

海外企業の日本 EC 参入を「立ち上げから自走化」まで一気通貫で支援

少人数の日本法人でも成果を出せる「日本 EC 参入支援」を正式ローンチ

～ 翻訳を超えた市場理解で、戦略設計から日本チームの自立運営まで伴走～

株式会社ていか（本社：大阪府、代表取締役：佐藤 嘉定、以下「当社」）は、海外企業の日本市場における EC 事業立ち上げを、戦略設計から運営・自走化まで一気通貫で支援する「日本 EC 参入支援サービス」を 2025 年 11 月 1 日より正式にローンチいたします。

日本は世界第 4 位の EC 市場規模（約 26.1 兆円※）を誇る魅力的な市場である一方、海外企業にとって参入障壁の高い市場もあります。「翻訳では届かない独自の消費行動」「複雑な法規制」「文化的背景への理解」など、言語を超えた深い市場理解が求められます。特に、少人数の日本法人体制では、戦略立案から実務運営まで全てを担うことが困難であり、多くの企業が機会損失を抱えています。

当社は、日本企業の EC 事業立ち上げ支援で培った実績をもとに、「日本市場で成功するための青写真づくり」から「現地チームの自立運営」まで、5 つのステップで体系的に支援いたします。単なる EC サイト構築にとどまらず、日本の消費者インサイトに基づいた設計で持続可能な事業運営の実現に伴走します。

※経済産業省「令和 6 年度電子商取引に関する市場調査」より

サービス提供の背景：海外企業の参入機会と日本経済の活性化サービスの 3 つの特徴

現在、海外企業にとって日本市場参入の絶好のタイミングが到来しています。この機会は、海外企業の成長だけでなく、日本経済全体の活性化にも大きく寄与するものです。

【日本市場参入の好機到来】

- ・円安基調の継続（140～160 円台）により、海外企業にとって参入コストが相対的に低下
- ・インバウンド需要の完全回復により、訪日体験後の EC 購入需要が拡大
- ・日本 EC 市場の継続的成長（26.1 兆円、前年比 5.2% 増）
- ・越境 EC 市場の拡大：中国消費者による日本企業からの越境 EC 購入額は 2 兆 6,372 億円（前年比 8.5% 増）、米国消費者による購入額も 3 兆 1,397 億円（前年比 6.0% 増）と増加傾向が継続

【しかし、参入障壁は依然として高い】

- ・翻訳では届かない独自の消費行動・商習慣
- ・複雑な法規制（薬機法、景品表示法など）への対応
- ・少人数の日本法人では、戦略立案から実務運営まで担うことが困難
- ・自走化まで伴走する包括的な支援体制が不足

【日本の消費者・経済にとっての意義】

本サービスは、海外企業の成功を支援するだけでなく、日本の消費者と経済にも大きな価値をもたらします。

- 多様な商品・サービスへのアクセス向上

海外の優れた商品が適切な形で日本市場に届くことで、消費者の選択肢が広がり、より豊かな消費体験が実現します。

- 市場競争の活性化

海外企業の参入により、国内市場の競争が健全化し、イノベーションと品質向上が促進されます。

- グローバルな消費文化の創造

海外の商品・サービスが身近になることで、日本にいながら世界の多様な価値観や文化に触れる機会が増加します。

当社は、海外企業と日本消費者をつなぐ「架け橋」として、双方に価値を提供し、より豊かで多様な E コマース市場の実現を目指します。

サービスの 3 つの特徴

1. 日本市場特有の課題に精通した伴走支援

日本語の翻訳だけでは解決できない、日本特有の消費行動、商習慣、法規制への対応を、実践的なノウハウでサポートします。専門店等で対面販売の実績がある企業の EC 参入支援も得意としており、オンライン・オフラインを横断した戦略設計が可能です。

2. 少人数の日本法人でも成果を出せる設計

海外企業の日本法人は、多くの場合 5 名以下の少人数体制です。当社は、限られたリソースでも無理なく運営でき、成長に合わせて拡張できる仕組みづくりを重視しています。

3. 「自走化」までの一気通貫支援

単なるサイト構築や運営代行ではなく、日本チームが自ら考え、PDCA を回し、事業を成長させ続けられる「自走化」を目指します。ノウハウの共有と実践を通じて、持続的な成長を実現します。

サービス詳細について

当社の支援プロセスは、市場理解と戦略設計から、EC 構築、ローカライゼーション、立ち上げ運用、そして自走化支援まで、5 つのステップで構成されています。各ステップの詳細や具体的な支援内容については、サービスサイトをご覧ください。

サービス紹介：<https://teica.co.jp/oversea/>



支援実績：具体的な成果事例

当社は、日本企業における EC 事業立ち上げ支援で数多くの実績を積み重ねてきました。海外企業の日本市場参入においても、少人数体制から伴走し、確かな成果を実現しています。特に、対面チャネルで既に販売実績がある企業の EC 新規参入において、単なるサイト構築にとどまらず、事業設計から自走化まで支援できることが強みです。

【事例 1】海外ブランド（日本法人 10 名以下）

専門店など対面チャネルでは実績があったものの、EC は未参入。Go-to-Market 設計からサイト立ち上げ、コピー・UX のローカライズまでを一気通貫で支援しました。

【成果】

- ローンチ初月で売上計画を達成
- 3ヶ月で目標の約 3 倍の売上を実現
- CVR (購入転換率) 7%超えを達成 (一般的な EC サイトの CVR は 1~3%)

【事例 2】国内生地・手芸メーカー

対面・卸売中心の事業展開から BtoC EC 強化を目指し、戦略再構築からサイトリニューアル、SNS 施策・CRM 導入まで伴走支援しました。

【成果】

- EC 売上が 3 年で 10 倍以上に成長
- Instagram フォロワー 1.2 万人突破
- リピート率の向上により、安定的な収益基盤を確立

今後の展開

当社は今後も、日本 EC 市場参入における最良のパートナーとして、戦略設計から実装・運営・自走化まで一気通貫で支援してまいります。日本市場特有の課題を深く理解し、少人数の日本法人でも成果を出せる実践的なソリューションを提供することで、海外企業の日本市場での成功に貢献し、多様な商品・サービスが流通する、より豊かな日本の E コマース市場の実現に寄与してまいります。

料金

支援費用：月額 40 万円（税別）～

※支援内容によって変動します。

サービス紹介

<https://teica.co.jp/oversea/>

【会社概要】

ていかは、ベンチャー・スタートアップの経営者とチームに伴走する支援会社です。東洋哲理とビジネス実務を融合し、経営基盤の構築から組織変革、EC 事業の自走化まで、根本からの変革を実現します。

代表者：佐藤 嘉定

所在地：〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜 2-2-28 堂島アクシスビル 4 階 SYNTH

設立：2017 年 3 月

事業内容：EC 事業支援 組織・チーム支援 経営支援

URL：<https://teica.co.jp/>

【お問い合わせ先】

株式会社ていか 広報担当 植田

電話番号：06-6123-7509

メールアドレス：pr@teica.co.jp