

沖縄県 Web 公開用

(3) . From Japan

目次

1. 商流物流について.....	68
2. 価格設定について.....	70
3. 仮説検証について.....	71
①広告に関する仮説・検証（バナー広告）.....	75
②広告に関する仮説・検証（メールマガジン広告）.....	78
③広告に関する仮説・検証（facebook 広告、Instagram 広告）.....	81
④商材に関する仮説・検証.....	88
4. 実績に関するプラットフォーム側の評価について.....	94

委託取組総括／社名：株式会社アドスタッフ博報堂
(プラットフォーム名：株式会社 FROMJAPAN)

- 1. 事業期間：**令和2年11月1日～令和3年3月15日（4ヶ月半）
- 2. 越境EC対象国：**欧米、中華圏（中国大陸、台湾、香港）
- 3. 活用プラットフォーム：FROMJAPAN 越境ECサイト**
 - (1) FROMJAPAN 越境ECサイト内に「沖縄館(特設ページ)」の開設
掲載期間：令和2年11月1日～令和3年3月15日（事業終了まで）
- 4. 広告活動：**
 - (1) FROMJAPAN TOP 小バナー広告（メルマガ配信に合わせ表示画像変更 5回）
期間：令和2年11月1日～令和3年3月15日（事業終了まで）
 - (2) FROMJAPAN メルマガ配信
期間：令和2年11月1日～令和3年15月 月1回ペース 5回配信
 - (3) SNS バナー広告（Facebook、Instagram）
期間：令和3年2月3日～令和3年2月21日 計 797,725 回表示
- 5. 取扱商材：**
 県産品を原材料とする化粧品、食品/調味料、お酒、アソート等 60 商品(SKU)
 （化粧品:14 食品/調味料:11 お菓子:14 お酒:9 アソート:9 その他:3）
- 6. 売上目標（金額、個数）達成状況：**
 ※目標設定の根拠：事務局側にて今回必要となる諸費用分と同額の利益を計算し算出
 販売目標（令和2年11月1日～令和3年3月15日）
 - ・個数：5,130 個/60SKU
 - ・売上額：1350 千円
- 7. 検証内容**
 - (1) 広告に関する仮説・検証（バナー広告）
 需要期別にバナーを変更し販売効果を検証する。
 - 1.「沖縄館 NEW OPEN」のお知らせ。（11/1～11/23）
 - 2.クリスマスデザインやプレゼント関連での展開。（11/24～12/20）
 - 3.セール情報、アソートセット情報等。（12/21～1/3 2/2～3/15）
 - 4.新年イメージ（福袋）のデザインを展開。（1/4～2/1）

(2) 広告に関する仮説・検証（メールマガジン広告）

FROMJAPANが実施するメールマガジンで県産品をPRする。11～3月の需要期（クリスマス、新年）に合わせてメールマガジンを実施することで売れ行き動向を探る。

(3) 広告に関する仮説・検証（facebook 広告、Instagram 広告）

1. 広告期間中のアクセス状況（広告表示、クリック回数、FROMJAPAN への誘導回数等）から販売効果を検証。

2. 知名度が殆ど無い県産品について、広告の費用対効果を検証する

(4) 商材に関する仮説・検証

ギフト需要用にアソートセットを出品し検証。

アソートセットは既存の単品からギフト向き商品を選出し、販売効果を検証する。

1. 商流物流について

プラットフォーム：FROMJAPAN

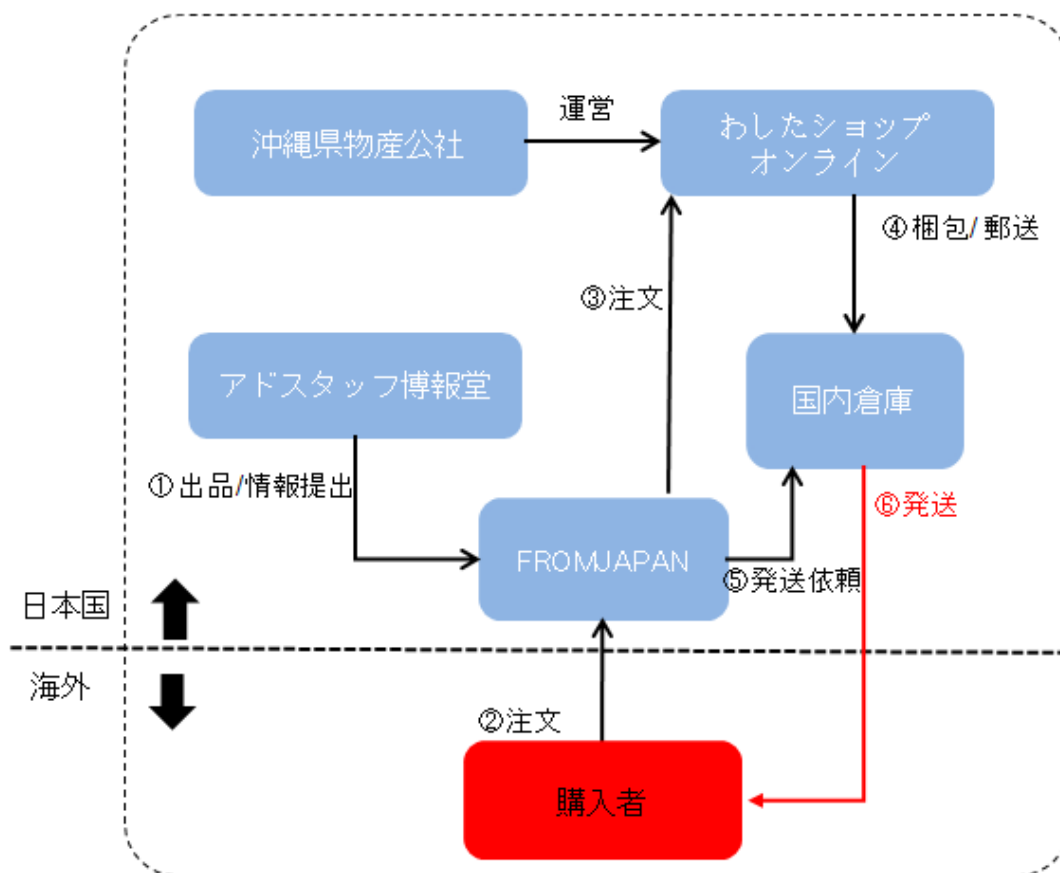
商社／メーカー：沖縄県物産公社

越境ECモデル：（2）国内ECモール等出店

国内倉庫所在地：東京都

国外倉庫所在地：無し

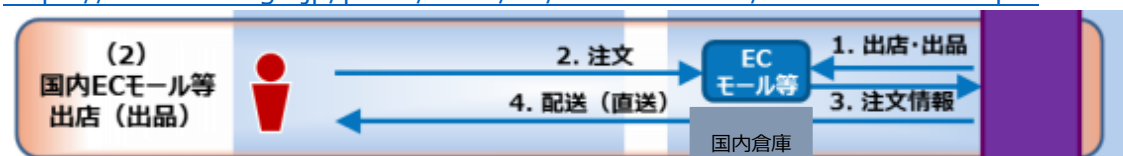
【商流・物流フロー】



※FROMJAPAN はミラーサイトでありこの為オンラインショップを運営している事が条件となる。

資料：越境 EC の事業モデル 経済産業省「電子商取引に関する市場調査」

<https://www.meti.go.jp/press/2019/05/20190516002/20190516002-1.pdf>



図表 7-3：越境 EC の事業モデル（概要）

事業モデル	概要
(1) 国内自社サイト	日本国内に越境 EC の自社サイトを構築する事業モデル。元々日本語で提供している自社 EC サイトを多言語化することで、越境 EC に対応するケース。配送は EMS 等による直送が主。
(2) 国内 EC モール等 出店 (出品)	日本国内で越境 EC に対応したモール等へ出店 (出品) する事業モデル。国内消費者を対象とした出店 (出品) の延長線として海外の消費者に向けて販売。配送は EMS 等による直送。転送サービスの活用もあり。
(3) 相手国 EC モール等 出店 (出品)	相手国の EC モールや EC サイトに出店 (出品) する事業モデル。出店 (出品) に際しては、EC モール、EC サイト運営事業との交渉が発生するため、専用の代行会社によるサポートを得るケースが多い。
(4) 保税區活用型出店 (出品)	保税區に指定された域内の倉庫に予め商品を輸送しておき、受注後保税倉庫から配送する事業モデル。中国向け越境 EC でよく活用されている。相手国からの発送であるため、直送と比較し配送期間が短くて済むメリットがある。
(5) 一般貿易型 EC 販売	一般貿易同様に、国内の輸出者と相手国の側輸入者との間で貿易手続きを行い、相手国側の EC モールや EC サイトで商品を販売する事業モデル。一般的な BtoB 型貿易において販売チャネルとして EC を活用するスタイル。
(6) 相手国自社サイト	相手国側で自社サイトを構築する事業モデル。既に相手国において自社商品が浸透し、かつ EC サイトの運営を自社でコントロールできる体制を整えていれば取り組みやすい。

本事業内

尚、本稿では以上の事業モデル全てにつき、記述の便宜性の観点から「越境 EC」という統一表現を使用する。

2. 価格設定について

価格決定者：メーカー/商社

	項目	販売価格に含む	販売価格に含まれない	負担者
1	仕入原価	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	購入者
2	梱包費用	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	プラットフォーム
3	国内郵送	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	購入者
4	国際郵送	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	購入者
5	プラットフォーム掲載料/ 利用料等	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	公費

3. 仮説検証について

① 広告に関する仮説・検証（バナー広告）

前提1	訪問ユーザーは欧米人が多い。 アルコールを販売する事が可能である。	画像キャプチャ ー P.75~P.76
仮説1	ギフト文化が根付いているため、季節に合わせたバナーを配置することでユーザーアクセス数が増加するのではないか。販売促進につながるのではないか。	
検証方法	需要期別にバナーを変更し販売効果を検証する。 (1) 「沖縄館NEW OPEN」のお知らせ。(11/1~11/23) (2) クリスマスデザインやプレゼント関連での展開。(11/24~12/20) (3) セール情報、アソートセット情報等。(12/21~1/3 2/2~3/15) (4) 新年イメージ（福袋）のデザインを展開。(1/4~2/1)	

② 広告に関する仮説・検証（メールマガジン広告）

前提2	前提1と同様	画像キャプチャ ー P.79~P.80
仮説2	仮説1と同様	
検証方法	FROMJAPANが実施するメールマガジンで県産品をPRする。 11~3月の需要期（クリスマス、新年）に合わせてメールマガジンを実施することで販売効果を検証する。	

③ 広告に関する仮説・検証（facebook広告、Instagram広告）

前提3	前提1と同様	画像キャプチャ ー P.82~P.83
仮説3	Facebookを用いてターゲットを沖縄に関心のある層に絞り訴求し、コンセプトを設定、PR記事を配信すると効率的な集客に繋がるのではないか	
検証方法	米国のインターネットユーザー（カリフォルニア州在住、沖縄・日本関心層）を対象にfacebook、InstagramのSNSへバナー広告を発信する。 (1) 広告期間中のアクセス状況（広告表示、クリック回数、FROMJAPANへの誘導回数等）から販売効果を検証。 (2) 知名度が殆ど無い県産品について、広告の費用対効果を検証する	

④商材に関する仮説・検証

前提4	アメリカ人ユーザーは「沖縄」の認知度が低く、沖縄産をアピールしても効果は薄い。また、11～3月の需要期（クリスマス、新年）にはギフト需要も見込まれる。	画像キャプチャ ー P.88～P.89
仮説4	アメリカ人には沖縄産アピールよりも、商品自体の用途でアピールする。個人需要に加え、ギフト需要として沖縄県産品のアソートセットを出品することで販売効果が見込まれる。	
検証方法	ギフト需要用にアソートセットを出品し検証。 アソートセットは既存の単品からギフト向き商品を選出し、販売効果を検証する。	

※商材選定については、「令和元年度OKINAWA型インバウンド活用新ビジネス創出事業」（インバウンド向けマーケティング調査業務）から選出。

・掲載画面案内

ア. FROMJAPAN でのバナー表示について

・TOP ページ大型バナーではなく下部の小バナーとなる（常時表示バナー）。

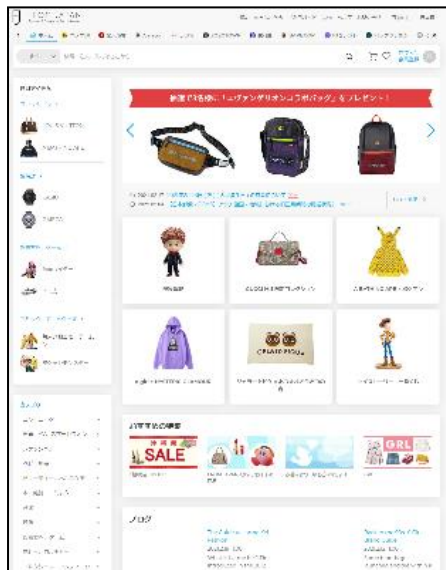


イ. 商材までの遷移



・商品掲載ページ・キャプチャー

TOP ページ



沖縄 LP ページ



商品ページ



商品ページ



① 広告に関する仮説・検証（バナー広告）

① - 1 検証方法：需要期別にバナーを変更し販売効果を検証する。

- (1) 「沖縄館 NEW OPEN」のお知らせ。
- (2) クリスマスデザインやプレゼント関連での展開。
- (3) セール情報、アソートセット情報等。
- (4) 新年イメージ（福袋）のデザインを展開。

(1) 「沖縄館NEW OPEN」バナー（掲載期間：11/1～11/23）

バナー制作：沖縄館がオープンした事と、FROMJAPANサイトが白背景構成で出来ている事から、赤色に近いバナーに興味を示させる事を目的とした。



(2) 「クリスマスデザイン、プレゼントバッグ」バナー（掲載期間：11/24～12/20）

バナー制作：クリスマスバック付の組み合わせセットをバナー画像に用い、季節感が感じられる様に設置。



(3) 「セール情報・アソートセット」バナー（掲載期間：12/21～1/3）

バナー制作：セール文字を目立たせ、アソートセットの取扱いと10%OFFを用い設置した。



(4) 「新年イメージ（福袋）」バナー（掲載期間：1/4～2/1）

バナー制作：新年イメージ+日本特有の福袋をキーワードとして作成し設置



(3) 「セール情報・アソートセット」バナー（掲載期間：2/2～3/15）

バナー制作：セール文字を目立たせ、アソートセットの写真を用い設置した。



※掲載期間が1ヶ月間でないのは、メルマガ配信と合わせてバナー画像変更を行ったため。

①-2 検証結果

広告に関する仮説・検証（バナー広告）を実施した。需要期別にバナーを変更し販売効果を検証した。ユーザー流入数をもっとも多かったのは1月の「新年イメージ（福袋）」バナーであった。次いで2月の「セール情報・アソートセット」バナーである。

1月の「新年イメージ（福袋）」バナーの流入数が多い要因として、フロムジャパン側より「時節柄バナーのデザインが目を引くものである」また、福袋＝ラッキーバッグはフロムジャパン側でも人気のキーワードで有る事からユーザーの興味を抱いたデザインで流入数が多くなったと推測される。

販売実績で最も高かったのは11月（「沖縄館 NEW OPEN」のお知らせ、クリスマスデザインやプレゼント）だった。次に2月（セール情報・アソートセット）、1月（新年イメージ福袋）だった。需要期別バナーによる流入数、販売数に差が表れたことから、NEWOPENやクリスマス、セールの表現は効果的であった。逆に、1月は英語の流入数が最も高く全体を押し上げ、期間中の流入数で最多となった。

② 広告に関する仮説・検証（メールマガジン広告）

②-1 検証方法

FROMJAPANが実施するメールマガジンで県産品をPRする。11～3月の需要期（クリスマス、新年）に合わせてメールマガジンを実施することで売れ行き動向を探る。

②-2 検証結果

広告に関する仮説・検証（メールマガジン広告）を11～3月の需要期（クリスマス、新年）に合わせてプラットフォームのメールマガジンを計5回実施し販売効果を検証した。

開封率は1/4が最も高く、次に11/24、2/2、11/1、12/3の順となった。上位2回はプラットフォーム側のキャンペーン（任天堂 Switch やエヴァンゲリオン のプレゼント企画）とセットで配信したため高いと思われる、ユーザーに人気のあるアニメやゲーム等の情報と連動すると効果的であった。

流入数と開封率について11/1の単独配信の流入数は圧倒的に高くなった。

・メルマガ配信

日本語、英語、繁体字、簡体字の4言語で配信。

メルマガ配信1回目 単独配信（配信日：11/1）※沖縄のメルマガを独占配信
トピック：沖縄 LP ページ案内 タイトル：ここでしか買えない沖縄限定商品をご紹介します

詳しくはこちら



自然に恵まれた日本有数のリゾート地、沖縄の商品を厳選した「沖縄特集ページ」が本日オープンいたしました！
ここでしか買えないお酒やお菓子など人気商品がずらり！
ぜひご覧ください。

沖縄特集ページへGO！

FROM JAPAN Co., Ltd.



[メール配信停止](#) | [お問い合わせ](#) | [プライバシーポリシー](#)

※ 本メールは送信専用です。直接ご返信いただいてもお答えできません。お問い合わせは上記リンクよりご連絡ください。

※ 弊社からのメールマガジンの配信設定を確認 / 変更したい場合は、上記「配信停止」のリンクより行ってください。

メルマガ配信2回目 セット配信（配信日：11/24）※他の情報と抱き合わせ配信
トピック：クリスマス特集



[詳しくはこちら](#)



クリスマス限定グッズやこのシーズンにぴったりの商品を紹介しています。

そして、FJからのクリスマスギフト！

海外送料300円OFFクーポンをプレゼントいたします。

請求2（海外送料・諸費用）のお支払い時にクーポンコード【CH201235】を入力し、適用ボタンをクリックしてください。先着1,000名さま限定となりますのでお早め！

先着1,000名

300円OFF

クーポンコード 【CH201235】

2020/11/24 ~ 2020/12/25

※ 先着順につき、予定数が終了いたしますと本クーポンは無効になります。
 ※ おひとり様1回限りご利用いただけます。
 ※ 請求1（商品代金）のお支払いにはご利用いただけません。

バナー位置

おすすめの特集

沖縄特集!

FROM JAPANスタッフ
おすすめ商品

クリスマス特集ページへGO!

FROM JAPAN Co., Ltd.



[メール配信停止](#) | [お問い合わせ](#) | [プライバシーポリシー](#)

※ 本メールは送信専用です。直接ご返信いただいてもお答えできません。お問い合わせは上記リンクよりご連絡ください。
 ※ 弊社からのメルマガの配信設定を確認 / 変更したい場合は、上記「配信停止」のリンクより行ってください。

その他、下記の日程でセット配信

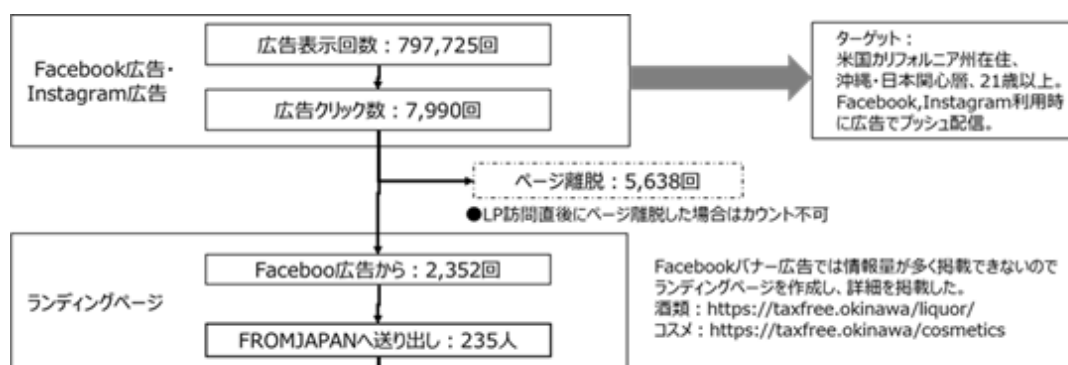
- ・メルマガ配信3回目 セット配信（配信日：12/3）トピック：おすすめキャラクター特集告知
- ・メルマガ配信4回目 セット配信（配信日：1/4）トピック：プレゼントキャンペーン告知
- ・メルマガ配信5回目 セット配信（配信日：2/2）トピック：プレゼントキャンペーン告知

③ 広告に関する仮説・検証 (facebook 広告、Instagram 広告)

米国で最も影響のある広告媒体の一つである Facebook と Instagram を用いた販売促進を行うこととした。

掲載商品についてはアルコールと化粧品に絞り、ランディングページを制作し、Facebook 広告 → LP → 各商品ページ → カートイン → 購入の流れをつかった。

今回の購入までの流れ



検証方法：(1) 広告期間中のアクセス状況（広告表示、クリック回数、EC への誘導回数等）から販売効果を検証。

(2) 知名度が殆ど無い県産品について、広告の費用対効果を検証する

ターゲット： 米国カリフォルニア州在住、21 歳以上（酒類取扱いのため）、
興味関心：沖縄県、お酒、化粧品、日本、日本文化、日本料理

実施期間： 2021 年 2 月 3 日～2 月 21 日

誘導方法： Facebook、Instagram 利用時に広告をプッシュ配信。広告からランディングページへ誘導し、ランディングページから FROMJAPAN の購入ページへ移動させる。

実施内容： ランディングページを制作

- ・酒類（5 品目）
- ・化粧品（7 品目）

広告媒体： ①Facebook 広告：フィード（※1）、ストーリーズ（※2）

②Instagram 広告：フィード（※1）、ストーリーズ（※2）

広告配信の最適化（Facebook と Instagram 広告の振り分けについて）：

Facebook 社（Facebook と Instagram を提供）により自動で広告配信の最適化を実施。できるだけ多くのターゲットに広告を配信するため、AI システムで予測し配信した

（※1）Facebook フィード、Instagram フィードとは、投稿本文（フィード内）に配置するバナー-静止画広告。

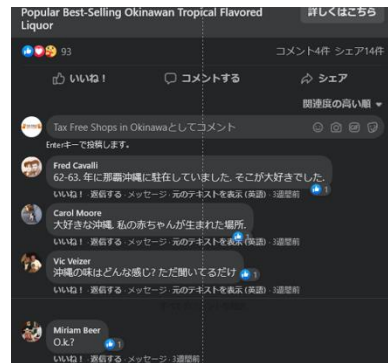
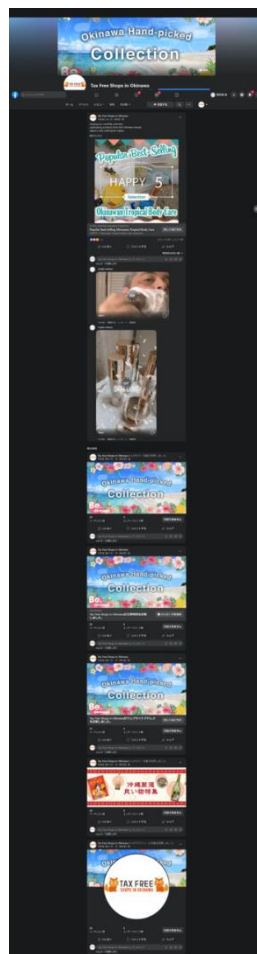
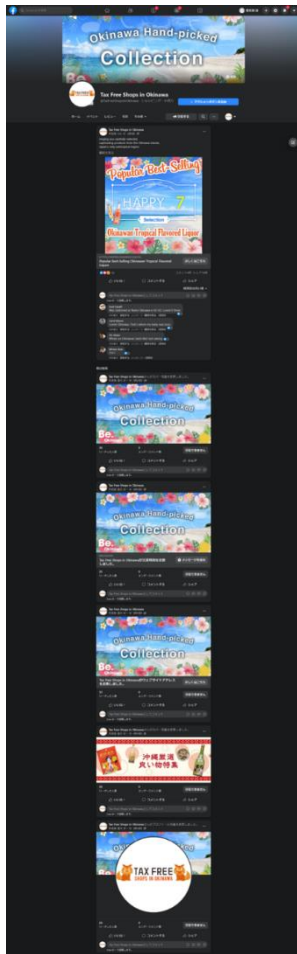
（※2）Facebook ストーリーズ、Instagram ストーリーズとは、トップ画面上部の場所に広告枠があり、またスマホの場合はフルスクリーンで表示される広告。

バナーデザイン：酒類誘導バナー、LP

化粧品誘導バナー、LP



Facebook 広告掲載状況



・Liquor について、いいね 93,シェア 14、コメント 4

① Fred Cavalli

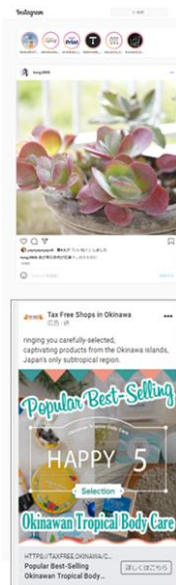
「62-63 年に那覇沖縄に駐在していました。そこが大好きでした」

②Carol Moore「大好きな沖縄。私の赤ちゃんが生まれた場所」

③Vic Veizer「沖縄の味はどんな感じ？ただ聞いているだけ」

④Miriam Beer「OK？」

Instagram 広告掲載状況



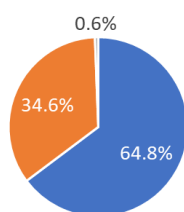
③-2. 検証結果

① Facebook 広告、Instagram 広告

媒体	Facebook 広告	Instagram 広告	合計
広告表示回数	748,931	48,794	797,725 回
配信量配分%	93.8	6.2	100.0%
クリック数	7,699	291	7,990 回
クリック率 %	1.03	0.60	1.00%

今回はターゲットの含有率等から Facebook が 9 割以上を占めた。

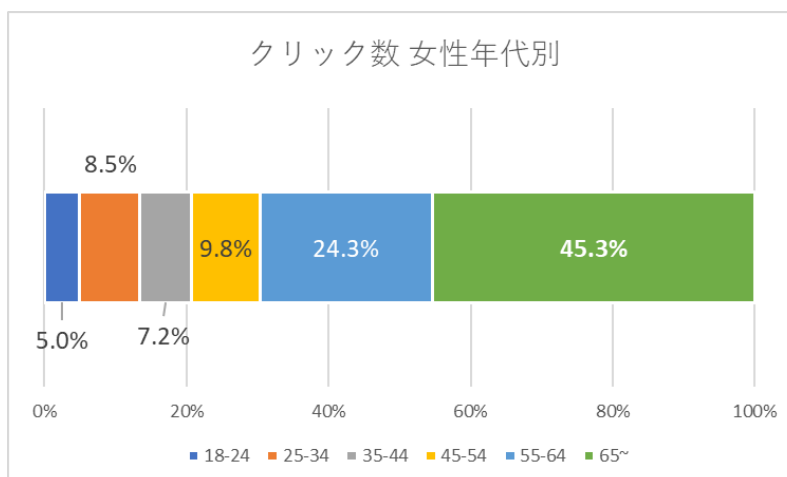
クリック数 性別



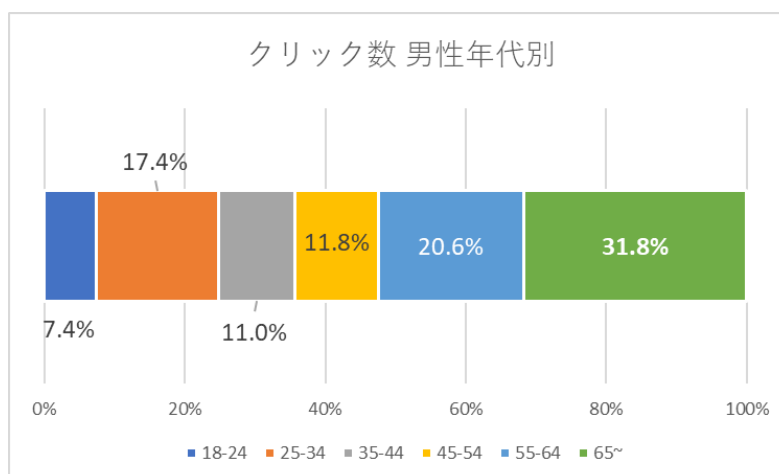
■ 女性 ■ 男性 ■ 不明

クリック数 7,990 回の内訳をみると、性別では女性 64.8%、男性 34.6%と女性が上回った。性別年代別では、女性では 65 歳以上が 45.3%、55～64 歳 24.3%となりこの年代で 69.6%を占めた。男性では 65 歳以上で 31.8%、55～64 歳が 20.6%で 52.4%を占めた。男女共に高年代層ほどクリックしている。

クリック数 女性年代別



クリック数 男性年代別



②LP(ランディングページ)PV 数

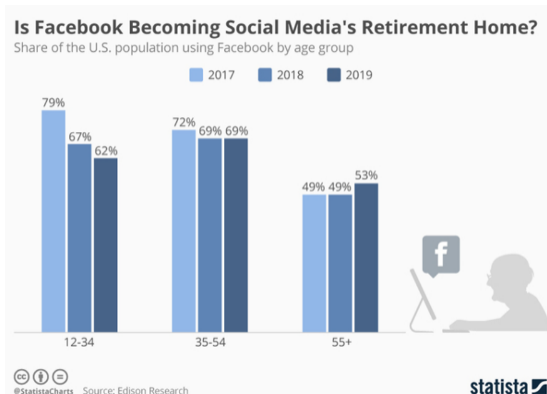
	合計
LP ページ PV 数 (SNS 広告経由)	2,352 回
FJ ページへの送り出し人数	235 人

バナー広告（広告クリック数 7,990 回）から、LP の PV 数は 2,352 回となった（LP でのユーザー属性分析は計測不可）そこから FROMJAPAN への送り出し人数は 235 人となった。

【検証結果】

- ・ 県産酒類や天然由来成分の県産化粧品の特徴を訴求したが販売は低迷した。
- ・ 結果の背景について、広告を配信したDAC社によると、多数の認知獲得を目的にターゲット年代を幅広く設定したが、アメリカではfacebookの利用者は高齢化が進んでおり、高年代層のアクセスが大多数を占めたことから今回、その傾向が顕著に表れた。
販売が低迷したことから言えることは、高年代層はターゲットとして有効か、欲しい商品だったか、ポップなバナー表現や商品説明はマッチしていたか、などでミスマッチがあったと考察される。

- ・ ドイツ・スタティスタ社の調査によると米国のfacebookユーザーは2017年～2019年で、55歳以上が49%から53%に増加しており、逆に34歳以下は79%から62%に減少。アメリカのベビーブーマー世代（現年齢74～56歳）は人口の26.7%を占めており、この層のSNS利用が高まっている証左といえる。



- ・ シニア層のデジタル利用傾向について、「消費支出の多いシニア層の人口割合が増加」「インターネット・スマホの利用率が増加」「予備軍である50代のSNS活用率が伸長」「ECサイト利用率も増加」等が挙げられ、この層をターゲットに設定した場合、ニーズに対応する広告表現の開発や、昨今主流のインフルエンサーを起用した実演型動画広告で商品を疑似体験させ、分かり易く商品を説明する等の手法を検討する。

商品選定についても、女性高年代に認知されたと想定すると、この層に向けてオーガニック、エイジング系、健康関連の商材を選定することも検討する。

出所：Facebookの米国・年代別利用者比率（ドイツ・スタティスタ）

<https://www.statista.com/chart/17306/share-of-the-us-population-using-facebook-by-age-group/>

- ・ 酒類の販売について、アメリカにおける酒類のEC利用について8%にとどまっている。これまでオンラインでの酒類購入の習慣が無く、またアルコール購入に関して州ごとに異なる厳しい法規制（購入や通販受取りにも成人証明書、泡盛などの高度数の酒類はリカーショップでのみ販売など）がある中、EC利用は未成熟となっている。但し全体平均には達しており今後の伸長が期待される。
- ・ アルコールECについて、日本酒の事例に倣い、オンラインコンテンツの充実、レシピや食事とのペアリング、SNS等を活用したインフルエンサーの商品説明でPRするなどが有効である。



出所 : 2020 年のアルコール e コマース
(Elite Brands)
<https://elite-brands.com/blog/alcohol-e-commerce-in-2020/>

④ 商材に関する仮説・検証

④-1 検証方法：

ギフト需要用にアソートセットを出品し検証。

アソートセットは既存の単品からギフト向き商品を選出し、販売効果を検証する。

・アソートセットについて

酒類と菓子類を組み合わせアソートセットにし、クリスマス、新年のギフト時期に販売する。

計6種のアソートセットを用意。



名称：2021福袋①「本サイト限定組み合わせ」沖縄産リキュール2種、沖縄産お菓子2種

福袋内容：

- ①南都酒造所 島のなごみ マンゴー 12度 300ml 1本
- ②請福酒造 請福グレープフルーツシークワサー12度 720ml 1本
- ③美ら豆 そら豆 わさび味 10g×8袋 2個
- ④珍品堂のちんすこう 3種セット ファミリーパック 165g 2袋



名称：2021 福袋②「本サイト限定組み合わせ」沖縄産リキュール2種、沖縄産お菓子2種

福袋内容：

- ①南都酒造所 島のなごみパイナップル 12度 300ml 1本 888円
- ②南都酒造所 島のなごみ ハイビスカス・ローゼル 12度 300ml 1本 888円
- ③塩トマト めちまーす使用 110g 2袋
- ④珍品堂のちんすこう 3種セット ファミリーパック 165g 2袋



名称：2021 福袋③「本サイト限定組み合わせ」沖縄産人気お菓子4種セット

福袋内容：

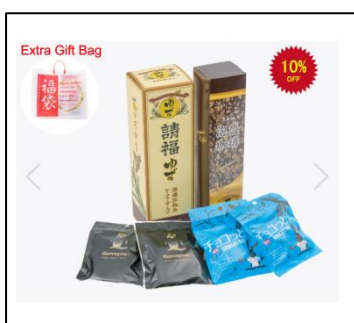
- ①美ら豆 そら豆 わさび味 10g×8袋 2個
- ②スパイマン わさび風味 12g 2個
- ③塩トマト めちまーす使用 110g 2袋
- ④珍品堂のちんすこう 3種セット ファミリーパック 165g 2袋



スペシャルセット①「本サイト限定組み合わせ」沖縄産梅酒、沖縄産日本酒、沖縄産お菓子 2 種セット

セット内容：

- ①請福酒造 梅酒 12 度 720ml 1 本
- ②泰石酒造 黎明 本醸造 15.5 度 720ml 1 本
- ③琉球シヨコラ 黒糖×ハイカカオ カカオ分 72% 50g 2 袋
- ④チョコっとう。 40g 2 袋



スペシャルセット②「本サイト限定組み合わせ」沖縄産泡盛コーヒー、沖縄産リキュール、沖縄産お菓子 2 種セット

セット内容：

- ①久米仙酒造 泡盛コーヒー 12 度 500ml 1 本
- ②請福酒造 請福ゆずシークワサー 10 度 720ml 1 本
- ③琉球胡麻菓子 ごまじん 40g 2 袋
- ④チョコっとう。 塩味 40g 2 袋



スペシャルセット③「本サイト限定組み合わせ」人気の沖縄菓子 4 セット

セット内容：

- ①ブルーシールキャンディー 80g 2 袋
- ②沖縄黒糖ようかん 200g 2 個
- ③黒糖わたあめ うーじ 1 パック 2 袋
- ④シークワサーのど飴 70 2 袋

備考：アソートセットは、「酒類」と「菓子類」を組み合わせたセット（4SKU）。
「沖縄産菓子」セット（2SKU）

④ - 2 検証結果

ギフト需要用にアソートセットを出品し販売効果を検証した。

アソートパックは、本サイト限定組合せを 6SKU 掲載した。

補助事業者（株式会社 SEEC）のアソートパックを 3SKU 掲載した。

今回、「アメリカ人には沖縄産アピールよりも、商品自体の用途でアピールする。ギフト需要として沖縄県産品のアソートセットを出品することで販売効果が見込まれる。」と仮説を立てたが、英語圏のギフトニーズとのミスマッチも考えられ商品選定について再考を要する結果となった。

掲載商材一覧 1/3

SKU NO.	仕入れ先	メーカー	大カテゴリー	小カテゴリー	商品名	SKU単価A (円)	1SKU当たり重量B (Kg)
1	沖縄県物産公社	ハナスタス	化粧品	洗顔	ラクチャーナ 月桃&クチャの石鹸 85g	1,760	0.11
2					ちゆらら ハーバルソープ 月桃(波) 80g	1,045	0.09
3		ちゆらら	フェイスマスク		ちゆらら シーサーマスク 20ml×2枚	976	0.05
4					ちゆらら シーサーマスク 黒袋 20ml×2枚	976	0.05
5					琉球美肌 フェイスマスク シークワーサーの香り 27.5ml	418	0.04
6					琉球美肌 フェイスマスク ハイビスカスの香り 27.5ml	418	0.04
7		サナライ			琉球美肌 フェイスマスク 月桃の香り 27.5ml	418	0.04
8					海藻と花と果実の美容液マスク with 琉球美肌 3枚入り	1,320	0.12
9					ヒアルロン酸配合 月桃薬潤水 400ml	990	0.45
10			エコマップ		月桃薬潤水 400ml	880	0.45
11		請福酒造	お酒		請福酒造 梅酒 12度 720ml	1,471	1.27
12					請福酒造 請福ゆずシークワーサー 10度 720ml	1,467	1.27
13		聚石酒造			聚石酒造 黎明 本醸造 15.5度 720ml	1,094	1.21
14		久米仙酒造			久米仙酒造 泡盛コーヒー 12度 500ml	1,114	0.92
15		南都 南都酒造所			南都酒造所 島のなごみ シークワーサー 12度 300ml	888	0.59
16		波照間製糖	調味料		波照間島産粉黒糖 450g	594	0.45
17		黒糖本舗垣乃花			波照間島のかちわり黒糖 箱入 200g	453	0.20
18					多良間島の粉末黒糖 200g	340	0.20
19		オキコ	お菓子		ブルーシールキャンディー 80g	282	0.09
20					シークワーサーのど飴 70	226	0.08

番号	仕入れ先	メーカー	大カテゴリ	小カテゴリ	商品名	SKU単価A (円)	1SKU当たり重 量B (Kg)
21	沖縄県物産公社	琉民	お菓子		沖縄黒糖ようかん 200g	567	0.22
22					沖縄紅芋ようかん 200g	567	0.22
23		ケンコーフーズ	お菓子	スナック菓子	琉球シヨラ 黒糖×ハイカオ カオオ分72% 50g	354	0.06
24					琉球胡麻菓子 ごまじん 40g	317	0.05
25		垣花食品	お菓子	スナック菓子	黒糖わたあめ うーじ 1パック	464	0.04
26					チョコっとう。 40g	135	0.05
27		琉球黒糖			チョコっとう。塩味 40g	135	0.05
28		沖縄みき屋	食品		粟国の塩入り塩のり 8切60枚	738	0.10
29		シムムラ食品	調味料		青い海 香り立つゆず塩 70g	680	0.20
30		沖縄ビエント	食品		さんびん茶ティーパック 5g×50袋	455	0.27
31		サナイラ	化粧品	フェイスマスク	琉球美肌 フェイスマスクシート ハブ 27.5ml	418	0.04
32					琉球美肌 フェイスマスク 泡盛 27.5ml	418	0.04
33		南都酒造所	お酒		南都酒造所 島のなごみ マンゴー 12度 300ml	440	0.59
34					南都酒造所 島のなごみ バイナップル 12度 300ml	880	0.59
35		琉球フロント沖縄	お菓子	スナック菓子	美ら豆 そら豆 わさび味 10g×8袋	1,650	0.10
36		沖縄美健販売			塩トマト ぬちまーす使用 110g	888	0.12
37		珍品堂			珍品堂のちんすこう 3種セット アミリーパック 165g	888	0.20
38		アリート① 12月 用	アリート		スペシャルセット①「本サイト限定組み合わせ」沖縄産梅酒、沖縄産日本酒、沖縄産お菓子2種セット	3,200	2.69
39		アリート② 12月 用			スペシャルセット②「本サイト限定組み合わせ」沖縄産泡盛コーヒ、沖縄産リキユール、沖縄産お菓子2種セット	3,200	2.39
40		アリート③ 12月 用			スペシャルセット③「本サイト限定組み合わせ」人気の沖縄菓子4種セット	2,800	0.84

掲載商材一覧 3/3

番号	仕入れ先	メーカー	大カテゴリ	小カテゴリ	商品名	SKU単価A (円)	1SKU当たり重 量B (Kg)	
41	※補助事業者社 SEEC	ゆいまーる沖縄	その他		家族で作るソーサーキット	1,320	1.00	
42		明星食品	食品		明星 沖縄そば カップ 84g	263	0.08	
43		ミーツ	アソート			【沖縄ポテイクアセット】(ハンドクリーム マンゴー・ジャスミン/ポテイククリームマン ゴー・ジャスミン)	4,840	0.23
44		海邦商事/オキネ シア						
45		ケンコーフーズ 万果 仲善				【沖縄フルーツセット】(琉球シヨコラ 黒糖×ハイカカオ/沖縄マンゴー ざくざり果 実シヤム/美ら島の紅茶 シークワーサープレーバーティー	2,635	0.40
46		グロブド麻タニクス	化粧品	洗顔		チュフティ ベビー石鹸 100g	440	0.11
47	グロブド麻タニクス		パック		チュフティ 沖縄の海泥パック オキナワパウダーグレイ 20g×6袋	1,650	0.16	
48	ココスアイランドオ キナワ		その他		ちゅら玉 レギュラーペンダント 緑 5月	1,980	0.01	
49	ココスアイランドオ キナワ		その他		ちゅら玉 レギュラーペンダント 赤 7月	1,980	0.01	
50	南都酒造所		お酒		南都酒造所 島のなごみ ハイビスカス・ローセル 12度300ml	888	0.59	
51	請福酒造		お酒		請福酒造 請福グレープフルーツソーワーサー 12度 720ml	1,678	1.26	
52	上間菓子店		お菓子	スナック菓子	スッパイマン わさび風味 12g	129	0.02	
53					スッパイマン 甘梅一番 種無し 17g	181	0.02	
54	黒糖本舗垣乃花			調味料	沖縄県産 粉末黒糖 180g	250	0.19	
55					沖縄県産 カチ割り黒糖 180g	250	0.19	
56	石垣の塩				石垣の塩 158g	680	0.17	
57	辺銀食堂				辺銀食堂の石垣島ラー油 100g	1,100	0.12	
58	アソート④ 1月用		アソート		2021福袋①「本サイト限定組み合わせ」お酒2種×お菓子2種 沖縄産リウヰール2種、沖縄産お菓子2種	3,900	2.46	
59	アソート⑤ 1月用		アソート		2021福袋②「本サイト限定組み合わせ」お酒2種×お菓子2種 沖縄産リウヰール2種、沖縄産お菓子2種	3,200	1.83	
60	アソート⑥ 1月用		アソート		2021福袋③「本サイト限定組み合わせ」沖縄産人気お菓子4種セット	2,700	0.88	

4. 実績に関するプラットフォーム側の評価について

プラットフォームFROMJAPANへのヒアリングによると、食品や化粧品は様々なジャンルの中でもハードルが高く、手に取って目で見て購入したいという消費者心理があるという。

一方で、海外からの引き合いの多いアニメやキャラクターとのコラボレーションした商品は売れ筋になる傾向がある。

マンガやアニメ、ゲームは海外で評価が高く、関連商品は購入へのハードルを引き下げる理由になるためである。

試食のような体験を提供することが出来ないEC販売だからこそ、購買意欲を向上させるブランディング戦略が重要となる。

総評/顕在化した課題：

FROMJAPANを活用し、中国以外の市場として欧米属性向けに県産品販促を本サイトで仮説・検証に取り組んだ。

米国市場でのテストマーケティングを目的に、ギフトアソートパックや酒類を主に取り扱った。

外部からの誘導施策としてSNSバナー広告を実施したがハードルは高く、今後は、昨今主流となっている動画を活用したインフルエンサーの実演型広告の展開も必要と感じた。

特に現地での認知度が課題の県産品は販売に説明を要すると考察され、商品内容を分かり易く伝達し、疑似体験できるインフルエンサーなどの手法等が有効であったと思われる。

巻末資料

FROMJAPAN サイト掲載についての留意点

掲載に関する制限

①の商品画像掲載に関し「画像 1 枚のみ」の制限があったため、掲載する食品商材は「外観 + 中身」が見えるよう撮影した。また、②商品説明に関し各商材に関する PR ポイントを考え記載。

泰石酒造 黎明 本醸造 15.5度 720ml



商品価格 ¥1,094 Yen (1,094 円)

海外送料 ① お見積もり

商品説明

②

【日本最南端清酒】
 ・沖縄では気候の問題から日本酒製造には向いていないとされてきましたが、四季醸造の技術を用いて暑い沖縄でも作れるようになった沖縄で唯一作られている清酒です。
 ・味は昔の日本酒を思い出される辛口でコクのある清酒です。
 ・様々な料理との相性も良く幅広く楽しむ事が出来る清酒となっております。
 ※沖縄産（条件付き送料無料対象商品）でのお買い上げ金額が税込8,000円以上の場合、日本国内送料無料で。

ご購入 ③ 入力する

南都酒造所 島のなごみ ハイビスカス・ローゼル12度 300ml

① 外装 + 中身



【名水 100 選にも選ばれた、美味しい水で作ったお酒】

商品価格 ¥888 Yen (888 円)

海外送料 ① お見積もり

商品説明

②

【名水100選にも選ばれた、美味しい水で作ったお酒】
 ・名水100選にも選ばれた、玉城の美味しい水を使用して作ったハイビスカス・ローゼリキユール。
 ・沖縄県南部で収穫されたハイビスカスローゼルの「方ク」の部分乾燥させて原料にします。ハイビスカスローゼルを通常より露沢に使用することでアントシアニン系の天然色素を抽出し、ルビーのようなキレイで真っ赤な色が実現できました。
 ・ひとつひとつ手作業で、丁寧にお酒に仕上げました。
 ・そのまま飲むのも良いですが、ソーダ割にしてもおいしく召し上がれます。
 ※沖縄産（条件付き送料無料対象商品）でのお買い上げ金額が税込8,000円以上の場合、日本国内送料無料で。

波照間島のかちわり黒糖 箱入 200g

① 外装 + 中身



【日本最南端の有人島波照間島の黒糖】

商品価格 ¥453 Yen (453 円)

海外送料 ① お見積もり

商品説明

②

【日本最南端の有人島波照間島の黒糖】
 ・波照間島の黒糖は少し硬めでそのままサクサクと食べる事が出来ます。
 ・お料理の砂糖代わりに黒糖を使用する事で砂糖にはない豊富なミネラルも得ることが出来る為、健康食材としても使用できます。
 ※沖縄産（条件付き送料無料対象商品）でのお買い上げ金額が税込8,000円以上の場合、日本国内送料無料で。

ご購入 ③ 入力する