

## グローバルマーケットで連携

# ECサイト構築を支援

## イーライフ

執行役員テクニカルディレクター

山本 達也 氏

マーケティングディレクター

小石 晃史 氏

越境EC「ISSO TEA」を運営

## ISSO

代表取締役社長CEO

齊藤 雅枝 氏

企業のマーケティング戦略立案から実行までを手掛けるイーライフ（本社東京都）は今年5月、同社が提供する「越境ECオールインワンパッケージ」をもとに、ISSO（イツソ、本社東京都、齊藤雅枝CEO）のオーガニック日本茶の越境ECサイト「ISSO TEA（イツソティー）」の構築と一部運用をサポートした。イーライフを支援先に決めた理由として、「越境を含めたEC全体の支援が選定のポイントとなった」と齋藤CEOは話す。イツソの齊藤雅枝社長に越境への挑戦など含めて話を聞いた。

——イツソはオーガニック日本茶を取り扱っている。注目した理由は。

齊藤 海外にいた時、間が長かったこと、モノづくりを中心とする起業家支援をしてきたことが背景にある。13年から、お台場に工作機械などの設備を常設して事業支援をする施設「MONO」を運営している。国内外の起業家と話をすることで、残していきたい日

## 越境含めたEC支援が鍵に

本とは何だろうかと考えるようになった。日本茶に興味を持つ海外の人が増え、輸出も増えている一方、国内では日本茶の消費ス

のたまものだ。匠による仕上げの技をかけあわせ、日本茶の愛好家はもちろん、飲み慣れない人にも楽しんでいただける味を追求している。お茶のいれ方や、料理、お菓子とのペアリング、お茶をベースにした新しい飲み物の提案などを通して、国内のユーザーが日本茶く（＝完）。

（写真右から）山本達也氏、小石晃史氏、齊藤雅枝氏



国内で3%しかない希少なオーガニックの日本茶葉から、さらに質の高い茶葉を厳選したオーガニックの日本茶を提供している。日本茶はオーガニックで作ること自体、非常に手間がかかる。気候の影響も受けやすく、高品質の茶葉を作るのは、まさに情熱と技術ポイントについて、そ

を新しい選択肢として暮らしに取り入れていただけのよう開発を行っている。

——なぜイーライフを選んだのか。齊藤 私たちは立ち上げ当初から海外市場を大切な市場としてとらえてきた。越境を

含めたEC全体の支援は非常に助かり、選定のポイントとなった。いろいろな会社から話を聞いたが、クッキ

ー規制などさまざまな観点からの対処方法なども助言してくれたのはイーライフだった。

越境EC特有の考慮すべき点や幅広い構築