JAPANESE CRAFTS CO.,LTD.

中小企業向け

# オンライン販売及び販路開拓サポート
# サービスご検討資料

優れた商品を持ちながら、
正しく消費者に情報が届
いていなかったり
オンラインでの魅せ方が
十分に機能していなかっ
たりしていませんか？

当社では、自社オンラインサイト構築・運用の経験から、たくさんの中小メーカーからご相談を受けて参りました。
また、東京都や地方自治体、組合など多数の団体から「オンラインで商品を販売することについて」登壇依頼にも応えてまいりました。

これらの状況から、バイヤーやサイトマーチャンダイザーとしてアマゾンの社員として実績があるメンバーや、アマゾンへの販売で年商数十億円を超える**実績のあるメンバーを集め、サポート事業部を設置いたしました。**

**今後、中小メーカーのオンライン販売を中心とした販路拡大サポートを行ってまいります。**

JAPANESE CRAFTS CO.,LTD.

Our services

# 当社サポート事業の特徴

## 1 様々なカテゴリーの商習慣を理解し適切な方法でオンライン販売の強化策を立てることが可能！

経営リソースに基づいた全体計画の見直し立案からサポート可能。メーカーや小売り、卸として担当、実践者してきたからこそ実行可能。オンライン販売が事情により難しい場合は、商品や地域、物流等の特性にあわせた販路開拓をサポート。

## 2 実行まで請け負うことが可能！

御社へのレポート紙面をつくることに重点を置かず、実行しながら修正するオンライン販売の特徴を捉え、スピード感を持って取り組む。立ち上げを実行し、改善しながら成果をあげるために当社で実行することも厭わない。

## 3 規模の大小をあわせ数千社のオンライン販売サポート！

中小メーカーのオンライン販売の相談を数千件は受けてきた。取組には御社代表の強い思い入れ、マインドシフトがとても重要！
他にも肝となるポイントやつまづきやすいミス、業界特有の方法も熟知！

## 4 チームで最適解を検討！

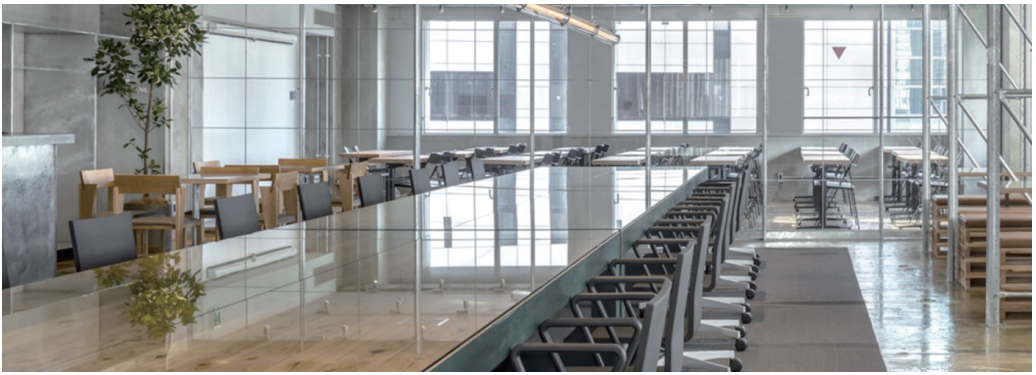
物流面、マーケティング、サイト集客など必要な段階で適正なプロフェッショナルが対応！オンライン販売は日々進化しているため、ひとりで全てを網羅して理解し実施できる人はほぼ存在しない。当社は御社課題をチームの智慧とリソースで解決に導く。

## 5 越境 EC（海外への展開）サポートも可能！

当社は現在でアメリカ、イギリス、中国、ロシア、フランスなど各国でメジャーなモールでの商品販売を行なっている。
これらのノウハウをご提供することが可能。

Company Profile

# 会社概要



社　名：日本工芸株式会社 - JapaneseCrafts Co.,Ltd. -
代表者：代表取締役 松澤斉之
本　社：東京都新宿区西新宿１-１-６ 12SHINJUKU731
ＵＲＬ：http://www.JapaneseCrafts.co.jp
設　立：2016年12月
主要取引銀行：みずほ銀行 新宿中央支店

1 EC事業

工芸品をセレクトし仕入れ、国内外に向け自社オンラインにて販売

厳選した日本の工芸品を世界へ届ける通販サイト「日本工芸堂」運営（日本語・英語）

2 海外販売事業

日本の工芸品を取り扱う店舗への輸出、および自国 EC モールで販売する事業者（日本国内外の）への卸

WEB 活用、海外展示会への出展などで新規 distributor を開拓

3 サポート事業

EC を含めた販路開拓の作戦計画立案・実践サポート、
およびそれらに関する講演活動

JAPANESE CRAFTS CO.,LTD.

**コーポレートビジョン**

日本の工芸、職人の技と精神性・製法・技法に宿るこだわりやプロセスを理解し、商品流通・教育など通して製品を愛する日本内外の人、世の中に広げていく。

Business List

# サポート事業メニュー

## 新規事業 販促支援

- ビジネスモデル設計
- マーケティング戦略立案
- EC を絡めた販売戦略立案・実行

## DtoC 戦略設計 制作

- 自社のリソースにあった EC 展開案の策定サポート
- サイト制作・物流・集客など一連のビジネスモデル設計
- 成果を出すための運用サポート・代行

## アマゾンを 活用した販売

- 元アマゾンバイヤーなどによる実践的サポート ※商談同行含む
- EC モール活用の作戦計画立案・サポート
- 販売加速の作戦計画策定、実施サポート

## SNS 設計 運用代行

- Instagram,Facebook,Twitter など SNS の活用設計
- 効果的なコンテンツ作成の作戦立案
- 動画、文章コンテンツ、商品撮影業務

## WEB ソリューション

- オンラインでの集客戦略
- SEO、競合分析
- 強みとニーズに合わせた WEB 活用のサポート

## 越境 EC 海外販路開拓

- ヨーロッパ、中国、アメリカなど当社販路実績のある国への展開
- 海外展示会サポート（選定、運営、企画）
- EC サイト設計・立上げ

Amazon Support

# アマゾン販売サポートの特徴

**アマゾンでの”独自ルール”を熟知**

アマゾンで自社商品をどのように魅せ、販売実績をつくるか、継続してブランディングをどう構築していくか、これらを熟知。
元アマゾン社員で業績をあげたメンバーやアマゾンへの販売で年商数十億の実績をつくったメンバーが揃っているため実務と内部事情の両方を熟知。

**ゼロの状態から販売開始もサポート可能**

紙面をデジタル化し、必要情報をアマゾンエントリー用のデータに整えたり、効果的に集客するために検索キーワードを入れたり、コンバージョンを上げるための施策に取り組んだり、と、全てのプロセスについて熟知。

**アマゾン出品（セラー）・アマゾンへ販売（リテイル）の運用戦略をサポート**

成長への次の一手を具体的に探り出します。場合によっては商談設定、商談同行も可能！なぜなら元同僚がバイヤーや担当者で相当数アマゾンに在籍しているため可能！

**アマゾン広告＋αでアクセス数を向上させます！**

御社のリソースに合わせたマーケティング戦略を提案。アマゾン広告（スポンサープロダクト）のみならず、SNS 広告やリスティング広告も実施可能。

**御社 WEB 戦略のなかでの位置付けを明確に！**

認知を高め流入を取り、コンバージョンまでを設計し、追跡確認できるよう設置。デジタルシェルフを効果的に行う総合策のなかでアマゾンをどう活かすかの視点で提案。

Amazon Support

# アマゾン販売サポートサービスメニュー

## コンサルティングプラン

**当社が方向性のアドバイスを行い実行支援いたします。**

### 対象想定企業

- アマゾンでの取り組みを行っているが伸び悩んでいる
- アマゾンを本格的に取り組みたい
- 自社担当で運用を行うがプロのアドバイスが欲しい

### 実施例

- 商品ページ改善提案
- 画像提案（制作費は別途）
- 広告提案（広告費は別途）
- プライシング提案
- アマゾンへの商談同行

月額料金：100,000 円（税別）
対象商品：10-100SKU（それ以上の場合は応相談）
契約期間：初期 3 カ月（継続するかは両社合意して決定）
初期費用：10,000 円
方　　法：初回訪問
　　メール・電話（制限なし）
　　オンラインミーティング
　　月２回の定例打合せ（目安）

＊遠隔地の場合、別途交通費実費分承ります。
＊事前に業務範囲を両社で事前合意して進めます。

## 運用代行プラン　立ち上げ時期におすすめ

**当社がプロジェクトをリードして成果を創り出します。**

### 対象想定企業

- アマゾンでの取り組みを行っているが伸び悩んでいる
- アマゾンを本格的に取り組みたい
- 自社担当は置くが当社で運用を実施

### 実施例

- 商品ページ改善提案
- 画像提案（制作費は別途）
- 広告提案（広告費は別途）
- プライシング提案
- アマゾンへの商談同行

月額料金：150,000 円（税別）
対象商品：10-100SKU（それ以上の場合は応相談）
契約期間：初期 3 カ月（継続するかは両社合意して決定）
初期費用：10,000 円
方　　法：初回訪問
　　メール・電話（制限なし）
　　オンラインミーティング
　　月２回の定例打合せ（目安）

＊遠隔地の場合、別途交通費実費分承ります。
＊事前に業務範囲を両社で事前合意して進めます。

Support Cases

# これまでのサポート実績

## 1 全国の特産品のオンライン販売サポート

日本全国の地元の特産品、約 20,000 点（約 1,000 社）を大手プラットホーム上展開のサポート。それまで地元でしか知られてなかったような調味料が年間数万個の販売実績になるケースも。

## 2 海外のブランドの日本進出サポート

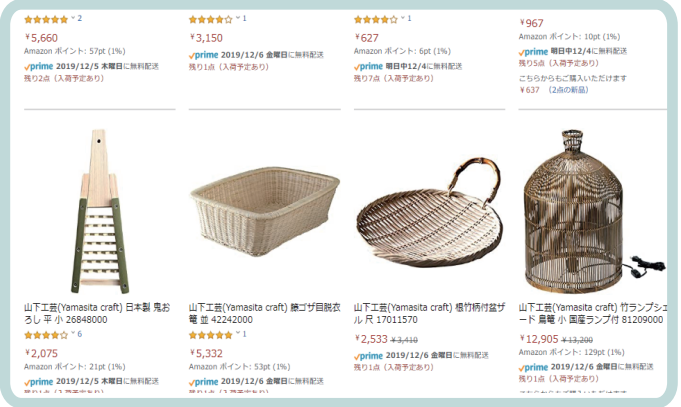
日本未進出のブランドの日本展開をオンライン販売中心に展開するためのフルサポート。Amazon での販売、楽天、Yahoo! への出店はもちろん、翻訳、コンテンツ制作、貿易業務、物流とトータルでサポート。

## 3 営業カタログのオンラン販売対応へのデータ化

数万点が掲載されたカタログ（紙）がある卸のオンライン販売開始サポート。紙面カタログからデジタル化への変換はオンライン販売では必須で、これらのサポート事例多数。

## 4 工芸 EC における事業立案、商品選定

東証一部上場企業内新規事業、工芸品のオンライン販売サイト構築サポート。商品選定、物流の設計、在庫の持ち方など業界特性と EC 特性を鑑みた事業立ち上げサポート。



Support Cases

# これまでのサポート実績

## 上場企業の EC 新規事業立ち上げサポート

5

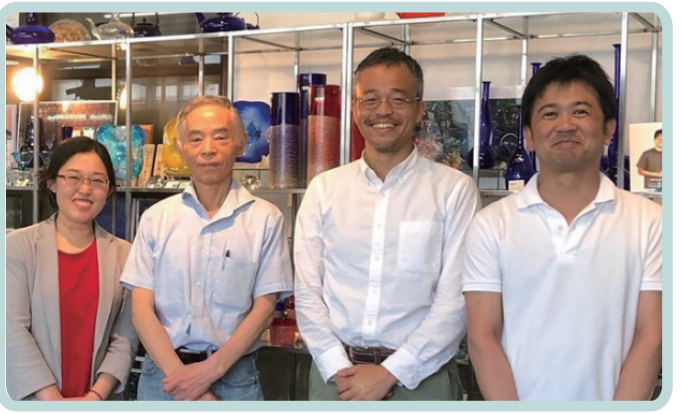
東証一部上場企業の EC 事業部立ち上げサポート。アマゾンでの実績はあるが楽天や自社 EC は未取り組み。

自社の強み出しや EC 事業のあるべき姿、競合調査などをプロジェクト化。当社でリードし、メンバーのリテラシー向上とともに戦略立案を行う。業者コンペ、選定を実施。実際のローンチ、運用のフルサポート。

## 起業時の事業モデル設計・サイト構築

6

創業して自社の EC サイトでの物販および情報発信サイトを構築したいという創業メンバー。経営陣のリソースを鑑みたビジネスモデルのご提案およびサイト構築をサポート。



## 大手卸のオンラン販売開始のためのサポート

7

老舗の卸。取り扱い SKU 数は数千あるが、その中で 1000 商品弱を選び EC で展開。これらの全品の商品撮影、商品情報のデジタル化および楽天・アマゾンでの販売・商流をスタート。

## アマゾンビジネスに取り組むメーカーサポート

8

すでにアマゾンリテイルでの実績はあるが、成長が鈍化している状況。アマゾン側からブランドスペシャリストの要請を受けている。当社メンバーに元ブランドスペシャリストとバイヤーがいるため商談同行して条件を引き出す。適正かつ具体的な対応策と成長するためサポートを実施。

Lecture Cases

# 講演実績

| | | |
|---|---|---|
| 2018 | 東京都の創業支援 Startup Hub Tokyo | 「EC ビジネス成功のポイント」 |
| 2018 | 東京都雛人形工業協同組合 | 「インターネット通販の現状と対策、伝統工芸の海外展開の可能性」 |
| 2019 | 公益財団法人東京都中小企業振興公社 | 「バイヤーも納得する商品販売のコツ」「商談が取れる BtoB 営業」<br>「展示会出展レビューと今後のアクション」 |
| 2018 | 岡山市主催 EC モールセミナー | 「強みを引き出すプロが教える！繁盛するネットショップ運営」<br>「大手ネットショップ担当者が語る EC モール出店セミナー」 |
| 2019 | Kawasaki-NEDO Innovation Center | 「EC ビジネス成功の６つのポイント」 |

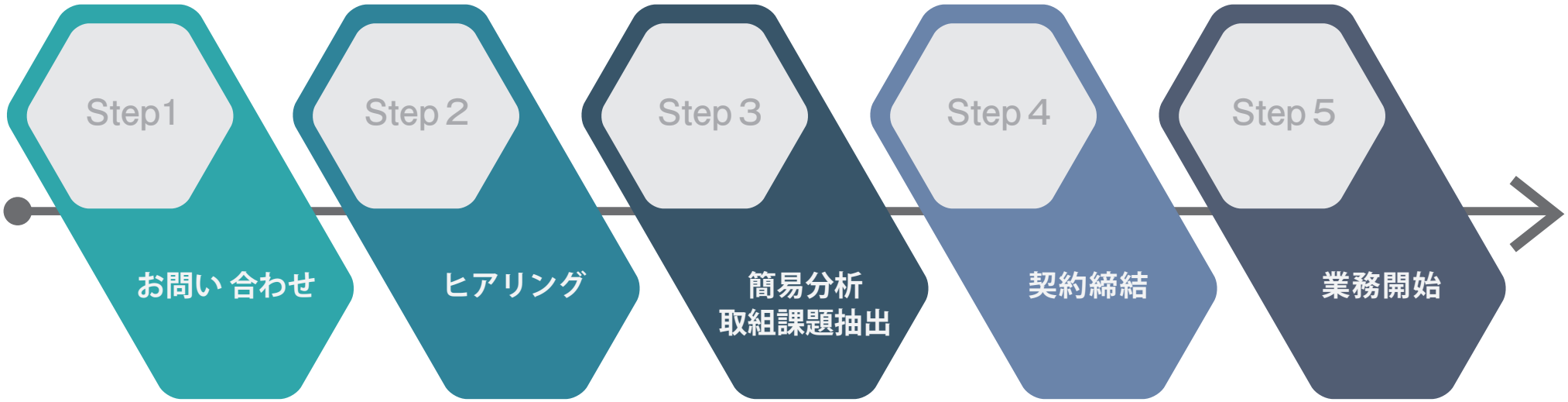
※他にも多数講演実績あり

## 代表：松澤斉之プロフィール

中国四川大学に留学後、1996 年東京理科大学卒業。教育事業立ち上げ（現、株式会社ビジネス・ブレークスルー）に参画し、起業家育成学校大前研一のアタッカーズビジネススクール事務局長就任。2006 年、新規事業開発支援を特長とするコンサルティング会社、株式会社フロイデ立上げに参画、役員就任（現在、パートナー）。2012 年 - アマゾンジャパン、ホーム事業部にてインテリア・雑貨・工芸関連商品の担当バイイングマネジャー業務に従事。信金中央金庫及び信用金庫経由での新規取引メーカー開拓スキームを確立。2016 年日本工芸株式会社設立し代表就任。越境 EC 事業及びサポート事業を展開。独立行政法人中小企業基盤整備機構販路支援部国際化支援アドバイザー（2019 年度）。SBI 大学院大学経営管理研究科講師 共著：企業における「成功する新規事業開発」育成マニュアル ( 日本能率協会総合研究所 )

Business Flow

# サポート開始までのながれ




ご不明な点やご質問、ご要望などございましたらお気軽にお問い合わせください。
担当者よりご連絡させていただきます。

御社の現状やご要望をお聞かせください。

ヒアリングした内容をもとに、今後の取り組みについて、弊社チームで検討いたします。

弊社から、今後のサポート業務について提案させていただきます。
ご同意いただいてから、契約締結いたします。

合意した業務範囲に沿って、実務を進めます。
電話・メールでのお問い合わせはいつでも対応いたします。