

# ペイパルで、グローバルビジネスの 販売機会を拡大する

---

海外販売プレイブック

## 成果を上げて、 リスクを減らし、グローバルに成長。

新型コロナウイルスの大流行により、これまで3年間続いてきた人と社会の不確実性は、世界経済から消費者心理まで、あらゆるものに影響を与えました。結果として今日、多くの企業が新しいビジネスチャンスを探し、多角化戦略に舵を切りはじめています。販路を広げ、顧客の種類を増やしておけば、ある地域やセグメントで問題が生じた場合も、企業はその影響をうまく緩和させ、リスクを分散することができます。

多角化という点では、多くの企業がeコマースをオプションのひとつとして導入し、一定の成果を上げており、その売上高は全世界で4兆9,000億米ドルにもなります<sup>1</sup>。コロナ禍がもたらした消費者の新しい購買パターンは、現代の小売業にeコマースという大きな商機を与え、この傾向は、今後もさらに続く見通しです。実際、eコマースの売上は、2025年までに全世界で7兆4,000億米ドルに達すると予想されています<sup>1</sup>。

オンラインビジネスは進化するショッピングトレンドに乗ることで、これまで以上に多くの潜在顧客にアプローチでき、またそのための新たな手段にも恵まれることが、ペイパルの2022 PayPal海外通販レポートでも明らかになっています。売上高の増加だけではありません。海外のショッピングサイトを利用する消費者の割合は、全世界で57%にもものぼり、これは巨大な世界市場が、企業にとって大きなチャンスとなり得ることを意味しています<sup>2</sup>。

中小企業がこのチャンスを活かすなら、まさに今です。販路と市場を拡大しておけば、景気の変動によるリスクも軽減できます。

これは同時に、企業にとっては成長と多角化のチャンスともいえます。多様な通貨で販売し、顧客の決済手段の選択肢を増やし、世界各地の消費者の好みに対応するための適切なパートナーと連携すれば、そのプロセスはさらにスムーズになるでしょう。どれも、ビジネスチャンスをグローバルに手に入れるための、必須要素です。

このガイドでは、中小企業が成長する世界市場とそのトレンドを活用し、景気にできるだけ左右されず、経済状況の不確実性が続く中でも成功する新たな機会を見出すための方法について、解説します。今こそグローバルに事業を拡大し、成果を上げるときです。

## 消費者の価値観の変化が、 トレンドをつくる。

新型コロナウイルスの大流行は、消費者の**購入方法**と**購入理由**の双方を、大きく変えました。消費者は今、自分にとって何が重要かを根本的に見直しています。企業もこうした消費者の新たな購買行動に合わせて、販売方法を見直すべきです<sup>3</sup>。

### 消費者アンケートへの回答

「新型コロナウイルスの大流行を受けて、自身の個人的な目標や人生で何が本当に大切かを根本的に見直した」

50%

そう思う + 非常にそう思う

# 新しい販路で 新たな顧客にアプローチ。

---

世界のeコマース市場に多くの潜在顧客が眠っているとはいえ、あまりに広すぎて何からはじめてよいかわからず、途方に暮れてしまうかもしれません。グローバルな製品販売のノウハウを備えたパートナーと一緒に取り組めば、市場参入と顧客基盤の拡大がスピードアップします。

## プラットフォームを拡大すれば、市場も顧客層も拡大します。

世界がかつてないほどのつながりを持つ今日、事業の世界展開はビジネスの成長につながります。しかし新たなチャンスには、新たな課題がつきものです。海外の市場と販路を一つ一つ理解することは、決して容易いことではありません。ただし広範なユーザーネットワークと、世界のリーディングプラットフォームやマーケットプレイスを活用すれば、夢物語だった海外販売はすぐに現実に変わるでしょう。

新たな市場で新たな顧客を獲得することは、ビジネスを継続的に成長させるための最善の手段のひとつです。しかし、経験豊富な事業主なら誰もが思うように、変化する現地の消費者の好みや競争関係を把握し続けることは、そう簡単ではありません。

海外のオンラインショッピングサイトを利用する消費者の割合は、57%にもものぼります<sup>1</sup>。今こそ、グローバル展開で顧客基盤を拡大する時代です。国内市場や使い慣れたプラットフォームは安心ですが、それ以上には発展しません。一方、新たな販路開拓や世界市場に積極的な企業は、より見返りが大きくなります。

### グローバルな成長を、シンプルに実現

世界に4億人以上のアクティブユーザーを抱えるペイパルのグローバルネットワークは、これから海外市場を目指す企業にとっての最初の選択肢、といえるでしょう。世界の主要なプラットフォームやマーケットプレイスで利用可能なペイパルは、世界市場やさまざまな客層へと販路を増やしたい企業を支援するソリューションを、幅広く提供しています。新しいプラットフォームから自社サイト、ソーシャルマーケットプレイスまで、ペイパルなら進化するビジネスニーズにすばやく、柔軟に対応できます。

ペイパルは企業に、100種類以上の通貨で200以上の国と地域からの支払いを受け取ることのできるツールを提供し、海外展開の障壁となりうる決済システムの課題を解決します。アカウントに複数の通貨を設定すると、さまざまな通貨での支払いを受け付けながら、支払い時の通貨で受け取るか、希望の通貨に自動変換して受け取るかを選択できます。設定方法も簡単で、たったの数ステップです。国際取引におけるペイパルの人気はクレジットカードと同等で、オンラインショッピング利用者の29%が、海外通販での決済手段として望ましいと回答しています<sup>1</sup>。

ペイパルは、新たに海外への事業展開を図る企業をきめ細やかにサポートする、信頼のパートナーです。ビジネスに最適化して開発されたペイパルの機能があれば、世界市場で確実に成長できます。



# オンライン販売を 加速させる。

---

顧客基盤を海外まで広げることができれば、売上拡大の可能性は高まります。そして幅広い顧客層で成功するには、それぞれの市場の消費者の多様な支払いニーズにも応える必要があります。顧客に**利用しやすい決済方法**を提供することは、売上向上への近道です。市場の傾向や、顧客の好みに合わせて拡張できる柔軟なプラットフォームで、消費者の期待に応える決済方法を提供しましょう。

## 顧客が望む支払い方法をグローバルに提供し、 売上を拡大させましょう。

多彩な支払いオプションを求める世界の消費者の期待に応えることは、グローバルビジネスの成功のカギです。ペイパルにお任せください。たったひとつのシンプルなプラットフォームで、顧客に求められるさまざまな支払い方法に対応し、新規顧客の獲得とコンバージョンを増やすための、手厚いサポートを提供します。

潜在顧客層が急激に増加しはじめるにつれ、潜在的に必要とされる決済方法の数と種類も増えるでしょう。顧客が望む決済手段を提供することは、今日ますます重要になっており、希望する支払い方法がなかったために購入をあきらめたという世界のオンラインショッピング利用者の割合は、22%にのぼります<sup>1</sup>。

顧客の数が増えれば収益向上の可能性も高まりますが、一方で複雑さも増します。つまり課題は、複雑なプロセスをできるだけ回避しながら、顧客基盤を拡大することです。

### 商機を逃さない

国内であれ国外であれ、消費者はどこにしようと、自分の好きな方法で簡単に支払いを済ませたいと思うに違いありません。幸いなことに、顧客が希望する支払いオプションを取り入れることは、これまで以上に簡単になっています。ペイパルでさまざまな決済方法を提供すれば、ブランドロイヤルティが高まり、リピーターを増やすことができます。

「PayPalチェックアウト」を使用すると、顧客は好みの決済方法をあらかじめ指定し、わずか数クリックで支払いを完結させることができます。ペイパルのシステムが顧客に適した支払い方法をインテリジェントに提示し、クレジットカード、デビットカードといった複数の支払いオプションから選択できるようにします。

さらに、PayPalチェックアウトはデバイスを問わず動作するため、顧客はいつでもどこでも、簡単に決済を行うことができます。つまり、企業は異なる決済手段を別々に導入する必要がなく、顧客は自分に一番合った方法で支払いができるようになります。

マーケットプレイス、ソーシャルメディア、自社サイトを問わず、ペイパルのソリューションネットワークなら、決済時のセキュリティ対策も万全なため、顧客の信頼感が高まります。ペイパルがあれば、顧客が海外通販の決済に感じる不安を、最小限に抑えることができます。



22%

希望する支払い方法を利用できないという理由でカートを放棄する、世界のオンラインショッピング利用者の割合<sup>1</sup>。

# チャンスは逃さず、 不正は防ぐ。

---

これまで、セキュリティへの懸念から海外販売に踏みきれなかった、という企業もあるかもしれません。この懸念は、不正取引のリスクを引き受ける信頼性の高いプラットフォームを利用することで、解決します。ペイパルの売り手保護制度\*と24時間365日の取引監視システムがあれば、企業は安心して海外市場への参入を検討でき、世界中の顧客に安心感を与えることができます。



## リスクは最小化、 売上は最大化。

成長中の企業に、心配事は尽きません。不正取引への不安を抱えたまま海外販売を検討するのはためらわれますが、グローバルに事業を拡大しながら、確実にリスク管理もできる方法があるとしたら、どうでしょうか。

すべての企業にとって、不正防止は最優先事項です。オンライン決済の不正行為による被害額は、2021年で200億米ドル<sup>1</sup>と予想され、これは、2020年の25億米ドル<sup>1</sup>を大きく上回りました。問題は深刻化しています。

この懸念は、企業だけのものではありません。海外通販利用者の33%が、セキュリティや不正取引への懸念が増した場合、海外通販の利用は控えるだろう、と回答しています<sup>2</sup>。

### まずは安心を得る

ビジネスの成長に困難がつきものとはいえ、不正行為がその原因であることは許されません。ペイパルは、毎月10億件以上の取引を安全に処理しています。ペイパルの不正防止ツールは取引のたびに学習し、既存の脅威だけでなく、進行中の脅威からもお客様を守ります。こうして積み重ねられたペイパルの専門知識とノウハウがあれば、海外販売時のリスクを軽減し、取引や対策にかかる時間と費用も削減できます。

売り手と買い手の両面ネットワークが実現する広範なインテリジェンスと、事業内容に沿った高度な機械学習を組み合わせた、ペイパルの不正防止機能を活用することで、チャージバックを最小限に抑え、顧客との良好な関係を長期的に維持することができます。

また取引を24時間365日監視することで、どんなときもお客様のビジネスの安全を守ります。さらにデータ暗号化技術により、ペイパルが扱うデジタル情報とお客様の取引を、安全に保ちます。

ペイパルの売り手保護制度<sup>3</sup>は、適用条件を満たしているすべての取引を対象に、不正取引や、商品・サービス未受領に基づくクレームから、企業を保護します。



# 統合型アプローチで 効率的に成長する。

---

ビジネスでは「時は金なり」。いくら海外通販が大きなビジネスチャンスとはいえ、業務が複雑化して時間がかかりすぎるとは現実的とはいえません。柔軟な統合型のプラットフォームは、現在のニーズを満たすだけでなく、将来の拡張にも対応できるため、企業の成長のすべての段階で、最適な環境を維持できます。

## 統合と連携で 飛躍的に成長。

海外進出は、事業拡大の大きなチャンスといえますが、その成長プロセスに課題がないわけではありません。適切なパートナーを選択して連携することで、人的資源の負担を減らし、効率的に成長することができます。効率と生産性を最大化するには、断片的なソリューションではなく、すべてをまとめる統合型のアプローチを採用することが大切です。

適切なインフラストラクチャがなければ、グローバルビジネスは価値ではなく負担になりかねません。実際、海外販売を行う企業の18%が、新規市場への拡大には時間がかかると考えています<sup>1</sup>。

昨今の経済的不透明感から、企業は無駄のない事業運営を行い、投資対効果 (ROI) が高い分野のみに投資を行うようになってきました。そのため、すでに利用中のソリューションを簡単に統合でき、海外販売のプロセスを簡素化してくれるパートナーの存在は、不可欠です。

### ビジネスに最適な統合型ソリューション

ペイパルは、決済システムだけではありません。eコマース、会計、その他のツールと統合できる豊富なソリューションで業務と業務を効果的につなぎ、ビジネスをサポートします。

また、事業を効率的に運営するためのセキュリティを高め、使いやすさと柔軟性を提供します。アカウント管理ダッシュボードでは、一元化されたプラットフォームで、販売を行うすべての市場のレポート、分析、紛争解決を管理できるため、ビジネスを包括的に理解できます。請負業者やベンダーに支払いを行う場合、また複数の受取人に一括で支払いを行う場合は、手順を合理化できます。ペイパルは、企業の支払いと支払い受領、リスク管理、事業の成長促進、効率的な運用を支援し、あらゆる種類の取引を1ヶ所で簡単に管理できる、総合的な決済ソリューションです。



18%

新規市場への拡大には  
時間がかかると考える  
海外進出企業の割合<sup>1</sup>。

## ペイパルでグローバルにビジネスチャンスをつかみ、 新たな市場の新たな顧客にアプローチしましょう。

世界中でパンデミックが収束し、オンラインショッピングが成長し続ける中、ペイパルはあらゆる規模の企業の世界進出を支援しています。このチャンスは、それをつかもうとする企業にしか与えられません。ペイパルはそれらの企業のすべての成長過程をサポートし、共に歩みます。

**新しい販路で新しい顧客を獲得する:** 200以上の国と地域に4億人以上のユーザーを持つペイパルなら、新たな顧客層にアプローチし、100以上の通貨で取引を開始できます。世界の主要なプラットフォームやマーケットプレイスで利用されているペイパルを活用すれば、世界中の新規市場と新規顧客に、より簡単にアクセスできます。

**豊富な決済オプションで販売機会を最大化する:** 顧客が自分に合った支払い方法を選べれば、商機を逃しません。ペイパルだけでなく、クレジットカードやデビットカード、現地特有の支払い方法にも対応しています。また最新の「PayPalチェックアウト」を利用すれば、さまざまな決済オプションを簡単に統合でき、すばやく支払いを受け取ることができます。

**セキュリティを確保する:** ペイパルの売り手保護制度\*は、適用条件を満たしているすべての取引を、不正請求から守ります。AIを搭載した不正防止技術が24時間365日お客様の取引を監視し、リスクを最小化するため、安心して事業に注力できます。

**自社に最適な統合ソリューションを採用する:** ペイパルはセキュリティ、使いやすさ、柔軟性を提供する包括的な決済ソリューションとして、スタートアップ企業から海外展開を図る老舗企業まで、あらゆる種類のお客様を支援します。アカウント管理ダッシュボードでは、支払いをはじめとする全取引を一元管理できるため、事業の運営効率が高まります。

詳しくは、[PayPal.com/jp/business](https://www.paypal.com/jp/business)

ご質問がありますか?ペイパルの経験豊富な営業チームとサポートチームがお手伝いします。お電話 81-03-6739-7135 (月~金、9:00~18:00)\*\*  
またはこちらの[フォーム](#)よりお問い合わせください。

