

# クオリティの高い日本製品には力がある 越境ECで世界に挑む

## 株式会社 ノーススマート



▶進出国  
アメリカ

### PROFILE 企業情報

- 所在地:北海道石狩市
- 業種:日用雑貨の小売・卸売
- 資本金:1,000万円
- 創業:2013年5月 ●従業員数:10人



2015年に社屋を新築



箸に名入れ彫刻と桐箱にオリジナルデザインを印刷して付加価値をつける

### 越境ECサイトの利用により急成長

幼い頃からパソコンに触れ、インターネットの世界に興味をもっていた網島広和社長。社会人となり、当時特に興味をもっていたインターネットショッピングについて独学で学ぶ中で、海外における日本製品の評価の高さをよく目にするようになる。「精巧で多機能、クオリティの高い**Made in Japan**の商品には海外でも高いニーズがあることを肌で感じました」と当時を振り返る。

こうした、海外での日本製品への需要にビジネスチャンスを感じた網島社長は、2013年、自宅の一部を倉庫代わりにして、アメリカの越境ECサイトに出店を開始。日用雑貨等の販売をスタートした。すると、網島社長の狙い通り日本製品のクオリティが受け、予想以上の売上につながっていく。事業が軌道に乗ってきたことから、2015年には法人を設立。また、同年には初めて日本公庫を利用し、社屋兼



倉庫を建設。法人設立当時、1人だった社員も、現在では7人になった。当社が急成長を果たした要因について、網島社長は「お客さまから信用を得ることができたからだと思っています。信用を得るため、創業当初から、**カスタマーレビューで常に100%満足の評価を得られるよう、購入前・購入後のフォローに力を入れてきました**」と語る。

### 地元、石狩の企業との提携

2015年後半になると、大手メーカーが自ら海外のネットショッピングサイトへ出店・販売を行う動きが活発化し競争が激化してくる。そこで、オリジナル商品の開発に着手。生活雑貨などにデザインや名入れをし国内外への販売をスタートした。「オリジナルのデザインを施せば、**オンリーワンの商品という付加価値**が生まれます」。

さらに同社は、2017年にオリジナルの「萌えキャラ」をネット上でユーザーが作成し、自社でプリントした商品を国内外で販売するサービスの開始を予定。付加価値の高い商品の販売を強化していく。

そして現在、網島社長は地元石狩の経済振興にも目を向けつつある。「これからは**石狩にもグローバルに戦える企業がある**ことをもっと発信していきたい」と語る。網島社長のチャレンジはこれからも続いていく。



「1日10時間くらいパソコンに張り付いて、情報収集をする」という網島広和社長。地元商工会の中では一番の若手ながら、石狩の企業の発展・地域の発展に努めている

### 海外展開のヒントをうかがいました

#### Q 越境ECサイト出店時の注意点は？

インターネットを使い、越境ECサイトにおける売れ筋商品の情報収集を常に行っています。今、どんな商品が売れているのかをリサーチし、消費者のニーズを先読みすることで、少しでも多く利益が確保できるよう努めています。どんなに忙しくても、情報集めのためのネットサーフィンは欠かせません。



#### Q 海外展開で苦労したことは？

海外ビジネスには、為替の変動などのリスクがあるので、国内販売による利益で足場を固め、リスクを分散させる必要があると感じています。また、主力のアメリカ市場は日本時間の夜に動くので、商談や問い合わせへの対応のために、24時間気が抜けません。今も日本円の為替変動は常にチェックしています。

#### Q ビジネス文書のやり取りは英語ですか？

契約締結など企業とのやり取りでは、ビジネス英語が必要なので、翻訳を専門家に依頼しています。英語の取扱説明書を欲しいという要望があれば、同じく専門家に翻訳を依頼したものをお送りしています。費用はかかりますが、信用につながる重要な出資だと思っています。

### Interview 我が社の「イズム」



海外展開を検討する企業の方へ  
**チャレンジの成功の鍵は  
情報の取捨選択と  
行動に移すスピード感**

網島 広和氏  
◆株式会社 ノーススマート 代表取締役

個人事業主として事業を開始した頃、商品の仕入れ方法や在庫管理は、物流会社で働いた経験が役に立ちました。新社屋を建て、スタッフを採用するときも、サラリーマン時代に配属された部署のマネジメントを任されていたことが役に立ちました。現在、キャラクター製作という新しいチャレンジをはじめていますが、最終的には今まで培ってきたことがすべてつながる事業だと思っています。今後もスピード感を持って色々なことに挑戦したいと思っています。

どんなビジネスでも100%安心なものはありませんが、50%しか確実性のないことや畑違いの事業には手を出さないと心がけています。さらにグローバル化するインターネットビジネスに必要なのはスピード感です。海外というキーワードだけでなく、あらゆるところにアンテナを立てて情報をキャッチし、取捨選択をすることが、事業の成功につながるのではないのでしょうか。

