



日本国内のみでECサイト運営・販売を行っている  
EC担当者に聞いた！

約9割が「売上成長率の鈍化」を実感、  
8割以上が「海外への展開」を  
希望しつつも、「言語対応」や  
「国際配送」などが障壁に

国内EC担当者の海外展開に関する意識調査

# Research Outline

## 調査概要

### 調査機関

ショッピングジャパン株式会社

### 調査名称

国内EC担当者の海外展開に関する意識調査

### 調査方法

IDEATECHが提供するリサーチマーケティング「リサピー®」の企画によるインターネット調査

### 調査期間

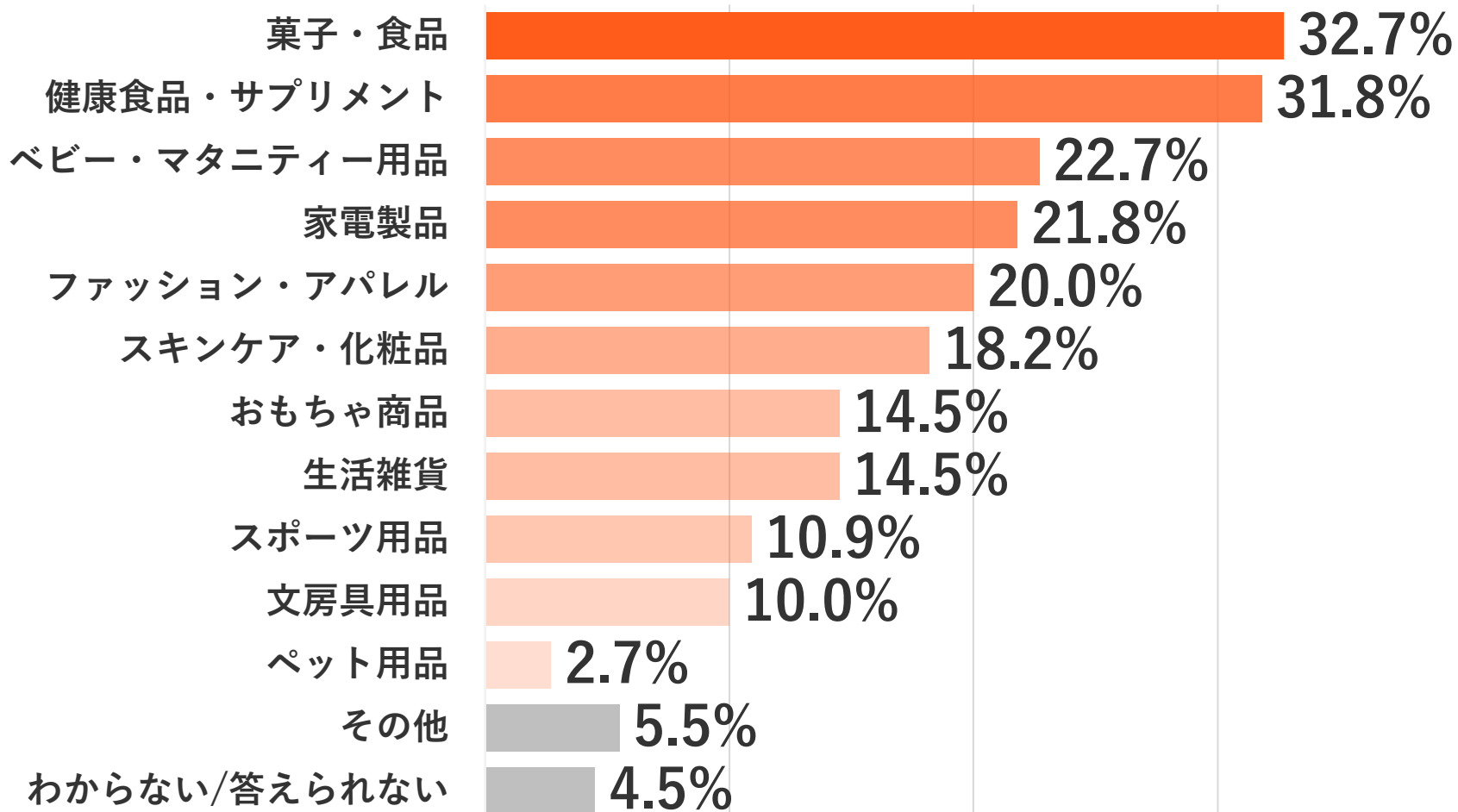
2025年10月6日～同年10月7日

### 有効回答

日本国内のみでECサイト運営・販売を行っているEC担当者110名

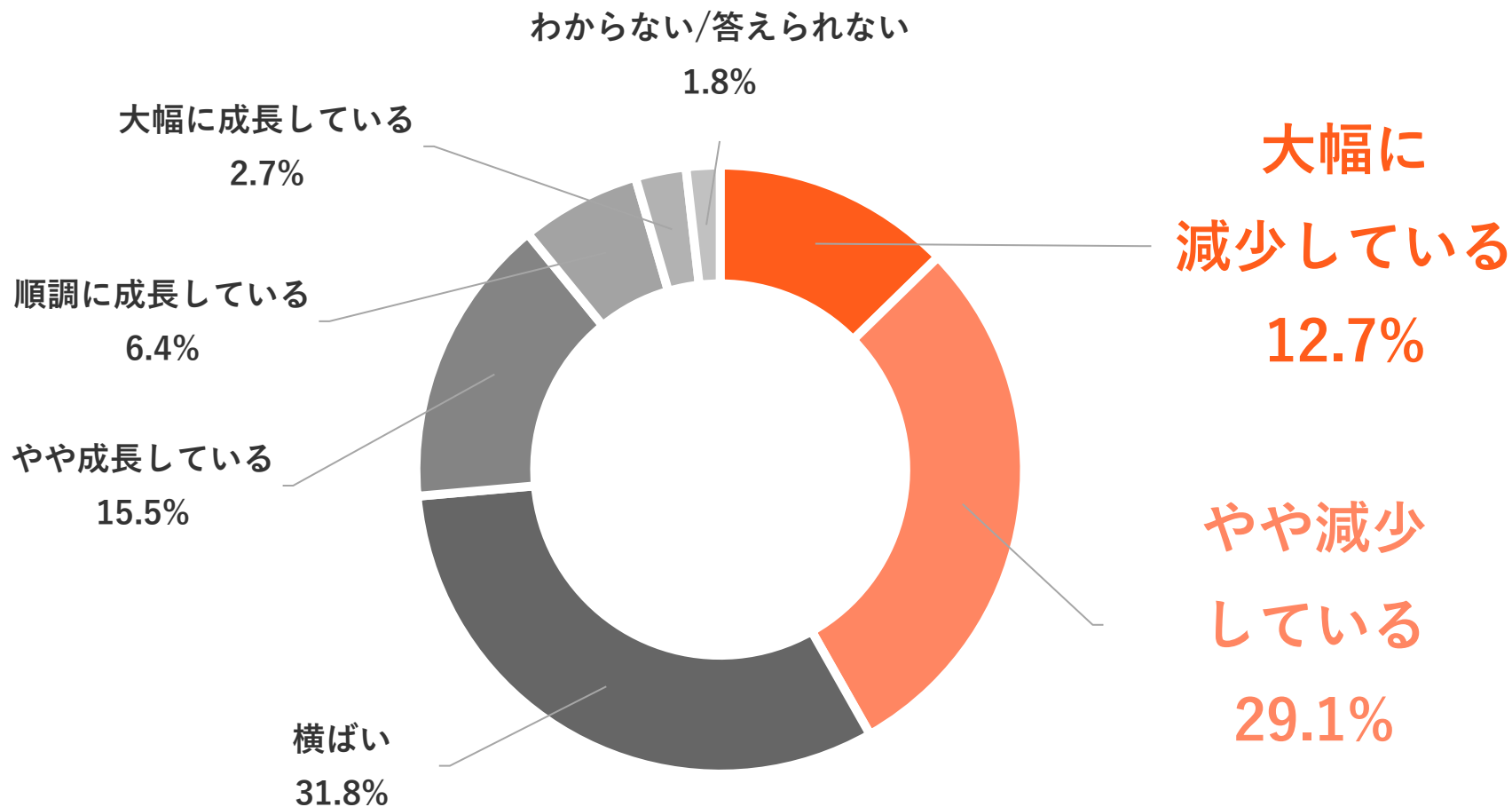
※合計を100%とするため、一部の数値について端数の処理を行っております。  
そのため、実際の計算値とは若干の差異が生じる場合がございます。

# Q1 お勤め先の国内EC事業で販売している商品カテゴリーを教えてください。 (複数回答)



国内EC事業で販売している商品カテゴリー、  
第1位「菓子・食品」と第2位「健康食品・サプリメント」が  
3割超という結果でした。

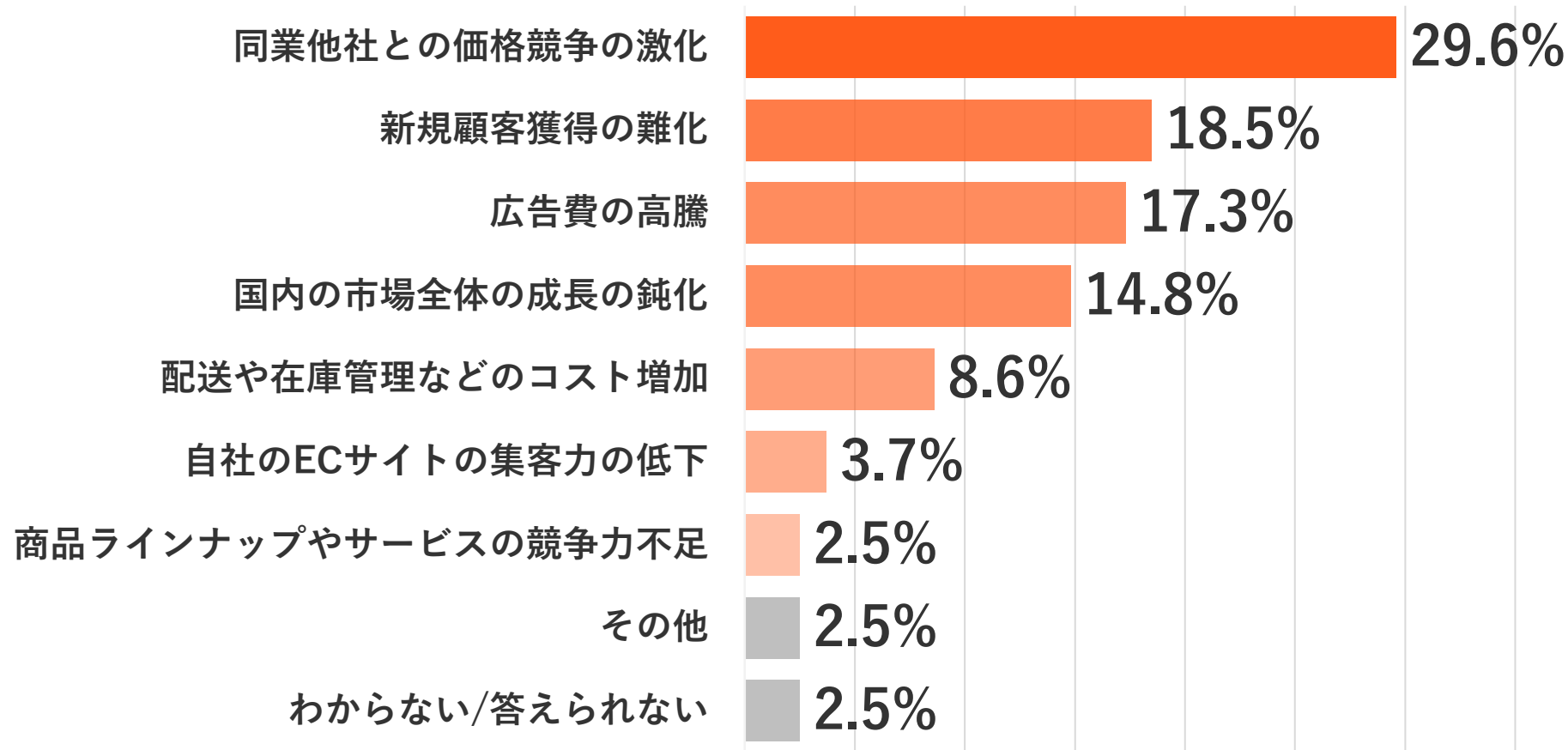
## Q2 お勤め先の国内EC事業の直近1年間の売上成長率はどのような状況ですか。



41.8%が、お勤め先の国内EC事業の直近1年間の売上成長率は「低下している」と回答しました。

### Q3

※Q2で「横ばい」「やや減少している」「大幅に減少している」と回答した方に質問  
売上成長が鈍化している要因は何だと考えていますか。  
最もあてはまるものをお選びください。



売上成長が鈍化している要因、約3割が  
「同業他社との価格競争の激化」と回答しました。

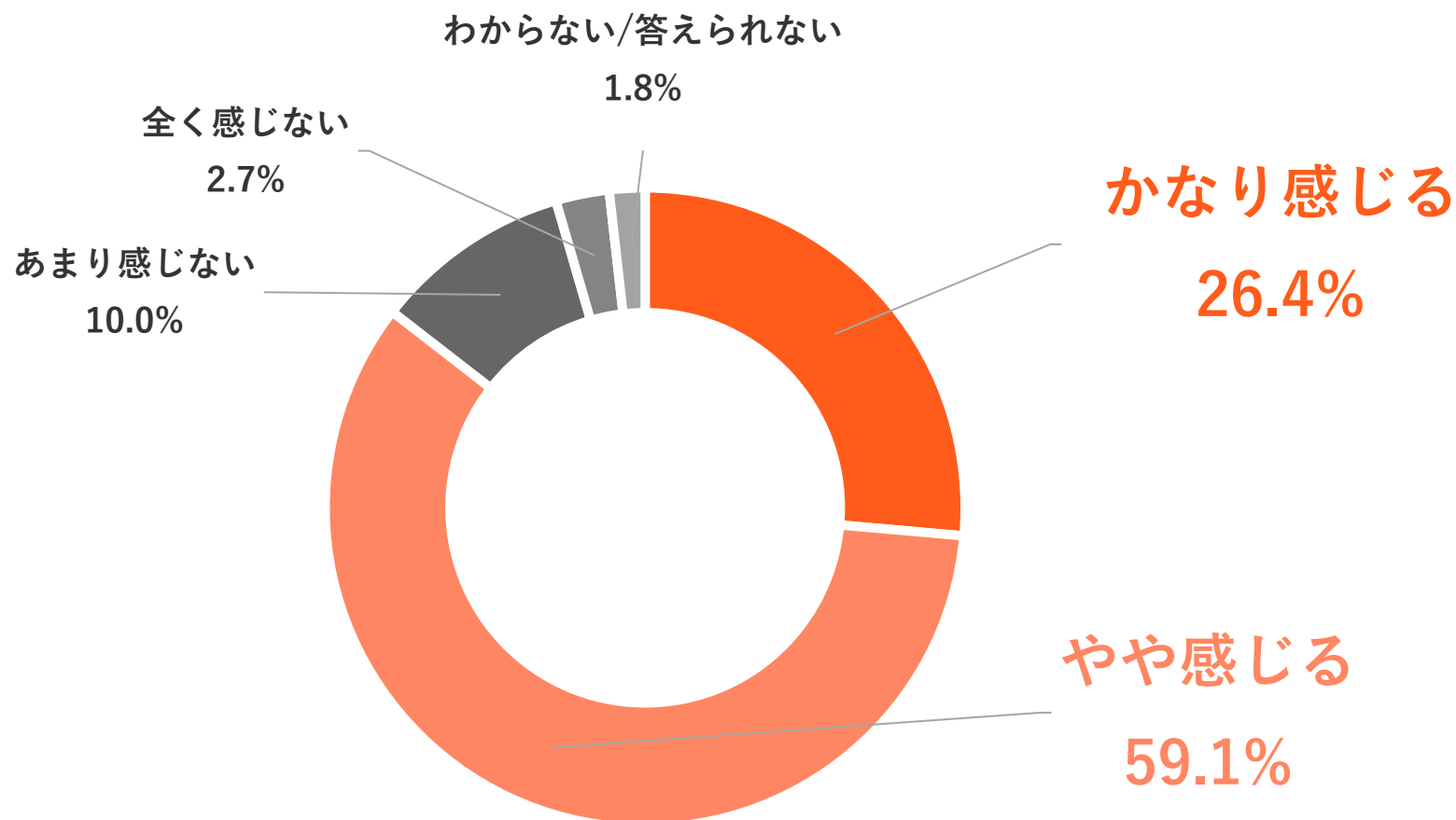
## Q4

※Q3で「わからない/答えられない」以外を回答した方に質問

**Q3で回答した以外に、売上成長が鈍化している要因となるものがあれば、自由に教えてください。（自由回答）**

- 少子化。
- 物価の高騰のため。
- 中国が牽引役となっているから。
- ネット販売に押され、対面販売が鈍化している。
- 海外ECの国内進出による広告露出の低下やECサイト利用料の高騰。

## Q5 あなたは、現在の国内EC市場だけでの売上成長に限界を感じますか。

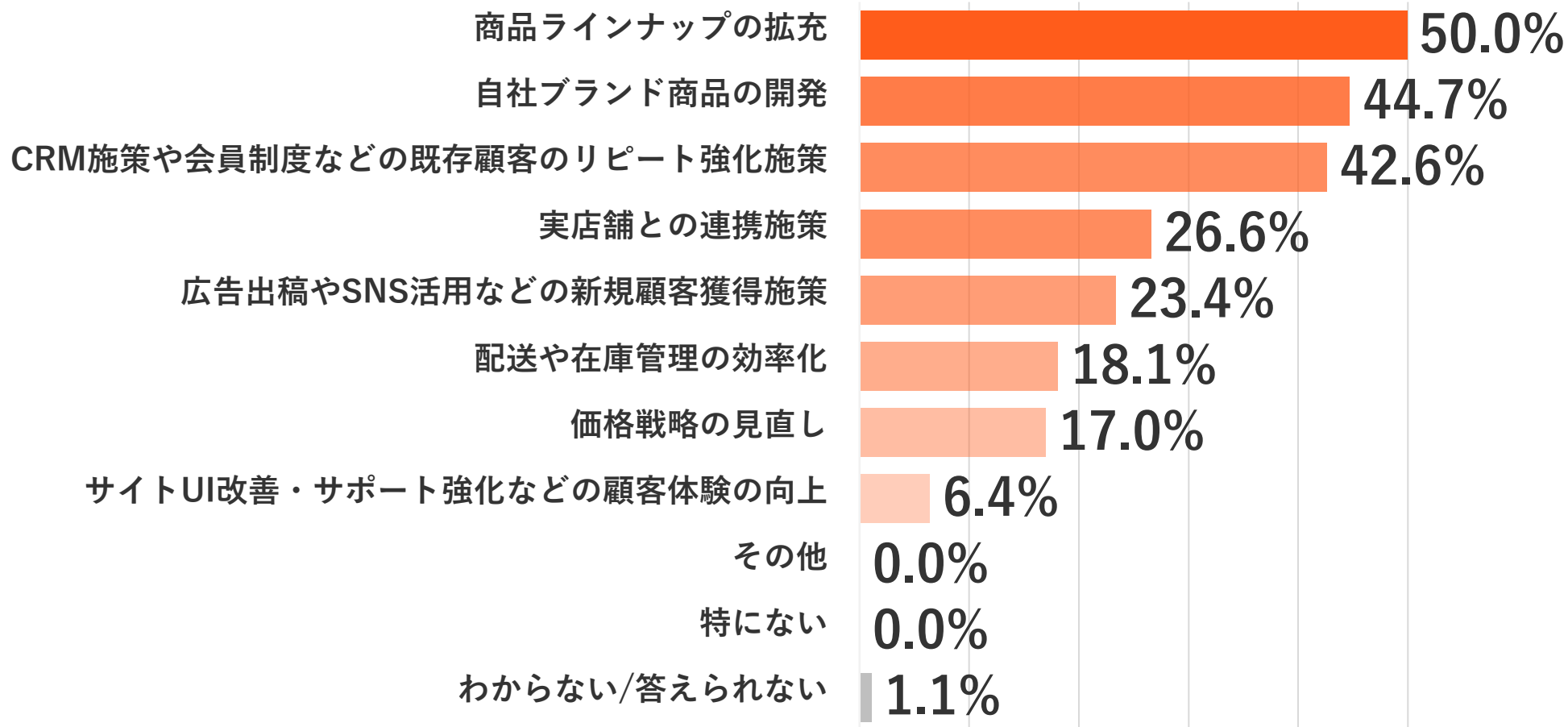


85.5%が、現在の国内EC市場だけでの売上成長に「限界を感じる」と回答しました。

## Q6

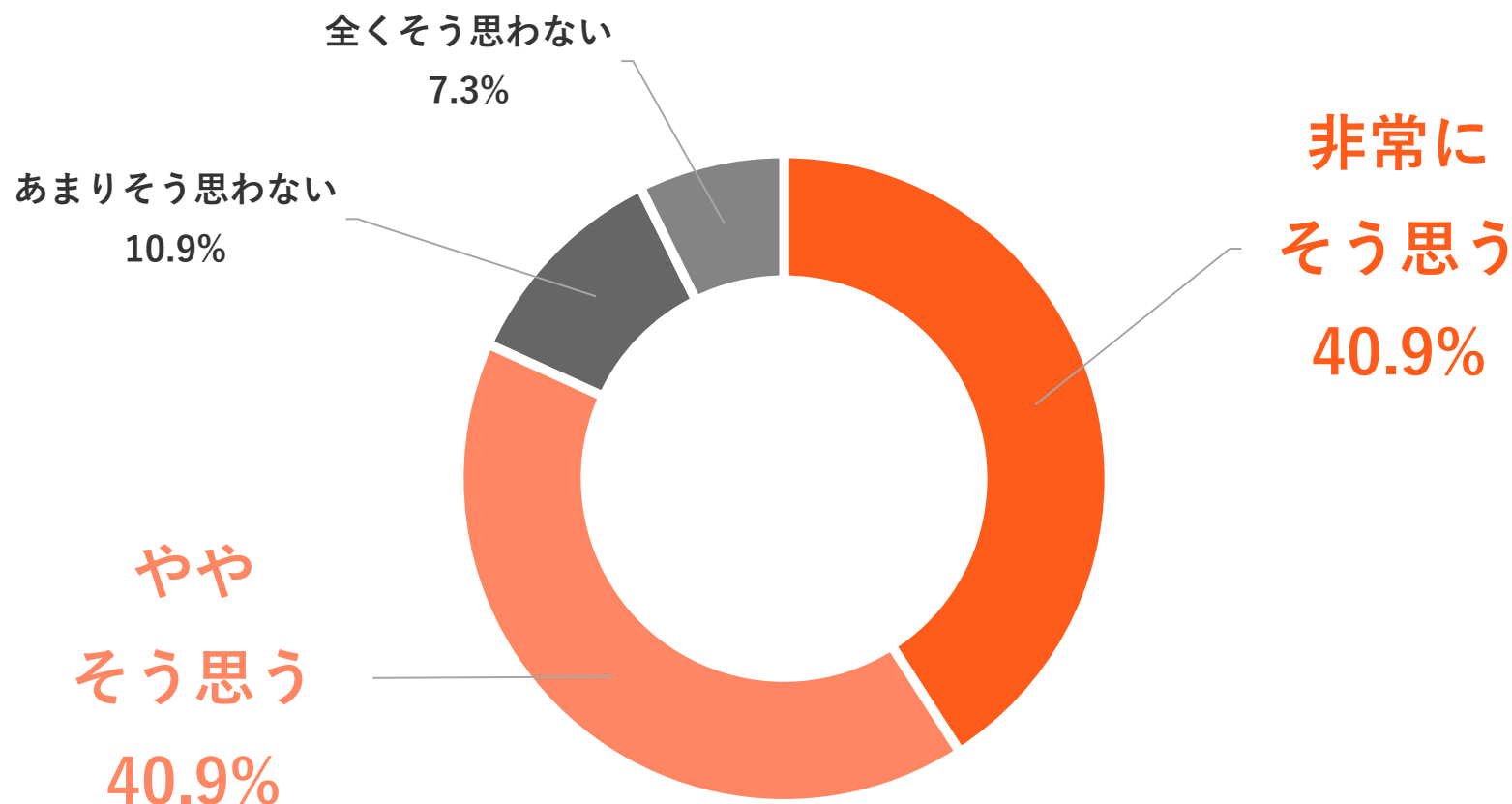
※Q5で「かなり感じる」「やや感じる」と回答した方に質問

**国内EC事業の売上を伸ばすために実施している施策を教えてください。**  
(複数回答)



国内EC事業の売上を伸ばすために実施している施策、  
第1位は「商品ラインナップの拡充」で半数を占めました。

## Q7 あなたは、海外市場への展開（越境EC）をしてみたいと思いますか。

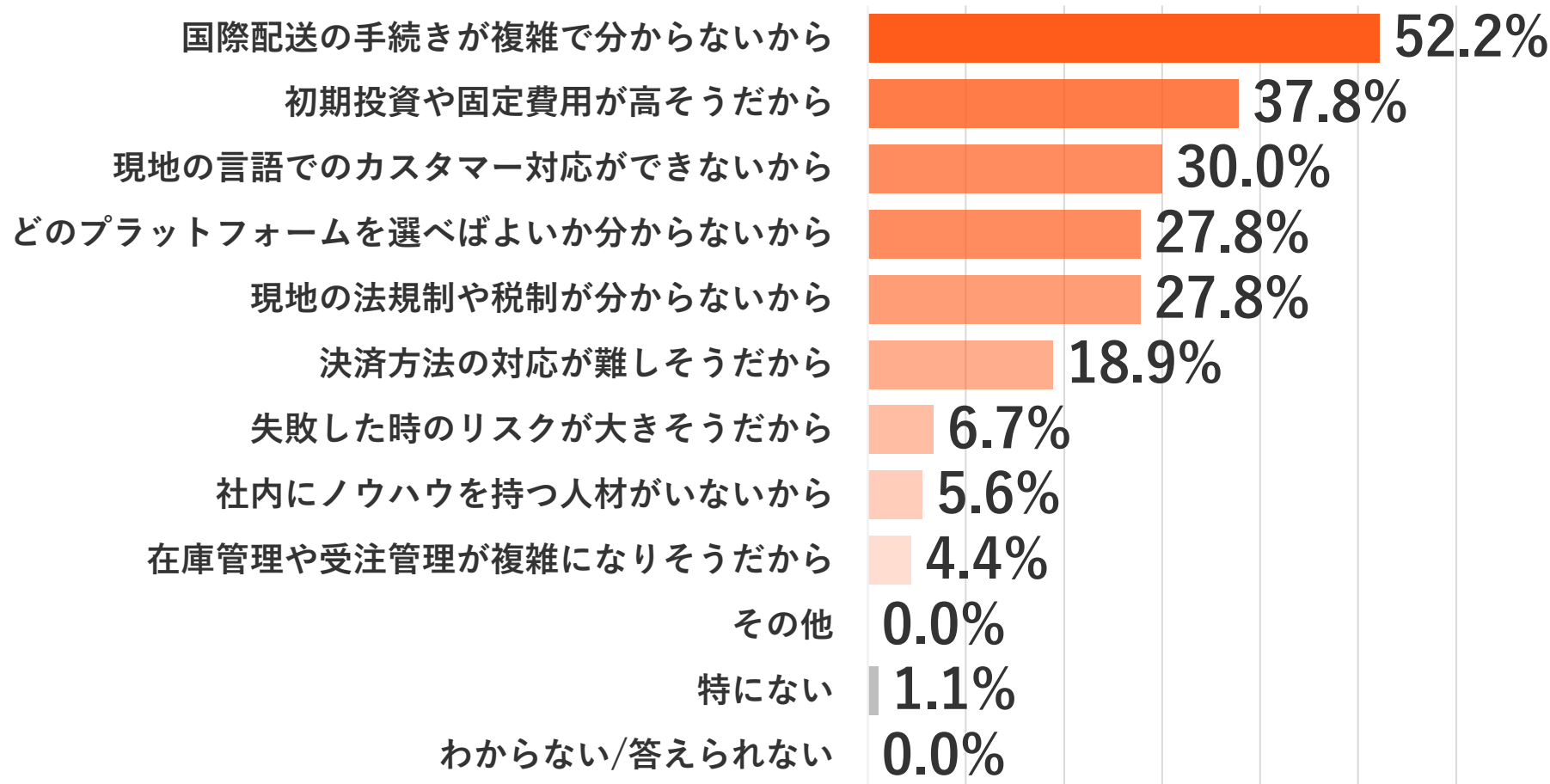


海外市場への展開（越境EC）を  
「してみたいと思う」人が81.8%いました。

## Q8

※Q7で「非常にそう思う」「ややそう思う」と回答した方に質問

**海外市場への展開（越境EC）に挑戦できない理由は何ですか。**  
（上位3つまで回答可）



売上成長が鈍化している要因、約3割が  
「同業他社との価格競争の激化」と回答しました。

## Q9

※Q8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質問

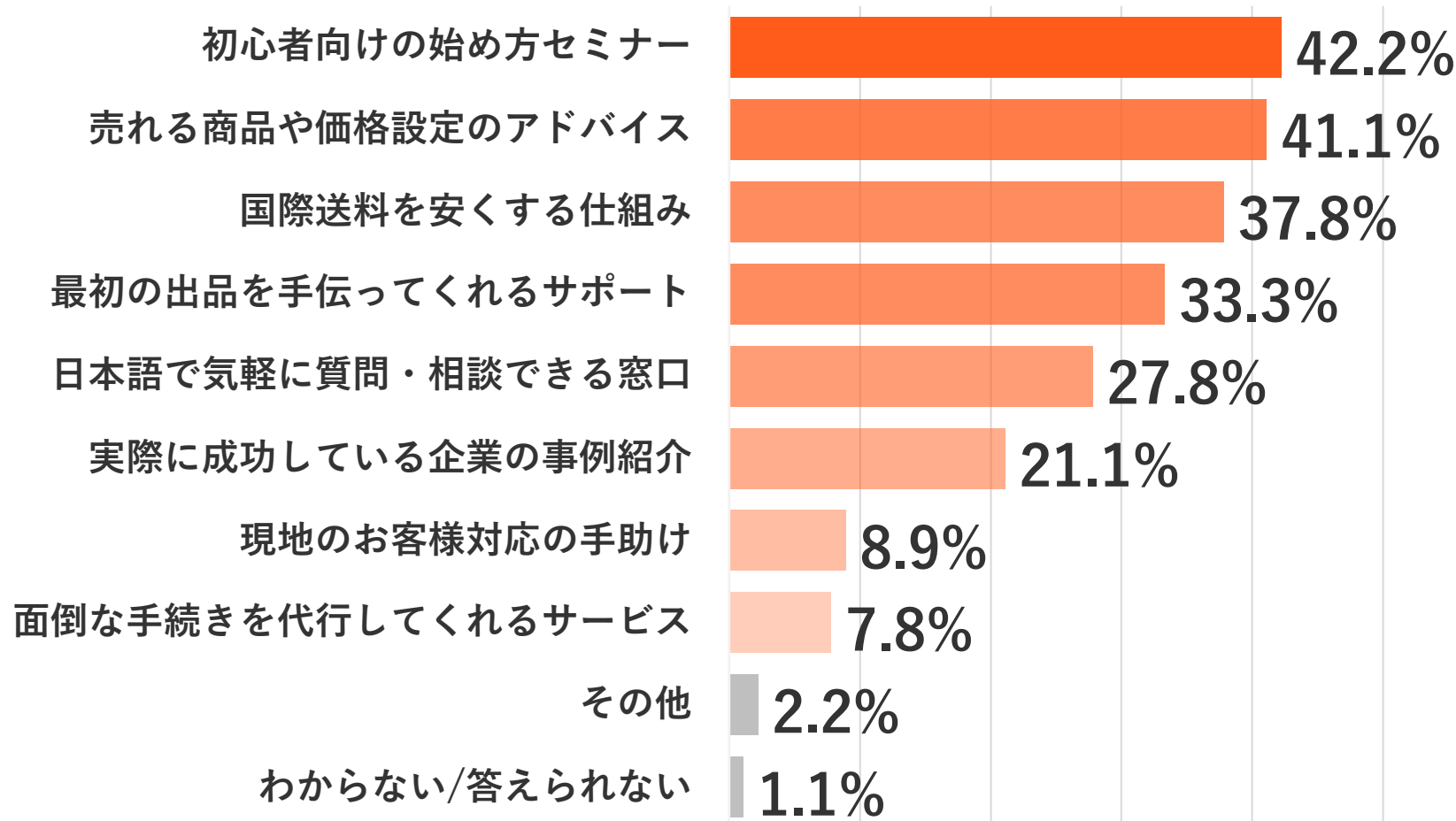
**Q8で回答した以外に、海外市場への展開（越境EC）に挑戦できない理由があれば、自由に教えてください。（自由回答）**

- 円安。
- 技術流出防止。
- 上場企業の子会社であり、メインが親会社向けのため。
- 決済がきちんとされるのか不安、またクレーム対応の不安。
- 経験不足で、経験者が欲しい。
- ノウハウが明確でない。

## Q10

※Q7で「非常にそう思う」「ややそう思う」と回答した方に質問

どのようなサポートがあれば越境ECを始められると思いますか。  
(複数回答)

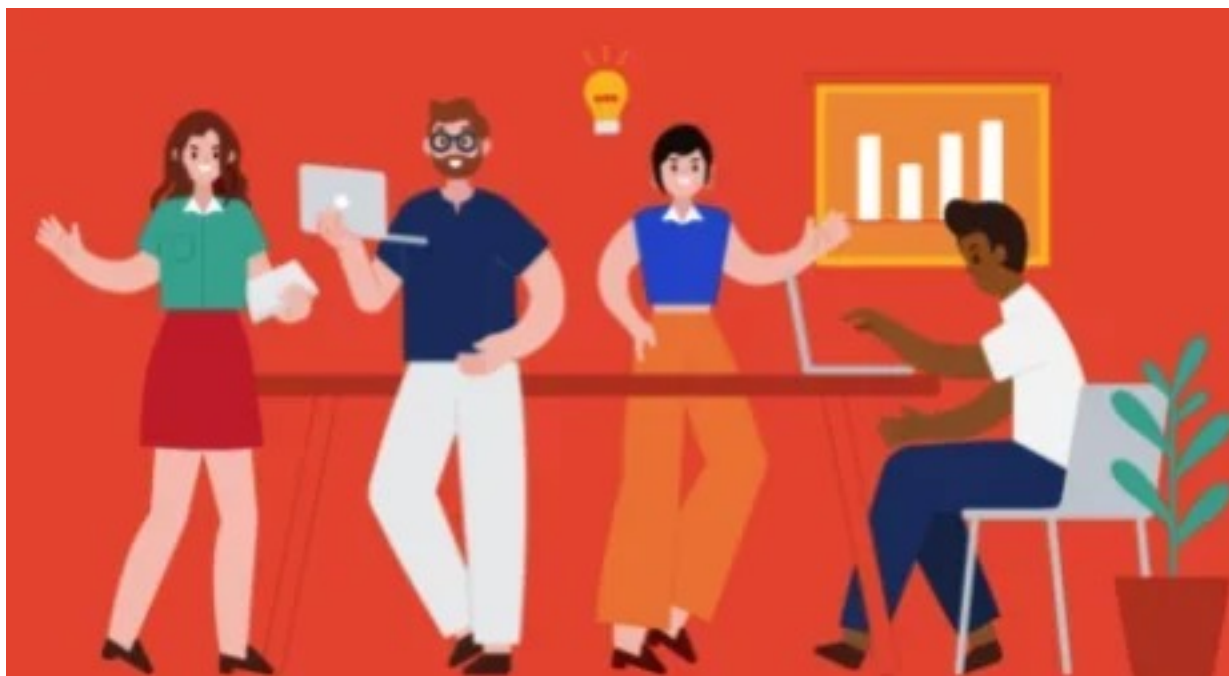


第1位は「初心者向けの始め方セミナー」で42.2%、  
第2位「売れる商品や価格設定のアドバイス」41.1%  
という結果になりました。

## Service

### 複雑な海外展開を、シンプルに。 Shopeeが事業者の海外進出をフルサポート

～Shopee は、企業が市場を世界に拡大するための障壁を下げることを支援します～



「海外市場に挑戦したいが、何から手をつければいいのか分からない」「言語や文化、複雑な物流が壁になっている」――。越境ECへの一步を踏み出せない多くの事業者様が、同様の不安を抱えています。Shopeeは、そんな事業者様の不安を解消し、海外展開のあらゆるハードルを下げるための万全なサポート体制をご用意しています。

# Service

## ・ 出店準備から販売促進まで、ワンストップで支援

煩雑な出店手続きや商品登録はもちろん、売上を最大化するための広告運用、現地のインフルエンサーを起用したマーケティング戦略まで、専門チームが丁寧にサポート。初めての方でも安心してスタートできます。

## ・ 複雑な物流・在庫管理もお任せ

Shopee独自の公式物流サービス「SLS（Shopee Logistics Service）」をご利用いただくことで、国際配送の手配から在庫管理、返品対応まで一括で解決。事業者様は、本来注力すべき商品企画や販売活動に集中できます。

## ・ データに基づいた戦略的な店舗運営

売上データや市場トレンドを分析し、最適な販売戦略をご提案。感覚に頼るのではなく、データに基づいた再現性の高い店舗運営を実現します。

東南アジアの巨大なポテンシャルに対し、日本からの参入はまだ黎明期です。Shopeeが持つ豊富なデータとノウハウを活用し、不確実性を確実な成長へと変える一歩を、私たちと一緒に踏み出しませんか。

詳しくはこちら：

<https://shopee.jp/column/shopee%E9%81%8B%E5%96%B6%E3%81%AB%E4%B8%8D%E5%AE%89%E3%81%AA%E6%96%B9%E5%BF%85%E8%A6%8B%Ef%BC%81-%E8%B2%A9%E5%A3%B2%E3%82%92%E3%82%B5%E3%83%9D%E3%83%BC%E3%83%88%E3%81%97%E3%81%BE%E3%81%99%Ef%BC%81/>

# Contact

---

## お問い合わせ

### 企業名

ショッピングジャパン株式会社

### 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