

「日本製品中国市場販売支援会」

(販売支援プラットフォーム)

略称：JPCS

**日本の製品・商品を
中国市場に販売する為の支援会**

2014年 9月20日

- I. 理念及び目的
- II. 過去の問題点
- III. 何故、今から中国なのか
- IV. 支援概要
- V. 組織体制
- VI. 申請方法及び進め方概要
- VII. 支援会の実績例
- VIII. その他(何故大連から？, 今後の活動, 他)
- IX. 連絡先

I. 理念及び目的

日本の安心できる良い
「製品・商品」の正しい情報を
中国の人達に伝え、
知ってもらう。

中国の人達に、日本の
安心で安全な良い
「製品・商品」を、適正な価格で
購入していただく。

日本企業に、中国市場での
「製品・商品」販売で
成功していただく。

信用や信頼を大切にした
関係を構築し、維持・継続し、
社会に貢献する。

Ⅱ. 過去の問題点

1. 良い日本の製品・商品が、中国の人達に正しく認知されていない。
2. 中国内に、日本企業が安心できる支援プラットフォームがない。
3. 信頼できる中国側のパートナーを見つけることが難しい。
4. 中国の市場を正しく把握できていない。
5. 各種の手続きなどが不明確であったり、手間がかかる。
6. 短期間の展示会出展などでは、即売会になってしまっている。
7. 翻訳や通訳に問題があり、製品の良さを正しく伝えられていない。
8. 展示会後の問い合わせや、フォローが出来ていない。
9. その他（中国は広大であり、販売方法や人脈も異なる。）

Ⅲ. 何故、今から中国なのか

1. 品質や安全面で信頼のおける
日本製を購入したい人が多い！

2. 収入増加や物価の高騰で、
購入可能な価格に！

「今だからこそ、中国市場！」

3. インターネット等の普及で、
目が肥えた人が多くなった！

4. 環境・健康の意識が高くなり、
子供に対する投資熱も高い！



本支援会がサポートいたします！

IV. 支援概要（項目）

1. 宣伝をサポート

- ①営業専任チームによる営業
- ②専用ホームページでの宣伝
- ③卸売・代理店募集のための場所活用
- ④提携店舗やオンラインショップの活用

2. 製品のローカライズを支援

- ①中国向けの翻訳や広告作成
- ②中国の人達の嗜好アドバイス
- ③中国国内の適正価格アドバイス
- ④購入意欲を引き立てる方法アドバイス

3. 販売を支援

- ①営業専任チームの活用
- ②代理店募集や提携小売店での販売
- ③物流の手配・各種手続きの代行
- ④各分野の人脈活用

4. 窓口対応

- ①クレームや問い合わせなどの対応
- ②顧客情報の管理及び共有
- ③購入希望者に対する窓口対応
- ④各種相談受付

IV. 支援概要（項目）

5. 展示会のサポート

- ①各種展示会への出展申請や代行など
- ②通訳や翻訳代行など
- ③アフターフォローや問合せ受付など
- ④宿泊場所や交通手段の手配など

6. 試食会や試飲会の支援

- ①最適な場所の手配など
- ②準備の支援や集客の支援など
- ③通訳や翻訳代行など
- ④アンケートの収集や翻訳など

7. 販売サイトの支援

- ①販売サイトのデザインや開発など
- ②販売サイトの契約代行など
- ③支援会や既存サイトとの連携など
- ④費用の回収代行など

8. その他

- ①商標登録の代行など
- ②現地視察の手配や通訳など
- ③各種申請書類の代行など
- ④中国側が希望する日本商品の調査など

IV. 支援概要（販売方法）

（1） B to B 方式の販売（マッチング支援）

代理販売を希望する企業を探し、代理販売を依頼・委託する。

（2） B to C方式の販売（実店舗販売マッチング支援）

一般消費者に直接販売したい店舗を探し、販売を依頼・委託する。

（3） B to C方式の販売（ネット販売マッチング支援）

ネット販売を希望する企業を探し、販売を依頼・委託する。

（4） 支援会自身による販売（実店舗及びネット販売）

支援会の主要メンバー企業が運営しているネット販売を使用する。

（5） 支援会自身による体験型アンテナショップ（計画中）

支援会自身が運営する「体験できるアンテナショップ」の活用。

IV. 支援概要（費用）

本支援会への基本登録費用

「 1万円 / 1カ月 / 1製品 」

※製品・商品の種類が多かったり、希望する支援内容・販売方法によりコストダウンとなるため、別途相談し、費用を決定する。

本支援会への登録・加入で受けられる項目

- ①製品・商品の中国語翻訳(中国の人に合った翻訳)
- ②本支援会のホームページを利用した宣伝広告
- ③代理店募集専用場所での製品・商品展示と代理店マッチング
- ④一般消費者向け店舗での製品・商品販売
- ⑤オンラインショップでの製品・商品販売
- ⑥製品・商品に関する問い合わせ・クレームなどに関する受付代行
- ⑧中国で売れる製品・商品にするためのコンサルティング
- ⑨その他

現地視察や商談会などに関しては、「 1万円 / 1名様 / 1日 」

V. 組織体制（概略）

運営会メンバー

会長：白石 久充

副会長：孫 吉斌

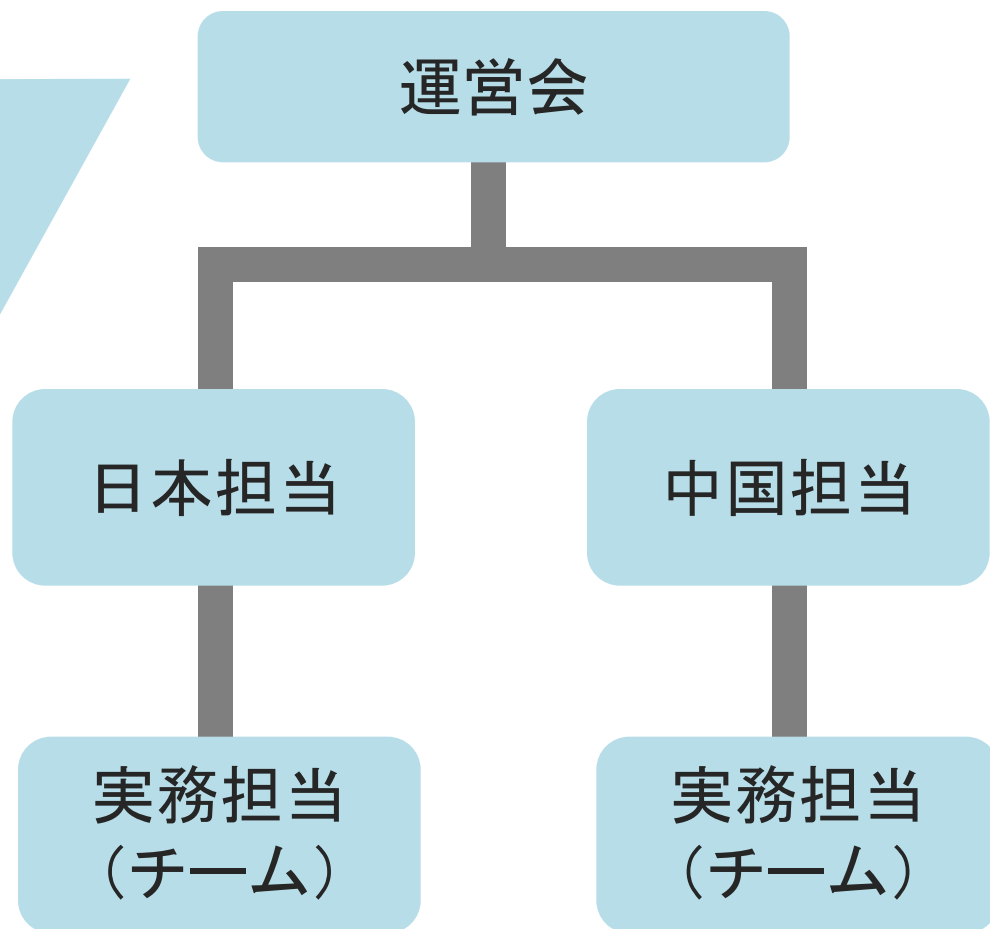
特別顧問：石原 永年

顧問：呉 剛

顧問：陳 琳

補佐：李 昕

補佐：馬 麗娜



V. 組織体制（主要メンバー役割）

1. 日本側との連絡窓口責任者

①「白石 久充」（現職：大連毅信グループ）

2. 中国側との連絡窓口責任者

①「孫 吉斌」（現職：大連明洋科技發展有限公司）

3. 通訳及び翻訳窓口責任者

①「李 昕」（現職：大連毅信軟件有限公司）

4. ネット販売サイト窓口責任者

①「陳 琳」（現職：大連毅信国際貿易有限公司）

<http://www.jksp-jp.com/>

<http://shop111761388.taobao.com/>

②「吳 剛」（現職：大連共創軟件有限公司）

<http://shop110991107.taobao.com/>

5. 全体のフォロー責任者

①「石原 永年」（現職：JPCS（支援会）の特別顧問）


V. 組織体制（連絡体制の一本化）

連絡体制の一本化を遵守

- (1) 契約書を締結後、本支援会に登録した製品に関し、直接中国側から問い合わせ・クレームなどの連絡が行った場合は、直接の対応はせず、必ず本支援会の中国連絡窓口連絡するよう指導する
- (2) 契約書を締結後、本支援会に登録した製品に関し、中国側の販売代理店や販売店舗、またネット販売企業には直接連絡をせず、必ず本支援会の日本側連絡窓口連絡する。

※中国内での価格混乱や、間違った製品情報を防止し、偽物対策・クレーマー対応のため。

VI. 申請方法及び進め方概要

- 
- 1 問合せ 日本側との連絡窓口責任者へ連絡
 - 2 資料提示 指定の検討依頼書に必要事項を記入し、提出
 - 3 回答 支援会内で可能性を検討し、依頼側へ回答
 - 4 テスト販売 テスト販売を実施し、結果をフィードバック
 - 5 改良 テスト販売結果をもとに、必要があれば改良
 - 6 契約締結 内容、価格、支援費用などについて契約を締結
 - 7 本展開
 - ・ 販売代理店とのマッチング
 - ・ 支援会主要メンバー企業でのネット販売
 - ・ 支援会と提携している小売店での販売

VII. 支援会の実績例（桑の葉青汁）

（1）支援することを決定した経緯概要

- ①日本での効果（血糖値を下げる）が証明されている
- ②中国での販売予定価格が適当である
- ③糖尿病，便秘，成人病の人が多い（市場が大きい）
- ④原材料は既に広く知られているが、効果があまりない製品が多い
- ⑤販売元企業（日本企業）の取り組みが真剣である

上記などを踏まえ、本支援会の健康専任チーム内で検討した結果、中国市場での販売の可能性が大きいと、判断したため、日本企業と連携し、次項の概要で進行中



（２）ポイント概要

- ①中国での効果を証明する。
糖尿病患者に試用してもらい数値を計測する。
- ②中国にあった宣伝広告をする。
専任チームによるデザインとカタログなどの作成。
- ③購入者の結果や感想を調査し、正式販売に活用する。



Image 2 of 6 - 桑叶清汁新闻(大连新报) 3

（３）進め方概要

- ①大連市内の薬局，中医店，スーパー，商店での販売（人脈を通じた依頼）や、支援会の主要メンバー企業が運営しているネット販売サイトで販売する。
- ②営業専任チームは、中国の消費者にあった宣伝広告を作成し、新聞・ネットに宣伝広告を掲載する。
- ③大連以外の都市（上海）でも、販売を開始する。
- ④製品の代金は、一括買取とする。（宣伝広告費などは、日本側も負担する）

（１）支援することを決定した経緯概要

- ①以前から信頼関係の有る企業が「四国IT農園隊」を立上げ、また出来た製品を中国市場に販売したい意志が強いため。
- ②四国は有名企業のOEM製品を製造担当している企業が多く、コストやデザインなどに関しても、柔軟に対応してくれるため。

（２）ポイント概要

- ①中国の人に好まれるかなど、試食会を通じて確認する。
- ②一般消費者に受け入れられる価格かなど、試食会を通じて市場調査を行う。

（３）進め方概要

- ①支援会連携の商店，一般企業，ホテルでの試食会。（アンケート調査）
- ②支援会連携の商店や飲食店でのテスト販売。
- ③支援会連携の商店や飲食店、ネット販売などを通じた正式販売。

Ⅶ. 支援会の実績例（取扱製品例）

1. 食品類

- ①新潟（青島）の柿の種などのお菓子類
- ②北海道の調味料やタレ類，他
- ③山口の野菜パウダーや野菜ポン菓子，他
- ④北海道や愛媛のレトルトカレー，他

3 設備及び技術類

- ①北海道の機械部品（中国への製造委託）
- ②東京のコンテナホテル（設計）
- ③神奈川の浄水装置（磁化水），他
- ④大阪（大連）の水庫栽培装置，他

2. 飲料類

- ①北海道の水，他
- ②京都の桑の葉青汁，他
- ③埼玉のSOD，他

4. 日用品・塗料類

- ①愛知のラクダ素材布団や下着，他
- ②山口の野菜石鹸，他
- ③東京の鞆，財布，他
- ④東京のタンブラー（中国からの購入）
- ⑤東京の断熱素材（ガイナ），他
- ⑥北海道の保湿・消臭塗料，他

VII. 支援会の実績例（支援会との連携店例）

- **東京味道**（パン製造及び販売）
中国に精通し、食に精通した日本人女性が経営者であり、健康に良い原材料（主に日本）にこだわり、顧客の95%が中国の人。

- **飯san**（お弁当製造及び販売）
中国に精通し、食に精通した日本人女性が経営者であり、日本式のお弁当を製造・宅配。

「支援会」と連携しているお店
（試食会，テスト販売，正式販売）

- **越洋物語**や**大連和昇企業服務有限公司**など、大連市内や開発区内の商店やスーパーなど随時連携店を拡大中。
（中国東北三省の都市に拡大中）

- 2015年4月に開通予定となっている大連市の地下鉄開業に合わせ、地下鉄駅の出入口付近に、支援会自身が運営する「体験型アンテナショップ」を計画中。

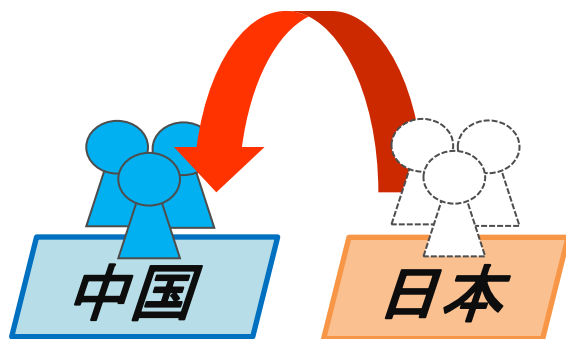
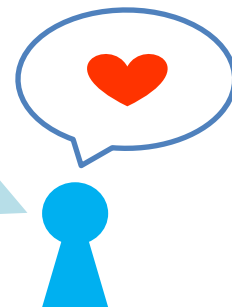
支援会の主要メンバー企業が運営しているネット販売サイト

- ① 「大連毅信国際貿易有限公司」 → <http://www.jksp-jp.com/>
<http://shop111761388.taobao.com/>
- ② 「大連共創軟件有限公司」 → <http://shop110991107.taobao.com/>

VIII. その他（なぜ「大連」からが良いのか）

中国で一番の親日都市（親日）

反日運動の影響や日本製品の不買運動も無く、日本の製品を中国内に販売する最初（きっかけ）の都市として最適であり、日本の文化や考え方に馴染んでいる人達が多い都市である




日本帰りの人が多い（Uターン）

日本企業に勤務し、その後に大連（中国）へ戻り、会社を設立した人達や社員が多く、また、日本の留学から戻った人達も非常に多いため、日本製品の良さを理解しており、購入したい人達が多いため

最初の都市としては最適（平均的）

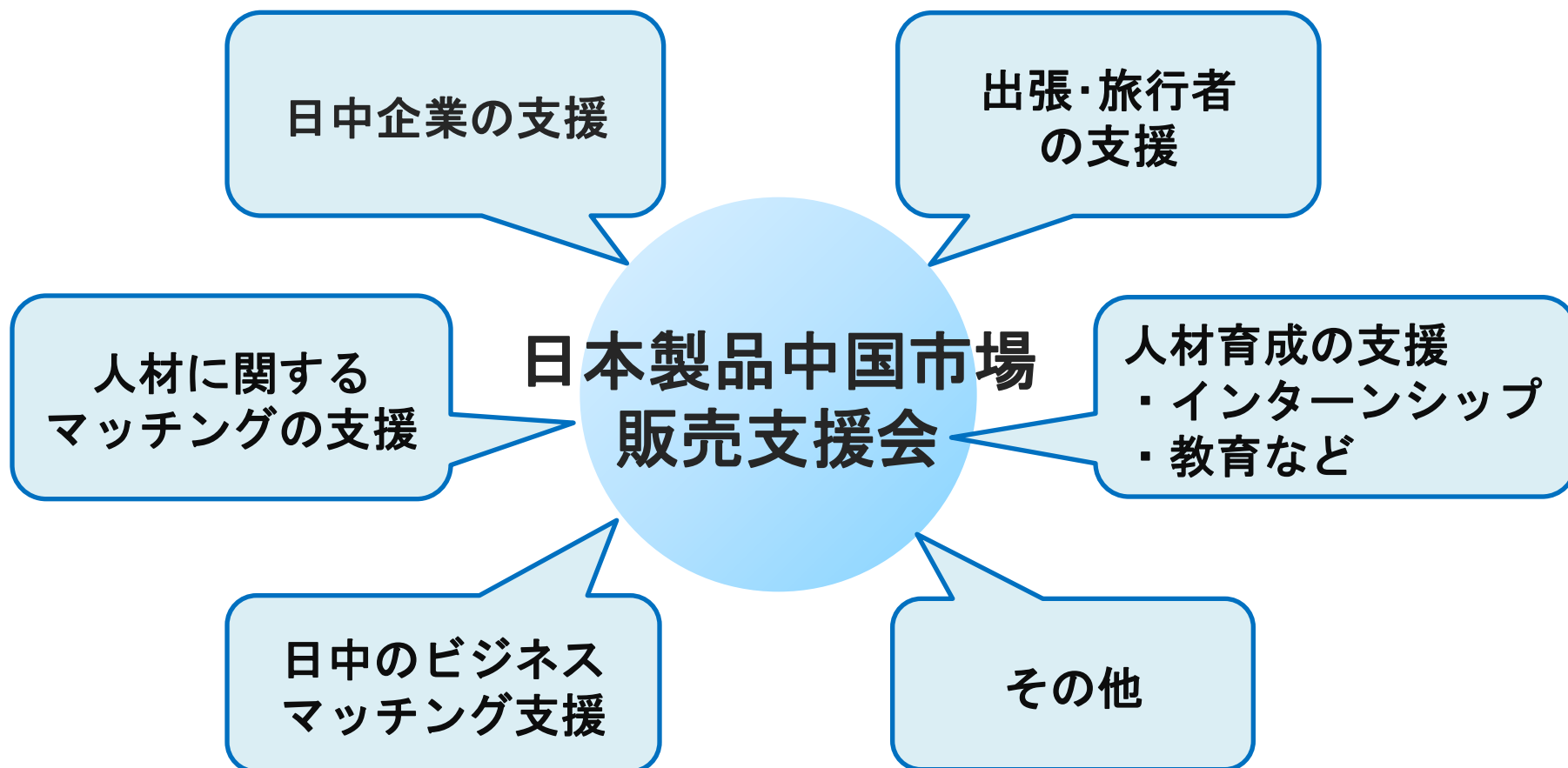
中国の中では、中規模の都市であり、市民の収入も平均的であり、特に日本の中小企業が中国へ進出する最初の都市として最適である

VIII. その他（食品や飲料などの推進フロー例）

- 
- 1 事前検討：日本側と支援会側で、商品の可能性を事前検討
 - 2 市場調査：
 - ①飲食店，小売店，一般企業，展示会などで、試食会や試飲会を実施（アンケート調査）
 - ②販売代理を希望する企業からの意見調査
 - ③ネット販売を希望する企業からの意見調査
 - 3 テスト販売：①飲食店，小売店，スーパー，ネット販売などを利用した、テスト的な販売（顧客の反応調査）
 - 4 調査結果検討：①中国市場で売れるための改良（包装，数量，販売方法，価格，他）
 - 5 契約締結及び正式販売：契約を締結後、正式な販売を開始（顧客・販売状況は日本側と共有）

VIII. その他（今後の予定）

本支援会の支援内容やホームページに関し、真の意味で日本と中国の橋渡し（プラットフォーム）になるよう、色々な分野で提供できるサービス項目を拡大していく予定です。



VIII. その他（サイト情報）

1. 日本製品中国市場販売支援会サイト（**現在、修正途中**）

<http://www.jpccs-dl.com/>

2. 支援会主要メンバー企業が運営しているネット販売サイト
（大連毅信国際貿易有限公司）

<http://www.jksp-jp.com/>

<http://shop111761388.taobao.com/>

3. 支援会主要メンバー企業が運営しているネット販売サイト
（大連共創軟件有限公司）

<http://shop110991107.taobao.com/>

4. 支援会と連携するサイトを随時拡大中

IX. 連絡先

1. 日本側の窓口責任者

- ①氏名 : 「白石 久充」 (現職 : 「大連毅信グループ」代表)
- ②携帯 : (+86) 13904110159 (日本語)
- ③メール : shiraishi@tios.co.jp (日本語)
shiraishi@e-trust.com.cn (日本語)
- ④兼務 : ①日本製品中国市場販売支援会 (会長)
②日本財団法人京都産業21 (中国ビジネスコーディネータ)
③日本中央イメージ・テクノロジー研究開発共同組合 (顧問)
④日本社団法人日本組込み技術教育協会 (理事)
⑤日本広島文化学園大学 (客員教授)
⑥日本北海道科学大学 (客員教授)
⑦中国大連理工大学城市学院 (特別講座講師)
⑧中国大連外国語学院ソフトウェア学院 (特別講座講師)

2. 中国側の窓口責任者

- ①氏名 : 「孫 吉斌」 (現職 : 「大連明洋科技発展有限公司」総経理)
- ②携帯 : (+86) 15998540888 (中国語)
- ③メール : sunji_bin@163.com (中国語)
- ④兼務 : ①日本製品中国市場販売支援会 (副会長)