

出店しやすくなった越境 EC モール

株式会社クララオンライン
コンサルティングチーム

<要約と結論>

2015年の中国における越境 EC 取引額(輸入分)は 2,000 億元を突破し、3年後の 2018年には3倍の6,000億元超となる見通しだ。経済産業省の予測では日本から中国向けの越境 EC 取引規模は 6,064 億元で、こちらも 2018年には1兆3943億円に拡大すると見ている。購入者は高学歴の若者が中心で、衣類や靴・かばんのほか、化粧品やベビー用品も人気だ。

中国の EC モールには現地法人でなければ出店できなかったが、新たに誕生した越境 EC 専門の姉妹モール「天猫国際」や「京東全球購」ならば、新たに現地法人を設けなくても海外企業が直接出店できるようになった。

注文に応じて日本から直接配送する「直送モデル」は、商品が確実に本物であることから消費者の信頼は厚いが、注文から手元に届くまで時間がかかり、送料の負担も大きい。一方で政府も後押しする保税區を使った「保税區モデル」は、国内配送であるため配送時間も短く、返品対応も容易だが、自由貿易試験区内に法人の設立が求められることもあり、総合的な判断が必要だ。

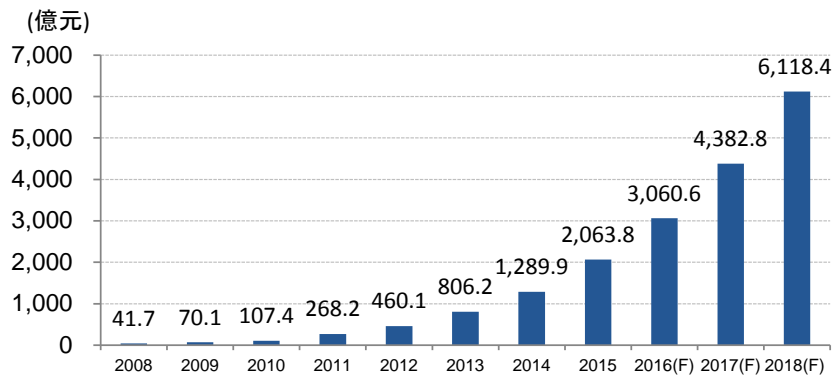
二大越境 EC モールの一つ、天猫国際にはマツモトキヨシや爽快ドラッグなどが出店している。ページ構成は天猫と同様で、消費者も違和感なく利用できそうだ。出店手続きは天猫に出店する場合とほぼ同様で、売上の精算や手数料の支払いには支付宝(Alipay)を利用する。カスタマーサービスを中国語で行うことが必要なほか、返品用拠点を中国国内に設けるよう定めており、現地法人がない場合は専門サービスの利用を検討する必要がある。

もうひとつの「京東全球購」も、出店に際しては天猫国際とほぼ同様の条件や手続きを求めているが、海外で販売されている商品と同じ商品を、オリジナルパッケージのまま販売することを求めている。注文から発送までのリードタイムも天猫国際より厳しい。京東の場合、直接メーカーから仕入れて保税區から発送する自社販売モデルを強化していることから、まずはサプライヤーになるという選択肢も考えられる。

1. ふくらむ越境 EC の需要

中国の IT 調査会社、易観国際のまとめによると、2015 年の越境 EC 取引額(輸入分)は 2063.8 億元(約 3.3 兆円)で、2018 年には 6118.4 億元(約 9.8 兆円)にまで拡大すると予測している。

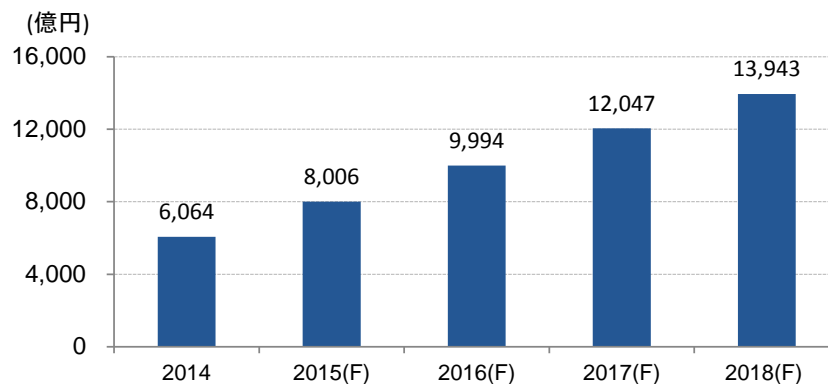
2008-2018年 中国越境EC取引額予測 (輸入分)



Source: Enfodesk, Analysys International - www.eguan.cn / www.enfodesk.com

また経済産業省がまとめた「平成 26 年度 電子商取引に関する市場調査(平成 27 年 5 月)」によれば、2014 年の日本から中国向けの越境 EC 取引規模は 6,064 億元で、前年比 115.4%増。2018 年には 1 兆 3,943 億元にまで拡大すると予測している。

日本から中国への越境EC取引額予測



Source: 経済産業省 平成26年度 電子商取引に関する市場調査

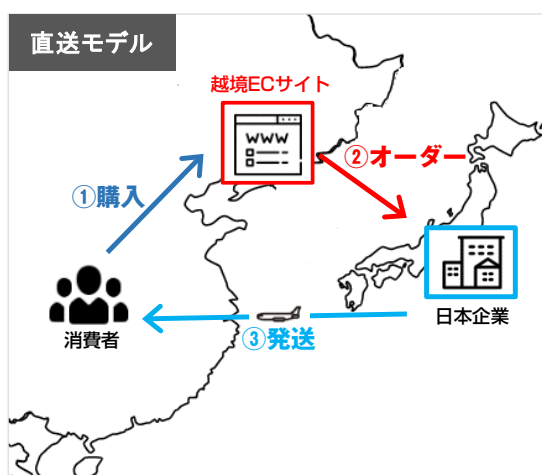
越境 EC の利用者は、男女ともに 1980 年代から 90 年代生まれの若者で、男女比は 32 : 68 と女性が多い。大学卒あるいは大学院卒が全体の 83%を占めており、都市部

に住む比較的高収入の層が中心となっている。これまで購入した商品は「衣類・靴・かばん」が最も多く、化粧品、ベビー用品、デジタル機器も人気となっている(易観国際「2015-2016年京東全球購消費白皮書」)。

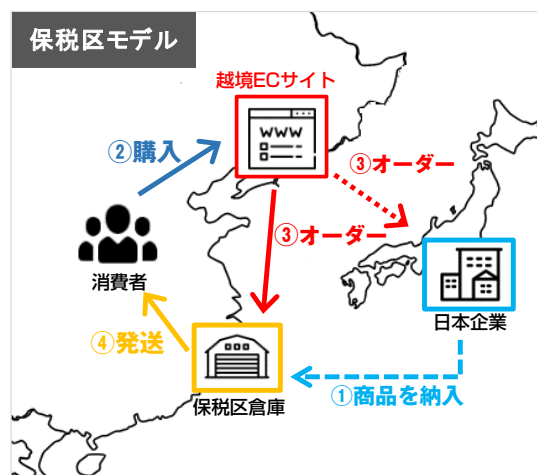
2. 現地法人がなくても出店可能に

中国で EC 事業を始める際、まず出店を検討するのが二大 BtoC モールの「天猫(TMALL)」と「京東(JD)」だろう。どちらも少し前までは中国企業しか出店できなかったが、新たに誕生した越境 EC 専門の姉妹モール「天猫国際」「京東全球購」ならば、外資企業が直接出店することができる。出店条件自体が“海外に企業実体があること”とされており、越境 EC モールに店舗を持つことがそのまま“海外ブランド製品の直送販売”を意味する。興味のある消費者ならば、直接こちらの越境 EC モールにアクセスして、目当ての商品を探すだろう。

注文に応じて日本から EMS や国際宅配便などで商品を直送する「直送モデル」ならば現地法人は不要だ。いったん越境 EC 向け保税区の物流倉庫に商品を納め、注文があれば保税區から発送する「保税區モデル」という選択肢もあるが、こちらは保税區のある自由貿易試験区内に会社の設立が必要となる。しかし保税區モデルは、国内配送であるため消費者の送料負担が軽く、配送時間も短い上、返品対応も容易だ。どちらの方法を採用するかは、商品の種類や取り扱いアイテム数などをもとに総合的に判断する必要があるだろう。



直送モデルは手軽だが配送時間と送料負担が大きい

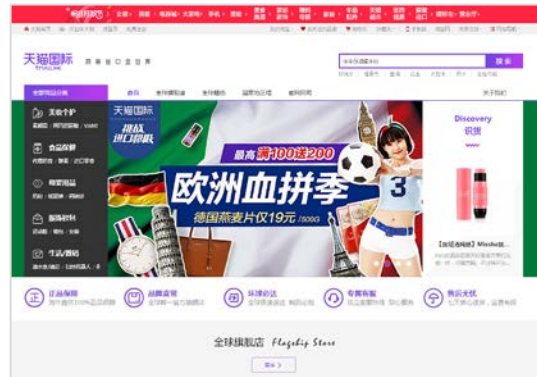


保税區モデルは倉庫費用や法人設立コストがかかる

3. 越境 EC モールの特徴と出店手続き

● 天猫国際 (TMALL.HK) <https://www.tmall.hk>

阿里巴巴(アリババ)グループの BtoC モール「天猫(TMALL)」が 2014 年 2 月に開設した越境 EC 専門モール。化粧品や食品といった分類別のナビゲーションのほか、国別のページが用意されており、日本の商品を集めた「日本館」には、マツモトキヨシ、花王、LAOX、爽快ドラッグ、イオン、カルビーなどが出店している。



日本館のトップページには、アイテムごとにおすすめ商品が掲載されており、クリックすると掲載商品の詳細ページが表示される。ページ構成は本家天猫と同様に縦に長く、利用者からの店舗評価や商品へのコメントもある。天猫に慣れ親しんだ利用者にとってわかりやすく、違和感なくショッピングができる作りになっている。



全ての商品について、保税区発送の場合は「XXX 保税区发货」、日本から直送の場合は「海外直供」と明記されている

<出店について>

出店条件は、①海外に法人があること ②ブランド所有企業、ブランド所有企業から代理販売権を授与されている企業、ブランド所有企業が発行した仕入れルートに関する証明書を提出できる企業のいずれかであること の2点のみとなっている。ただし、海外で有名な実店舗やネットショップ(BtoC)がある場合、あるいは中国市場に参入していない有名ブランドの場合は優先して出店を認めるとしている。

出店形態には、売り場型旗艦店・ブランド旗艦店・専営店の3種類がある。

売り場型旗艦店	海外で実店舗またはネットショップを開設しているサービスブランドによる旗艦店 例:爽快ドラッグ、マツモトキヨシ、イオンなど
ブランド旗艦店	自社が権利をもつ特定のブランドの商品のみを扱う旗艦店 例:花王、セシール、カルビーなど
専営店	各商品の代理販売権を得て、複数の他社ブランドの商品を扱う店舗 例:複数メーカーの家電を販売する「XX電器」、様々なダイエット商品を扱う「XX美瘦」など

出店申請時に提出が必要な書類は、①法人登記書類(商業登記証・経営許可証・営業ライセンス等) ②授権代表人声明書 ③授権代表人の身分証(身分証・パスポート・海外運転免許証) ④税務登記書類あるいは直近の納税証明書 ⑤海外銀行の口座開設証明書となっており、さらに出店形態によって⑥販売する商品すべての商標登録証、商標所有者や権利人が発行した出店授権書 ⑦正規ルートでの仕入れを証明するもの、ブランド所有企業が発行した仕入れルートに関する証明書 が必要だ。

商品とサービスに対する要求事項も記されている。返品用拠点を中国大陸に設置しなければならないため、専門業者を利用することも選択肢の一つだ。

商品	“天猫国際正品保障プログラム”に加入すること 国際物流の正規ルートで通関手続きを経ること
商品ページ	中国語で表記し、単位はメートル・キログラムの国際単位系を用いること カスタマーサービス用チャット“旺旺客服”を用意し、中国語で対応すること
物流	注文から120時間以内に発送すること 海外からの直送あるいは保税区の利用を問わず、荷物の追跡ができること
アフターサービス	中国大陸に返品用拠点を設けること

出店にかかる費用には本家天猫と同様に、大きく分けて保証金、技術サービス費、販売手数料の3つがある。いずれも人民元で納める必要がある。

一 保証金：規定違反があった場合に、天猫国際あるいは消費者へ賠償するための預か

り金で、開店前に一括納付する。販売品目が、医療・ヘルスケア、アダルトグッズ、OTC薬品・医療機器、健康食品、粉ミルク・栄養補助食品・菓子、マタニティ用品に該当する場合は30万元。品目を問わず2つ以上の国や地域に発送する場合は30万元。どちらの条件に該当しない場合は15万元。

— 技術サービス費：販売品目によって違うが、年間3万元あるいは6万元のいずれか。例えば婦人服は6万元、化粧品は3万元、粉ミルクは3万元、玩具は6万元。返金はされない。

— 販売手数料：送料を含む商品代金に対して取引1件ごとにかかるもので、品目によって0.5～5%。例えば婦人服は5%、金製品は0.5%、スキンケア用品は4%、子供服は5%、粉ミルクは2%など。

なお保証金の支払いや売上金の受け取りには、海外版の支付宝(Alipay)を利用する。中国国内向けの支付宝は利用できないため注意が必要だ。取引通貨は出店契約時に指定することができ、顧客が注文したタイミングの為替を用いて精算するとしている。



カルビーの店舗トップページは中国で好まれる派手な色遣い。プレゼント・抽選・割引券・タイムセールを複数用意

● 京東全球購 (JD Worldwide) <https://www.jd.hk>

大手 BtoC モール「京東(JD)」が運営する越境 EC 専門モールで、2015 年 4 月にサービス開始。取り扱いアイテム数は 15 万以上で、世界から 450 社以上が 1200 ものブランドの商品を販売している。国別ページの「日本館」には、楽天市場や健康食品のオリヒコなどが出店している。



京東は自社販売とモールを組み合わせた、いわば amazon のような運営形態をとっている。京東全球購においても自社で仕入れた商品を保税区から発送する仕組みを整えており、自社販売の商品のみを集めたページを用意している。保税区からの配送も自社の物流網を使っており、注文から受け取りまでは 5~20 営業日だ。まずはこのサプライヤーとして越境 EC に参入するのも一考に値するだろう。



→「**自营 (自社販売)**」のマーク

自营 日本花王Merries纸尿裤妙而舒中号 M64片 6-11kg 保税区发货

价格 **¥109.00**

税费 需缴纳11.9%跨境电商综合税 税费信息

优惠 **手机专享价** ¥89.00 去手机购买

多买优惠 满2件, 总价打8.8折 详情 >>

配送 保税区 至 北京朝阳区管庄 有货 配送时间

运费 99元免运费

规格

纸尿裤 新生儿 NB90	纸尿裤 小号 S82	纸尿裤 中号 M64
纸尿裤 大号 L54	拉拉裤 大号 L44	拉拉裤 加大号 XL38
纸尿裤 小号增量 NB96	纸尿裤 中号增量 M68	纸尿裤 大号增量 L58
拉拉裤 大号增量 L50		

京東が直接仕入れて保税区から発送する日本製紙おむつ。モバイルから注文すると 20 元安い 89 円で購入できる

<出店について>

出店条件は、①海外に法人があること ②海外の小売商あるいは貿易商であること



③ブランド所有企業、ブランド所有企業から代理販売権や小売権を授与されている企業、ブランド所有企業が発行した仕入れに関する証明書を提出できる企業のいずれかとなっている。また、メーカー自身や著名な小売業者、海外の有名ブランド、有名な小売店やネットショップ(BtoB・BtoC)、中国市場に参入していない海外の有名ブランドのいずれかに該当する場合や、ベビー用品、服飾品、化粧品、保健品、食品、かばん・時計を扱う店舗が優先される。

出店形態は、旗艦店(売り場型旗艦店・メーカー直営旗艦店)・専営店(複数ブランドを扱う)・専売店(特定のブランドを扱う)の3種類がある。出店申請時に必要な書類は天猫国際と同様で、商品とサービスに対する要求事項では72時間以内の発送が求められる。

商品	原産地あるいは販売地が海外で、オリジナル包装の正規商品であること
商品ページ	中国語で表記し、単位はメートル・キログラムの国際単位系を用いること カスタマーサービス用チャット“咚咚客服”を用意し、中国語で対応すること
物流	注文から72時間以内に発送すること 海外からの直送あるいは保税区の利用を問わず、荷物の追跡ができること
アフターサービス	中国大陸に返品用拠点を設け、担当者と連絡方法を明確にすること

出店にかかる費用は、保証金、プラットフォーム使用料、販売手数料の3つで、保証金は品目によって1万米ドルまたは1.5万米ドル。プラットフォーム使用料は毎月83.3米ドル、販売手数料は品目によって1~10%で、例えば婦人服は5%、スキンケア用品は4%、照明器具は7%、小型家電は3%、粉ミルクは2%などとなっている。売上は月単位で精算され、グループ傘下の決済会社である網銀在線(Chinabank payments)を通じて米ドルに換金した後振り込まれる。

- 本レポートに含まれる情報は一般的なご案内であり、包括的な内容であることを目的としておりません。また法律・条令の適用と影響は、具体的な状況によって大きく変化いたします。具体的な事業展開にあたってはクララオンライン コンサルティングサービスチームより御社の状況に特化したアドバイスをお求めになることをおすすめいたします。また本書の内容は2016年6月20日時点で編集されたものであり、その時点の法律及び情報、為替レートに基づいています。

本書はクララオンライン コンサルティングサービスチームにより作成されたものです。クララオンラインの中国、台湾、韓国、シンガポールなどアジア各国のインターネットコンサルティングサービスに関するお問い合わせは以下の連絡先までお気軽にご連絡ください。

asia@clara.ad.jp または +81(3)6704-0776