【開催報告】越境EC実践セミナー

分類：ブログ ｜ 投稿日：2026-08-18

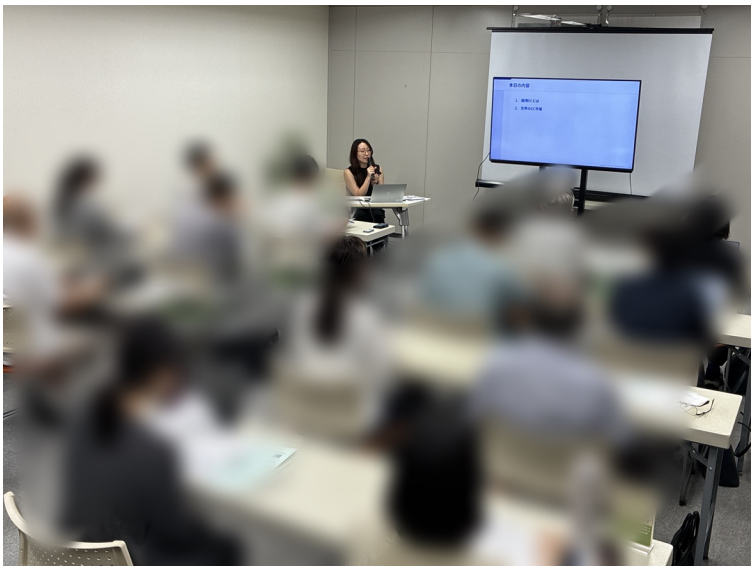
こんにちはおおいたスタートアップセンターです。
2026年8月5日にジェトロ大分との共催で、「創業者の“いつかは海外”を今日から：越境EC実践セミナー」を開催いたしました。
海外市場を視野に入れた事業展開の考え方から、具体的な越境ECの基礎知識まで、熱気あふれる学びの場となりました。
今回のブログでは、そのセミナーの内容をダイジェストでお届けします。

なぜ今、「海外」なのか？

冒頭、当センターコーディネーターの中本より、創業初期から海外を視野に入れる意義についてお話ししました。日本の人口動態を見ると、若者よりも高齢者が多い状況が続き、国内市場の縮小は避けられません。そのため、「稼げなくなる部分を外貨で穴埋めできる体質にしておくこと」が、これからのビジネスにおいて非常に重要になります。

世界のEC市場の今

続いて、ジェトロの松田かなえ氏より、世界のEC動向について解説がありました。 世界のEC小売総額は継続して増加しており、2030年には8.8兆ドル規模に達すると見込まれています。市場ごとに特徴があり、アメリカや欧州ではAmazonが主要なプラットフォームである一方、東南アジアではShopeeやLazadaといった現地系マーケットプレイスが主流となっています。自社の商品をどの国で、どのプラットフォームを使って売るのか、その判断が最初のステップとなります。



越境EC成功のための実践的なコツ

GMOグローバルEC株式会社の横川広幸氏からは、非常に具体的で実践的なアドバイスをいただきました。

「視覚情報」の重要性： 越境ECは目で見る情報が圧倒的なため、写真は非常に重要です。1枚目の写真はルールを決めて見栄えを整え、2枚目以降で「誰がどんな想いで作っているか」というストーリー（コンテキスト）を伝えることが、海外消費者の心を動かす鍵となります。
AI時代の対策： 現在、人に代わってAIが買い物をする「エージェンティックコマース」が急速に普及しています。これからは、人間が読んで感動する文章だけでなく、AIが正しく理解できる「AI可読性」の高い文章を組み合わせる「2階建て構造」の対策が不可欠です。
「考えながら走る」マインド： 完璧な準備を待つのではなく、リスクを管理しつつ、まずは小さく早くテストして実行しながらアップデートしていく姿勢が成功への近道です。



オール大分でのサポート体制

セミナーの後半では、ジェトロ大分のサービス紹介や、大分県による「大分県ゆかりの人材ネットワーク」を活用した海外展開支援などの案内が行われました。
ジェトロでは、専門家による伴走支援や、バイヤー向けオンラインカタログサイト「Japan Street」への掲載支援など、初めて海外展開に取り組む事業者向けのメニューが充実しています。



また、大分県も、海外で活躍する県出身者や留学生OBとのマッチング支援など、独自の施策で皆さんの挑戦を後押ししています。

おわりに

当センター長の岩崎からも挨拶させていただいた通り、今回のセミナーが、皆様の中にある「いつかは海外へ」という熱い思いを、「今日からの確かな一歩」に変えるきっかけになれば幸いです。

おおいたスタートアップセンターは、これからもジェトロ大分や県と連携し、「オール大分」で皆様の海外進出を全力で応援してまいります。

次回のセミナーもお楽しみに！



＜主催・共催＞

おおいたスタートアップセンター（公益財団法人 大分県産業創造機構）、ジェトロ大分