【阿里巴巴】
NetProduct Fair 2011
のご案内

Monday, September 26, 2011

株式会社教通

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

KYOTSU

1. アリババグループのご紹介
2. アリババ交易会とは（誕生のきっかけ）
3. アリババ交易会とは（何が可能か）
   - 3－1　2011開催概要
   - 3－2　他社展示会比較
   - 3－3　過去の実績
   - 3－4　昨年度参加者の声
4. 出展についての詳細
5. 出展までのスケジュール
6. Q&A

Alibaba Group

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

1．　アリババグループとは？

KYOTSU

阿里巴巴B2B：alibaba

1999年から、世界と中国国内の貿易領域において、トップシェアを誇るB2B（企業間電子商取引）オンライン・マーケット。

淘宝網：taobao

2003年から、アジアにおいてトップシェアを誇る消費者向け電子商取引・ウェブサイト。

支付宝：alipay

2004年から、中国国内においてトップシェアを誇るオンライン支払いサービス。

中国雅虎：Yahoo　China

2005年から、中国の消費者と企業にサービスを提供する先進的なインターネット検索エンジンであり、ポータルサイト。

阿里雲：alicloud

2009年から、高度なデータ処理を実現するクラウド・コンピューティングサービス。

アリババグループは中国ネットビジネスを引率する
中国最大規模のB2B2Cのビジネスモデルを
創出・構築しているグループです。

Alibaba Group | 阿里会展 Ali Conference & Exhibition

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

2.　アリババ交易会とは？（誕生のきっかけ）

KYOTSU

アリババ交易会

2009年世界金融危機をきっかけに、輸出が多い中国中小企業は国内市場を本格的に取り込まなければならなくなった。

その時、インターネットショッピングが急速的に伸び、巨大なマーケットとなる

アリババ交易会はそのタイミングに誕生し、中小企業のサポート役として、国内に巨大なB2B2Cのビジネスモデルを創出＆構築。

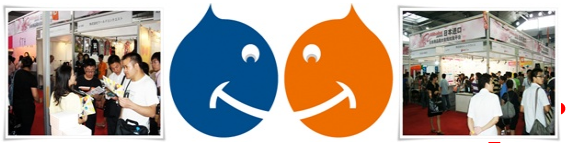
アリババ社としては、ネットのみならずリアルでも活用ができるよう日々進化しています。

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

3.　アリババ交易会とは？（何が可能か）

KYOTSU

アリババ交易会 Alibaba Group 阿里会展 Ali Conference & Exhibition



リアルセラー
アリババ、タオバオ登録セラー

- リアルで商品を触れ、試すことも可能
- ネットとリアルの集客の連動、いつでも購入可能

百添BuyTen.com powered by netprice

参加総人数　70万人
参加総企業数　5000社

中国のバイヤーへのリアルでの交渉（アリババが有望な面談企業を誘致）
中国への消費者へのリアルプロモーション
タオバオを使ったネットプロモーション展開支援　等が可能です。

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

3-1 アリババ交易会 2011開催概要

KYOTSU

期日	開催地	出展予定数	会場
終了 3月25－27日	厦門	600社	厦門国際会展中心
延期 5月21－23日	成都	600社	成都世紀城新国際会展中心
7月1－3日	広州	1500社	広州琶洲保利世貿博覧会
9月9－11日	杭州	1500社	杭州和平国際会展中心 杭州世貿展覧中心
11月24－27日	上海	1500社	上海世貿商城

■ 募集ジャンル：
アパレル、アクセサリー、デジタル製品、文房具、ベビー用品、日用雑貨、スポーツ、インテリア、工芸ギフト、食品、化粧品など

■ 想定来場者：
アリババ掲載企業（～中国最大B2Bサイト～阿里巴巴 1688.com）
タオバオの出店者（～中国最大C2Cサイト～淘宝）

中国国内有名小売バイヤー、貿易会社、商社、その他

■ 主催者：
中国各地政府およびアリババグループ

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

3-2 他社展示会比較

KYOTSU

↓圧倒的な集客力とコストパフォーマンス・知名度を誇っています！

	アリババ交易会（成都）	アリババ交易会（広州・杭州）	上海日本品展（B向け/C社）	上海での展示会（M社）
総来場者数	8万人	15万人	5万人	10万人
開催日数	3日間	3日間	4日間	4日間
出展企業数	400社	1200社	300社	400社
規模	12,000㎡	56,000㎡	6,500㎡	8,000㎡
ブースサイズ	3m×3m	3m×3m	3m×3m	3m×3m
ブース単価	約10万円	約11万円	約40万円	45万円

※2009年－10年調べ

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

3-3　過去の実績

KYOTSU

昨年度来場者数44万人、出展企業2,266社！

【２００９年】　※1元＝12.5円換算

開催地	来場者数	出展企業数（日本企業数）	広さ	契約受注金額（1社当たり）
第1回（広州）	10万人	402社（－社）	1.0万平米	75億円（1865.7万円/社）
第2回（杭州）	15万人	1200社（67社）	4.0万平米	112億5000万円（937.5万円/社）
第3回（成都）	8万人	400社（－社）	1.5万平米	50億円（1250.0万円/社）

【２０１０年】　※1元＝12.5円換算

開催地	来場者数	出展企業数（日本企業数）	広さ	契約受注金額（1社当たり）
第4回（広州）	14万人	724社（15社）	3.0万平米	137億5000万円（1899.2万円/社）
第5回（杭州）	20万人	1200社（68社）	3.5万平米	155億円（1291.7万円/社）
第6回（成都）	10万人	342社（4社）	3.0万平米	62億5000万円（1827.5万円/社）

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

3-4　昨年度参加者の声

	化粧品メーカー	アパレルメーカー
参加の背景	過去日本国内の展示会で中国人のオファーが強かったので、展示会ウケの良い商品という自信もあり、実際に現地で確認しようとした。	中国とのビジネスチャンスを求め。 日本市場では品質が良い物の販売価格が安すぎ、メーカーとして採算が合いにくい。 品質と価格があったとしてもロットが少なく、生産ベースにのりにくい。 輸出により日本製造業を元気にしたいと思ったため。
参加して良かった点	現状把握ができた	自社の製品の評価、手応え、問題点が直接わかった
参加にあたっての心構え	展示会後の販売ルートを押さえておくべき。 海外部門があれば良いが、これから進めていくのであれば、商流・物流はしっかりと確認しておくべき。	目的とセールスポイントを明確にしてから行くこと。 相手からはこちらの条件は何か、自分にはどういうメリットがあるのか、商品の強みはなんなのか、中国の物とどこが違うのか、など質問攻めです。
これから参加する企業へのアドバイス	決裁権を持っている人間が展示会には参加すべき。 商品情報を即答できることに加え、契約内容や販売内容（数量・価格・納期）をその場で判断するスピード感が大変大事になる。	参加することに意義がある。 自社の強み、商品の強みがはっきりしていると商機が広がります。

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

4.　出展についての詳細（オススメ展示ブースご紹介）

KYOTSU

オススメ展示ブースのご紹介

Space + Present Package　おすすめ豪華パッケージ

一部設計を豪華にし、ご用意したプレゼントパッケージです。
価格 20,600RMB/ブース
企画管理費（10％）
合計 22,660RMB　　※RMB=元

＊1ブースのサイズ　3m×3m
＊1社何ブースでも購入可
＊看板、机、椅子2脚は設置。1ブースごとの区切り。
＊その他、スタンダードブース等もございます。

その他、東北地方をバックアップするプロジェクトも開始！

東北応援プロジェクト 実施内容

東北地方応援パッケージ

＊東北応援（東北を中心に震災で影響を受けた企業）
スタンダードパッケージの8,800RMBが無料となります。
おすすめ豪華バージョンにする場合は、11,800RMBとなります。

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

5.　出展までのスケジュール

KYOTSU

ステップ		出展者様	マーケティン
1	お申込受付	申請書類作成	審査・申請書翻訳等 出展までをサポート
2	参加確定 (申込〆切)	出展費用お振込 (振込完了次第参加確定)	海外送金代行
3	事前準備 (国内)	展示品・配送、レンタル什器、航空券・宿泊手配	現地への物流・ 通関、航空券・宿泊手配等 出展までの各種サポート
4	ブース設営 (中国)	現地にてブース設営 (前々日入り、前日準備を推奨)	
5	交易会	ご商談 (最終日、撤収と積戻し等手配)	
6	ご帰国		

会場	申込受付	申込締切	事前準備	ブース設営	交易会	ご帰国
広州	4/1	6/3	ーー→	6/29,30	7/1-3	7/4
杭州	4/1	8/12	ーー→	9/7,8	9/9-11	9/12
上海	4/1	10/21	ーー→	11/22,23	11/24-27	11/28

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

6. Q&A－1

KYOTSU

Q 中国語が出来ませんが出展しても大丈夫でしょうか？

A 交易会期間中の出展ブースでは **通訳が専属ではないため、別途、専任通訳のご手配をお勧め致します。**
申込み、審査、出展契約等は阿里会展社と中国語で行いますが、
中国語が必要な部分は弊社がサポートしますので大丈夫です。

Q 中国阿里会展社による審査で通過出来ないのはどのような場合ですか？

A 審査を通過しない理由は主に以下の通りです。

(1) 商品業界が2011年ネット商品交易会の参加業界範囲外の場合。
参加業界範囲：
アパレル、アクセサリー、デジタル、文房具、ベビー用品、日用雑貨、スポーツ用品、
インテリア装飾用品、工芸ギフト品、食品、化粧品などの消費関連品
(2) 同カテゴリー商品の申し込みが想定枠をオーバーした場合
(3) 展示ブースが既に売り切れた場合
(4) 出展商品の中国国内におけるネット販売が難しい場合
(5) 出展候補企業様の企業情報に虚偽があった場合

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

6. Q&A－2

KYOTSU

Q 展示ブースには標準でどのような設備がありますか？

A 展示ブースの設備は以下の通りです。
看板：展示ブースの看板
家具：商談テーブル1台、椅子2脚、ブース用絨毯
電気：電源コンセント(220V)×１、照明灯×2
※電源は220V（日本は100V）となりますので、通常は変圧器が必要になります。
詳しくは持ち込み製品の仕様をご確認ください。

Q ブースの費用以外に、どのような費用がかかりますか？

A 展示ブースの設備を追加する場合、什器をレンタルする場合等にはオプション費用が発生します。
その他、サンプルを現地に運ぶ際の物流費、現地滞在中のホテル、交通等の費用がかかります。
ホテル、旅行、通訳の手配は弊社にてご紹介いたします。詳しくはお問い合わせください。

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.

KYOTSU

株式会社　教通

〒106-0032　東京都港区六本木　3-15-21　鶯ビル7F

電話:03-5411-5711
Fax:03-5411-5037

お気軽にお問い合わせください。

Copyright © Builder-Japan Co,Ltd.