

# 中国越境 E C の 新たな切り札

ローリスクで確実に成長を実現する  
中国最強プラットフォームのご紹介

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# 目次

1. テストマーケティングのご案内
2. ZERO-ONEプラットフォームの特長
3. パートナー（中国側加盟店）について
4. ZERO-ONEの商流やお金の流れ
5. ZERO-ONEプロモーション & 商談サービスのご案内
6. 会社概要

# I 01

Part.

テストマーケティングのご案内

## ミニチャレ

# 貴社の商品力、 中国市場で試してみませんか？

ぜひ、ZERO-ONE のミニチャレ (ミニマム・チャレンジ) でお試しく下さい！

## ミニチャレとは

ZERO-ONEを活用し、御社商品が中国で売れるかを無償で試せるサービスです。

テストマーケティングとしてご活用頂き、御社の商品を中国で広めていきましょう！

## ZERO-ONEとは

東忠グループが開発した新しい越境ECプラットフォーム

- ・化粧品：販売2か月で1千万円以上
- ・化粧品：1日3千本、月間10万本販売
- ・日本酒：1日で1万本のバックオーダー
- ・中国パートナー(加盟店)7000店舗以上 (2023年3月)

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# この様なお悩みの企業様は ZERO-ONEのミニチャレをご活用ください

- 限りなくリスクゼロで中国越境ECを始めたい
- 自社商品が中国で売れるのか試したい
- 中国市場のことは何も分からない
- 他の中国販売チャンネルでは失敗してきた
- ローリスクで確実な中国進出方法を探している

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# ZERO-ONEのミニチャレの始め方

手順は  
これだけ

- STEP1 販売したい商品の決定
- STEP2 中国で保税登録
- STEP3 日本国内の指定倉庫に納品

負担は  
これだけ

- 初回のみ、テストマーケティング用として約100個/SKUを無償提供頂きますので、商品原価分をご負担ください  
(高額商品に関しては提供数を減らせますので別途ご相談ください)
- 日本国内指定倉庫までの物流費用をご負担ください

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# ミニチャレでは、提供いただいた商品で 以下の販売テストを行います

- ZERO-ONEに商品紹介ページを作成
- パートナーへの紹介プロモーションを展開 (to B)  
⇒商品取扱いを始めたパートナーによる販売展開
- KOL等を活用した消費者向け販売を実施 (to C)
- 在庫完売時には予約販売でバックオーダー確保



売れると分かった商品は  
すぐに在庫補充をして  
売上拡大を狙いましょう！

バックオーダーの在庫補充からは、  
ZERO-ONEとの正式契約が必要となります

※ 中国での販売価格は日本の小売価格相当を推奨します (要相談)

※ 販売未完となった場合は在庫の廃棄を行います

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# ミニチャレで成果が出た場合は ZERO-ONEと**正式契約**して 中国でバンバン売っていきましょう！

- ミニチャレで成果が出た場合は、  
先ずはバックオーダー分 +  $\alpha$  の在庫補充をお願いします！
- 契約には企業アカウント登録料（15万円/1社）が必要です
- ZERO-ONE商品ページ作成料（5千円/1商品）が必要です

\* ブーストプランとして、各種プロモーション施策をご用意しています！

株式会社東忠DXSS

I  
Part. 02

ZERO-ONE 長

プラットフォームの特長

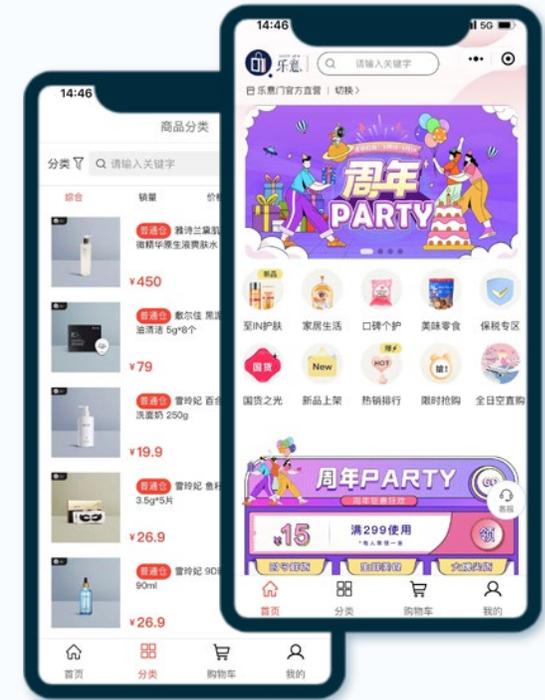
# ZERO-ONE

プラットフォームなら、  
あらゆる中国市場進出の  
課題を解決できます

中国進出が初めてでも、再チャレンジでも。

低コスト・低リスク・販促に強い

ZERO-ONEプラットフォームなら成功できます！



株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

東忠だけの斬新なビジネスモデル

# ZERO-ONEプラットフォームの仕組み

日本企業と中国流通企業をB2B2C型プラットフォームで繋がります



ZERO-ONEの特長その①

# すべての窓口は日本企業だから安心

窓口は全て東忠の日本法人、  
株式会社東忠DSXXが下記を対応

- 販売契約
- 保税登録支援
- 物流支援
- 販促支援
- 売掛支払

日本企業の東忠グループとの取引だから  
こんな不安も心配なし！

- 中国企業とのトラブルの話をよく聞く
- 取引先の中国企業が契約どおりに動かない
- 商品代金の回収は大丈夫なのか？
- ある日突然、模倣品を作り始めたりしないのか？
- 危機管理能力：タレントなどの炎上、日中関係悪化や不買運動が起きたときに正しい対応できるのか？

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

ZERO-ONEの特長その②

# ハードルが低く 手軽に中国向け越境ECを始められる

貿易や  
中国市場のノウハウ

**不要**



高度なスキルを  
持つ専門人材

**不要**



高額なtoC  
プロモーション費用

**不要**



- ※ 業務上のコミュニケーションはwechatがベースとなります
- ※ 日本人・中国人のスタッフがコンサルティング&業務サポートを行います

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

## ZERO-ONEの特徴

# パートナー（中国側の個人・法人の事業者） が販促・販売をするので低コストで確実！

パートナーが御社の商品を一生懸命に売ります！

- ① 東忠はZERO-ONEプラットフォームのパートナーを増やします(加盟企業の拡大)
- ② 日本企業は自社の商品を指定保税倉庫へ送り、また商品情報を提供し商品ページを作成します
- ③ パートナーは気に入った商品をEC店舗に掲載します
- ④ パートナーは消費者にZERO-ONEの商品を紹介・販売します



I

03

Part.

ZERO-ONE 販促力のカギ

パートナー

について

ZERO-ONEの特徴

# パートナーとは

ZERO-ONEに加盟した中国の個人・法人の事業者

パートナーは、ZERO-ONE取扱商品の販売&コミッションができて魅力的！

## ▼ パートナーは個人・企業の事業者たち

- KOL(SNSインフルエンサーや動画配信者)
- ソーシャルバイヤー（代理購入者）
- 大手流通企業
- 中小小売企業
- 各種専門店や個人商店など

## ▼ パートナーになると....

- ZERO-ONEの日本正規商品の取扱いが可能になります
- ZERO-ONEのアプリ内で簡単にEC店舗開設が出来ます
- ZERO-ONEが消費者が購入した商品を通関・配送します
- ZERO-ONEが商品代金の決済を行います
- ZERO-ONEがパートナーに販売コミッションを支払います



**パートナー数：現在約7,000社加盟**

**新規加盟パートナーが急増中 株式会社東忠DXSS**

Digital transformation over the seven seas

ZERO-ONEの販促力のカギ

# パートナーの収益

## パートナーの販売方法

- パートナーは気に入った商品を自社ECに掲載
- 売価は日本市場価格と同額相当に設定
- 商品の価格は統一価格なので値崩れがない
- 自社の既存顧客や新規開拓顧客に販促活動を実施

## パートナーの利益

- パートナーは日本で仕入れるのと同様以上の利益率を確保
- 顧客が商品を購入するとパートナーにキックバックが入る
- 紹介企業がパートナー加盟するとその売上からもキックバック

ZERO-ONEの販促力のカギ

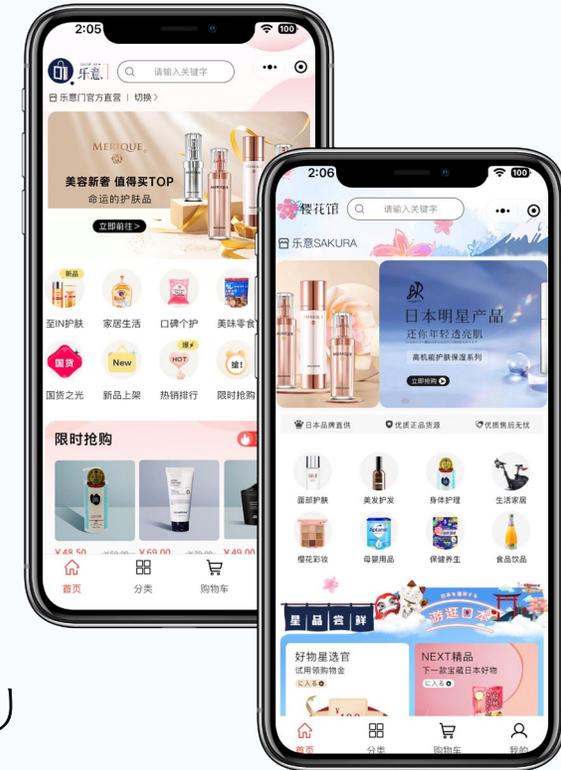
## パートナーになる理由

- 中国は世界最大のEC大国ではあるものの、  
流通企業や実店舗のEC化は遅れており、大手IT企業にEC市場を奪われている
  - ▶ ZERO-ONEに加盟すれば簡単にEC化出来る
- 他社差別化のために良い商材が欲しい
  - ▶ 日本商材は信頼があり魅力的
  - ▶ ZERO-ONEに加盟すれば日本商材の在庫を入手できる
- 中国市場では偽物が多く、正規品の仕入れルートは限られている
  - ▶ ZERO-ONEに加盟すれば確実に日本正規品を仕入れられる

ZERO-ONEの販促力のカギ

# パートナーがZERO-ONEで出来ること

- ZERO-ONEへ加盟します
- ZERO-ONEの傘下に自社のECを開設します
  - ZERO-ONEアプリ内で店舗ページ開設
  - またはパートナー独自のアプリがZERO-ONEと連携
- ZERO-ONEから取扱商品をピックアップ
- 自社の顧客等に各自が販促して商品販売
  - パートナーは事業者のため多数の既存顧客を持ち信頼関係あり
  - 更にパートナー運用の販促のため日本企業に費用負担がない



株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

ZERO-ONEの販促力のカギ

## パートナーの5つのゼロ

- EC開設運用費ゼロ
- 仕入や在庫負担ゼロ
- 資金的なリスクゼロ
- 商品のクレームゼロ
- 通関や発送作業ゼロ



株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# I 04

Part.

## ZERO-ONE

商流やお金の流れについて

ZERO-ONEの特徴

# ZERO-ONEのシンプルで効率的な商流

- ① 日本企業はZERO-ONEに商品を掲載
- ② パートナーは取扱商品を自社ECに掲載
- ③ パートナーは消費者に取扱商品を紹介
- ④ ZERO-ONEは消費者に商品を配送

シンプルな商流により、中間搾取を極限まで減らし、商品の価格競争力を上げて日本企業・パートナーの利益率を向上



ZERO-ONEの特徴

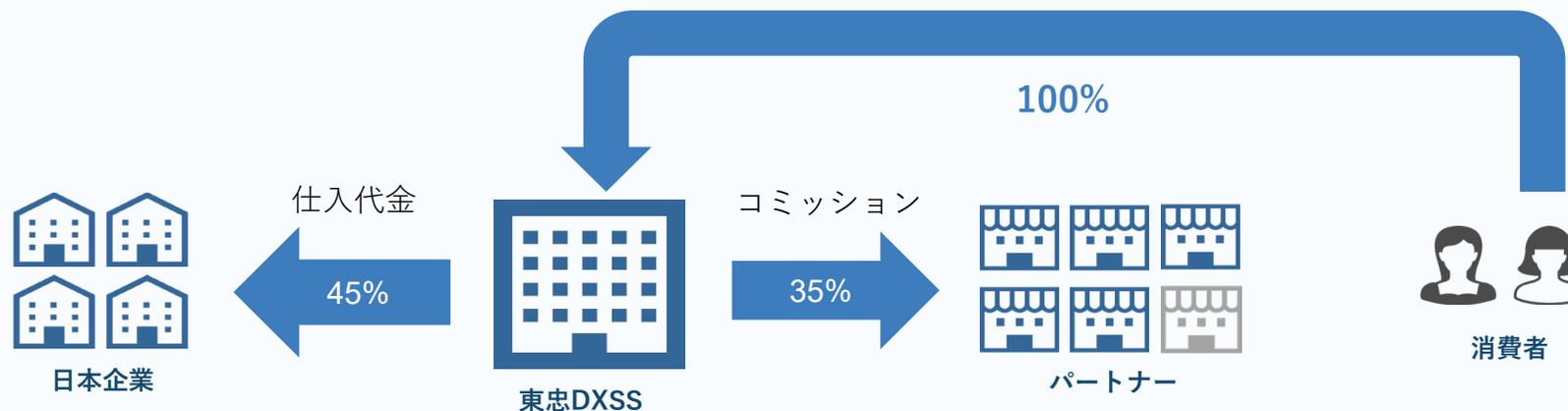
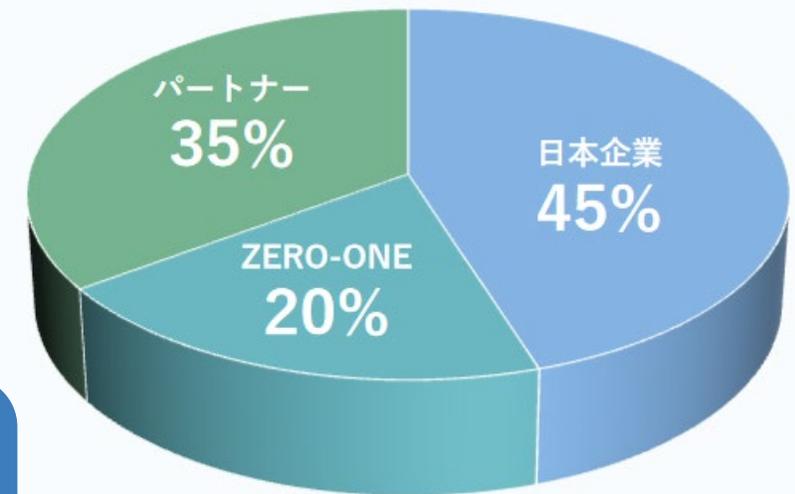
# ZERO-ONEのシンプルなお金の流れ

## 各社の収益モデル（例）

従来は日本企業が負担した消費者向けの広告投資は、パートナーが行います。そのため、御社の卸価格が低いほどパートナーのやる気と販売力が高まります！

※ 御社の卸価格次第でパートナーの利益と広告コストが決まります。

- 日本企業 → 上代 × 卸率 例 45%
- ZERO-ONE → プラットフォーム利用料 20%（固定）
- パートナー → 販売マージン 例 35%



株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# 成功のキーはパートナーのファン化 商品力と利益率でパートナーにアピール

## Step.1

パートナー向け  
プロモーションで商品紹介 ※1



## Step.2

日本企業は戦略的な  
卸価格を提示 ※2



## Step.3

パートナーの商魂に  
着火すれば成功！



- ※1 パートナー開拓用のプロモーションサービスをご用意しています
- ※2 中国市場の開拓ために、パートナーの広告費用を卸価格低減で捻出することが理想です

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# 日本企業の

## ZERO-ONE活用のメリット（まとめ）

- 東忠DXSSとの契約だけで中国市場が開拓できる
- 中国の多数の事業者に自社商品を供給できる
- 消費者への販促は基本的にパートナーが実施

# I 05

Part.

ZERO-ONEのブーストプラン  
プロモーション&  
商談サービスのご案内

# リサーチ & サンプルング

## ▼ 手順 & プロセス

- ① 獲得したいパートナーを抽出してサンプリングリストを作成
- ② サンプル品を試してもらい、アンケートに商品評価や取扱い可能性等を記載
- ③ 商品を気に入ったパートナーは商品の取扱いと販売を開始！

### 1. 連盟店などを抽出し参加者を募集



### 2. 試用の結果をアンケートに記入



### 3. レポートから今後の戦略を立案



# リサーチ & サンプルング

## ▼ 結果例



商品フィードバック報告書

Q: 回答有效果の人、具体有什么效果

A1: 吃过以后上厕所很通畅

A2: 口感比大麦若叶要好一些，好下口一些，效果两个差不多

A3: 通便比较明显，其他没有感觉

A4: 感觉睡眠要好一些，不知道是不是心理作用

A5: 不记得了，忘记当时的问卷具体内容了，也不记得当时回答的是啥了

A6: 通便吧，吃完上厕所舒服多了

A7: 忘记了，时间有点长了

A8: 刚刚吃完那段时间觉得上厕所很通畅，后来停掉以后好像也没什么变化，就不知道到底是不是这个的功效。

A9: 没仔细看题，随便勾了一个。

A10: 就是普通青汁的效果吧

A11: 感觉有改善便秘。

A12: 嘴巴里的溃疡好了，不知道是不是这个的效果。

追加アンケート結果

# オンライン展示会 / 取扱いパートナーの開拓法

オンライン展示会は、販売パートナーを低コスト&オンラインで獲得できるサービスです。

- ZERO-ONEが御社商品にマッチするパートナーを集客（会場来場 & ライブ視聴）
- 日本に居ながらにして、[パートナーへの紹介・商談・販売](#)までができる究極の展示会です

※ もう、不効率で高コストな通常の展示会は不要です！

## ZERO-ONEとパートナーのコミュニケーションツール



パートナーを集めたオンライン展示会を開催  
（オンラインではライブ視聴するパートナーも参加）



株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# オンライン展示会 / 取扱いパートナーの開拓法

## ▼ オンライン展示会の当日の進め方

- ① 事前に会場に商品を送り、パートナーは商品を試しながらプレゼンを聞く
- ② 質疑応答や商談の時間があり、商品アピールと取扱いや購入のクロージングができる
- ③ パートナーが商品を気に入れば、その場で自社ECへの商品掲載や販売開始ができる



# オンライン展示会 / 実施事例と実績

## ▼ 実績例 その①

会場参加者 43名 | オンライン視聴者 約1000名

約3ヶ月で  
**2000本**  
の販売実績

※展示会当日は350本



クライアントの社長挨拶から始まり、  
商品詳細を東忠の中国人担当者がプレゼンします。

日本でも知名度がそれほど高くない商品でも  
多数のパートナーが真剣にプレゼンを聞いて頂いています。

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas

# オンライン展示会 / 実施事例と実績

## ▼ 実績例 その②

### 福岡県の酒蔵3社でオンライン展示会を実施



# オンライン展示会 / 実施事例と実績

## ▼ 実績例 その②

### ▶▶ オンライン展示会により 1万本の大型受注に成功

1万本の注文が入った商品



- ✓ オンライン展示会中の販売実績は50本
- ✓ 「条件次第で1万本買取る」との打診
- ✓ 後日の商談で1万本の契約が成立
- ✓ 他の酒蔵でも、大型契約に向け商談中

# オンライン展示会開催までの流れ

## ① 中国東忠のMD担当に製品を送る(5~10本程度のサンプル)

直接中国に輸送して頂ける場合は以下にお送り下さい。

浙江省杭州市滨江区长河路590号东忠科技园, 汪宝亮, 0086-13666646147 ;

Zhejiang province , Hangzhou city, 590 Changhe road, Dongzhong technology park, wangbaoliang, 0086-13666646147

中国への輸送をACDにお任せ頂く場合は以下にお送り下さい。※専用のエクセルフォーマットを必ずご記入しACDにエクセルを送付後、郵送して下さい。

## ② 親和性のあるバイヤーに製品情報・使用感を拡散し興味があるかヒアリング

サンプルが中国に到着してから10営業日以内に、ヒアリングを完了させます。

## ③ オンライン展示会時は現物を参加パートナーに配るため、参加人数分の現物をお送り頂く

<バイヤーの最低参加人数について>

通常、専門家や加盟店から意見を聴取して市場でのパフォーマンス評価等をしたのちに参加者数の想定・募集をします。誠に恐れ入りますが、参加バイヤー数のコミットはできかねます。最大でも50人/回程度。

バイヤーが集まるという結果はもちろん、集まらない、という結果も、現状把握と今後の施策検討に必要な情報であると理解しております。

## ④ オンライン展示会を実施

クライアントの担当者が直接会場でプレゼンされることも可能ですが、現時点での渡航は航空事情と中国の渡航制限等を考えると困難かと考えます。

## ⑤ オンライン展示会当日の売上を参考に保税區へ商品を納品して頂く(預託)

## ⑥ 毎月売上をご報告(売上計上)

 **商品配送のスケジュールを除くと、約2ヶ月で実施完了**

I

06

Part.

# 会社概要

東忠グループについて

# ■ 東忠グループとは

株式会社東忠DXSS

Digital transformation  
over the seven seas

## ITを活用して快適な社会を創造する。

それが、東忠グループのミッションです。

社長の 丁偉儒は、30年以上にわたり日本を拠点にグローバルIT企業の東忠グループを率い、日本を代表する大手企業の中国進出を独自のビジネスモデルにより成功に導いてきました。

世界最大規模の中国市場に流通革命が起こるいま、千載一遇のチャンスをも日本企業にご活用頂くために東忠グループは2022年1月に新たに株式会社東忠DXSSを設立し、中国新流通プラットフォームである「ZERO-ONE」の開発・提供により日中間の更なるビジネスの発展に貢献します。



# 東忠グループとは

株式会社東忠DXSS

Digital transformation  
over the seven seas

## 社名の由来

東忠グループ代表の丁偉儒は、30年前より「アジアが世界の中心になる！」という考えのもと「東が中心=東忠」と命名し、DXSSはDX「デジタルトランスフォーメーション/進化し続けるテクノロジーが人々の生活を豊かにする」、SS「セブンシーズ/海を超えて世界の人々を幸せにしていく」という想いをもって東忠DXSS（ディクス）という社名としました。

## 主な事業内容

- BtoBtoC型 ZERO-ONEプラットフォームの開発・提供事業
- 中国向けリサーチ & プロモーションの支援事業
- クラウドソフトウェア開発プラットフォームの開発・提供事業

## 会社概要

商号	株式会社東忠DXSS
本店所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20F
代表取締役	丁偉儒
資本金	80,000,000円
株主	杭州東忠科技股份有限公司

## 東忠グループの合併企業設立実績（一部抜粋）

NTT DATA

 日本生命  
NISSAY

SoftBank

Orchestrating a brighter world  
NEC

AEON

CEC  
Computer Engineering & Consulting

NRI  
未来創発  
Dream up the future.

野村総合研究所

  
AISIN AW

A nighttime cityscape with numerous skyscrapers illuminated, reflected in a body of water. The sky is dark, filled with many colorful fireworks exploding in various patterns and colors, including red, white, and green. The overall scene is festive and celebratory.

# THANK YOU

ご覧頂きありがとうございました

**totyu**

株式会社東忠DXSS

Digital transformation over the seven seas