

中国EC進出支援 サービス概要のご案内

ネットイヤーグループ株式会社



爆発的な成長を続ける中国インターネット市場

早ければ2011年に、 日本市場を逆転する勢い

中国でのインターネット利用者数

4億400万人

(出典:中国工業情報省 2010年4月)

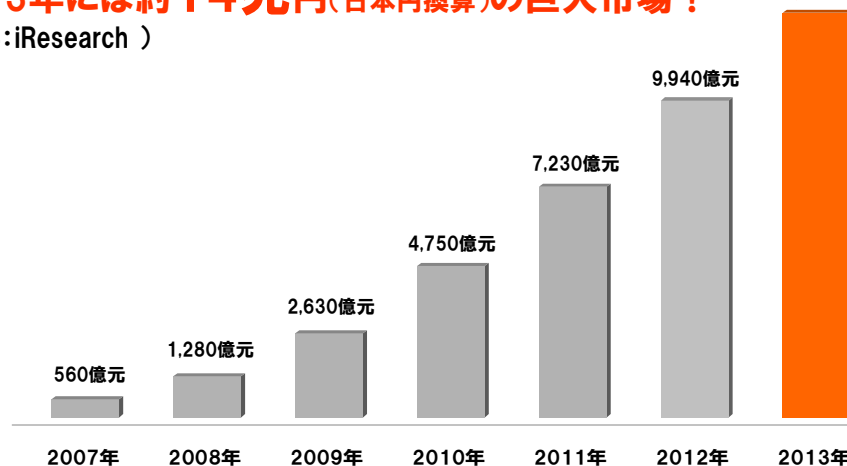
日本でのインターネット利用者数

9,400万人

※ 日本総人口 1億3,000万人 (出典:総務省 2010年4月)

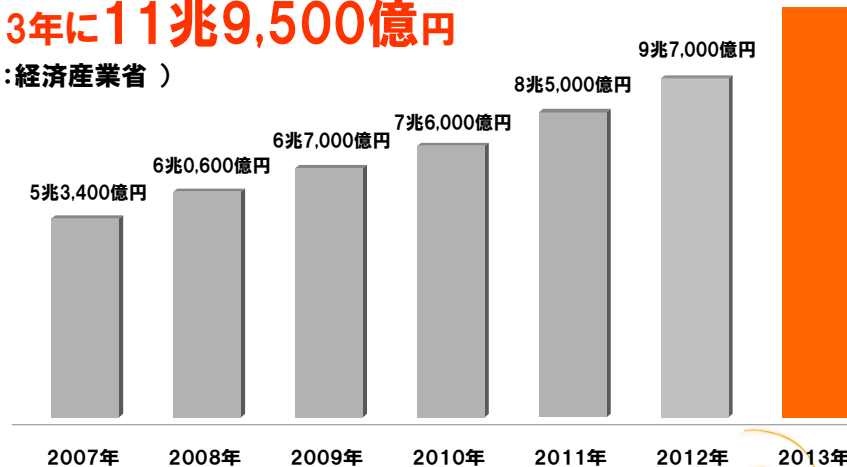
中国でのEコマース市場予測

2013年には約**14兆円**(日本円換算)の巨大市場! 1兆2,690億円
(出典:iResearch)



日本でのEコマース市場予測

2013年に**11兆9,500億円**
(出典:経済産業省)



アリババグループが2003年に設立後、開始2年で中国内のインターネットショッピング市場シェアの70%超を独占

タオバオワン：個人出店 (C to C)
 ※Yahooオークションと類似



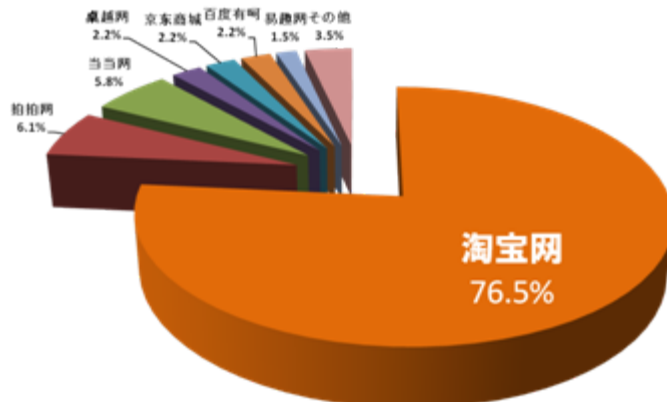
タオバオモール：法人出店 (B to C)
 ※Yahooショッピングと類似



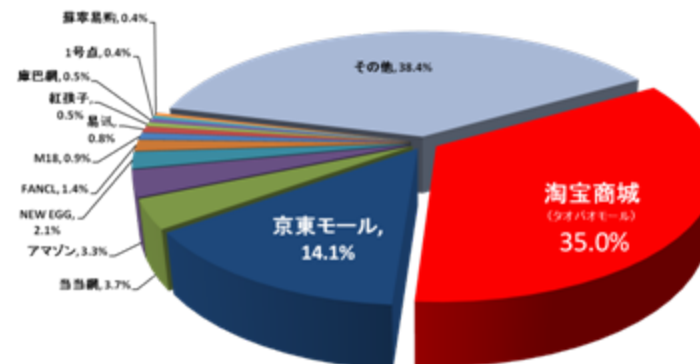
タオバオワン／タオバオモールの総計

- ・会員数
3.5億人 (2011年1月)
- ・流通額
約4.4兆円 (2011年1月)

全中国ECサイトの中で
 淘宝网(タオバオ)が、シェア 76.5%



全中国 B to Cサイトの中で、
 淘宝商城(タオバオモール)が、シェア 35%



タオバオ内での検索キーワードランキング

序号	热门特征	搜索次数	搜索人数
1	正品	1,104,204	591,149
2	化妆品	309,989	170,766
3	男士	210,896	80,607
4	保湿	181,240	98,396
5	美白	149,146	87,776
6	小样	146,077	78,867
7	精油	129,568	73,687
8	套装	129,219	68,483
9	系列	91,372	62,509
10	炫耀	88,808	56,859
11	补水	86,849	46,468
12	日本	57,954	34,995

検索キーワード結果から中国人が正規品をもとめていることが顕著に読み取れます。また、日本という検索キーワードも上位にあることから、質の確かな日本ブランド製品へのニーズが高いことも読み取れます。

※正品は日本語で本物という意味

正規品例（法人出店）



【3钻美国直发】Chanel 2011早春 经典翻盖 大红牛皮银链 现货

一口价: 26140.00 - 30700.00 元

至全国: 平邮: 30.0元 快递: 30.0元 EMS: 200.0元

30天售出: 4件 (已有1条评论)

法人出店(旗舰店、专营店、专门店)は、タオバオが正規品であることを保障している為、高額商品でも購買ニーズが高い

販売個数: 4個

イミテーション例（個人出店）



淘宝网

Chanel/香奈儿-球纹皮 顶级 超流行时尚 斜挎包

一口价: 1000.00 元

运费: 平邮: 8.00元 快递: 12.00元 EMS: 25.00元

30天售出: 0件 (已有0条评论)

價格が10分の1でも正規品保障がないイミテーションは売れにくい

販売個数: 0個

中国独特の特殊な法令、インターネット市場を熟知したパートナーが必要

そもそも何が必要？ どんな手続きがある？

日本と中国のマーケットの違いは？

法令が分からない

すでに参入している他社の状況は？

物流はどうすれば良い？

まずは、テスト販売でマーケティングしたい

どれくらいの期間がかかる？



何が売れてる？ どうやれば売れる？

日本と中国のインターネットの違いは？

決済の仕組みはどうすれば良い？

日本でできて、中国でできないことは？

翻訳は自社で準備が必要か？

進出してみたが、軌道にのれない

どれくらいのコストがかかる？

“中国ECビジネス”コンサルティングサービス

売上・利益構築モデルで中国インターネット市場への参入をトータルにご支援します

ネットイヤーグループは、中国独特のマーケティング、消費者ニーズ、法令に熟知した中国現地法人（セールス・インチャイナ）と協業し、中国最大のショッピングモール”淘宝网（タオバオ）：流通額約4.4兆円（2010年度）”をはじめとする主要なECサイトへの出店、物流、コンタクトセンター、販促、販売などをトータルで支援し、成果報酬モデルで御社インターネットビジネスの売上・利益を構築いたします。



デジタルマーケティングの総合支援



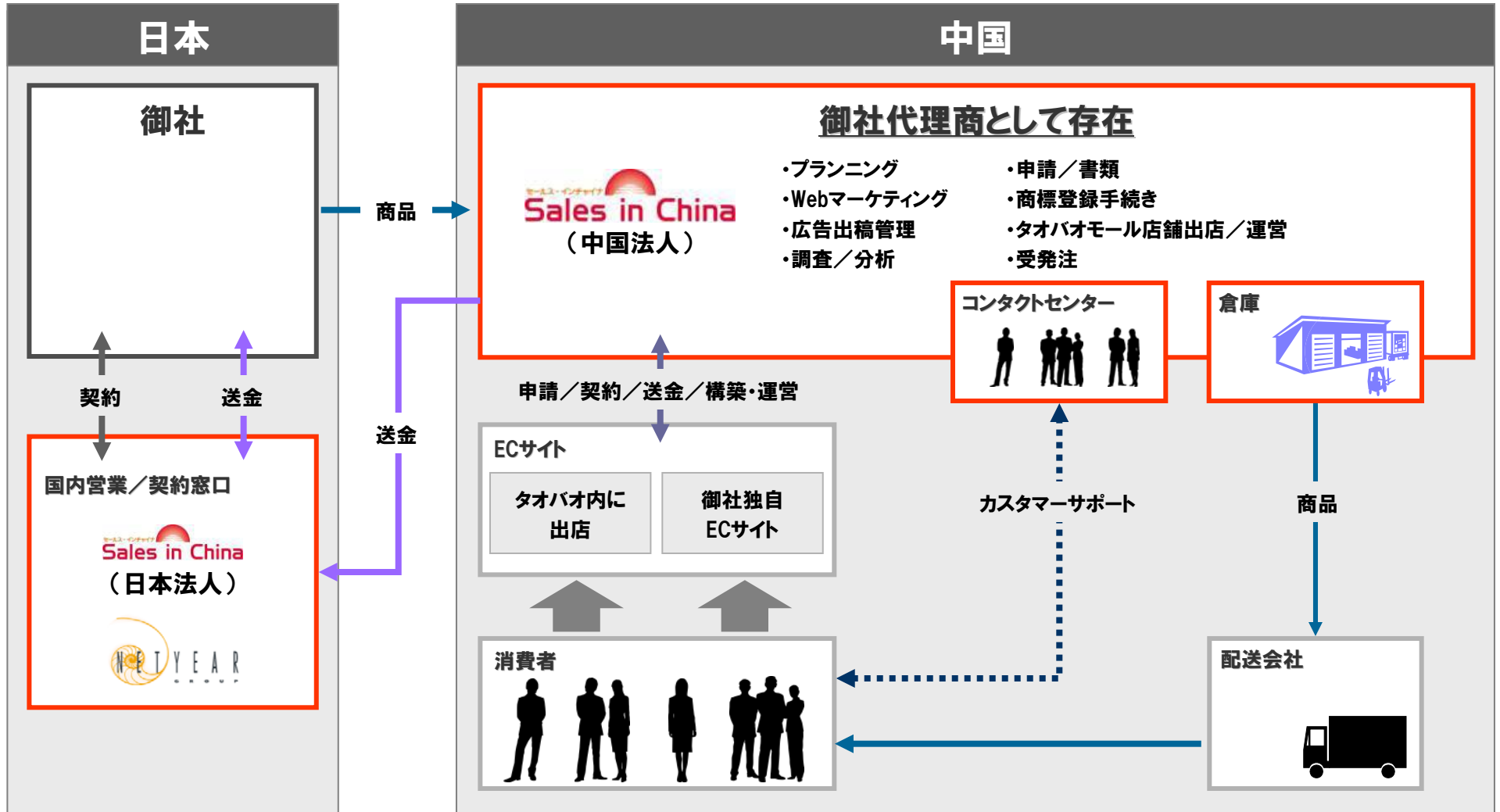
中国ならではの販売ノウハウ・豊富な進出支援実績

サービス一覧

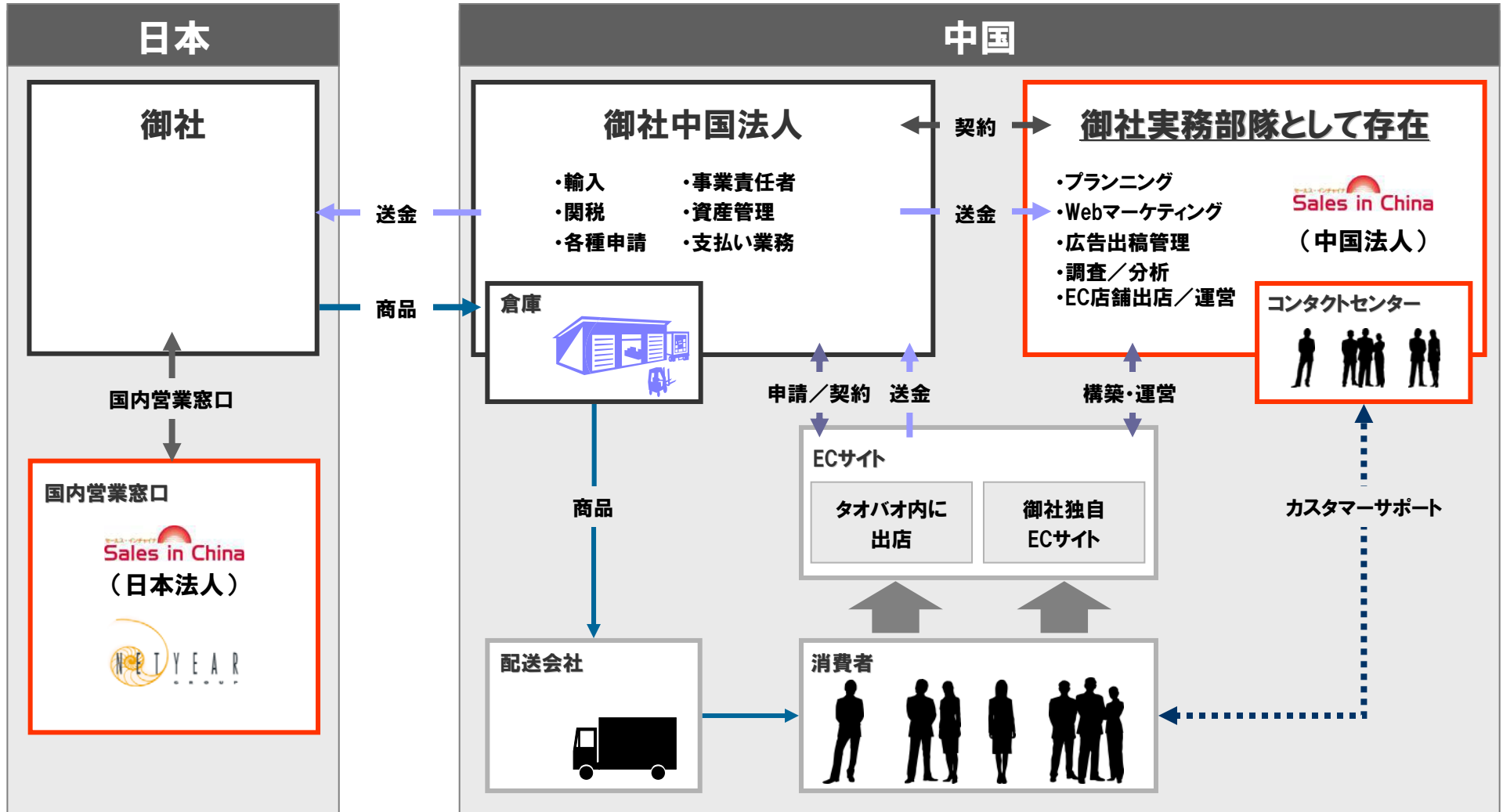
進出計画 マーケティング	申請 提出書類・商標登録	ECサイト 制作・運用・決済	コンタクトセンター 問合せ・注文受付	物流 倉庫・配送・返品	販促／広告 オンライン・リアル
-----------------	-----------------	-------------------	-----------------------	----------------	--------------------

ビジネススキーム例:① (中国に御社現地法人がないケース)

御社代理商として、進出計画、ECサイトの構築・運営、受発注、バックオフィスまでトータルにご支援いたします



御社実務部隊として、ECサイトの構築・運営、プロモーションまでトータルにご支援いたします



中国楽天の唯一のゴールドパートナー取得

（2011年1月時点ではセールス・インチャイナのみが取得）



事業概要

セールス・インチャイナ株式会社は、Eコマースによる日本企業の中国進出を支援・促進する企業です。中国EC市場黎明期から日系企業のコンサルティングを行ってきた実績を基に、現地物流網、中国EC決済、国際間送金スキームを駆使し、全体のEコマース戦略立案から、オペレーション&リサーチまでを一貫した体制で行います。

サービス

- ・タオバオモール進出支援
- ・中国ECモール進出支援
- ・中国語サイト運営
- ・中国市場分析&最適化
- ・現地プロモーション&PR支援
- ・法務・決済・手続き代行
- ・輸出関連・現地物流構築支援

セールス・インチャイナ株式会社

【日本法人】

名称 セールス・インチャイナ株式会社
資本金 1,100万円
売上 3億円(2011年度見込み)
代表取締役社長 浅野 潤
本 社 〒107-0052 東京都 港区 赤坂2-17-22 赤坂ツインタワー本館13F

【中国法人】

名称 上海賽祿思貿易有限公司(セールス・インチャイナ上海)
資本金 11万USD
売上 500万元(2011年度見込み)
代表取締役社長 浅野 潤
本 社 上海市延安西路895号申亞金融広場19楼A室 〒200050

<http://www.netyear.net>

本提案書に関するご不明点・ご質問点等は下記までお問い合わせください。

ネットイヤーグループ株式会社
Netyear Group Corporation

東京都港区赤坂2-17-22 赤坂ツインタワー本館13階
マーケティング企画グループ

Tell. 03-6369-0510
E-mail. mpg@netyear.net