

「越境ECマーケティング」に関する実態調査

越境ECのマーケティング担当者に調査！

**4人に1人が、越境EC事業の
Webマーケティング施策に
費用対効果を「感じていない」**

越境EC事業を行う企業のマーケティング担当者110名に調査

Research Outline

調査概要

調査実施者

Shopee Japan株式会社

調査概要

越境ECマーケティングに関する実態調査

調査方法

IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間

2024年2月2日～同年2月6日

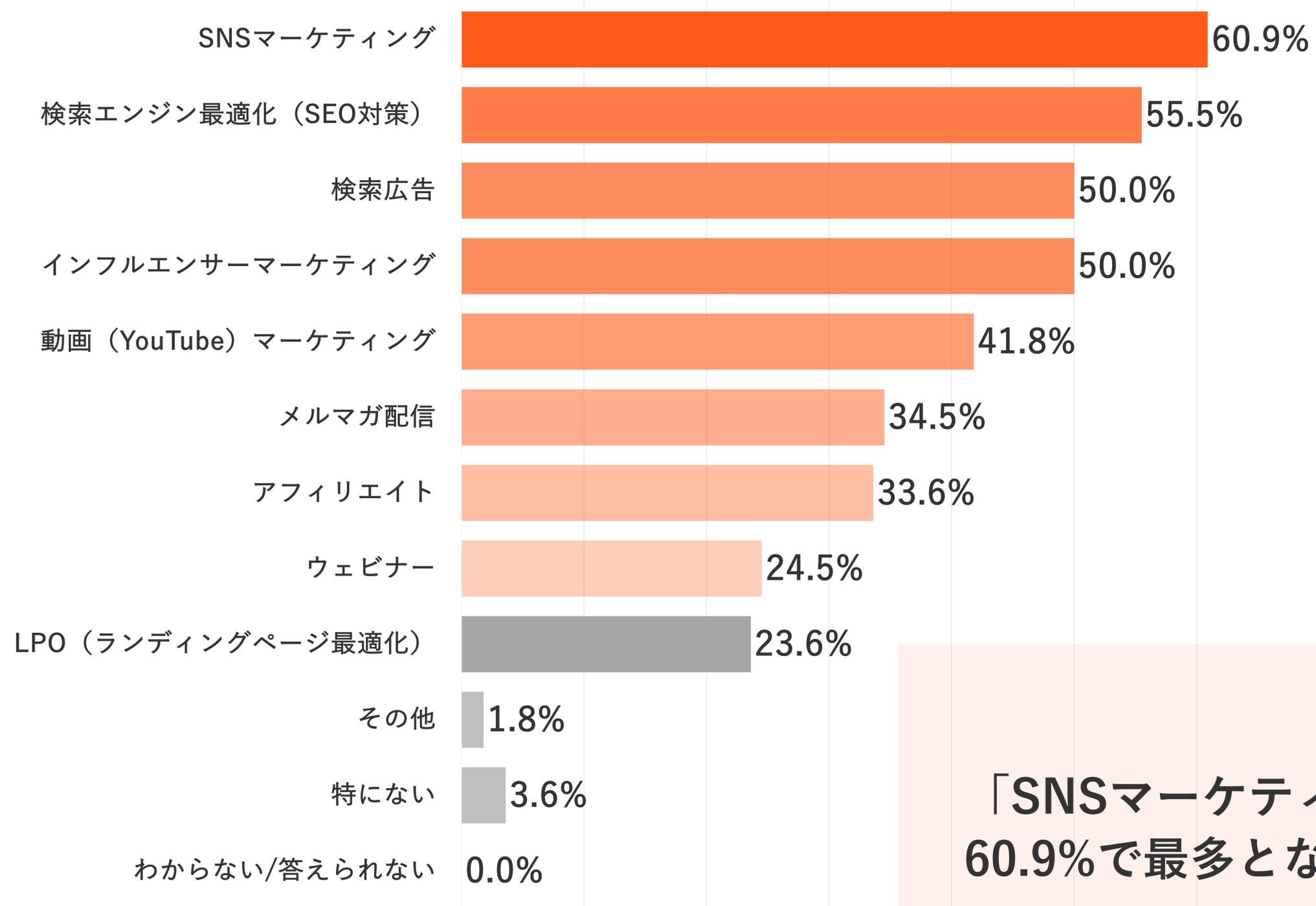
有効回答

越境EC事業を行っている企業のマーケティング担当者110名

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

Q1

お勤め先の越境EC事業で、現在実施している
Webマーケティング施策を教えてください。（複数回答）



「SNSマーケティング」が
60.9%で最多となりました。

Q2 Q1で「特にない」「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。Q1で回答した以外に、お勤め先の越境EC事業で、現在実施しているWebマーケティング施策があれば、自由に教えてください。（自由回答）

53歳 コンサルティングを活用している。

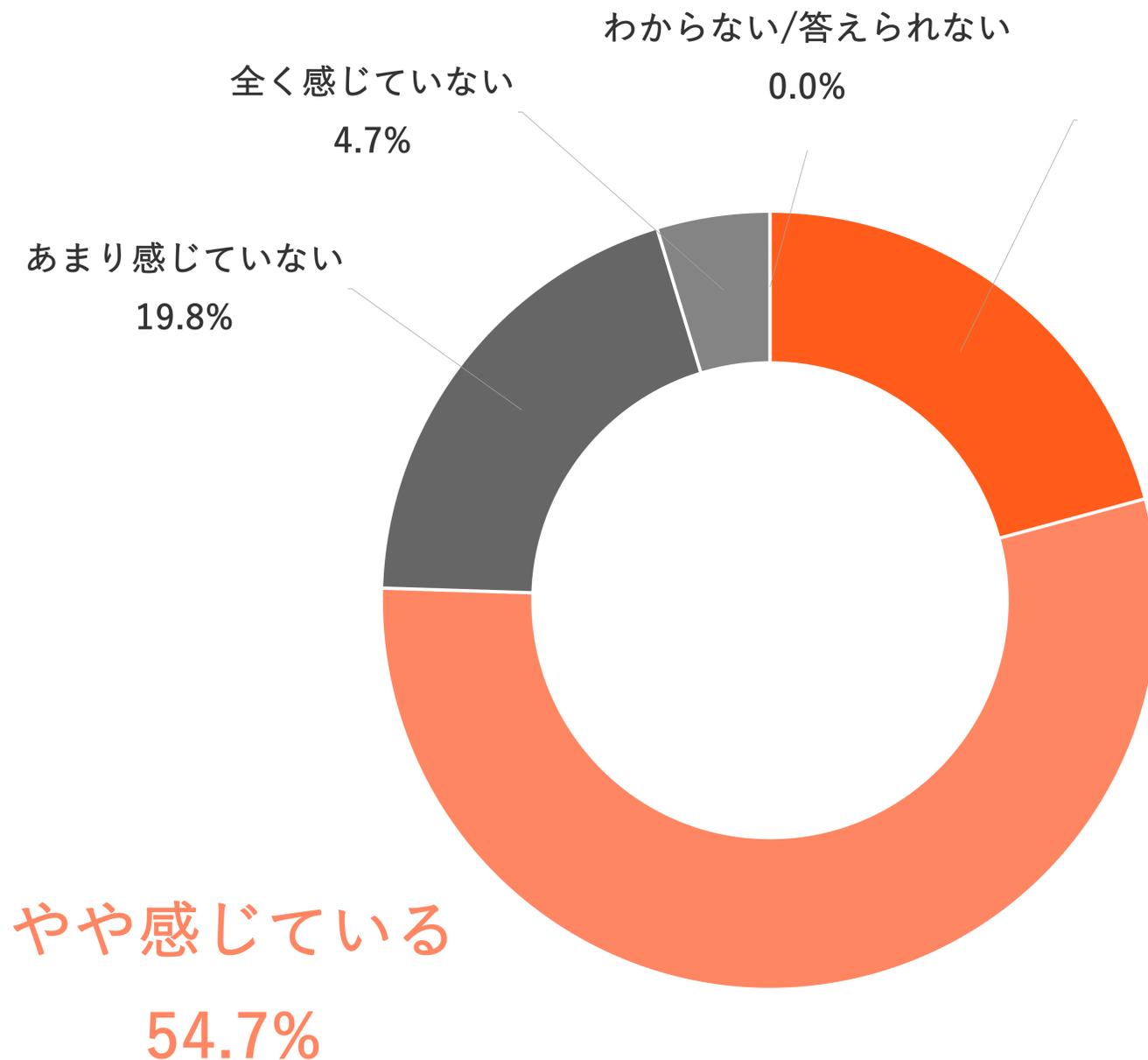
55歳 コンサル、税金対策。

54歳 新規顧客開拓。

54歳 外部に依頼。

26歳 特殊広告。

Q3 Q1で「特にない」「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。実施しているWebマーケティング施策に、十分な費用対効果を感じていますか。



かなり感じている

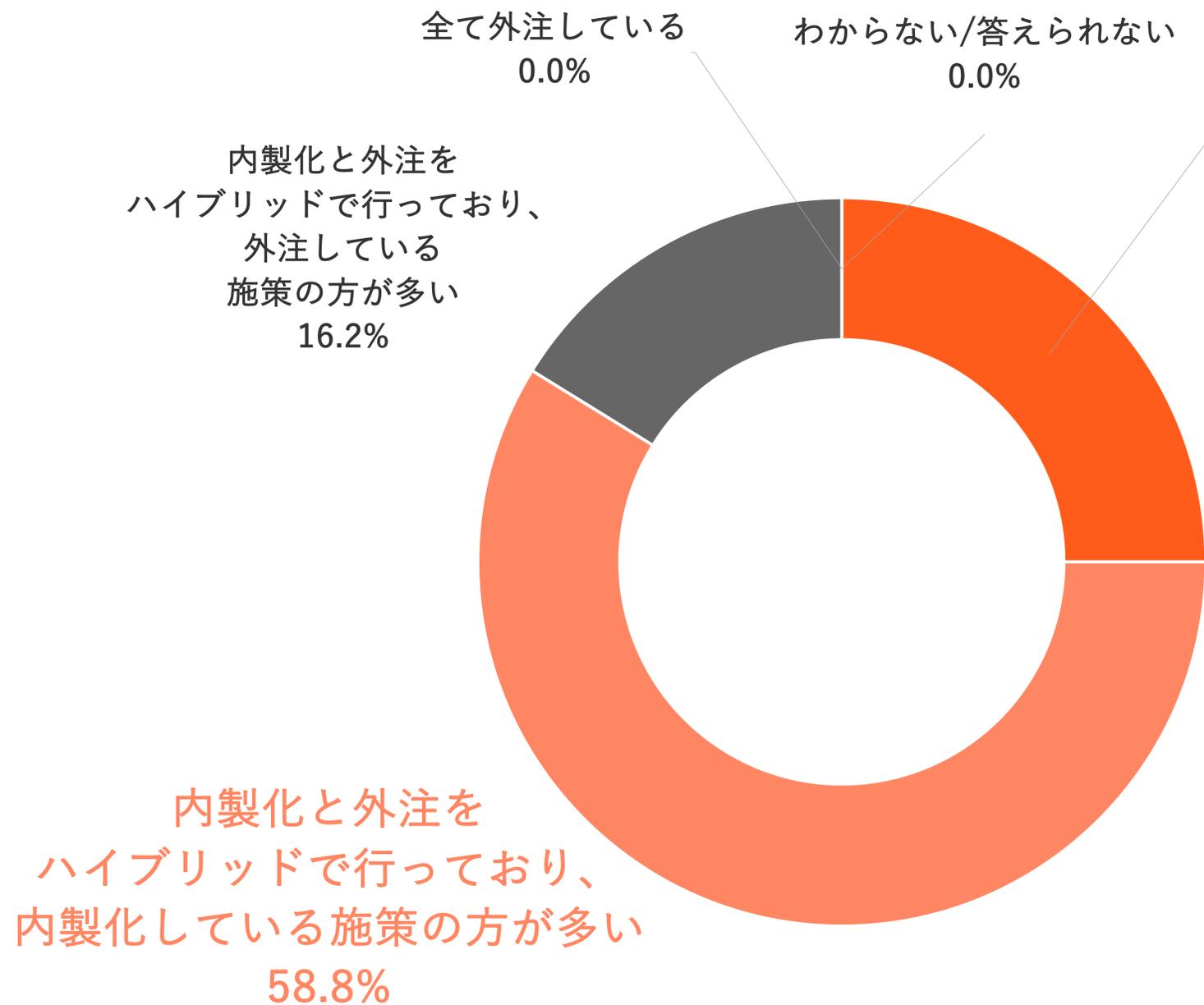
20.8%

75.5%が、Webマーケティング施策の費用対効果を実感、一方で24.5%が「費用対効果を感じていない」実態が明らかとなりました。

やや感じている

54.7%

Q4 Q3で「かなり感じている」「やや感じている」と回答した方にお聞きします。実施しているWebマーケティング施策に、十分な費用対効果を感じていますか。

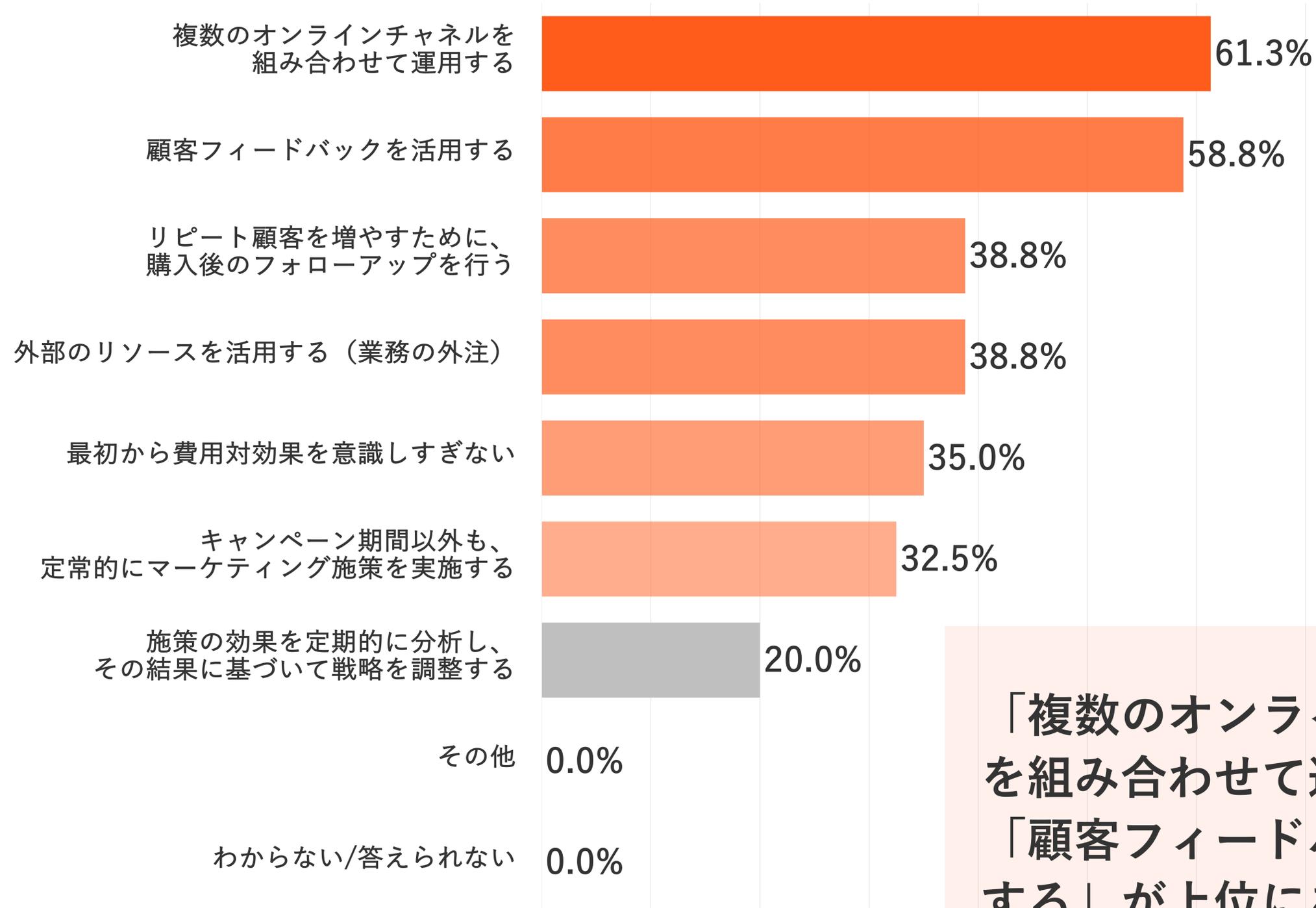


全て内製化している
25.0%

Webマーケティング施策の運用方法、約6割が「内製化と外注をハイブリッドで実施、内製化している施策の方が多い」と回答しました。

Q5

Q3で「かなり感じている」「やや感じている」と回答した方にお聞きします。Webマーケティング施策の費用対効果を向上させるために、重要だと思われることがあれば教えてください。（複数回答）



「複数のオンラインチャネルを組み合わせる」
「顧客フィードバックを活用する」が上位にあがりました。

Q6 Q5で「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。Q5で回答した以外に、Webマーケティング施策の費用対効果を向上させるために、重要だと思うことがあれば、自由に教えてください。（自由回答）

36歳 他社での漏洩事故。最新システムの導入です。

47歳 サイバー攻撃のニュースを見たため。効率的で生産性の高い仕事。

38歳 セキュリティ対策、要員の配置転換。コストの見直し。

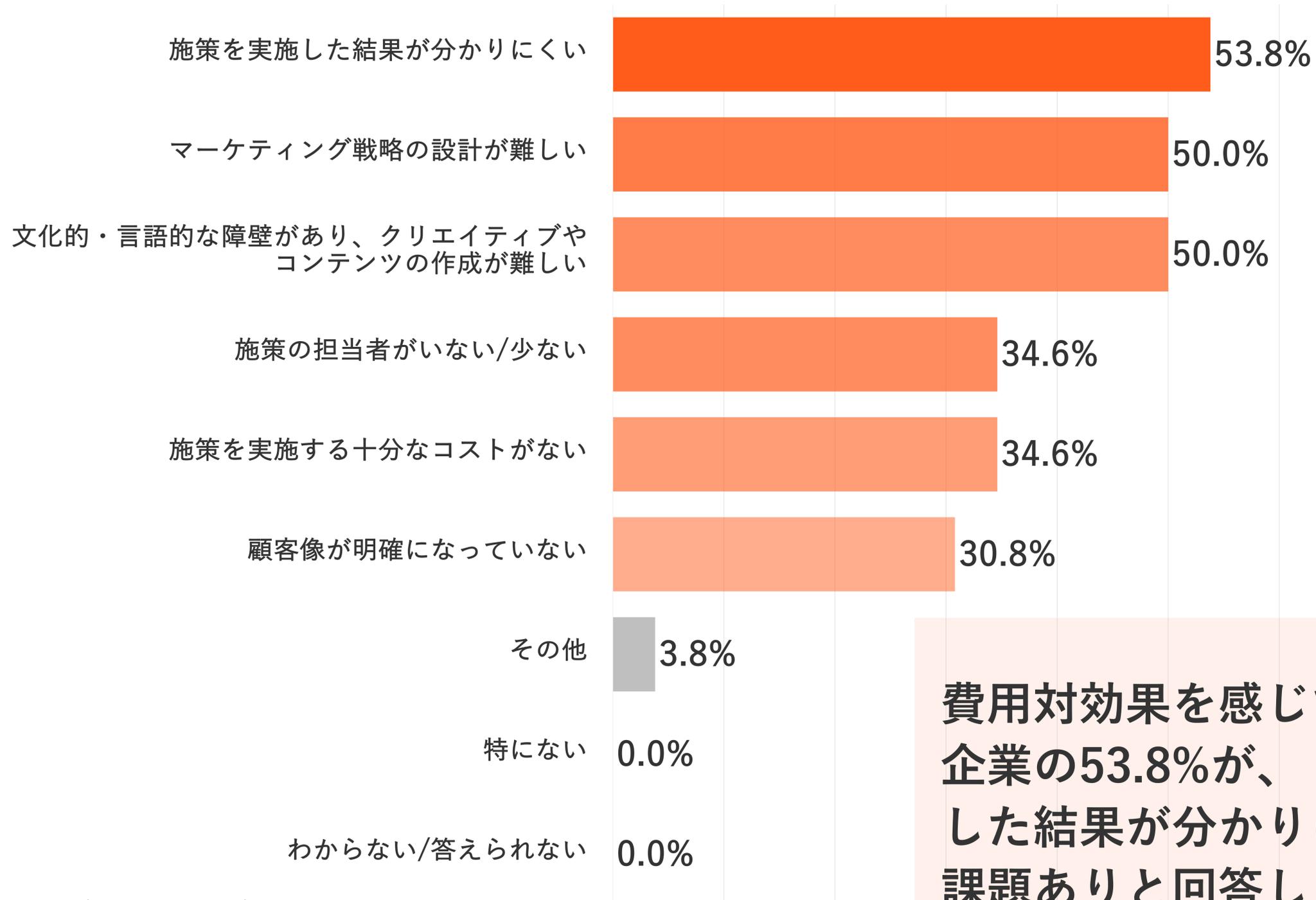
35歳 安全性。

53歳 サーバーの故障。目標の明確な設定と進捗管理の徹底。長期的な視点での費用対効果の検証。

36歳 広告の効果を見極めてマーケティングを絞る。

Q7

Q3で「あまり感じていない」「全く感じていない」と回答した方にお聞きします。越境ECにおけるマーケティングに関して、課題に感じていることを教えてください。（複数回答）



費用対効果を感じていない企業の53.8%が、「施策を実施した結果が分かりにくい」の課題ありと回答しました。

Q8 Q7で「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。Q7で回答した以外に、越境ECにおけるマーケティングに関して、課題に感じていることがあれば、自由に教えてください。
(自由回答)

53歳 コンサルティングに分析してもらったものをどのように活用していくのか、考えるのがなかなか難しい。

35歳 効果的な施策が実施できていない。

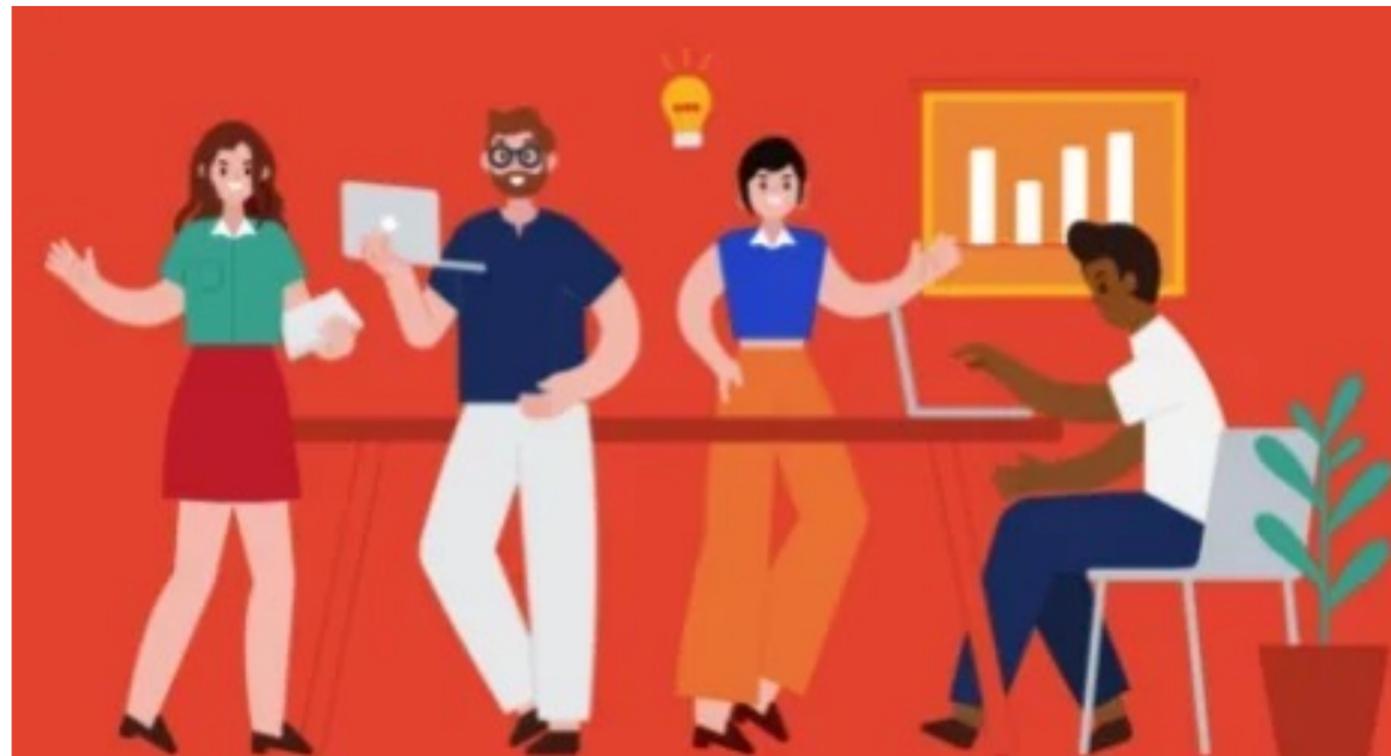
55歳 国民性の違い、日本での常識が通用しない、モラル感の相違、意思疎通。

54歳 費用対効果。

35歳 集客。

56歳 実感がわからないからイメージできず何をしたら良いかわからない。

越境ECに関するショッピングジャパンによるサポート



既存の販路を拡大し、海外へビジネスを展開したい企業や、東南アジア・台湾をはじめとするブルーオーシャンの市場に参入したい企業にとって、越境ECは最適な選択肢であると考えています。ショッピングジャパンは越境ECに参入する日本の事業者向けに、物流から言語まで多様なサポートを提供し、急成長を続ける東南アジア・台湾の市場におけるオンライン販売を支援します。

多くの事業者が越境ECについて抱える不安に対し、ショッピングジャパンは日本語のサポート体制、配送サポート、現地の商習慣の勉強会など、セラー向けのサポート体制を整備しております。

Contact

お問い合わせ

企業名

Shopee Japan株式会社

MAIL

support@shopeejapan.zendesk.com

WEB

<https://shopee.jp/>

会社住所

〒100-0005

東京都千代田区丸の内2-5-1 丸の内二丁目ビル7階

xLINK丸の内