

中国市場を攻略せよ！ 日本のアパレルが国境を超える日

- OpenTalkS! -

「12億人の消費者！安い人件費」といったうたい文句で、様々な経済誌が中国進出を煽っていたのは10年、15年位前になるでしょうか。中国の物価・人件費の上昇やチャイナリスクといった要因からか、最近ではあまりそういった声は聞かなくなりまりました。しかし、こと越境ECに関して言えば実は今が熱いんです！！
「やってみたいとは思うけど・・・ねえ」というのが越境ECに対する皆様の思いだと推測いたします。なんとなく一步を踏み出せない理由は一言でいえば「よくわからない！」に尽きるのではないのでしょうか。
そうなんですとにかく中国越境ECは始め方もルールも法律も物流もプラットフォームもよくわからないことだらけ。そんな中国越境ECについて物流面のイントロ部分を集めてみました。

拡大の一途をたどる中国EC市場

中国のEC市場は2016年の時点で100兆円（日本は2016年時点で約11兆円）を超える規模となっていますが、2019年には二倍を超える225兆円規模になると予想されています。ECを利用する中国人消費者も2016年の段階で4億6000万人（すごい！）でしたが、今後数年でさらに2億人ほど増える見通しということです。

日本の総人口が1億2700万人であることを考えると、いかに途方もない数字であるかが思い知らされますね。

中国への商品配送方法（物流）ってどうなってるの？

ただでさえ分かりにくい越境ECですが、物流面の話になるとさらに情報はすくなくわかりにくいという声を多く聞きます。中国への越境ECにおける物流は大きく分けて三種類【EMS】【保税区】【直送モデル】になります。

【EMS】

いわずと知れた国際スピード郵便（ExpressMailService）。郵便で直接日本の倉庫から中国の消費者まで商品を送ってしまう方法です。値段が高い、通関で止まる可能性がある、税法的にグレー等、ビジネスとして使用するにはデメリットが多い><

【保税区】

越境ECのために中国政府によって整備された特区。2012年に5つ都市（上海、重慶、杭州、寧波、鄭州）に整備されたのを皮切りに現在では中国全土に保税区が整備されています。越境EC試験区ともいわれます。在庫を中国国内の保税倉庫にいれそこから消費者に発送する方式。「保税区を利用すれば安く済む」とよく言われますが、中国に在庫を持つ必要があり、また容易に商品を戻すことはできません。安く大量に送ることはできますが在庫リスクがついて回る方法になります。

2017年に中国で越境ECの法令が改正された際は、販売できなくなった種類の商品が大量に廃棄されるといった事態になりました。

【直送モデル】

EMS同様、直接日本の倉庫から中国の消費者まで商品を送るため、在庫リスクはほぼゼロ。

さらに中国の越境ECルールに乗っ取っており、税法的にもコスト的にも◎な方法。

	コスト	在庫リスク	確実性	税制面
EMS	高	なし	▲	グレー
保税区	低	あり	○	適法
直送モデル	低	なし	○	適法

直送モデルと【三単合一】

いいこと尽くめの直送モデルですが、こちらを利用するには【三単合一】というルールを理解する必要があります。

3つの情報を事前に中国税関に引き渡すことによって、保税区モデルと同じ税率が適法されるうえに、直送のため在庫リスクを抱えることなく、間違いなく中国国内の消費者に商品を届けることができます。

その3つの情報とは【オーダー情報】【決済情報】【物流情報】になります。中国では越境ECでの一度の購入金額上限は2,000元、一人の年間購入金額の上限は2万元とされています。（1元=17円、2018年4月）

購入金額と個人の紐づけを行うため、先ほどの三つの情報が必須となってきます。それを事前に中国側に渡すことにより、税制面でも優遇され物流面でもメリットの大きい直送モデルを利用することができます。

一步踏み出してみよう！

直送モデルを使えばリスクも少なく、コストも低く越境ECが始められる！そんな気がしてきますよね。

でも三単合一の情報をすべてそろえて中国税関に渡すってかなり難易度高いですよね。オーティエスでは協力会社のウィーンゴ株式会社様と組むことにより、直送モデルを使った越境ECをお手伝いしております。

今後もオーティエスは様々なニーズに対応できるようなサービスをご提供していきます。