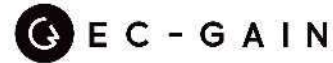


【新分野海外展開支援事業】

株式会社EC-GAIN (グローバルソーシャルECサービス temiteの東アジア進出事業)

企業情報

- 株式会社EC-GAIN
- 代表取締役社長 村田 薫
- 住所 沖縄県那覇市久茂地 2 - 2 - 2



<https://ecgain.com/>

事業概要

■ 海外展開のきっかけ

- ✓ temiteは日本のサプライヤーがグローバルニッチを目指すために、世界中のアンバサダーを介して、世界で自社のファンを獲得していき継続的な事業展開を可能にするためのサービスです。そのため海外展開は必須のサービスです。

✓ 事業概要 (今回の事業内容)

- ✓ 日本との越境ECの取引高が高く、日本商品への信頼が厚い台湾でのサービスリリースを行うため台湾アンバサダーが利用可能となるシステム提供と台湾ユーザーが購入可能となるシステム提供、および日本のサプライヤーが海外販売可能になるためのシステム提供と台湾アンバサダーの獲得。

事業成果など

■ 海外展開の成果 (調査、プロモーションの内容等)

- ✓ 台湾での台湾でのtemite.twサービスリリースを完了。台湾サービスリリースイベントでは50名のアンバサダー候補であるインフルエンサーを誘致。総フォロワー数がおよそ50万人以上の台湾インフルエンサーがtemiteにアンバサダーとしてご登録いただいています。

■ 今後の計画

- ✓ まずは日本および台湾のアンバサダーが販売しやすい、システム開発を引き続き行いアンバサダーの販売量を増やしていきます。各国のサプライヤーにとって、ソーシャルECおよび越境ECに最適なプラットフォームを目指して事業開発を引き続き行っていきます。

海外展開について

■ 海外展開の魅力

- ✓ 沖縄は本当に物理的に東アジアに近く、特に台湾への展開は人も距離も文化も近く挑戦しやすく、さらにメンバーの中でも語学を身に付けたいというニーズが高まるなど、人材育成として良い影響も高いと思いました。また、採用面でも語学力のある人材からの応募が急激に増えました。

■ 感想 (良かった点、苦労した点など)

- ✓ 海外展開をして良かった点は何よりも、市場を大きく捉えられる、日本以外の市場も選択肢として持てるマインドセットが身についたことです。世界を目指すサービスを作るためにはまずはマインドからだと感じました。一方で商習慣や法律など日本との”違い”によって生まれる問題も数多くあります。日本と同様のスキームでは上手くいかない事もわかりローカライズをしていくのが今後の課題ではありますが、組織も経験を糧に強くなっているのでこれからが楽しみです。

メッセージ

■ 海外展開を検討している県内企業へのメッセージ

- ✓ 簡単に出来ることがほとんど無く、暗中模索の連続で辛いですが、海外の活気や可能性に刺激を受けることで事業推進のためのパワーが生まれるのも事実です。また、グローバル展開を目標にすれば自然と視座も上がり、目の前にある問題や課題が非常に小さいものを感じるのもまた事実です。東アジアに対して、沖縄の地の利は確実にあるので、その可能性に触れ、沖縄から大いに事業成長させましょう。

