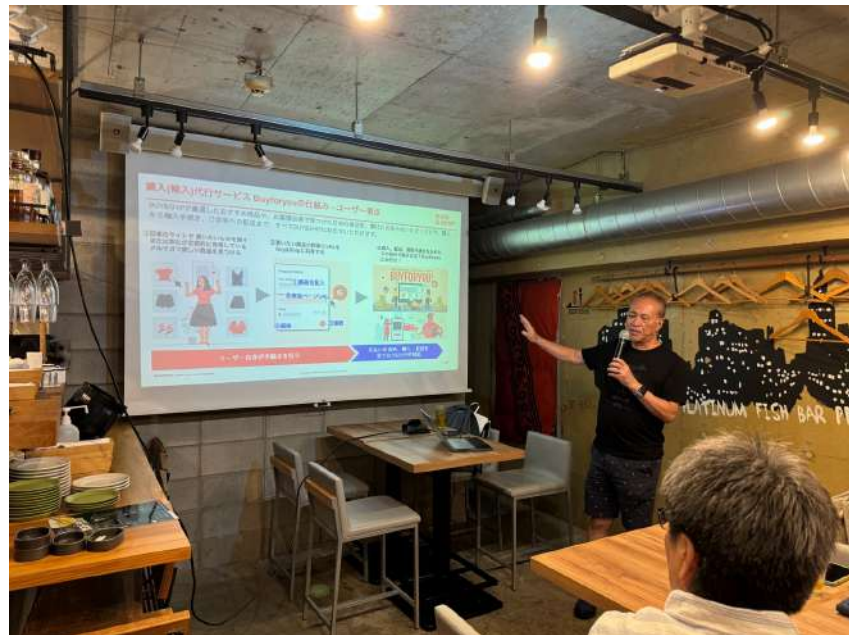
JACCAの第15回目は、座談会・相談会です。

JACCAセミナー＆座談会・相談会も、今回で第15回目を迎える事となりました。

当協会のセミナーには、昨年に引き続き多くの有識者や専門家の方々にご登壇頂きました。ご参加頂いた方々からは、具体的な事例や成功談、失敗談、越境ECに関連するサービスの紹介などの情報を、もっと知りたいとのご要望を頂いております。

そこで、約4ヶ月ぶりとなります座談会、相談会を開催いたします。

パートナー様、会員様がそれぞれお持ちの越境EC関連サービスのご紹介や、事例ご紹介など、有意義な情報交換の場にしたいと考えております。



JACCA第16回セミナー Shopify構築ベンダー2+1社セミナー&討論会 9月19日（木）

当協会では越境ECの知見を広く普及するために活動しております。
ここ近年、ECプラットフォームの構築で高く評価されているShopifyについて、以前より構築ベンダー様のお話を聞きたいという声が多数ありました。
そこで今回はShopify構築に携わる講師の方々をお招きして、2部制でセミナー&討論会を実施いたしました。



丸尾 章範 氏

ストライプジャパン株式会社 アライアンス&チャネル 日本責任者
国内外のマーケティングエージェンシーでアカウントマネジメントおよび統合マーケティングコンサルタントとしての経験を積み、事業会社でマーケティング責任者を務めた後、大手WEB CMS企業でパートナーアライアンスの責任者を務めました。現在は、ストライプジャパン株式会社にて国内のパートナーエコシステムを管理する責任者として活躍しています。特にB2B領域におけるマーケティング戦略及びマネジメントとパートナーシップマネジメントに強みを持っています。



井澤 孝宏 氏

コマースメディア株式会社 代表取締役 Shopifyエバンジェリスト。
2011年楽天株式会社に入社。ECコンサルタントとして様々なジャンルのストアサポートを行う。
その後ベンチャー企業にてEC事業の立ち上げから上場を経験後、2016年コマースメディア株式会社を設立。2017年、日本で3社目となるShopifyエクスパートに認定。Shopify及びモールを含めたECサイトのマーケティング・制作・運用・ロジスティクスのサポート及びコンサルティングを行う。自分たちでやってみることを信条とし、ブランドづくりから販売までも行う。ブランドの事業承継やM&Aも実施中。

JACCA第16回セミナー Shopify構築ベンダー2+1社セミナー&討論会 9月19日（木）



鄭 瓊佳 氏
株式会社フォーミックス ECディレクター
2019年から某ECパッケージの会社でEC構築・マーケティング・広告運用等
手広く担当。
2022年より株式会社フォーミックスでShopifyをメインに更にECの知見を
深めながら日々奮闘中。



大内 将 氏
株式会社フォーミックス ECディレクター
2016年頃からECに携わりスポーツ用品とインテリア、2社でEC担当を経験。
2023年より株式会社フォーミックスにて、ECサイトの制作/運用サポートをメ
インに日々奮闘中。



JACCA第17回セミナー：「世界中に拠点があるJETROから見る越境EC事情」 10月17日（木）

ついにJETRO（ジェトロ）が登場。

海外進出、海外への販路拡大というと先ずはJETROに相談する、という企業が多いと思います。国の政策として長年、日本企業の発展支援と海外との接点を生み出してきたJETRO。とはいえ、直接関わったことのある方は実際には少ないのではないのでしょうか。

そこで今回は、JETROにご登壇いただき、越境ECを通じた日本企業の海外展開支援をご担当されている松田かなえ氏に、JETROにて取得している参加企業アンケートをもとにした取組状況や課題についてお話いただき、大盛況にて実施いたしました。



日本貿易振興機構（JETRO）
デジタルマーケティング部 ECビジネス課
松田かなえ

2020年 JETRO入構。
企画部、ジェトロ・ベンガルール事務所を経て、2023年9月から現職。

越境ECを通じた日本企業のBtoC海外展開を支援する「米国／英国
Amazon越境EC出品支援（JAPAN STORE）事業」を担当。

JACCA第18回セミナー：世界へボカン登壇「Shopify越境EC 年商1億円までの道」 11月21日（木）

JACCA第18回セミナーは、世界へボカン徳田社長によるご講演、「Shopify越境EC年商1億円までの道」です。

徳田社長は、長年にわたって米国との越境ECに携わってこられた中で、今回は、Shopifyで年商1億円に達するまでに取り組まれた内容を、特別にご講演いただける事になりました。

何かと話題が多いShopifyで、どのように売上を伸ばしてこられたのか、お話し頂けるまたとない機会です。

越境ECに挑戦する企業の9割は上手くいきません。

何故なら自分たちが選べる理由が言語化されておらず、ただShopifyで越境ECサイトを構築しただけの状態になっているからです。

海外のお客さまがわざわざ日本の貴社サイトから購入する理由が不可欠です。

そこで今回は、弊社で越境ECサイトのグロース支援をさせて頂き、月商を10倍以上に伸ばしたクライアントの事例を用い、日本企業が海外に挑戦する際に徹底すべきポイントを解説いただきました。



世界へボカン株式会社 代表取締役徳田祐希

イギリス留学を経て、2007年海外向けWEBマーケティングを行う会社に入社。

外国人マーケターと共に海外WEBマーケティングチームを牽引する。海外WEBコンサルティングで、東アフリカ向け中古車販売台数を日本1位に導く。

中古車輸出、製造業、不動産関連のプロジェクトで数多くの実績を残す。

2014年8月世界へボカン株式会社を設立し、代表取締役に就任。

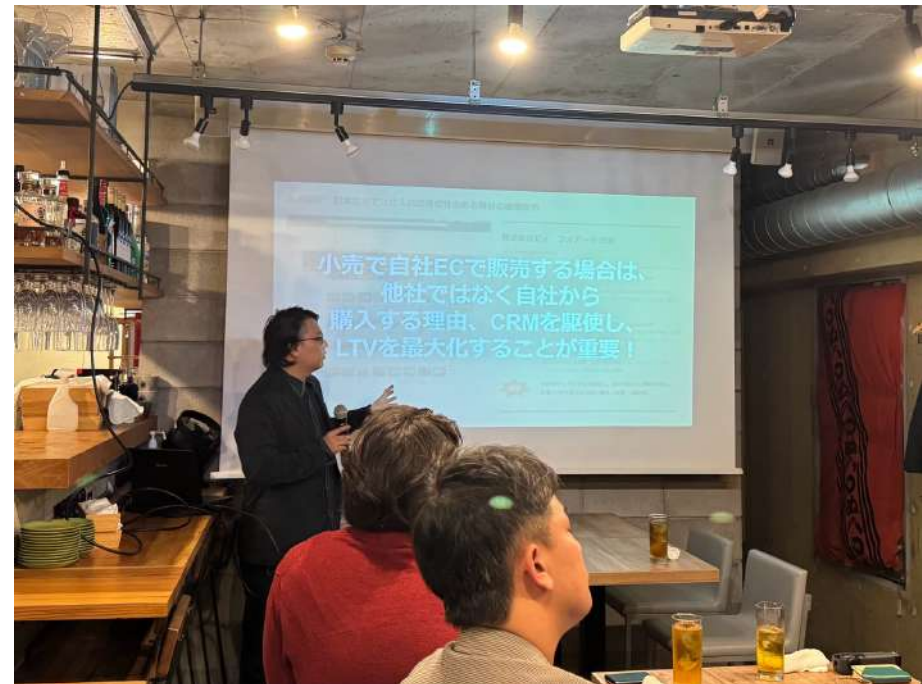
チャンネル登録数10000人超えの海外WEBマーケティングチャンネルで情報を発信中。

JETROにて製造業・メーカー様の海外マーケティング講師、ad:tech tokyoスピーカーも務める。

HP : <https://www.s-bokan.com>

YouTube : <https://www.youtube.com/@globalmarketingfromjapan>

事業活動報告 JACCA第17回 第18回セミナー



JACCA第19回セミナー：協会設立史上初！JACCAとJECCICAの合同セミナーを開催 JACCAからは、グローバル展開におけるブランドプラットフォームの重要性

12月のセミナーは、協会設立以来、初の試みとなる日本越境EC協会（JACCA）とジャパンEコマースコンサルタント協会（JECCICA）の共同セミナー、この数年、JECCICAへの海外/越境ECのお問い合わせが増え、そのことをきっかけに独立して設立されたJACCA。JACCA代表理事は、JECCICAのシニアコンサルタントでもある恩蔵優。JECCICA代表理事は、JACCAの専務理事でもある川連一豊。日本ECはJECCICA、海外/越境ECはJACCAと業界を棲み分けてきております。

その2つの協会が、それぞれで毎月開催しているセミナーを年末と年始に限り、合同開催することによって参加者にとってもより良いシナジーが生まれるのではないかと考え、代表理事同士で話し合い、開催に至りました。

JACCAからは、フランスからリングブルの原田真帆人社長をお呼びして、グローバルでEコマースを展開するためのノウハウ、特に彼が大切にしている「ブランディング」についてお話しいただきました。



Lingble Pte. Ltd. CEO 原田 真帆人 / Mahoto Harada

1981年三重県出身。ミネソタ大学卒業後、商社に入社。

オランダ、香港、深セン駐在を経て同社退職後に帰国し、2009年にLingbleの前身となる、デニム販売「デニミオ（DENIMIO）」を手がけるプロスペクトフィールド株式会社を設立。その後、フルブライト奨学金を得て、スイスのビジネススクールIMD(国際経営開発研究所)でMBA(経営学修士)を取得。帰国後クックパッドへ入社し、ヘルスケア事業部をの立ち上げる(現株式会社おいしい健康)。ITを生かして16年グローバルECプラットフォームのリングブルをスタート。パリに在住。

Lingble社とは

Lingble社は、グローバルECのトータルソリューションをエンド・ツー・エンドで提供しカスタマーサクセスを実現します。具体的には、グローバルECの戦略策定、D2Cに特化したストアの構築、テクノロジーやシステム連携を駆使した在庫管理の最適化、各国最適な決済手段、デジタル・クロスボーダーマーケティング、多言語でのカスタマーサポート、国際配送手段と税関手続きなど、グローバルECの構築から運用、売上拡大に必要なソリューションをカスタムメイドで提供しています。

JACCA第19回セミナー：協会設立史上初！JACCAとJECCICAの合同セミナーを開催 JACCAからは、グローバル展開におけるブランドプラットフォームの重要性



JACCA第20回セミナー

JACCA&JECCICA新年恒例！Eコマース大予測 2025年EC業界どうなる？ -超過激な衝撃編-

毎年新年に行う恒例の大予測です。

2024年もいろんな予測が当たったのですが、2025年はさらに混乱する1年になると思われます。

このため、国内ECと越境ECが今までどうだったかと今後どうなるかを、ECデータ分析に定評のある本谷知彦氏とECやオムニチャネルの業界の最前線の現場で業務を行っている川連一豊氏が、お話いたしました。



2025年
EC業界どうなる？

新年恒例
JACCA&JECCICA
Eコマース大予測
-超過激な衝撃編-

2025年1月17日(金) 18時～
歌舞伎座タワー27階にて
〒104-0061 東京都中央区銀座4丁目12-15

川連一豊
JECCICA代表理事
フォースター株式会社代表取締役

本谷知彦氏
JECCICA客員講師
JACCAスーパーアドバイザー
株式会社デジタルコマース
総合研究所 代表取締役

JACCA第20回セミナー JACCA&JECCICA新年恒例！Eコマース大予測 2025年EC業界どうなる？ -超過激な衝撃編-



JACCA第21回セミナー

エメラルド倶楽部登壇「今こそ海外進出！ベトナムのビジネスチャンスと現地のニーズについて」 2月20日（木）

JACCA第21回セミナーは、日本最大級の女性経営者の会、一般社団法人エメラルド倶楽部の代表理事、菅原智美氏による海外販路開拓、販路拡大のためのセミナー。エメラルド倶楽部は当協会と常に連携し、越境ECによるBtoC販路、BtoB海外販路開拓について提携しております。

今回は、エメラルド倶楽部が海外の現地パートナーと連携し、日本の商品を海外に販売する事業を展開をする中で、感じるビジネスチャンスや、気をつける点等についてお話し頂きました。



一般社団法人エメラルド倶楽部 代表理事 菅原智美

全日空エンタープライズ、リクルート株式会社入社と大企業でキャリアを磨き、某携帯電話会社入社。入社時5名だった同社を10年で従業員100名、年商40億の会社に成長させ、代表取締役社長に就任。その後独立し、株式会社NATULUCK設立代表取締役就任。一般社団法人エメラルド倶楽部設立代表理事就任。現在、日本最大級女性経営者の会として2,100人の会員が在籍中。

その後、NATULUCK会議室事業を事業売却。某エステ会社代表取締役社長に就任し、エステ店舗10店舗経営、月間約1,000万円の赤字を1年で黒字化し、事業売却。

株式会社浅草ゆかりインターナショナル設立代表取締役就任、持ち帰り専門からあげ店12店舗立ち上げ後、事業売却。

株式会社358プロジェクトを設立 代表取締役就任し、映画“魔女の香水”制作統括として映画&香水プロジェクトを立ち上げ、全国TOHOシネマにて上映。現在、映画から生まれた香水を、日本だけでなく海外に向けて輸出、越境ECによる販売を行っている。

JACCA第21回セミナー

エメラルド倶楽部登壇「今こそ海外進出！ベトナムのビジネスチャンスと現地のニーズについて」 2月20日（木）



年頭所感2025（執筆：JACCA代表理事 恩蔵優）より

<https://jacca-crossborder.com/column/2025-masaruonzo/>

日本ネット経済新聞へも掲載されています。

2025年新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

一般社団法人 日本越境EC協会（JACCA）の代表理事を務める恩蔵 優でございます。

当協会は、国内EC市場の発展を支援・牽引するJECCICAとは独立する形で、市場の期待を受けながら越境EC専門の一般社団法人として2023年3月に設立しました。

設立以来、一度も欠かすことなく、毎月様々な分野の方をお呼びする登壇セミナー及び懇親会を開催し、協会がきっかけになり沢山のビジネスのご縁が生まれていることに喜びを感じています。また国内だけでなく、海外の企業や団体からの問い合わせも増え、日本の窓口になってくれないかというリクエストや、マッチングのオファーが多く来るようになりました。

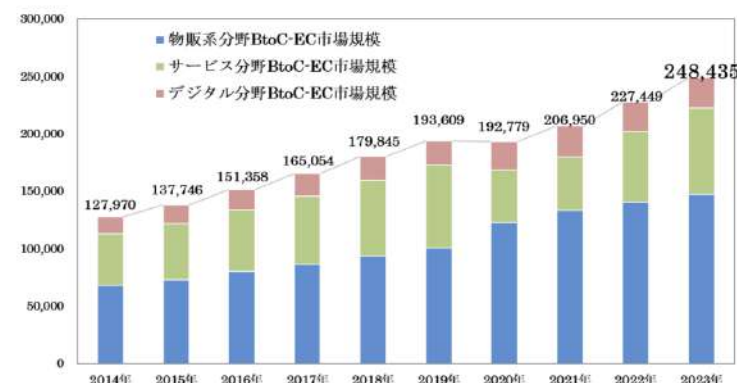
越境は“日本から世界・世界から日本”の双方なので、今年は海外→日本の支援もしていけたらと思っております。

2024年9月発表の経産省データによると（今年は例年より1ヶ月ほど遅れての発表になりましたね）、2023年の日本国内のBtoC-EC市場規模は、24.8兆円、BtoB-EC規模は465兆円。物販・サービス・デジタルの3分野合計の年平均EC成長率は9.7%。EC化率はBtoCで9.38%、BtoBで40.0%と成長傾向ですが、バブル崩壊以降、個人消費と小売市場は横ばいといった側面もあります。（続きはHPを御覧ください）

図表 1-2：物販系分野のBtoC-EC市場規模及びEC化率の経年推移
(市場規模の単位：億円)



図表 1-5：BtoC-EC市場規模の経年推移（単位：億円）



会員動向

本年度も、ゴールドパートナーや特別会員、スーパーアドバイザー、個人会員など多くの方々にご参加いただきました。この場を持ってお礼申し上げます。



JACCA一般社団法人日本越境EC協会としては、初のゴールドパートナー契約となります。ロジウィルグローバルサプライは、商品の流通に国境は無い、メイドイン・ジャパンをビックマーケットへをテーマに事業活動をされています。

ロジウィルグローバルサプライの山口代表は「JACCA日本越境EC協会の活動方針に共感しました。ともに日本の越境ECを成長させていきたい」とコメントされています。



一般社団法人日本越境EC協会は2023年5月1日リングブル、Lingble Pte. Ltd.（本社：シンガポール）がゴールドパートナー契約を結んだことを発表いたしました。また、同時にリングブル代表の原田真帆氏が、JACCA日本越境EC協会の初のスーパーアドバイザーに就任いたしました。協会に賛同いただけるパートナーとは別の角度で、協会メンバーとしてセミナーを開催したり、協会の知見や判断を深める顧問的な立ち位置として活動していただきます。



一般社団法人日本越境EC協会は2023年6月28日、株式会社4PX EXPRESS JAPAN（本社：大阪府大阪市 代表取締役 謝郁安）とゴールドパートナー契約を結んだことを発表いたしました。

株式会社4PX EXPRESS JAPANは、15年以上に渡り越境ECを支援し、世界26カ国で物流・倉庫作業・返品サービスなど世界規模のロジスティクスサービスを行っており、世界中で豊富な実績を持つ国際物流会社です。4PX EXPRESS JAPANの謝代表は、「恩蔵さんが代表理事をやっているということで興味が湧き、3月の協会設立パーティに参加してJACCAの活動方針に共感しました。もっと早く設立してもよかったのではと思う反面、我々も日本に基点を置き、世界と日本を繋げる活動をしています。ともに日本の越境ECを成長させていきたいですね」とコメントされています。

会員動向

本年度も、ゴールドパートナーや特別会員、スーパーアドバイザー、個人会員など多くの方々にご参加いただきました。この場を持ってお礼申し上げます。

できるわけある

TENIK

JACCA日本越境EC協会 テニック株式会社と
ゴールドパートナー契約一般社団法人日本越境EC協会2023年9月1日、テニック株式会社
(本社：東京都渋谷区 代表取締役社長菊地忍)と
ゴールドパートナー契約を結んだことを発表いたしました。

テニック株式会社は、『ヒューマンウェアの創造』を企業理念とし、カスタマーセントリックを大切にシステム構築&開発事業、プロダクツ&サービス事業等、幅広い業種業界のお客様にサービス提供をしており、「ITで世界を変える！最先端をお客様の身近に！」をミッションとした事業を通し、社会や人々に喜びを与える技術・技法・手段を追求し、提供することを企業使命（目的）としています。

この度本協会に加入することで、国内における越境EC、グローバルECおよびインバウンド需要等のビジネスを協会の皆様と協力し発展させると共に、これまで国内で展開してきたECワンストップソリューション事業の領域を拡大し、お客様へ魅力的なサービスやソリューションを提供するフルスタックエンジニア集団として、社会に貢献したいと考えております。



本谷知彦氏 スーパーアドバイザー就任

株式会社デジタルコマース総合研究所
代表取締役 本谷知彦氏のご紹介

株式会社大和総研のコンサルティング本部で、担当部長兼チーフコンサルタントとして日本の産業の海外進出に関する調査に従事。

2014年に経済産業省の電子商取引市場調査を手掛け始め、2020年までの7年間、大和総研にて調査研究活動を行う。同時に越境ECの成長可能性に着目し、国内ECだけでなくグローバル視点での調査研究を開始。

「本谷データ」と言われるほど、氏の情報正確性及びデータ視認性が評価されています。

2022年1月に株式会社デジタルコマース総合研究所を設立。

— ゴールドパートナー —



できるわけある



新しく個人無料会員の募集も新たに行い、多くの方にご参画いただいております。

まとめと感謝の言葉

2025年は中国はもちろんのこと、アジアへの越境ECがとても熱いと思います。アメリカ・欧州は引き続きAmazonが主要マーケットですが、中国や東南アジア・中南米は自国エリアのプラットフォームが主軸です。

当協会のセミナーでもアジア進出における会は毎回立ち見が出るほどの人気。当協会をきっかけにした新サービスのローンチや、自社EC構築と共にプラットフォームへの出展の仕方等、相談が止まない現状から、肌感としてもアジア人気は加速度的です。当協会は中国・アジアに強い理事やパートナーが沢山いますのでご相談の際はお力になれるかと思います。

JACCAの理念は「**越境ECの世界をよりクリーンにし、企業へのチャンスと活性化へ中立公正の立ち位置として貢献する**」こと。引き続き邁進していきたいと思いますので今後とも皆様のご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

年頭所感2025（執筆：JACCA代表理事 恩蔵優）より

<https://jacca-crossborder.com/column/2025-masaruonzo/>