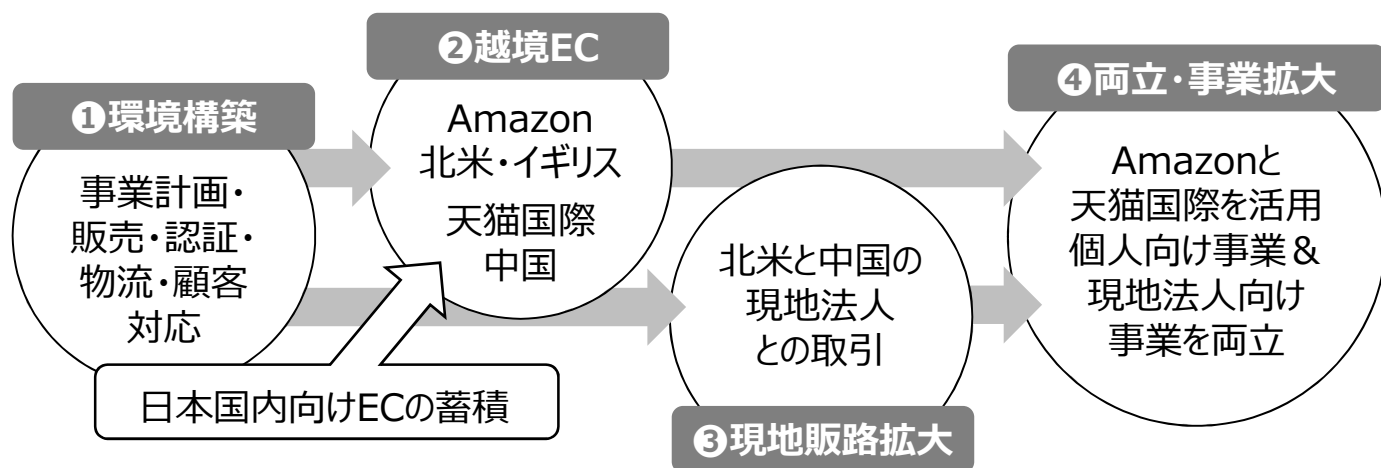


アメリカと中国の“越境EC”の成功ノウハウと “将来の現地販路拡大”を2日間で学ぶ！

～越境EC成功事業者は現地での事業拡大を見据えている！～

縮小する日本市場、拡大する海外市場に対応するための“最初の一步”は**越境EC事業**がおすすめです！越境EC事業の魅力は、越境EC事業を成功させるために取り組んだことが、その後の現地事業者とのお取引の拡大にも活用できることです。当セミナーでは、越境EC事業の成功とその先の事業拡大に必要な**体系化されたノウハウと信頼できるパートナー企業情報**を**成功事例付き**でしっかりとお伝えいたします！

越境ECは言語スキルがなくても“AIや翻訳ツール”で大丈夫！



※台湾・韓国・東南アジア向けセミナーは2024年春に開催を予定しております。ご期待ください！

アメリカ向け越境EC

越境ECと海外販路拡大で
年商10億円の事業にする方法

2023年12月12日(火)
13:00～16:30

アマゾンジャパン合同会社 品川オフィス

〒140-0002 東京都品川区
東品川3丁目28-25
(🚗🚶品川駅から徒歩10分)

セミナー
タイトル

開催日時

会場
(アクセス)

中国向け越境EC

3年1億円の投資で天猫国際
を成功させる方法

2023年12月13日(水)
13:00～16:30

Tmallジャパン株式会社 本社

〒104-0031 東京都中央区
京橋2-2-1京橋エドグラン27F
(🚗🚶東京駅から徒歩10分)

是非ともご覧ください！

当セミナーの会場となる
Amazon品川オフィスは
最新の技術とアイデアによって
新たな時代のオフィス環境を
提案されています！



YouTubeから
ご覧いただけます！

※当セミナーでは、Amazon社とTmallジャパン社のご協力により、両社の**オフィス**で開催いたします。是非とも成長企業の社風と文化を体感してください。

ご参加には、セミナーごとにお申し込みが必要です。
同封の各セミナーのお申込書記載のQRコードよりお申込みください。

※Amazonは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。



INFORMATION

「なぜ日本企業は中国越境EC市場を攻略できないのか？」 とお考えの事業者の皆様へ

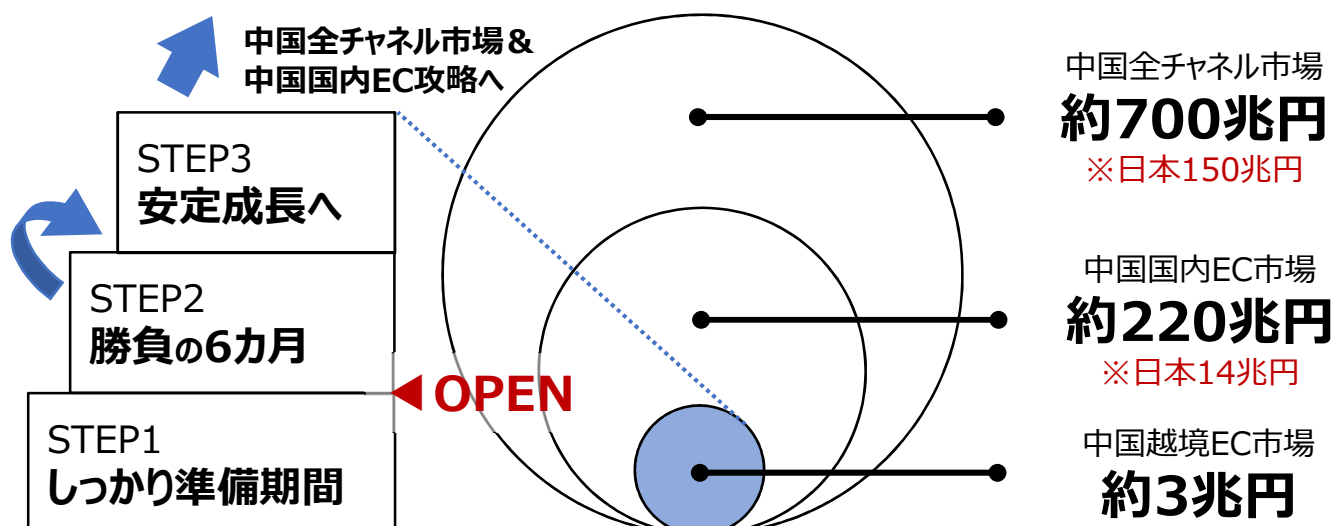
中国向け越境EC事業参入でこのようなお悩みはございませんか？

- ・天猫国際で年商1億円超の**成功事例&体験談**を知らない
- ・越境ECを始めるのに**人材がいない**し、何から着手すれば良いのかわからない
- ・中国向けビジネスの**リスクと、どこまで事業規模を拡大できるのか**知りたい

長く経済大国であった日本の多くの企業にとって、海外市場よりも東京大阪といった大都市圏市場や**過去20年以上伸び続けてきたEC市場**を開拓する方が優先順位が高かったはずですし、我々もそうした方針に基づいてご提案してきました。しかしながら、**いよいよ方向転換が必要な時期が迫っている**ことは、多くの方が感じられている通りだと思います。

日本EC市場の15倍！中国越境&国内EC市場を理解する！
～中国越境ECは**出店直後の6カ月**で勝負が決まる！～

中国越境EC市場が急成長しながら既に日本国内EC市場の25%程度まで巨大化していることは、あまり知られていません。そして、その**中国EC市場を攻略するのに必要なことが、出店直後の6カ月に凝縮されているのです！**



中国越境EC&天猫国際 成功事例レポート

本セミナーは、船井総合研究所のコンサルタントがこれまでさまざまな会社の越境EC事業&海外販路拡大をサポートしてきた中での実際の成功事例を紹介します。これらの成功事例として紹介する越境ECの手法は、再現性高く体系化されたものとなっております。そうした情報を我々は**“成功のコツ”**と呼びます。

1 天猫国際に2020年12月に新規出店後、最初の6カ月で10万会員を獲得し、約2年で30万会員へ！

成功事例 出店後2年で天猫国際ファッション分野においてトップクラスの出店企業へ

「株式会社RECLOはハイブランド専門の中古買取販売を行っており、天猫国際には2020年末から参入しております。**“勝負の6カ月”で10万会員を獲得**し、2023年には30万以上の会員となり、安定的に事業を成長させることができています。中古品という特性上、中国の会員様から信頼されることを大切に店舗運営を行ってきました。**購入前にお問い合わせがあった比率は約80%**です。現在では、天猫国際での成功が評価され、Kaola.comにも出店し、中国での事業を拡大しています。」

株式会社RECLO 代表取締役社長 古志野 史嗣 氏

【越境ECおよび販路拡大の流れ】

STEP①2020年12月に天猫国際に出店し、**勝負の6カ月で10万会員を獲得**

STEP②**天猫国際のイベントに参加**し、安定的に会員を獲得

STEP③**VIP顧客には専任の担当者を付ける**など、カスタマーセンターを強化

STEP④**今後の更なる中国市場の拡大**を見越して、Kaola.comに出店

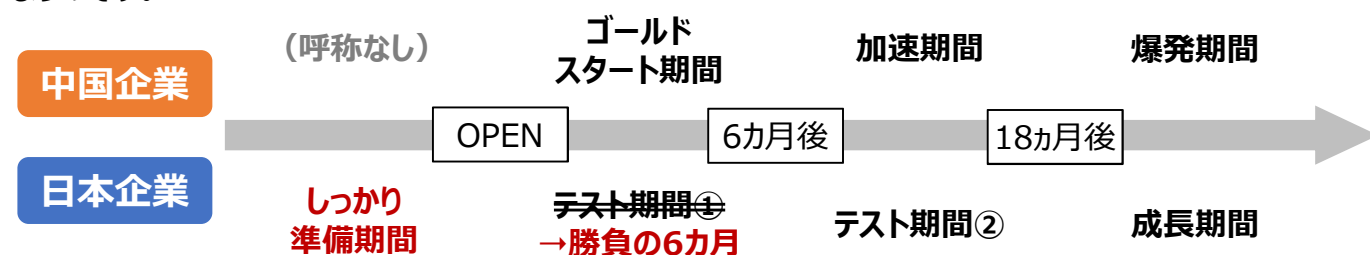
※株式会社RECLOの古志野氏を当セミナーのゲスト講師としてお迎えしております。
詳細は、第3講座にてお話いただける予定です。



2 天猫国際での成功と失敗を分けるのは、出店直後の6カ月！ “テスト期間”にしないように、しっかり準備をすることが大切！

日本企業の多くが、新規事業参入の初期段階に**“テストマーケティング期間”**を設けていますが、残念ながらその手法の採用が**天猫国際では事業を拡大できない最も大きな要因**となっています。

天猫国際で成功するためには、出店直後の6カ月を**“勝負の6カ月”**とし、しっかりと大きな成果に結び付けなければなりません。そのためには、天猫国際への出店前に**“しっかり準備期間”**を設けることが大切です。この**“しっかり準備期間”**が中途半端に終わってしまうと、**天猫国際が戦略的に出店企業を応援する“勝負の6カ月”**をうまく利用することができず、結果的に**天猫国際で事業を大きくするきっかけを掴めなくなってしまう**のです。



常に変化し続ける天猫国際や 中国市場での事業拡大に必要なことを語る！

中国向け越境ECに限らず、事業を成功させるためには成功事例を学ぶことが大切です。船井総合研究所のコンサルタントの多くは、越境EC事業の実務者でもあります。過去の成功体験を体系化することで、あらゆる企業において再現性の高いノウハウとしてご提供することを目指しています。



株式会社船井総合研究所
林立山
Lishan Lin
【専門分野】
越境EC・アジア方面
天猫国際・越境OMO

【プロフィール】

富山県にある立山連峰の美しさに魅了された祖父が“立山”と名付ける。日本と韓国に留学経験があり、アメリカとシンガポールに本社を構えるECプラットフォームに勤務後、船井総合研究所に入社。ECプラットフォーム内で完結するビジネスモデルを超えて、あらゆる国や企業や人との縁を繋ぐことのできる“越境OMO(Online merges with Offline)”を提唱し、その実現に向けて日々コンサルティング業務に従事している。天猫国際での事業拡大にも精通しており、Tmallジャパンや多くのパートナー企業と連携しながら進めるコンサルティングは多くの経営者から高く評価されている。

※越境ECコンサルタントとしての活動

複数のECプラットフォームでの勤務経験で、**ECプラットフォームの外での活動がEC事業者の事業拡大に大きな影響を及ぼしている**ことに気づき、それらを“越境OMO”として体系化し、多くの支援先に導入している

Tmallジャパン社員が語る！出店企業育成戦略とその活用法！



Tmallジャパン株式会社 事業開発マネージャー 戎夢 てい 氏

【専門分野】

食品／ファッション／ベビー・マタニティ／ペット

【プロフィール】

中国上海出身。筑波大学心理学系、上海大学商学部卒業。大手食品メーカー、広告代理店、中国系VC、保育コンサルに特化したスタートアップ企業の起業経験を経て、Tmallジャパンに入社。食品、ベビー・マタニティ、ファッション及びペット、複数のカテゴリーの店舗誘致を担当している。日本文化について理解が深く、日本企業の良き伴走者となっている。

天猫国際を通じて中国事業の拡大を続ける 株式会社RECLO 代表取締役社長 古志野 史嗣 氏が登壇！



株式会社RECLO 代表取締役社長 古志野 史嗣 氏

【主な実績】

天猫国際（Tmall Global）で初となる中古品販売での出店を許可されたハイブランド専門リセール専門店。

2020年12月よりファッション分野に出店する全店舗の中で、ライブコマースの総合売上において第4位、1月からの売上成長率において第1位、バッグ売上において第2位、ファッション分野の2月伸長率で1位を獲得

【当セミナーの開催にあたって】

天猫国際は多くの日本企業にとって新たな成長エンジンです！

4 天猫国際のようなECモールで事業拡大するためには、ECモールからの強力な応援&サポートは必須!!

天猫国際で事業を拡大させるためには会員獲得が大切ですが、新規出店企業が単独で多くの会員を獲得することは難しく、天猫国際では出店直後の6カ月を“**ゴールドスタート期間**”と位置付け、**ブランドや店舗の知名度の上昇や、ヒット商品を中心に店舗のトラフィックや会員を増加させ、6カ月で売上目標を達成することに集中して新規出店企業を応援&サポートしています。**

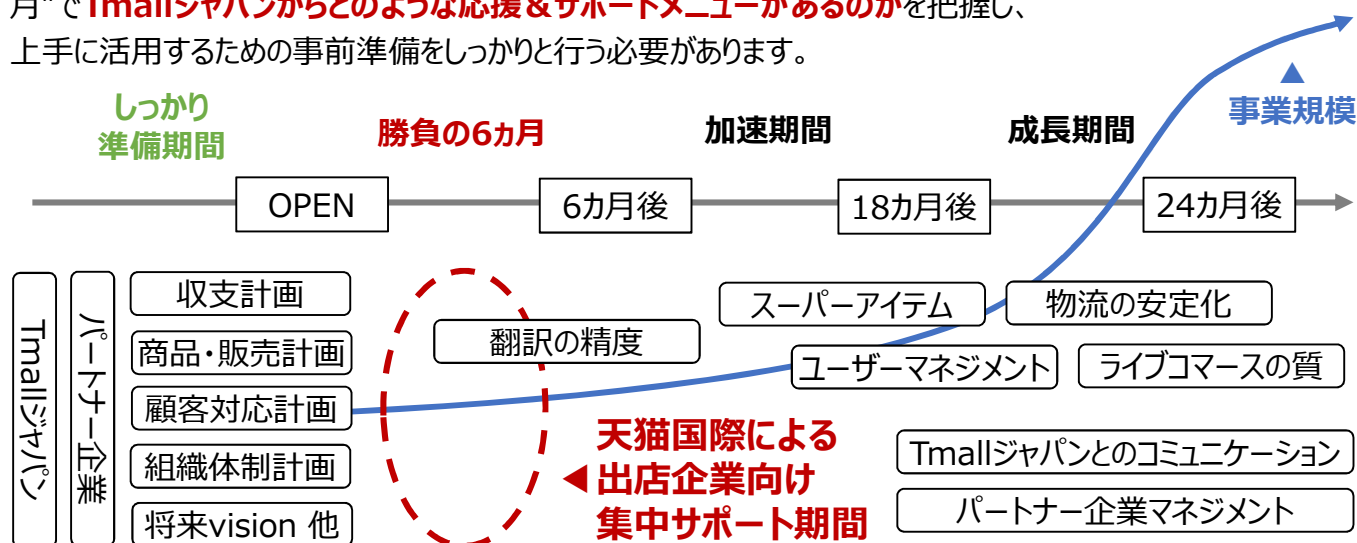
そうした**応援&サポート**を“ゴールドスタート期間”以外に求めることは難しく、出店前からTmallジャパンやパートナー企業との信頼関係を構築した上で、二人三脚で進めていく必要があります。

【天猫国際による新規出店企業向け応援&サポート(一部)】

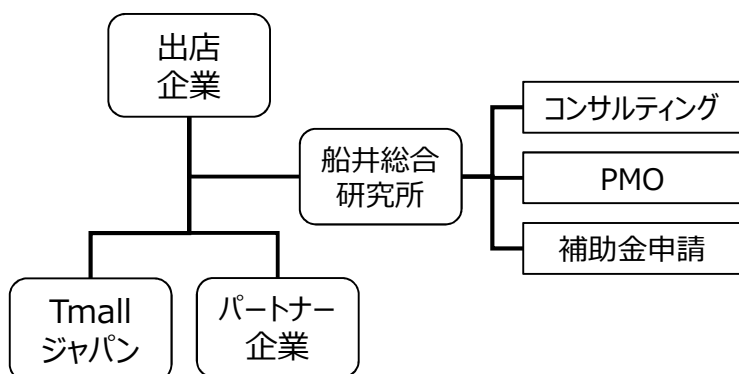
無料の露出／マーケティング費用補助／EC運営コスト削減／専任担当者の設置／トップKOLライブ販売

5 天猫国際の出店企業育成戦略と成功している出店企業が取り組んでいること！

天猫国際による出店企業育成方針は、『**早期成功実感**』とも言えます。船井総合研究所でも**即時業績アップ**をコンサルティング方針として掲げており、早い段階で成功体験を積むことは、世界共通あらゆる企業で重要なことなのです。とはいえ、ある意味で**貴重なチャンスは6カ月**しかありませんので、まずは“勝負の6カ月”で**Tmallジャパンからどのような応援&サポートメニューがあるのか**を把握し、上手に活用するための事前準備をしっかりと行う必要があります。



6 巨大な中国EC市場への参入を決断するのに必要なのは、パートナー企業マネジメントと将来visionの構築！



中国向け越境ECには、TP（Tmall Partner）に代表される**パートナー企業を活用することが一般的**ですが、すべての業務をパートナー企業が代行してくれるわけではありません。**補助金申請**を含めて、**Tmallジャパンと連携しながら、出店企業においても事業拡大のために必要なアクションを行っていく必要があります。**

3年1億円の投資で天猫国際を成功させる方法

下記のようなお悩みをお持ちの皆様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ・中国向け越境EC事業を始めたい方&黒字で拡大されたい方
- ・日本国内外の中国向け越境EC成功企業が取り組んでいることを知りたい方
- ・中国向け越境EC事業を黒字で拡大に向けた収支計画を作成されたい方
- ・天猫国際で黒字拡大に向けて伴走できるパートナー企業を見つけたい方

講座内容

第1講座(13:00~13:30)

『市場規模は日本の15倍!中国EC市場への正しい参入法』

- ①中国EC市場への3年間の投資額として1億円は高いのか?
- ②天猫国際出店直後の“勝負の6カ月”と事前準備法

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
ディレクター
大山広倫

第2講座(13:30~13:50)

『中国向け越境ECの本質と最大級越境ECモールの魅力』

- ①越境ECを通して中国進出の現状
- ②中国市場に羽ばたく第一歩はなぜ「天猫国際」を選ぶ?
- ③天猫国際が掲げる出店企業育成戦略とは

ゲスト講師

Tmallジャパン株式会社
事業開発マネージャー
戎夢てい 氏

第3講座(13:50~14:20)

『天猫国際トップクラスの出店者として取り組んでいること』

- ①中国EC市場に参入した理由と今後の展望
- ②天猫国際でトップシェアを獲得した5つの方法
- ③天猫国際で成功するために活かすべき日本企業の強み

ゲスト講師

株式会社RECLO
代表取締役社長
古志野 史嗣 氏

休憩(PM14:20~PM14:35)

第4講座(14:35~15:15)

『天猫国際での成功事例企業3選と成功シナリオ』

- ①成功事例企業が共通して取り組んでいる成功シナリオ
- ②中国向け越境EC事業を黒字拡大させるための収支計画のつくり方
- ③信頼できるTmall Partner等のご紹介と正しいお付き合いの仕方

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
林立山

第5講座(15:15~16:00)

『天猫国際で強化している商品ジャンル』

- ①コスメ・化粧品/ヘルスケア/食品/ファッション/フィギュア/電化製品
- ②各商品ジャンル責任者が語る消費者の変化と商品トレンド

ゲスト講師

Tmallジャパン株式会社
事業開発マネージャー
戎夢てい 氏

第6講座(16:00~16:25)

『本日のまとめ&中国ビジネスを拡大させる方法』

- ①船井上海董事長の立場から見た中国ビジネスを拡大させる方法
- ②海外向け事業で成功する会社組織のつくり方

講師

株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員
兼 船井上海 董事長
出口恭平

ご案内(16:25~16:30)

お問い合わせ

3年1億円の投資で天猫国際を成功させる方法

主 催:株式会社船井総合研究所
船井総研セミナー事務局

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNo. S108048

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ
No.お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

3年1億円の投資で天猫国際を成功させる方法

お問い合わせNo. S108048

東京会場：Tmallジャパン株式会社 本社

日時・会場

2023年 **12月13日** (水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**
(受付12:30より)

お申込み期限：12月9日(土)

Tmallジャパン株式会社 本社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-2-1 京橋エドグラン27F

-銀座線「京橋駅」7番、8番出口直結

-都営浅草線「宝町駅」A5、A6出口より徒歩3分

-有楽町線「銀座一丁目駅」7番出口より徒歩5分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

対象

各種ブランドオーナー事業者・自社商品販売事業者・国内外EC事業者

※今後自社オリジナル商品の販売を予定されている事業者

受講料

一般価格

税抜 10,000円 (税込 **11,000** 円) / 1名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 **8,800** 円) / 1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓にお問い合わせ「No. 108048」を入力しご検索ください。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み方法

【開催日・開催場所】

2023年12月13日(水)

Tmallジャパン株式会社 本社

【お申込み期限】

2023年12月9日(土)

