

Part 2

中国ECサポートの先駆者

セールス・インチャイナ主催

中国完全 攻略ツアーアー 2012

2011年1月10日(火)～1月13日(金)

現地の商環境を熟知し、豊富な人脉を持つSICの企画だから
『自社だけの視察では絶対に得られない』
深度の情報獲得をお約束します。

<こんな方におススメのツアーです>

- リアルタイムの中国を見たい！
- 中国リスクの真のリスクを知りたい
- 中国に進出している先駆者の話が聞きたい
- 実際の中国企業からリスクとチャンスを聞きたい
- 人脉を作りたい
- 中国の物流現状を知りたい



詳しくは、中へ→

ツアーオブザー

激しく変化する中国市場

13億以上という膨大な人口を抱える中国、この魅力ある市場に日系の多くの企業が注目しています。

とはいっても、どんな企業でも成功できる、というわけではありません。

これから中国に進出しようとしている日本企業、日本ブランドにとつて、競争相手は、昨今台頭著しい中国企業、中国ブランドに加えて、同様に魅力を感じた各国の企業。世界を相手に勝負をしていくことになり、おそらく日本国内での競争より激しいものになるでしょう。

「敵を知り、己を知れば百戦危うからずや」のことわざどおり、各社とも「中国」を知るために色々な策を講じています。本ツアーは、



**中国の今を知るために、現地で実際に
戦っている人たちの話を聞くツアーです**

ツアーオーバー

本ツアーオーバーの特徴

現場で
学ぶ

現地小売り業界を熟知したアテンダントの同行

現地商業施設の視察では、現地ブランドの歴史や動向、消費者のトレンドを熟知したスタッフが解説として同行致します。

→ 視察の詳細はP4~

机で
学ぶ

ツアーオーバー専用の『特別セミナー』

現地で日本企業のEC進出に長く関わるメンバーによる、このツアーオーバーのためだけの
現地特別セミナーがございます。議事録や資料のデータも全てプレゼント！
質問の時間もたっぷりご用意し、双方向で理解を深めます。

→ セミナーの詳細はP6~

仲間と
学ぶ

共に本気で中国進出を考える他社との交流

中国進出を考えている他社や、中国でEC進出を支援する各社はとの交流は、
時に良き**相談相手**として、時に頼れる**パートナー**として、ECツアーオーバー後も続いて
ゆく財産となります。

→ 過去の参加企業様の声はP10~

現地小売りを熟知した解説者の同行

中国消費活動の中心地、上海。

現地消費者の動向を肌で感じるには、やはり商業施設の視察は欠かせません。

上海には20以上のデパートが立ち並び、それぞれが、その立地や入居ブランド、客層により**異なる個性**を持つため、知識の有無により視察の効果は大きく変化します。本ツアーデでは…



現地の小売業界に詳しい**“中国小売りのプロ”**の解説により、最新の消費者動向や有力ブランドの出店戦略などについて実際に目で確かめ、理解することができます。

商業施設の視察先(例)

視察先候補



恒隆広場 Plaza66

2001年4月オープンの大型デパート

土地面積3万平方メートル、2つの棟に分かれそれぞれ66階,46階のオフィスビルと5万平方メートルのデパートとなっている、メイン楼の高さは288メートルで約5億ドル投資され建設された。各種専門店には、Louis,Vuitton, Cartier, Escada, Fendi, Penda, Gieves&hawkes, Lagerfeld, Hugo Boss(MEN), Dunhill, Lancel, Via Spiga, Bcbg, Hermes, Christian Dior, Chline, Hugo Boss(Women), Loewe, Zegna Sportなどが入店している。



港匯広場

地下鉄徐匯駅の前に並ぶ面積130000平方メートルのデパート

娯楽、買い物、飲食、観光の一体型百貨店で、250のブランドテナント、33の飲食店、5000平方メートルの国際美食広場など地下1階から6階建て



来福士

人民広場にある、高級ブランドが数多く入店するデパート。

Watsons 屈臣氏,Secret Recipe 食之秘,PARIS MIKI 巴黎三城,J UST BBLOVE&LOVE COUPLE'S,PAPA JOHN'S 棒！约翰, Vivicity SANRIOredeath,OMEY 欧美药妆 novoBobbi Brownorigins, L'OCCITANE EN PROVENCE 欧舒丹,benefitagnès b.VOYAGE, Thomas Sabo,FRENCH 倍轻松宅人,Sport 100,Samsonite,FILA, JIFENG BOOKSTORE 季风书园,SAMSUNG Anycall,NOKIA



七浦路



五番街



太平洋百貨

ご参加の企業様に応じて視察先は変更いたします

ツアー専用の『特別セミナー』

現地情報
の提供

中国現地で実際にEC運営や販促・物流に関わる講師だから、
ここでしか聞けないリアルな内容です。

少人数
セミナー

セミナー参加者だけを対象にした少人数セミナーだから、
ディスカッションや質問が沢山でき、理解が深まります。

資料
プレゼント

スライドや議事録などは**全てプレゼント**致します。
報告書や、社内プレゼンの資料にご活用下さい。

満足度

2011年の第一回ツアーでも、セミナーは
すべてのお客様にご満足を頂いております。

セミナー講演者例

過去のセミナーにおける講演者一覧

(場合により入れ替わる可能性がございます)

タオバオ解説

淘宝商城
www.tmall.com

タオバオ海外総責任者

顏圣峰

【今、タオバオの中で勝つために必要なものとは？】

中国最大のECモール、タオバオの海外総責任者が、タオバオの概況から今後の方向性、消費者動向などについて語ります。

集客解説



beautyworks

碧優緹商務諮詢有限公司(beauty works)董事長CEO

陈果祁

【中国の集客において最も大事なこと】

13億人の人口を持つ中国では、意外と思われるかも知れませんが、「集客すること」が最も難しいことの一つです。そのような中国市场でリアルな場を中心に集客施策を展開するための秘訣と事例を公開します。

プロフィール

1990年 上海外国语大学附属学校 高校卒業
 1993年 慶應義塾大学 経済学部入学
 1997年 同学部卒業
 1997年 株式会社電通国際情報サービス 入社
 2006年 beauty works international co., ltd 代表取締役 CEO (現任)

セミナー講演者例 2

広告解説



愛徳威有限公司 客戸総監

高山洋平 (株式会社ADWAYSより出向)

【ブランドが本当に言いたい事を、第三者に代弁してもらう】

中国人は広告を信用しない！しかし広告を出さない商品は
もっと信用しない！

と言われている中国市場で成功する為に今最も効果的な
口コミ戦略のノウハウと成功事例の紹介。

プロフィール
不動産営業を経て2006年度株式会社ADWAYS入社
各種サービスの営業に従事、
2008年よりJANetエバン杰リストと愛徳威有限公司
(ADWAYS上海)広告商品開発部を兼任、
2009年より本格的に上海駐在し日企部
(日系企業向けWEBソリューション部)部長とし、
中国NO.1アフィリエイトサービスCHANetを主軸に、
検索キーワード広告、BUZZ広告、WEBサイト制作、
WEB広告効果測定と中国総合WEBソリューションの
拡販に従事している。

物流解説



株式会社ウィルフロントロジスティクス 代表取締役

富永忠之

【中国物流の現状について】

「中国の物流事情」は、商品を中国国内で販売すること
を考えている企業にとって大きな懸念事項であると思
います。

近年目覚しい成長を遂げる中国物流事情を解説し、
加えて、物流センター+ α のコスト削減機能についても
解説します。

プロフィール
日系大手物流企业にて中国からの輸入一貫物流
に携わった後、
2008年8月(株)ウィルフロントロジスティクスを設立
昨年6月上海現地法人「上海伟进仓储有限公司」設立
11月より上海・宝山区に「上海フルフィルメントセンター」
を稼働開始。

セミナー公演者例 3

中国EC全般解説



仲間と
学ぶ

上海賽祿思貿易有限公司 総經理

浅野潤

【日系企業が中国ECで勝つために】

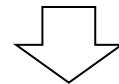
昨今、日本の新聞紙面を騒がせる「〇〇社、ECを通じて中国進出！」という記事。しかし、大々的にプレスリリースを行った後、キッチリと運営しているのはごく一部です。中国EC進出を勢いで終わらせずに日系企業が着実に継続し、成功を収める為の秘訣を解説します。

プロフィール

日本で広告代理店、中国で学校経営を経て、多くの日本人・日本企業の中国撤退を目の当たりにし、中国における日本企業の助けとなるべく、2008年に日系企業のタオバオ出店代行サービスを行う会社を創業した。クロスボーダーでありながら確実に売上を作るノウハウを買われ、中国ECの第一人者として執筆や講演などの多数の実績がある。

共に本気で中国進出を考える他社との交流

講演者たちとの**ネットワーク**はツアー後も活かして頂けます。また、セミナー講師のみならず、他の参加企業とのディスカッションの機会もあり、互いに問題点を共有したり、中国進出に取組む**横の繋がり**が得られます。



過去の参加者の声は次頁

参加者の声

参加者の声

現地の詳しい方とディスカッションができ、大変ためになりました。特にBeauty Works様CEOのセミナーは、分かりやすく、かつ新鮮な内容で、『**中国で仕事をしている中国人にしか分からぬ感覚があるな**』と痛感しました。セミナー・現地視察共に大変満足しています。 小売り業 A社様

中国進出を考えるお客様から相談を受ける際、工場や物流の現状についての知見を持っておらず、明確に答えられないのがネックでした。今回、実際に工場や物流の現場を見ることができ、実際に**進出する際のイメージ**がついたことが大きな収穫でした。 広告代理業 B社様

中国ならではの情報を頭と体で得ることができ、非常に勉強になりました。ブランド店が立ち並ぶデパートから、市民が集まる市場まで、**中国消費の現場を直で**見ることができたのが非常に良かったです。個人的に、値切りの場面を実際に見たのが印象深いです。これがチャットを介してネットでも行われると聞いて衝撃を受けました。 出版業 C社様



過去の参加企業様(順不同)

東急ハンズ、オリンパスシステムズ、ベネッセコーポレーション、I2C、ネバーセイネバー、ポスマディア、CMwalker、ネットイヤーグループ 等

スケジュール

月 日	都 市	交通機関	時 間	日 程
1/10 (火)	成田	飛行機	10:55	成田発 航空機にて上海(浦東)へ
			13:00	着後 専用車にて杭州へ移動
	杭州	専用車	15:30-16:00	タオバオCOOセミナー
			16:00-17:00	タオバオ日本担当とSIC総経理浅野セミナー
			17:30	ホテルチェックイン
			18:30-20:30	ディナー <杭州泊>
1/11 (水)	杭州			ホテルにて朝食
		新幹線	午前	列車にて杭州駅へ
		新幹線	9:06	列車にて上海へ
	上海	専用車	11:30	ホテルへチェックイン
			12:30-13:30	ランチ
			13:30-18:00	商業施設視察
			18:30-20:30	ディナー <上海泊>
1/12 (木)	上海	専用車		ホテルにて朝食
			8:30-10:15	上海易市网络信息有限公司にて、中国集客セミナー
			10:45-12:45	愛徳威廣告(上海)有限公司にて、WEBプロモーションセミナー
			12:45-14:00	ランチ
			15:30-17:00	上海偉進倉儲有限公司にて、物流関連セミナー
			19:00-21:00	ディナー <上海泊>
1/13 (金)	上海	専用車		ホテルにて朝食
				出発までホテルにてミーティング
		飛行機	12:00	専用車にて空港へ
	成田		16:00	上海発 航空機にて成田へ
				着後 解散

*スケジュールは都合により変更の可能性があります

ツアーケン用・宿泊先

開催概要

- 日程:2012年1月10日(火)～1月13日(金) 往路:成田発/復路:成田着
- 開催地:中国 上海、杭州
- 対象者:中国関連事業に携わる方全般
- 費用:**19**万円(空港税や燃油サーチャージ等の諸税別、航空費、宿泊費含む)
14万円(現地集合・宿泊費込)
9万円 (現地集合・宿泊別)
- 定員:20名(最少催行人数10名)

宿泊先(例)

■ 杭州

ハワード・ジョンソン オリエンタル杭州
(浙江東方豪生大酒店)



鉄道の杭州東駅に近い良山西路と
機場路の交差点付近に建つ
国際級5つ星ホテルです。
空港、杭州、杭州東駅など
どこからでもアクセスが便利な立地です。

<http://www.odhi-zj.com/cn/reservation.html>

■ 上海

上海日航飯店



ホテル・ニッコー上海は、国際級5つ星
ホテルです。
市内中心部にある静安寺にほど近い
場所に建ち、ビジネスにも観光拠点
としても大変便利な位置にあります。

<http://www.jalhotels.com/jp/overseas/asia/shanghai/>

視察研修に関するご案内

●本視察研修について

本旅行はセールス・インチャイナ株式会社(107-0052 東京都港区赤坂2-17-22 以下「当社」という)が企画し、株式会社中国巨龍旅行社 名古屋支店(〒460-0003 名古屋市中区錦1-18-24 HF伏見ビル8階)がその渡航業務を手配する視察研修です。

●お申し込みについて

別途お渡しする参加申込書と参加いただくお客様のパスポートのコピーを弊社までお送り下さい。参加申込書とパスポートコピーの受領を以って正式なお申し込み受付とさせていただきます。

●本視察研修の催行可否について

本視察研修は、最少催行を10名様とさせていただき、これに満たない場合は催行を中止いたします。また催行の可否は出発の35日前までにお申し込みいただいたお客様へ弊社よりご連絡をさせていただきます。

●参加代金のお支払いと取り消しについて

お申し込みいただいたお客様には、出発の30日前までに当社より請求書をお送り致しますので期日までに参加代金を当社宛にお支払ください。

なお、一度入金されたお支払い金に関しましては、応募人数が10名未満のため本企画の実施が取り止めになった場合を除いて、いかなる理由があっても返金はいたしかねます。また参加者の変更も基本的には出来ませんので予めご了承下さい。

(空港税等諸税につきましては、振り込み手数料お客様ご負担にてご返金致します)

●旅程に含まれるもの

お申し込みいただいた後にお渡しする条件書・日程表にて詳細をご確認下さい。

●旅券・査証について

(日本国籍以外の方は、自国の領事館、渡航先国の領事館、入国管理事務所にお問合せください。)旅券(パスポート):この(パンフレット記載の)視察研修旅行には、帰国時まで有効な(入国時6ヶ月以上が望ましい)機械読取式旅券が必要です。

査証(ビザ):本視察研修旅行には、査証は不要です。*現在お持ちの旅券が今回の旅行に有効かどうかの確認、旅券・査証取得はご参加者様の責任で行ってください。

●海外危険情報について

渡航先(国又は地域)によっては、外務省「海外危険情報」等、国・地域の渡航に関する情報が出されている場合があります。

「外務省海外安全ページ」: <http://www.pubanzen.mofa.go.jp/> でご確認ください。

●海外旅行保険への加入について

海外において、病気・けがをした場合、多額の治療費、移送費等がかかることがあります。また、事故の場合、加害者への損害賠償請求や賠償金の回収が大変困難であるのが実情です。これらの治療費、移送費、また、死亡・後遺障害等を担保するため、お客様自身で充分な額の海外旅行保険に加入することをお勧めします。

●事故等のお申出について

視察旅行中に、事故などが生じた場合は、直ちに同行の随行員にご通知ください。(もし、通知できない事情がある場合は、その事情がなくなり次第ご通知ください。)

●本視察研修旅行の実施期間及び視察研修旅行地

期間(予定): 2012年1月10日から2012年1月13日
旅行地(予定): 中華人民共和国・上海、杭州

一本視察研修に関するお問い合わせは――

セールス・インチャイナ株式会社 営業部

〒107-0052 東京都港区赤坂2-17-22赤坂ツインタワー本館13階

電話: 03-6369-0807 FAX: 03-6369-0511

担当: 安藤(あんどう)

一ご旅行手配・渡航手続き・海外旅行傷害保険などに関するお問い合わせは――

株式会社 中国巨龍旅行社 名古屋支店

〒460-0003 名古屋市中区錦1-18-24 HF伏見ビル8階

電話: 052-205-6811

担当: 三宅(みやけ)

セールス・インチャイナ株式会社 会社概要

事業概要

セールス・インチャイナ株式会社は、Eコマースによる日本企業の中国進出を支援・促進する企業です。

中国EC市場黎明期から日系企業のコンサルティングを行ってきた実績を基に、現地物流網、中国EC決済、国際間送金スキームを駆使し、全体のEコマース戦略立案から、オペレーション&リサーチまでを一貫した体制で行います。

サービス

- ・タオバオモール進出支援
- ・中国ECモール進出支援
- ・中国語サイト運営
- ・中国市場分析＆最適化
- ・現地プロモーション&PR支援
- ・法務・決済・手続き代行
- ・輸出関連・現地物流構築支援

セールス・インチャイナ株式会社

【日本法人】

名称	セールス・インチャイナ株式会社
資本金	1,100万円
売上	3億円(2011年度見込み)
代表取締役社長	浅野 潤
本 社	〒107-0052 東京都港区赤坂2-17-22赤坂ツインタワー本館13階

【中国法人】

名称	上海賽祿思貿易有限公司(セールス・インチャイナ上海)
資本金	11万USD
売上	500万元
代表取締役社長	浅野 潤
本 社	上海市延安西路895号申亞金融広場19樓A室 〒200050