

REM inc

海外事業概要について

「速さ」は成功への一番の近道

$$E = \frac{1}{2} m v^2$$

海外EC事業

“スモールスタート” だから “スピーディー” に
“最小限のリスクで” 海外事業開発が可能に

この資料内で伝えられること

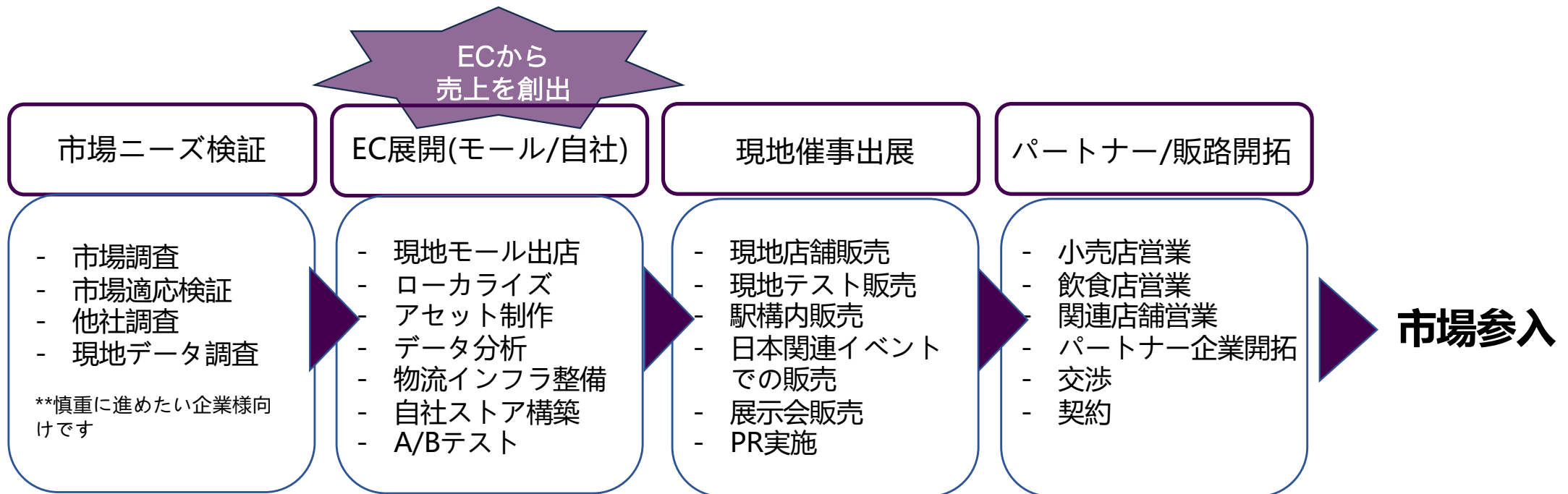
- 1 世界7エリア20カ国 10モール以上へアプローチ
- 2 世界6カ所に物流拠点を設置。物流フローも構築。
- 3 越境ECで最小限のリスクでスモールスタートを伴走
- 4 一気通貫伴走 [市場調査・EC/物流構築・マーケティング・法税務]

事例や実際のマーケティング内容の詳細などは
ミーティングの中でご説明させていただきます

2. 実際の海外展開イメージ

海外B2C市場においては、認知度が国外では十分ではない状態で実店舗を開いたり現地販路開拓をしようとしても現地人が商品を購入したり、いきなり取引となることは珍しいケースです。企業にとっても、この事象をよく認識しないまま進めても「店舗運営費」「人件費」が高むばかりで一向に成果が出ず海外から撤退というケースが多くみられます。

REMでは、進出リスクを軽減し確実に現地ニーズを把握してから次のステップを、というスタンスの中で、スピード感を持ち海外市場の事業開発を担っていきます。以下が進出フローの例となります。

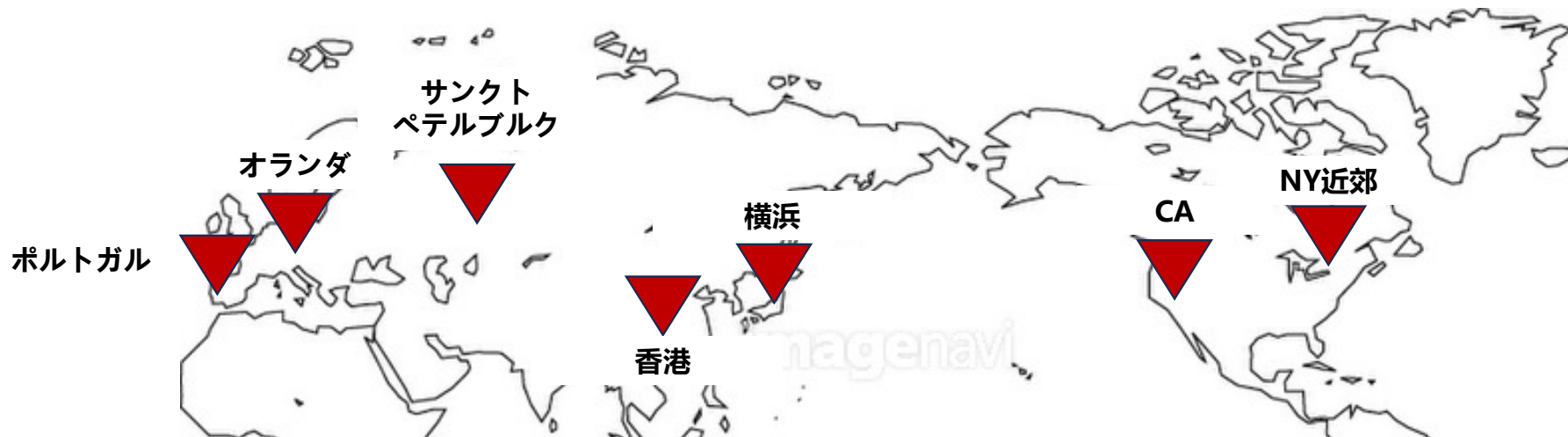


展開エリア数

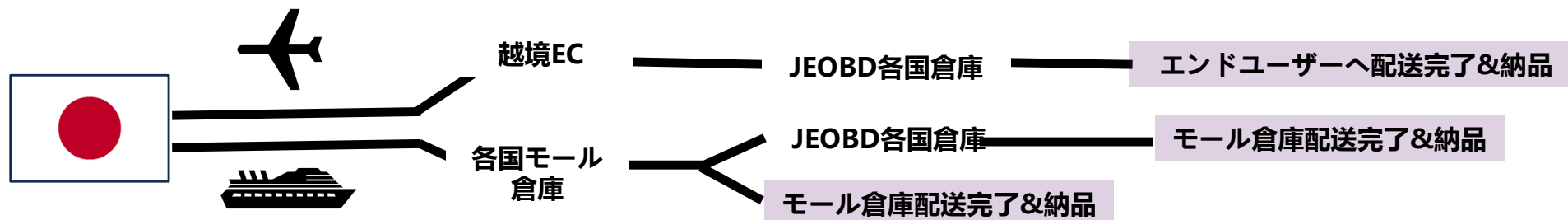
世界7エリア20カ国 10モール以上へアプローチ



世界6カ所に物流拠点



JEOBDはこの物流フローを構築します



B2C領域での3つの強み

“一気通関”伴走

市場調査から市場参入時の法人設立まで一気通関で伴走

市場ニーズ調査・検証

越境EC

物流基盤構築

ローカライズ・チーム作り

マーケティング

販路開拓

海外ファンマーケティング

法人設立

新規顧客獲得

主にはAmazonなどの自社レビューリストを活用ダイレクトに顧客候補へアプローチ可能

レビューダイレクトアプローチ

欧州・欧米のクライアントを保有する自社SNSにて新規顧客へクーポンや宣伝が可能

見込み顧客へアプローチ

迅速伴走

世界各地に担当がいるため時差を気にせず常に保守・運用だけでなくマーケティングや営業などプロアクティブでスピーディーな状態で稼働しています

エリア1：EUエリア：ユーロ圏20カ国 & 英国：総人口 約4億人



1 現地ECモール出店・運用・マーケティング

2 市場ニーズ調査[テストマーケティング・データ分析]

3 現地展示会ライブ配信 [日本国内バイヤー様向け]

4 開発業務・現地ローカライズ [デザイン・翻訳・ブランディング]

5 販路開拓 [B2B./ B2C]

6 現地ファンマーケティング施策

7 自社EC開発・運用・マーケティング

8 法務・税務調査

9 In-Out / Out-In M&A

エリア2：CISエリア[ロシア語圏]：総人口 約3億人



1 現地ECモール出店・運用・マーケティング

2 市場ニーズ調査[テストマーケティング・データ分析]

3 現地展示会ライブ配信 [日本国内バイヤー様向け]

4 開発業務・現地ローカライズ [デザイン・翻訳・ブランディング]

5 販路開拓 [B2B./ B2C]

6 現地ファンマーケティング施策

7 自社EC開発・運用・マーケティング

8 法務・税務調査

9 In-Out / Out-In M&A

エリア3：北米エリア：米国・カナダ・メキシコ：総人口4億6,000万人



1 現地ECモール出店・運用・マーケティング

2 市場ニーズ調査[テストマーケティング・データ分析]

3 現地展示会ライブ配信 [日本国内バイヤー様向け]

4 開発業務・現地ローカライズ [デザイン・翻訳・ブランディング]

5 販路開拓 [B2B./ B2C]

6 現地ファンマーケティング施策

7 自社EC開発・運用・マーケティング

8 In-Out / Out-In M&A

エリア4：その他地域[ASEAN / UAE / India / オセアニア / 東アジア]：総人口 約22億人



日本の企業であれば必ずいく市場のため
レッドオーシャンになりやすい市場です

1 現地ECモール出店・運用・マーケティング

2 市場ニーズ調査[テストマーケティング・データ分析
[国ごとに異なるため要相談]

3 現地展示会ライブ配信 [日本国内バイヤー様向け]

4 開発業務・現地ローカライズ [デザイン・翻訳・ブランディング]

5 販路開拓 [B2B./ B2C]

6 現地ファンマーケティング施策

7 自社EC開発・運用・マーケティング

8 In-Out / Out-In M&A

コアメンバー

市場調査・データ分析



Shin
Iguchi

データ分析・市場分析の
スペシャリストとして
ドイツのオンラインバンキング
N26の経営室でリーダーを
務め、JEOBDではグループ
企業TESUTONの代表を兼任

E-Commerce



Sofia
Wada

海外ECディレクターとして
US/欧州/ロシア/アフリカなど
のモールへ日本製品の海外進出
を担当し多くの日本企業の
海外進出を支援してきた

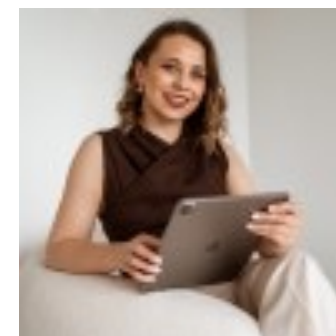
物流基盤・BizDev



Ken
Wada

新卒からドイツ現地の物流企業
そして銀行で法人営業をしてき
た経験より、現在は企業の
海外物流基盤の構築や、
企業の販路開拓を内部から伴走

マーケティング・法務



Jana
Funke

インフルエンサー、マーケター
法律家(弁護士・検事両方)も
何うJanaは欧州や欧米での
マーケティングのエキスパート
としてJEOBDへ参画

$$E = \frac{1}{2} m v^2$$