

大連（中国）で設立した  
「日本製品販売支援会」の紹介  
（略称：JPCS）

2023年 3月23日

- I. 今までの問題点（日本側と中国側）
- II. 目 的
- III. 支援業務の3本柱
- IV. 主要メンバー概要
- V. 支援業務の概要
- VI. その他（参考情報など）
- VII. 連絡先

## I. 今までの問題点（中国側）

---

- ・日本の安心で良い商品や、新しい商品などを仕入れ、中国国内で販売したいが、どのような商品が有るのか、何処に連絡すれば良いか、分からないことが多い。
- ・展示会やネットで、日本の商品を見たが、何処へ連絡すれば良いのか、分からない。
- ・中国のネット販売は、偽物やコピー商品も多く、安心して信頼できる購入先が分からない。
- ・日本へ旅行に行きたいが、大都市（東京や大阪など）以外で良い場所が有るのか分からない。
- ・日本へ留学に行きたいが、留学の条件や、手続き方法など、詳細の情報が分からない。
- ・技能実習生として日本へ行きたいが、担当内容や賃金問題などニュースを見ると不安事が多い。
- ・その他

## I. 今までの問題点（日本側）

---

- ・日本の商品を中国で販売したいが、経験が無く、不安も多く、安心できる人脈も無いので、どうしたら良いか困っている。
- ・日本の商品を中国で販売する時、実務を経験した人で、気軽に安心して相談できる人を知らなくて困っている。
- ・中国からの旅行客を誘致したいが、どのような方法が最適で、どのように紹介すれば良いか、気軽に安心して相談できる人を知らなくて困っている。
- ・技能実習生や留学生、また人材不足に困っているが、経験やノウハウもなく、安心でき、信頼できる中国側を知らなくて困っている。
- ・中国の状況は、マスコミの報道などでしか知らないが、実際の状況や、各地の状況を知りたいが、真の状況が分からない。
- ・中国とビジネスをしたい場合、コンサル会社などに相談すると、満足できない結果でも、費用が掛かってしまう。

## Ⅱ. 目 的

日本の文化やビジネスなどを良く理解している中国人と、  
中国の文化やビジネスなどを良く理解している日本人で構成し、  
自社の利益にこだわらず（関係無く）、日本と中国の間で、お客様の立場に立ち、  
本気でビジネスをしたい日本の中小企業や地方を支援する。（社会貢献）

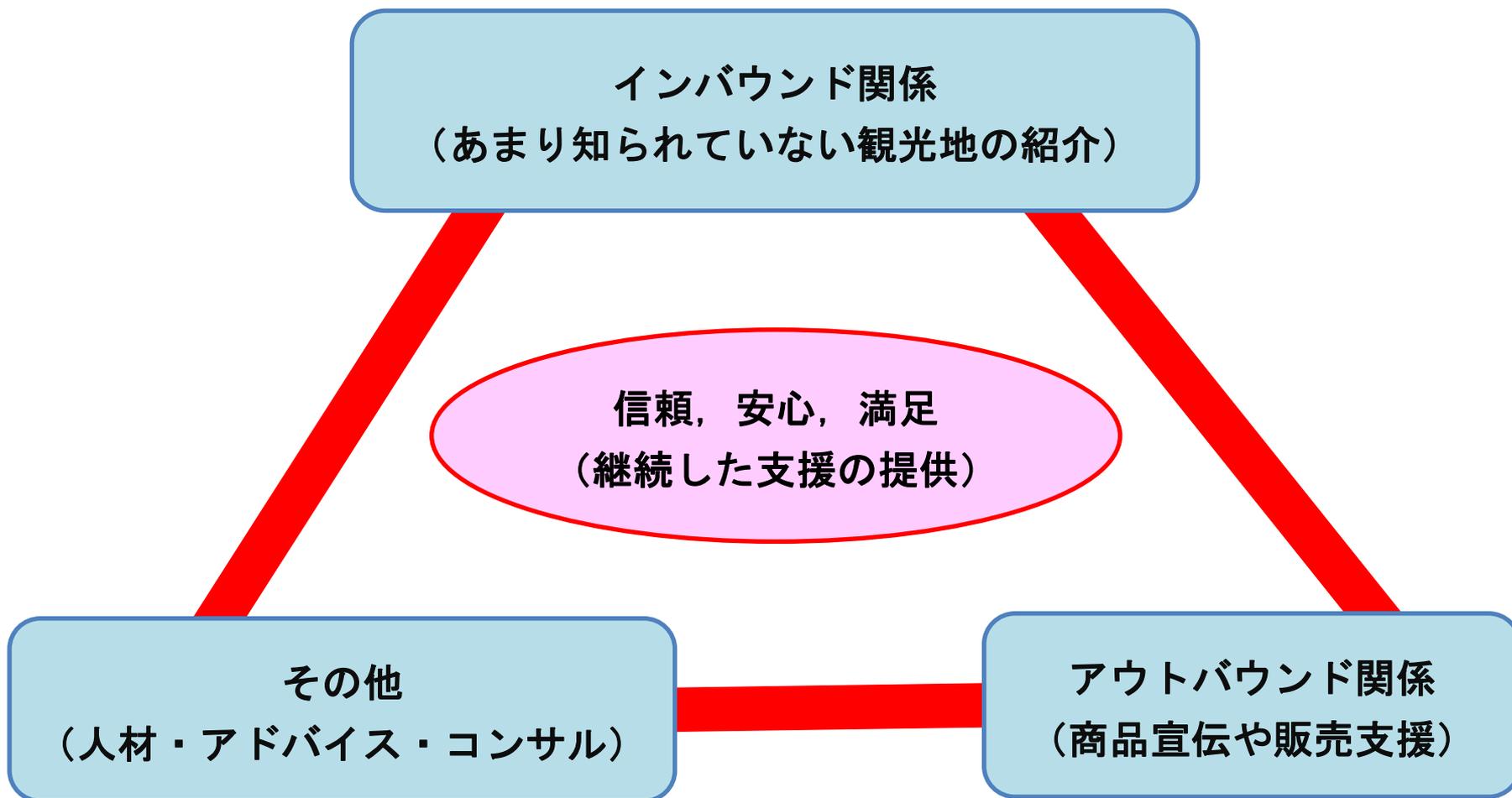
日本の安心で良い「商品」を中国の人達に伝え、体験してもらい、知ってもらうと共に、  
中国側で日本の商品を販売したい企業とのマッチング支援を行い、関係者に満足してもらえる  
結果を継続して出していく。

中国の人達にあまり知られていない日本の観光地などを伝え、日本の良さを体験してもらい、  
関係者に満足してもらえる結果を継続して出していく。

日本の人達に対し、中国の人達の嗜好，習慣，現状などを伝え、中国の人達が日本の商品を  
購入するアドバイスを行い、関係者に満足してもらえる結果を継続して出していく。

信用や信頼を大切にし、日本と中国の双方に満足してもらえる結果を継続して出していく。

### Ⅲ. 支援業務の3本柱



## IV. 主要メンバー概要

### 主要メンバー

会 長 : 白石 久充

副会長 : 孫 吉斌

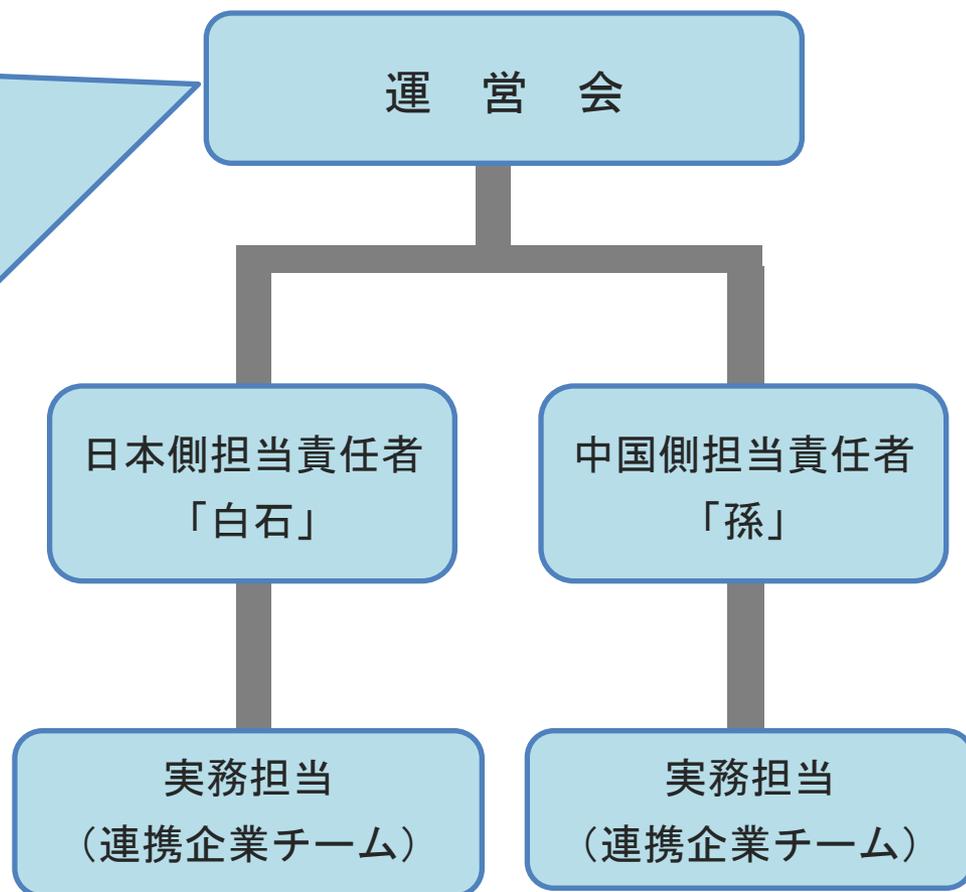
通訳翻訳 : 王 賽男

特別顧問 : 李 莉

顧 問 : 馬 麗娜  
(インフルエンサーを兼務)

補 佐 : 里見 翼

その他



## V. 支援業務の概要

### 1. インバウンド関係

(1) 日本へ観光に行きたい中国人は多いが、日本の大都市以外で、何処へ行けば良いのかわからない中国人が多いので、日本の良い場所を紹介。

- ・ 支援会が連携する旅行会社などに紹介。
- ・ 支援会が連携する店舗などで、ポスターや動画放映などを活用して紹介。
- ・ 支援会の店舗で、ポスターや動画放映などを活用して紹介。
- ・ 支援会の専用サイト（WeChat）を利用して紹介。
- ・ 観光業務に従事する中国人関係者達を、実際に日本へ誘致して現地を体験してもらう紹介。

(2) 日本語が出来ない訪日中国人向けの支援。

（専用QRコードを作成し、中国語による「文章，音声，写真，動画」などで紹介）

- ・ 訪問先の日本の観光地で、中国語による観光ルート紹介などを支援。
- ・ 訪問先の日本の宿泊先で、中国語による施設紹介や利用方法紹介を支援。
- ・ 訪問先の日本の飲食店で、中国語によるメニュー紹介などを支援。
- ・ 訪問先の日本のお土産店で、中国語による商品紹介を支援。

(3) その他（中国語で、日本の習慣やマナーなどを紹介）

新潟県佐渡島の観光紹介



佐渡金山の観光ルート説明  
（暗い場所なので音声も有り）



佐渡島の温泉ホテル説明  
（蟹の食べ方は動画で紹介）



## V. 支援業務の概要

### 2. アウトバウンド関係

(1) 日本の商品を中国で販売したい中国企業は多いが、既にネット販売で知られている日本の商品は価格競争になっているため、新しい商品や、あまり知られていない日本の商品を探しているため、このような日本の商品を紹介。

(専用QRコードを作成し、中国語による「文章、写真、動画」などで紹介)

- ・ 海外の商品を輸入販売している中国企業に、利用している倉庫で日本の商品サンプルを紹介。
- ・ 支援会が連携する店舗などにサンプル商品を表示し、中国企業や一般顧客に日本の商品を紹介。
- ・ 支援会の店舗にサンプル商品を表示し、中国企業や一般顧客に日本の商品を紹介。
- ・ 支援会の専用サイト (WeChat) を利用し、日本の商品を紹介。(販売も行っている)
- ・ 支援会の専任インフルエンサーを使用し、日本の商品を紹介。

(2) 日本の商品を中国国内で販売拡大するための支援。

- ・ 特に日本の中小企業でもチャレンジしやすい「越境EC」を活用したサービス。  
(支援会が独自で行っている「越境EC貿易サービス」の利用促進)
- ・ 中国の「現状情報、嗜好状況、市場状況、税関状況、法律」などの情報発信サービス。
- ・ 中国で販売しやすい商品パッケージデザインなどのアドバイスサービス。
- ・ 日本の商品に関するテスト販売後のフィードバックサービス。(売れる商品にするための情報)
- ・ 中国での商品販売・取引が初めての日本企業でも安心できるサービス。(日本国内取引と同じ)

(3) その他

- ・ 中国での展示会出展に関する支援や、展示会終了後の問い合わせ支援。
- ・ 商品の試食会や試飲会の開催支援。
- ・ 日本の商品製造で使用する原材料の仕入れ支援。
- ・ 中国の販売企業の担当者や経営者を日本に誘致しての商品紹介(専用の展示会)など。

# 支援会の「越境EC貿易サービス」の対応項目概要

商品を中国で販売したい日本企業（顧客の居る銀行、コンサル企業、政府、他）

日本側の商品取りまとめや、費用の送金など（日本国内取引と同じ）

支援会の専用サイト  
(WeChat)



支援会の店舗  
(越境商品体験店)



日本側の輸出手続きなど

船便 & 航空便

中国側の輸入手続きなど

越境EC専用の倉庫内で商品保管

専任  
インフルエンサー



日本商品の中国輸入可否調査、中国市場調査、展示会出展支援、紹介・宣伝、B2Bマッチング、B2Cテスト販売、ライブコマース、他

- **事前サービス（無料）**
  - ・ 中国側の輸入可否調査
  - ・ 類似品などの市場調査
  - ・ その他（アドバイスなど）
- **準備期間（委託契約書の締結後）**
  - ・ 日本国内での商品まとめや輸出全般
  - ・ 中国側の輸入全般や越境EC専用倉庫での保管まで全般
  - ・ その他（宣伝用資料の中国語翻訳など）
- **委託契約書の契約期間中**
  - ・ 越境EC倉庫内での商品管理や発送対応
  - ・ 越境EC倉庫内での商品紹介（B2B）
  - ・ 提携する実店舗や展示場所での商品展示と販売（B2CとB2B）
  - ・ 専任者によるライブコマース
  - ・ 専用サイトでの商品販売
  - ・ 中国国内の展示会出展
  - ・ 販売した商品代金の送金（日本国内送金）
  - ・ その他（月次の状況報告など）

ネット販売企業

店舗販売企業

インフルエンサー企業

O2O体験店企業

その他

中国の一般消費者

# 「QRコード」を活用するアウトバウンド実例

中国では携帯電話の「WeChat」を活用する事が重要な営業手段の一つであり、また、「WeChat」の中の「友人つながり」（グループ）による「口コミ」拡大が重要となっています。

そのため、商品の宣伝・紹介・販売、日本の観光地紹介・施設説明など、「WeChat」で読み込んで内容を表示する「QRコード」を活用しています。

●表示する内容を中国語に翻訳して専用の「QRコード」を作成しておけば、中国語で表示されるので、中国でも利用できますし、訪日した中国人向けに日本でも利用できます。

（文章、写真、音声、動画、など、簡単にQRコードを作成して登録できます。）

## 商品紹介QRコードの実例



## 適用（使用）例

- |   |  |
|---|--|
| <p>1. アウトバウンド関係</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品の紹介・宣伝</li> <li>・商品の使い方説明</li> <li>・商品の販売（注文受け付け）</li> <li>・商品のアンケートなど</li> </ul> | <p>2. インバウンド関係</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・観光地の紹介</li> <li>・観光施設の案内や紹介</li> <li>・宿泊施設内の案内や紹介</li> <li>・観光や宿泊の受け付けなど</li> </ul> |
|---|--|

## フェースマスクの紹介



## 美容商品の紹介



## ラーメン商品の作り方動画



## V. 支援業務の概要

---

### 3. その他（人材、アドバイス、コンサルなど）関係

#### （1）人材関係

- ・ 日本側が安心できる技能実習生派遣会社の紹介。  
（日本へ行く前の事前教育も支援）
- ・ 日本側の人材不足を解消するため、安心出来る人材紹介や、人材募集会の支援。
- ・ 日本へ留学したい学生達に対する留学前教育の支援。
- ・ 日本人学生をグローバル人材として育成する支援。（インターンシップ教育）
- ・ その他

#### （2）アドバイス関係。

- ・ 中国と日本の習慣や考え方に関する相違などの紹介。
- ・ 中国のビジネス習慣や、ビジネスで必要な生の最新状況紹介。
- ・ 中国で販売しやすい商品パッケージやデザインなどのアドバイス。
- ・ その他

#### （3）その他関係

- ・ 安価で品質の良い部品などの調査や購入代行。
- ・ 安価で品質の良い原材料の調査や購入代行。
- ・ 中国での会社設立や商標登録などの手続き代行。
- ・ 中国側で商品の輸入が可能かどうかなどの調査。
- ・ その他（実務に役立つ、何でも相談窓口）

## VI. その他（参考情報など）

本支援会のサイトには、実務で役立つ色々な情報を掲載しています。

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

- ・日本と中国の習慣や考え方の相違には、どのような内容が有るかの紹介
- ・「一般貿易」と「越境EC貿易」では何が異なるのかなど紹介
- ・本支援会が独自に行っている「越境EC貿易サービス」の紹介
- ・その他

実際に「越境EC」を担当しての感想は、特に日本の中小企業が利用しやすい制度で、まず手始めにやってみたいと考えている企業には最適と思います。

とは言え、心配な事が多いと思い、特に日本の中小企業が利用しやすいよう、本支援会では、「越境EC貿易サービス」を開始し、商品の発送や送金など全般を、日本国内の取引と同じ方法で利用できるサービス内容にしました。

その後、状況を見て、本格的に大量販売を開始したい企業は、「一般貿易」へ移行して行けば良いと思います。（一般貿易と越境ECのすみ分け）

- 以前経験した悩みや失敗を活かし、不足を補い、お客様と一緒に努力し、関係者の皆に満足してもらう結果を出すことを目指しています。  
「焦らず、地道に、諦めず、そして継続！」

## VII. 連絡先

- 本支援会のサービス内容は、日々改善・改良していますので、本資料も含め、関係する資料など、最新情報に関しましては、ホームページをご確認いただくか、以下の連絡先までご連絡ください。
- 質問や相談など、何かあれば、何でも結構ですので、いつでも気軽にご連絡ください。

### 日本との連絡窓口

氏名 : 「白石 久充」 (日本製品販売支援会「会長」) (現職 : 大連毅信軟件有限公司「総経理」)  
携帯 : (+86) 13904110159 (日本語)  
メール : shiraishi@e-trust.com.cn (日本語)

### 中国との連絡窓口

氏名 : 「孫 吉斌」 (日本製品販売支援会「副会長」) (現職 : 大連利衆日通国際貿易有限公司「総経理」)  
携帯 : (+86) 15998540888 (中国語)  
メール : sunji\_bin@163.com (中国語)

### 日本と中国の連絡窓口補佐

氏名 : 「王 賽男」 (日本製品販売支援会「翻訳通訳担当」) (現職 : 大連毅信軟件有限公司)  
携帯 : (+86) 15724589331 (日本語と中国語)  
メール : wang.sainan@e-trust.com.cn (日本語と中国語)