

T.G. Press

Tokyo Guarantee Press

巻頭

Special
Feature

越境ECで世界に届ける
“日本の魅力”を詰め込んで

株式会社 ICHIGO [Tokyo Treat]



「AIくん、キミ、うちで何できる？」

仕事の生産性をぐんと高める！
トップフォーマーの睡眠法

職場で食べたい
おやつ & ごはん

アリーステージの羅針盤
株式会社Hubble

T.G.Info
本店事務所移転のお知らせ

コロナ禍という壁があったからこそ 固定観念を覆す決断ができた



近本 あゆみ

早稲田大学卒業後、大手人材サービス企業に入社し、通販事業に携わる。2015年に前身となる越境ECに特化した事業会社を創業。2021年に株式会社ICHIGOに改称。

Company Profile

株式会社ICHIGO
 創業：2015年
 資本金：1,000万円
 代表者名：近本あゆみ
 事業内容：D2C越境ECサブスクリプションサービス、オンラインクレーンゲーム、ソーシャルコマース
 所在地：東京都港区芝5-13-18いちご三田ビル7階
 URL：https://ichigo.com/

ヒットの最大の障壁は？

コロナ禍による国際配送の停止、配送コストの上昇

世界を相手にインターネットの通信販売を行う越境EC。成功すれば大きな成果が望める半面、言語や商習慣の違いを乗り越えるのは簡単ではない。そんな市場で、日本のお菓子の定期便という新ジャンルを打ち立て成長を続ける株式会社ICHIGOのヒットの裏側に迫る。

取材・文／國天俊治 写真／清水亮一

世界中にファンを持つ日本のお菓子の『定期便』

現在、花盛りのサブスクリプションサービス（以下、サブスク）。動画、音楽などのプロダクトやコンテンツに定額料金を支払い、一定期間のサービスを受けるこのモデルは、すでに日本市場でも市民権を得ている。そんなサブスクにいち早く注目を世界に向けてメイドインジャパンのお菓子や雑貨を毎月届ける越境ECを展開するのが株式会社ICHIGOだ。2015年のサービス開始以来急成長し、現在は180の国と地域に顧客を持ち、年商は40億円を超えた。「主力製品は、日本でしか買えないお菓子をオリジナルボックスに詰め込んだ『TokyoTreat』で、他にも和菓子、化粧品、雑貨など、扱う商品は複数あります。いずれにも共通しているのは日本の魅力を世界に発信したいという思いです」と近本さんは言う。たとえば日本各地の和菓子を盛り込んだボックス「SAKURACO」の中には、商品とともに一つの冊子

が入っている。和菓子の成り立ちや、製造元である老舗メーカーの歴史、和菓子にかける思いなど、それぞれの商品の物語を記したものだ。こうして日本文化を世界に広めていくことを、近本さんは自らのミッションの一つに据える。

だからといって日本の感覚や価値観を押し付けるようなことはせず、「外国から見た日本」のイメージに合わせたパッケージデザインや広告展開にこだわってきた。それを可能にするのが、従業員の7割を占める外国人社員だ。

「越境ECでは、ただ日本語のサイトを英訳して世界に発信しても、まづうまくいきません。国が変われば、好まれるデザインや文章、最適なセールの仕方、求められるユーザー体験までまったくの別物になります。ニーズを的確に汲み取るには、その文化の渦中にいる外国人の力を借りるのがベストです。特にカスタマーサービスやマーケティングの領域は、たとえ英語が堪能であっても日本人では難しいと感じます」

アメリカで流行していたサブスクボックス

大学時代、当時流行っていたという学生起業のメンバーに誘われたのをきっかけに、ゼロから事業を作るおもしろさに目覚めたという近本さん。就職先には、起業を見据えて大手人材サービス企業を選んだ。まずは営業部で新規開拓営業を担当した後、通販の新規事業企画を手がけた。その際、ECに大いなる可能性を感じ、自身が起業した際の事業としても考え始めたという。

ただ、当時すでに国内向けEC市場は群雄割拠で、そこに割って入るのは並大抵のことではなかった。

新たな事業の種を探し求めていたある日、銀座で「爆買い」をする外国

人の姿を見て、ひらめいた。「日本ではなく世界に目を向け、越境ECで勝負するのはどうだろうと考えました。市場を見れば、大きく勝っている企業もまだなかったため、ここなら戦えるかもしれないと思っ

ていろいろと調べ始めました」そして規模の大きなアメリカ市場を調査する中でサブスクと出会う。「当時、アメリカではすでにサブスクが一つのビジネスモデルとして根付いていました。プームとなっていたのが、カミソリやミルクといった日用品などを毎月ボックスで届けるサブスクで、このアイデアに大いに興味を惹かれました」

では、ボックスの身には何を入れるか。外国人が欲しいものは何かを考え抜き、お菓子に行き着いた。

海外向け日本のお菓子の定期便「TokyoTreat」とは

主力サービスの「TokyoTreat」は、日本のスナック菓子やジュースを毎月15～20個届けるサブスクサービス。日本ではか手に入らないもので、かつ大手メーカーの商品を中心に厳選。これまで届けた総数は200万箱を超え、世界180の国と地域で展開。

日本各地の伝統的な和菓子や日本茶を届ける「SAKURACO」も人気。自治体などのコラボ企画も行う。その地域ならではの商品を含め込んだボックスを世界の顧客に届けることで、地域活性化にもつながることを目指している。



AIが、御社の未来を予測します！

AI導入を成功させるために、心得ておくべきことを紹介します。

AI総合研究所 NABLAS 株式会社
代表取締役 所長
中山 浩太郎



特に幅広い分野の企業に有用だと思われるのが、過去のデータから商品の売上や部品の需要などを予測する、需要予測AIです。さまざまなものの需要の変化を予測することができれば、売上の予測だけでなく、在庫や人員配置なども最適化でき、経営は効率化し生産性も高まります。

実際に、そうした需要予測AIを利用し、成果を上げている企業が増えています。

たとえば飲食業界では、店舗の45日先までの売上予測を行い、その精度は90%というサービスが

Point!

- 需要予測で経営の効率化と生産性の向上を実現
- 本腰を入れるなら、データサイエンティストの雇用の検討を

Profile: なかやま・こうたろう
AI総合研究所 NABLAS株式会社代表。AIやディープラーニングについて、東京大学などで最先端の研究を行うとともに、企業のAI導入推進や、人材の育成にも力を入れている。

“値上げはタブー”という固定観念を捨てた



コスト削減のため、梱包やマーケティングなど業務の多くを内製化している。ボックスに同梱する冊子の制作もすべて社内で行う。

「お菓子は、実はお土産ナンパワで訪日客の7割が購入していくとわかりました。外国人はきっと日本のお菓子を欲していると確信し、勝負してみよう」と決めました」

語学が堪能で外国のビジネス事情にも詳しいビジネスパートナーを探し、2015年3月から事業を本格始動した。

**ある日突然、事業が停止
最大2万箱が配送不能に**

最初はすべて、2人で行った。苦労したのは商品の確保で、あつた問屋50社すべてに断られた。他に打つ手がないので量販店に向いて商品を集め、自分たちでパッキングして海外に発送していたという。

初めはほとんど売れなかったが、3か月目に海外のユーザーバーに紹介されたのをきっかけに、風向きが変わった。そこから、当時ほとんど誰もやっていなかったユーザーバーを使ったプロモーションに舵を切り、一気に売り上げを伸ばした。

以来、右肩上がり成長を続けたが、予想だにできなかった事態により事業は大きな壁に当たった。

「コロナ禍に入り、ある日突然、荷物がまったく送れなくなったのです。配送中の荷物も否応なしに送り返され、最大2万箱ほどが配送不能となりました。1日3000件にも及ぶクレームでかなり厳しい状況でした」

その後、宅配業者を新たに探したが、新たな課題は送料だった。対



サブスクリプション以外に、オンラインクレーンゲーム「Tokyo Catch」も展開。アプリやウェブでプレイ可能で、獲得した景品は世界各国に配送している。

応の早い宅配業者は、その分料金も高かった。サブスクというビジネスモデルにおいて値上げはタブーの一つであり、顧客離れにつながりかねない

「ICHIGO」の
これからの展開

日本という国は、魅力で溢れています。私たちが今、紹介している商品はそのごく一部にすぎません。これからもどんどん商材の幅を広げていき、引き続き日本の文化を発信していきます。

また、これからますます増えるであろう訪日外国人へもアプローチし、彼らの帰国後にも自社のサービスを使ってもらえるような仕組みを考えていきたいです。



「覚悟を決めて値上げのお断りを出したら、反応は思ったよりずっと好意的でした。応援しているという声も届きましたし、むしろ配送スピードが上がったことで新規の顧客まで増えました。価格は絶対に上げられないというのが固定観念にすぎないとわかり、発想の幅が広がりました」

そこからは一転、「コロナ禍の果ごもり需要に後押しされ、事業はさらに飛躍した。」

「結局は、どんな状況でもあきらめず粘り強く考え、できることをやっていくのが壁を突破する唯一の道だと感じます。壁を前にするとこれまでの自分の枠を超える新たなアイデアが生まれる可能性もあり、それがさらなる成長につながるはずですよ」

アーリーステージの 羅針盤

様々な分野で活躍中の社長さんに、
アーリーステージでの学びや
大事にしていたことをうかがいました。

「100分の1のファン」に向け 最適なサービスを構築し続ける

に確認、引き継ぐことができる。
創業者の早川さんは、もともと起業への関心が
高く、会計士として税理士法人に勤務していたの
も財務や資金調達について学ぶためだった。
「会計士時代、専門性が高いといわれる自分たち
の業務がIT化によりソフトウェアに置き換えら
れていくことに衝撃を受け、IT系での起業を志
し、独学でプログラミングを習得しました」
また、会計士として働く中で、煩雑な契約業務
の管理がずさんになっている状況を知ったことが、
Hubble開発の動機の一つとなった。
幾度かの事業転換の後、2009年に現在の形
のサービスをローンチ。しかしそこから一年半く

たのは1社だけ。しかしそうした会社は私の思い
にも共鳴し、ファンとなってくれました。多くから
受け入れられなくても、わずかにいるファンを大
切にして、プロダクトに磨きをかけ続けたのです」
現在は200社以上、エンドユーザー数で約1万
7000人の顧客を持つが、その解約率は0.1%と非
常に少ない。それはきつと顧客を自らと信念を共感
できるファンに定め、サービスを構築してきた成果
の表れだろう。
「経営に迷いはつきもので、焦ることや自信を失
うこともあると思います。そこで方向性を誤らな
いように、自分の正しいと信じることを曲げずに
やり切れば、次のステージが拓けてくるでしょう」

**正しいと信じることを
やり切った先に次がある**
日々の取引の中で交わされる契約書は多岐にわ
たり、それを処理する企業の法務部や土業の業務
の負担にもなる。その契約書に関わる業務全体を
一元管理し、より早く正確に契約業務を行えるよ
うサポートするクラウドサービスが「Hubble」だ。
たとえば担当者が急に辞めてしまったら、契約状
況や契約書の修正内容などの追跡は至難の業だ。
しかし、Hubbleで管理していればそれらをすぐ

らいは鳴かず飛ばずだった。
「スタートアップは売上を1億円生み出すまでが
もっとも苦労するといわれますが、私の会社もま
さにそうでした。これまでになかったサービスの
ため比較対象がなく、企業に必要性を感じてもら
えなかったのです。そんな期間が長く続くと、世の
中の役に立ちたいと熱量高く取り組んでいても
自分の進む道に迷いを感じることはありました」
そんな壁を打ち破れたのは、「100分の1の
ファン」を自らの支えとしたからだという。
「99社からは要らないと断られ、評価してくれ

もっと知りたい!
Hubble
契約書管理クラウドサービス「Hubble」。バージョン管理機能によって、変更した箇所、人、背景を正確に残し、クラウド上で確認できる。(左) 契約書に光が差し込んでいる状態を表現した同社のロゴマーク。(右)



Profile はやかわ・しんべい

1991年兵庫県生まれ。2014年、関西学院大学を卒業後、税理士法人に入社し、2年間ファイナンスや経営管理を学ぶ。その中で非効率な業務オペレーションに課題を感じ、プログラミングを独学で習得後、2016年に株式会社Hubbleを創業。



仕事の生産性をぐんと高める!

トップパフォーマーの睡眠法

坪田 聡 (つばた・さとる)
日本睡眠学会所属医師、医学博士。雨晴クリニック院長。
「朝5時起きが習慣になる『5時間快眠法』」(ダイヤモンド社)など著書多数。

最終回 眠れない時間はもったいない! 「寝つきの悪さ」を改善する方法

明日に備えて早く寝たい! そんなときに限って寝つけないという悩みは少なくないでしょう。「寝る前のスマホは良くない」といわれていますが、何がどう良くないのかご存じでしょうか。スマホなどから出るブルーライトは、可視光線の中でも非常に強いエネルギーを持ち、太陽光にも多く含まれている光です。

そんな強い光を浴びると、体は日中と勘違いしてしまうのです。さらに、寝る前の暗い部屋だと、瞳孔が開いた目に光が大量に入ってきてしまいます。スマホを見るのは、せめて「寝る30分前まで」「明るい部屋で」など工夫が必要です。そもそも人の体内時計は24時間よりも少し長くできています。それでも、地球のリズムに合わせて光を浴びることで、24時間でも生活できるのです。それだけ光は、生活する明かりとしてだけでなく、人の体に及ぼす影響も大きいのです。



エジソンも実践していた「追想法」とは

ある問題に思い悩んで眠れない。そんなときは、「何を解決したいか」を頭の中ではっきりさせ、とりあえず寝てしましましょう。これを「追想法」といいます。睡眠中、脳が情報を整理し、新しいアイデアを浮かびやすくしてくれるのです。



眠りたいときにも コーヒー!?

飲むと覚醒効果を持つコーヒーですが、香りを嗅ぐだけならリラックス状態を示す脳波のα波を増やし、眠りに入りやすくしてくれます。特にグアテマラやブルーマウンテンの香りが効果的。



職場で
食べたい

おやつ&ごはん

リフレッシュ・会話のきっかけに最適な
おやつやテイクアウトメニューをご紹介します!

ミガキイチゴのギフトBottle
各950円(税込)
(左・チョコレートケーキ/
右・ショートケーキ)
冬から春にかけての限定商品。新鮮ないちごが贅沢にゴロッと入っていて、プレゼントにもピッタリ!(太子堂店限定)

凝縮された
いちごのうま味を
感じる一品



いちごのプリン
496円(税込)
バナラ香るクリーミーなカスタードプリンを、自家製いちごジャムが引き立てる。果肉が残る、甘さ控えめのいちごジャムは、このプリンのために作られたんだとか。

いちご 太子堂店

いちご たいしどうてん
太子堂

- ☎03-6450-8750 ☎東京都世田谷区太子堂5-8-3
- 🕒11:00~19:00(土・日曜・祝日は~18:00) 📅無休
- 📍東急世田谷線 西太子堂駅三軒茶屋方面出口から徒歩1分

(注)上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。



ティラミス
850円(税込)
口当たりのよい上質なクリームを存分に堪能できる一品。コーヒーの染み込んだビスキュイが大人な味に仕上げる。

地域の人からも愛される
三軒茶屋の新名物!



CHILK 550円(税込)
3種類のチーズケーキが層になった「CHILK」。3層すべてを一度に口に含むとチーズの酸味と甘み、濃厚な味わいと軽い口溶けがバランスよく楽しめる。

仕事の合間の「褒美に 瓶入りスイーツ

cafe The SUN LIVES HERE

かふえざさんりふずひあ
三軒茶屋

- ☎03-6875-1730 ☎東京都世田谷区三軒茶屋1-27-33
- 🕒10:00~20:00 📅無休 📍東急田園都市線 三軒茶屋駅南口Aから徒歩7分

本店事務所移転のお知らせ



このたび、当協会は八重洲地区の再開発に伴い、以下の住所に本店事務所（八重洲支店を含む）を移転することとなりました。新事務所での営業は**令和5年5月8日（月）**より開始いたします。

本店事務所の移転に伴い、現在保証をご利用中の方に行っていただくお手続き等はありません。



新住所 〒104-0061

東京都中央区銀座6丁目17番1号 銀座6丁目-SQUARE 12階、13階

アクセス

東京メトロ日比谷線・都営浅草線 東銀座駅4番出口から徒歩3分

都営大江戸線 築地市場駅A3番出口から徒歩6分

東京メトロ銀座線・丸ノ内線・日比谷線 銀座駅徒歩8分

JR新橋駅 銀座口から徒歩13分 JR有楽町駅 中央口から徒歩14分

お問い合わせ

本件に関するお問い合わせは、
東京信用保証協会総務部までお願いいたします。
TEL:03-3272-3002

※ 詳細はホームページをご覧ください

<https://www.cgc-tokyo.or.jp/>



● Editor's Note

事業の方向性が正しいのか結果が出るまで分からない中で、熱量をもって進んでいけるか——。新たにサービスを生み出し、目の見るようになるまでは、経営者の様々な苦勞や葛藤の日々があることを再認識しました。今回お話を伺ったお二人からは、困難に対して向き合う経営者としての「強さ」を感じました。

(G)

＼まるがモ応援隊／



ICHIGOのサービスの一つ「YumeTwins」は、日本のキャラクター雑貨を届ける。

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。

東京信用保証協会 企画部広報課
〒104-0028 東京都中央区八重洲
2-6-15 JOTOビル 3F
TEL: 03-3272-3089
HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>

