



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EC

「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

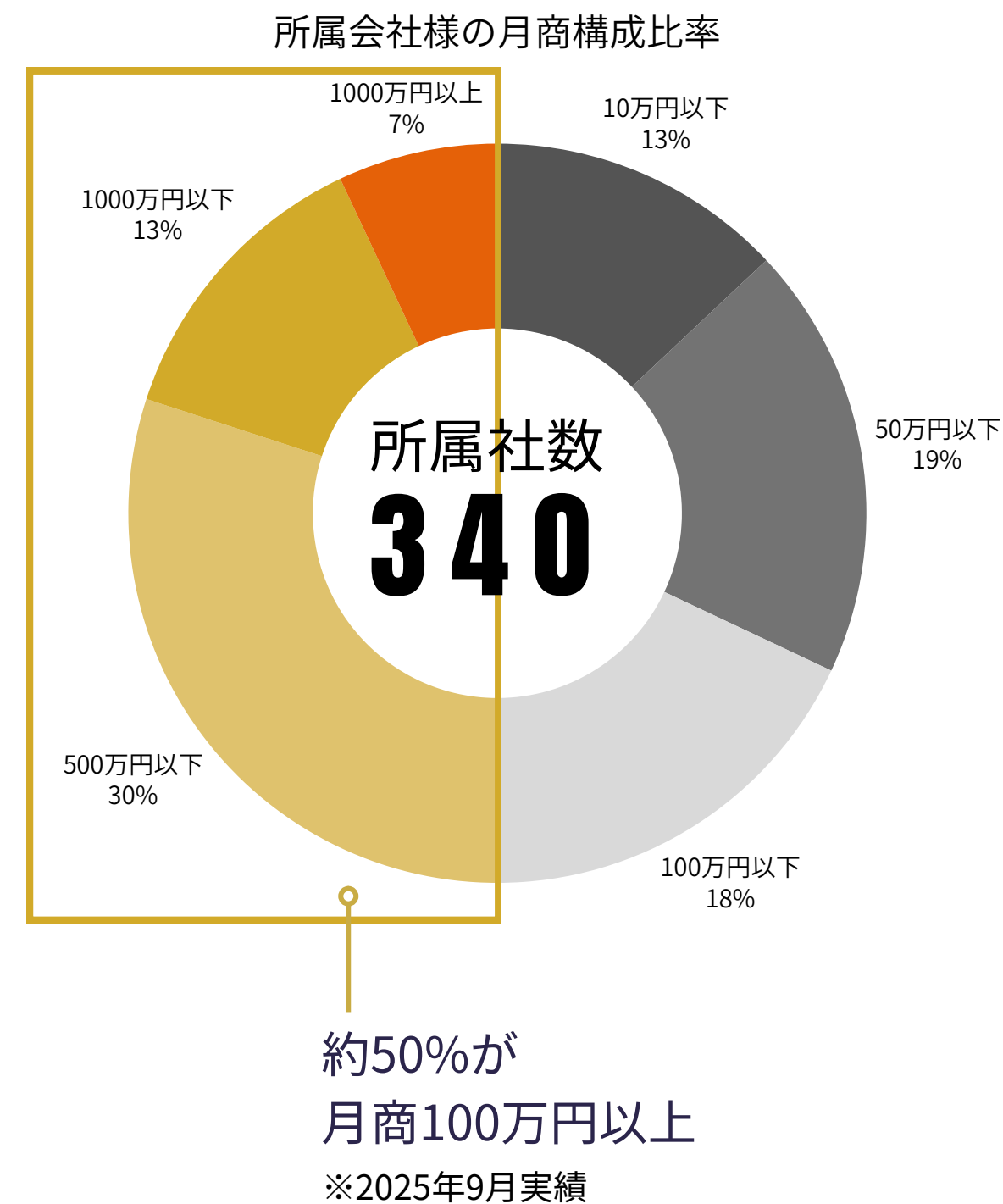
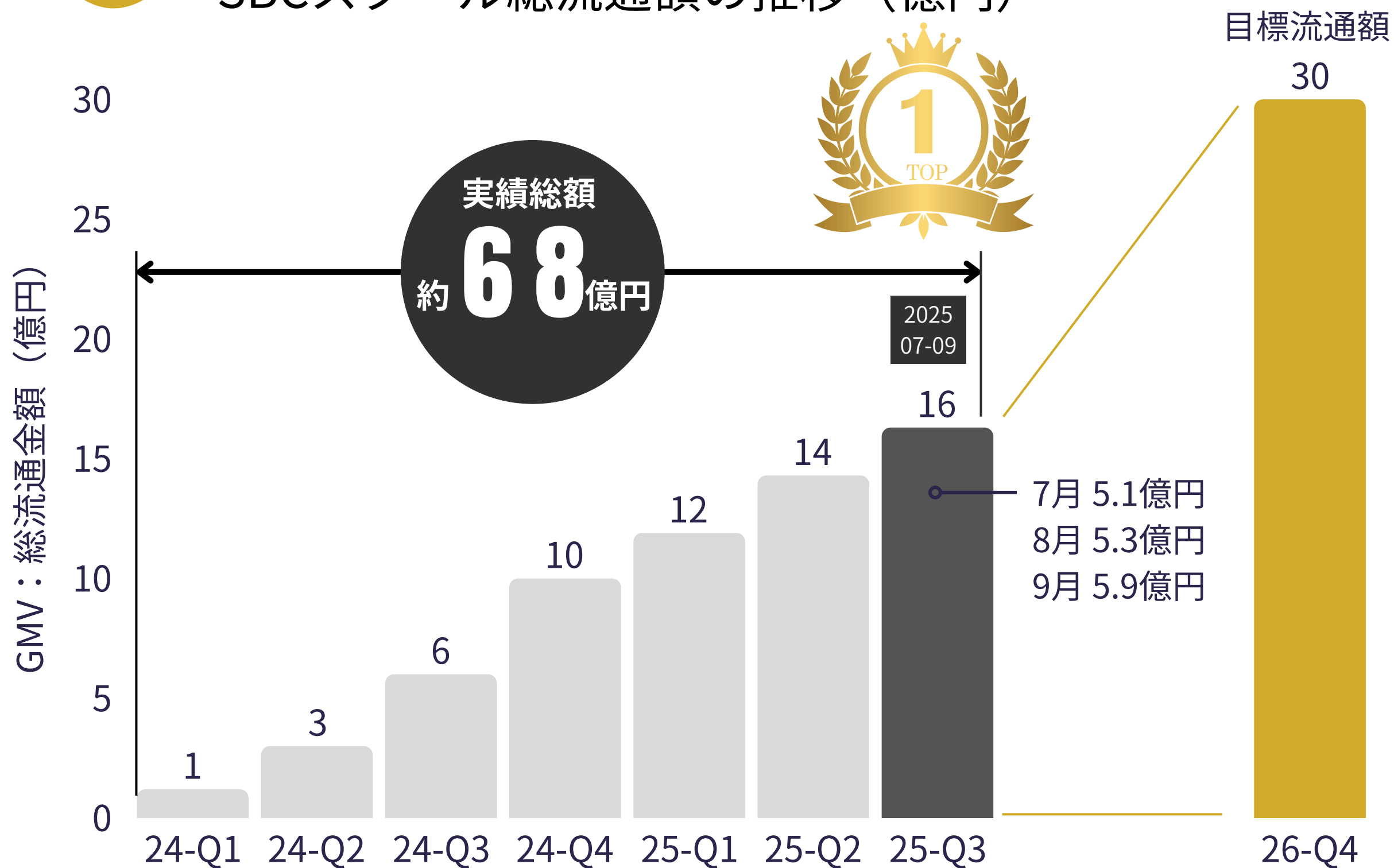


弊社の東南アジア越境EC支援の実績



Social Buyers Club

SBCスクール総流通額の推移（億円）



なぜ、SBCは売上を伸ばし続けることができるのか？

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



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



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



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



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



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

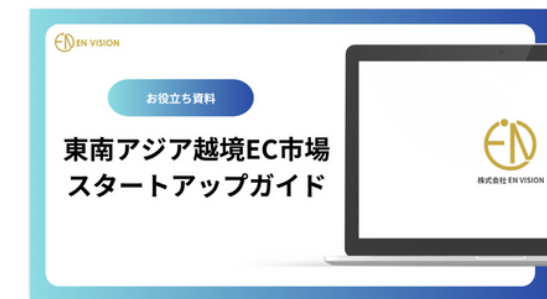
年間流通額 **100** 億円

2. お問い合わせ

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コードからお問い合わせください



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