



東南アジア越境ECの成功を
“つながりと仕組み”で支援する

株式会社EN VISION (エンビジョン)
CEO
山本 惟由

プレゼンター／自己紹介



山本 惟由 (Tadayoshi Yamamoto)

大手鉄鋼メーカーで技術者としてキャリアをスタートし
2015年にEC物販事業で独立。

事業拡大に伴い、納品・発送代行事業および人材育成に特化したECスクール事業を展開。

現在は日本法人3社・海外法人1社を運営し、
越境ECにおける成長支援と実務オペレーションの仕組み化に注力している

拠点マップ

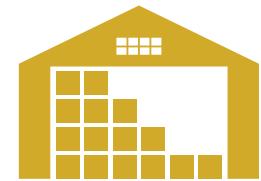


会社紹介／主な事業内容（EN VISIONグループ）



EC物販事業

- リユース
 - 輸出入
 - メーカーOEM



発送代行事業

- AmazonFBA納品
 - 楽天RSL納品
 - Shopee SLS発送



スクール事業

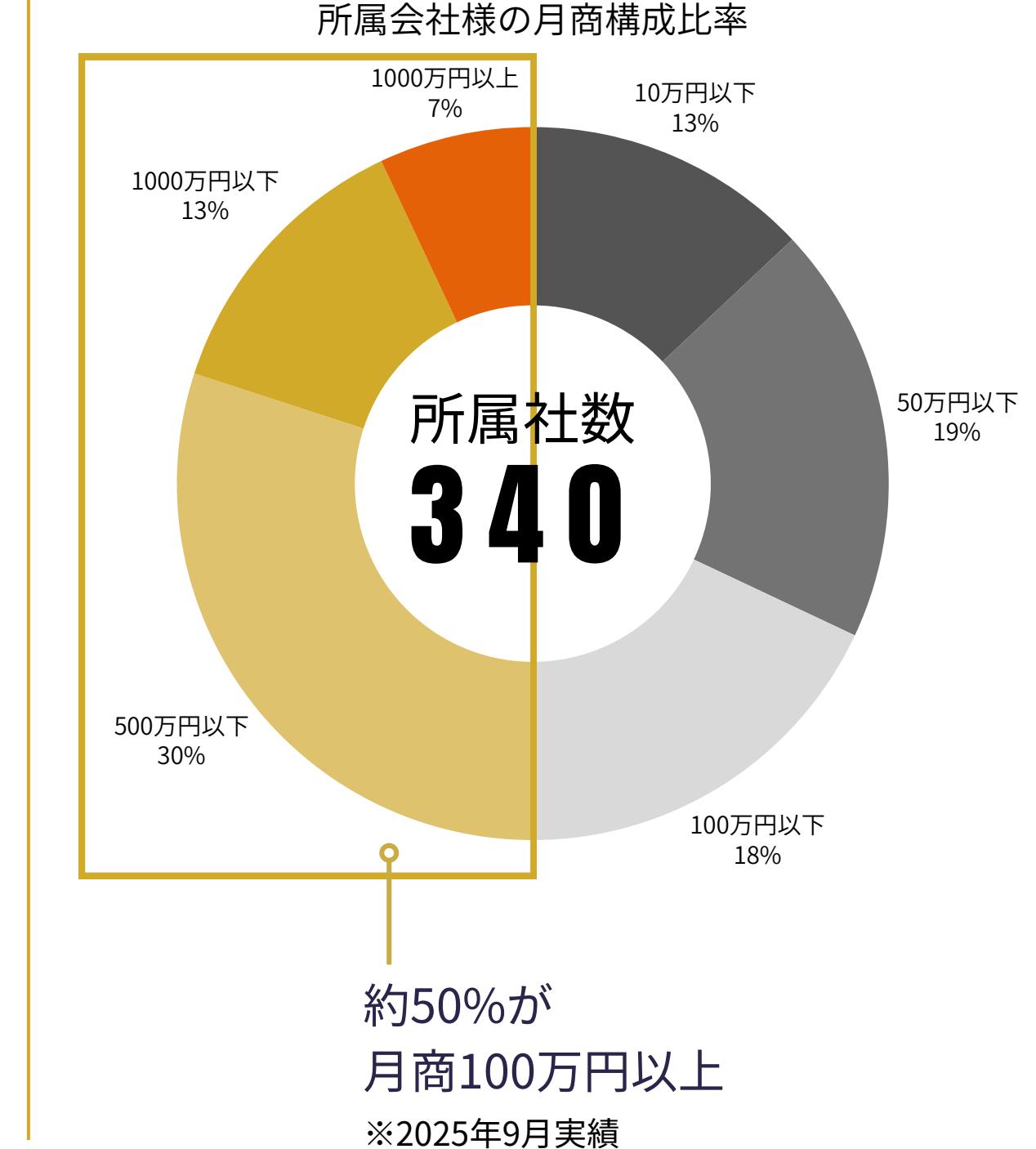
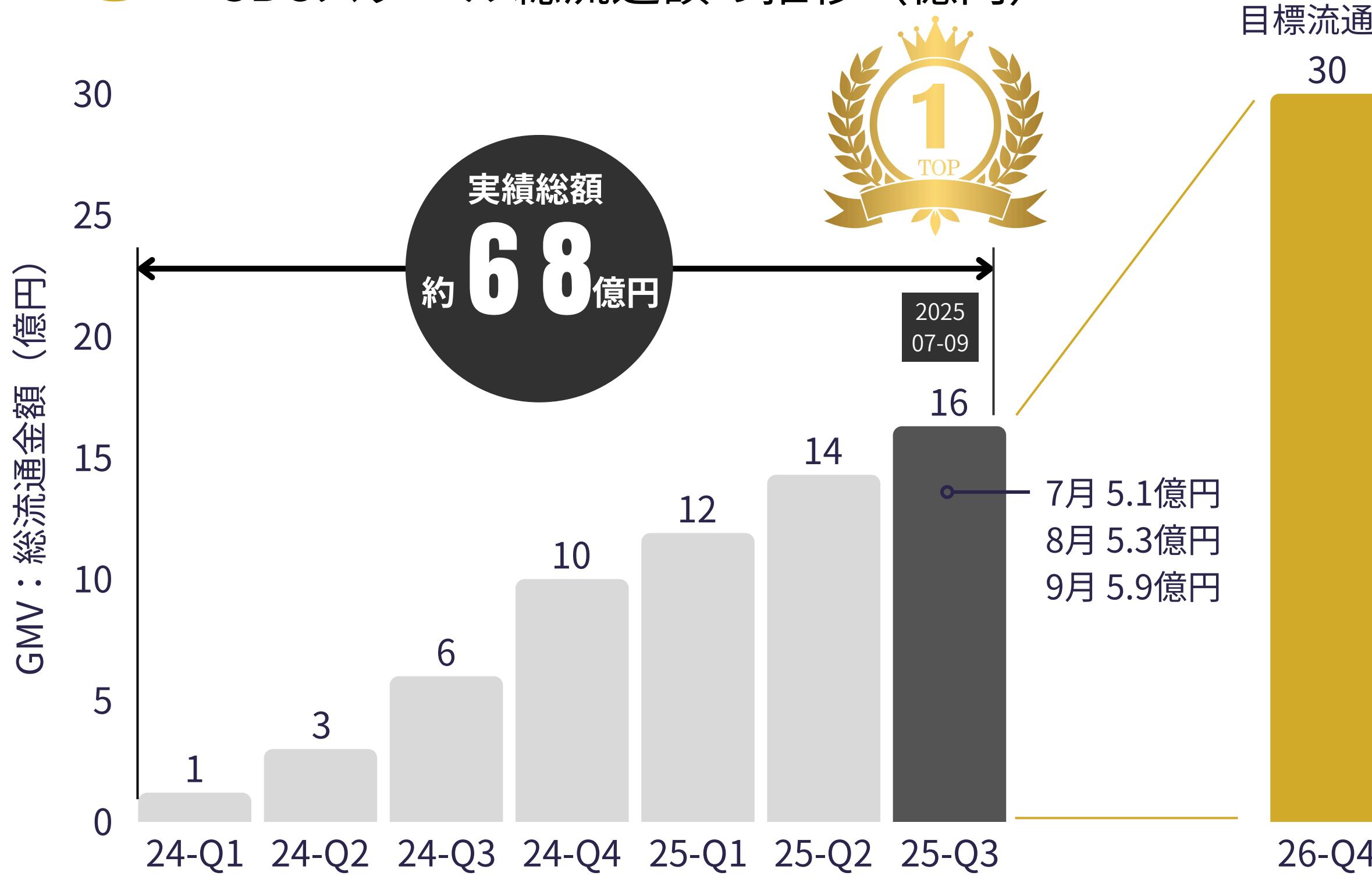
- リユース販売
 - 中国輸入OEM
 - 東南アジア越境E

「売上と実務」の両面を支える事業を展開

東南アジア市場への進出企業様を支援



Social Buyers Club SBCスクール総流通額の推移（億円）



アカウント作成から
売上拡大までの課題を
解消する環境



1 疑問点が多くて大変 販売ノウハウとサポート

アカウント作成から販売方法などの
疑問点を5名の講師陣で徹底サポート
▶チャットサポート
▶無制限の面談サポート



2 作業の多さに追われる 専用システムでの自動化

出品・価格改定・受注管理などの
手間と時間がかかる作業を
専用のシステムで自動処理
システム会社4社での共同開発



4 トラブルが増える 成功・失敗事例の共有

月例会、交流オフ会
オンライン座談会 など
トラブル対応や改善サイクル



3 発送作業に追われる 物流支援（発送代行）

荷受・梱包・発送の業務を代行
注文数が増えても発送作業に
追われることなく売上を伸ばせる
専用チャーター便で最大27時間短縮



5 スタッフの採用・教育が大変 実務のアウトソース

教育済みのベトナム人スタッフへ
実務をアウトソースすることで
事務所契約やスタッフ雇用せずに
売上拡大を加速することが可能



セラー様の成長段階ごとに必要とされるノウハウ から物流までを
一貫して提供し「売上づくりに集中できる」体制を整えています

1. 今後の展開

SBCの総販売力を活かした
メーカー・卸との直接取引強化

年間流通額 **100** 億円

2. お問合わせ

ご質問、ご相談などお気軽にご連絡ください。

本日の資料+お役立ち資料を無料でお配りいたします。

▶開場チラシまたは右のQRコードからお問合わせください



3. SBCオフ会のご案内 (無料)

100名以上のセラー・パートナー様が参加
実際に売上を作っている人と話せる場です。

日程 11月19日 (水)

時間 オフラインイベント終了次第

アクセス 貸切バス (約10分) 会場下待機

※会場案内は会場チラシに記載