

2020年9月7日  
BeeCruise 株式会社

**BeeCruise が、ソフトバンク・InMobi Japan と連携し、セミナーを共同で開催  
—コロナの影響下、NEW NORMAL 時代における日本発商品の新しい販路とは—**

BEENOS 株式会社(東証一部:3328、以下 BEENOS)の連結子会社で、越境 EC およびジャパニーズコンテンツのをサポートする BeeCruise 株式会社(以下「BeeCruise」)は、ソフトバンク株式会社・InMobi Japan 株式会社とのアウトバウンドに関する合同セミナー「コロナの影響下、NEW NORMAL 時代における日本発商品の新しい販路とは」を9月16日(水)に開催いたします。



The poster features a dark background with a mountain range. At the top left is the INMOBI logo. Below it, the text reads 'BeeCruise, ソフトバンクが登壇!' (BeeCruise, SoftBank is participating!). The main title is 'コロナの影響下、NEW NORMAL時代における日本発商品の新しい販路とは' (New sales channels for Japanese products in the NEW NORMAL era under the influence of COVID-19). Below the title is the date and time: '2020年9月16日(水) 17:00-18:25'. At the bottom, three speakers are listed with their photos and titles: 岩本 夏鈴 (Natsuko Iwamoto) from BeeCruise, 松浦 竜馬 (Ryuma Matsuura) from SoftBank, and 金 鈴 (Suzuki) from InMobi Japan.

新型コロナウイルスの影響によりインバウンド需要が激減した今、新たな販路として海外市場を検討する企業は増え、BEENOS グループの越境 EC プラットフォーム申込者数も7月は昨対比3倍に増えるなど、アウトバウンドへのニーズは高まっています。

日本から商品を輸送する”越境 EC”では、導入が手軽な反面、海外消費者からの心理的距離や販促手段などで一部の障壁もあり、成功のためには適切な越境 EC プラットフォームの選択やプロモーションは必要不可欠です。また、海外客へのさらなるリーチを獲得するため、海外マーケットプレイスへの出店や海外ユーザーへのマーケティング活動を検討している企業も増加しています。

本セミナーでは、越境 EC 未経験の企業様やこれからチャレンジしたい企業様向けに、3社から中国・東南アジアマーケットに向けた「デジタルの売り場」と「デジタルのプロモーション」とを組み合わせた新たなソリューションを、各国における様々な事例や課題を織り交ぜながら説明します。ソフトバンクからは”中国本土向け EC パッケージ”の概要をご紹介します。InMobi Japan は自社で展開する”米国、台湾、中国、東南アジア向けの越境 EC や海外モールへの出店サービス”と”海外消費者向けデジタルプロモーション”をテーマにお話しいたします。また BeeCruise より、日本企業のテストマーケティング先として最適な台湾市場及び成長率が著しい東南アジア市場について、市場の状況や越境 EC での販売方法及びそのマーケティング方法をご説明いたします。

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報

Tel: 03-5739-3350

Email: [pr@beenos.com](mailto:pr@beenos.com)

## 開催概要

名称: 中国・東南アジア EC サービスソリューションセミナー

日程: 2020年9月16日(水) 17:00-18:25

開催場所: Web セミナー (Zoom) ※お申込み後、URL をお送りします。

参加費用: 無料

参加人数: 500 名様(報道関係者及び同業者の方のご参加はご遠慮いただいております。)

申込みフォーム: [https://go.inmobi.net/ja-jp/webinar\\_new\\_normal\\_2020](https://go.inmobi.net/ja-jp/webinar_new_normal_2020)

## プログラム

17:00~17:05 ご挨拶

17:05~17:38 【第一部セミナー】ソフトバンク株式会社 & InMobi Japan 株式会社

「中国越境 EC テストパッケージの紹介」

17:40~18:10 【第二部セミナー】 BEENOS グループ BeeCruise 株式会社

「コロナ危機の今こそ挑戦の時期: 新たな販路台湾・東南アジアの可能性とは」

18:10~ 質疑応答

## 講演者紹介

### ソフトバンク株式会社

デジタルマーケティング事業統括部 チャンネル推進部 グローバル推進課 課長松浦 竜馬

デジタル系広告会社、外資系広告株式会社を経て 2013 年にソフトバンク株式会社に入社。Alibaba と協業し中国旅行サイトを活用した訪日外国人向けプロモーションソリューションの開発を経て、現在はデジタルマーケティング事業第1統括部にて海外向けのマーケティングを担当。クロスボーダーでのデジタルマーケティングをキーワードに、インバウンド、越境 EC、日系企業の海外ビジネス支援などの業務に従事。

### InMobi Japan 株式会社

セールスマネージャー 金 鈴(ジン リン)

大手コンサルティング企業にて、複数のデジタルトランスフォーメーションのプロジェクトに携わり、カスタマーサービスの立ち上げ、デジタルサービス立ち上げ、Web・アプリコンサルティング・デザインなど多岐にわたるプロジェクトを経験。その後、外資系酒類販売会社にて D2C ビジネス((自社 EC))の立ち上げを経て、2019 年より新規開拓セールスマネージャーとして InMobi に参画。InMobi ではパフォーマンス、ブランディング、プログラマチック、リサーチ InMobi の全広告ポートフォリオを担当しており、日本のトップ広告主にマーケティングソリューションを提案・提供している。

BEENOS グループ BeeCruise 株式会社

Global Growth Hack 事業部 セールsteam マネージャー 岩本 夏鈴

大学卒業後、IT ベンチャーに入社。入社直後は新規事業であったソーシャルモニタリングサービスにて営業開拓・広報・研修メニュー開発などを担当。その後法人向け SNS リスクモニタリングやソーシャルアプリ向けカスタマーサポートの多言語運用の立ち上げ、フィリピン拠点立ち上げなどを経験。海外法人向けサービス提供のため、サンフランシスコに単身駐在後、フィリピンにて海外セールス・マーケティングチームを立ち上げマネジメントなどを務める。その後ヘルスケアテクノロジーベンチャーにて法人サービス立ち上げなどに関わり、2019 年より現職。BeeCruise では日本法人向け海外進出サービス事業の企画・国内セールス/海外セールスなどの統括を行い、年間約 100 案件のマーケティングやプロモーションなどの戦略策定や提案・支援を行っている。

#### 【BeeCruise 株式会社の概要】

「BeeCruise」は、BEENOS グループの「経験値」「ネットワーク」「データの蓄積」といった3つの強みと新たな「テクノロジー」を駆使し、主に既存事業の成長を加速化させるための取り組みと新規事業の開発を行っております。2019 年 6 月より BEENOS グループの持つグローバルマーケティングノウハウを活かしたグローバルマーケティングの専門組織を設立、日本のコンテンツや商品、エンタメを世界に拡げるため、マーケティング・プロモーション領域において日本企業や自治体のサポートを実施。さらに日本をはじめとする世界の企業と消費者をつなぐ販売パートナーとして EC 出店展開の支援を行っています。

- (1)社 名 : BeeCruise 株式会社
- (2)代 表 者 : 代表取締役社長 直井 聖太
- (3)本 店 所 在 地 : 東京都品川区北品川四丁目 7 番 35 号
- (4)設 立 年 月 : 2017 年 10 月
- (5)資 本 金 : 100 百万円

以上