



中国市場の 越境ECプラットフォーム

NETSEA CHINA

サービス紹介資料

東証グロース上場 オークファングループ

AGENDA

- 1 NETSEA CHINAとは
- 2 中国マーケット
- 3 出品までの流れ
- 4 料金体系
- 5 よくあるご質問・注意事項
- 6 Appendix

1 NETSEA CHINA とは

越境EC(B2B)プラットフォーム(中国バイヤーと日本メーカーのマッチング)

中国バイヤー向けに「B2Bプラットフォーム」「B2b2cプラットフォーム」を提供



①B2B プラットフォーム

NETSEA CHINAは、国内最大級のネット卸サイト「NETSEA」の商品を中心とした越境EC B2Bプラットフォーム

バイヤー層は中国の現地人を対象
サプライヤーは指定の保税倉庫に在庫を置き、効率的に中国市場を開拓可能

②B2b2c プラットフォーム

NETSEA CHINAは、複数の中国現地プラットフォームと提携し、B2b2cのグローバルサプライチェーンを構築

連携パートナーによる8億人を超えるエンドユーザーへのアプローチを狙えるサービス

1 NETSEA CHINA とは

B2b2cプラットフォームは、中国で急成長しているビジネスモデル

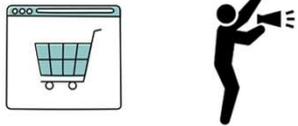
「B:サプライヤー」「b:ビジネス(中小企業,インフルエンサー)」「c:コンシューマー(消費者)」を指す。



1 NETSEA CHINA とは

NETSEA CHINA は中国越境ECの問題をすべて解決

販路・集客



中国バイヤーの集客～販売を支援
大手越境ECモール,KOL※1の活用可

決済・入金



元→円に外貨両替可
円での売上受取可

関税



経済特区の仕組みを活用
ゼロ関税が適用※2

物流



アリ ババGroupの菜鸟(サイニャオ)と提携
指定倉庫へ発送だけでOK
※ 発送後、菜鸟が対応

各種手続き



通関申請のマニュアル有り
CSサポート体制もあり 安心

補償



菜鸟が入庫後～発送まで補償

1 NETSEA CHINA とは - 差別化

NETSEA CHINAの差別化

越境ECにおける課題

費用	越境ECモール毎に <ul style="list-style-type: none"> 初期費用/年会費発生 (初期費用:約300万円/年会費:約100万円) ※1
越境EC モール出展	越境ECモール毎に <ul style="list-style-type: none"> 翻訳業務/契約諸手続きが発生 様々なリスク管理が必要
販売・物流	<ul style="list-style-type: none"> 集客~販促手法がわからない 物流/通関審査/在庫管理/関税が煩雑

NETSEA CHINAの強み

費用	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用:0円 年会費:0円 成功報酬 (売買取手料のみ)
越境EC モール出展	<ul style="list-style-type: none"> モール出展数: 無制限 契約先: オークファンGroupのみ
販売・物流	<ul style="list-style-type: none"> 約170万人のKOLによる販売 管理画面で一元管理 ※CS担当によるサポート有り

2 中国マーケット

中国越境EC市場規模は5年で約2倍成長。今後も拡大する予測。

国策としてキャッシュレス決済へ注力。

中国はEC・越境ECの市場規模世界一。*₁ 富裕層人口も世界一。

EC市場規模 *₂

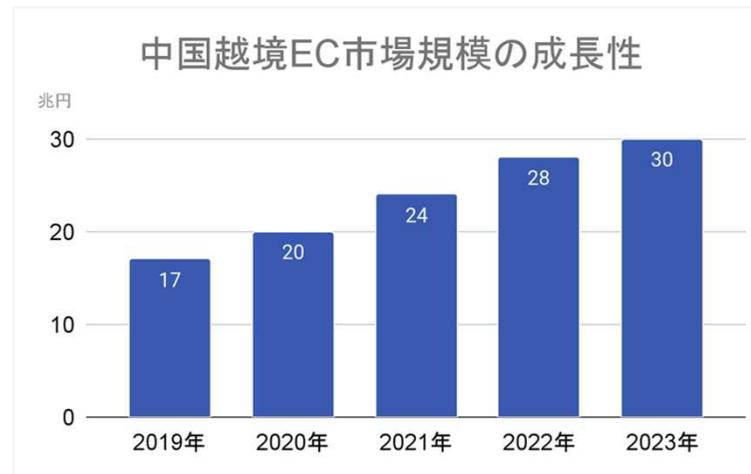
中国: 336兆円
(日本: 21兆円)

越境EC市場規模 *₂

24兆円
(内、日本→中国: 2.1兆円)

富裕層人口

富裕層人口(年収2,380万円): 約1億人 *₄



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

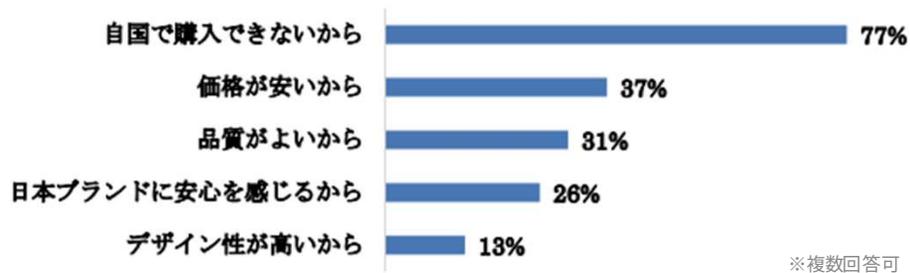
*₁ 経済産業省 令和3年度電子商取引に関する市場調査報告書より引用
 *₂ 135円/1ドルで算出
 *₃ 日本貿易振興機構 中国 EC 市場と活用方法より引用
 *₄ トラベルボイス・中国アウトバウンド観光研究所より引用

2 中国マーケット - 中国のニーズ

日本製品は質が良く、「made in Japan」を求める人も多い

「本物志向」「高品質志向」が強く、日本商品のニーズが大きい

越境ECを活用し日本商品を購入したい理由 ※1



人気ジャンル ※2



日用品 (消臭剤・洗剤・文房具等)



化粧品・ヘルスケア (化粧品・メイク・ボディケア等)



健康食品・医薬品 (サプリ・薬品等)



お菓子・ドリンク (消臭剤・洗剤・文房具等)



マタニティ・ベビー用品 (ベビー・キッズ用品・おむつ等)



医療器具 (コンタクトレンズ等)



デジタル製品 (ゲーム機・デジタル等)



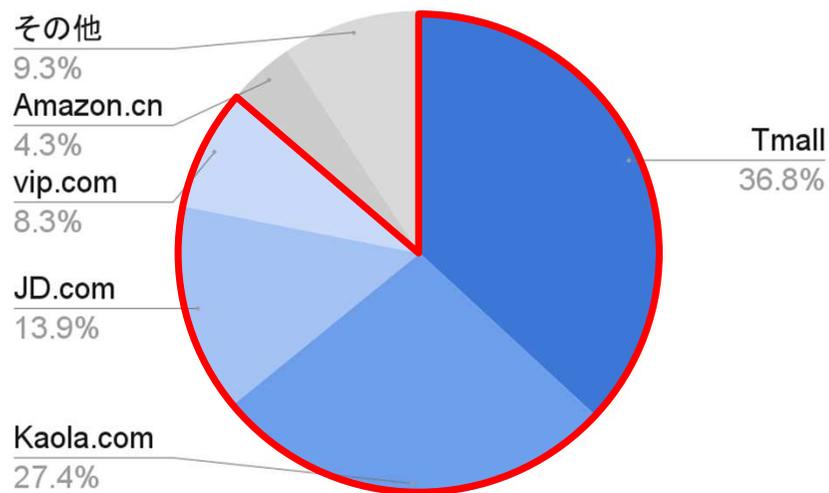
スポーツ・アウトドア用品

2 中国マーケット - 越境EC

越境ECサイト：上位4社でシェア86%

越境ECサイトのシェア ※1

上位4社で86%のシェア



Tmallの人気商品 ※2

株式会社カネボウ化粧品
freeplus 洗顔



ホーユー株式会社
hoyu ヘアカラー



2 中国マーケット - 最近のトレンド

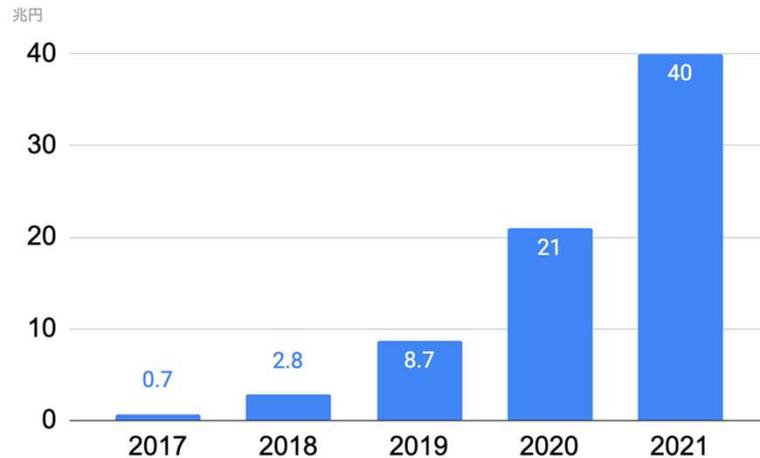
注目の販売方法：ライブコマース

ライブコマースとは、ECとライブ配信を組み合わせた販売方法。

インフルエンサー(以降、KOLと記載)などの配信者がライブ形式で視聴者に商品を紹介し、リアルタイムで販売する手法。

中国のライブコマース市場規模 ※1

2019年度の市場規模：約 9兆円
 2020年度の市場規模：約21兆円
 2021年度の市場規模：約40兆円



ライブコマースによる販売



※2



※2

2 中国マーケット - 事例

KOLによるインフルエンサーマーケティング

わずか6分で「完売」「売上:1,200万円」

- ・企業名：株式会社シーオーメディカル
- ・商品名：COホスピピュア
- ・数量：3本セット(約41,000円), 単品(約14,000円)
- ・結果：完売
- ・売上：約1,200万円(6分で販売終了)



商品紹介前

ライブコマース開始2分
3本セット 100個 販売



商品紹介中

ライブコマース販売3分
3本セット 300個 販売



商品紹介後

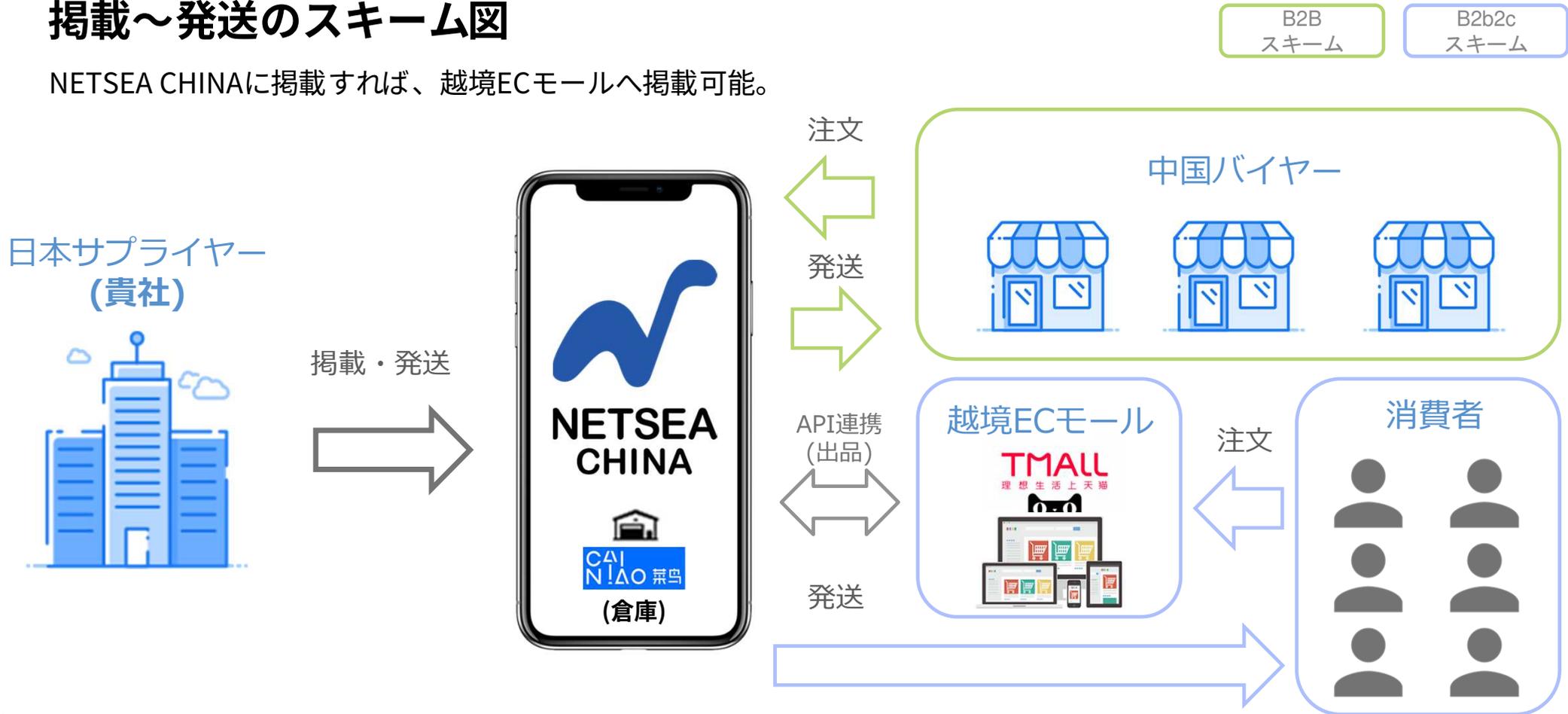
ライブコマース開始6分
完売→約1,200万円 売上



3 出品までの流れ - 商品の流れ

掲載～発送のスキーム図

NETSEA CHINAに掲載すれば、越境ECモールへ掲載可能。

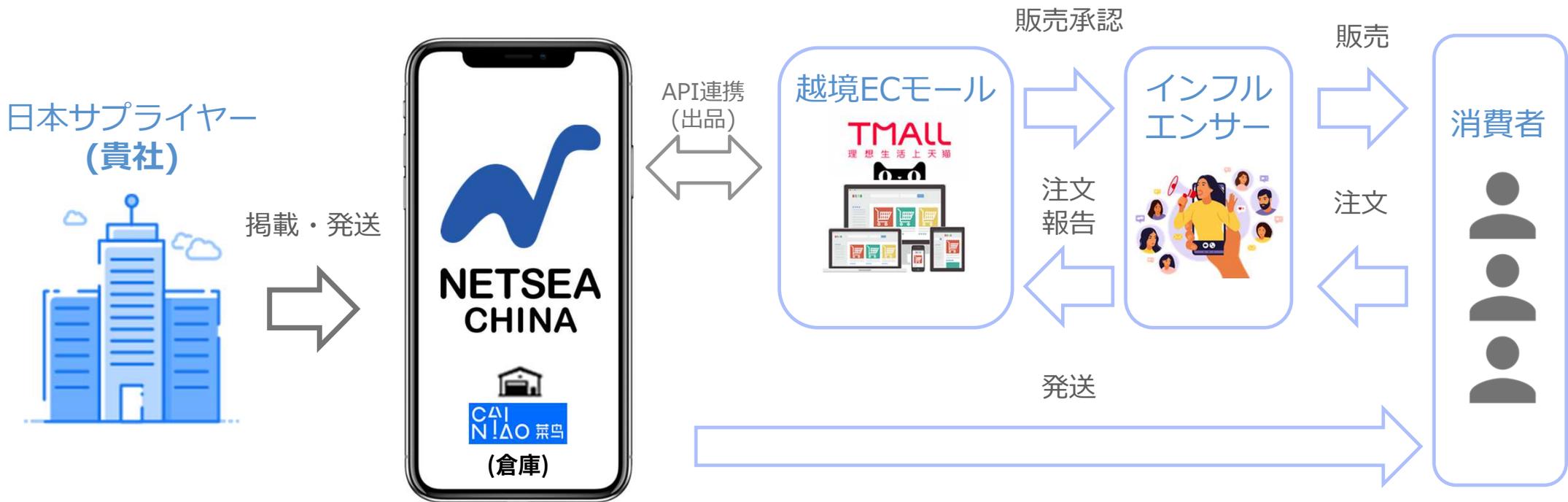


3 出品までの流れ - 商品の流れ

掲載～発送のスキーム図 (KOLを活用する場合)

B2b2c
スキーム

NETSEA CHINAに掲載すれば、越境ECモールへ掲載～KOLの活用まで可能。



3 出品までの流れ - 出展・出品の流れ

出展登録～出展・出品の流れ

STEP 1

出展登録

登録内容をお送りします。
詳細をご確認いただき**出展登録**ください。

STEP 2

出展審査

商品情報・企業情報などをお伺いしたうえで出展審査を実施します。
※審査完了まで約5営業日かかります。

STEP 3

契約

審査通過後、**出展契約の手続き**を進めます。
契約内容の確認をお願いいたします。

STEP 4

出展準備

管理画面をご案内します。
取扱商品のブランド情報などの登録を実施いただきます。
※登録方法などはマニュアル・専任がおりますのでご安心ください。

STEP 5

出展・出品

商品登録を実施いただきます。商品登録の審査が完了次第、**税関登録**を実施
いただきます。税関登録の審査が完了次第、指定の倉庫へ**商品を発送**ください。
入庫次第、出品が可能です。

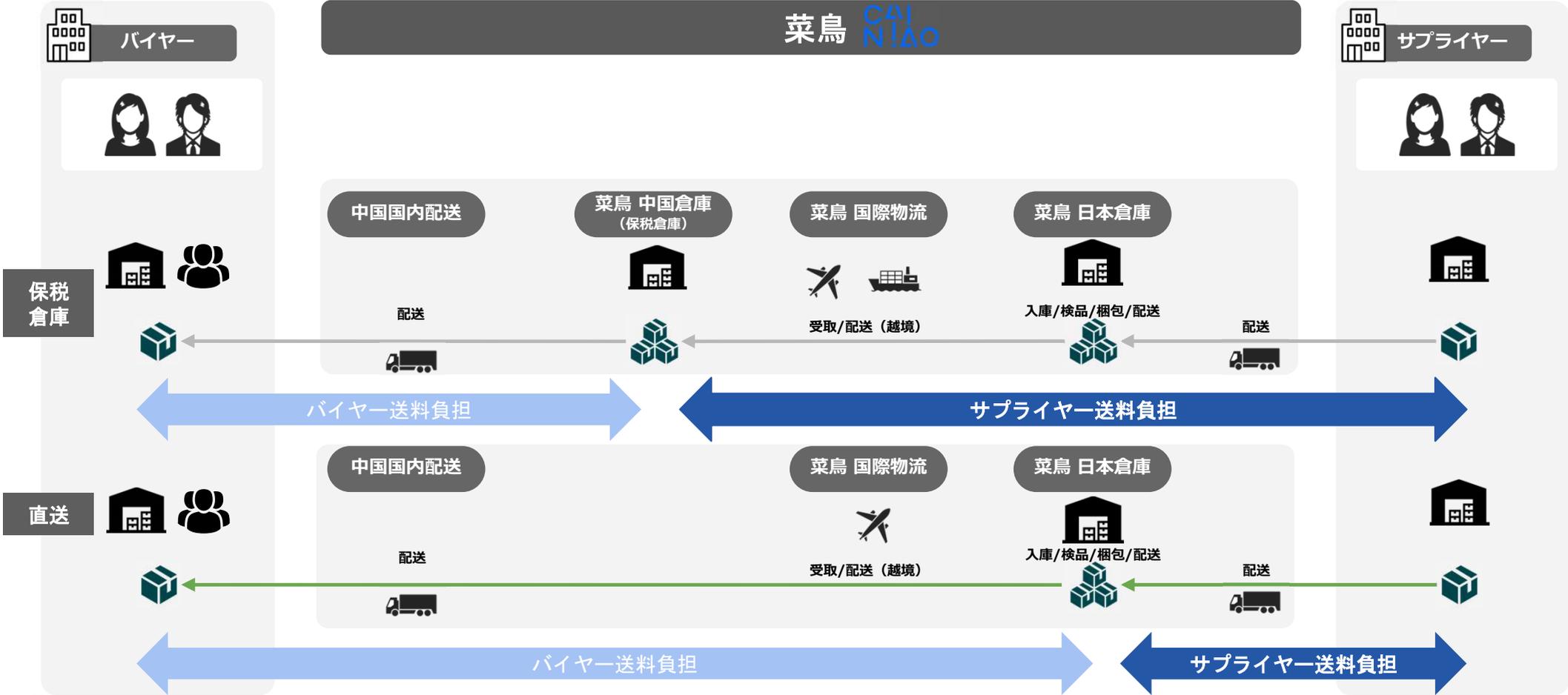
4 料金体系 - 費用

＼ 先着**100社**限定 ／
半年間 月額費用 **0** 円 キャンペーン

初期費用	¥ 0
月額費用	¥ 0
利用料	取引金額の 10 %
契約期間	6ヶ月
越境ECモール 商品掲載	管理画面で一元管理
受注管理	
通関手続き	
代金回収	



4 料金体系 - 物流費用



5 よくあるご質問・注意事項

よくあるご質問

Q 未経験者ですが出品できますか？

NETSEA CHINAは運営のサポート体制も万全です。長年築成したノウハウを生かし、販売・運営に関する担当者を設けております。お気軽にご相談ください。

Q 全バイヤーへ卸価格を出したくないです...

取引承認したバイヤー限定に卸価格を公開することも可能です。厳正な審査を通過したプレミアムバイヤー限定に「取引価格の公開」「取引申請承認」などの利用も可能です。

Q 少人数の会社でも出展可能でしょうか？

現在出展中の企業様のうち、少人数で十分に対応できている企業様もいらっしゃいます。ただし、売上を伸ばすうえでご出展後は担当者様を決め、取り組んでいただくことが重要です。内勤の方に担当いただくことをお願いしております。

Q 卸売業でも出展できますか？

メーカー業へ限定しているため、卸売業の出展をご遠慮いただいております。

Q 出展後、途中解約はできますか？

契約期間中の途中解約はいたしかねます。
※契約期間は6ヶ月毎となります。

Q 返品・輸送中に破損・紛失した場合、どうなりますか？

物流における破損・紛失は、提携倉庫の菜鳥が補償します。詳細は、各契約書に記載しております。

5 よくあるご質問・注意事項

! 出展に関する注意事項

- ✔ ご利用いただく皆様に満足いただけるサービス提供できるよう、出展審査を行っています。
- ✔ NETSEA CHINAでは「仕入れ商材の販売」はお断りしております。
- ✔ アダルトグッズを販売、下着着用(水着含む)のモデル画像を使用する場合、別途誓約書のご提出が必要になります。
- ✔ 弊社が他サイトでの販売を目的としたものであると判断する外部リンクは、禁止しております。
- ✔ 「仕入商材の販売」は原則お断りしております。
ただし、貴社が当該商品の日本総代理店、または独占販売権を有しているなどの場合は個別ご相談ください。
- ✔ 乳製品を取り扱う場合、製造会社の中国法人番号が必要です。
- ✔ 指定成分(例:絶滅危惧種,化学成分)が含まれている商品は、証明書が必要です。

⊘ お取り扱いできない商品

- ✔ 税関が定める輸出入禁止・規制品目
- ✔ 航空便で危険物とみなされやすいジャンルの商品
- ✔ 中古品・不良品
- ✔ その他、弊社・情勢変化によって不適切と判断した商品
- ✔ 食品・健康食品の原産地が指定都道府県の場合
※福島県,宮城県,新潟県,長野県,東京都,千葉県,埼玉県,群馬県,栃木県,茨城県

6 Appendix – 会社概要

会社名

株式会社オークファン

代表者

武永 修一

事業概要

在庫価値ソリューション事業
商品流通プラットフォーム事業
インキュベーション事業

資本金

9億7,368万円（2022年9月末現在）

従業員数

165名（2022年9月末現在）
※連結従業員数、アルバイトを除く

所在地

東京都品川区北品川 5-1-18
住友不動産大崎ツインビル東館7 階

RE-INFRA COMPANY



他

6 Appendix - 会社概要

会社名

傲可凡（海南）网络科技有限公司
 (オークファンチャイナ)
 ※オークファン中国現地法人

代表者

藤崎竜成

事業概要

「NETSEA」の中国展開
 日中商品のリアル展示会の企画、開催

資本金

1,000万人民币元

所在地

海南省海口市美兰区国兴大道7号
 新海航大厦17层1702室



国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn> 国家市场监督管理总局监制



オークファンチャイナ入居ビル ※1

※1 FOURSQUAREより引用

6 Appendix – 役員紹介



2018年8月に株式会社萬通代表取締役就任
2018年10月に北京伊藤商贸有限公司 代表取締役兼任
2021年4月に藤崎海南供应链有限公司 代表取締役兼任



2013年4月に入社。2018年2月に執行役員就任。併せて
営業統括室室長となる。2018年10月より組織開発室室
長に就任。2022年4月より経営企画室長に就任。2023
年4月よりオークファンチャイナの董事^{※1}に就任。

6 Appendix - 海南島について

21年6月「中華人民共和国海南自由貿易港法」が発効。25年末までに経済特区へ。

長期的、安定的、持続的な法律保障の下で海南自由貿易港政策が進められている。※自由貿易港は海南島のみ。

1 日本企業の誘致を強化※1

トヨタ自動車、パナソニック、三菱商事、ローソンなど
100社を超える企業が進出
今後も、企業誘致を進める方針

2 海南島の政策※2

- ・貿易の利便化
- ・優遇税率
- ・ゼロ関税
- ・人材政策(ビザ緩和)
- ・離島免税
- ・対外開放の深化

3 海南島の優遇措置※2

- ・貨物、サービス貿易においてゼロ関税
- ・ネガティブリストを通じた参入・経営許可など自由化利便化制度
- ・優遇税率：法人税、個人所得税の税率15%
- ・免税品の年間購入限度額(1人当たり)：10万元に引き上げ



※1