

報道関係各位

2025 年 1 月 6 日  
BEENOS 株式会社

**越境 EC を利用する海外のお客様 1,345 名に聞いた、  
越境 EC の利用意向に関する意識調査**  
～越境 EC のリピート購入経験者は 77.6%、帰国後の旅アト消費の経験者は 44.0%～

BEENOS 株式会社(東証プライム:3328)は、BEENOS グループが運営する海外向け購入サポートサービス「Buyee(バイイー <https://buyee.jp/>)」を利用される海外のお客様 1,345 名に「越境 EC の利用意向に関する意識調査」を実施しました。

2024 年は 1 月から 11 月までの訪日外客数が 3187 万人と、過去最高だった 2019 年の年間累計を上回り、6 月には 1 ドル=160 円を突破するなど記録的な円安がありました。日本で消費活動を行う訪日客数の拡大と、海外からの消費意欲が高まる円安傾向は継続し、リアルとオンラインの双方で旺盛な海外需要を取り込んでいくことが海外販売に挑戦する日本企業にとって課題のひとつとなっています。

本調査では、海外の消費者による越境 EC の利用意向を明らかにすることで、日本企業が海外需要を取り込むための一助となることを目指します。

■BEENOS グループの越境 EC サービスサイト <https://service.beenos.com/>

本リリースに掲載のないデータを含むホワイトペーパーはこちらからダウンロード可能です

<https://service.beenos.com/documents/document19/>

↳海外の方が越境 EC で商品を購入する理由や情報収集方法

↳インバウンド旅行客が帰国後に越境 EC で買う理由・買わない理由

↳越境 EC のお買物時に何が障壁になっているか

■意識調査サマリー

【越境 EC の利用意向に関する調査】

✓越境 EC を利用する理由は「自国の店舗や EC サイトで販売していないから」が 81.2%と突出。「限定品」「廃盤品」「国内よりも安い」「公式サイト」「種類の多さ」なども 30%超の結果に

✓越境 EC での購入頻度は 46.2%が「1 か月に 1 回以上」と回答。91.3%が 1 年に 2 回以上利用

✓1 回あたりの購入金額は「5,000 円～1 万円未満」が最多。51.3%が 2023 年に比べて 2024 年に越境 EC の利用頻度が増加

✓越境 EC で購入したことのある商品分野は多岐に渡り、最も多いカテゴリは「アニメなどのキャラクターグッズ」で 57.3%

✓日本の新商品情報は「YouTube」「Instagram」「X」など SNS で取得

✓越境 EC を通じて同じお店から 2 回以上購入したことのある経験者は 77.6%。リピート理由は「公式商品」「新商品」「お気に入りのお店」

✓旅行中に購入した現地の商品やブランドを、帰国後に越境 EC を利用して再度購入した経験者は 44.0%。旅アト消費の理由は「自国で買えないから」「ブランドやショップ、商品のファンになったから」

※本リリースの調査データをご利用の場合は、「BEENOS」とご明記ください。

※関連リリース:BEENOS が「越境 EC × ヒットランキング 2024」を発表 [https://beenos.com/news-center/detail/20241204\\_bns\\_pr/](https://beenos.com/news-center/detail/20241204_bns_pr/)

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

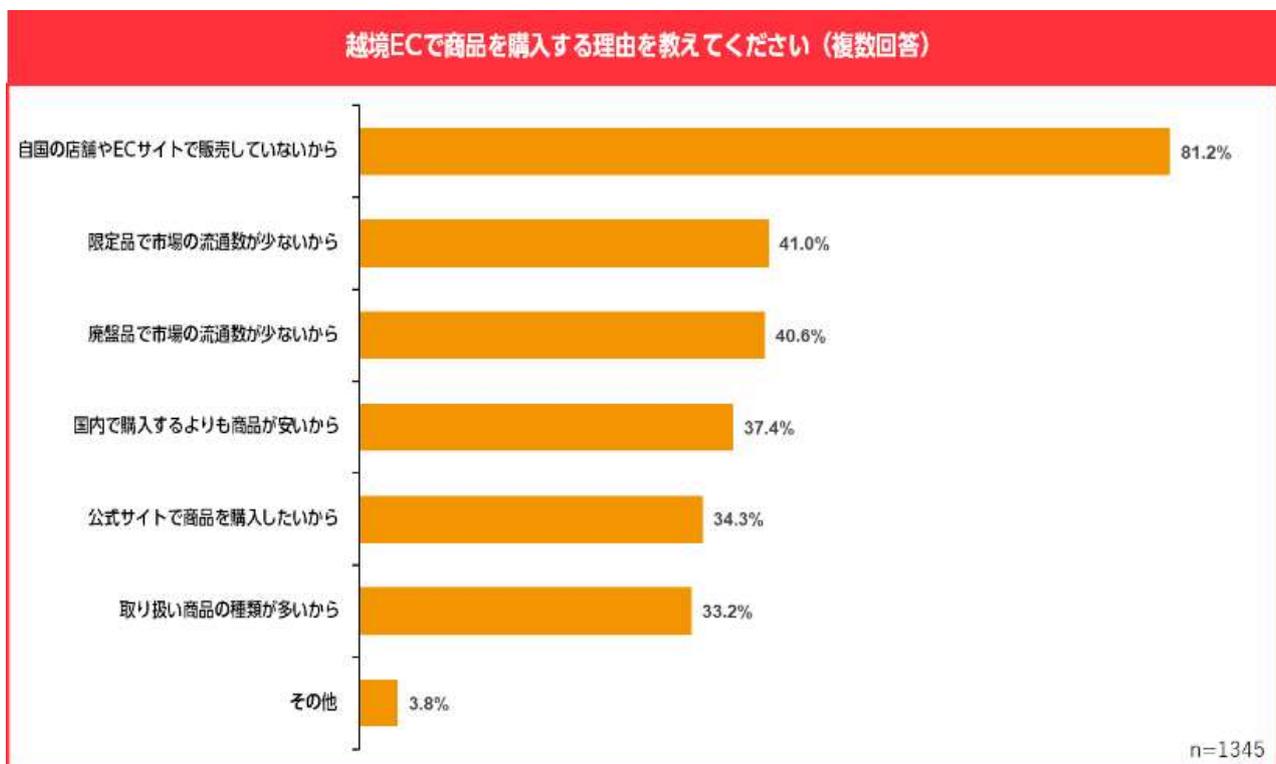
Tel: 03-6824-9740

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

## ■越境 EC の利用意向に関する意識調査

越境 EC を利用する理由は「自国の店舗や EC サイトで販売していないから」が 81.2%と突出。「限定品」「廃盤品」「国内よりも安い」「公式品」「種類の多さ」なども 30%超の結果に

越境 EC で商品を購入する理由を質問したところ、「自国の店舗や EC サイトで販売していないから」が 81.2%で最も多く回答されました。入手が困難という意味で似た理由となる「限定品だから」「廃盤品だから」という回答も 40%を超えています。一方で、「国内よりも安いから」「商品の種類が多いから」といった利便性に基づく回答や、「公式サイトで購入したいから」という安心感を求めて越境 EC を利用している様子の伺える回答も 30%を超える結果となりました。




越境 EC での購入頻度は 46.2%が「1 か月に 1 回以上」と回答。91.3%が 1 年に 2 回以上利用

越境 EC の利用頻度について質問したところ、半数近い 46.2%が「1 か月に 1 回以上利用する」という結果になりました。「1 週間に 2 回以上」と回答したヘビーユーザーも 5.7%存在し、91.3%が 1 年に 2 回以上越境 EC を利用しています。越境 EC は海外の消費者にとって日常的な購買手段となりつつあることが分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

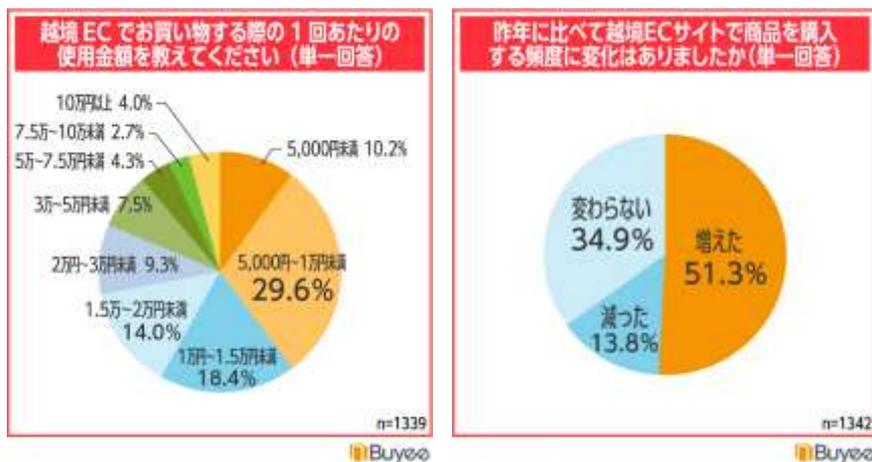
Tel: 03-6824-9740

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



## 1回あたりの購入金額は「5,000円～1万円未満」が最多。2023年に比べて2024年に越境ECの利用頻度が「増えた」は51.3%

1回あたりの購入金額を質問したところ、「5,000円～1万円未満」の回答が最も多く29.6%となりました。1万円以上購入している割合は60.2%でした。また、2024年は2023年に比べて越境ECの利用頻度が「増えた」という回答が51.3%と過半数を超えており、越境ECの利用拡大が伺える結果となりました。



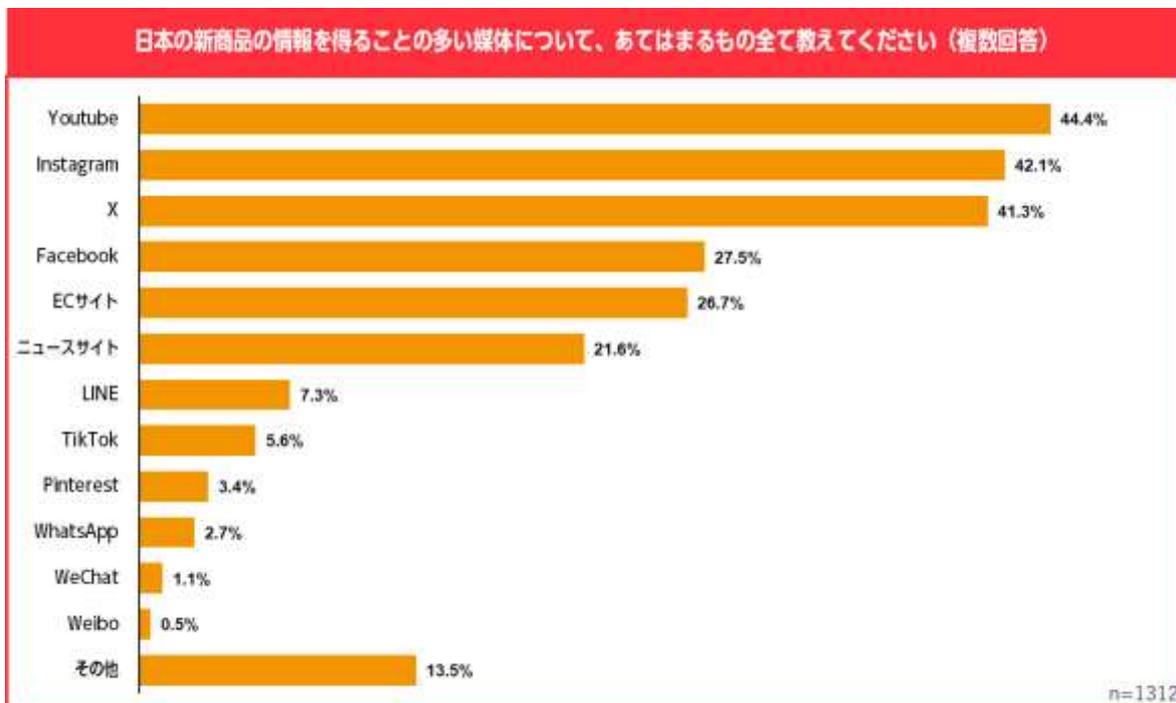
## 越境ECで購入したことのある商品分野は多岐に渡り、最も多いカテゴリは「アニメなどのキャラクターグッズ」で57.3%

越境ECで購入したことのある商品ジャンルを15分野に分けて質問したところ、14分野で10%以上の回答を得る結果になりました。10%を下回った「カーパーツ・バイク用品」も越境EC全体で見ると、東南アジアなどで人気のあるカテゴリです。人気のトップは唯一57.3%と過半数の回答を獲得した「アニメなどのキャラクターグッズ」ですが、次点の「書籍・マンガなどの冊子」も48.3%、3位の「フィギュア・ぬいぐるみ」46.3%と半数近い回答数となっており、海外の消費者は様々な分野で越境ECを利用していることがわかります。日用品分野の「インテリア・キッチン・生活雑貨」も16.6%の回答があり、越境ECでの商品購入が日常に溶け込みつつあることが伺える結果となりました。



## 日本の新商品情報は「YouTube」「Instagram」「X」など SNS で取得

日本の新商品の情報を得ることの多い媒体について質問したところ、「YouTube」「Instagram」「X」「Facebook」といった SNS 経由で情報を取得している傾向がわかる結果となりました。とくに上位 3 媒体は割合が 40%を超えており、SNS で情報発信を行うことは海外の消費者に情報を届けるための有用な方法のひとつであるといえます。



越境 EC を通じて同じお店から 2 回以上購入したことのある経験者は 77.6%。リピート理由は「公式商品」「新商品」「お気に入りのお店」

越境 EC で同じお店からリピート購入をしたことがあるか質問したところ、77.6%が「はい」と回答しました。リピ

【本件に関するお問い合わせ先】

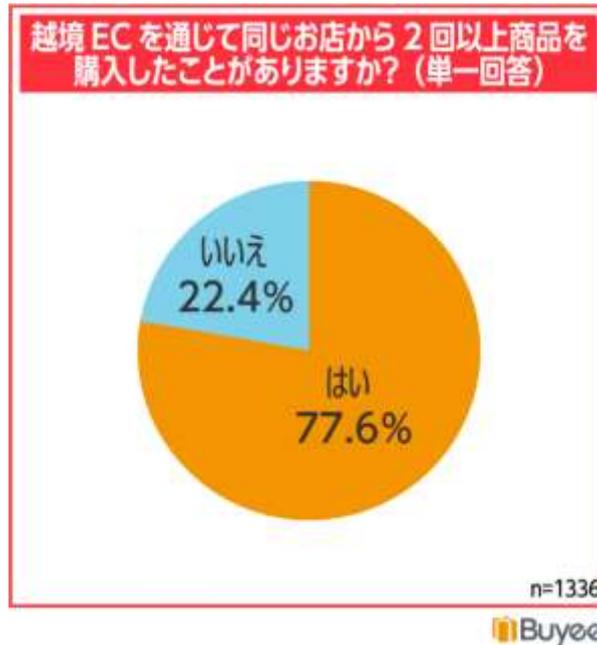
BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-6824-9740

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

ート購入を行う理由の上位は「公式商品の購入」、「新商品の発売」、「お気に入りのお店だから」となりました。「気に入った商品のリピート購入だから」28.0%は、日用品など消費財のリピート購入と考えられます。海外の消費者も日本の消費者と同様に同じお店からリピート購入をしていることが伺える結果となりました。

また、リピート購入をしたことがない理由を聞いたところ、「購入したい商品が毎回異なるから」という回答が53.2%と過半数を超えました。これは1点ものであるリユース商品やコレクションアイテム、トレンド性の高いファッション商品などを購入している消費者層と考えられます。「欲しい商品が購入できればショップにはこだわりがないから」と回答した40.5%の消費者層は、自国では購入できない具体的な商品名を越境ECで検索し、指名買い購入をしていると考えられます。

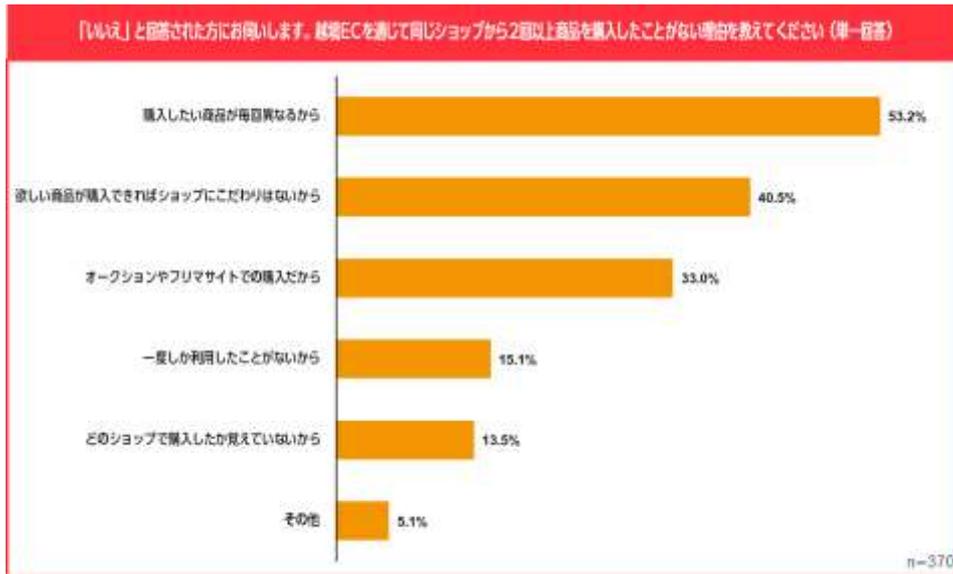


【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-6824-9740

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




**旅行中に購入した現地の商品やブランドを、越境 EC を利用して旅アト購入した経験者は 44.0%。購入理由は「自国で買えないから」「ブランドやショップ、商品のファンになったから」**

外国旅行中に気に入って購入した現地の商品やブランドを、帰国後に越境 EC で再度購入したことがあるか質問したところ、44.0%が「はい」と回答しました。2023 年に実施した「海外旅行及び訪日旅行における消費行動と越境 EC に関するアンケート」(※1)で、訪日後の旅アト消費経験に対して「はい」と回答した 35.4%から 8.6 ポイント増加しました。

旅アト消費の理由としては「自国で似たような商品を購入できないから」が 60.0%と最も多いですが、「商品を提供するブランドやショップの世界観のファンになったから」が 45.6%と半数近くのにのぼり、「効能や味、香り、手触りなど商品自体がとても気に入ったから」という商品そのものに愛着を持つ回答も 39.9%となっています。旅アト消費を行わなかった理由では「現地購入で満足した」37.0%、「越境 EC で購入できるかわからなかった」23.5%、「検索したが気に入った商品を見つけられなかった」19.1%という結果となりました。日本で海外のお客様に商品販売する際には越境 EC でも購入できるという情報をお伝えすることで旅アト消費に繋がる可能性が高まること伺える結果となりました。



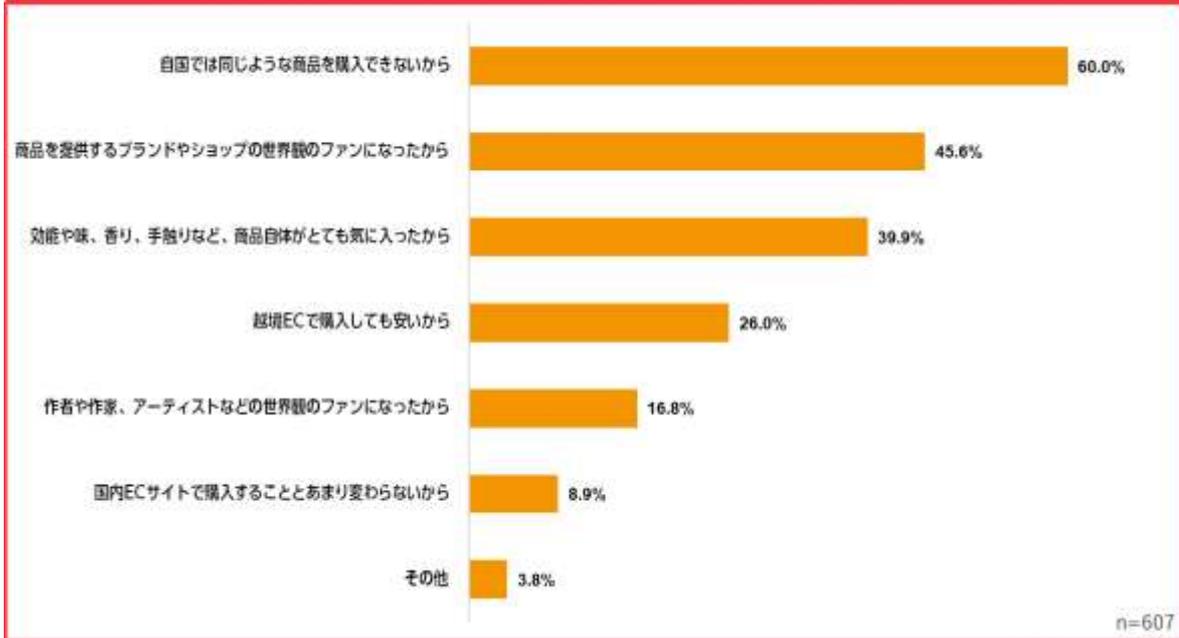

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

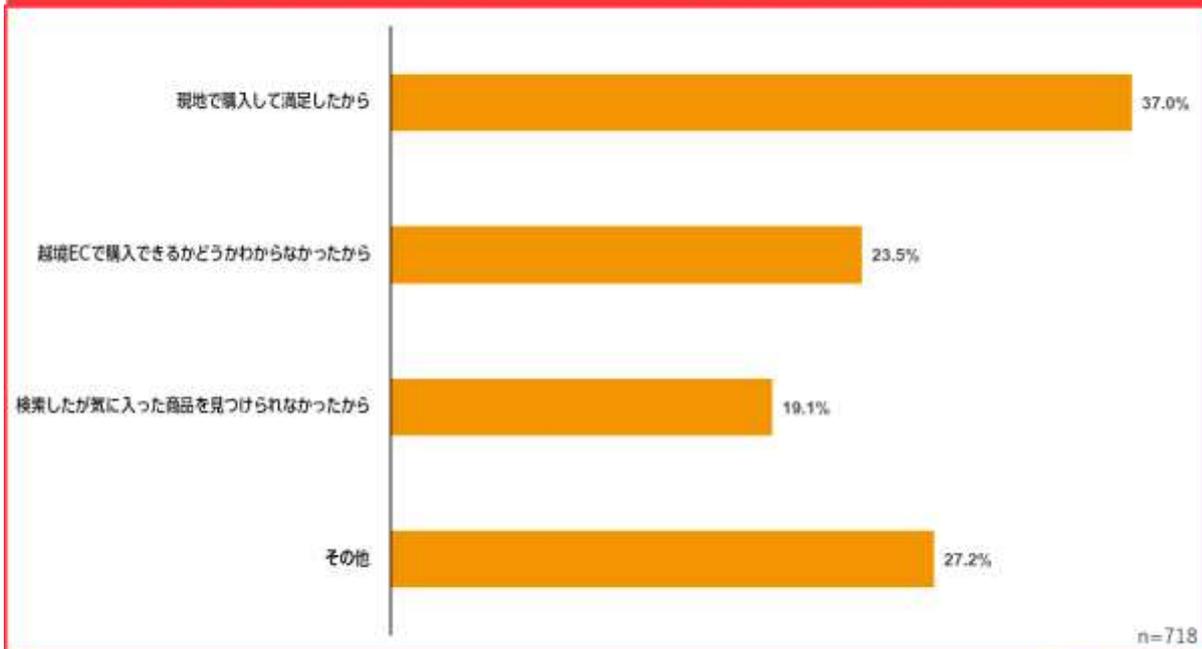
Tel: 03-6824-9740

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

「はい」と回答された方にお伺いします。帰国後に再度購入する理由を教えてください（複数回答）




「いいえ」と回答された方にお伺いします。帰国後に再度購入しなかった理由を教えてください（複数回答）




## 【調査概要】

- ・実施時期 2024年11月19日～25日
- ・回答者数 1,345名（内訳：表示言語が英語 728名、繁体字 454名、韓国語 163名）
- ・回答対象者 アンケート開始日より1年以内にBuyeeで商品をご購入いただいたお客様のうち、表示言語を「英語」「繁体字」「韓国語」に設定している方
- ・調査方法：オンラインアンケート

【本件に関するお問い合わせ先】

BEENOS 株式会社 広報担当

Tel: 03-6824-9740

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

・調査主体: BEENOS グループ



## BEENOS グループの提供するグローバルコマース事業について

BEENOS グループは越境 EC 黎明期である 2008 年より海外転送サービスである「転送コム」事業を開始し、海外発送オペレーションやグローバルなカスタマーサポートなど独自のノウハウを培ってまいりました。海外への販売環境の構築に留まらずお客様の獲得や集客支援も提供しており、手厚い海外販売支援が評価され、BEENOS グループ全体での国内企業の越境 EC 支援実績は累計 6,000 件以上(※2)に上ります。また、海外購入サポートサービス「Buyee(バイイー <https://buyee.jp/>)」は、多様な配送手段や決済手段、北米やヨーロッパ、アジアへ向けた独自の物流サービスによる国際配送料の安さ、複数のサイトで購入した商品でも同梱できることなど高いサービスレベルが好評で、リピート率も高く、現在会員数は 588 万人以上となりました(※3)。

(※1)「海外旅行および訪日旅行における消費行動と越境 EC に関するアンケート」

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000620.000035599.html>

(※2)BEENOS グループが提供する「Buyee」「Buyee Connect」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、2024 年 8 月時点

(※3)「Buyee」と越境 EC 関連サービス「転送コム」を合わせた数字、2024 年 9 月末時点

## 【BEENOS 株式会社の概要】

- (1)社名: BEENOS 株式会社
- (2)代表者: 代表取締役社長 兼 グループ CEO 直井 聖太
- (3)本店所在地: 東京都品川区西五反田八丁目 4 番 13 号
- (4)設立年月: 1999 年 11 月
- (5)資本金: 31 億 75 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: 03-6824-9740

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