

(企業名) アジアブリッジ株式会社	対応可能社数の目安 特に制限なし
----------------------	---------------------

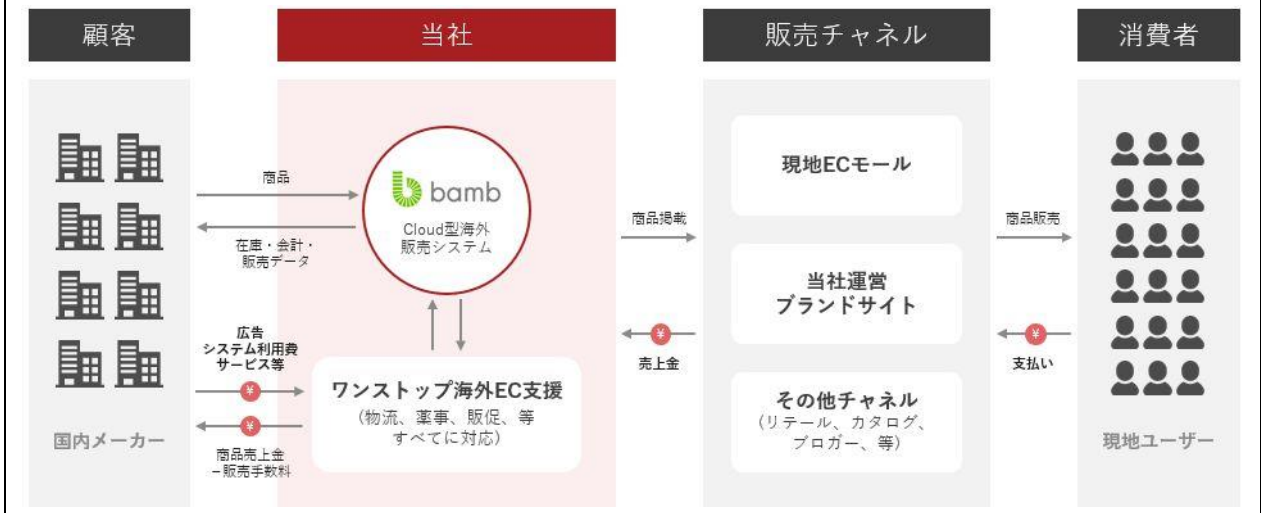
(支援の概要)
「Made in Japan の商品でアジアの人々に感動と喜びを」最小のリスクで台湾の EC からアジア販売をスタート。海外での売上拡大をワンストップで支援します。

(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)

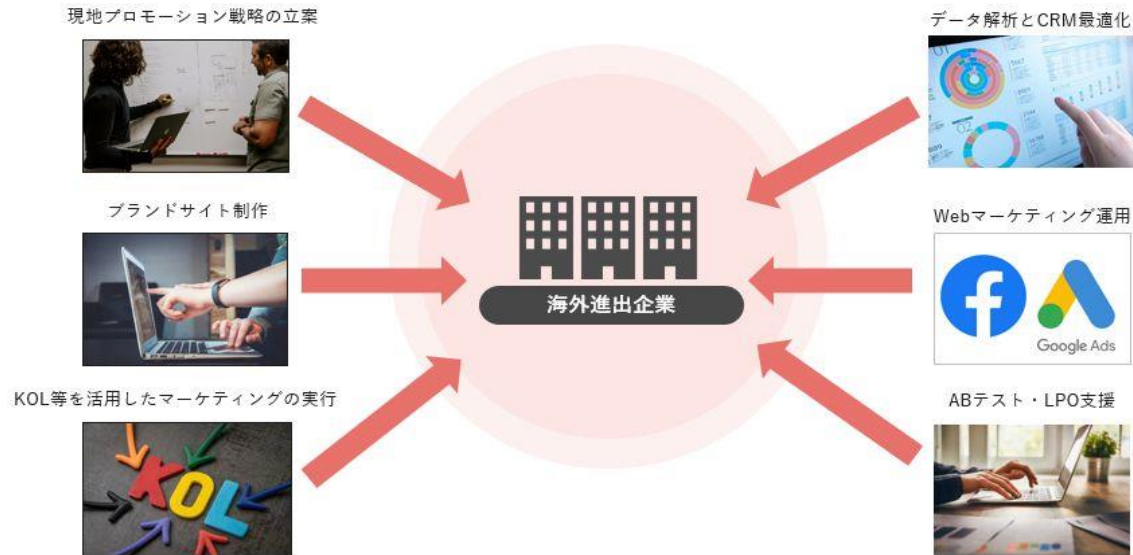
(支援内容)
弊社は台湾現地にて子会社(社員約 80 名)を有しており、現地市場を熟知した経験豊富なスタッフが海外販売を希望する日本企業(以下、「進出企業」という)の海外支店のような立ち位置で通販の実務全般を行います。
また、低リスクで本格的な海外展開を可能にする、Cloud 型海外販売システム「bamb」を開発。これにより現地法人を作らずに、現地に在庫を置いた本格的な EC 展開が実現可能です。

D2C向けリピート型
海外販売システム

ワンストップ海外EC支援



現地での独自販路や内製化されたフルフィルメント部門（受注から配送までの業務（Ex. 受注、梱包、在庫管理、発送、受け渡し、代金回収まで）の一連のプロセス）やコールセンター部門（現地消費者からの問い合わせ対応）を有しております。また、現地消費者の志向にあわせたマーケティング活動（PR企画、サンプリング、クチコミ施策）及びオンライン・オフラインプロモーションを得意とし、台湾進出における支援事業者として最大級の支援実績を有しております。

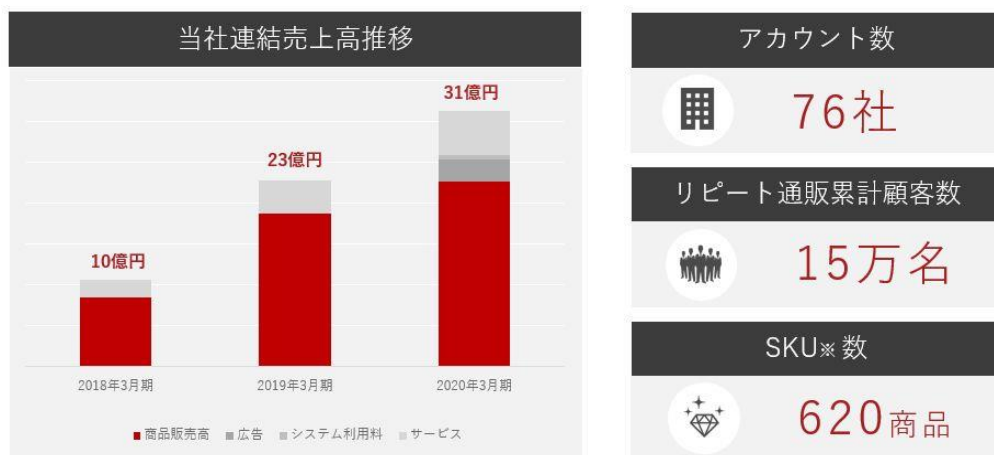


2011年に台湾オフィスを開設し台湾進出支援を開始。2019年にタイ法人設立。現在、ASEAN各国への販路拡大中で台湾のみならず、タイ・香港・シンガポール・マレーシア等への販売が可能です。



（支援の特徴）

・弊社が支援した進出企業の通販累計顧客数は15万人以上。受注データとプロモーション活動を正確に紐づけた分析データが蓄積されており、効率良く販売するノウハウがあります。



※ SKU (Stock keeping Unit) の略で、受発注や在庫管理の「最小の管理単位」をいう。

・台湾大手ドラッグストアやECモール大手（台湾企業・日系企業を問わず）と15社以上と直接アカウントを有しており、取引可能店舗数は台湾国内で1,000以上です。これらの販路を利用し、進出企業の売上拡大が可能です。



・東南アジア大手 EC モール「Shopee」にて弊社独自ショップ「日本好愛買」を運営。店舗評価は最高ランクの5つ星を獲得しており、この集客力のある EC 店舗で進出企業に販売機会を提供しております。

The screenshot shows the '蝦皮商城' (Shopee) website interface. At the top, there is a search bar and a shopping cart icon. Below the header, the '日本好愛買' storefront is displayed, featuring a banner for '洗卸合一' (Wash and Remove in One) with a 39% discount. The storefront includes statistics such as '商品: 274', '關注中: 1', '銷額目標: 59% (雙小時內)', '粉絲: 5,046', '評價: 5.0 (2,430個評價)', and '加入時間: 22個月前'.

Below the storefront, there is a navigation bar with various categories and a '關於賣場' (About the Store) section. The main content area displays a grid of products, including:

- 【CELINE 高質粉】水凝露粉餅 粉餅 (高質粉) 高質粉 4.9折 ... \$1,150 (已售出 56)
- 【今古堂 (Kobayashi)】海山髮精 髮乳 120ml (一沙女子髮精) 5.1折 ... \$2,859 (已售出 78)
- 【Pur 上舖】私感髮膠髮油 乳 100g 潤髮乳 止角質 滋潤髮 ... \$980 (已售出 82)
- 【DHC 雙龍】五合一洗臉潔 淨膏 90g 潔淨粉 潤膚膏一段 ... \$399 (已售出 1,808)
- 【MNSN 藥膏】清涼冰涼潔淨 膏 8g 9人(私感) 植物萃取 淨潔 ... \$832 (已售出 9)
- 【新藥膏】日本好愛買 高質粉 高質粉 30g 2 淨潔高質粉 ... \$1,350 (已售出 14)

・販売開始前に3年間の収益シミュレーションを提出。販売開始後は収支計画表を作成し、売上及び販管費を毎月報告することで、事業進捗を見える化しております。また、各種プロモーションの結果も定例会議でご報告しております。これにより進出企業も企業内部に海外販売ノウハウを蓄積可能です。

内訳	タイプ	実施金額(日本円)	合計	17か月目	新規獲得数	18か月目	新規獲得数	
自社EC費用	認知系施策	制作、KOL、モニター、口コミマーケ、facebook運営等	三年度合計	¥2,800,000	¥100,000		¥100,000	
		認知系広告費(動画配信等)		¥2,400,000			¥400,000	
	獲得系広告	運用型広告(Facebook、LINE、GDN等)		¥8,595	¥24,000,000	¥2,000,000	233	¥2,000,000
		リスティング		¥4,298	¥3,600,000	¥300,000	84	¥300,000
	獲得系広告合計	三年度合計	¥27,600,000	¥2,300,000	316	¥2,300,000	316	
自社EC売上	新規獲得件数	トータル			316		316	
		郵度件数			174		174	
		定期件数			142		142	
		リピート件数			381		411	
		月間販売件数(新規獲得件数+リピート件数)			697		727	
		返品数			35		36	
		売上額	三年度合計	¥61,502,101	¥4,856,469		¥5,035,606	
原価	商品原価 ※販売価格の15%で想定	15%	¥9,225,315	¥728,470		¥755,341		
販売管理費	販売手数料(売上額に対する10%) 受注発送業務など		¥6,150,210	¥485,647		¥503,561		
	国際送料		¥7,390,600	¥578,533		¥603,433		
	決済手数料(3.5%)			¥169,976		¥176,246		
	ランニングコスト	¥229,800	¥2,757,600	¥229,800		¥229,800		
	コールセンター(電話対応&メール・FB対応)		¥365,078	¥28,578		¥29,808		
	販売管理費合計	三年度合計	¥18,816,061	¥1,492,535		¥1,542,848		
	売上	三年度合計	¥61,502,101	¥4,856,469		¥5,035,606		
	コスト	三年度合計	¥60,841,376	¥4,621,005		¥5,098,189		
	収支(日本円)	三年度合計	¥660,724	¥235,464		¥-62,583		

(どのような事業者にも活用してもらいたい)

- ・海外販売を検討しているが、ノウハウや社内リソースが足りず踏み出せずにいる企業様
- ・越境ECのみで販売中であるが、正規輸出して現地の販路及び売上拡大を行いたい企業様
- ・既に卸で海外販売をしているが、値崩れ・売上拡大出来ないなどの課題のある企業

(支援実績の例)

<事例1>

商材：男性向けヘアケア商品

弊社支援業務：輸入の為の成分調査、事前の競合市場調査、販売商品の中国語名作成、商標申請、輸入・在庫保管、ECサイト構築、コールセンター構築実施、日々の受注発送業務とプロモーション活動、台湾ECモールや店舗への出品

2020年5月 メーカー様独自ドメインのECサイトでの販売開始。

定期販売及び台湾の商習慣に併せた季節ごとのキャンペーンを行う。

発売から6ヶ月目で月間売上が570万円を超える。

販売開始から自社ECのみで年間売上3,800万円達成。

2021年1月 台湾現地の大手ECモール「momomo」での販売開始。

出店から3ヶ月間で500万円超の売上達成。

2021年4月 台湾最大手のドラッグストア「Watsons」で販売開始。

プロモーション活動のトータル支援

- ・Facebook、Google 他、台湾独自のメディアでのWEB広告

- ・現地テレビ番組とのタイアップにて商品紹介
- ・インフルエンサーを使った商品紹介
- ・モニターによる商品レビューのブログ掲載、SEO 対策（検索結果に使用者の声を増やす施策）

コールセンター業務を弊社で実施。日々の問い合わせ内容から台湾消費者のニーズを拾い、販売方法を絶えず最適化。社内の制作チームがスピーディに EC サイトを修正。消費者のニーズに合致した販売方法やプロモーションを行うことで販売効率とリピート率が高く、クライアントの単月黒字達成。

<事例 2 >

商材：歯のホワイトニング、クレンジング、スキンケア

弊社支援業務：輸入の為の成分調査、事前の競合市場調査、販売商品の中国語名作成、商標申請、輸入・在庫保管、EC サイト構築、コールセンター構築実施、日々の受注発送業務とプロモーション活動、台湾 EC モールや店舗への出品。テレビ CM の企画、芸能人のキャスティング、店舗内プロモーションの企画、百貨店でのポップアップショップの実施、ライブコマースの実施

2019 年 メーカー様独自ドメインの EC サイトを構築・販売開始

販売した商品は沖縄の天然原料を使ったオリジナルの商品

当時のメーカー様は社員も 20 名しかおらず、海外にチャレンジしたいけど人手が足りないような状況だった。そこを弊社が貿易から物流、プロモーション、顧客対応に至るまですべてワンストップ支援。現地のインフルエンサーやテレビや雑誌の広告を活用し、2 年目で売上 5 億円を達成。

3 年目の今期は年間 10 億の売上を目指すべく台湾の有名ドラッグストア・バラエティーショップ約 1000 店舗のオフライン販路とも契約。オンラインのみならずオフラインでの販売も強化中。テレビ CM もスタートし、芸能人のキャスティング等弊社が行った。

そのテレビ CM が功を奏し、オフライン/オンラインで毎月 30%以上の成長をとげている。

今期は新規商品アイテム数をさらに増やし、10 億円の売上達成をめざしていく。

（問い合わせ先）

ホームページの「お問い合わせ」もしくは、以下メールアドレスより下記情報をご連絡ください。

<https://www.asian-bridge.com/contact.html>

info@asian-bridge.com

- ・会社名
- ・部署名
- ・担当者名
- ・メールアドレス
- ・海外販売希望商品
- ・現状の課題とご相談したい内容

以下、委託販売モデル(台湾向け)の料金表となります。その他、タイ・香港・シンガポール・マレーシア等のアジア展開もサポートしており、委託販売以外のスキームの支援も行っております。

貴社の課題を解決するプランや最新の事例もご案内可能ですので、お気軽にお問合せ下さい。

台湾販売 初期費用



台湾販売用の公式ECサイトを90万円（税別）から構築します。
メーカー様には販売商品の商品データ、日本で利用している販促用素材データをご提供をお願いします。

初期費用項目	金額（税別）	内容
1 成分調査	100,000円/商品	台湾への輸入可否を調査します。成分表をご提供頂き、通常3週間程度で結果が出ます。複数商品調査の場合は料金を割引します。
2 市場・競合調査	150,000円/商品	ご希望に応じて実施します。
3 化粧品登録	20,000円/商品	台湾に輸入して化粧品を販売する場合必須となります。
4 属性判定	20,000円～/商品	輸入時に税関等で提出を求められた場合にのみ発生します。
5 食字号・薬字号	都度お見積もり	成分調査にて台湾輸入販売にFDA申請が必要な場合のみ必要です。
6 台湾公式ECサイト構築	900,000円～	商品の中国語名のご提案。ECサイト構築（定期販売機能付き）、翻訳、デザイン、コーディング含む。
7 同梱物制作		A4 or A5サイズ両面2つ折りを想定 ※印刷費別
8 ECカート設定		商品登録や物流連携、オペレーションテスト実施
9 credit card決済導入		1年1回更新費用が発生
10 代引き/後払い決済導入		越境ECの場合は後払い決済のみ導入
11 コールセンター導入		商品研修、FAQ作成

© ASIAN BRIDGE INC. All rights reserved.

19

台湾販売 月額固定及び変動販売管理費



日本在庫（越境EC）の場合と台湾在庫販売の場合で手数料が異なりますが、固定の販管費は共に約25万円/月です。弊社にアウトソーシング頂くことで、メーカー様は自社で専任のスタッフを新たに雇い教育する費用負担の削減が可能です。※参考為替 1NTD（台湾元）= 3.85円（2021年3月平均）

月額ランニング費用	日本在庫（越境EC） 金額（税別）	台湾在庫販売 金額（税別）	備考
1 ECカート使用料	29,800円	8,480 NTD	容量1Gの場合。容量に応じて価格変動。
2 credit card決済保守費用	220,000円/月 ※年払いの場合は 200,000円×12=240万円	60,000元/月 ※年払いの場合は 58,000元×12=696,000元	
3 後払い決済保守費用			
4 カスタマー対応			
5 倉庫賃料			
6 在庫管理・在庫レポート			
7 月次売上報告費用			
8 会計処理費用			

業務委託費	金額（税別）		備考
1 販売手数料	売上の10%	売上の20%	売上に対して発生

決済手数料	金額（税別）		備考
1 クレジットカード、後払い決済等	3.5%	販売委託費に含む	売上に対して発生

送料	金額（税別）		備考
1 送料 + ピッキング費用	国際送料+250円/件	180元/件	越境ECは商品重量により金額決定

コールセンター対応費用	金額（税別）		備考
1 電話対応	実施無し	130 NTD/件	インバウンド・アウトバウンド共に
2 メール・SNSコメントのメッセージ対応	50 NTD/件	50 NTD/件	

© ASIAN BRIDGE INC. All rights reserved.

20