

報道関係者各位

2023年6月28日

BeeCruise 株式会社

**【7/12（水）開催 | 無料 EC ウェビナー】**  
**「D2C/単品通販事業の売上・LTV 最大化ウェビナー」に BeeCruise が登壇**  
～越境 EC・海外販売検討企業向けに、基礎から徹底解説～

海外向け購入サポートサービス「Buyee」を運営する BEENOS グループにおいて、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、ジェイフロンティア株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長執行役員：中村篤弘）が主催するウェビナー「D2C/単品通販事業の売上・LTV 最大化ウェビナー」に登壇します。本セミナーでは、「海外向け通販の極意！越境 EC 基礎セミナー」をテーマとして、特にこれから越境 EC 導入を検討されている事業者様向けに、越境 EC の基礎から低コストで越境 EC を開始するためのノウハウを徹底解説いたします。

●セミナー概要/お申し込み：<https://jfrontier.mk6-robo.com/pages/webinar-20230712-beecruise/>



**D2C / 単品通販事業の  
売上・LTV最大化  
ウェビナー** 無料@Zoom

ジェイフロンティア 小野寺 純一 | 売れるネット広告社 島本 悠己

☑ 新規獲得・販路拡大 ☑ 費用対効果改善  
☑ 越境 EC ☑ 世界観のつくりかた

2023 **7.12**(水) 13:00-15:30

BeeCruise 山口 祐太郎 | ワイズアップ 竹下 いおり

インバウンドが回復しつつある現在、海外ユーザーから日本の商品への注目が高まっています。これは、実店舗を持たない D2C ブランドにとっても海外販路を拡大する上で大きな商機となります。また実店舗をもつブランドにとっては、越境 EC を活用することでインバウンド客の旅アト消費を促すことも可能になります。

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報：堀友

Tel: 03-5739-3350

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

本セミナーでは、これまで数多くの EC・通販会社を幅広く支援してきた「ジェイフロンティア」「売れるネット広告社」「BeeCruise」「ワイズアップ」の4社が、EC事業の戦略・ノウハウを解説します。健康食品・化粧品などのヘルスケア商品カテゴリをメインに、売上・LTVを最大化させるノウハウ・最新事例を多数紹介いたします。

BeeCruiseは4,000件以上（※1）の国内企業の越境EC支援実績があるBEENOSグループの知見から、越境EC市場の現状や、低コストで越境ECを開始するための方法などについて徹底解説いたします。

（※1）BEENOSグループが提供する「Buyee（<https://buyee.jp/>）」、「Buyee Connect（<https://beecruise.co.jp/infra/buyeeconnect/>）」およびダッシュボードの提供、越境EC関連サービス「転送コム（<https://www.tenso.com/>）」、海外マーケットプレイスへの出店および出品サポート、マーケティングおよびプロモーション支援の件数を合わせた数字、BEENOSグループとしての国内企業の越境EC支援実績の累計、2022年12月現在

## 【開催概要】

名称：D2C/単品通販事業の売上・LTV最大化ウェビナー

～新規獲得×費用対効果改善ノウハウ×越境EC×世界観のつくりかた～

日程：2023年7月12日（水） 13:00～15:30

開催方法：Webセミナー（ZOOM）

参加費用：無料

参加特典：ご希望の方に、貴社の年商フェーズに合わせた、売上拡大の次の一手をご提案する「無料相談会」を個別で実施

▼こんな方におすすめ！

- ・越境ECにチャレンジしてみたいとお考えの方
- ・インバウンド市場に自社商品を売るためのヒントを得たい方
- ・健康食品・化粧品分野のECご担当者様

●セミナー概要/お申し込み：<https://jfrontier.mk6-robo.com/pages/webinar-20230712-beecruise/>

## 【プログラム】

- ・第1部 ジェイフロンティア株式会社

単品通販で年商100億円を目指す事業主側の戦略

・第2部 株式会社 売れるネット広告社

“最強の売れるノウハウ®”を大公開！！～費用対効果を劇的に改善する「仕組み」とは～

・第3部 BeeCruise 株式会社

海外向け通販の極意！越境 EC 基礎セミナー

・第4部 株式会社ワイズアップ

EC・DtoCにおける「世界観」のつくりかた

・第5部 質疑応答・個別相談時間

## ※注意事項

- ・Wi-Fi環境など高速通信が可能な電波の良い所でご視聴ください。
- ・プログラムは予告無く変更となる場合がございます。
- ・本セミナーは競合企業様のご参加をお断りさせていただく場合がございます。
- ・参加用のURLをメールで個別にご案内させていただくため、参加は申込者本人に限ります。複数名でご参加の場合はお手数ですが、個別でお申し込みくださいませ。

## 登壇者



小野寺 純一（おのでら じゅんいち）

ジェイフロンティア株式会社

ヘルスケア事業本部 マーケティング事業部  
部長

2006年、新卒でリクルートの代理店に入社。求人広告の企画営業として、武蔵村山市エリアを中心に1日100件の飛び込み営業を行い入社後1年でチームマネージャーへ昇格、マネジメント業務を経験。入社3年目のときに代理店グループ総勢1,200名中売上3位の成績を収める。Webの勉強をするために光通信グループの企業に転職。月額5万円で5年リース型のHP構築サービスの販売に従事。電話営業を中心に1日400件のコールを行いつつ、Webの知識を学ぶと同時に通販業界に興味を持ち始める。その後、ジェイフロンティア（当時モバイルフロンティア）に入社。現在、プレイングマネージャーとして、新規クライアントの開拓から既存顧客へのリテール営業はもちろん、仕入先の開拓なども行う。ジェイフロンティア創立当時から歴史を知る古参の1人として、自社の成功例・失敗事例を交えた提案を得意とする。



島本 悠己 (しまもと ゆうき)  
株式会社 売れるネット広告社  
クラウドサービス部 インサイドセールスチーム

売れるネット広告社入社後、昨年から発足したクラウドサービス部 インサイドセールスチームの立ち上げメンバーの一員として活動。D2C（ネット通販）事業を行うスタートアップから売上 100 億円を突破している事業主様の支援に携わってきた。特に化粧品・健康食品企業様のご相談を受け、課題解決に向けた提案を日々行なっている。「ムードメーカー賞」・「新人賞」を受賞。



山口 祐太郎 (やまぐち ゆうたろう)  
BeeCruise 株式会社  
Global Growth Hack 事業部

EC モールの企画営業や物流系ベンチャー企業での SaaS サービス立ち上げに参加。BeeCruise 入社後は、海外販売支援から海外プロモーションまで国内企業をサポート。現在は、BtoB マーケティングを担当し、アライアンス、パートナー取引やセミナー企画、運営を行い自ら登壇するなど営業にかかわる業務を幅広く担当。



竹下 いおり (たけした いおり)  
株式会社ワイズアップ  
取締役

福岡が本社の株式会社ワイズアップで 2000 年頃より通信販売事業者向けの CRM 改善サービスを開始。顧客とのコミュニケーション設計を得意とし、ダイレクトメール・同梱ツール・会報誌・LP などツールを用いた CRM の改善提案に数多く携わる。近年では CRM のコミュニケーション設計だけでなく、ブランド設計・商品開発などにも多く関わる。

## 【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。BEENOS グループは、2008 年より海外転送サービス「転送コム」の提供を開始、2012 年には海外向け購入サポートサービス「Buyee」をスタートした、越境 EC のリーディングカンパニーです。

- (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