

# Press Release

ネット通販成功請負専門  
株式会社いつも。



## 2018 年 2 月 20 日（火） 【東京】 中国・台湾・ASEAN E コマースフォーラム in 東京セミナー 開催

株式会社いつも。（本社：東京都港区、代表取締役社長：坂本守）が、2018 年 2 月 20 日（火）に『中国・台湾・ASEAN E コマースフォーラム in 東京セミナー』を東京にて開催します。当セミナーは、成長が期待される ASEAN への販売チャネル拡大手法を特別ゲストを迎えてお伝えします。

### ■セミナー 開催日時■

2 月 20 日（火） 14:00～17:30（受付 13:30～）

### ■セミナー 概要■

[第 1 部] （約 40 分）

**中国・ASEAN の EC 市場動向と日本企業の商機**  
**～データから読み解く現状と今後の展望～**

中国および ASEAN の国内 EC ならびに越境 EC の市場動向を、各種データを用いて多角的に捉え、同市場の現状と今後の展望について解説します。

また、それらの市場動向から日本企業にとってのビジネスチャンスと課題をそれぞれ明らかにし、インバウンドと越境 EC の関係や、地方創生に資する越境 EC のあり方などについて、具体的な進出のアイデア等を織り交ぜながら説明します。

[第 2 部] （約 40 分）

**【速報】中国のシリコンバレー・IoT 進化の震源地**  
**「深セン」視察報告 &**  
**2018 年中国・台湾・ASEAN への販売チャネル拡大手法**

- ・【速報】IoT 進化の震源地「中国・深セン」で見たビジネスの近未来
- ・【視察レポート】中国で起きている EC の近く変動
- ・2018 年：中国・台湾・ASEAN の EC 販売拡大ポイント
- ・中国 100 兆円 EC 市場へ越境 EC 成功モデル
- ・台湾 EC へ参入急増する日本企業の動向と参入モデル

[第 3 部] （約 40 分）

**答えは全てデータの中に。**

## **クチコミデータと購買データが示す、 越境 EC 勝利の方程式**

中国の消費者が「日本」に関してどのような関心や行動をしているかを膨大なクチコミデータと購買データを整理して共有。消費者心理や行動から越境 EC の成功するポイントも解説。

[第 4 部] (約 30 分)

### **ASEAN 諸国へ販売チャネル拡大を実現**

#### **アジア・東南アジアの間屋、小売店への卸販売を瞬時に 実現する手法『コマースソーシング』**

世界 29 ヶ国の企業が日本から仕入れたい商品を Web サイト上で見る事ができる『セカイコネクト』では、「こんな日本の商品を調達したい」というバイヤーからのリアルな情報が日々集まっている。それらを分析した「海外バイヤーの日本商品ニーズ調査」から、東南アジアを中心としたそれぞれの国の最新消費トレンドをご紹介します。また、実際にバイヤーからのリクエスト情報の一部をご紹介します。

[セミナー後]

**登壇者との名刺交換・情報交換の時間も用意しております。**

#### **■定員/参加料金■**

定員 100 名/無料

#### **■会場場所■**

ベルサール八重洲

〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目3 八重洲1丁目3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル

#### **■詳細・お申込み■**

下記フォームよりお申込みください。

<http://itsumo365.co.jp/specialseminar/0220/>

#### **■主催■**

[企業名] 株式会社いつも。

[住所]

東京本社：〒106-003 東京都港区六本木 7 丁目 15-7 新六本木ビル 9 階

大阪支社：〒530-0011 大阪市北区大深町 3-1 グランフロント大阪 ナレッジキャピタル 8 階

福岡支社：〒812-0013 福岡市博多区博多駅東 2-5-28 博多偕成ビル 2 階

沖縄支社：〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち 4 丁目 9-3-1 CRE ビル 4 階

TEL：03-4580-1365（受付時間 平日 10：00～18：00）

URL：<http://itsumo365.co.jp/>

■本リリースに関するお問い合わせ先■

株式会社いつも。 広報室 鈴木

Mail: [info@itsumo365.co.jp](mailto:info@itsumo365.co.jp)

Tel: 03-4580-1365 Fax: 03-3475-5677