

日本の商品を世界へ

imoko

株式会社Offbeat (Offbeat,co.Ltd)



会社概要

会社名	株式会社 Offbeat
所在地	〒530-0002 大阪府大阪市北区曾根崎新地2丁目1-23 JPR堂島ビル5階
代表取締役	高橋 健
設立	2020年3月
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ECコンサルティング・DtoCブランド・広告運用・インフルエンサーマーケティング



imoko とは

日本のブランドを世界へ届ける
新しいかたちの **ECプラットフォーム** です。

国内外で活躍する **ソーシャルバイヤー** を抱え、
個人がもつ **独自の販売ルート** や **SNSでの発信力** を最大限引き出します。

小さなブランドでも、世界に影響を与えるチャンスが
imokoには無限に溢れています。



imoko で出来ること

for ブランド/小売店舗さま

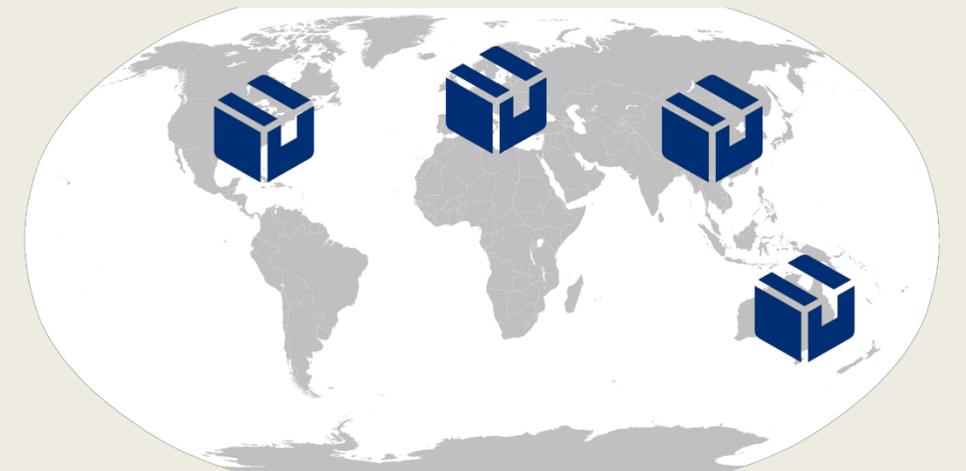
商品をimokoに掲載



ソーシャルバイヤーが
購入、国内発送



ソーシャルバイヤーが
世界に向けて販売、発送





現代特有の購買プロセス

B2CからB2B2C、そしてB2C2Cの時代へ

2000年代まで
B2C

2000年代以降
B2B2C

現在
B2C2C



百貨店や小売店で
顧客へ直に販売



楽天やAmazon等の
ECプラットフォーム
を通じて販売



参照:中国「快手 (Kuaishou)」
インアゴーラ株式会社プレスリリースより

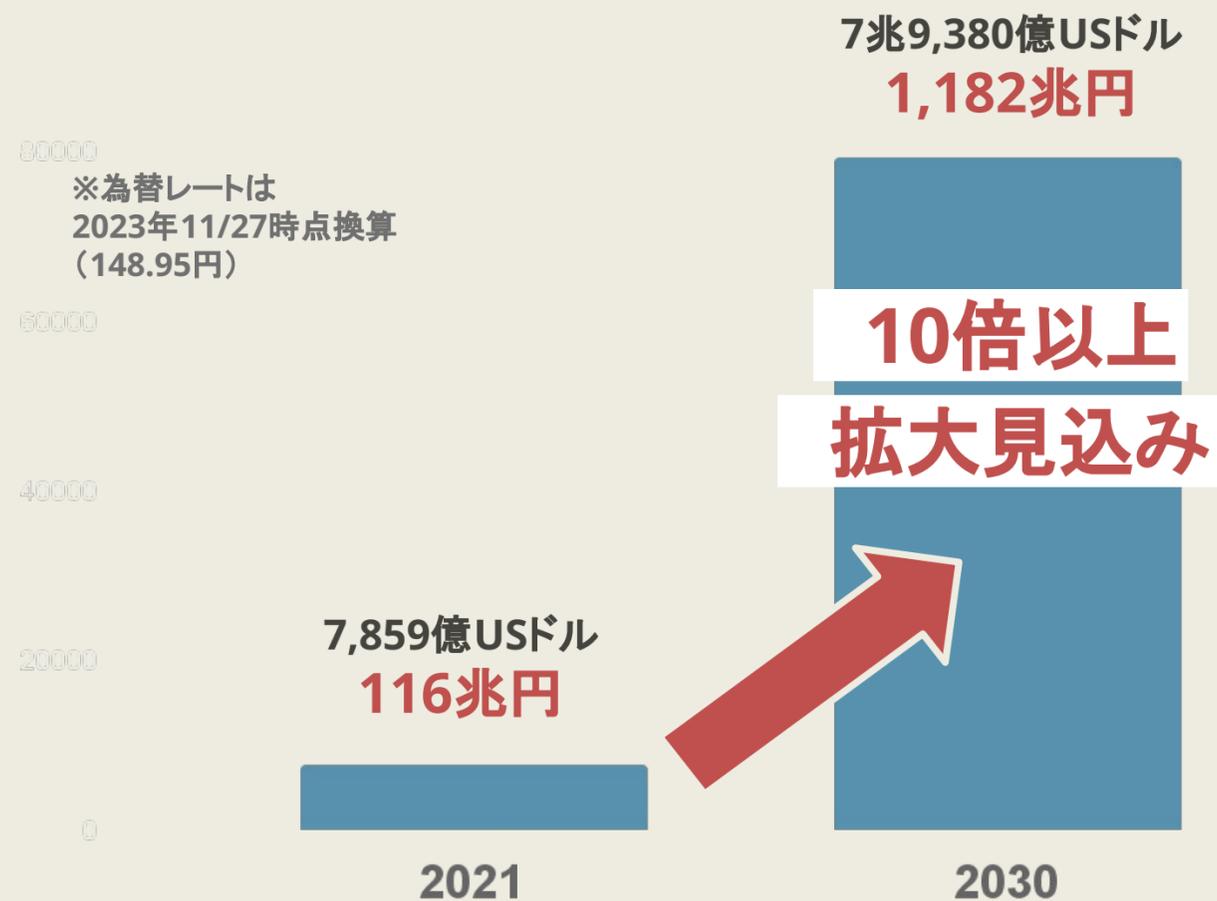
SNSを通じて、
個人が個人へ
販売



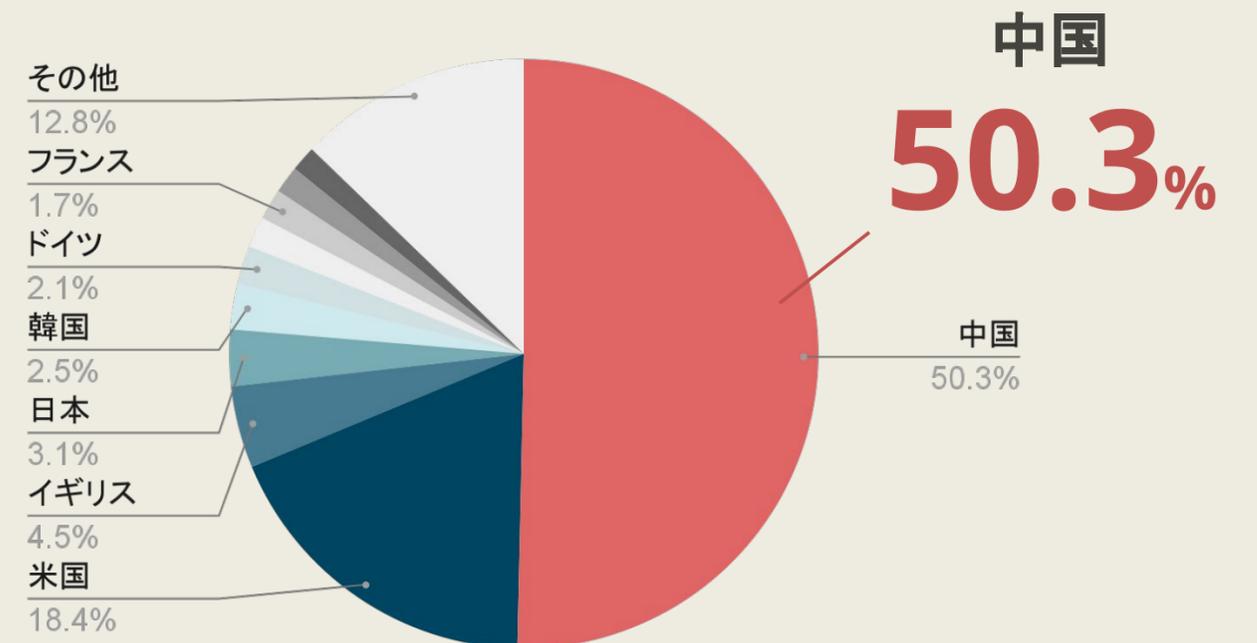
越境ECの市場規模

2030年には**10倍**規模へ到達見込みの成長分野

世界の越境EC市場規模の拡大予測



中でも、**全世界のEC(B2C)市場規模**
半分以上を占める中国市場での
成長が期待される





ソーシャルバイヤーとは？

SNSを使った個人の影響力を使い、海外の商品を自国へ販売



LIVE配信の様子

ソーシャルバイヤーとは、一般消費者が必要としている海外の商品を代理で購入し、購入手数料を上乗せして販売することで利益をあげている、いわゆる「代理購入者」のこと

LIVE配信

日本の店頭で商品を試したり、購入する様子を実況



独自のコミュニティ

日本国内に居る中国人同士のネットワークをもち、ブランド発掘等情報を共有



オフライン情報の信頼感

日本の最新の売り場や商品を直接紹介できることが消費者へ高い信頼感を与えている





imoko で実現したいこと

小売企業とソーシャルバイヤーを直接つなげ、日本のブランドを世界へ

これまでの ソーシャルバイヤー

店舗さま:バイヤーがお店に
来てくれるのを待つしかない



SNSやコミュニティで
情報収集



店舗さまと
値段交渉



百貨店等で中国の消費者
向けにLIVE配信



LIVEで販売した分を
定価で購入



定価に販売手数料を上乗せし、
海外へ発送

imokoを使えば...

店舗さま: imoko が抱えるバイヤーに
積極的にアプローチできる!



imokoで
情報収集



(小売企業や倉庫で
LIVE配信)



imoko登録時に予め決めた
値段で購入



任意の価格で
海外へ発送



実施フロー

間接的な越境 EC体制をとることで、為替リスクや在庫・支払い面のリスクを回避

