

企業サービス

テーマ・ホール  
(体験型展示販売館)

オンライン無在庫販売  
(中小企業・個人事業主)

企業サービス

## 企業サービス

ローコストで.....

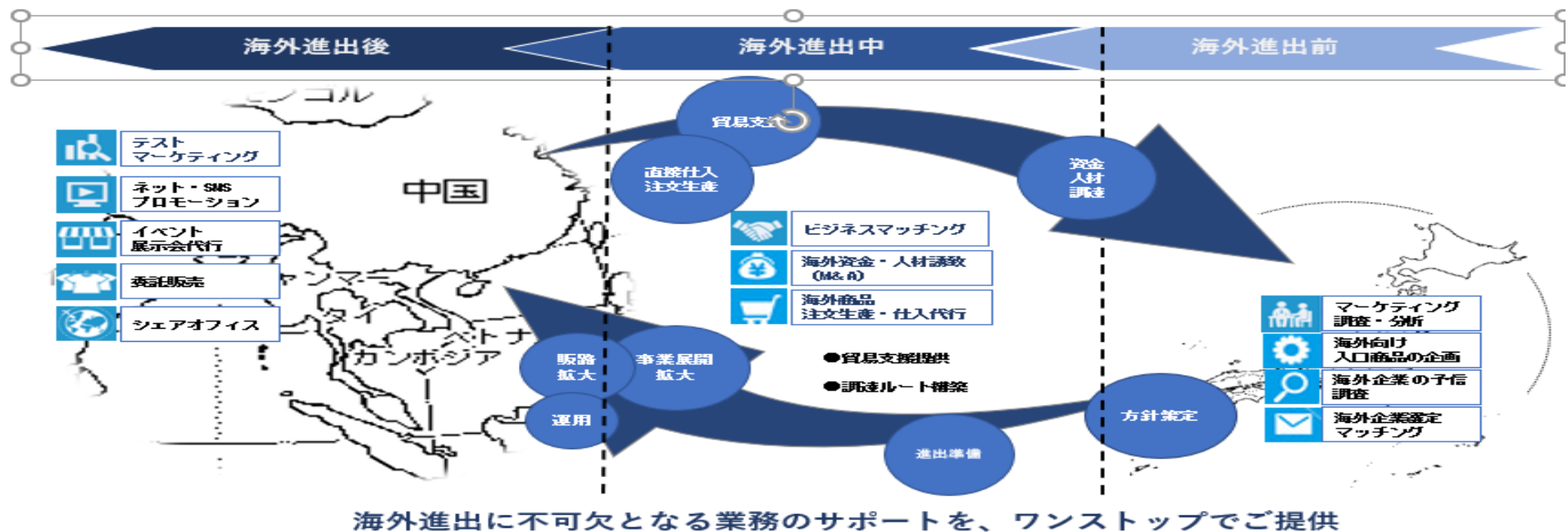
- ① 日本国内販路が縮小している企業様
- ② 商品（サービス）を海外で販売したい企業様
- ③ 海外企業と商談経験がない企業様
- ④ 海外市場調査や海外企業予信調査をしたい企業様
- ⑤ 海外展示会もしくはSNS等で商品（サービス）を宣伝したい企業様
- ⑥ 海外メーカーから商品を直接仕入もしくは注文生産したい企業様
- ⑦ 海外から資金・人材を調達したい企業様
- ⑧ 海外で事務所拠点を設立したい企業様

プライバシーポリシー

セキュリティポリシー

企業サービス

- ローコストで……
- ① 日本国内販路が縮小している企業様
  - ② 商品（サービス）を海外で販売したい企業様
  - ③ 海外企業と商談経験がない企業様
  - ④ 海外市場調査や海外企業予信調査をしたい企業様
  - ⑤ 海外展示会もしくはB2B等で商品（サービス）を宣伝したい企業様
  - ⑥ 海外メーカーから商品やサービスを直接仕入もしくは注文生産したい企業様
  - ⑦ 海外から資金・人材を調達したい企業様
  - ⑧ 海外で事務所拠点を設立したい企業様



## 海外マーケティング調査

### 国内マーケティングと海外マーケティングの違いとは？

基本的な進め方や考え方に違いはないが、**重要なポイント**がいくつかあります。

市場  
規模

進出したい海外市場規模の分析  
日本国内と比較する

法律  
商習慣

同じ国や地域でも、場所によって同じ方法が通用しない場合もある  
現地での人脈も必要

顧客  
ニーズ

今まで日本国内で販売してきた商品の国内のターゲット層と海外市場でのターゲット層の違いを把握  
海外では文化や習慣も違う為、どのようなニーズがあるかを分析する

類似  
商品

類似商品と販売方法の把握



**海外マーケティング調査をすることにより、  
現地の実態を把握し、適切な販売戦略を練ることができます**

## 海外向け輸入商品の企画

日本で販売してきた既存商品が、海外でそのまま受け入れられない場合もある



【例】日本国内で販売してきたサプリメント  
中国バイヤー企業からは、●●～●●という声が多かった



海外で売れない理由

...

見た目  
が悪い

セールス  
ポイント  
がない

値段と  
商品価値  
のズレ

商品力  
がない

etc

弊社の旅行事業部は、  
年間23万人以上ハンドリングしてきた経験から観光客購買データより、重要な生情報を取得

外国人ニーズ

...

必要性

便利  
さ

値段

デザ  
イン

効果  
効能

上記を活用し、**海外向け輸入商品を共同企画・開発**



## 海外企業の与信調査

このようなご心配はありませんか？

A社

取引を一方向的に中断されたり、  
代金未払いのまま会社の消息を断たれてしまうのでは？

B社

情報だけ搾取されて  
技術・デザインを真似され  
さらに商標も取られてしまったら。。

C社

うまい話を持ち掛けられたが  
信用していいのだろうか。  
情報を誇張していないだろうか？

信用調査をせずに、  
実際に上記の様な被害にあった企業様はいらっしゃいます

与信  
管理

選別

与信調査の重要性

Jp-traは、与信調査を利用して、信頼できる企業を厳選しています。個社で直接やり取りするよりもリスクを避けられ、安心して海外進出に関する取引ができます。



信用できる取引先  
であるか調査

信用調査

取引

問題なし



安定した取引

## ビジネスマッチング

事業化の際、まずは日本のお客様の集客を始める前に、海外バイヤーの情報を集め管理することで、日本のお客様にはより御商売しやすい状況づくりから始めました。現在では、**約3万5千社のバイヤー情報**を持ち、活動を行っております。

弊社では、**①マーケティング機能②コンサルティング機能③セールス機能④宣伝機能**この4つの機能を基に一連のサービスを提供しております。

また、海外取引では輸出・通関において貿易をしていくなかで、専門知識が必要な場合は多くありますが、弊社はワンストップで支援いたします。

取引成立後の資金回収でご不安がある場合は、手厚くサポートできるサービスもご用意しております。



## ビジネスマッチング

### 現地 ノウハウ活用

それぞれの専門分野の海外駐在スタッフが、豊富なノウハウと実績を持ち、リアルタイム性が高く、よりスピーディに海外進出を進めることができます。海外進出先では現地での人脈も必要です。

### 言語の 心配なし

日本企業の情報・商品（サービス）情報は全て日本語で提供していただきます。専任担当が翻訳し、現地の海外企業に届きます。海外企業の基礎情報・ニーズ要望等は全て日本語でお届けします。商談の際、同時通訳付きで言語の心配はありません。

### 成約まで ワンストップ

成約まで進むと、契約書の作成、貿易代行などワンストップでフォローさせていただきます。

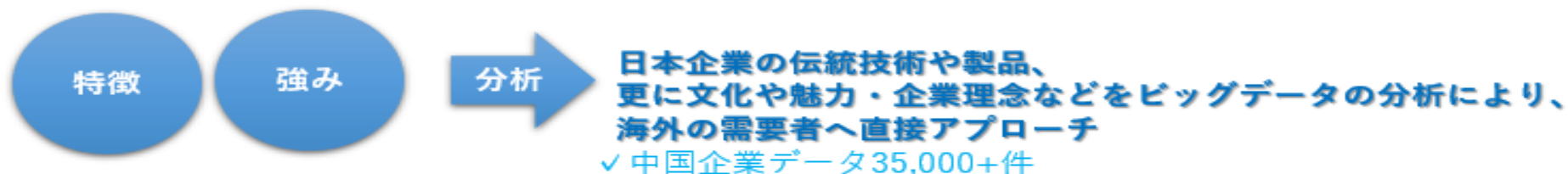
### 第三者保証 サービス

代金回収に関して、ご不安がある企業様は成約金額の3-5%の手数料で、第三者保証サービスを提供しております。資金の回収をスムーズにできます。



## ビジネスマッチング ジャトラ【Jp-tra】

弊社独自の特別サービス



### 事例

ハンドジェル充填作業を行う海外企業が大量に充填作業できる化粧品工場を探しており、弊社の福島の会員様をご紹介しました。食品工場でしたが製造工程が似ており、マッチング➡成約できました。現在、商品は多くの販売店(スーパーやコンビニエンスストアなど)で販売され、年間3億円の売り上げが来ました。

上記のように、様々な角度から企業様の特徴・強みを分析し、取引成立に導きます。

## 海外展示会代行

弊社は毎年、海外大型展示会の出展代行を行っております。

実際、日本企業が自社で海外の展示会に出展する場合、どのくらいの費用が掛かるでしょうか？

### 予測費用

- 出展料...80万円 3m x 3mのスペースを2個分
  - 交通費...50万円 日本からの参加者4人の往復航空券
  - 輸送費...30万円 展示する製品やパンフレットなどの往復送料・翻訳代
  - 宿泊費...30万円 2部屋 x 7日間
  - 用品費...30万円 現地でレンタルした机、椅子、顧客情報収集システムなど
- 合計...**約220万円**

### 効果

では実際に費用を掛けたのはいいが、結果はどうなるのでしょうか？

日本から海外の展示会に参加した場合、  
実は、結果を残せずに帰国する企業が多い

その要因とは？



現地の知識や情報が乏しい  
現地の商習慣の認識不足や言葉の壁

その結果、取引に繋がらないエブローカーに騙されたり、情報だけ取られたりしてしまうリスクが高まる

## 海外展示会代行

無料

## 重要ポイント

事前に現地の情報収集・市場分析  
海外バイヤーの情報を精査

資金

知識

情報

弊社では、会員様の企業データ・商品情報から市場分析  
海外バイヤーの与信調査を行い精査、信用情報をデータ化・登録

## 弊社出展データ

出展総費用 (弊社負担)	ブース立寄社数	有効商談社数	日本側参加会員数	展示商品数	総推薦回数	有効推薦回数
約250万円	403	167	53社	191品	1307回	783回

## 【直近の出展実績】

展示会名称	中国国際健康栄養博覧会			展示会属性	超大型展示会
出展企業数	1270社	出展企業業種	健康食品メーカー 販売代理会社・他	運営会社	国業励展展覽有限公司
来場人数	約100,000人	来場企業業種	小売と販売代理 その他関連業者・他	開催地	国家会展センター(上海)
ブースNo	52N06	※データ出所 展示会運営会社より※		開催時期	2021年5月12～14日



※当展示会の生映像※

プライバシーポリシー

セキュリティポリシー

## 海外展示会代行

### 展示会出展 事前準備

#### 商品 選定

商品情報を頂いた後、翻訳・資料作成  
その後、HP登録やサンプル品の発送



ジャトラ展示HP登録

展示用商品海外発送（送料別）	
品名	送料（円）
1kg以下	1,500円
1kg超～2kg以下	2,500円
2kg超～3kg以下	3,500円
3kg超～4kg以下	4,500円
4kg超～5kg以下	5,500円
5kg超～6kg以下	6,500円
6kg超～7kg以下	7,500円
7kg超～8kg以下	8,500円
8kg超～9kg以下	9,500円
9kg超～10kg以下	10,500円

展示用商品海外発送 無料

※中国へ郵送の場合、EMSを利用2kg 3300円

### 展示会出展後

#### ニーズ 把握

企業別に取り纏めた報告書を提出  
展示会後の取引もトータルサポート

展示会レポート	
品名	数量
1kg以下	1,500円
1kg超～2kg以下	2,500円
2kg超～3kg以下	3,500円
3kg超～4kg以下	4,500円
4kg超～5kg以下	5,500円
5kg超～6kg以下	6,500円
6kg超～7kg以下	7,500円
7kg超～8kg以下	8,500円
8kg超～9kg以下	9,500円
9kg超～10kg以下	10,500円

各企業ごとの展示会レポート  
問合せや現地バイヤー企業の生の声

## 過去出展実績



- 2019年 6月 第10回中国国際健康商品展示会 & 2019アジアナチュレル及び栄養保健品展
- 2019年 12月 【NHNE】中国国際健康栄養博覧会 (2019年下半年度)
- 2020年 9月 HCI中国(広州)国際健康保健産業博覧会
- 2020年 9月 NHNE中国国際健康栄養博覧会
- 2020年 11月 第11回中国国際健康商品展示会 & 2020アジアナチュレル及び栄養保健品展示 (HNC)
- 2021年 5月 中国国際健康栄養博覧会NHNE
- 2021年 7月 CIBE美博会



## SNS宣伝

商品宣伝  
ジャトラ  
各企業HP



自社企業HPに中国語を加えて  
公開している企業様が多数。では実際に  
中国国内では閲覧が出来ているのでしょうか？

実は、閲覧出来ていない可能性が高いです。

中国政府から交付される**ICPライセンス**の取得  
がない場合、中国国内企業が日本国内企業の  
HPを閲覧することは出来ません。  
弊社は大連のグループ会社と連携し、現地の  
サーバーを使用。会員様の代わりにICPライセ  
ンスを取得し、中国国内でも閲覧可能なHPを  
作成しています。

**ICPライセンス(备案)とは？**

ICP:Internet Content Provider

中国の場合、Webサイトを開設する際、  
誰がWebサイトの管理人なのかについて、  
ICP登録し国に届け出をしなければなりません。  
基本的に中国現地企業があれば、内資外資問わず  
ICP登録の取得は可能です。但し外資企業・合併  
企業のICPライセンスの申請は、一部の業種を除  
き現状では認められていません。

## 中国は世界有数の「SNS大国」

独自の中国ネット社会の充実

SNS宣伝  
TikTok  
Wechat

翻訳・資料作成

中国では、独自のSNSが利用されており、FacebookやLINEなど、私たちが普段使用しているSNSよりも機能的に進化している点もたくさんあります。また、ユーザーへのSNSへの付き合い方やSNSの生活への密着度も日本と異なります。中国では、SNSで情報収集を行うバイヤー企業がほとんどです。



## 海外バイヤー複数社と一気に接触できる

商談効率の上昇

ジャトラ  
オリジナル  
オンライン  
説明会

同時通訳

各企業様の特徴や強み、技術・商品をトータルしてバイヤー企業へ宣伝します。自社に興味を持つ海外バイヤー企業と効率よく一気に接触出来ます。また、オンライン説明会では専任担当の無料翻訳サービスも提供し、説明会後は現地バイヤーからの生情報を把握していただき、有効問い合わせ等を洗い出し取引成立に繋がります。



テーマ・ホール  
(体験型展示販売館)



テーマ・ホールとは

パートナーシップ

テーマ・ホールのリスト紹介



テーマ・ホールとは

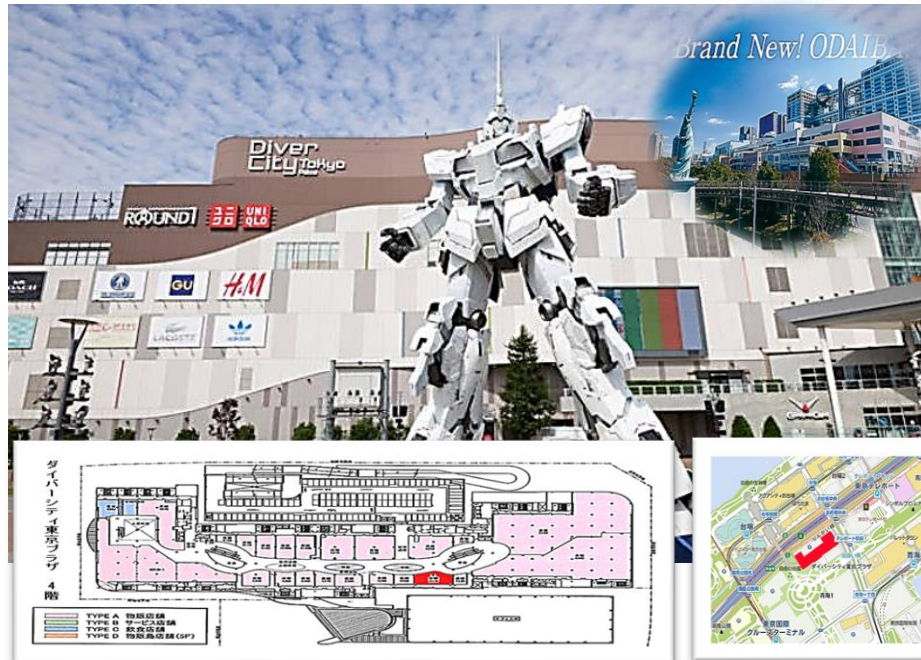
## テーマ・ホールとは

テーマ・ホールの開発コンセプトは「体験型販売店」とし、  
楽しさ、遊び、くつろぎ、そして驚きや感動を体感出来る施設で、  
商品に触れてもらう以上の様々な深い体験を提供することで  
製造企業の総合ブランド力を際立たせ、日本の新たな注目観光・体験スポットを作り、  
ファン化を狙っていくことを目指します。  
これからのマーケティング6.0に向け新しい販売方式を創造します。

パートナーシップ

お問い合わせ

テーマ・ホールのリスト紹介



東京臨海副都心のお台場という、ひと際エンターテインメント性の高い立地特性を活かして、実物大ユニコーンガンダムでお馴染み、お客様に訪れていただく度に、新しい賑わい溢れる「東京の新名所」ーダイバーシティ東京プラザ

- 施設場所： お台場（東京臨海副都心）
- 開発コンセプト： 「劇場型都市空間」としての複合型商業施設
- 延床面積： 約138,600㎡
- 専門店舗： 約160店舗
- 年間客数： 約1500万人（日本人1100万人、訪日観光客490万人） 一日平均4,100人

プライバシーポリシー

セキュリティポリシー



オンライン無在庫販売  
(中小企業・個人事業主)



オンライン無在庫販売とは

パートナー申込

オンライン無在庫販売とは

# こんな方は必見

- ✓ 現在、Amazonや楽天などのネットショップの運営を続ける、販売商品（SKU）を増やしたい
- ✓ 副業で始めるため商品リサーチに時間をあまりかけたくない
- ✓ どんな商品が売れるか考えるのが面倒
- ✓ 独立して確実に稼ぎ、お金と時間を手にいれたい
- ✓ 梱包、発送、商品詳細ページ製作するが困る

## 無在庫販売とは？

「無在庫販売」とはネットショップ運営者が商品の仕入れや在庫管理せずにショップの運営を行うことが出来るビジネスモデルです。

### 弊社無在庫販売サービスのメリット

- 在庫管理が不要
- 商品詳細ページの製作・梱包・発送作業を弊社の担当者に任せられる
- ウェブサイトの管理、マーケティング作業に専念できる
- 仕入れ、在庫管理に費用がかからないため、リスクが最小限
- 副業として始められる

### 弊社無在庫販売サービスを利用について

- ① 自社ネットショップを開設
- ② 弊社の商品展示システム、もしくは実際店舗ご来店、実商品をチェック
- ③ 商談取引申込
- ④ ご利用を開始

### ※商品チェックポイント

- ① 必ず自分が売りたい商品
- ② 同じ商品を販売している他の店舗の価額を調査
- ③ 日本では珍しい、もしくは未開拓の分野を選択
- ④ 利幅が大きい商品を選ぶ

パートナー申込

お問い合わせ



## 私たちが考えた今のビジネス世界

私たちが皆少しずつ違うように、中小企業もそれぞれ個性があります。「成功したい」という執念がどの起業家も同じであるように、「売り上げを伸ばしたい」という思いはどの中小企業も同じです。

インターネットの発達により、人間の時間や空間に対する感覚が変わり、更にインターネットの台頭により、国と国との壁が取り払われました。グローバルなインターネット経済は、あらゆる経済空間に触れることができるまでに成熟し、「インターネット・プラス」の時代は、人間の追求、欲求、ライフスタイル、リズムを魔法のように変化させます。

今の時代では日々、革新者たちはインターネットを利用して、かつてないほどの速さでビジネスの世界全体を破壊し、再構築しています。不安の中でも変わらず突破口を模索する伝統的な企業はローカル市場の飽和とボーダレス化が進む中、企業の発展は成長の限界を迎え、かつては有効だった様々な経営管理手段でさえも限界を迎えています。多くの中小企業が発展のジレンマに陥っており、多くの起業家が不安とパニックに陥っています。企業の「変化」が差し迫っており、新時代における成長戦略やグローバリゼーションはもはや選択肢ではなく、生き延びるための必然的な手段となっています。



私たちが分析した今のビジネス世界





## 私たちは

グローバル戦略コンサルティング専門会社として、グループ企業がハンドリングしている年間 250,000人(アジア)の訪日観光客の日本商品購買データを分析し、更にB2Bでは年間3000回以上の日本と海外企業の取引マッチング事業を行った経験から、世界へチャレンジしたい企業さまへ宣伝販売方式、グローバル戦略などへ提案しております。

会社概要		連絡先	
会社名	株式会社ジャトラコンサルティング	電話	
会長	光武 佳偉	FAX	
代表取締役	王 子肖	E-mail	
設立	2015	アクセス	
資本金	720万（資本準備金4280万）		
従業員数	72人（国内25人・海外47人）	営業時間	
拠点（国内）	東京本社	東京本社	
	コンサルティング事業部	展示館	
	テクノロジー事業部		
	展示館運営部	主要取引先	
拠点（海外）	インバウンド事業部	商業施設	三井不動産 など15社
	中国区本社	メーカー	アイリスオーヤマ など90社
	大連事務所	交通運輸	マレーシア航空 など40社
	東南アジア本社	金融証券	三井住友銀行 など20社

## 企業サービス

海外販路拡大  
海外マーケティング調査  
海外向け入口商品の企画  
海外企業の予信調査  
ビジネスマッチング

海外宣伝代行  
海外展示会代行  
Tikiok & SNS 宣伝

海外人材紹介

海外資金誘致 (M &amp; A)

海外シェアオフィス

見本

## 新規事業支援

- ▶ 訪日消費者の購買情報集計
- ▶ 海外現地消費者の購買情報集計

## 海外資本誘致

- ▶ 移民、投資
- ▶ グローバルM&A

## グローバル人材紹介

- ▶ IT系人材
- ▶ 事務系人材

テーマ・ホール  
(体験型展示販売館)

オンライン無在庫販売  
(中小企業・個人事業主)

プライバシーポリシー

セキュリティポリシー



会長 光武 佳偉（ミツタケ カイ）  
職歴：株式会社エイチ・アイ・エス本社営業戦略室/本社海外事業部  
イオン株式会社（純粋持株会社）コーポレートマーケティング部/GMS事業戦略チーム



代表取締役 王 子肖（オウ シショウ）



最高技術責任者 戚 其盛（）

職歴：ソフトバンクグループ

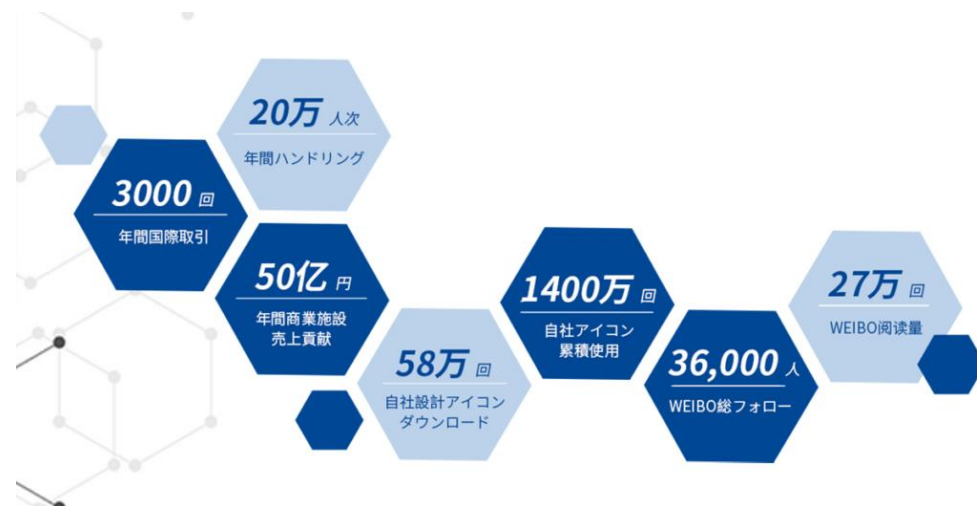


中国区総経理 兼ユーロ圏高級顧問  
Anna Chiu（アンナ）  
ドイツ生まれ、デュースブルク大学大学院BWL（企業経済学）卒業。  
職歴：元EU（上海常駐）アジア太平洋経済協会理事。  
元ドイツ・スペイン駐中国重点事業推進担



マレーシア・シンガポール総経理 兼東南アジア圏高級顧問  
Allan K.F. Chew（アラン）  
マレーシア生まれ。  
職歴：元マレーシア航空 東アジアエリアマネージャー 兼 日本支社社長





## 事例①

類型：海外販路拡大

売り側：日本化粧品メーカー

買い側：中国ネイルチェーン店

内容：ハンドクリームのOEM

取引金額：500万円

## 事例②

類型：ビジネスマッチング

依頼側：中国大手酒造メーカー

受け側：日本食品材料開発会社

内容：アルコール類食品材料の開発

取引金額：1,000万円

## 事例③

類型：資金誘致（M&amp;A）

出資側：中国投資会社

受け側：日本製薬会社

内容：生産ライン増設のための資金調達

取引金額：1億円



**送信**