

ECビジネス中国越境攻略セミナー

2025年 11月3日(月)・4日(火)・5日(水)・6日(木)

【10:00~12:00】 【10:00~12:00】 【13:00~15:00】 【13:00~15:00】

開催日時

ログイン開始 開始時間30分前～

WEB:有料配信

お申込み
期日

- ・銀行振込み…開催日6日前まで
 - ・クレジットカード…開催日4日前まで
- ※祝日や連休により変動する場合もございます。

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

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

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133869>

ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「133869」をご入力し検索ください。



お申し込みはこちら

最新経営ノウハウや
成功事例コラムを
メルマガ配信！



メルマガ登録はこちらから

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

セミナー内容

第1講座

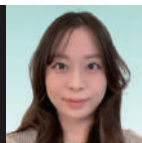
中国EC市場の**最新動向**と中国越境ECビジネスの**可能性**とは？

- ・世界最大の消費市場である中国越境EC市場の全体像とその動向をお伝えいたします。
- ・中国越境ECへの進出と、日本国内向け中国仕入れの両視点から見える中国越境ECビジネスの可能性を解説いたします。

大学卒業後、アパレル業界の経験を経て2012年よりEC事業を行う企業へ転職。楽天市場、Amazon等のモールから自社ECサイトまで多岐にわたるプラットフォームで店舗運営管理責任者を歴任。WEBディレクションから経営管理まで幅広く経験し、EC販売事業の上流から下流までを熟知。化粧品D2C事業の立ち上げ、販売戦略実行もリード。2025年より船井総合研究所に入社し、EC運営、PB商品開発でクライアント企業の事業成長をサポートする。

株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
チーフコンサルタント

白藤 曙美



第2講座

中国向け越境ECの**参入方法**と**売れる仕組み**を作る実践ステップを徹底解説！

- ・中国越境ECの基本的なビジネス構造と、Tmall GlobalやAlibabaなどの主要プラットフォームの特徴をご紹介します。
- ・RED(小紅書)や抖音(Douyin)など、中国SNSを活用した中国越境ECにおける効果的なマーケティング手法や事例を解説いたします。
- ・中国市場で“売れる仕組み”をつくるための戦略設計とその実践的なステップを解説いたします。

日本の大学・大学院で学んだ後、船井総合研究所に入社し、日本の医療法人の経営支援や中国市場における新規事業開発に携わってまいりました。現在はEC業界を中心に、日本企業が自社商品を中国市場で販売する際の戦略設計から、中国のモール型プラットフォームへの出店支援、SNSマーケティングまで幅広く支援しております。日本企業がグローバル市場で着実に成長できるよう、戦略立案から実行までを一貫してサポートしています。

株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット

閻 佳瑋



第3講座

「**低コスト**×**高利益**」中国仕入れ国内EC販売のリアル戦略とは？

- ・Alibaba、Taobaoなど、仕入れに活用できる主要プラットフォームの活用術を紹介いたします。
- ・品質管理・輸入規制・関税・国際送料など、貿易実務における基礎知識と注意点を解説いたします。
- ・第二本業やスモールスタートにも対応した、輸入ビジネス成功のための実践ノウハウを紹介いたします。

大学在学中から現在に渡り約10年間、中国現地パートナーと日本市場に向けた商品企画・OEM・仕入れのサポートを行う。本業ではアパレルECでのバイヤー、スタートアップでのD2Cブランド運営、日本最大ギフトEC企業でのMDを経て2025年8月より株式会社船井総合研究所に入社。

株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
チーフコンサルタント

古市 みさと



第4講座

明日から始める！中国越境ECビジネスの全体像と実践的ステップとは？

- ・中国越境ECビジネスを攻略するためのポイントをお伝えいたします。
- ・明日からできる実践的な参入ステップを紹介いたします。

入社以降リテールビジネスを中心にファッションアパレル/ビューティ関連のコンサルティングに従事。EC領域の横断型での分析/活性化のコンサルティングを得意としクライアント内での新規事業における組織活性化、インハウス化の実績を多数持つ。売上規模1億円未満から30億円規模の幅広いレンジでの経験をもち現在では成長企業の第二本業化に向けた新ブランド/商品開発からのEC参入と中堅規模のECカンパニーへの計画作りを主にサポートしている。

株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
マネージャー

日坂 大起



日本ブランドの中国展開に挑む皆様必見！

仕入れ・通関・為替・知財…「何から始めればいいのか？」に答える！

中国越境ECで勝ち抜くための**最短ルート**とは？

中国仕入れ×国内販売で**高粗利率**を実現！

★中国越境攻略！

約**400兆円**のBIG市場!!

ECビジネス
中国越境攻略セミナー

中国仕入れ&中国越境EC

本セミナーで学べるポイント

Point
1

中国仕入れの**始め方**と主要プラットフォームの**活用術**

仕入れコストを抑えつつ、魅力的な商品ラインナップを構築したいEC事業者に向け、1688やAlibabaを中心とした仕入れプラットフォームの使い方、品質管理や通関・関税の基本、信頼できるサプライヤーの見極め方を丁寧に解説します。

Point
2

中国向け越境ECの**参入方法**と**中国市場で売れる仕組み**

中国のEC市場は、年間取引額100兆円規模を超える世界最大級の消費市場です。本講座では、こうした巨大市場の構造を俯瞰し、中国市場への越境EC進出を目指す企業・個人事業主に向け、Tmall GlobalやTaobaoをはじめとした主要プラットフォームの特徴と出店方法を解説します。

Point
3

中華SNSを使った効果的な**マーケティング手法**と**事例**

中国では「検索してから買う」ではなく、「SNSで“見つけて”買う」が主流になりつつあります。特に小紅書(RED)や抖音(Douyin)は、商品の第一印象から購買までが一体化しており、従来の広告とは異なる“種草型”マーケティング手法を解説します。

主
催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

ECビジネス中国越境攻略セミナー

お問い合わせNO.S133869



当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

133869

中国仕入れ/中国越境ECのお取り組みでこのようなお悩みをお持ちではありませんか？

自社商品を中国市場へ投入したいが
参入の始め方がわからない

中国から仕入れたいが、
どこから、どのようにすればいいかわからない

中国向けに自社サイトを構築したが
集客・売上が伸びない

RED(小紅書)や抖音などに
挑戦してみたい気持ちがあるが
**中国特有の
SNS・マーケティングが不安**

日本企業が知らない“最短ルート”で始める中国越境EC成功の秘訣” —初めてでも失敗しない中国越境ECの始め方を徹底解説！

中国仕入れ×国内EC販売の実践的ノウハウとは？

現地に行かずとも中国仕入れが可能！Alibabaなどの卸売りプラットフォームを活用して、
低コストで商品を仕入れる実践ノウハウをお伝えいたします！

中国仕入れで抑えるべき 3つのポイント

Point
1

利益を最大化する「仕入れパートナー」選び

会社の規模や取引量に応じて、お付き合いすべき会社は異なってきますので、
それぞれの会社に最適な代行会社やビジネスパートナーを選ぶ視点を学べます。

Point
2

「思ってたのと違う！」を防ぐコミュニケーション術

越境ECあるあるですが、「想定していた製品規格じゃない!」「想定していた納期じゃない!」などの商品仕様や納期の
ズレをなくすための効果的な伝え方や、確認方法が理解できます。

Point
3

コストを正しく把握して、しっかり利益を残す

中国仕入れ・越境ECに関わらず、どちらのお取り組みにおいても代行手数料・国際送料・関税などの国内販売とは異なる
費用が掛かってきますので、それらを含めた総コストの考え方と、利益を確保する計算の仕方を解説いたします。



中国向け越境ECの最新マーケティングトレンドとは？

小紅書・抖音などの中国独自のSNSマーケティングとTmall・Taobaoなど
モール型プラットフォームを組み合わせた中国向け越境EC市場攻略の最新手法を裏見なく解説いたします！

各フェーズでの施策

市場調査	販売戦略策定	物流網構築	販促計画 策定・実行	効果分析・改善
● 中国独自の各SNS トレンド分析 ● 競合ブランドの価格・ 戦略調査 ● 市場の売れ筋商品 分析 ● 市場の価格帯調査	● 市場調査の結果に 基づく進出戦略の策定 ● 販売チャネル選定 ● Taobaoなど 中国モール系への 出店と出品 ● Alipayなど 支払い手段の導入	● 保税倉庫 or 越境FBA利用 ● 問い合わせや 返品体制の構築	● ベンチマーク商品を 探し出す ● ブランディングから アカウント構成戦略・ 広告キャンペーン展開 ● 販売開始前の プロモーション戦略	● 各種数値分析 ● 広告投資パフォーマンス の分析 ● ECモール連動の PDCA ● 商品ページの最適化

中国独自の文化やSNSトレンド等、一般には知られていない情報を中国バイヤーが紹介！

見どころ
①

中国仕入れの実践的ノウハウと気を付けるべきポイントを解説！

安く仕入れるだけでは、利益は残りません。

中国仕入れを成功させるには、戦略的なパートナー選びと徹底した品質管理が不可欠です。
本セミナーでは、現場ですぐに活かせる3つの実践ポイントを凝縮して解説します。



見どころ
②

SNSを制する者が中国市場を制す！最新集客トレンド徹底解説！

中国進出では、まずSNSマーケティングの攻略が不可欠です。消費市場は世界最大規模ですが、その分競争も激化しています。
数多くの競合商品の中から自社商品を選んでもらうには、SNSの活用が必須です。
検索エンジンからの流入が衰退する一方で、現在はRED(小紅書)などSNSからの流入がメインとなっています。
本セミナーでは、こうしたプラットフォームを活用した戦略と対策を解説いたします。

自社EC・モールECの売上を上げたSNS活用の成功事例を大公開!!

続きはセミナーで