

大阪商工会議所 中国向け越境 EC サポーター 一覧 (社名 50 音順)

ここに掲載のサポーターは、まだ見ぬ明日の人気商品の取扱いにも前向きな方々です。中国向け越境ECにご関心の方はどうぞお気軽に本会議所事務局にご連絡下さい、お取次ぎ致します。TEL06-6944-6400(国際部)

【各サポーターの支援範囲は以下の通りです】

- ①消費者視点による意見収集の支援（例：商品のユーザー評価が可能です）
- ②販路構築の支援（例：ECプラットフォーム/オンラインショップの紹介が可能です）
- ③口コミ拡大の支援（例：SNSなどで多くのフォロワーに情報発信が可能です）
- ④ライブコマース番組の配信支援（例：ライブコマース経験者、機材/人材紹介が可能です）
- ⑤その他の支援（例：在阪企業の商品取扱いに前向きです）

No	会社名・企業概要	【PRポイント、日本企業へのメッセージなど】	支援範囲
	<p>Inagora株式会社 https://www.inagora.com/</p> <p><業務内容> ・マーケティング事業、越境EC事業</p> <p><概要> ・設立：2015年</p>	<p>○中国向け越境EC事業を2015年から立ち上げ。自社アプリや他ECプラットフォームを活用し、日本製品の販売事業を営んでいます。</p>	②
	<p>大熊物産株式会社 http://www.okumabussan.com/</p> <p><業務内容> 日本国内メーカーの医療衛生用品・日常生活用品・化粧品・ベビー用品・介護用品・電化製品・衣類・家庭用品全般の輸出・卸売</p> <p><概要> ・設立：2014年 ・従業員数：53名 ・資本金：22,000万円</p>	<p>○越境ECに取り組んでおり、商品販売、国際決済、物流に関するサービスを一括してご提供可能です。</p> <p>○商品販売プラットフォームのご提供 ・2万人以上の私域流量（プライベートトラフィック）を持つ会員制自社サイト（会員の90%以上が越境EC卸業者）を運営しています。 取扱SKU数：3000個以上 取扱ブランド：500件以上（その内95%以上が日本のブランドです） ・中国、東南アジアの主要ECサイトのサプライヤーです。 中国：Tmall（アリババ傘下）、小紅書 東南アジア：Q10、LAZADA、Shopee</p> <p>○商品のマーケティング支援 ・中国有名SNSでの口コミ拡散 ・Weibo、小紅書などのKOLを使ったマーケティング ・関連コンテンツの作成 ・中国国内でのマーケティング分析</p> <p>○ライブ配信支援 ・日本(大阪)と中国(杭州)でライブ配信スタジオを運営しています。</p> <p>○口コミ収集支援</p> <p>【メッセージ】 越境ECにご興味をお持ちのメーカー様、卸問屋様からのお問い合わせをお待ちしております。お問い合わせの際、御会社概要と商品カタログの情報を共有いただければ幸いです。</p>	① ② ③ ④ ⑤

No	会社名・企業概要	【PRポイント、日本企業へのメッセージなど】	支援 範囲
	<p>株式会社クロスシー https://x-c.co.jp/</p> <p><業務内容> ・マーケティング事業、越境EC事業</p> <p><概要> ・設立：2010年 ・従業員数：28名 ・資本金：4,350万円</p>	<p>1. 中国向け越境ECインフラ構築 ○WeChat上の当社運営日本専門ショップへの出品または旗艦店出店 物流、決済など中国越境ECに係る必要なサービスを予め兼ね備えたフルフィルメント型中国越境ECソリューションで、低リスク・低コストで中国越境ECが可能です。</p> <p>○WeChat上の独自越境EC店舗出店 事業者様専用の越境EC店舗出店を支援します。当社から物流や決済関連のパートナーをご紹介することも可能です。</p> <p>2. マーケティング 中国人消費者向け認知獲得、ブランディング、集客施策（下記は一例）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公式情報の発信および見込顧客の獲得 ・在中/在日インフルエンサーによる情報発信 ・商品使用者によるクチコミの醸成 ・ソーシャルバイヤーを活用した販売チャネル拡大および情報発信 <p>【メッセージ】 SNSでのクチコミが消費を動かす昨今では、クチコミによって強固なファンを作り成功した日本の中小企業も存在しており、また消費のスタイルも多様化する中、ユニークな特徴を持つニッチな商品にも大きな市場規模となっています。</p> <p>越境EC流通総額最大シェアの「Tmall」等大手ECモールへ店舗を出店する方法が従来のスタンダードでしたが、初期コストや販売あたりコストが大きい上に中国現地のEC事業者との折衝・契約が必須であり、初期的な取り組みのハードルは高い状況でした。</p> <p>新たに台頭したSNSを活用したECではコストと労力の面で負担が少なく、自社で販売計画・宣伝計画をコントロールしやすく、トライアルにお勧めです。</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤</p>
	<p>株式会社ゴールデンブリッジ https://www.goldenbridge2002.com</p> <p><業務内容> ・翻訳・通訳・会議運営・EC</p> <p><概要> ・設立：2002年 ・従業員数：11名 ・資本金：1,000万円</p>	<p>○消費者として参考意見を提供できます</p>	<p>① ⑤</p>
	<p>ゼンマーケット株式会社 https://corporate.zenmarket.jp/activities/zenplus</p> <p><業務内容> ・越境ECモール運営</p> <p><概要> ・設立：2014年 ・従業員数：300名 ・資本金：8,000万円</p>	<p>○ゼンマーケットが運営する越境ECモール「ZenPlus」は簡単に海外販売が出来る海外発送サービスです。配送は国内まで、初期費用・月額費用等一切かかりません。</p> <p>○注文が成立し弊社国内倉庫に納品後に商品代金の10%を頂くのみとなっており、ノーリスクで海外向けのショップが出店できます。</p> <p>○海外のお客様とのやり取りも含め、面倒な部分は全て弊社で行いますので、国内通販と同じようにご利用頂けます。</p> <p>【メッセージ】 これから世界中の越境EC市場は物凄い勢いで成長していきます。中国市場への参入の遅かった弊社もアリペイさんと提携させていただくなど各種中国向け施策を進め、中国からのアクセスが急上昇しております。</p>	<p>②</p>

No	会社名・企業概要	【PRポイント、日本企業へのメッセージなど】	支援 範囲
	<p>日亜国際コンサルティング株式会社 瀋陽華狐商務科技有限公司 紹興市平和経済文化交流中心</p> <p><業務内容> ・総合コンサルティング、物販/イベント/旅行業</p> <p><概要> ・設立：2021年 ・従業員数：4名 ・資本金：600万円</p>	<p>○弊社は、「西日本中国企業連合会」の事務局としても運営する、中国・アジアに特化した総合コンサルティング企業となります。</p> <p>○今後、アフターコロナ時代を見据えたイベント（セミナーなど）や物販事業などへも参入し、中国政府機関や地方経済団体などとのパイプを活かし、日本の商品を現地へ販売するルートをご紹介させていただきます。</p> <p>○最近では、5月に開催された「対話交流会シリーズ」で威海市の経済合同セミナーを日本側の主催者として手掛けさせていただきました。</p> <p>○尚、ビジネスに伴う海外渡航や出張、査証手続きなどの業務も取り扱っております。</p> <p>【メッセージ】 中国・アジアに特化した総合コンサルティング企業として、中国の政府機関や地方経済団体のみならず、日本国内における中国系事業者や関連機関とのパイプが弊社の強みとなります。 海外渡航や海外出張、査証手続きなどの業務も取り扱っておりますので是非お問い合わせください。 物販のみならず、各種交流事業や旅行事業など多種多様な事業を取り扱いますので、今後ともよろしくお願いたします。</p>	① ② ③ ④ ⑤
	<p>株式会社繁星優選 https://ec.fanxing.co.jp/</p> <p><業務内容> ・越境ECプラットフォーム運営</p> <p><概要> ・設立：2015年 ・従業員数：4名 ・資本金：1,000万円</p>	<p>○中国向けのECプラットフォームを運営しており、ストア開設の支援は無料で提供しています。決済は全て円になっており、財務会計などとても便利です。</p> <p>○売上上昇にweiboでのSNS宣伝を週5回開催し、ライブコマースも不定期に実施中です。</p> <p>○全サービスは完全成果型、前期投資は0、大幅にリスクダウン。無料サービスも充実しており、無料コールセンターや、越境郵送会社の紹介など全てお任せ可能です。</p>	① ② ③ ④ ⑤
	<p>株式会社ビー・ワイ https://by-co.jp/</p> <p><業務内容> ・マーケティング事業、越境EC事業</p> <p><概要> ・設立：2014年 ・従業員数：4名 ・資本金：500万円</p>	<p>1. 中国への輸出 ○海外現地問屋、ネット通販業者等の販路ができており、直接御社商品のPRが可能。取引は弊社との間で成立するため、商品決済の心配も不要です。</p> <p>2. 中国からの輸入 ○中国現地事務所（江蘇省、浙江省、広東省）を通し、新商品含む素早い情報収集が可能です。</p> <p>○専任購買担当者を中国現地にて設置し、商品品質、納期をリアルタイムで監督、管理します。また、中国と日本の商社を経由せず、工場と直接取引、そして当社が貿易実務を行うことによって流通コストも削減可能です。</p> <p>【メッセージ】 コロナの影響もあり、世界中の消費者習慣が変わりつつある中で、ピンチをチャンスに変え、今こそ海外への販路を開拓していきましょう。 自社商品の特徴、コンセプト分析含め、私と一緒に海外展開の設計図を描きます。まずはお気軽に相談してみてください。言語の壁、貿易実務未経験という海外へ販売する際のお悩みを弊社がまとめて引き受けます。</p>	① ② ③ ④ ⑤

No	会社名・企業概要	【PRポイント、日本企業へのメッセージなど】	支援 範囲
	<p>プレミアムブリッジ株式会社 益知通（天津）商貿有限公司 http://www.premium-bridge.com/</p> <p><業務内容> ・中華圏進出コンサルティング</p> <p><概要> ・設立：2016年 ・従業員数：3名 ・資本金：500万円</p>	<p>○中国・北京に通算約20年滞在した経験を活かした「中華圏進出コンサル」をしております。</p> <p>○医療ベンチャーの開発した製品（男性不妊治療商材）を中国全土に普及するためのトータルコンサルティングを行い、中国国内及び台湾での病院医局入札及び薬局への卸チャネルの開拓などをしてきました（2019年に読売テレビで取材・放映されました）。</p> <p>○また羽田空港に新設される新潟県のアンテナショップ（免税店：コロナの影響により開業は延期中）の中華圏インバウンド客向け店舗レイアウト、及び商品開発のアドバイスなどを担当してきました。</p> <p>○弊社には日本語と中国語がネイティブに使える中国人、日本人、台湾人が在籍し、各地域における華人の思想・行動を熟知し「中国人目線」でのビジネスや生活におけるキーポイントを独自の切り口でお教えするのに加え、予測し得る進出時のリスク回避策や商習慣を踏まえた華人世界にとって「高付加価値」とみてもらえる展開のアドバイスを日本語で行います。</p> <p>【メッセージ】 御社が誇る素晴らしい「付加価値」のある商品やサービス・アイデアなどをお聞かせください。最短距離で中華圏市場に進出するために役立つコンサルティングをご提供させていただきます。</p>	<p>① ② ③ ④</p>
	<p>MAYA株式会社 杭州瑪雅日用品有限公司</p> <p><業務内容> ・貿易商社</p> <p><概要> ・設立：2015年 ・従業員数：3名 ・資本金：605万円</p>	<p>○私たち本社は中国の杭州にあり、アリババ、唯品会、京東商城などインターネットプラットフォームで10年以上日本製商品を出品、販売しております。</p> <p>○去年から抖音、淘宝、快手などライブ配信プラットフォームのライブ配信で商品を販売しており、最近、1アイテム1日最高7万件販売できたとの社内販売記録が出来ております。</p> <p>○現地消費者目線で日本で商品を作ったり、年齢層に合う商品を販売しており、みんなに何にか役を立つような事をやりたいと思っています。</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤</p>
	<p>楽GOO国際株式会社 海楽淘供應鏈管理（寧波）有限公司 http://rakugoo.com/</p> <p><業務内容> ・中国市場向け商品仕入れ販売</p> <p><概要> ・設立：2017年 ・従業員数：10名 ・資本金：1,500万円</p>	<p>○弊社では中国向けO2O(オン・オフライン)をしており、ライブコマースもしております。</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤</p>
	<p>waowao株式会社</p> <p><業務内容> ・総合商社</p> <p><概要> ・設立：2017年 ・従業員数：8名 ・資本金：50万円</p>	<p>○弊社は長年間にわたる電子商取引の経験があります。</p> <p>○天猫国際、京東国際、唯品会、小紅書などの人気企業への入会申し込み、手続きなどのサービスを提供致します。</p>	<p>③ ⑤</p>

<注意事項>

※ここに記載された情報は各サポーターから提供されたものであり、本会議所ではその内容について
審査しておりません。情報の正確性、信頼性などについては、ご自身でご判断ください。

※ここで提供する情報に関連して、貴社が不利益等を被る事態が生じたとしても、本会議所は貴社に
対し一切の責任を負わないものとします。