

<p>(企業名)</p> <p>株式会社クロスシー</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>40件/月</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>中国最大のコミュニケーションアプリ「WeChat」を中心とした SNS と EC 機能を組み合わせた低コストな越境 EC パッケージをご提供。SNS メディアを活用した豊富な宣伝手法で効率的に顧客獲得とファン育成が可能。</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>1. 中国向け越境 EC インフラ構築</p> <p>(ア) 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</p> <p>商品ページ制作および翻訳、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、事業者様は販売開始前の素材 (商品画像および商品説明テキスト) 提供と受注後の商品発送のみで中国越境 EC が可能です。</p> <p>(イ) WeChat 上の独自越境 EC 店舗出店</p> <p>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</p> <p>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> <p>(ア) 公式情報の発信および見込顧客の獲得</p> <p>(イ) 在中/在日インフルエンサーによる情報発信</p> <p>(ウ) 商品使用者によるクチコミの醸成</p> <p>(エ) ソーシャルバイヤーを活用した販売チャネルの拡大および情報発信</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>2021 年現在、中国国内での EC および越境 EC の市場規模は急速に拡大しており、日本商品への注目度は極めて高い状態にあります。また、コロナ沈静化以降、訪日観光消費の再燃も見込め、中国人消費者へ日本の特徴ある商品を伝え、越境 EC を通してユーザー体験を提供する取り組み時期としては最適な機会といえます。</p> <p>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。新たに台頭した SNS を活用した EC ではコスト</p>	

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、トライアルにはお勧めです。

日本専門ショップへの出品では「WeChat」での越境 EC 販売を可能とする APP を弊社で開発し物流や決済の環境を整備済みのため、商品の審査が終わればすぐにでも販売開始が可能です。また、在庫管理においても委託販売の形式をとることにより簡素化し、事業者は注文が入った商品を国内倉庫へ発送するのみで取り組みが可能で売上も日本の決済代行会社にて円貨換算し国内送金で回収が可能です。宣伝や集客においても当社が保有する中国人インフルエンサーによる SNS での商品紹介やクチコミ醸成施策、個人 EC 店主による販売斡旋やアプリ内広告を使った集客等を組み合わせて効果を検証しながら進められる他、「WeChat」の企業用アカウントを保有することでリピート客を中長期で育成し販売の費用対効果を向上させていくことが可能です。

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

中国消費者に向けて EC での販売・輸送が可能な商品を有するすべての法人が対象です。

ニッチであっても日本国内でファンを有する高品質な商品やサービスが望ましいです。

また、EC での販売のみならず、日本への観光時に利用できる体験についても SNS 上での宣伝パッケージを活用して認知形成が可能です。

(支援実績の例)

化粧品製造・販売

日本国内で新たな化粧品ブランドを販売開始するにあたり、中国市場での流通を視野に入れ、「WeChat」越境 EC 店に出品する形で越境販売を開始。

中国市場における知名度がまったくなかったことから、中国人インフルエンサーや美容感度の高い中国人消費者をモニターとして SNS 上のクチコミの醸成と、代理購入を行う個人 EC 店主による情報発信を実施。初期的には代理購入を通じた注文が増加し「WeChat」経由での出荷量が上昇。SNS でのクチコミへの積極機会が増えた段階から、当社が卸売の役割を担い販路拡大のために中国の EC 事業者との商談を展開し、卸販売が加速。取り組み開始から 6 か月間で約 5,000 万円（仕入ベース）の実績。継続的な SNS での情報発信施策により EC の売上は月を追うごとに増加し、早期段階で一般貿易にて中国国内での EC モール出店を開始するに至った。

(問い合わせ先)

アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・ ご用件をご選択
- ・ 事業者名
- ・ ご担当者様の部署名・氏名・連絡先電話番号・メールアドレス
- ・ お問い合わせ対応

<https://x-c.co.jp/inquiry/>

越境ECソリューション サービス価格

	出品	旗艦店	独立店
概要	日本商品専門ショップへの 商品出品	日本商品専門ショップへの ブランド旗艦店出店	オリジナル店舗構築
初期費用	0円	0円	500,000円
実施内容	中国税関備案/提供素材翻訳/ 商品ページ作成	中国税関備案/提供素材翻訳/ 各種ページ作成	各種システム連携
運営費用	40,000円/月	200,000円/月	200,000円/月
販売手数料	卸価格に 20% を加算	卸価格に 20% を加算	売上高の 5%
実施内容	カスタマーサポート	カスタマーサポート/ 各種ページ更新（ 5 か所/月まで）	システム保守管理
商品数	1 品目	～ 100SKU	無制限