

2016年
3月11日
(金)

13:30 ~ 15:00 (受付13:00~)

いつも × アルプス物流

＜中国2大モール活用＞ 越境EC本格参入手法セミナー
「中国向け越境EC」+「訪日客リピート獲得」必勝モデルとは？

～大手家電企業が月商3億販売した越境EC物流の「特別区の保税モデル」を活用した事例～

中国のEC市場60兆円の約80%を占めると言われる「天猫」と「JD.COM」において、日本法人で日本製品を販売可能になった「天猫国際」「JD World wide」へ本格参入する企業が急増しております。日本の小売市場の成熟が続く中で、成長が期待できる中国の個人消費と訪日客需要をEC活用で取り込むポイントや、越境EC物流の最新事例をお伝えします。

【セミナー参加者特典】

特別編集「中国視察&越境EC最新事情レポート」を進呈！
(A4・6ページ程度 株式会社いつも、立川氏執筆)

■ 中国2大モール参入でEC事業拡大へ
中国向け越境EC参入モデルと月商3億円突破事例紹介

- ・中国向け越境ECが注目される理由と実態
- ・中国2大モールの可能性と活用モデル
- ・「天猫国際」「JD World wide」参入ポイント
- ・天猫国際へ大手家電小売企業の参入事例
- ・中国モール活用で訪日客+リピートモデルを実現

株式会社いつも

■ 中国向けEC成功の鍵は越境物流にアリ
コスト&お届け時間80%減も！
「特別区」活用の新越境物流モデル

- ・問合せ急増！中国向け越境EC物流の本命モデル
- ・中国政府の個人輸入規制の動きと対処法
- ・越境EC物流の関税・検疫の対処法
- ・越境EC物流コストとリードタイムの解決策
- ・訪日需要を最大限に取り込む「特別区」活用モデル

株式会社アルプス物流

【講師紹介】

立川 哲夫 (たつかわ てつお)

株式会社いつも、
事業推進部 部長 兼
グローバルEC戦略担当



東証1部上場コンサルティング会社にて新規事業立ち上げ支援を多数経験後、株式会社いつもにてオムニチャネルプロジェクトにも携わりながら、オムニチャネル先進事例を日本流に展開するために、ニューヨークやシカゴへ視察を行いながら先進事例収集を行っている。最近では中国向け越境モデル構築と参入のサポートにも携わり、ECの本格拡大志向の企業サポートを行っている。EC業界誌への執筆も多数行っている。

【株式会社いつも、概要】

Eコマースビジネスに特化し、日本、米国、アジアを対象にコンサルティングサービスやサイト構築、プロモーション、運用、物流にかかわる業務を総合的に提供している。8年間で7000社超の法人と業界最多クラスの取引実績を持ち、Eコマースの全てのプラットフォーム、自社サイト、紙通販、実店舗、楽天市場、ヤフー、ボンパレモール、DeNA、amazonまでの総合支援を行っている。最近ではオムニチャネルや越境EC支援も強化している。

志村 岩男 (しむら いわお)

株式会社アルプス物流
国際物流部



2006～2014年までアルプス物流の中国での合弁会社へ出向し、日系企業の中国での商物流の構築をサポート。中国語も堪能で中国税関、検疫局の事情に精通しており、中国内特別区を利用した非居住者在庫運用や保税スキーム構築を得意とする。

【株式会社アルプス物流 概要】

アルプス物流は中国に8現法30拠点を構え、「中国で総合物流を自社運営」する物流会社です。保税・非保税倉庫マネジメントについて豊富な実績を持ちます。EC物流については同じグループ会社である株式会社流通サービスとコラボし国内、越境EC物流のサポートを行っている。中国でも日本と変わらない環境・品質で物流サポートを提供中。

＜展示会出展のご案内＞

第32回流通情報システム総合展

リテールテック JAPAN 2016

3月8日から11日まで、東京ビッグサイト東1・2ホールにて開催される「リテールテックJAPAN2016」に出展いたします。サトーブースでは、「オムニチャネル時代の人・モノ・情報をつなぐ最後の1cm」をテーマに、訪日外国人客へのおもてなしとプロモーションを支援するインバウンドソリューションや、オムニチャネルを支える物流業務の正確化・省力化を実現するさまざまな自動認識ソリューションを紹介いたします。セミナーとあわせて、是非サトーブースにもお立ち寄りください。

展示会概要

展示会名称：リテールテック JAPAN 2016

主催：日本経済新聞社

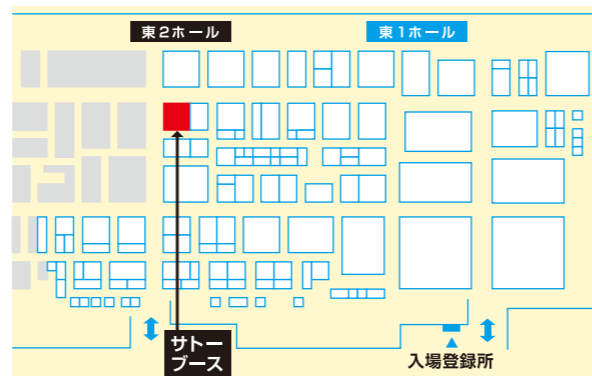
会期：2016年3月8日(火)～11日(金)

10:00～17:00 (最終日は16:30まで)

会場：東京ビッグサイト

東1・2ホール

小間番号：東2ホール RT1337



—サトーブース—
東2ホール | RT1337

www.sato.co.jp



人・モノ・情報をつなぐ

最後の1cm[®]
lastofthelastcentury

インバウンド・オムニチャネル物流 セミナー

— 消費者に快適かつ楽しいお買い物体験を —

多様化する販売形態を支える店舗と物流の業務改善を提案

会場：東京ビッグサイト

会議棟7階 703会議室

主催：株式会社サトー

参加費無料
各回定員90名

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

弊社はこれまで、自動認識技術でリテール市場における正確・省力・省資源を実現するソリューションを幅広く提供してまいりました。これらの実績を踏まえ、ご協力いただいているパートナー様とともに、「インバウンド」「越境EC」「オムニチャネル」など、いま注目のキーワードに関連するセミナーを開催することとなりましたので、ご案内申し上げます。

当日は、さまざまなご質問、ご要望をお聞きする質疑応答の時間も設けております。

皆様におかれましては、ご多用とは存じますがぜひご参加くださいますよう、お願い申し上げます。

敬具

株式会社サトー

11:00～12:30 ロジスティクス・システム研究所 × サトーソリューションアーキテクト

オムニチャネル時代に要求される物流センターのあり方とは？

～バーコード中心から多様な自動認識ツール活用への拡がり語る～

13:30～15:00 ジャパンショッピングツーリズム協会 (JSTO) × サトー

外国人観光客が『笑顔で来店する』しくみ

～失敗しないための3つの法則～

11:00～12:30 郵船ロジスティクス × サトー

グローバル物流の電子化がもたらす効果
輸入管理業務コストを半減するためには？

13:30～15:00 いつも × アルプス物流

参加者特典付

＜中国2大モール活用＞ 越境EC本格参入手法セミナー
「中国向け越境EC」+「訪日客リピート獲得」必勝モデルとは？

～大手家電企業が月商3億販売した越境EC物流の「特別区の保税モデル」を活用した事例～

※各回30分前から受付開始

お申し込みはこちら

<http://www.sato.co.jp/event/rt2016>



2016年
3月10日
(木)

11:00 ~ 12:30 (受付10:30~)

ロジスティクス・システム研究所

×

サトーソリューションアーキテクト

オムニチャネル時代に要求される
物流センターのあり方とは？

～バーコード中心から多様な自動認識ツール活用への拡がり語る～

EC市場は2020年には約20兆円に達すると予測され、「オムニチャネル」という言葉が一般化するなど販売チャネルの多様化が進んでいます。

オムニチャネル時代に要求される物流センターのあり方について、バーコードとその他自動認識技術の違いを含めてお伝えします。

■オムニチャネル時代に要求される物流センターのあり方とは？

- ・オムニチャネル時代の物流センターのあるべき姿
- ・オムニチャネル時代にバーコードだけで効率化が実現できますか？
- ・生産性向上の新しい考え方

株式会社ロジスティクス・システム研究所

■音声認識システムの活用がバックヤードを変える！

- ・物流現場における音声認識システムの活用事例
- ・音声認識システム導入事例とその効果
- ・失敗しない音声システム導入の進め方とは

サトーソリューションアーキテクト株式会社

【講師紹介】

實藤 政子 (さねふじ まさこ)

株式会社ロジスティクス・システム研究所
主任研究員
サトーソリューションアーキテクト株式会社
コンサルティングパートナー



九州大学法学部法律学科卒業。物流センター構築、WMS開発および物流改善を中心に、3PL・冷凍倉庫業者・食品製造・卸売業・アパレル・ECサイトなど、120センターを超える改善・システム構築の実績を持つ。

(社)日本ロジスティクスシステム協会認定「ロジスティクス経営士」。著書に、『図解入門ビジネスWMS導入と運用のための99の極意—物流改善』『物流効率化「超」実践マニュアル』(秀和システム出版)、『WMS入門 初級編』(日本工業出版)がある。

【ロジスティクス・システム研究所 概要】

ロジスティクス・システム研究所は、「物流業務プロセスの効率化および自動化」をスローガンに掲げ、ICT技術を活用したシステム提案と世界に目を向けた最新の物流技術導入コンサルティングを行っている。

13:30 ~ 15:00 (受付13:00~)

ジャパンショッピングツーリズム協会 (JSTO)

×

サトー

2016年
3月10日
(木)

外国人観光客が『笑顔で来店する』しくみ

～失敗しないための3つの法則～

2015年度の最新データをもとに、直近のインバウンド需要が今後も伸長する見込みやそのトレンドをご説明します。特に免税店の伸長は著しく、その必要性と課題点も含め百貨店での成功事例などもご紹介いたします。インバウンドマーケティングでは、自社の強み、PRポイントをしっかり見極めつつ、さらにインバウンドの特性をしっかりとおさえ、日本人対象と同じように行うことの重要性を解説。お金をかけずにできる施策の実例をご紹介します。また、販売促進施策として「地域連携」「目の前の訪日ゲストの満足度を上げる重要性」についてお話いたします。

■訪日観光客に喜ばれるお店作り直近のインバウンド需要

- ・免税店の必要性と課題点
- ～百貨店での成功事例からインバウンドマーケティング販売促進施策～

一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会

■サトーのインバウンド・ソリューション

- ・自動認識技術でおもてなしとプロモーション
- ～InboundWorksのご紹介～

株式会社サトー

【講師紹介】

篠原 卓 (しのはら たかし)

(一社)ジャパンショッピングツーリズム協会 (JSTO)
おもてなし事業者向け専任講師
USP JAPAN 顧問



流通業に関わり30年余り。製造・輸入・卸売企業の経営に携わり経営者の経験も豊富。近年は、企業再生コンサル、起業支援、人材育成事業、研修講師業に関わり、さらにJSTOに参画しインバウンドマーケティングのアドバイザーとして講師を務める。

【ジャパンショッピングツーリズム協会 概要】

世界中を旅行されるお客様に「ショッピングと言えば日本」と思い出していただける、いわば日本を世界一のショッピングディステーションとすべく、平成25年9月、観光業や流通業をはじめ幅広い民間企業によって設立。国の観光立国実現に向けた戦略とも連動し、国土交通省、観光庁のみならず経済産業省や地方自治体、商工会議所との官民連携や、地域エリアが参加したオールジャパン体制で推進している。

11:00 ~ 12:30 (受付10:30~)

郵船ロジスティクス

×

サトー

2016年
3月11日
(金)

グローバル物流の電子化がもたらす効果
輸入管理業務コストを半減するためには？

国際物流では、サプライチェーンにまつわる課題が存在します。例えば、貨物と書類に不整合が発生した場合、地理的、言語的問題のため修正作業は煩雑になります。また、貨物の明細を目視でチェックする場合、荷受作業に多大な労力を費やすことになります。これらの課題を解決するポイントは何か？電子化と1枚の物流ラベルがつかない改善事例をもとに解説します。

■グローバル物流の電子化がもたらす効果

- ・海外調達物流のあるべき姿
- ・現在の海外調達物流作業の課題

■郵船ロジスティクスとサトーが構築したソリューション

- ・改善ポイントや着眼点、導入事例を紹介

郵船ロジスティクス株式会社

株式会社サトー

【講師紹介】

新井 忠 (あらいただし)

郵船ロジスティクス株式会社
総合開発営業部 SCMソリューション課
ITソリューションチーム リーダー



日本郵船(株)のシステム子会社である、(株)NYK Business Systemsより出向。倉庫管理システム、クロスドックシステム、ベンダー管理システム、物流可視化システム等、多くの物流関連システムの構築、導入にSE、プロジェクトマネージャとして携わる。香港やアメリカでの駐在、海外拠点でのシステム導入で得た知識・経験を活かし、グローバルな物流管理を可能とする仕組みを、多様な企業に提供している。

【郵船ロジスティクス 概要】

郵船ロジスティクスは、海上・航空フォワーディング事業とコントラクト・ロジスティクス事業を柱に、世界41の国と地域に展開する470以上の拠点ネットワークを活かして、多様化・高度化するお客様のご要望に陸・海・空の最適なソリューションでお応えしている。

お申し込みはこちら

<http://www.sato.co.jp/event/rt2016>

