

～越境 EC を利用する海外のお客様 1,900 名にアンケート～  
**6 割以上が「円安後に越境 EC の利用が増えた」**  
**「訪日後のリピート買いで越境 EC を利用したい」と 92%以上が回答**

BEENOS 株式会社(東証プライム:3328)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海外進出をサポートする BeeCruise 株式会社(以下「BeeCruise」)は、同じく連結子会社である tenso 株式会社(以下、tenso)が運営する海外向け購入サポートサービス「Buyee(バイイー)」、タグ設置のみで海外販売可能な「Buyee Connect」を利用されている海外のお客様 約 1,900 名(アメリカ、台湾、マレーシア、イギリス)に「越境 EC の利用意向」に関するアンケートを実施しました。

コロナ禍により世界的に DX が進み、さらに 24 年ぶりの歴史的な円安が追い風となり、越境 EC は伸長しています。BEENOS の海外向け購入サポートサービス「Buyee」の 2022 年第 3 四半期(4 月～6 月)の流通総額は前年同期比 22.6%増(※1)と過去最高を継続更新し、特に北米、台湾、香港、マレーシアの流通が増えました。今年 6 月に再開されたインバウンド後のリピート買い需要においても、越境 EC は注目されています。

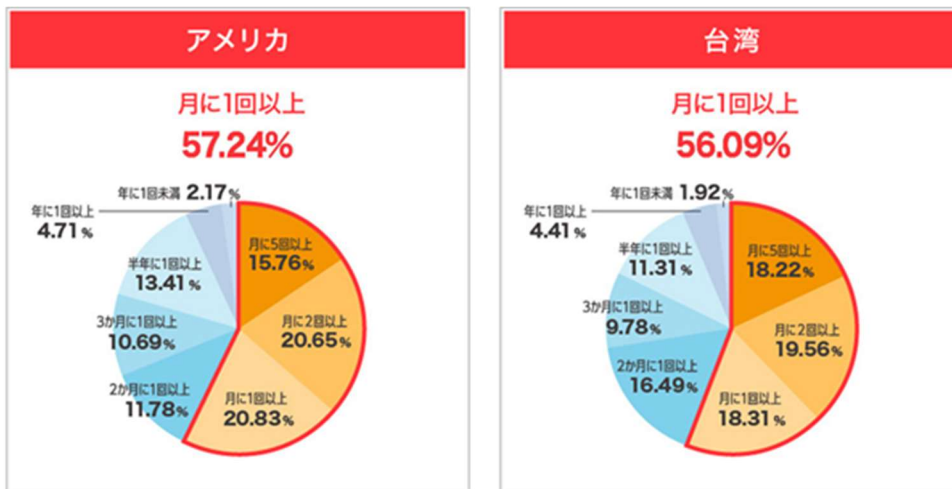
益々注目が高まる越境 EC ですが、海外のお客様はどのように越境 EC を利用されているのでしょうか？また、インバウンド再開後の利用意向はどう変化するのでしょうか？今回のアンケート結果を発表することにより、BeeCruise は日本企業が「海外に挑戦」するための一助としていただくことを目指します。

※詳しい結果のダウンロードはこちら：<https://marketing.beecruise.co.jp/documents/document11>

## 【越境 EC の利用意向 調査結果】

### ■越境 EC は日常使いに 約 6 割が月に 1 回以上、約 2 割は月に 5 回以上も越境 EC を利用

「日本の越境 EC を利用する頻度を教えてください」という質問に対しては、全体の 56%以上が「月に 1 回以上」利用すると回答しました。また、「月に 5 回以上」利用されるお客様も全体で 18%以上となっており、特にマレーシアが 25%と高い割合を示しました。海外では越境 EC は特別なお買い物ではなく、日常的な生活導線に定着していることがわかる結果となりました。

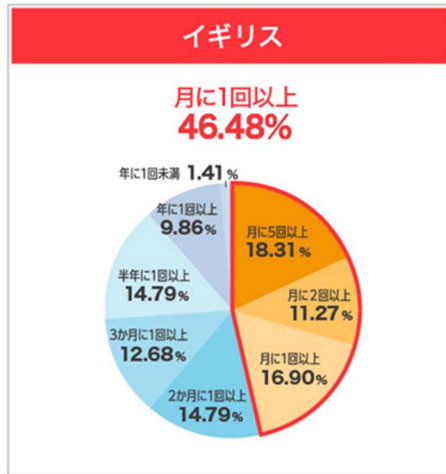
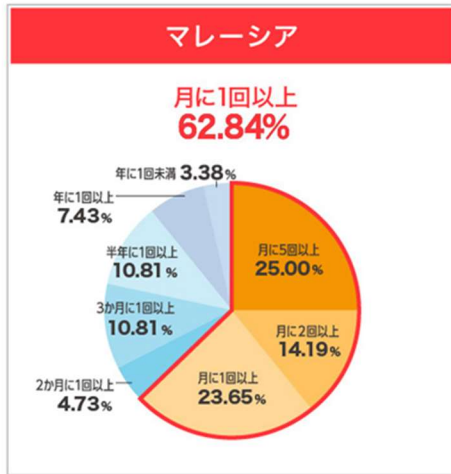


【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

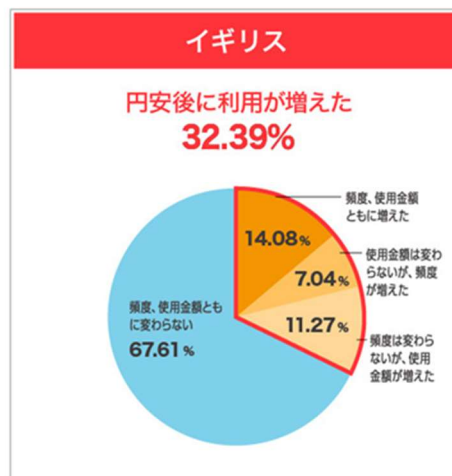
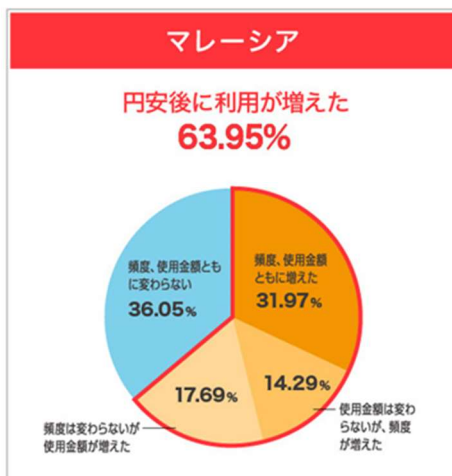
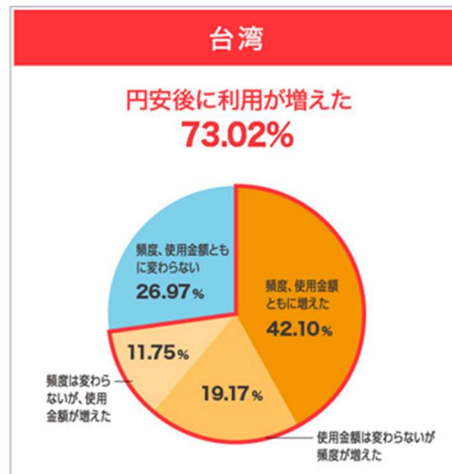
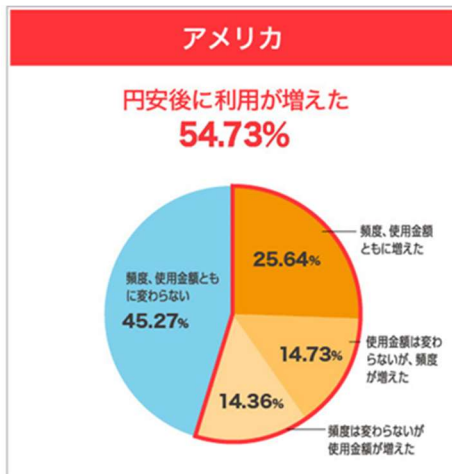
Email: [pr@beenos.com](mailto:pr@beenos.com)



Buyee Buyee Connect

## ■6割以上が「円安後に利用が増え」、台湾では73%以上が利用増加

「円安によって、日本の越境 EC で購入する頻度や1回あたりの使用金額は変化がありましたか？」という質問には、「利用金額と利用頻度のどちらか、あるいは両方が増えた」と回答した方が全体で63%以上となり、最も多いのは台湾で73%以上でした。円安は米ドルだけでなく各国通貨でも進み、日本の商品がお買い求めやすくなっていることを示す結果となりました。



Buyee Buyee Connect

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

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

## ■日本の商品の情報源は SNS。プラットフォームで各国の特徴が表れる結果に

「日本の製品を購入する際に、参考にしている情報があれば教えてください。」(単一回答)という質問に対してアメリカ(29.9%)、台湾(19%)、イギリス(18.9%)は twitter、マレーシア(35.4%)は facebook が最も多い結果となりました。

一方、自国のニュースなどを参考にしている方は少なく、twitter、facebook、YouTube という世界共通のプラットフォームから日本の情報を得ていることがわかります。SNS などのボーダーレスなファンコミュニティによって、ヒットの時差は縮まり、世界のトレンドが相互に影響を与える「世界同時消費」を表す結果となりました。

	twitter	facebook	Instagram	TikTok	YouTube	Netflix	Weibo	Wechat	Amazonプライム	自国のTV	自国のウェブニュース	自国の新聞	その他
アメリカ	29.90%	5.52%	10.10%	3.81%	11.43%	0.57%	0%	0.00%	1.71%	0%	3.24%	0%	33.71%
台湾	19.04%	14.52%	9.90%	0.10%	10.48%	0%	0.10%	0.10%	6.83%	1.06%	4.90%	0.67%	32.31%
マレーシア	6.94%	35.42%	6.25%	0.69%	9.72%	0%	0%	0.69%	2.78%	0.0%	5.56%	0%	31.94%
イギリス	18.85%	9.84%	9.02%	0.82%	15.57%	0%	0%	0.00%	1.64%	0.0%	1.64%	0%	42.62%

## ■日本の越境 EC で購入する商品は、エンタメ関連、ファッション、リユース品

「日本の越境 EC で購入する商品を教えてください。」(単一回答)という質問に対しては、「おもちゃ・ゲーム・アニメグッズ」が各エリアのトップとなり、特にアメリカでは 54.9%を占めています。またアメリカ、イギリスでは「本・CD・DVD・エンタメ」が 2 位となり、日本のコンテンツの強さが表れた結果となりました。アジア圏の 2 位は台湾は「ファッション」、マレーシアは「リユース品」と、体格や生活様式の日本との親和性が現れた結果に。

「Buyee」ではおもちゃ・ゲームといったエンタメやファッションの流通額が大きく、二大ジャンルとなっています。また、オークションサイトやフリマサイトとも連携しており、一般流通では入手しづらいリユース品も海外のお客様から人気の高い商材となっています。

	おもちゃ・ゲーム・アニメグッズ	本・CD・DVD・エンタメ	ファッション	美容・健康	インテリア・キッチン・生活雑貨	日用品・文房具・DIY工具	食品・飲料	家電・カメラ・AV機器	リユース品	その他
アメリカ	54.89%	16.67%	9.24%	1.09%	0.54%	-	0.18%	1.09%	8.33%	7.97%
台湾	38.96%	9.12%	17.85%	2.40%	2.98%	2.98%	1.92%	5.18%	12.00%	6.62%
マレーシア	34.67%	9.33%	15.33%	0.00%	1.33%	-	0.67%	4.00%	20.00%	14.67%
イギリス	49.29%	20.71%	10.71%	0.71%	0.00%	-	0.71%	0.71%	7.86%	9.29%

※アメリカ、マレーシア、イギリスに関しては設問に「日用品・文房具・DIY 工具」の選択肢がないため、パーセンテージは未記載

【本件に関するお問い合わせ先】

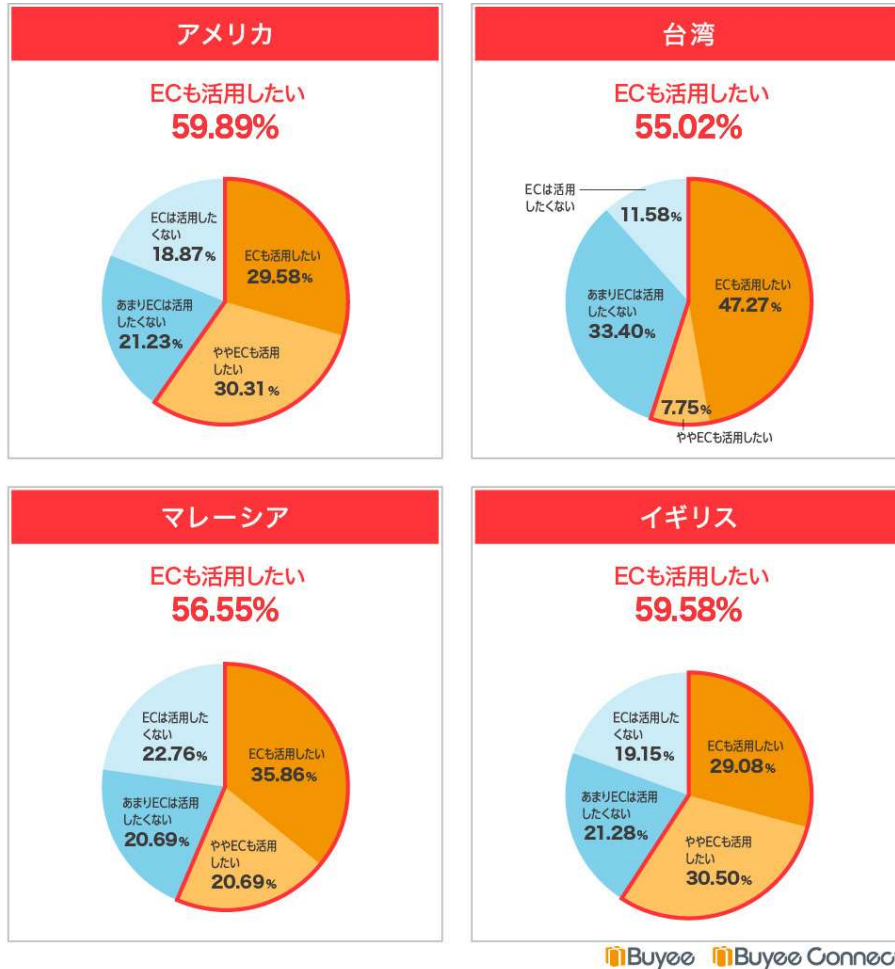
BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

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

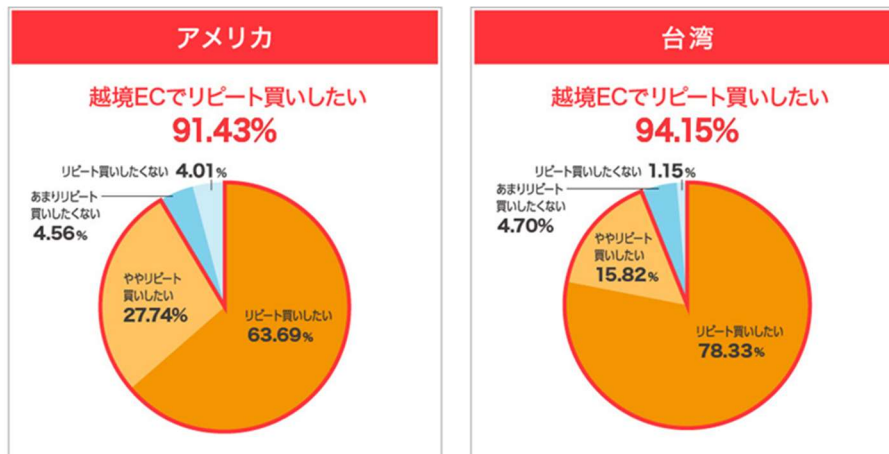
## ■「訪日時のショッピングで EC も活用したい」 56%以上が回答

今年 6 月に条件付きで再開されたインバウンドに関連して「訪日時のお買い物の際に、店頭での購入だけでなく、EC も活用したいですか?」という質問では、全体の 56%以上が「EC も活用したい」と回答しました。店頭でのお買い物と併せて EC も活用したいという、インバウンド解除後の OMO が求められる結果となりました。

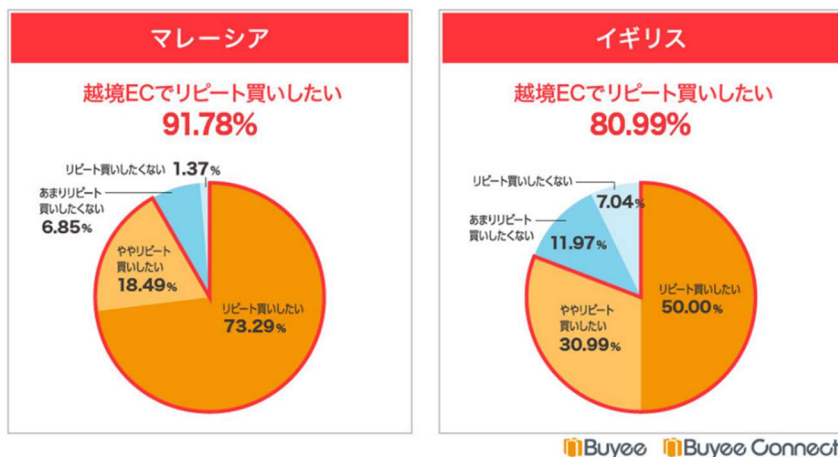


## ■「訪日後のリピート買いでの越境 EC 利用意向」は 92%以上

「訪日後、越境 EC で気に入った商品などをリピート買いしたいですか?」という質問に対して、全体の 92%以上が「リピート買いしたい」と回答しました。DX が進み、従来はインバウンドで購入していた商品の多くがオンラインで購入でき、自宅で受け取ることが可能になっています。越境 EC の利便性の高さに魅力を感じ、継続の意思が高いことがわかる結果となりました。



【本件に関するお問い合わせ先】



## ■2026年には4兆8,200億USドルまで拡大が見込まれる越境EC市場

アンケート結果の「訪日時のショッピングでのEC活用意向の高さ」、「訪日後の越境ECでのレポート購入の意向の高さ」から、今後も越境ECでの流通伸長が期待されます。経済産業省の「令和3年度電子商取引に関する市場調査 報告書」で紹介されている Facts & Factors の発表データでは、越境EC市場は将来的にも拡大が見込まれ、世界の越境EC市場規模は2026年には2019年の7,800億USドルの6倍以上である4兆8,200億USドルにも達すると見込まれています。

越境ECの導入は導入費用、月額費用、販売手数料全て無料で対応可能で、タグ1つで越境ECが開始できるサービス(Buyee Connect)もあり、ハードルも非常に低くなっています。

市場の変化や消費傾向を捉えて、1億の国内マーケットから、拡大する74億のグローバルマーケットへ挑戦してみませんか？

## ■海外のお客様約1,900名に聞いた越境ECの利用意向調査・完全版のダウンロードはこちら

<https://marketing.beecruise.co.jp/documents/document11>

### 【調査概要】

- ・調査対象：海外向け購入サポートサービス「Buyee」「Buyee Connect」をご利用されているお客様  
└アメリカ、台湾、マレーシア、イギリス
- ・調査人数：1,894名
- ・調査期間：2022年7月22日～28日
- ・調査方法：オンラインアンケート
- ・調査主体：BEENOSグループ

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

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

■Buyee、Buyee Connect 導入をお考えの方のお問合せ先

BeeCruise 株式会社 (BEENOS グループ営業窓口)

<https://beecruise.co.jp/infra/buyeeconnect/>

**[越境 EC 導入に関するオンライン説明会]開催中**

<https://marketing.beecruise.co.jp/ja-jp/webinar/web02-0>

**[無料でタグ設置のみで越境 EC 対応ができる「Buyee Connect」のご紹介資料]** ※無料で導入/利用可能

<https://marketing.beecruise.co.jp/documents/document06>

## ■「Buyee」サービス内容

「Buyee」は、330 万人以上 (※2) の会員数を抱えリピーターも多いサービスです。アメリカや中国、台湾エリア等に向けた独自物流構築による安価な国際配送料、一律 300 円/オーダー毎の明朗かつ割安な手数料で、海外のお客様が少ない負担で日本の商品を購入いただける仕組みを提供しています。また「Buyee」では、越境 EC にチャレンジする企業様をサポートするキャンペーンを定期的に開催し、日本の企業の越境 EC での流通拡大に貢献できるように努めています。



## ■「Buyee Connect」サービス内容

「Buyee Connect」は、タグ設置のみで自社 EC サイト上に海外専用カートを簡易に開設し、「Buyee」の購入サポートフローと接続することができる海外向けの購入サポートサービスです。海外のお客様が連携サイトにアクセスした際にサイト上に日本語・英語・中国語 (繁体字・簡体字)・インドネシア語・タイ語・韓国語・スペイン語・ドイツ語・ロシア語に対応した海外専用カートが表示されます。お客様は商品選定後、海外専用カートで注文へ進むボタンを押すと、Buyee 上で決済手続きができ、海外では主流の PayPal、Alipay、銀聯クレジットカードといった決済方法も利用することができます。さらに、Buyee が海外発送手続きや多言語でのお客様の問合せサポートなどを行います。これにより、海外のお客様は日本の EC サイト上で商品を選定できるようになるほか、日本の EC サイト事業者様の手間を軽減し、より簡易に海外対応を実現します。

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

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

## ■Buyee が提供する海外販売のサポート内容

- ◆多様な決済手段に対応…Paypal、Alipay、銀聯クレジットカード等各種クレジットカード、台湾向けに AFTEE
- ◆豊富な配送手段に対応…Buyee 独自空運サービス・DHL・EMS・SAL 便・FedEx・国際小包・船便など
- ◆独自の保障サービス…Buyee 独自の検品・配送補償を提供
- ◆不正決済防止…EC サイト事業者様側には不正決済のリスクがない、Buyee による購入サポート

(※1)2022 年第 3 四半期(2022 年 4 月 1 日～6 月 30 日)の「Buyee における流通総額の前年同期比

(※2)「Buyee」と越境 EC 関連サービス「転送コム(<https://www.tenso.com/>)」を合わせた数字、2021 年 9 月末現在

## 【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

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-5739-3350

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