

# OUR SERVICE

## For China

---

中国デジタルマーケティング支援  
- サービス紹介

株式会社メタフェイズ グローバルチーム

Ver.1.0 / 2018.05.14



# INDEX

<b>01</b>	<b>会社プロフィール</b> .....	03
	会社概要 .....	04
	取引先企業一覧 .....	05
<b>02</b>	<b>グローバルチームについて</b> .....	06
	グローバルチームとは .....	07
	私たちの役割 .....	08
<b>03</b>	<b>中国EC市場の状況</b> .....	09
	中国EC市場の概要 .....	10
	中国国内EC市場の規模と比率 .....	11
	中国国内EC BtoC市場のシェア構成 .....	12
	越境ECのプラットフォーム別売上ランキング .....	13
	越境ECのプラットフォーム別利用者数ランキング .....	14
	中国人消費者の越境EC使用意向調査 .....	15
	中国における越境ECユーザー数 .....	16
	越境ECユーザー数推移 .....	17
	越境EC購入カテゴリ .....	18
	日本企業が越境ECで陥りやすい壁 .....	20
	日本企業が、越境ECで成功する3つのPOINT .....	21
<b>04</b>	<b>私たちのサービス</b> .....	22
	サービスの概要 .....	23
	① 目標PV保証型広告運用支援 .....	24
	② コンテンツマーケティング支援 .....	25
	③ リアル店舗販売支援 .....	26
	④ ソーシャルバイヤー販売支援 .....	27
	⑤ SNS運用（微博／微信）支援 .....	28
	⑥ 大手越境ECで出店・運用支援 .....	29
	⑦ インバウンドメディアの構築・運用 .....	30
<b>05</b>	<b>チームメンバーについて</b> .....	32
	体制 .....	33
<b>06</b>	<b>補足情報</b> .....	34
	弊社専属インフルエンサー .....	35

# 01.

## COMPANY PROFILE



### 会社プロフィール

株式会社メタフェイズ についてご紹介します。



## 会社概要

称号	株式会社メタフェイズ metaphase co.,ltd.
URL	<a href="http://www.metaphase.co.jp/">http://www.metaphase.co.jp/</a>
設立	2001年2月7日
所在地	東京都新宿区新宿5-17-5 ラウンドクロス新宿5丁目ビル6F
連絡先	TEL 03-5155-2400 FAX 03-5155-2488
資本金	30,000,000円
役員	代表取締役 城野 誠大 取締役 折本 裕司
社員数	65名 (東京55名、上海10名)
決算月	3月
取引銀行	三菱東京UFJ銀行 新宿支店 みずほ銀行 新宿支店
関連会社	上海銘塔飛信息技术有限公司 (上海メタフェイズ) metaphase (shanghai) co.,ltd. 中国上海市长宁区延安西路1600号禾森商务中心205室 TEL : +86-21-3122-9677 FAX : +86-21-3122-9685 URL : <a href="http://www.metaphase.asia/">http://www.metaphase.asia/</a>
加盟団体	社団法人日本マーケティング協会 社団法人日本Webソリューションデザイン協会 (JWSDA)

### PMO事業

プロジェクトマネジメント運用支援、データ解析  
越境ビジネス支援 (アウトバウンド・インバウンド)  
越境EC出店・運用支援  
中国現地マーケティング・プロモーション支援

### エクスペリエンスデザイン事業

Webサイト・Webコンテンツ企画/設計/取材/制作  
各種Webシステム設計/開発、CMS・DB設計/開発  
各種デバイス向けUI設計・フロントエンド技術 設計/開発

### リテンション事業

Webサイト運用コンサルティング、定期更新  
Web-CRMプログラム策定、サポート・メンテナンス

## 取引先企業一覧

※ 順不同

**KIRIN**

心おどる、瞬間を。

**SUNSTAR**

朝日新聞社

# 02.

## ABOUT GLOBAL TEAM



### グローバルチームについて

私たちの役割についてご紹介します。



# グローバルチームとは

日本企業での対中国における  
アウトバウンド・インバウンド戦略において  
デジタルを軸とした販売促進やプロモーションの  
プロジェクトマネジメント支援を行い、  
高いROI/ROASの実現およびグローバル化の促進を  
ミッションとした専門集団です。

※ ROI : Return On Investmentの略語。投資したコストに対する効果を見る指標 (= $\text{利益} \div \text{投資コスト} \times 100$ )

※ ROAS : Return On Advertising Spendの略語。投資した広告費に対して、どれだけ 広告経由の売上が発生したかを測る指標 (= $\text{広告経由の売上} \div \text{広告費} \times 100$ )

# 私たちの役割



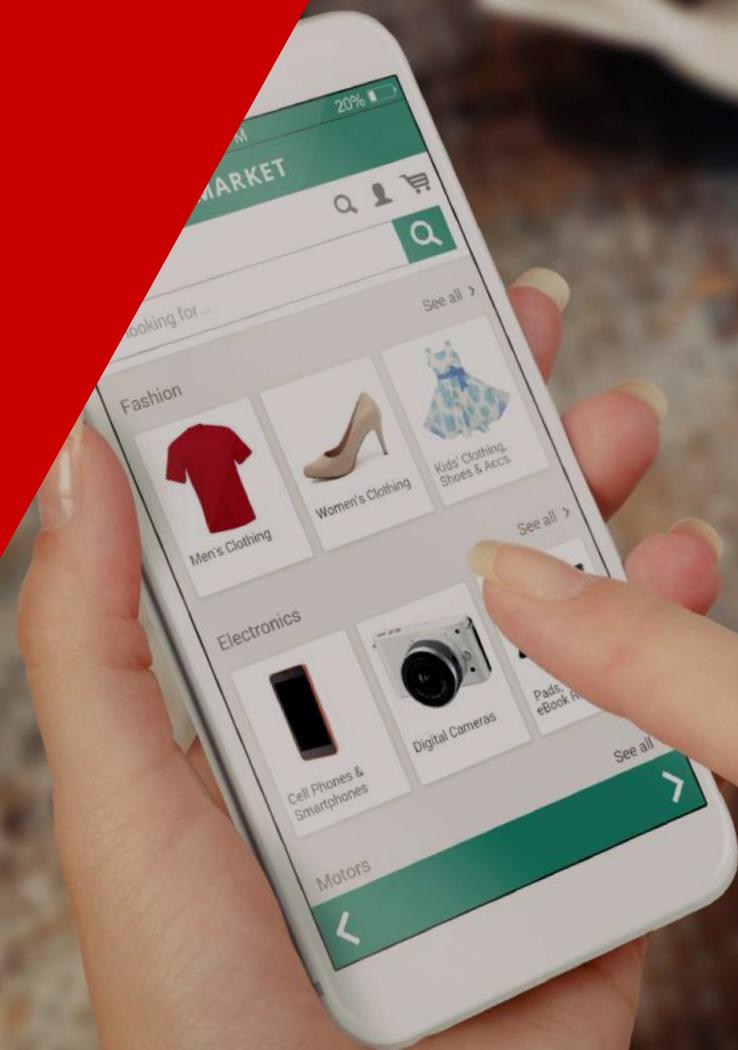
# 03.

## CHINESE EC MARKET



### 中国EC市場の状況

現在の中国EC市場がどのようなものかをご説明します。



## 中国EC市場の概要 - シェア1%で1,000億円越え 圧倒的な中国EC市場とは

### 中国 BtoC EC市場の総取引額

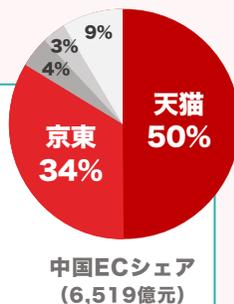
(単位：億元)



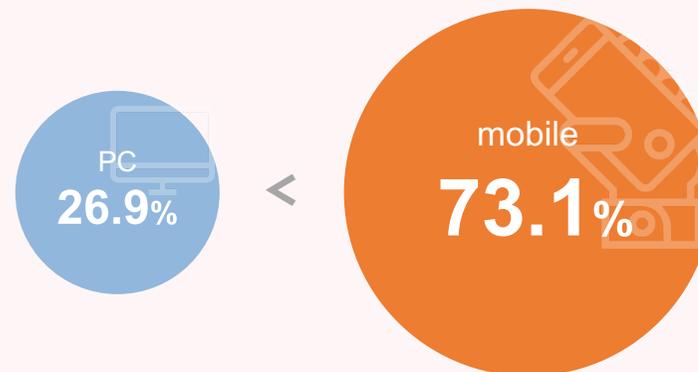
### 未だ成長を続ける中国EC市場

#### GLOBAL TEAM

圧倒的なシェアを占める「天猫(Tmall)」と「京東(JD)」を始め、その他モールへの出店及び運営・プロモーションサポートのサービスをご提供しております。



### EC取引規模デバイス比率



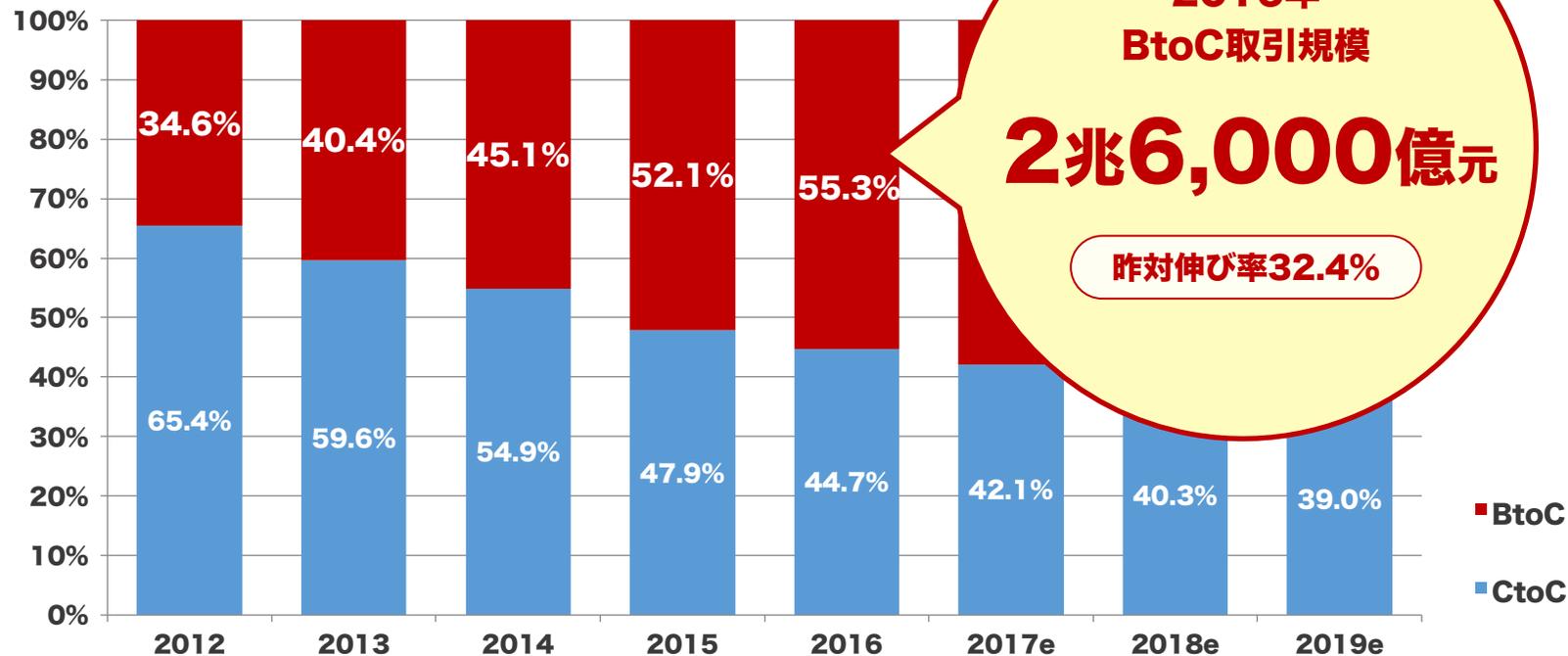
### EC市場攻略の鍵は“モバイル対策”

2019年時点で、80%に到達すると予想されているモバイル市場。2017年の京東 (JD.com) の618大型キャンペーンでは既に、モバイル経由の売上が85%を記録しました。今後、**モバイルと切り離せないSNSの対策は必須**です。

→ P20~ SNSサービス紹介

## 中国国内EC市場の規模と比率

中国国内におけるEC市場のCtoC取引、BtoC取引の割合の推移です。

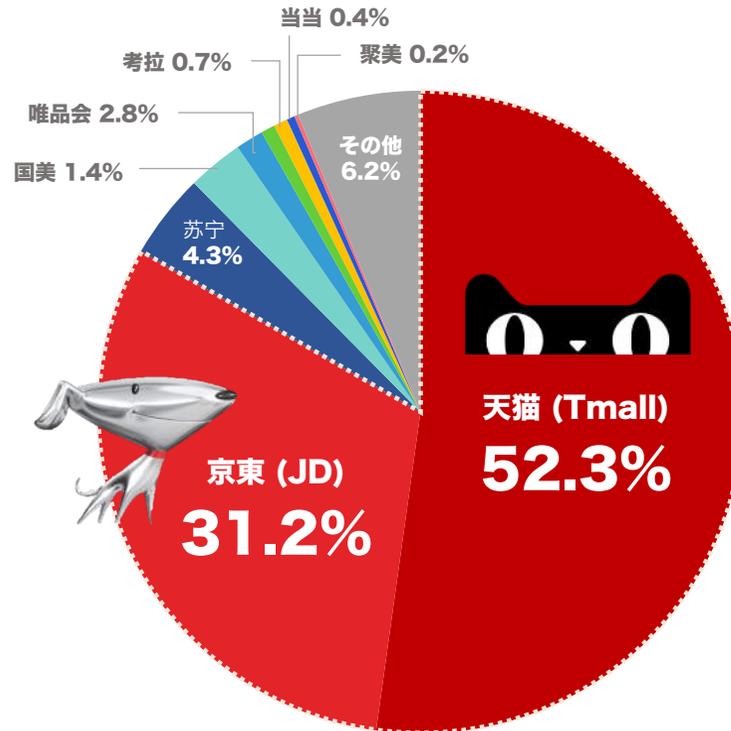


出典：BTMU(China)経済週報 2017年6月21日 第353期

以前は、安さに重点を置かれていたEC市場も  
市場の成熟化に伴い、商品品質やサービス水準が重要になり、  
これはB2C市場およびネット通販市場成長の主な推進力に

## 中国国内EC BtoC市場のシェア構成

2016年の中国国内のEC業界におけるBtoC取引の売り上げ比率は下記のようになっています。



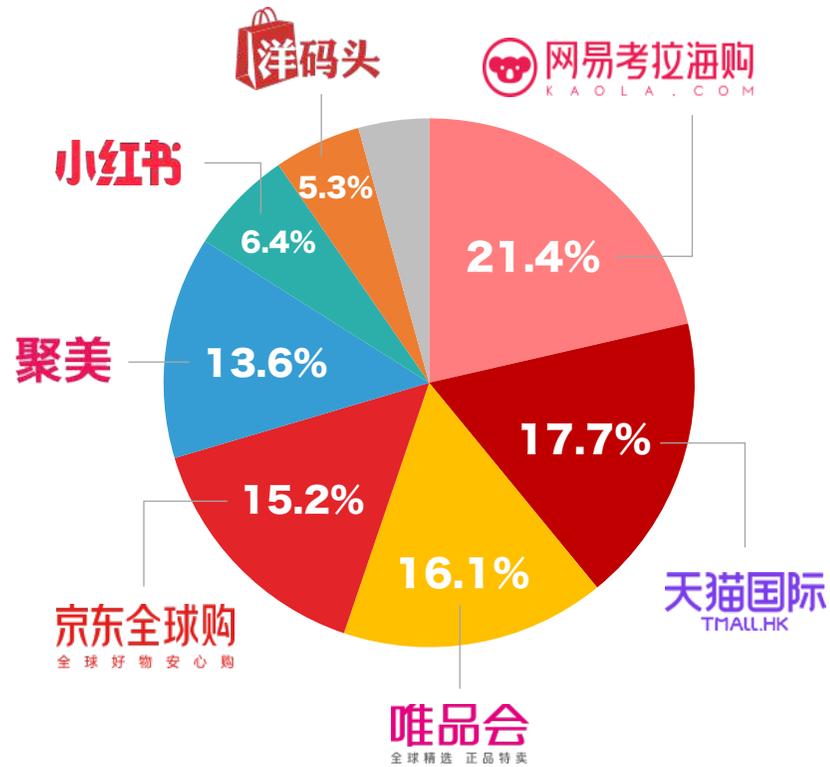
未だ天猫と京東のシェアは拡大傾向にあり  
2015年80.8%より  
**2.7ポイント上昇**している。

BtoC市場で上位2社である天猫と京東の合計シェアは  
**83.5%**と圧巻のシェア率を誇っている

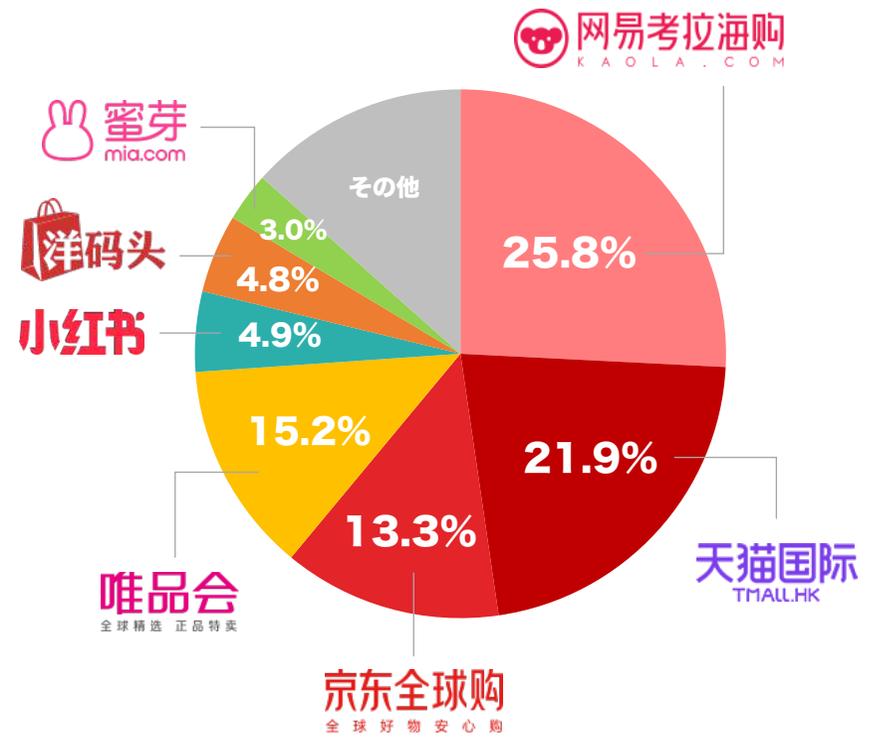
## 越境ECのプラットフォーム別売上ランキング

中国の越境EC業界におけるシェア率のランキングです。

2016年

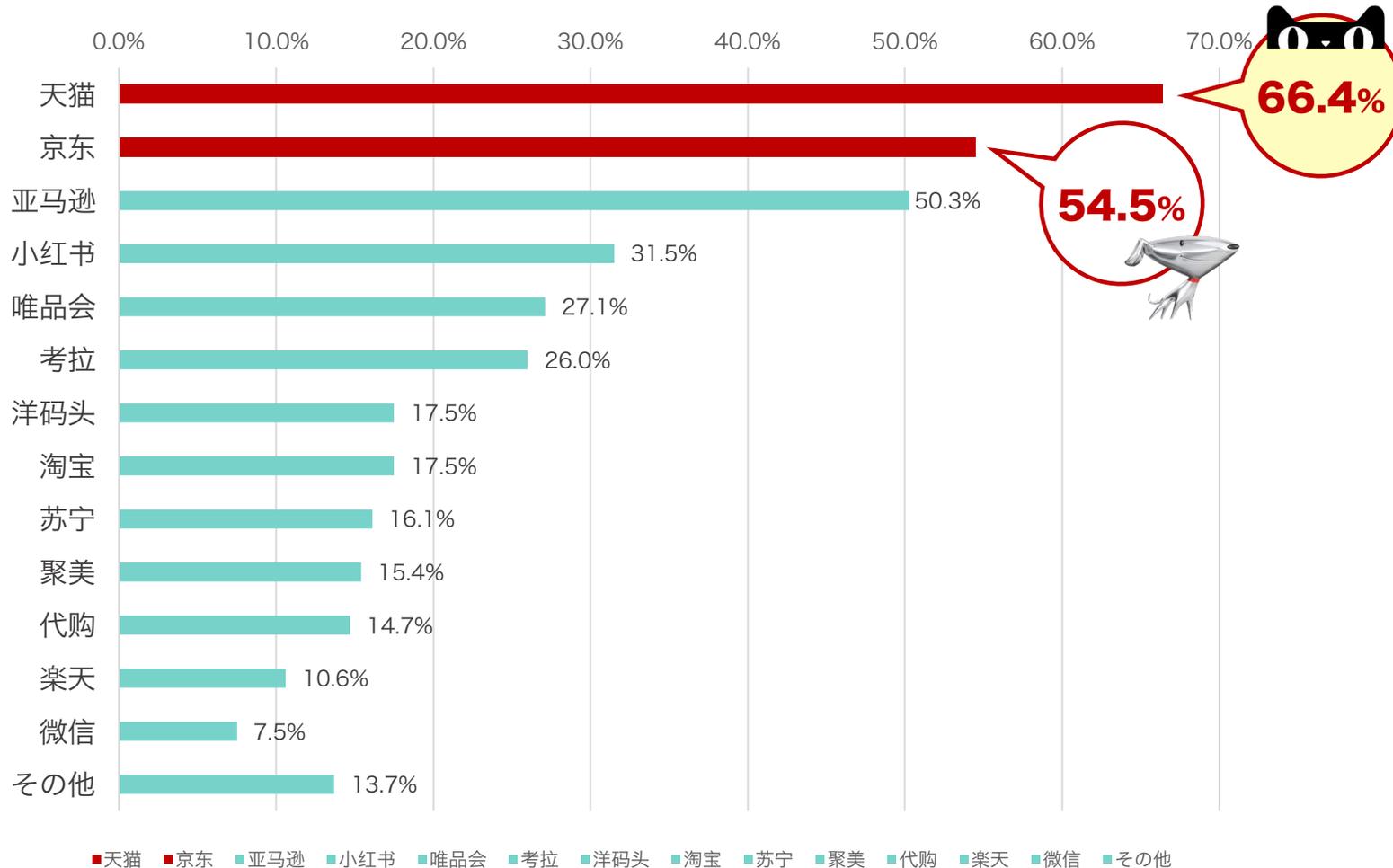


2017年



## 越境ECのプラットフォーム別利用者数ランキング

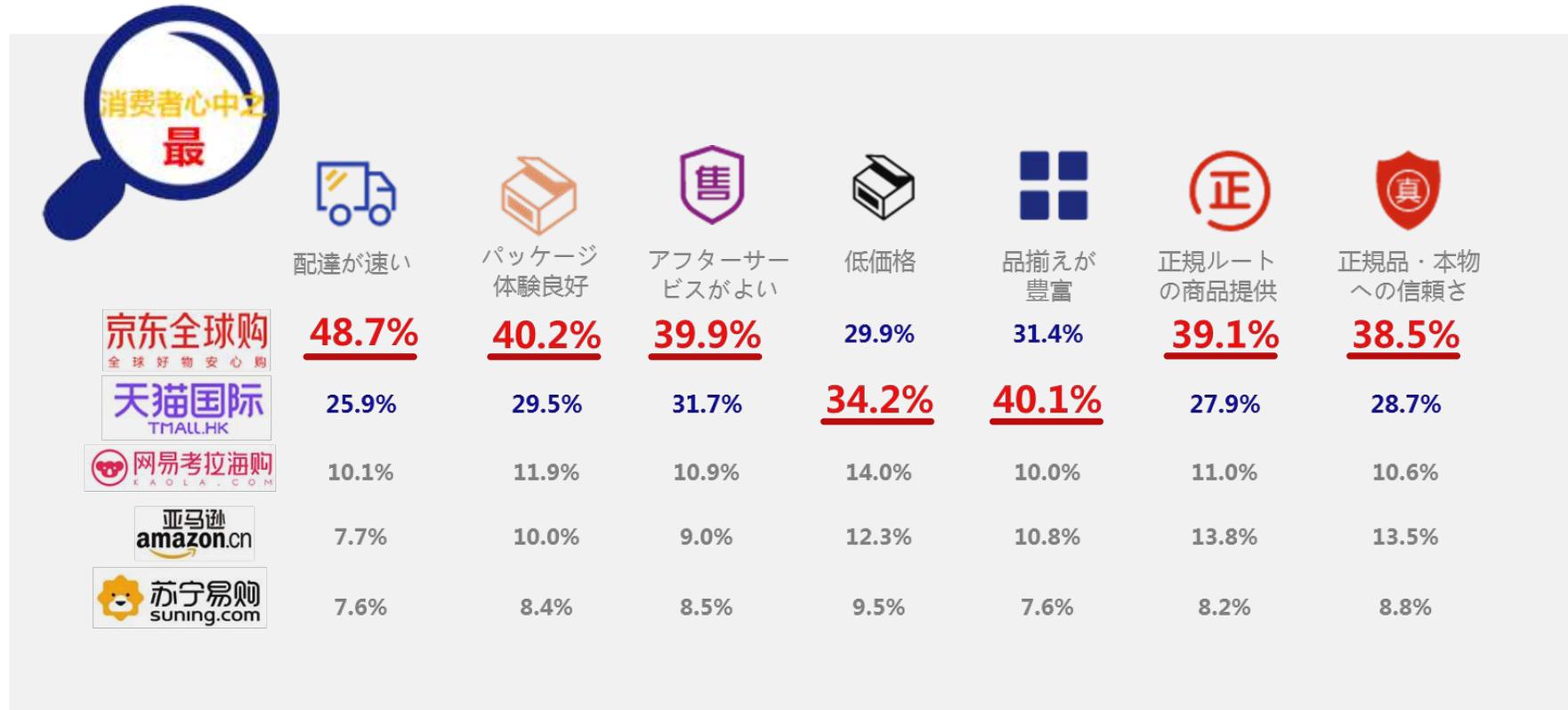
中国国内で海外製品を取り扱っているEC環境の中で、消費者が多く利用しているプラットフォームのランキングです。



# 中国人消費者の越境EC使用意向調査

中国人消費者へのプラットフォームアンケートの結果です。

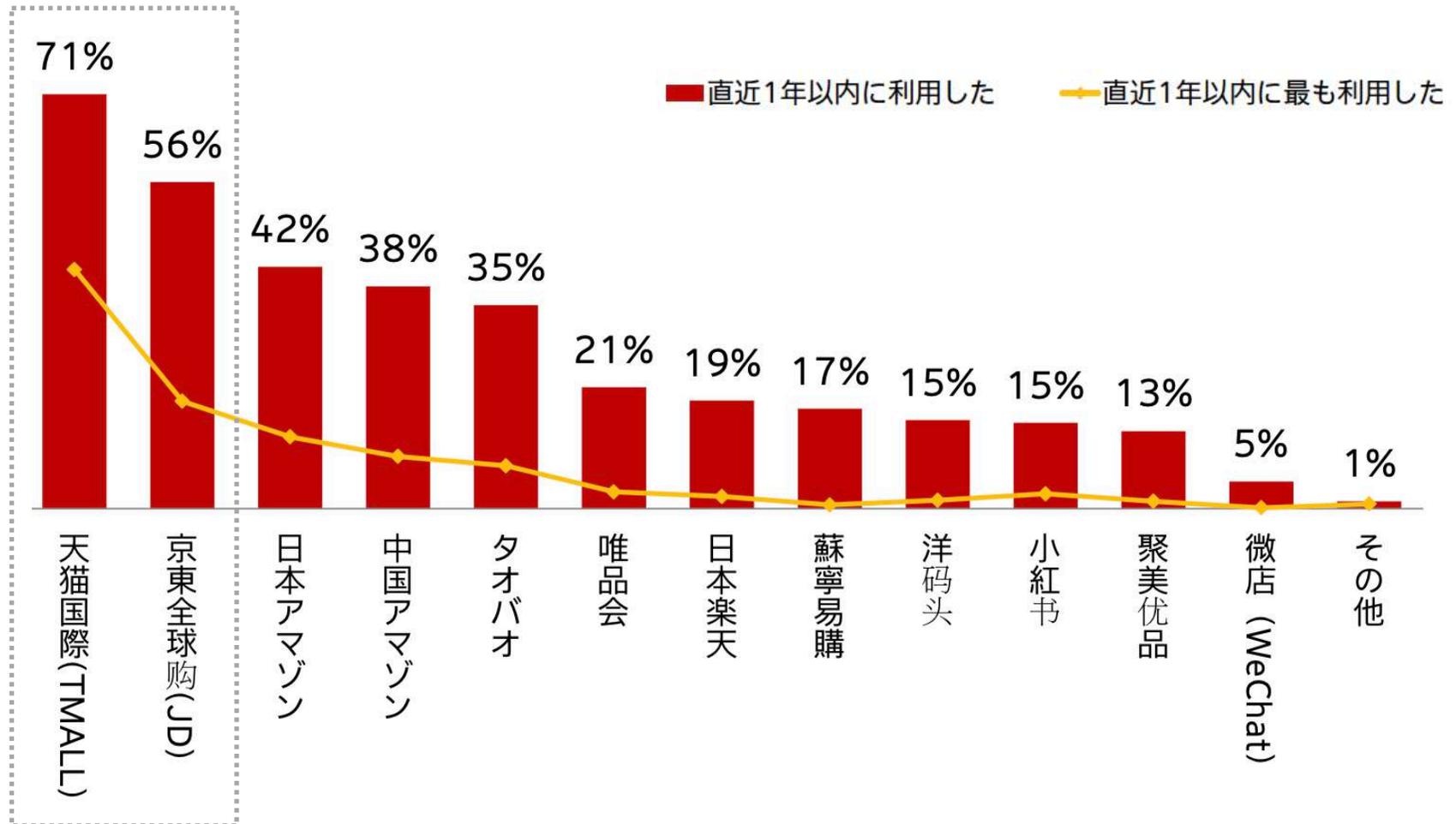
Q：最も相応しいプラットフォームを選んでください。



※ ユーザーアンケート調査

## 中国における越境ECユーザー数

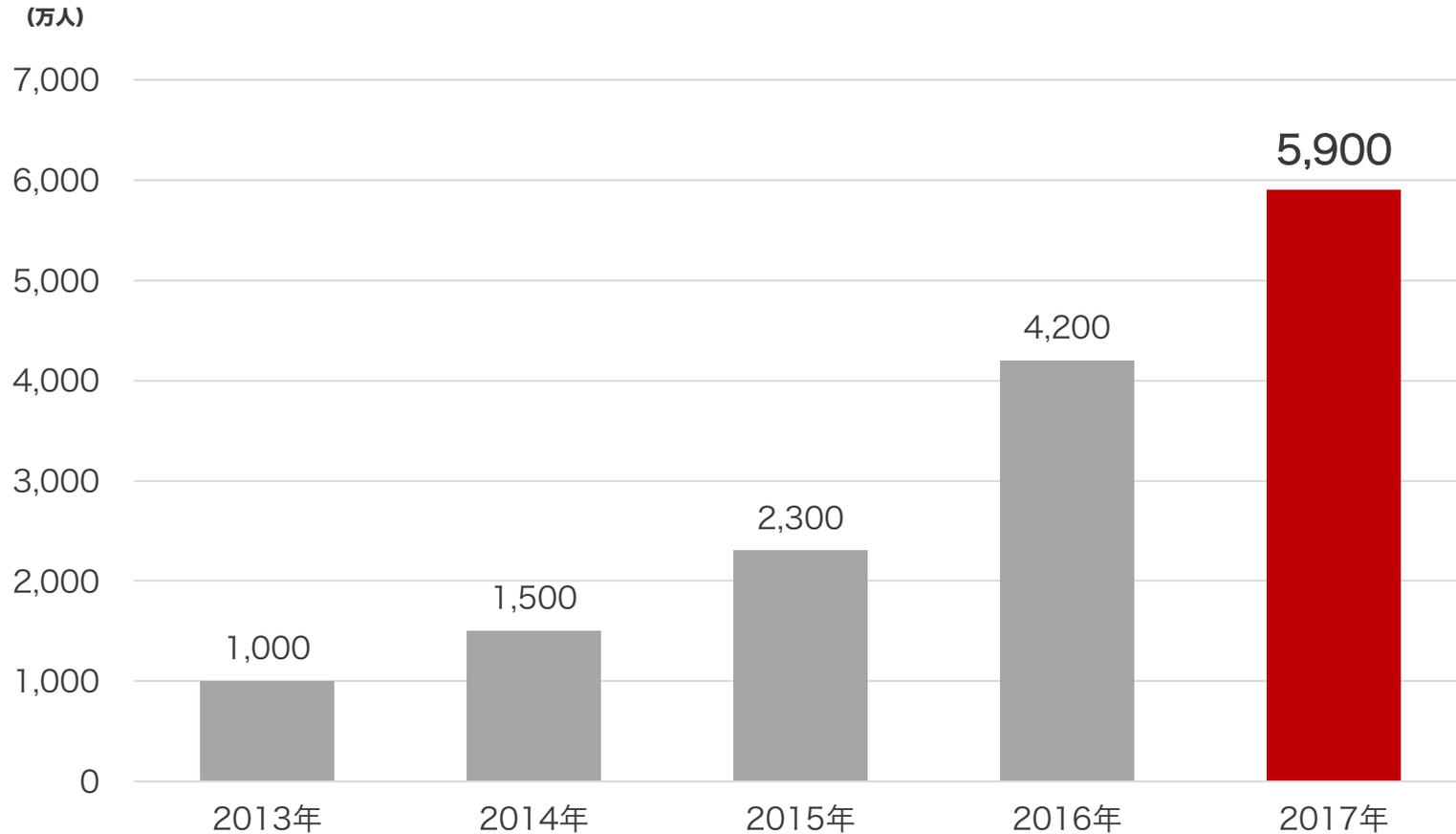
2016年における、プラットフォーム別のユーザー数です。



出典：株式会社マクロミル インターネット調査（調査期間 2016年7月、対象エリア：上海、広州、N=624s）

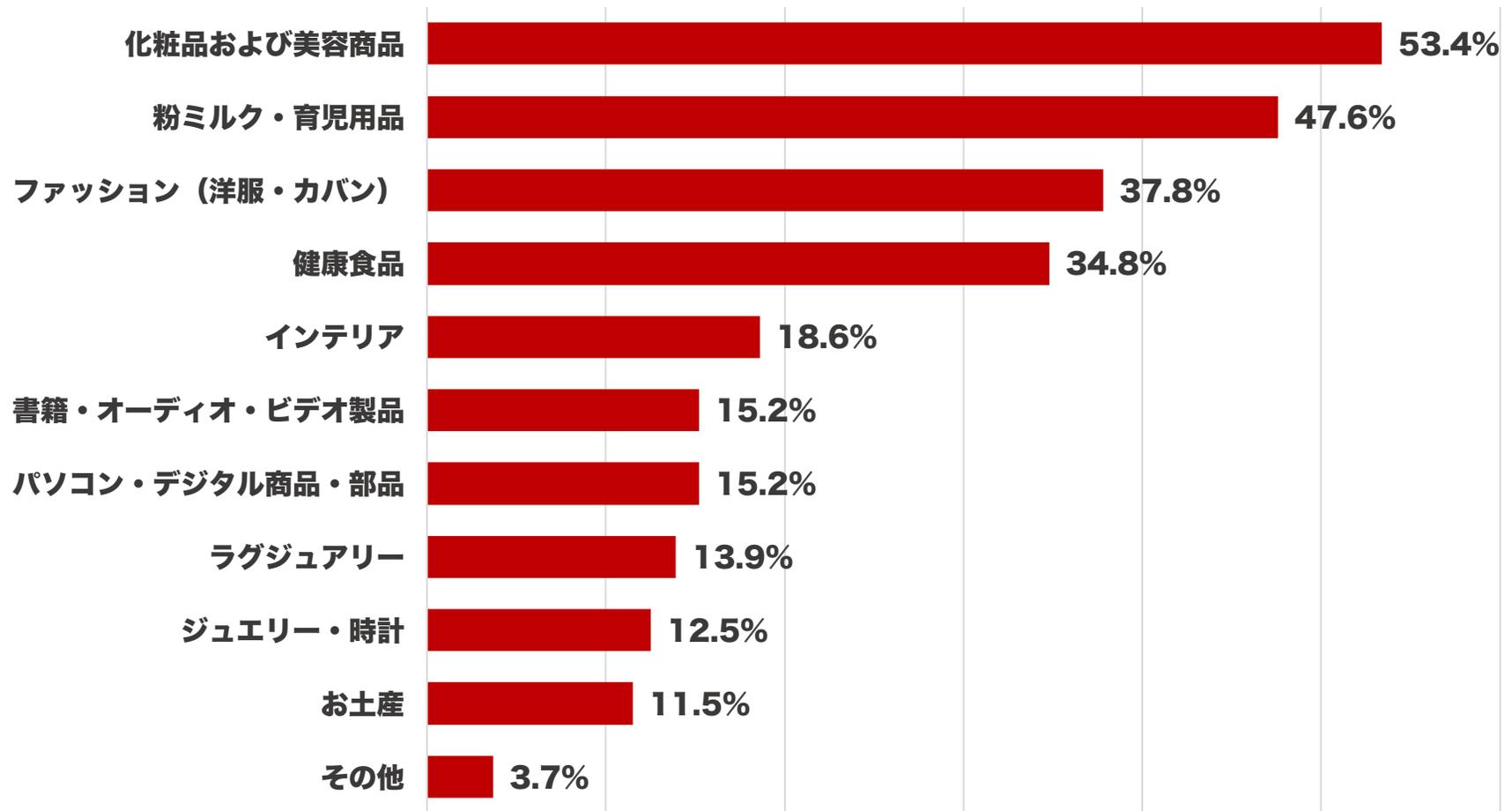
## 越境ECユーザー数推移

2013年から2017年における中国人の越境ECユーザー数の推移です。



## 越境EC購入カテゴリー

2015年のカテゴリー別商品の購入ランキングです。



ポテンシャルの高い  
中国ECマーケットだが  
なぜか、  
思うように結果が出せない…



# 日本企業が越境ECで陥りやすい壁

## ・ ECユーザーの行動プロセス

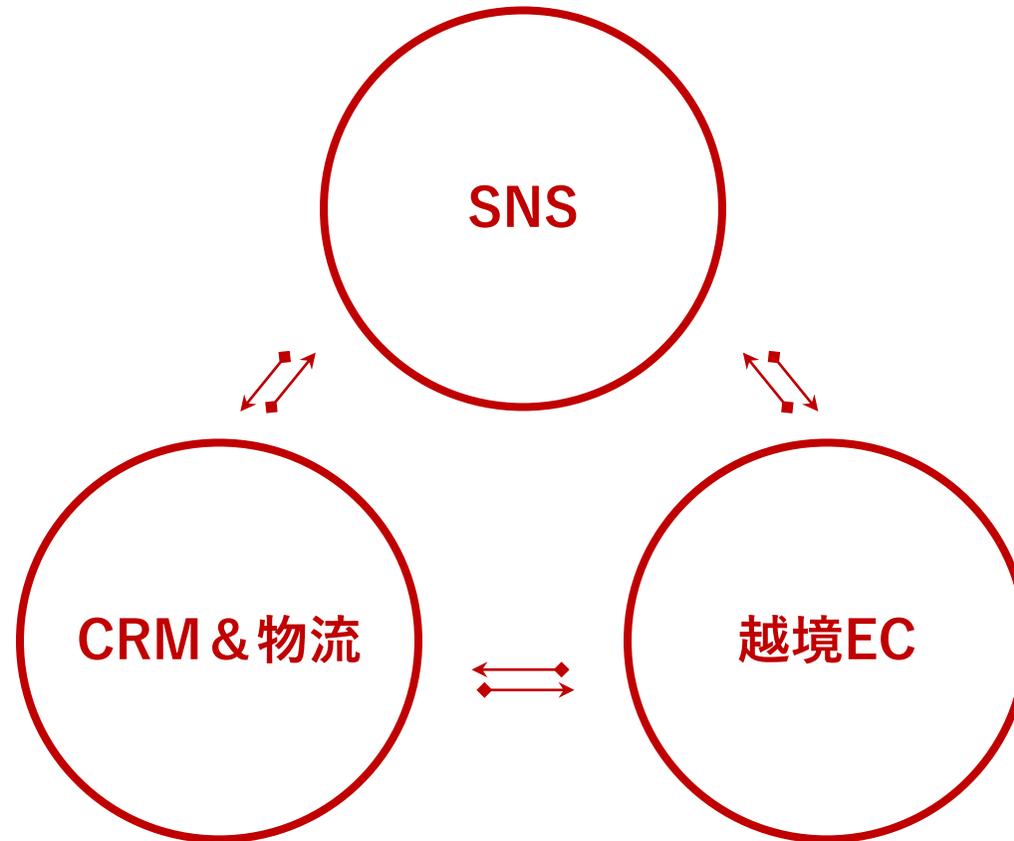


◆ 集客方法の改善 ◆

◆ CRMの改善 ◆

◆ ECの運用方法の改善 ◆

## 日本企業が、越境ECで成功する3つのPOINT



# 04.

## OUR SERVICE



### 私たちのサービス

現在の中国EC市場に対して、  
私たちがどのように支援・解決していくかをご説明します。



# デジタルマーケティングにおける課題を オンラインとオフラインの両側面から支援し、解決します。

GLplaza  
supermarket

## 集客

### ①目標PV保証型広告運用支援

Tencentグループの指定広告運用会社との提携により、ADネットワークを利用した目標PVコミット型の広告運用の企画、制作、運用を行います。

### ②コンテンツマーケティング支援

中国の“良質なインフルエンサー”を起用した動画制作、現地メディアやSNSに乗せることでターゲットにアピールしたい情報をダイレクトに訴求します。



## テスト販売

### ③リアル店舗販売支援

上海で展開してる高級品スーパー「GL Plaza」にてポップアップストアを設置して、テスト販売やキャンペーンの支援を行います。

### ④50万人のソーシャルバイヤー販売支援

ONIONグループが抱えるソーシャルバイヤーたちが商品を買取り、CtoCルート（オンライン・オフライン両方）にて商品販売を行います。



web creative agency  
metaphase

### ⑥大手越境ECで出店・運用支援

中国2大ECモール（マーケットシェア約85%）への出店支援および運用を行います。

●アリババグループ

天猫 TMALL.COM



●テンセントから出資



### ⑤SNS運用（微博/微信）支援

中国2大SNSへの公式アカウント開設およびコンテンツの企画・制作・運用を行います。

●メディア性が高い1対多数型

●クローズドな1対1型



微博 / weibo



微信 / WeChat



## 出店販売

## CRM

## オウンドメディア開発支援

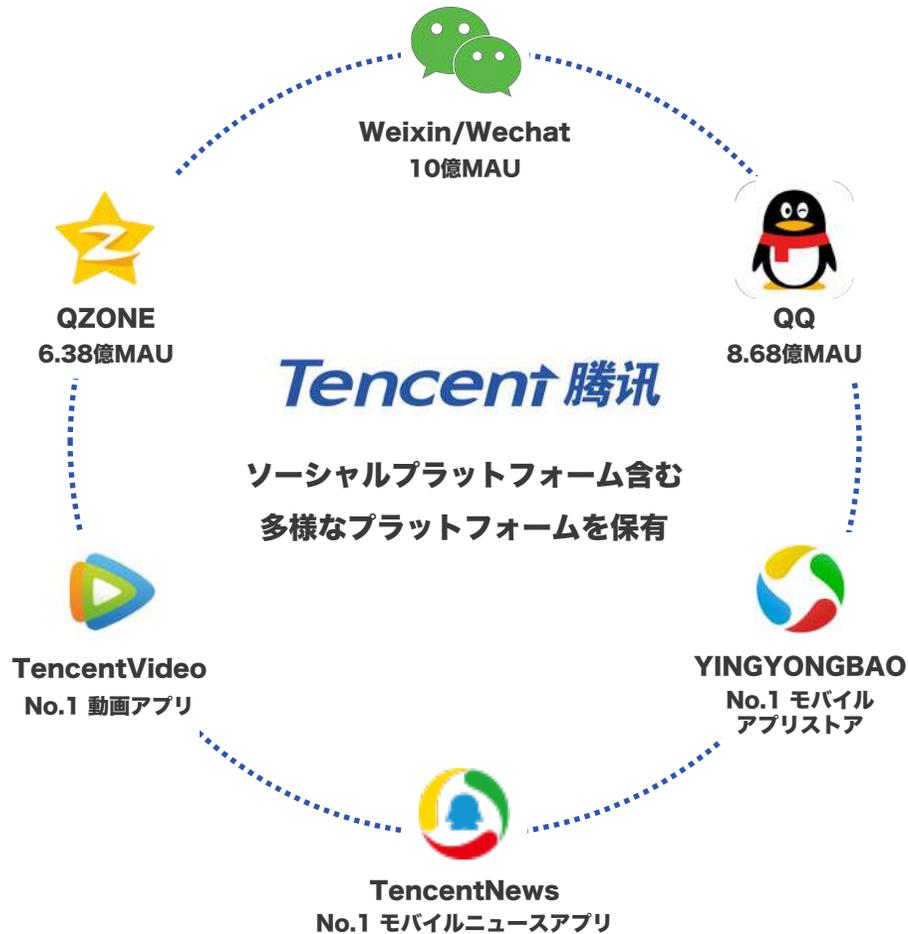
⑦インバウンドメディアの構築・運用

⑧独自ECの構築・運用

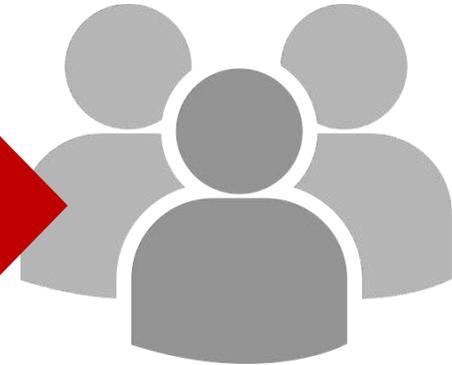
集客

## ① 目標PV保証型広告運用支援

Tencentグループの指定広告運用会社（テンセントの指定広告代理店20社のうちの1）との提携により、Tencent軸とした手法（ADネットワーク）を利用した目標PVコミット型の広告運用の企画、制作、運用を行います。



正確な  
ターゲティング



費用について

ご相談ください

## 集客

## ② コンテンツマーケティング支援

中国ではインフルエンサーマーケティングが主流ですが、瞬間的な結果が出ても持続性がないことが懸念されています。

そこで弊社では、中国で活躍している“良質なインフルエンサー”を起用したユニークな動画コンテンツを制作。

SNSにて、一定数のユーザーにコンテンツを配信し続けることで、ユーザーとの良好な関係性を持続的に構築する支援を行います。



中国マーケットに対して  
こんな課題を  
お持ちのお客さまに…

- 自社商品やサービスの認知を上げたい
- 中国の消費者とのエンゲージメントを高めたい
- すでに中国で販売しているが、思うように売上が伸びない。または、KOL使った広告を打っても効果が感じられない。

## SPOT CM



## 商品紹介



## ライブ配信



## 特集番組



## オリジナルドラマ



## ● 動画とWebページ（LP等）について

弊社が企業様の要件に応じて、最適なインフルエンサーをキャスティングします。  
インフルエンサーと弊社で、ターゲットに有効な動画コンテンツやLPの企画提案を行います。

費用について

ご相談ください

※ 動画コンテンツの内容の提案後は、お客さまと協議の上、進行之いたします。また費用は別途発生します。

## テスト販売

## ③ リアル店舗販売支援

越境ECではなく、まずはリアルでテスト販売したいというお客さまのためのサービスです。

このサービスは、弊社が提携している「GL Plaza」の店舗内に期間限定のポップアップ・ストアを設営し、販売活動支援とレポートティグを実施させていただくものになります。



中国マーケットに対して  
こんな課題を  
お持ちのお客さまに…

- ・自社商品のポテンシャルが、どれ程度あるのかを把握したい。
- ・いきなり大手ECプラットフォームへの出店にはハードルが高いため、まずは売れるFACTを取りたい。

## GLplaza<sup>supermarket</sup> 全洲超市



新天地（越境ECショールーム）



新天地（スーパーマーケット）



全洲超市 伊勢丹店



北外滩店

上海をメインに店舗展開をしている高級品スーパーです。

上海、寧波に保税倉庫を有しており、自社で物流から販売まで一貫して行います。

市内の輸入品スーパー実店舗だけでなく、ネットスーパーを運営。

仕入れた商品は、微博・微信での告知やKOLを活用した口コミマーケティングを行うなど

各種広報活動を実施します。

（注）在庫買い取りモデルはありません。

40~60日程度

### サービスの 利用イメージ

ご要望の  
ヒアリング

事前  
審査

テスト販売計画の  
ご提案※

ご契約

販売商品の  
輸送

ポップアップ  
ストアの設営

販売  
開始

結果報告

### 費用について

商品カテゴリーや  
販売規模、POPの有無  
によって異なるため  
ご相談ください

※ 卸し価格・販売量・設営場所・販売期間・販売スタッフ・オペレーションサポート・集客方法・レポートティグ内容・お支払い方法など

## テスト販売

## ④ ソーシャルバイヤー販売支援

越境ECではなく、まずは**テスト的にECで販売したい**というお客さまのためのサービスです。

このサービスは、弊社が提携している「ONINOグループ」が抱える**50万人のソーシャルバイヤー（中国国内最大級の規模）**の手を借りて「**洋葱OMALL（CtoCのECプラットフォーム）**」というスマートフォンアプリ内での販売とレポートティグを実施させていただくものになります。



中国マーケットに対して  
こんな課題を  
お持ちのお客さまに…

- ・自社商品のポテンシャルが、ネット上でどれ程度あるのかを把握したい。
- ・いきなり大手ECプラットフォームへの出店にはハードルが高いため、まずはECでも売れるFACTを取りたい。

ONINOグループ  
洋葱OMALL

約**50万人**のソーシャルバイヤー



ソーシャルバイヤーたちは、OMALL内に固有の販売チャンネルを有しています。

お客さまが販売したい商品のランディングページを作成後に、全員に配布され、バイヤーたちは個別のPR活動をアプリ内で行います。

ソーシャルバイヤーは、200名程度のフォロワーが付いており、販売エリアは広範囲に及びます。

圧倒的な規模を誇っているため、ローリスクでのテスト販売が可能です。

(注1) 在庫買い取りモデルはありません。

(注2) ONINOグループが保有する大阪倉庫からの直送モデルです。



CtoC ECプラットフォーム  
「OMALL」  
Android OS  
iPhone OS対応

サービスの  
利用イメージ



費用について

商品カテゴリーや販売規模によって異なるため  
ご相談ください

※ 卸し価格・販売量・販売期間・オペレーションサポート・集客方法・レポートティグ内容・お支払い方法など

## ⑤ SNS運用（微博／微信）支援

世界最大のコミュニケーションツールの「微信（WeChat）」や情報口コミ媒体の「微博（Weibo）」。  
大手ECプラットフォームとの連携が当たり前になっており、アカウントの運用なしでは送客ができないほどです。



### 微博 (weibo)

メディア性が  
高い  
1対多数型

オープン型ネットワーク。  
瞬間的な拡散力が非常に高い。  
天猫等のアリババ系ECモールとの相性が良い。

アクティブユーザ数	約3億4000万人 / 月 (2018年3月時点)
主な利用用途	最新ニュース取得・情報検索のシェア

#### 主な運用サービス

##### 企画・提案

公式アカウントの性格定義やユーザの声に対する反応、通常をつぶやき内容を企画、提案します。

##### 運用内容の決定

企画会議を実施し、簡易キャンペーンなどを含めた次月度の運用内容を決定していきます。

##### 運用レポート

ユーザの声やフォロワー増加施策に対する効果測定を行い、毎週レポートを提出します。

※ ご要望に応じて、提案をさせていただきます。

**ご相談ください**



### 微信 (WeChat)

クローズドな  
1対1型

クローズド型ネットワーク。  
自分の友人コミュニティ内での信頼感のある情報として受け入れやすい。JD等テンセント系との相性が良い。

アクティブユーザ数	約8億8900万人 / 月 (2018年3月時点)
主な利用用途	友人とのコミュニケーション・情報取得商品購入

#### 主な運用サービス

##### 公式アカウントの開設

##### 拡散施策情報配信

##### コンテンツ制作

##### 成果報酬型フォロワー獲得広告

##### 微信 (WeChat) API開発

##### レポートニング

※ ご要望に応じて、提案をさせていただきます。

**ご相談ください**

## 出店販売

## ⑥ 大手越境ECで出店・運用支援

中国2大手のECモール（マーケットシェア約85%）への出店支援および運用支援を行います。中国マーケットでの認知や販売規模を拡大するためには、必要なプラットフォームです。



マーケットシェア	約50%
アクティブユーザ数	約5億1,500万 / 月
人気カテゴリ	アパレル、衛生用品、家電等



マーケットシェア	約35%
アクティブユーザ数	約2億5,830万 / 月
人気カテゴリ	日用品、化粧品、食品等

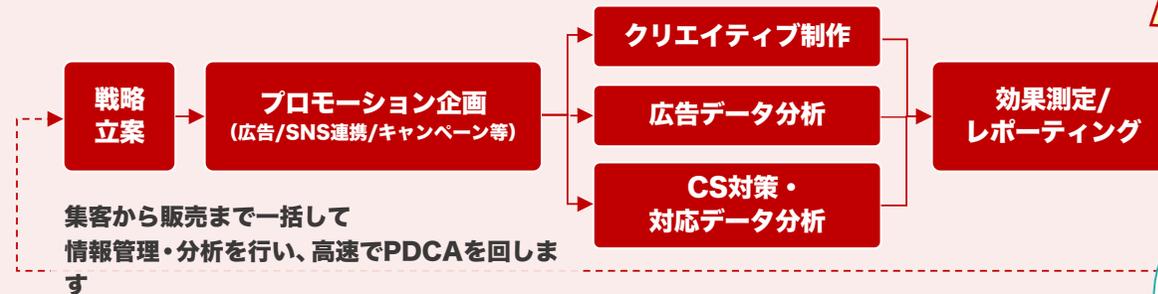
## 主なサービス

## 出店支援

## EC店舗設立前からお手伝い

中国EC店舗の設立前準備からお手伝いをさせていただきます。Tmall(天猫)や、京東(京東)を始め、一号店やVIP(唯品会)などの中国国内のモールに加え、天猫国際や京東国際などの越境モールでの運用ご支援が可能となっております。

## 販売開始



EC運営の  
ポイントは  
戦略に基づく  
PDCA

## 費用について

商品カテゴリーや  
販売規模によって  
異なるため  
ご相談ください

※ メタフェイズは、上記ECの運営オフィシャルパートナー法人とアライアンスを契約（予定）

オウンドメディア開発

## ⑦ インバウンドメディアの構築・運用

事例 01 全日空商事株式会社 ANA EXPERIENCE JAPAN

( <http://www.ana-exjapan.com/cn/> )



新規構築

UI制作

コンテンツ企画

ライティング

運用

費用について

ご相談ください

訪日外国人旅行者に向けた観光情報の発信および旅ナカで利用できる各種サービス予約を提供するインバウンドメディア&予約プラットフォームサイト「ANA Experience Japan」のプロジェクト立ち上げのコンサルティングからサイト構築・運用を行いました。

オウンドメディア開発

## ⑦ インバウンドメディアの構築・運用

事例 02

株式会社朝日新聞社 潮日本 (チャオリーベン) (<https://nippondtrend.com/>)



リニューアル

UI制作

ユーザーテスト

KPI設計

改善PDCA

訪日検討をしている旅マエの中国人女性をターゲットに日本の最新トレンド情報を配信するインバウンドメディア「潮日本」のリニューアルプロジェクト。  
中国・台湾での現地ユーザーテストを行い、反響調査を経てリニューアル構築を行いました。

費用について

ご相談ください

# 05.

## TEAM MEMBER



### チームメンバーについて

グローバルチームのメンバーをご紹介します



# 体制



**塚田 貴之** Tsukada Takayuki

上海銘塔飛信息技术有限公司 総経理  
上海市在住

- 学歴
- 早稲田大学 (Waseda University)
- 桑沢デザイン研究所 (Kuwasawa Design School)



**塩沢 彰吾** Shiozawa Shogo

メタフェイズ東京本社 PMO事業部  
統括マネージャー

- 学歴
- 茨城大学 (Ibaraki University)



**田村 毅** Tamura Takeshi

メタフェイズ東京本社 PMO事業部  
グローバルチーム リーダー

- 学歴
- 神奈川大学 (Kanagawa University)
- グロービス経営大学院 (GLOBIS University)



**山田 恵里** Yamada Eri

メタフェイズ東京本社 PMO事業部  
グローバルチーム デザイナー

- 学歴
- 奈良女子大学 (Nara Women's University)
- UCLA Extension



**井原 周三郎** Shuzaburo Ihara

メタフェイズ東京本社 PMO事業部  
グローバルチーム テクニカルディレクター

- 学歴
- 東京ビジュアルアーツ専門学校

# 06.

## APPENDIX



補足情報





**THANK YOU**