



**中小企業庁に弊社の「中国越境 EC 進出プラン」が新たな商流の支援として認定  
～JAPAN ブランド育成支援事業の「支援パートナー」として認定～**

エールジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長 永見武久、以下「エールジャパン」）は、この度、中小企業庁が主催する「JAPAN ブランド育成支援等事業」の支援パートナーとして認定されたことをご報告致します。弊社の役割は、「中国越境 EC 進出プラン(クロサポ)」で中国展開を図りたい中小企業者の支援を行っております。また、自社で天猫国際や京東国際 (JD.com)に店舗を持っている為、中国消費者に一番近く、消費者ニーズを汲み取った施策を実施することが可能です。

**弊社の事業が「JAPANブランド育成支援事業」の支援パートナーとして認定**

【JAPANブランド育成支援事業公式サイト】



弊社の「中国越境EC進出支援プラン」が  
令和3年度補正予算（中小企業庁主催）

**「JAPANブランド育成支援等事業」**

**「支援パートナー」として採択**

**支援パートナーに選ばれる基準**

- 1) 海外展開で成功した実績がある
- 2) 具体的な支援ツールを持っている
- 3) 財務基盤が安定している

**支援パートナーの役割**

越境ECに取り組みたい中小企業者に対し、支援パートナー(弊社)が自社の強みを生かしたサービスを提供しサポートすること。

**JAPANブランド育成支援等事業の補助金  
を活用した海外支援をサポート**

(※令和3年度 最終受付 7月15日〆切)

**補助金額：最大5,000,000円**



**【商品概要 / 中国越境 EC 進出プラン】**

中国市場に販路を拡大し、外需の獲得を狙っている企業様の中国進出のサポートを行っています。具体的には、弊社の持っている中国で最大規模のモール「京東国際」「天猫国際」の店舗に日本企業様の商品を出品し販売を致します。弊社で力を入れている点は、即プロモーションで認知を高めるのではなく【配荷→認知→再購入】のスキームを重視します。まずは、弊社の旗艦店を活かし、徹底的な土台作りを行います。その後、モール広告やKOL等の認知拡大施策を実施し費用対効果の最大化を狙っています

**【会社概要 / エールジャパン株式会社】**

『日本の商品・日本の中小企業の応援』をコンセプトに「越境EC事業」では、低コストで中国に進出できるスキームを構築し、当店への出品企業数が40社を突破。「通信販売事業」では、楽天市場内で7年間、店舗運営を行い、洗顔「泥ムース」、歯磨き粉「BLANX」などの数々のヒット商品を打ち出し、累計50万個以上の販売実績があります。「メディア事業」では、大手繊維樹脂メーカーやディズニーリゾートホテル3施設などの大手企業様の印刷物作成を請け負っております。

【本件に関するお問い合わせ】

エールジャパン株式会社 ビジネスソリューション事業部 担当：武田(タケダ)  
〒160-0022 東京都新宿区新宿 1-34-9 ヒロビルディングⅡ 7F  
TEL：03-3359-2552 FAX：03-3359-2556 mail：[takeda@yelljapan.co.jp](mailto:takeda@yelljapan.co.jp)





エールジャパン株式会社

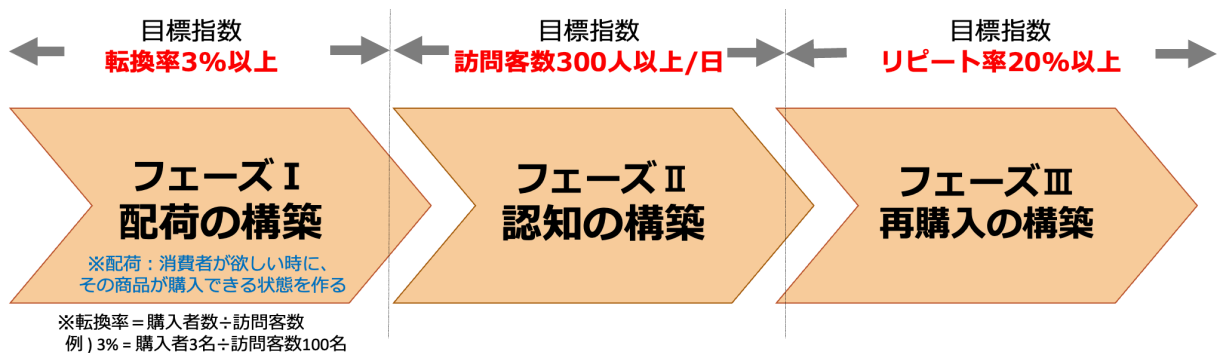
支援の概要

## 中国越境 EC で、日本を元気に

(支援内容)

弊社では、いきなり高額な費用を投じ【認知拡大】を図るのではなく、まずは、商品を見に来た消費者が買いたくなる商品ページを作成する土台作り【配荷の構築】から力を入れています。せっかく高額な広告費を掛けても、商品の魅力を訴求出来なければ、購買率が下がり、費用対効果が悪化してしまいます。その為、【配荷の構築】後、【認知の拡大】を行います。そして、中国の認知拡大戦略で頻繁に発生する一過性の売上を防ぐ為に、【再購入の構築】に力を入れ、顧客のリピート化を図ることで、顧客の囲い込みにも力を入れます。

**以上の3ステップを踏む事で、中国で認知の無い商品でも、十分に中国越境 EC 市場で戦う事が出来ます。**



(支援の特徴)

- ①弊社の進出支援プランを活用することで、初期費用を抑え更に、固定費負担ゼロで中国進出が可能となる。
- ②販売時に貴社で行って頂くことは、弊社の国内倉庫に商品を送るだけ。受注処理・出荷処理・顧客対応はこちらで実施
- ③レポート報告を行い、中国越境 EC 市場の見える化を図る。

天猫国際 (アリババグループ)	京東国際 (テンセント)
<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本で例えると楽天市場</li> <li>・独身の日の売上1.0兆円超え</li> <li>・市場シェア率50%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本で例えるとAmazon</li> <li>・独身の日の売上6兆円超え</li> <li>・市場シェア率30%</li> </ul>

エールジャパンの出品プランを活用することで中国越境ECの市場シェア8割をカバー出来る

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

- ・中国EC市場でいきなり認知拡大施策を行ってしまい、失敗した企業
- ・資本力は無いが、海外の需要獲得に意欲的な中小企業
- ・日本の良質な製品を低コスト・低リスクで中国市場に広めたい企業
- ・コロナ禍でインバウンド需要を失い、売上が低下した企業
- ・中国市場に全く進出したことが無い企業

【本件に関するお問い合わせ】

エールジャパン株式会社 ビジネスソリューション事業部 担当: 武田(タケダ)

〒160-0022 東京都新宿区新宿 1-34-9 ヒロビルディングⅡ 7F

TEL: 03-3359-2552 FAX: 03-3359-2556 mail: [takeda@yelljapan.co.jp](mailto:takeda@yelljapan.co.jp)

