



Cambodia Test Sales Report

カンボジア市場 テスト販売レポート

5 SKU Market Test | June–July 2026

EThom Tech

Phnom Penh, Cambodia

Executive Summary

本レポートは、カンボジアで対象5SKUを実際に販売し、広告反応、Messengerでの問い合わせ、注文、顧客との会話を通じて、継続販売を検討するための市場側の情報を整理したものです。購入意向アンケートではなく、実際の販売行動を基礎にしています。

\$2,265.22	2,971	537	\$11,624	18.1%
広告費	Messenger	Orders	Sales	CVR

主要な確認事項

小型感熱プリンターでは、価格に加えて、用紙種類、Label / Sticker / Barcode用途、印刷サイズ、スマートフォン接続、追加用紙などが具体的な確認事項として現れました。A700では、100～200本の商品ヘラベルを貼る用途など、事業利用を前提にしたCustomer Voiceも確認されています。

ワイヤレスマイクでは、価格、動画撮影・Live、音質、Noise Reduction、iPhone / Android互換、Battery、接続方法、Speaker / AUXとの組み合わせなどが主要な確認事項でした。顧客は単に「マイクが欲しい」のではなく、使用端末と撮影・配信環境を前提に商品を選んでいきます。

レポートの読み方

- 第1章：テストとは独立した外部情報として、市場環境と現地競合を整理します。
- 第2章：今回のテスト条件と実施方法、使用したデータ範囲を示します。
- 第3章：販売実績を定量事実として示します。
- 第4章：顧客が実際に何を質問・要望したかをCustomer Voiceとして示します。
- 第5章：Sales DataとCustomer Voiceを統合し、SKUごとのMarket Findingsを整理します。
- 第6章：販売実績に基づくSales Projection、参入時の想定コスト、最終判断材料を整理します。

1. 市場環境・競合状況

本章では、今回のテスト販売とは独立した外部情報として、カンボジアのオンライン販売環境と、対象カテゴリーで公開確認できる販売商品・価格・訴求内容を整理します。

1.1 カンボジアのオンライン販売環境

DataReportalのDigital 2026: Cambodiaによると、2025年末時点のインターネット利用者は約1,200万人、インターネット普及率は67.3%でした。ソーシャルメディアのユーザー識別数は約1,400万、Metaの広告ツール上ではFacebookの広告到達可能人数が約1,400万人、Messengerが約890万人とされています。

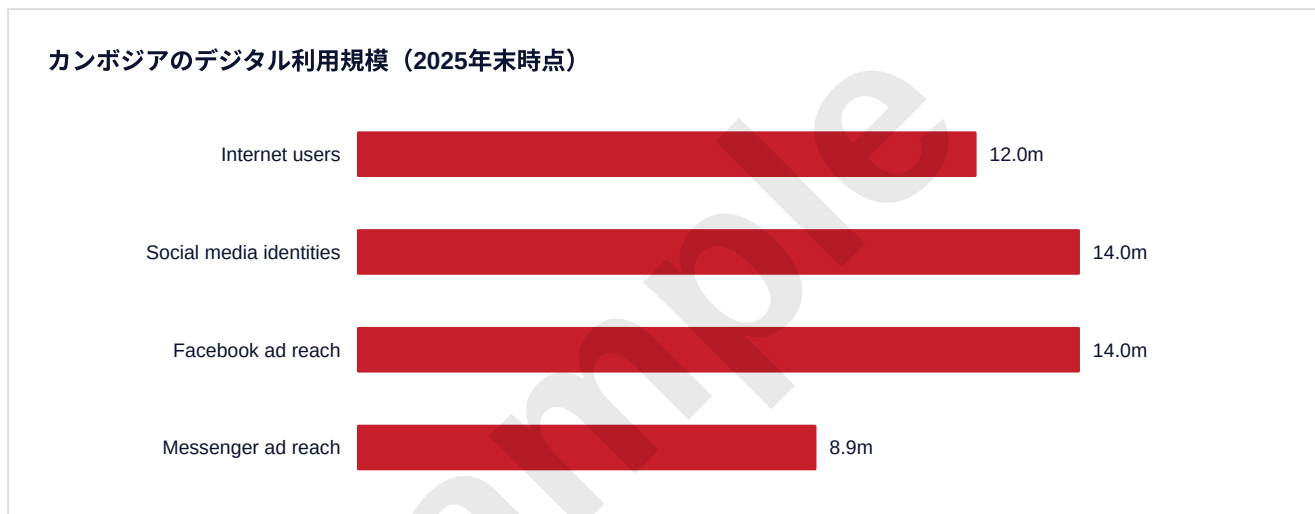


Figure 1: カンボジアのデジタル利用規模

Source: DataReportal, Digital 2026: Cambodia. Facebook / Messengerは Meta広告ツール上のpotential ad reachであり、月間アクティブユーザー数ではありません。

米国商務省のCambodia eCommerceガイドでは、FacebookやTikTokなどのソーシャルメディアがオンラインショッピングの販売・集客チャネルとして利用され、代金引換（COD）が依然として広く使われているとされています。また、同ガイドはカンボジアのEC市場売上を2024年約15.1億ドル、2025年約17.8億ドルと記載しています。

この販売環境を前提に、今回のテストではMeta広告からMessengerへ誘導し、クメール語でCS対応を行い、注文後にCODで配送する販売フローを採用しています。

Source: U.S. Department of Commerce, Cambodia - eCommerce, last published 2025-11-14.

1.2 小型感熱プリンター市場・競合状況

対象カテゴリー：A582 / A700

公開商品	価格	主な公開訴求
RPP02N 58mm Thermal Mobile Printer Mini	\$28	Bluetooth、軽量、1600mAh、6.5時間連続使用、80mm/s
58mm Bluetooth POS Printer	\$35	スマホ/Android/PC、Invoice、オンライン販売者向け、充電式
58mm Bluetooth Thermal Printer	\$36	Android/iOS/Windows、スマホ操作、Khmer Font、1500mAh
Label printer 58mm	\$55	Khmer24カテゴリ内の公開掲載価格

Source: Khmer24公開掲載（2026年に確認）。RPP02N ID 13708894、58mm POS ID 13215379、58mm Khmer Font ID 13550476、Printers & Scanners category listing.

公開販売情報では、携帯型の58mm感熱プリンターが20ドル台後半～30ドル台で複数確認できます。競合商品の説明では、Bluetooth、スマートフォン接続、Android / iOS対応、Battery、印刷速度、Invoice用途、Khmer Fontなどが繰り返し訴求されています。

このカテゴリでは、低価格であることだけでなく、「どの端末から使えるか」「どの用紙・サイズに対応するか」「Label / Receipt等のどの用途に使えるか」を明確にすることが競合訴求の中心になっています。

1.3 ワイヤレスマイク市場・競合状況

対象カテゴリ：A666 / A702 / A533

公開商品	価格	主な公開訴求
Generic Wireless Microphone 3-in-1	\$12	Lightning/Type-C/3.5mm、20m、Live/Interview/Vlog
Generic Wireless Microphone	\$20	Type-C/iPhone、Plug & Play、20m
Wireless Lavalier Microphone	\$25	iPhone/Android/Camera、Noise Reduction、7時間Battery
HOCO L17 Dual Wireless Microphone	\$39	Dual Mic、Type-C/Lightning、5～6時間Battery
BOYA BY-XM6-S1	\$85	2.4GHz Dual-channel wireless system
BOYA Magic Mini	\$110	コンテンツ制作向けWireless Mic Kit
DJI Mic Mini	\$129	Dual Transmitters、400m、Noise Cancelling、10時間Battery

Source: Khmer24公開掲載（2026年7～8月を中心に確認）。IDs 13389583, 13262066, 13251649, 13311456, 13274873, 13686477, 13392129.

低価格帯の商品でも、iPhone / Android互換、Plug & Play、Live、Interview、Vlogなどの用途が前面に出ています。価格が上がるにつれて、Dual Mic、Noise Reduction、通信距離、Battery、Camera対応などが追加の訴求要素になります。

このカテゴリでは、使用端末との互換性、録音環境、Noise Reduction、Battery、通信距離など、実際の撮影・配信条件に関わる仕様が競合商品の主要な説明軸となっています。

Sample



2

テスト概要・実施方法

今回の販売条件と、実販売データおよびCustomer Voiceを取得した方法

2.1 テスト概要

項目	内容
実施期間	2026年6月1日 - 7月31日
対象市場	カンボジア
対象SKU	A582 / A666 / A700 / A702 / A533
販売チャネル	Meta広告（Facebook / Instagram） → Messenger
顧客対応	クメール語CS
注文・決済	Messengerで注文受付、COD
分析対象	広告・販売KPI、Messenger会話

2.2 実施方法

- Meta広告で対象商品をカンボジア市場へ配信し、Messengerで問い合わせを受け付けました。
- CSはクメール語で価格、仕様、利用方法、互換性等の質問へ対応しました。
- 購入希望者から注文情報を受け付け、CODで配送する運用としました。

3. 販売実績

本章では、2026年6月1日から7月31日までの販売実績を定量事実として示します。需要、Product Fit、Price Acceptance等の解釈は第5章Market Findingsで扱います。

\$2,265.22	1,190,248	39,940	2,971	537
広告費	Impressions	Clicks	Messenger	Orders
\$11,624.00	3.4%	\$0.76	18.1%	\$21.65
Sales	CTR	CPR	CVR	AOV
\$4.22		19.5%		
CPA		ACOS		

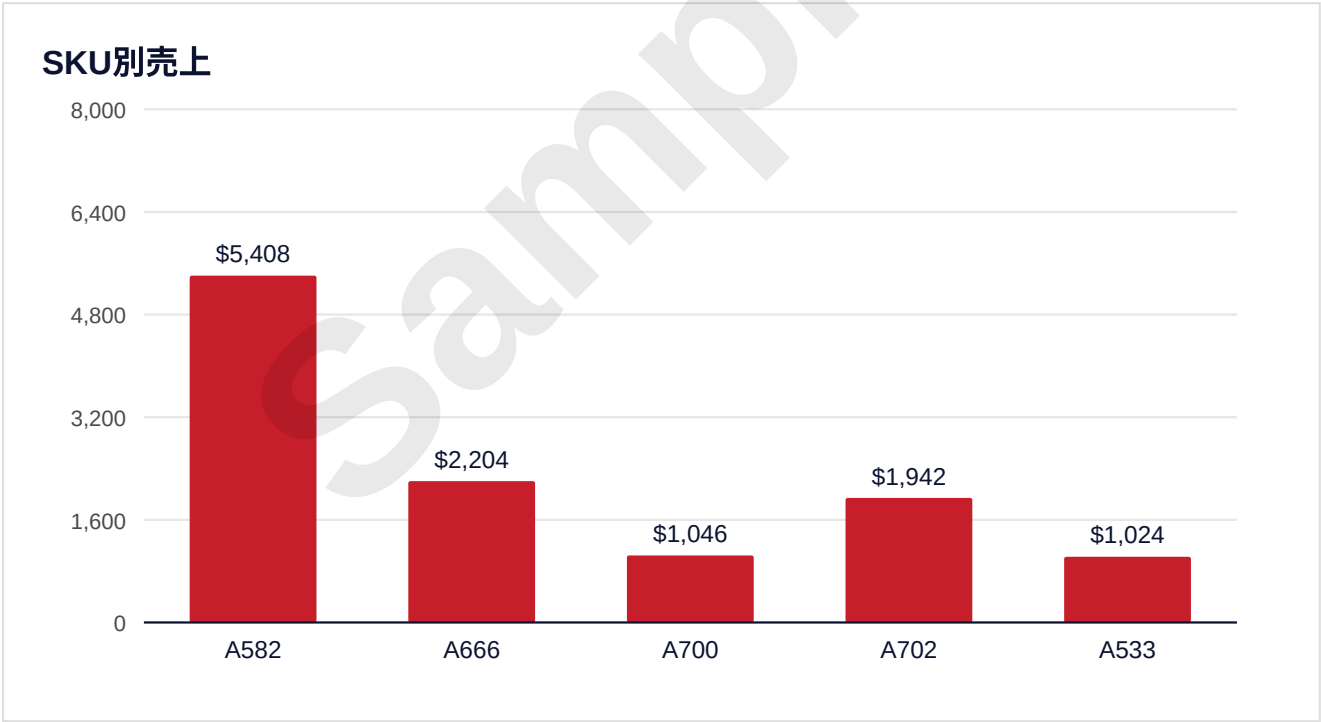
3.1 SKU別販売実績

SKU	Ad Spend	Conversations	Orders	Sales	CVR	AOV	CPA	ACOS
A582	\$1,233.72	1,317	250	\$5,408.50	19.0%	\$21.63	\$4.93	22.8%
A666	\$416.79	765	133	\$2,204.10	17.4%	\$16.57	\$3.13	18.9%
A700	\$135.46	199	36	\$1,046.00	18.1%	\$29.06	\$3.76	13.0%
A702	\$232.96	373	75	\$1,941.80	20.1%	\$25.89	\$3.11	12.0%
A533	\$246.29	317	43	\$1,023.60	13.6%	\$23.80	\$5.73	24.1%

3.2 配送完了率

SKU	配送完了率
A582	98.4%
A666	98.1%
A700	97.8%
A702	98.6%
A533	98.0%
Overall	98.3%

各SKUとも配送完了率は約98%前後で、テスト期間中に大きな配送上の差は確認されませんでした。





4

Customer Voice

顧客が実際に何を質問し、何を求め、何を懸念したか

4.1 A582 | Smart Printer / Thermal Printer

A582 主要な質問・ニーズ（累積90%以上）

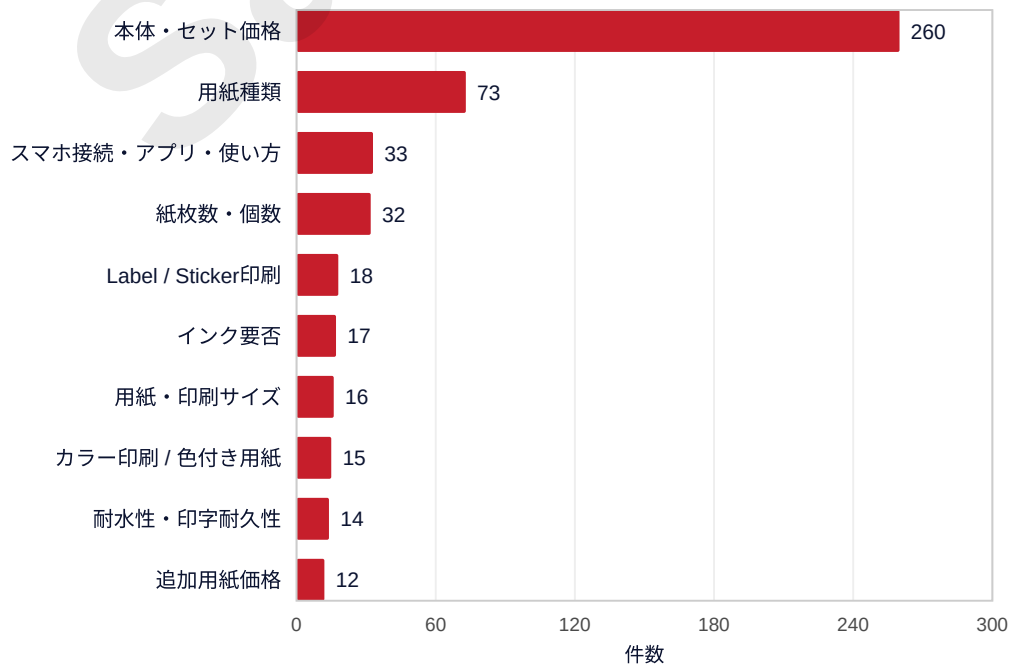


Figure: A582 主要な質問・ニーズ（累積90%以上）

注：分類された質問・ニーズ件数の累積90%以上を構成する項目を表示。全分類件数はAppendix Bに掲載。

代表的な Customer Voice

CV-A582-01 | Text | Pre-purchase

ម៉ាស៊ីននឹងអាចធ្វើ Label print barcode បានអត់?

日本語訳：この機械でラベルやバーコードを印刷できますか？

CV-A582-02 | Voice | Pre-purchase

「អាហ្នឹងយើងprintបានក្រដាសគ្រប់ខ្នាតឬមួយក៏តាមម៉ាស៊ីនដែរ ដូចយើងរហូតយើងក្រដាសខ្លះយើងចង់បានតូច ក្រដាសខ្លះយើងចង់បានធំអញ្ចឹងទៅណា យកបិទតាមតម្រូវការយើងចង់បាន」

日本語訳：この機械ではさまざまなサイズの紙を印刷できますか。それとも機械によって決まりますか。小さい紙や大きい紙を、用途に合わせて印刷して貼りたいです。

CV-A582-03 | Text | Pre-purchase

「How much for the mini printer?」

日本語訳：Mini Printerはいくらですか？

CV-A582-04 | Voice | Pre-purchase

ហ្នឹង អត់ ចុះ ទៀត ៩ បង.

日本語訳：25ドルから、もう少し安くなりませんか？



5

Market Findings

Sales Data × Customer Voice から読み取れる内容

Market Findingsでは、各SKUを他SKUと比較して順位付けするのではなく、Market Demand、Customer Need / Use Case、Product Fit、Price Acceptance、Purchase Barriersの5軸で個別に整理します。Sales DataとCustomer VoiceをEvidenceとして先に示し、その後にFindingを記述します。Market Demandは今回のテスト販売条件下で確認された反応・購買を評価するものであり、市場全体の需要規模を推計するものではありません。

5.1 A582 | Smart Printer / Thermal Printer

1,317	250	\$5,408.50	19.0%
Conversations	Orders	Sales	CVR

Market Demand（市場需要）

Evidence 1,317 Conversations / 250 Orders / \$5,408.50 Sales / CVR 19.0%

Finding 今回の販売条件では問い合わせから実購入まで転換し、20ドル台の支出を伴う商品として購買が確認されました。

Customer Need / Use Case（顧客ニーズ・利用用途）

Evidence 価格260件、用紙73件、スマホ接続33件、紙枚数32件、Label / Sticker 18件

Finding 関心は小型プリンターそのものだけでなく、Label、Sticker、Barcode等を必要なサイズで印刷し、商品へ貼る具体的な利用へ向いています。小規模な商品管理・表示用途がCustomer Voiceに現れています。

Product Fit (製品適合性)

Evidence 用紙種類、印刷サイズ、Label / Barcode、スマホ接続、インク要否、カラー、耐久性

Finding 顧客が期待する用紙・サイズ・用途と実際の仕様を一致させることがProduct Fitの中心です。特にスマートフォン接続と消耗品条件を購入前に明確にする必要があります。

Price Acceptance (価格受容性)

Evidence 250 Orders / AOV \$21.63 / 価格関連260件 / 22ドル購入発言 / 25ドル値下げ要求

Finding 20ドル台で実購入が成立する一方、値下げ要求と価格を理由とする明示的な非購入も確認されています。現在価格帯に購入者は存在しますが、最適価格は本テストだけでは確定できません。

Purchase Barriers (購入障壁)

Evidence 価格による明示的な非購入、用紙・接続・サイズ・カラー・追加用紙価格の確認

Finding 価格が購入を止めたケースは明示的なBarrierです。一方、用紙や接続などは購入前に解消を求める情報上のFrictionとして扱うのが適切です。

Representative Voice

CV-A582-01 | Text | Pre-purchase

ម៉ាស៊ីននឹងអាចធ្វើ Label print barcode បានអត់?

日本語訳：この機械でラベルやバーコードを印刷できますか？

CV-A582-02 | Voice | Pre-purchase

「អាហ្នឹងយើងprintបានក្រដាសគ្រប់ទ្វារឬមួយក៏តាមម៉ាស៊ីនដែរ ដូចយើងរហូតយើងក្រដាសខ្លះយើងចង់បានតូច ក្រដាសខ្លះយើងចង់បានធំអញ្ចឹងទៅណា យកបិទតាមតម្រូវការយើងចង់បាន។」

日本語訳：この機械ではさまざまなサイズの紙を印刷できますか。それとも機械によって決まりますか。小さい紙や大きい紙を、用途に合わせて印刷して貼りたいです。

5.2 A666 | Wireless Microphone

765	133	\$2,204.10	17.4%
Conversations	Orders	Sales	CVR

Market Demand (市場需要)

Evidence 765 Conversations / 133 Orders / \$2,204.10 Sales / CVR 17.4%

Finding 今回の販売条件で問い合わせから実購入まで転換し、購買が確認されました。

6. Final Recommendation

今回のテスト販売では、5SKUすべてで実際の問い合わせと注文が発生し、広告からMessengerでの顧客対応、注文までの販売プロセスを確認しました。本章では、販売実績、Customer Voice、Market Findingsをもとに、本格販売を検討する際の主要な判断材料を整理します。

6.1 Key Findings for Decision Making

今回のテスト期間中の全体実績は、広告費 USD 2,265.22、注文537件、売上 USD 11,624.00、CPA USD 4.22、AOV USD 21.65、ACOS 19.5%となりました。

小型感熱プリンター

A582およびA700では、価格確認だけでなく、用紙種類、Label / Sticker / Barcode、印刷サイズ、スマートフォン接続、カラー用紙、連続印刷数量など、具体的な使用方法に関する問い合わせが確認されました。A700では、100~200本の商品へ貼るラベルを印刷したいという事業利用のCustomer Voiceも含まれています。本格販売では、対応用紙、印刷サイズ、アプリ・接続方法、消耗品条件などを明確に提示することが重要です。

ワイヤレスマイク

A666、A702、A533では、動画撮影、Live配信、スマートフォン撮影、Speaker / Karaoke利用など複数の用途が確認されました。購入前には、iPhone / Android互換、Noise Reduction、音質、Battery、接続方法、通信距離、マイク本数などが確認されています。価格だけでなく、実際の録音結果や使用環境を示すことが購入判断に関わります。

6.2 Sales Projection

今回のテスト販売で確認されたSKU別CPAおよびAOVを基に、広告投資を拡大した場合の売上を試算しました。広告費はテスト期間中と同じSKU別配分を維持し、AOVは実績値を使用しています。CPAは、実績維持、10%改善、20%改善の3ケースを設定しています。

SKU	広告費配分	実績CPA	実績AOV
A582	54.5%	\$4.93	\$21.63
A666	18.4%	\$3.13	\$16.57
A700	6.0%	\$3.76	\$29.06
A702	10.3%	\$3.11	\$25.89
A533	10.9%	\$5.73	\$23.80

月間売上予測

月間広告費	実績CPA維持	CPA 10%改善	CPA 20%改善
\$3,000	\$15,395	\$17,105	\$19,243
\$5,000	\$25,658	\$28,508	\$32,072

年間売上換算

月間広告費	実績CPA維持	CPA 10%改善	CPA 20%改善
\$3,000	約 \$184,700	約 \$205,300	約 \$230,900
\$5,000	約 \$307,900	約 \$342,100	約 \$384,900

実績CPAを維持した場合、月間広告費 USD 3,000では月間売上約 USD 15,400、USD 5,000では約 USD 25,700となる試算です。広告運用、クリエイティブ、商品訴求等の最適化によってCPAが10～20%改善した場合、同じ広告投資でも売上規模はさらに拡大します。

本試算は、市場規模から算出した推計ではなく、今回実際に販売した5SKUのCPA、AOVおよび広告費配分を基礎として算出した販売シミュレーションです。

6.3 参入時の想定コスト

自社でカンボジアに販売体制を構築し、約3か月かけて立ち上げる場合の想定総コストをEThom Techで試算すると、約 USD 30,000となります。

項目	想定コスト
法人・税務登録、専門家費用	\$2,000
事務所契約・敷金・数か月分	\$3,000
PC・スマホ・撮影・梱包設備	\$3,000
現地スタッフ採用・給与	\$6,000
会計・税務・労務	\$1,000
コンテンツ制作・広告テスト	\$4,000
配送・輸入・雑費	\$2,000
現地管理・立ち上げコスト	\$9,000

想定総コスト**USD 30,000**

この試算は、現地販売体制の構築に必要な初期費用と、約3か月間の立ち上げ・運営に伴う費用を含む想定値です。商品在庫の仕入原価は含みません。

6.4 Final Assessment

今回のテスト販売では、対象5SKUについて、広告反応だけでなく、実際の問い合わせ、具体的な使用ニーズ、価格への反応、注文、売上まで確認することができました。

今回のSKU別販売実績を基に試算すると、実績CPAを維持した場合、月間広告費 USD 3,000で約 USD 15,400、USD 5,000で約 USD 25,700の月間売上となります。CPAが改善した場合には、同じ広告投資でも売上規模は拡大します。

一方、自社でカンボジアに継続的な販売体制を構築する場合には、約3か月の立ち上げ期間で約 USD 30,000の想定総コストとなります。次の判断段階では、今回確認された販売実績とSales Projectionに、商品原価、供給能力、必要利益率、在庫計画を加え、どのSKUを継続販売し、どの規模で市場へ投入するかを具体化することが主要な検討事項となります。