



お問い合わせ

越境 EC 総研合同会社

 www.cbec.co.jp  mail@cbec.co.jp

無断転載を禁じます

はじめての越境 EC

入門編



All Rights Reserved, Copyrights CBEC Research Institute LLC



目次

- Q1. まず何から始めればよいですか
- Q2. 国内の通販とは何が違うのですか
- Q3. 日本輸出入者標準コードを取得しましょう
- Q4. 日本国内向けのサイトを翻訳すればよいですか
- Q5. 取引条件について教えてください
- Q6. ポリシーとは何ですか
- Q7. そもそも関税とは何ですか
- Q8. 関税も日本で払いたいのですが
- Q9. DUTY/TAXに関するポリシーの例
- Q10. 海外で売れるものを教えてください
- Q11. 海外に売ってはいけない物がありますか
- Q12. 日本酒の海外販売について教えてください
- Q13. どの国を相手にすればよいですか
- Q14. 運賃はどう決めればよいですか
- Q15. 運賃の計算方式について
- Q16. 日本郵便にはどんな配送方法がありますか
- Q17. 運賃着払いが可能ですか
- Q18. 何日ぐらいで届きますか
- Q19. Shipment に関するポリシーの例
- Q20. 返品や交換には応じた方がよいですか
- Q21. Return/Exchangeに関するポリシーの例
- Q22. ギフト包装は可能ですか
- Q23. どんなトラブルがありますか
- Q24. 追跡番号があれば安心ですか
- Q25. 出荷代行業者の役割を教えてください
- Q26. 出荷代行業者を使う場合の注意
- Q27. 出荷代行サービスにはどんな費用がかかりますか
- Q28. 越境ECを始めるには、自社ドメインとモール販売のどちらがよいですか
- Q29. 最後に～越境ECのパートナー選び



Q1

まず何から始めればよいですか



いきなりサイトを作り始める人がいますが、ちょっと待ってください。
「何」を「どこの国」の「誰」に「どこ」で売るのがをまず決めましょう。

「何」とは商品のことです。「どこの国」とは販売する相手国、
「誰」とは、どの階層(年齢層や男女、富裕層かなど)を対象にするかのことです。
そして「どこ」とは、自社サイトで売なのか、モールに出店するのかということです。

商品が決まり、売りたい国や相手が決まれば、

- ・ その国での輸入の可否
- ・ 価格設定
- ・ 決済方法や通貨
- ・ 運賃

などについて決めていくことができます。

サイトの制作やSEO対策、決済方法などを議論するのは、
その後も遅くはありません。



Q2

国内の通販とは何が違うのですか



国内通販とは、いろいろな面で違ってきます。例えば、

- ・ 決済通貨
- ・ 通関、法令（輸出、輸入）
- ・ 関税、消費税
- ・ 移動距離と配達までの日数、コスト、方法
- ・ 言語や文化、その商品の使われ方

などですが、そういった違いを理解せずに相手国を広げるといもよらぬトラブルに巻き込まれることとなりますので、ひとつずつ慎重に準備を進めていきます。

ところで個人向の越境ECといえども、貿易であることには変わりありません。国内取引にはない、貿易実務が発生しますので、いろいろとわからないことが出てきます。その部分をサポートしてくれる業者がフォワーダーです。

フォワーダーは、貿易実務全般の相談相手として、貿易取引が円滑に進むように輸出者をフォローします。その意味で、出荷代行業務のみを取り扱うロジスティクス業者とは役割が違います。

越境ECを円滑に進めるには、よいフォワーダーとのパートナーシップが欠かせません。



Q3

日本輸出入者標準コードを取得しましょう



越境ECを始めると決めたら、まず「日本輸出入者標準コード」の取得をお勧めします。

日本輸出入者標準コード
(JAPAN SHIPPERS & CONSIGNEES STANDARD CODE)は、

日本において輸出入業務を行う当事者を特定する最も基本的なコードで、「標準コード」、「輸出入者符号」等とも呼ばれています。標準コードがなくても通関はできますが、取得すると非常に便利となります。費用は6,600円ほどです。

このコードをもっていないと、税関からはいつまでも「一見さん」扱いとなり、いろいろと不便です。

詳細については、一般財団法人日本貿易関係手続簡易化協会に問い合わせるか、もしくは下記のHPでも調べてみてください。

<http://www.jastpro.org/code/>



Q4

日本国内向けのサイトを翻訳すればいいですか

A

翻訳ソフトの進歩は目覚ましいものがありますが、それでも日本国内向けのサイトをすべて自動翻訳して海外向けに転用するのは考え物です。

例えば、日本国内版で、「消費税は商品代金に含まれています」とあった場合、自動翻訳では、「tax included」と、翻訳されてしまいます。そうすると海外のお客様は、輸入時の税金が既に商品代金に含まれているものと考えてしまい、トラブルにつながります。

特にヨーロッパでは、V.A.T.と呼ばれる付加価値税が20%以上と高いため、その支払いをめぐる間違いなくトラブルになります。

少なくとも取引条件に関するページは専門家の意見を聞きながら、しっかりと翻訳することをお勧めします。



Q5

取引条件について教えてください

A

国内の通販ではあまり話題になりませんが、「契約」を重視する欧米のユーザーを相手にする越境ECでは、取引条件は大変重要です。

越境ECにおける取引条件は概ね次の2通りですが、ポイントは、相手国での輸入にかかる税金や手数料をどちらが負担するかです。

1. DDU・・・仕向地持ち込み渡し (Delivered Duty Unpaid)
売主は、指定された目的地まで商品を送り届けるまでのすべてのコストとリスクを負担。輸入通関手続き及び関税等については買主が負担する。
2. DDP・・・関税込持ち込み渡し (Delivered Duty Paid)
売主が輸出入通関一切の義務を負う。関税に付随する付加価値税(内国消費税等)も売主が負担する。

