

アマゾンジャパン合同会社とのオンラインセミナーの開催について

1 要旨

県とアマゾンジャパン合同会社（以下「アマゾン」という。）は、EC^{*1}を活用した販路拡大等を目指す県内中小企業を支援するため、「広島県の中小企業のためのEC活用オンラインセミナー」を開催する。

※1 EC (Electronic commerce) : インターネット上でモノ等を売買すること

2 背景

総合オンラインストアの世界的企業であるアマゾンは、中小企業支援を目的にオンラインビジネス開始のためのEラーニング^{*2}等様々な取組を行っている。

その一環として本県の「新たなビジネスモデル構築支援事業」（裏面参考）に参加しており、このことを契機として、アマゾンから本県に対して、県内中小企業がEC活用に向けて基本的な知識を得ることを目的とするオンラインセミナーの共催の提案があった。

本県としても、県内中小企業のECに関する知識・ノウハウの向上や販路拡大に寄与すること、本県のEC活用事業の周知等にメリットが見込まれることから、共催することとした。

※2 Eラーニング：情報技術を用いて行う学習（学び）のこと。

3 概要

(1) 日時

令和3年7月15日（木）16時から約90分

(2) 目的

コロナ禍で非対面・非接触型の小売手法が求められる中、今後、更なる利用が見込まれるECを活用して、国内外への販路拡大等を目指す県内中小企業の取組を支援する。



(3) 内容

ECを活用するメリット・デメリットや、自社ECとECモール^{*3}の違い等、幅広くEC活用について学ぶ講演の実施。なお、広島県からは、小売業ECイノベーション実装支援事業の概要説明等を予定している。

※3 ECモール：アマゾンや楽天のような、複数の事業者が出店・商品の出品をするオンライン上のショッピングモールのこと。

(4) 備考

10月にはアマゾンECサイト内「日本ストア」において、広島フェアが開催される予定であり、当該セミナー参加者の中から出品希望者を募ることとしている。

<p>●日本ストアとは</p> <p>アマゾンECサイト内に設けられた、日本の優れた中小企業・ものづくりを紹介するサイト。高品質でストーリー性のある商品の紹介を目的に、伝統工芸品や地域の特産物を紹介する等、通常のECとは異なる切り口で商品を提示。</p> <p>日本ストア</p> <p>見つけてほしい日本があります。</p> <p>日本各地で生まれる中小規模の出品者様の思いが詰まった品々。まだ出会っていない日本の魅力を見つけてください。</p> 	<p>●広島フェアについて</p> <p>日本ストア上で、広島県内の中小企業による出品商品のみを集めた「広島フェア」を開催する。ウェビナー参加者の中から出品希望を募り、ECにチャレンジする機会を提供するもの。「熊本県フェア」では観光情報等も掲載。</p> 
---	--

(参考) 新たなビジネスモデル構築支援事業について

(1) 令和2年度9月補正事業の概要(コロナ対策地方創生交付金を活用, 事業費24,362千円(2月補正後))

事業目的	県内企業が「新しい生活様式」に対応したビジネスモデルへの転換にあたって、重要な要素となるICTを活用した中小企業向けデジタルサービスの創出を支援すること。	
事業概要	県内中小企業向けICTを提供する「デジタルサービス提供者」と、ICTの実装を希望する「モニター企業」を募集し、実装に係る経費を補助する。	
補助率	3/4 上限150万円/事業者(モニター)	
デジタルサービス提供者	14事業者(採択21者)	既存のデジタルサービスのカスタマイズや組み合わせ等により県内中小企業向けのサービスを提供する。
モニター事業者	30事業者	デジタルサービスの有効性の検証や改善に繋げるためモニターとして事業に参画し、「新しい生活様式」に対応したビジネスモデルの転換・普及に協力する。

(2) 当該事業でのアマゾン(デジタルサービス提供者)とモニター企業(2者)の取組内容

ア オオアサ電子株式会社

プロジェクト	自社ブランド「Egretta(エグレッタ)のEC販売強化戦略	
取組内容	コロナ禍において、顧客の「お家時間の増加」やライブ配信化が急速に進む中、ECを活用したビジネスへ着目し、従来対面又は流通販路中心であった販売からECサイト経由の販売へと転換を図るもの。	
アマゾンの役割	専任のコンサルタントが、サイトアクセス数の増加・回遊率・転換率アップについて定期的なデータ分析を行い、サービスの有効性検証、改善課題の抽出を行う。	

イ 株式会社スピングルカンパニー

プロジェクト	EC活用による販路開拓・ビジネス拡大支援プロジェクト	
取組内容	中高価格帯の靴(スニーカー)製造企業であるが、全国的な知名度が低いことから、効果的な販売戦略と認知度の向上により売上増大・新規顧客獲得を図るもの。	
アマゾンの役割	専任のコンサルタントによる現状分析を行い、新たな出品商品の展開やSEO※4対策、広告戦略等のアドバイスにより膨大なアマゾン商品群の中での知名度向上、売上拡大を図る。	

※4 SEO(Search Engine Optimization):作成したウェブページを検索結果の上位に表示させること。

(3) その他の取組例

プロジェクト	デジタルサービス提供者	モニター企業
スマートグラス※5を活用した技術者の遠隔指導	(株)神戸デジタル・ラボ	テクノス三原(株) (株)グランドデザインオフィス
既存タッチパネル精算機の非接触化	知能技術(株)	医療法人社団博愛会木阪病院 (株)トーエイ
宿泊施設における大浴場等での混雑可視化	AWL(アウル)(株)	(株)菊乃家

9月末に全プロジェクト終了,10月に成果事例発表等を予定している。

※5 スマートグラス:メガネをかける要領で装着し、実際に見ている光景に情報を重ねて表示できる装置のこと。