

# 越境ECに関する実態調査

- 調査期間：2019年3月13日（水）～3月26日（火）
- 調査対象：111社111名（イーベイ・ジャパンの越境EC支援サービス利用の事業者の内、越境ECを始めて3年目以上の事業者）
- 調査方法：インターネット調査

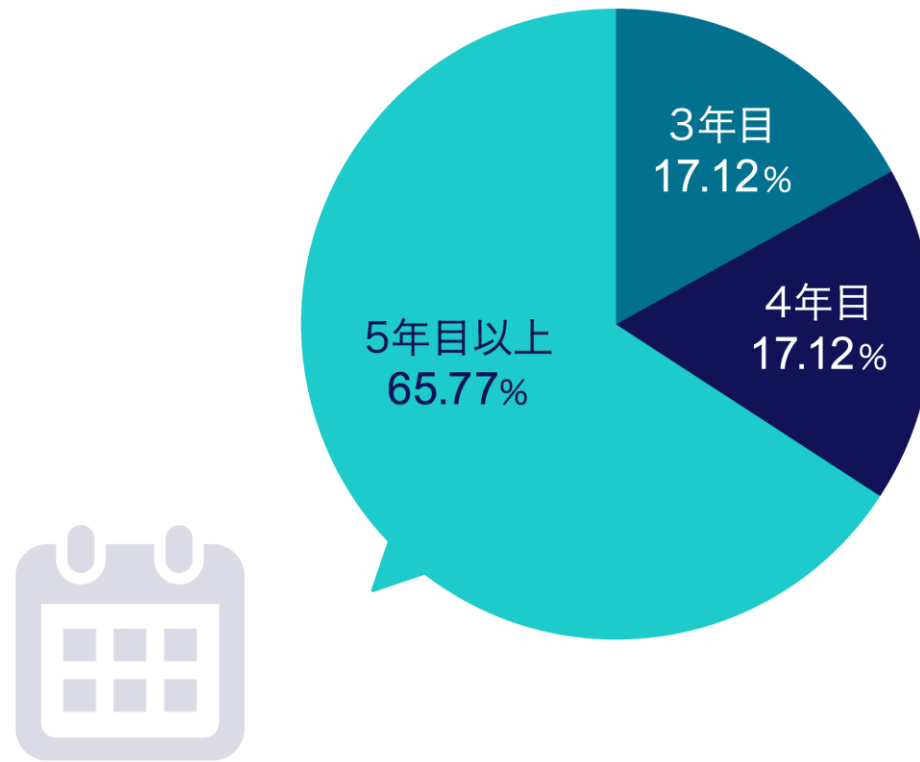
イーベイ・ジャパン株式会社



# 調査サマリー

- ◆越境ECは中学生英語でも大丈夫！担当者の6割が基礎会話レベル
- ◆越境ECに手ごたえを実感するのは、半数以上が開始1年目！
- ◆今感じている課題は販売強化！  
「プロモーション」や「人員不足」が上位
- ◆販売カテゴリートップ3は  
「おもちゃ・ホビー・ゲーム」「ファッション」「カメラ関連」

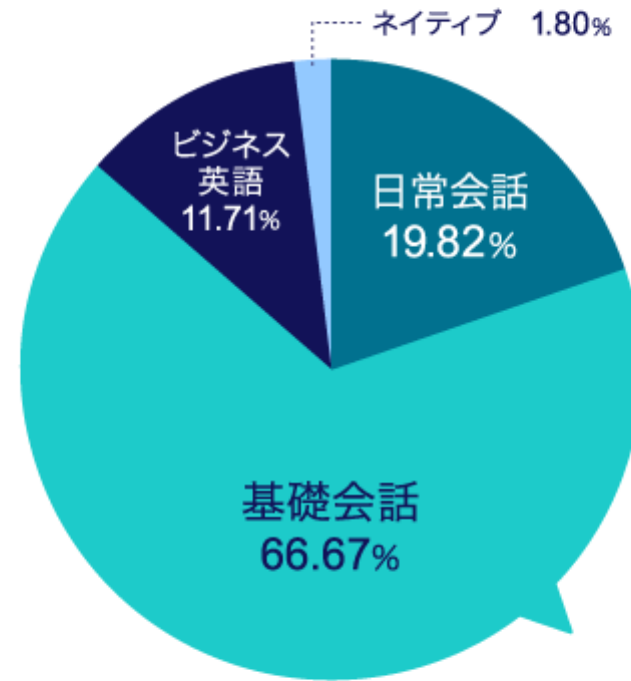
貴社が越境ECを始めて何年目ですか？



(n=111)

約3分の2が5年以上継続している

## 英語のレベル

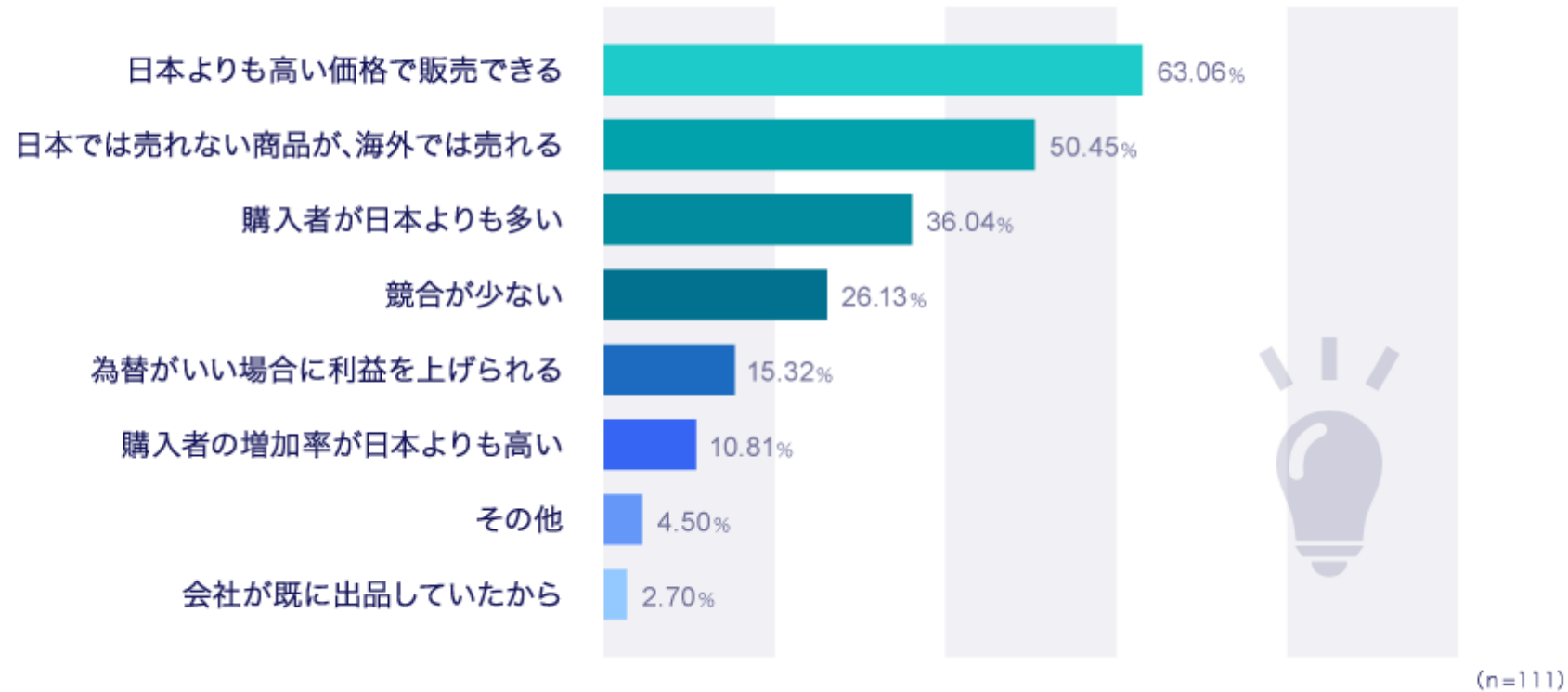


(n=111)

約3分の2が基礎会話レベルで  
英語のスキルは重要ではない

## 貴社が越境ECサイトへ出店するようになったきっかけは？

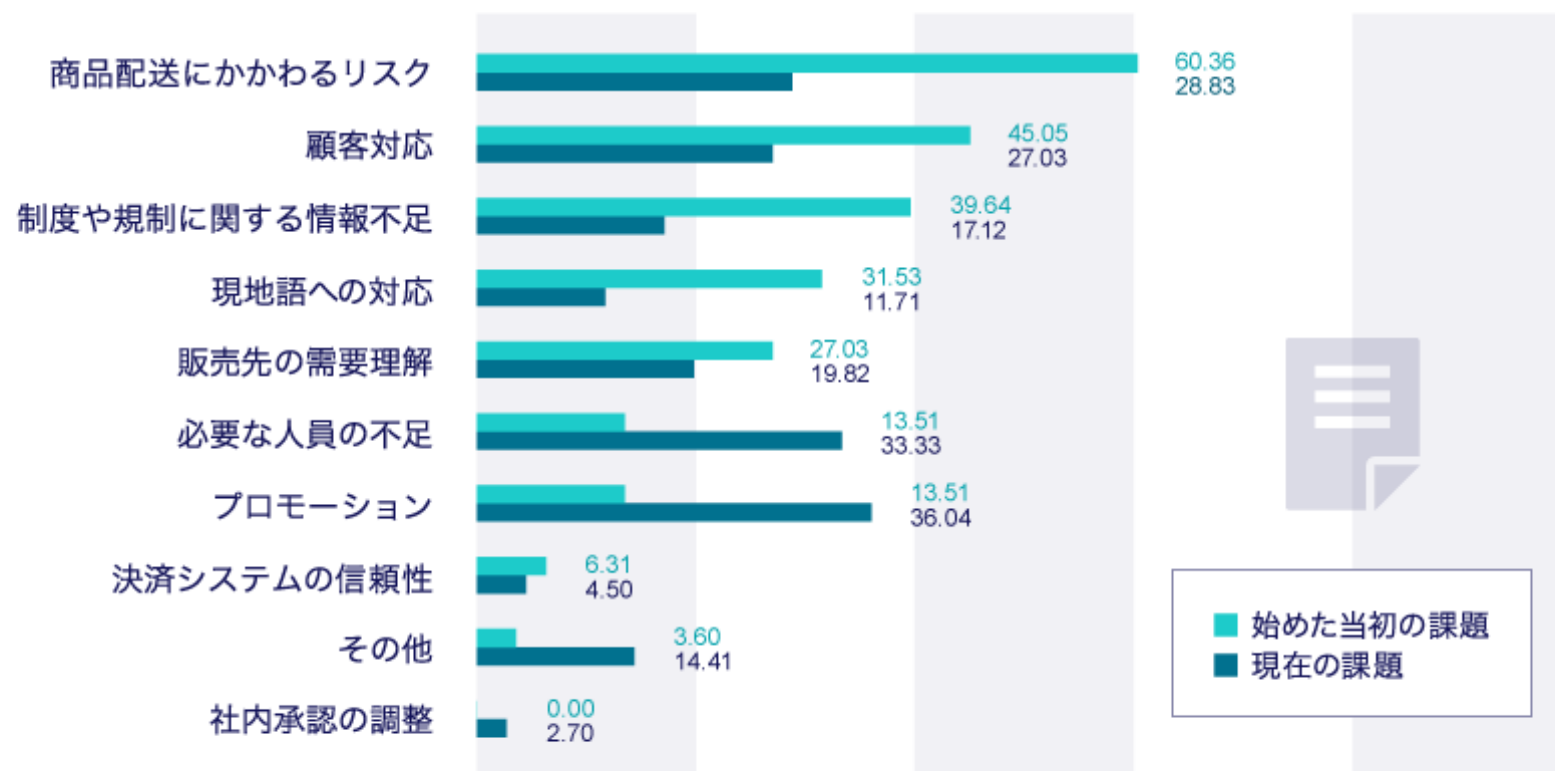
複数回答可。最大3つまで。



日本で売れない商品が、海外で高く売れる  
という点が主な動機となっている

## 越境ECサイトに関する課題

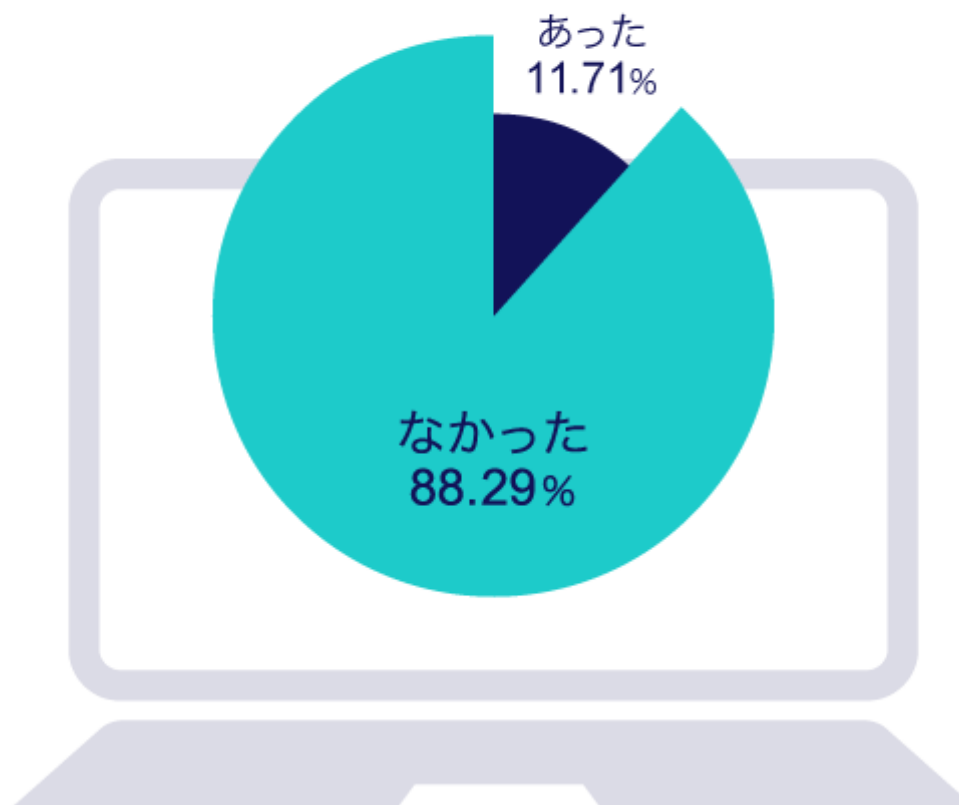
単位：% 複数回答可。最大3つまで。



(n=111)

開始当初は顧客対応に関するものが中心だが、  
販売強化を見据えたものにシフトしていく

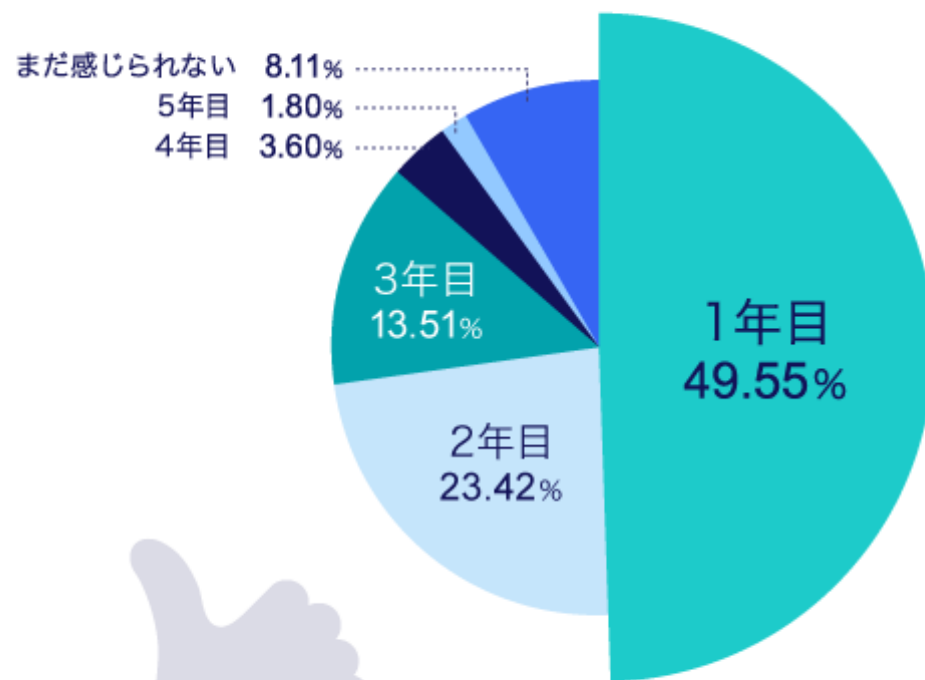
過去に越境ECの撤退を検討したことはありますか？



(n=111)

**9割**近くが越境ECに手応えを感じ継続している

## 越境ECサイトの手応えを感じたのはいつからですか？

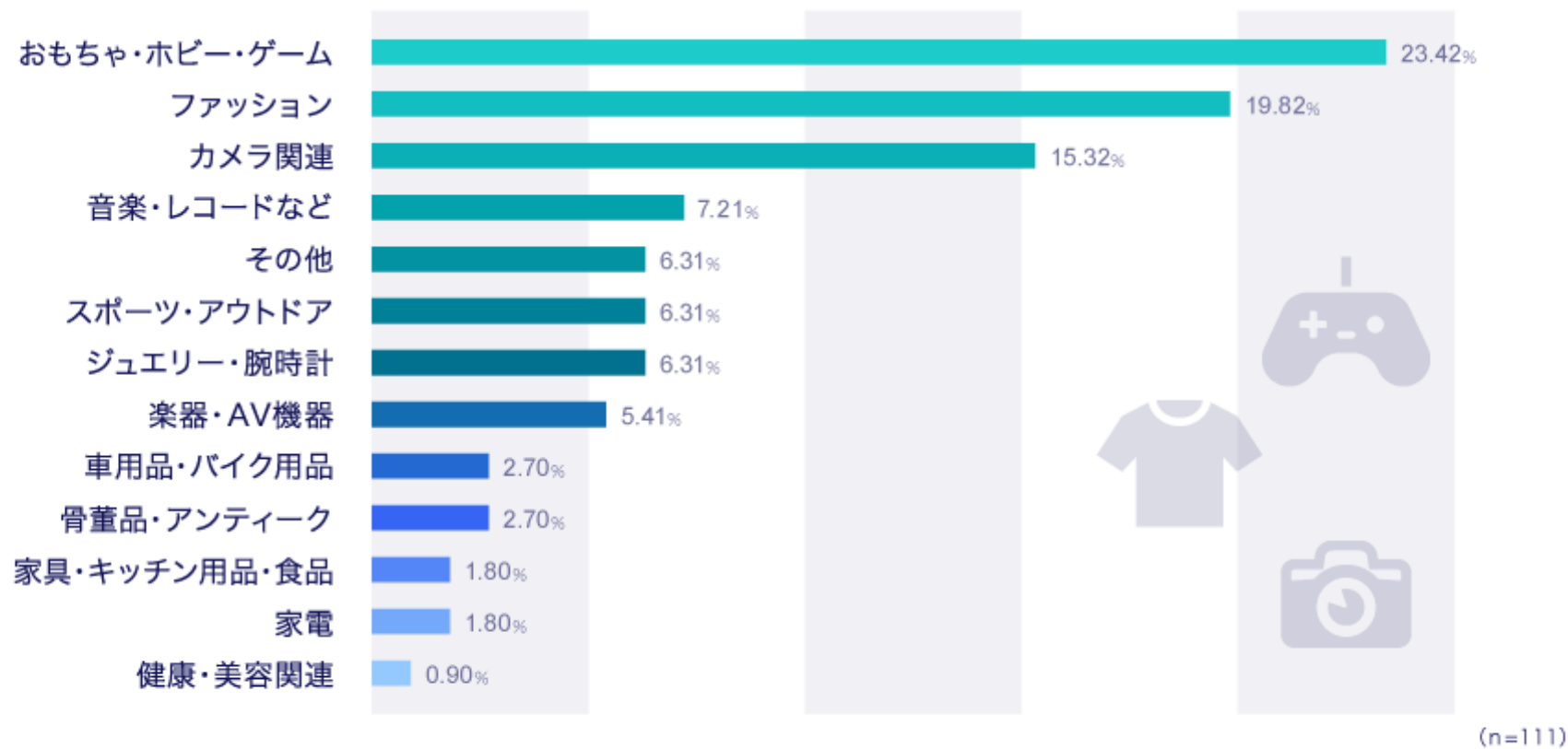


(n=111)

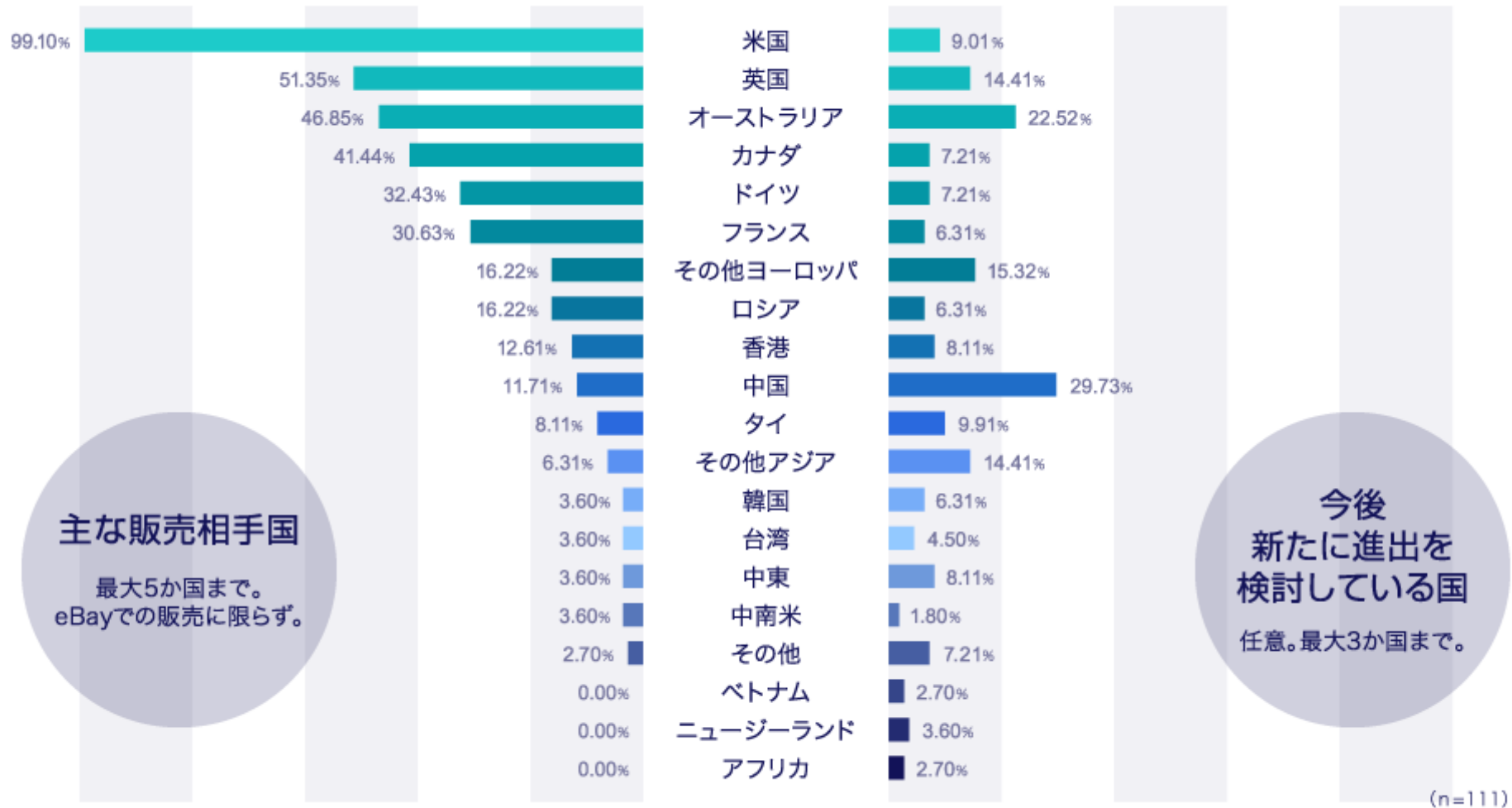
ほぼ半数がわずか1年で成果を実感している



## 貴社の越境ECでの販売商品カテゴリー

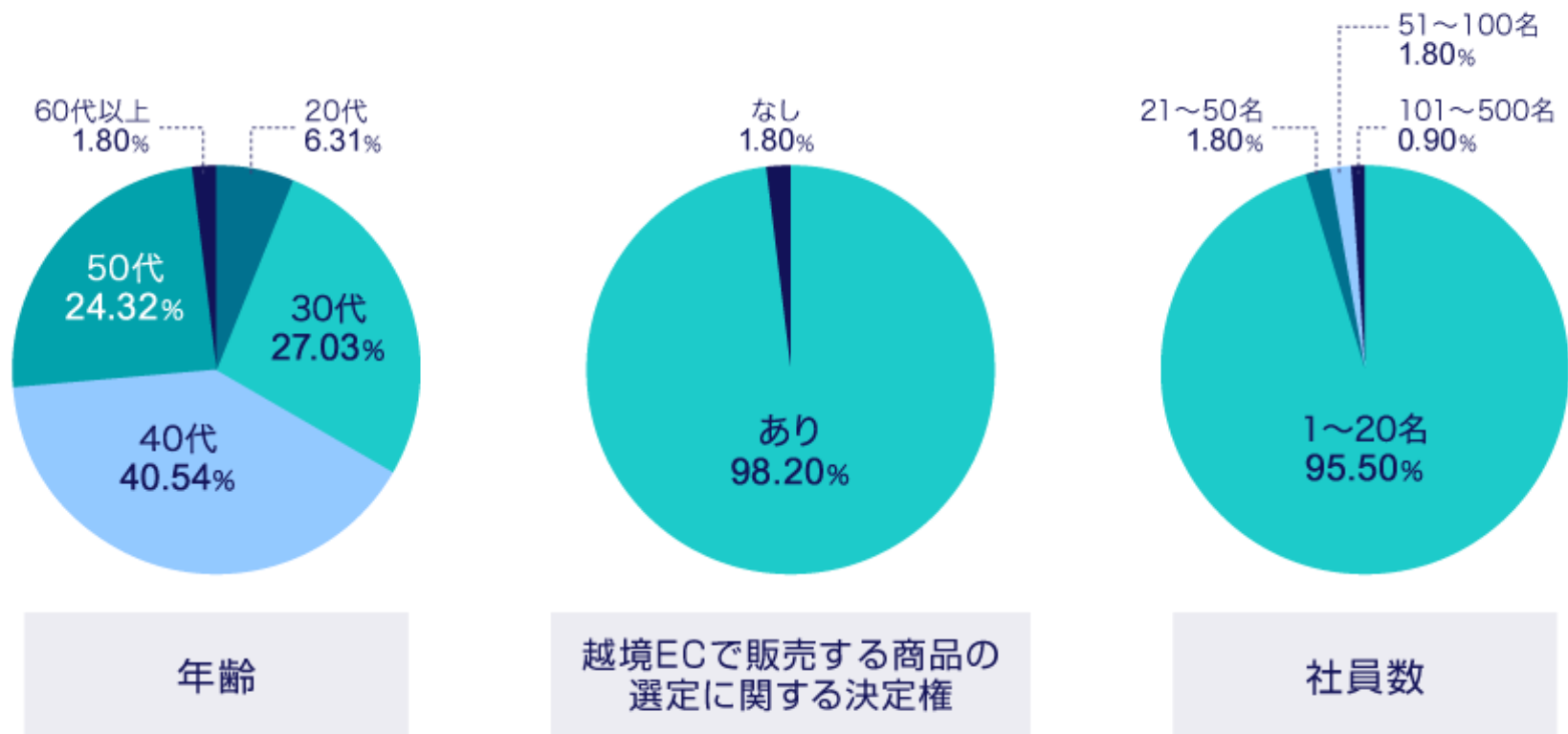


おもちゃ、ゲーム、ファッション、カメラ関連の取り扱いが多い



半数以上が**複数の国**へ販売を展開している

## アンケート属性



(n=111)

意思決定層が関わることによって、  
社員数が少ない会社でも多くが越境ECを活用している



ebay

すべての方へ越境ECのチャンス

[www.ebay.co.jp](http://www.ebay.co.jp)



ebay