

YELLJAPAN

全球购

首页

全部分类

面部护肤

身体护理

洗护清洁

香色彩妆

美发造型

其他护理

丰胸霜 抗皱霜 搜索

初めてでも分かる！

日本原装进口

热卖

中国越境ECで成功するための 3つのポイント

～導入から5ヶ月～

15万の費用で出荷本数400本超え



手机扫一扫，劲
爆优惠触手可



エールジャパン株式会社

第1章

- ・ 中国EC市場の需要獲得の意義と課題
- ・ 中国EC市場の攻略はなぜ難しいのか？

第2章

- ・ 中国で成功するための3つのポイント

第3章

- ・ 中国EC市場で成功を実現する「中国越境EC出品プラン」とは？
- ・ 導入からわずか5ヶ月、15万の費用で400本出荷した事例

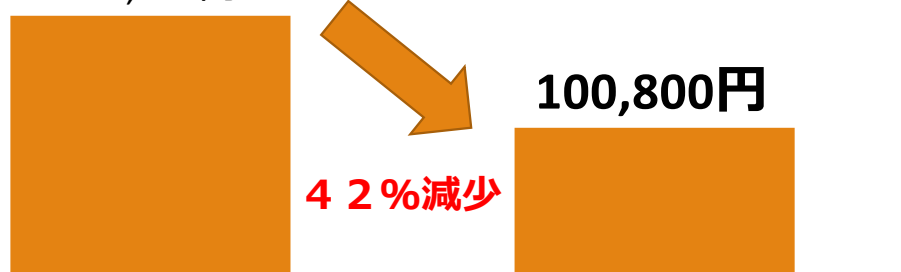
第1章

中国EC市場の需要獲得の意義と課題

中国EC市場の攻略はなぜ難しいのか？

中国EC市場の需要獲得の意義と課題

訪日中国人の日本での消費額
175,000円



2015

2019

出典:国土交通省観光庁 訪日外国人消費者動向調査

日本から中国への越境EC販売額

0.8兆円

2.5倍!

2兆円



2015

2019

出典:経済産業省 越境EC調査報告より引用

2019年に中国で施行された
電子商取引法の影響などで

消費額が42%減少

更に、コロナウイルスの影響で
インバウンドの売上は大幅に減少

一方

越境EC市場は電子商取引法で
販売額が2.5倍増

更に、コロナウイルスの影響で
越境ECの売上は1.7倍増加

よって

【課題】

中国の需要をECで獲得する

中国EC市場の攻略はなぜ難しいのか？

モール出店や店舗開設に
多額の費用と時間が掛かる



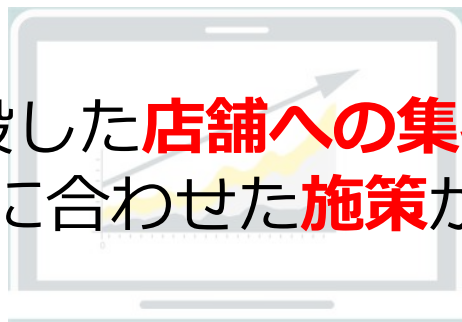
**一過性の施策が多く
リピートの囲い込みが難しい**



**必要書類が多い
配送手段の確保が難しい**



開設した**店舗への集客**や
商材に合わせた**施策**が必要



第2章

中国EC市場で成功するための 3つのポイント

成功するための3つのポイント

ポイント1

転換率3%以上を目指す

フェーズⅠ 配荷^(※)の構築

※消費者が即購入できる状態

- ・ 集客力のあるモールに出品・出店
- ※既に集客力が見込める店舗に出品することで集客コストを抑えることができます。
- ・ 刺さる商品写真の掲載やLPの作成
- ・ 商品に合わせたキーワードの選定
- ・ コールセンターの顧客対応力を強化

ポイント2

PV数500人/1日を目指す

フェーズⅡ 認知の構築

- ・ KOL(中国版youtuber)を活用し商品の認知を高め売上の向上
- ・ 商品に合うKOLを選定する
- ・ モール内のイベントに参加
- ・ バイヤーに商品の露出を行う
- ・ KOLから購買までの導線確保

ポイント3

リピート率20%以上を維持する

フェーズⅢ 再購入の構築

- ・ フェーズⅡの施策を一過性で終わらないようにする
- ・ 商品専用の同梱物を同封
- ・ 優良顧客へのサービス充実
- ・ アフターサービスの実施

商品のフェーズに合わせた施策を実施することが大切

第3章

- 中国EC市場での成功を実現するツール
「中国越境EC出品プラン」とは？
- 導入からわずか半年
15万の費用で400本出荷した事例紹介

中国EC市場での成功を実現するツール 「中国越境EC出品プラン」とは？

「中国越境EC出品プラン」とは？

目標指数
転換率3%以上

目標指数
PV数500人/1日

目標指数
リピート率20%以上

フェーズⅠ 配荷の構築

- ・ 転換率が高まるLPの作成
- ・ 刺さるサムネイルの設定
- ・ 店舗リスティングの実施
- ・ 商品に合わせた顧客対応
- ・ インサイトを突く口コミ

フェーズⅡ 認知の構築

- ・ 良質なKOLの選定 + 確保
- ・ ブランドの認知拡大
- ・ 店舗までの導線の質を向上
- ・ 出品商品の認知最大化
- ・ 値段統制の徹底で値崩れ防止

フェーズⅢ 再購入の構築

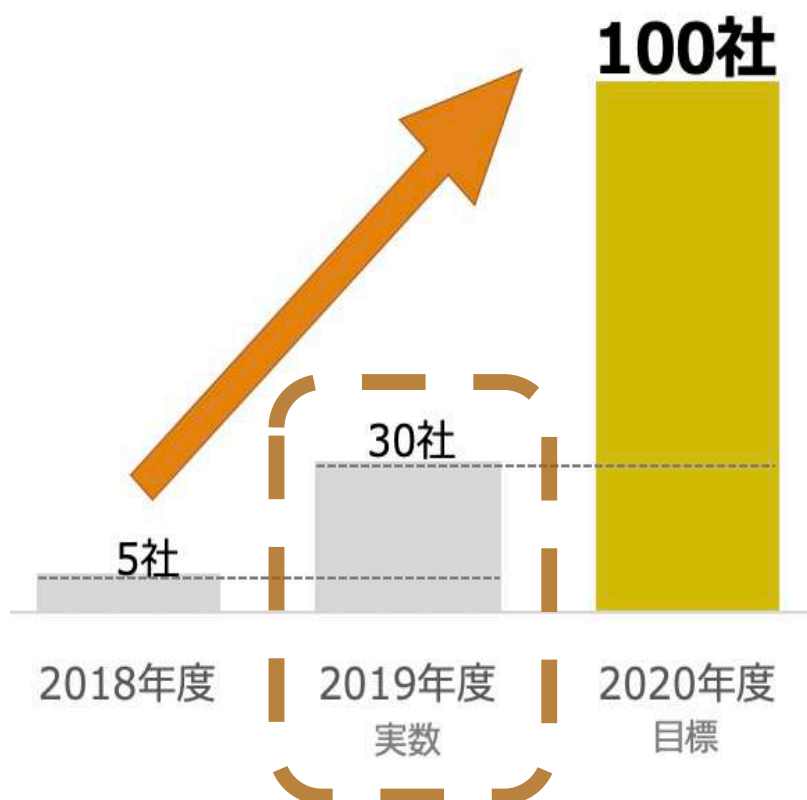
- ・ 再購入を促す同梱物の作成
- ・ 購入者の育成
- ・ アップセルでブランド売上増加
- ・ クロスセルで店舗内の活性化
- ・ 商品の利益率最大化

配荷から再購入までを一貫してサポートするプランです

中国出品プラン導入企業数

中国越境EC『出品プラン』導入社数 30社突破！

出品プランの導入企業数



良質な日本製商品を増やし
魅力的な店舗作り



リピート顧客を増やし
店舗内の買い回りを
活性化させる

必要書類

下記、3点の提出で中国販売開始

1. 出店規約同意書

中国販売代行支援サービスに関する基本取引契約書

エールジャパン株式会社（以下、「甲」という）及び（以下、「乙」という）は、甲が運営するインターネット上の中国越境EC内のショップへの商品販売代行支援サービスに関し、下記の通り基本契約（以下「本契約」という）を締結する。

第1条（目的）

相互の信頼関係の保持と相互利益のために、乙は、甲に対し、本契約に定める条件に従い、甲が乙の商品を販売する非独占的権利を許諾する。

第2条（販売地域）

甲は、中国国内における乙の商品の販売代理を行うものとする。

第3条（著作権及び商標等の表示）

甲は、商品の販売活動、及び広報宣伝活動を行う場合、乙の定めるところに従い、乙の著作権表示及び商標表示を行うものとする。

第4条（商品販売）

- 甲が、甲の運営する中国サイトに出品する場合は、甲が顧客に商品の販売を行い、商品の発送が行われ、購入代金の決済が完了した時点で、甲乙間の売買契約が成立したものととし、乙は、甲に対し、中国ECプラットフォーム側に係る諸費用（京東(ジンドン)売上手数料5%・支払い清算手数料3%）、甲の成果報酬（販売価格の20%）を乙は甲へ支払うものとする。
- 甲が商品を取扱する場合、その販売価格は日本での希望販売価格を基準として、甲乙別途協議の上決定するものとする。
- 甲は、乙に対し、第1項の売買取代金を、売買契約成立時点の高替相場を基準に日本円に換算したうえで毎月月末締め、「売上報告確認書」の書面にて報告し、翌々月末日までに、乙指定の銀行口座に日本円で振り込む方法により支払うものとする。
- 乙は甲に対し、毎月月末締めにて成果報酬金及び諸経費（送料等）の請求書を送付することとし、甲は、乙の発行する請求書発行日の翌々月末日に支払うものとする。
- 急激な為替変動などにより現地通貨による現地での販売価格が増減が生じた場合、本条第3項の「売買契約成立時点」を「売買契約時の当月末時点」とする。

第5条（取扱商品及び取扱ブランド）

乙が甲の中国サイトに出品する商品若しくはブランドは、別紙1に定めるものとする。

第6条（在庫の権利）

乙は、甲に対し、甲の商品販売に必要な一定数量の在庫を預けるものとする。ただし、在庫の所有権は、甲乙間の売買契約が成立するまで、乙に帰属するものとする。

- 1 -

2. 販売授權証

销售授权书 販売代理権授与書

株式会社〇〇〇〇は下列品牌 BEAUL 的持有者。对于下方所列品牌下的商品，进行销售授权。

株式会社〇〇〇〇は、下記ブランド BEAUL の所有者である。下記ブランド商品について販売代理ブランド使用権を許可する。

授权公司：エールジャパン株式会社
授与会社：エールジャパン株式会社

售卖店铺：京东全球购[YELLJAPAN 海外专营店]

販売店舗：京东全球购[YELLJAPAN 海外专营店]

授权商品：

代理権授与商品：

授权期限：2019. . . ~ 2020. . .
許可期限：2019. . . ~ 2020. . .

平成 31 年 月 日

会社名：エールジャパン株式会社
代表取締役：永見 武久 印

会社名：
代表取締役： 印

3. 商標証明書コピー



配送の流れ

貴社で行うこと



貴社



- 貴社より
弊社、東京倉庫に在庫発送
- ・ 預かり在庫
 - ・ サンプル出荷

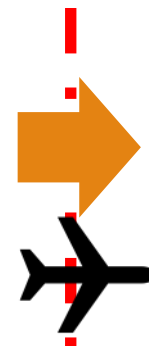
エールジャパンで行うこと



国内倉庫

- ・ 預かり在庫検品
- ・ 税関登録
- ・ 香港倉庫へ出荷処理
- ・ 注文の出荷処理

国境



香港倉庫

- ・ ピッキング
- ・ 発送伝票発行
- ・ 消費者に配送
- ・ 返品対応



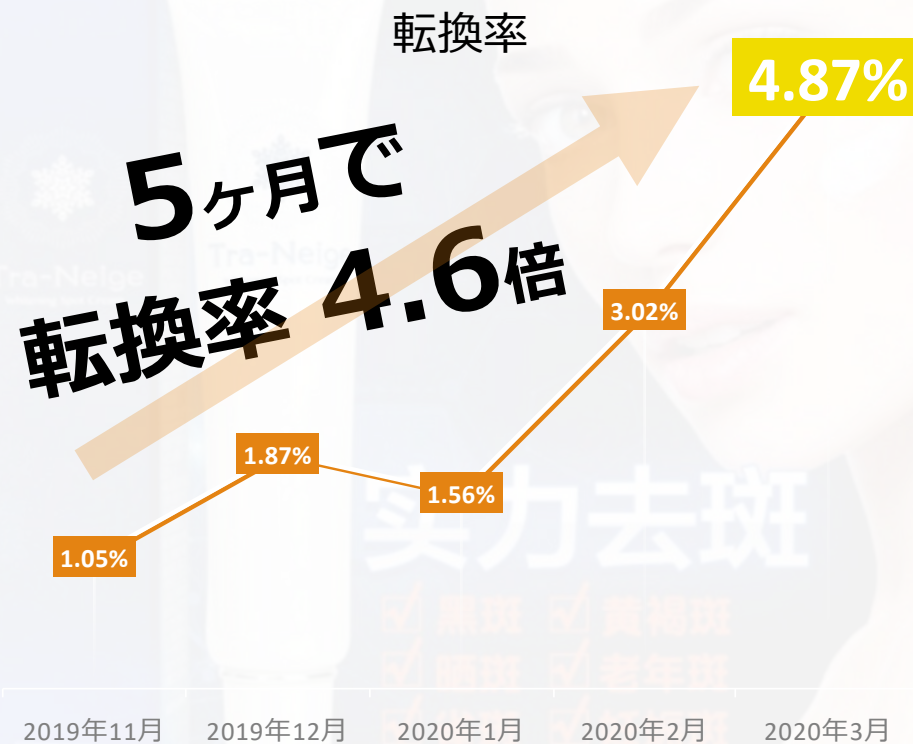
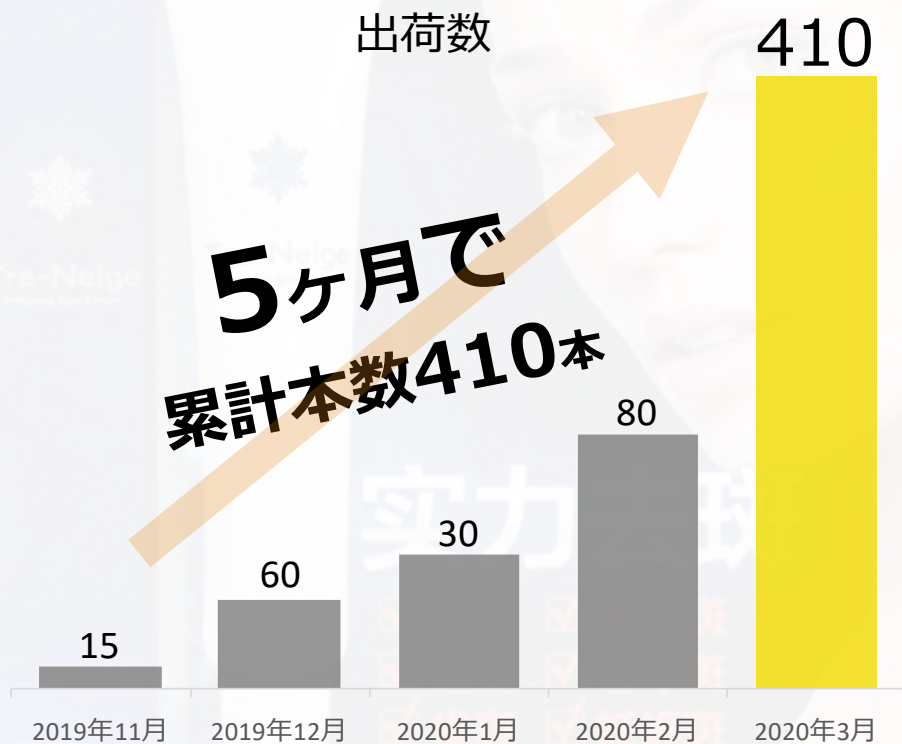
中国消費者

商品受取

導入からわずか5ヶ月 15万の費用で400本出荷した事例紹介

直近の配荷実績

株式会社サプライフ様 シミケアクリーム（売価：4,800円）



広告販促費は頂かないで、配荷の質のみを高めた実績です。

問い合わせ先

首页

全部分类 >

面部护肤

身体护理

洗护清洁

香彩妆

美发造型

其他护理

日语/英语/搜索

日本原装进口 热卖

ご不明点やご相談はメール
もしくはお電話にて承ります
お気軽にお問い合わせ下さい

エールジャパン株式会社 担当：武田

TEL：03-3359-2552 携帯：080-9360-6569

E-mail：takeda@yelljapan.co.jp

HP：<https://yelljapan.jp/> → QRコード

