

Maces_新規事業案件_提出シート

◇申請日	R7年 1月 28日	
◇会社名	株式会社新東通信	
◇申請者	部署:東京2ユニット	氏名:竹内 学
◇事業名	エステサロン専売メーカー向け 越境EC販売代行事業	
◇事業内容	新東通信の新規メディア事業「エステティック通信」は、従来の広告枠販売だけでは売上の限界が見えるという課題を抱えています。そこで、この事業の強みである「エステサロン専売メーカーとのつながり」を活用し、彼らの課題を解決する新たな販売形態を提案することで、売上拡大を目指します。 エステサロン専売メーカーが抱える課題としては、B2B販売の制約による売上拡大の難しさや、人材不足が挙げられます。一方で、日本製の美容商品は高品質と信頼性で海外から高く評価され、特にスキンケア製品や美容機器はアジア市場で需要が増加しています。これらのメーカーが日本独自の美容技術を活かした商品を越境ECを通じて海外展開することで、新たな収益を得る大きなチャンスがあります。 現在、世界の越境EC市場は成長を続け、2030年には約1,250兆円規模に達すると予測されています。その中でも、東南アジア6か国の市場は2025年に約24兆円規模に拡大すると見込まれています。 こうした市場の成長を背景に、エステサロン専売メーカー向けの「越境EC販売代行事業」を東南アジアで展開します。この事業では、メーカーは受注後に日本国内の倉庫に商品を出荷するだけで、出店、運営、物流までを一括で代行。これにより、メーカーは日本にいながら海外市場でオンライン販売を実現できる仕組みを提供します。	
◇事業目標 (定量的数値)	初年度 ※別紙あり	販売価格 21,250円/個、原価 13,000円として、開始三か月はテスト販売、その後、月次20%増、リピート商材のため
		月次離脱率を20%とし、1年間で5,000個の販売で、売上 1億／3千万 を目標とします。
	2年目から3年目	当月ごとの販売伸び率は鈍化しつつも、リピート販売と合わせて、3年目には、売上 9億／2億 を目標とします。
◇事業リーダーとメンバー	○事業リーダー	竹内 学
	○事業メンバー	エステティック通信チーム 成瀬・米倉・長澤
◇事業リーダー(責任者)の コメント	○熱意と動機(ソフト)	熱意＝紙媒体を中心としたメディア事業にはアッパーがあり一定以上の事業拡大を狙うには別の手が必要。
		お客様(エステ専業メーカー)との関係性も良く、業界の中でも認知度のあるメディアとして他にもできることがある。
		動機(ソフト)＝多くのエステサロン専業メーカーは、B2Cで販売できないという制約の中、
		多くの競合ひしめく中で、良い商品づくりに励んでいる。海外で販売することは規制外なので
		ここに多くの共感者がいると想定。
	○必要事項(ハード)	特になし
◇3C分析	○市場動向	日本製の美容関連商品は、その高品質と信頼性から海外で高い評価を受けています。特に、スキンケア製品や美容機器などはアジアを中心に需要が増加しています。また越境EC業界も中国アメリカに次ぎ、アジア諸国への広がりが大きい。
	○競合状況	現地市場でのブランド認知度が高い美容商材
	○事業展開での自社の強み	4つのサポート＝多言語対応サポート、ノウハウサポート、販売戦略・販促施策サポート 、法規制へのサポート
	○想定顧客＋想定チャネル	顧客＝アジア諸国の一般ユーザー、 チャネル＝EC [Shopee][Lazada]
	○事業コンセプト	日本のBeauty技術が、世界中の人を美しくする
◇投資金額と想定リスク	○投資金額	Shopeeストア開設＝25万(初期)、Shop 運営代行・Listing、広告運用・カスタマー対応＝25万円／月
	○想定リスク	為替、物流および配送(原油高など)、消費者トラブル・クレーム対応、知的財産権
◇リターン	○回収金額と期間	回収期間:2か月 ※ほぼ持ち出しの無い事業構造
	○収支シミュレーション	事業計画書内に細かい数字有。
◇備考	今年の3/12にエステ専業メーカー向け説明会を開催予定です。	