

InfoDeliver 連携

中国新越境 EC 販売

「北海道商店 (The Hokkaido Store)」 事業概要



北海道商店

1. 今こそ越境 EC が必要とされる背景～なぜ中国越境 EC なのか

コロナウィルス感染の影響により、訪日外国人が減少する中、国内の観光産業・小売業は甚大な損害を受けるに至っております。2020年5月末には国内でのコロナウィルス感染の影響も段階的に緩和されてくるものと思われますが、海外との往来が復活するまでには、まだまだ時間を要すると予想されます。とりわけ、日本の観光や小売りに大きな影響をもたらしてきた中国人の訪日機械が消失した影響は多方面にわたり大きなものです。

しかし、他方、中国国内では「巣ごもり消費」なる言葉に代表されるように、いわゆるネット環境下でのコンテンツ視聴や、ショッピングが前年比2倍以上になるなど、消費意欲は一向に衰えていません。

むしろ、中国人はこの状況下だからこそ日本の商品に対する購買欲も高まっていると言えるのです。

だからこそ、今、中国への越境 EC は大きなチャンスと言えます。

日本から中国向けの越境 EC 市場は、2017 年度において 1 兆 2,978 億円

2021 年には 2 兆 8,487 億円を超える規模まで倍増するとされています。

中国人が日本に来て買い物ができないなら、商品を中国に移して買ってもらおうのです。



国 (消費国)	日本からの 購入額	米国からの 購入額	中国からの 購入額	合計
日本 (対前年比)		2,327 +7.2%	243 +7.3%	2,570 +7.3%
米国 (対前年比)	7,128 +15.8%		4,942 +16.0%	12,070 +15.9%
中国 (対前年比)	12,978 +25.2%	14,578 +28.2%		27,556 +26.8%
合計 (対前年比)	20,106 +21.7%	16,905 +24.8%	5,186 +15.6%	42,196 +22.1%



*1 春節とは、中国・中華圏における旧暦の正月。中華圏で最も重要とされる祝祭日。

*2 経済産業省平成29年度電子商取引に関する市場調査より

2. 新しい中国新越境 EC システムと「北海道商店」

これまでも日本から海外への越境 EC システムは多数存在しています。

しかし、その多くに以下のような問題点が存在します。

- ① 基本 BtoB に限った商流に限定される。
- ② 出店やランニングコストが高い。
- ③ 既存中国越境 EC の T モール等に出店できても検索上位に上がってこれない。
- ④ 購入者がサイトを訪問購買するワンウェイツールが多い。

「北海道商店」は、上記課題の克服とより有益な越境 EC システムの確立を以下のとおり実現します。

- ① 基本の商流は、生産者と中国国内末端購入者を直接繋ぐ BtoC とし、BtoB 施策も同時に実行
- ② 出店者に安価で在庫等リスクのない管理システム（オーダー型販売）
- ③ 末端購入者に情報を発信する SNS の活用をベースとする双方向ツールを構築
- ④ 多様な販売支援広告をオプションで用意
- ⑤ 日中間ビジネスに大きな実績を有し、多様な日中ネットワークを構築する
（株）インフォデリバグループ（Youzan Japan）との安心安全連携事業

3. インフォデリバグループ

InfoDeliverは、DX（デジタルトランスフォーメーション）の時代において、デジタル、業務プロセス、イノベーションを基点に、**お客様の企業価値の最大化を実現するITソリューション**を提供します。

株式会社 InfoDeliver

URL: www.infodeliver.com

本 社 東京都港区愛宕 2-5-1
愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階

設 立 1999年4月15日

資 本 金 4 億 9,150 万円

主 要 株 主 ■ 経営陣
■ 三菱UFJキャピタル
■ ニッセンホールディングス
■ 野村総合研究所
■ 太陽生命保険
■ ベネッセホールディングス

従 業 員 数 1,049人（連結、2020年1月1日現在）

InfoDeliver Group

経 営 陣

代表取締役会長兼社長	尚 捷
取締役	千里 智傑
取締役	范 蘭芳
取締役	加藤 渉
取締役	杉本 武寛
監査役	桐原 保法
監査役	松森 博司
監査役	長谷部 勝

中国現地法人（100%子会社）

- 益徳穿梭科技(大連)有限公司
- 荣成益徳信息科技有限公司

日本国内子会社

- 株式会社Japan Business Partner

合併会社

- 株式会社IngDan Japan
- 株式会社Youzan Japan

(株)InfoDeliver
1999年設立

益徳穿梭科技(大連)
有限公司
2003年設立

遼寧省大連センター

日本国内向けに中国オフィスからのビジネス・プロセスアウトソーシング（BPO）サービスを提供する主力拠点です。日本語に堪能な人材を豊富に揃えている強みを生かし、**800人規模のオペレーター数で、日本国内の大手企業向けに、生損保・金融・経理・人事などのバックオフィス事務処理やデータ入力処理**を受託実績がございます。



栄成益徳信息科技有限公司
2018年3月設立

山東省栄成センター

大連センターのBCP拠点として、引き続き日本国内向けに中国オフィスからのビジネス・プロセスアウトソーシング（BPO）サービスを提供します。また、対日ノウハウを生かした中国向けのコールセンター等を運営します。さらに、**中国ビジネス開発基地**として、日本の先端の技術を整合し、高齢者保健福祉サービス及び越境卸しプラットフォームサービスを提供します。



(株)Japan Business
Partner
1959年設立
2020年1月社名変更

拠点

立川センター

八幡センター

城東センター

札幌センター

受付処理、スキャン、データ入力、事務処理、発送、コンタクトセンターまで、半世紀以上に渡り、金融機関データを年間数百万件処理している実績がございます。

(株)Youzan Japan
2020年設立

札幌オフィス

Youzanは中国における店舗システム最大手の会社です。Youzanは、2012年に中国杭州にて設立され、現在、香港証券取引所で上場されています。**店舗サービスで最も信頼されるリーディングカンパニーを目指しております。Youzan Japanは、YouzanとInfoDeliverの合併会社として、日本で設立しました。**



(株)IngDan Japan
2013年設立
2018年8月社名変更

中国深圳・東京

スタートアップ企業の設計・試作・量産・資金調達等を支援する企業とのマッチングを実現するインキュベーションプラットフォームサービスです。**中国ではすでに15000社を超えるネットワーク、2千万人登録し、またIntel、Microsoft、Mobileyeなどの連動があります。**これから日本の企業にも有効活用してもらうためのコンサルティング・サポート機能も提供します。



中国有賛、「ソーシャルEC」で日本進出

2020/5/21 22:00 | 日本経済新聞 電子版

中国の電子商取引（EC）大手、中国有賛（ヨウザン）は動画のライブ配信などで日用品の需要を開拓する「ソーシャルEC」で日本市場に進出する。IT（情報技術）サービス会社のインフォデリバ（東京・港）と共同出資会社を設立し、まずは日本企業による中国市場での化粧品や食品のソーシャルECを支援。将来は日本市場向けにもノウハウを提供する。

中国有賛の朱寧最高経営責任者（CEO）が日本への進出計画を明らかにした。同社はアリババ集団系のアント・フィナンシャル出身の朱氏らが2012年に設立。EC店舗に必要なITサービス全般を提供し、中国で543万店によるサービス利用実績がある。19年の同社ECの流通総額（GMV）は645億元（約9700億円）だった。



青果店のソーシャルECの応用例を紹介する中国有賛のサイト

日本事業の窓口となる新会社のヨウザンジャパンは東京・港に本社を置き、資本金2億円。中国有賛が3分の2、残りをインフォデリバが出資した。代表者は中国有賛が派遣した。

ソーシャルECは動画のライブ配信機能を持つSNS（交流サイト）で商品の実演などを行い、消費者に購入を促すマーケティング手法。中国では数年前に広がり始めたが、新型コロナウイルスの流行に伴う「巣ごもり消費」で利用が一段と拡大している。

中国有賛は当面、日本企業が中国で行うソーシャルECを支援するが、将来は日本企業が日本市場でこの手法を行う事例のコンサルティングなども請け負う方針だ。「蓄積したノウハウは国を問わずに通用する」（朱CEO）と判断している。

4. Youzan Japan 越境 EC と北海道商店のシステムライン

北海道商店は、中国で490万店舗以上に導入されている Youzan の店舗支援システムを活用した越境 EC の実現システムです。

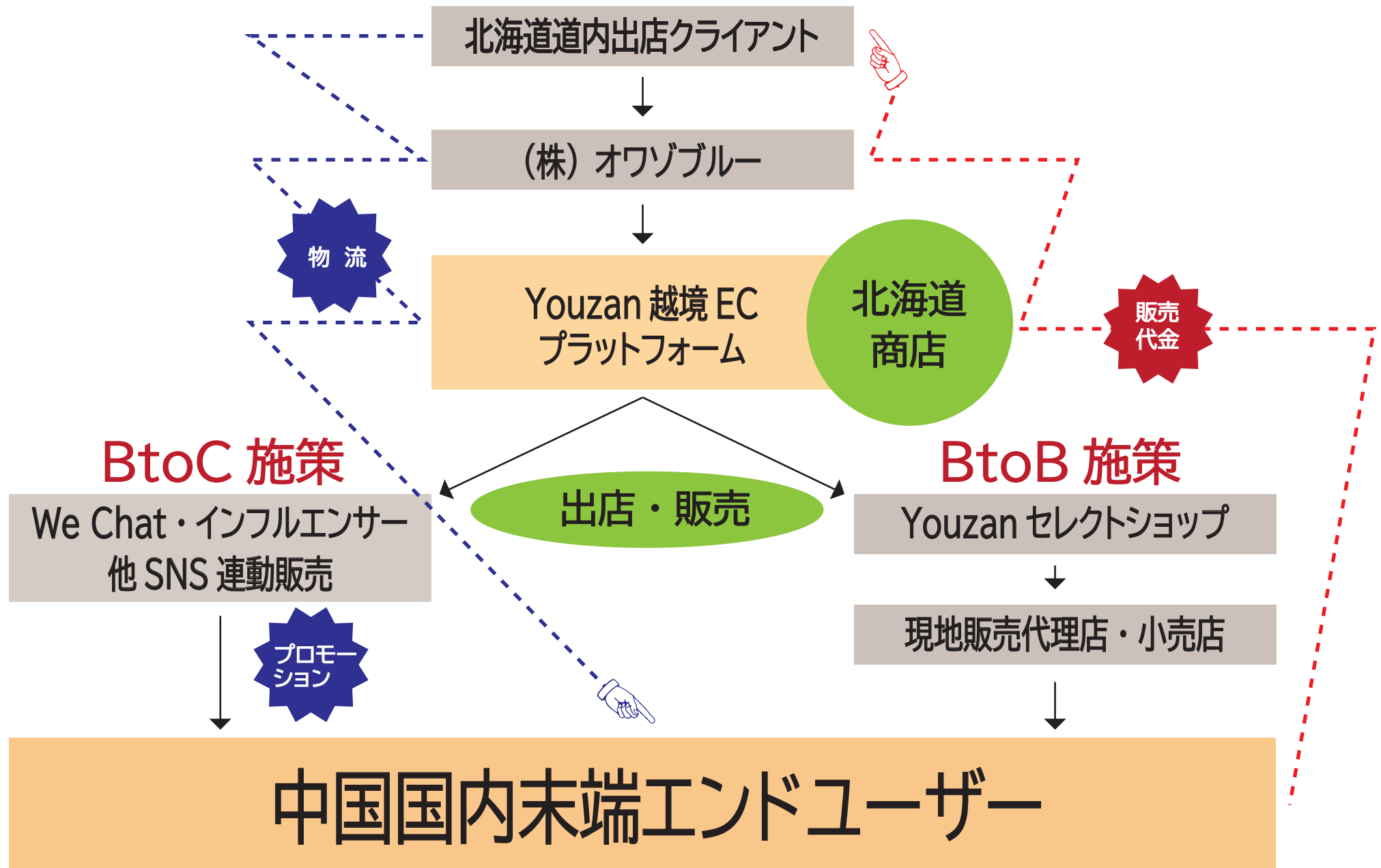
スマホや、インターネットベースのオンライン店舗の開設だけではなく、クーポン発行、友達紹介キャンペーン、口コミ、インフルエンサー活用など多彩な集客機能など幅広い情報拡散機能を提供します。

1. インフルエンサーを活用した SNS 販売促進 (BtoC)
2. 卸販売機能 (BtoB)

543 万店舗	150業種	25,000 商品	330億件	60,000/ 秒
ビジネスへの信頼度	幅広いカテゴリー	多品種製品取り扱い	EC 年間商品販売実績	迅速な注文処理
9,700 億円				

●北海道商店の特徴

- ① 中国語の知識は不要！クライアントマーケットの初期構築から運用までを弊社及び Youzan Japan で代行
- ② 国際物流によって、商品が直接に中国のエンドユーザーに届く BtoC の実現
- ③ 日本円で売り上げを回収できる安心決済
- ④ 先進的な SNS プロモーションを利用した、北海道商店独自ブランドを構築



5. プロモーション (SNS・インフルエンサー・ライブ販売) BtoC 施策

北海道商店では、出品された商品を中国国内10億人が利用する WeChat 上で紹介していくほか、オプションプロモーションとして、Tiktok, Youku, BiliBili などのネット配信広告のほか、人気インフルエンサーの商品紹介によるライブ配信販売などが可能で、より多くのエンドユーザーに商品を紹介する BtoC 施策を実施していきます。

- WeChatニュース
- Tiktok
- 優酷 (Youku) <https://www.youku.com/>
- 哔哩哔哩 (BiliBili) <https://www.bilibili.com/>
- ライブ販売 (快手プラットフォーム、愛逛プラットフォーム)



現在、SNS・インフルエンサーを活用した販売規模（左図の黄色部分）は中国EC全体の20%を占めており、先進的な方法の1つといえます。



有赞

広告に頼らない店舗運用
顧客管理、SNS連携、販促機能を一括管理することにより、店舗から顧客に直接アプローチすることが出来ます。

SNSを効果的に活用することで広告に頼った短期的な集客ではなく、店舗や担当者のファンを増やし、費用対効果良く顧客を「お得意様」に繋がる手助けをします。

- インフルエンサーの影響力で「30分で一億円を販売」を紹介する記事
(https://www.sohu.com/a/315256989_116249)



- インフルエンサー紹介
※一部抜粋
(<https://www.youzan.com/intro/kuaishouzhibo>)



6. 卸売リプロモーション（セレクトショップ活用） BtoB 施策

北海道商店では、最終エンドユーザーにダイレクト販売を行う BtoC 施策に加えて、BtoB 施策として、中国国内の販売力のある小売店に出品商品売り込むきっかけづくりとして、Youzan セレクトショップ「有賛精選」（490万店舗が利用）で出品商品を紹介します。

ここが、小売店バイヤーとの出会いの場となり効果的な BtoB を実現するとともに売り上げ向上を目指します。

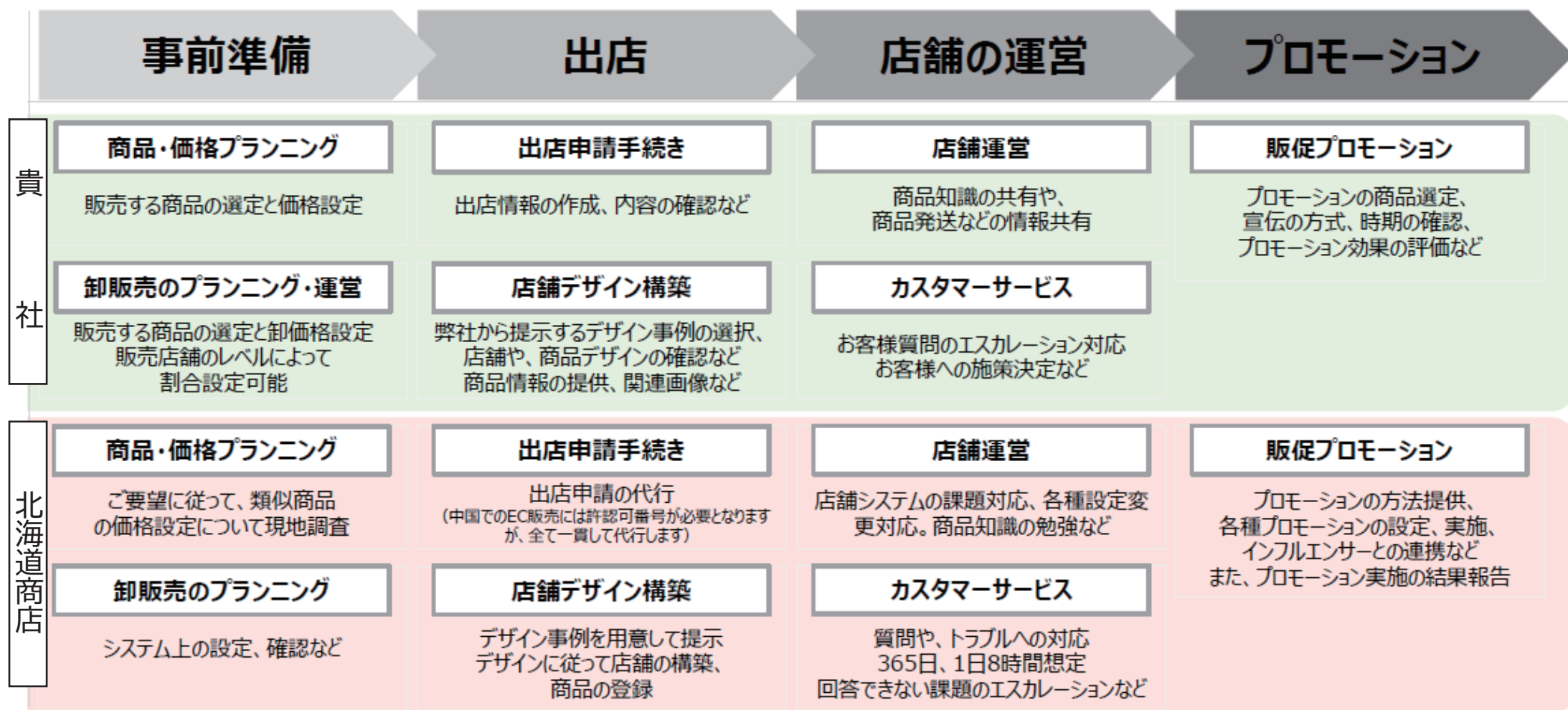


セレクトショップをきっかけに、良い取引パートナーを増やしていきます。



- ① 出店希望商品種の中国国内における市場動向アドバイス
- ② 北海道商店への出店手続き
- ③ 出店商品の値付けアドバイス
- ④ 出店商品の紹介・画像構成
- ⑤ 主店商品の集荷・登録・輸送代行
- ⑥ 輸出事務
- ⑦ 売上レポートの作成
- ⑧ オプション広告出稿アシスト

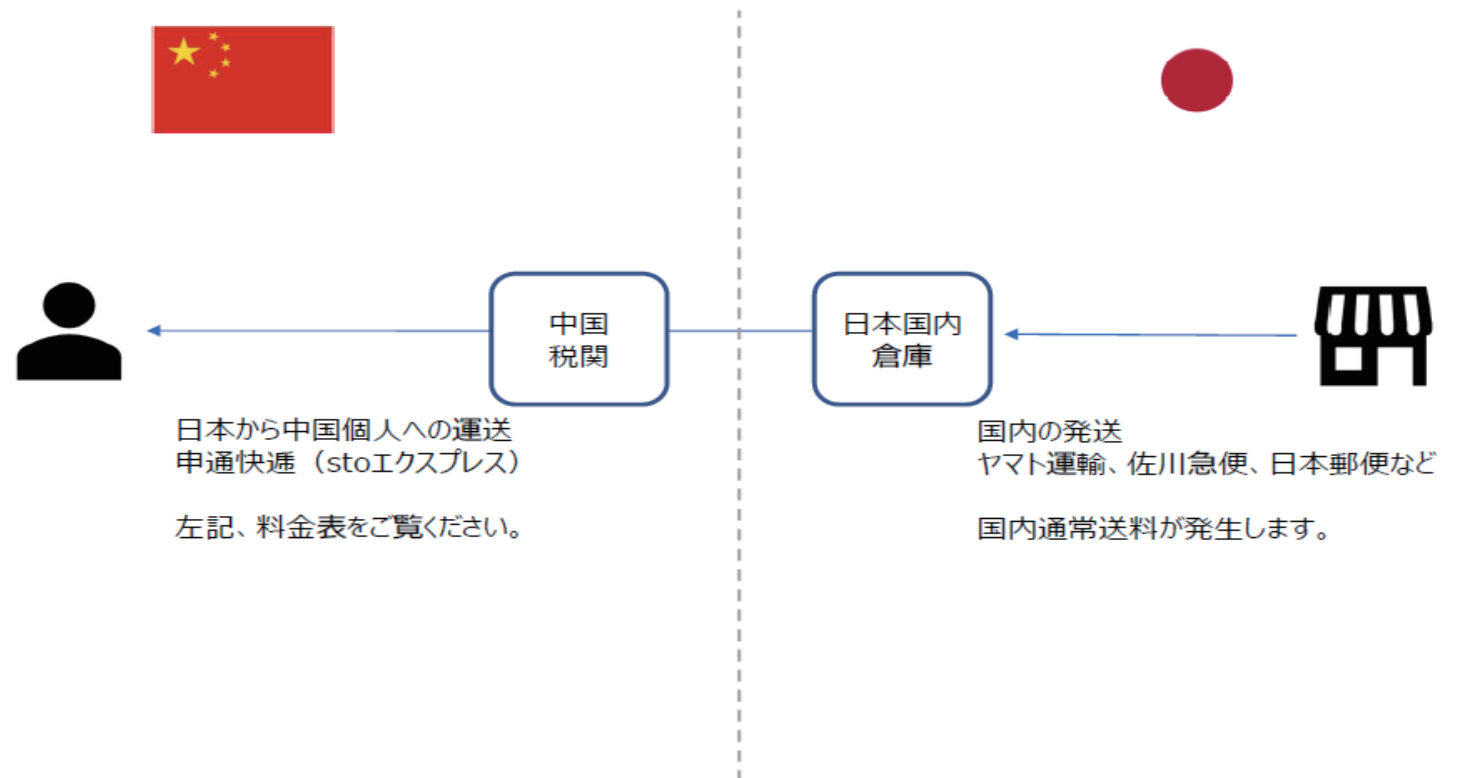
8. 出店・運営の主な流れと役割



9. 価格

項目	区分	金額	備考
初期登録費	単年	¥20,000	ポータルサイト登録料
運営管理費	毎月	¥25,000	オンライン店舗商品構成・使用料・ラベル印刷
個別商品登録費	1点	¥7,000	商品紹介翻訳・撮影・配信
共通広告費	毎月	¥10,000	北海道商店広告
販売手数料(10%)	1点		※最終商品価格に転嫁
通関税	1点		※最終商品価格に転嫁
送料①	都度		現地⇒札幌 ※最終商品価格に転嫁
送料②	都度		札幌⇒中国 ※最終商品価格に転嫁

日本国内倉庫⇒中国	
重量 (KG)	料金 (JPY)
0.5	¥ 610
1	¥ 610
1.5	¥ 819
2	¥ 1,028
2.5	¥ 1,237
3	¥ 1,446
3.5	¥ 1,655
4	¥ 1,864
4.5	¥ 2,073
5	¥ 2,283
5.5	¥ 2,492
6	¥ 2,701
6.5	¥ 2,910
7	¥ 3,119
7.5	¥ 3,328
8	¥ 3,537
8.5	¥ 3,746
9	¥ 3,955
9.5	¥ 4,164
10	¥ 4,373



- 化粧品 ●食品 ●加工食品
- サプリメント ●レトルト食品 ●お菓子
- 飲料品 ●ペットフード ●工芸品
- 産地特産品 ●被服 ●ファッション雑貨
- ほか

※海鮮品及び5日未満の賞味期限品は不可

11. オプションプロモーション展開例

 北海道商店

※別添資料参照