

越境ECのトレンドと 日系企業の取り組み課題と事例

2026年4月21日（火）10:00-11:15 会場&Zoom開催／

中国の越境ECは、制度発足から約10年、市場規模もこの10年で2倍に拡大し、中国の貿易政策における国策としての重要性も一層高まっています。

こうした動向を踏まえ、本セミナーでは、中国最大級の直販小売企業である京東（JD.com）の日本法人、株式会社フランクジャパンより、営業部長 岩井隆人氏を講師にお招きし、中国越境ECの最前線についてご講演いただきます。

“日本にしながら” リスクをおさえつつ中国の高購買力層へアプローチする具体策や越境ECの最新動向、そして今取るべき戦略について、実務的な示唆をお届けします。

中国市場のリアルな動向が気になる！見直してみたい！ みなさまにとって、必見の内容です。

～JD.COMの越境EC〔京東全球購〕の強みとは～

- ✓ 自社直販×正規品保証による圧倒的信頼性 …… ブランド価値を守りながら販売拡大
- ✓ 高所得者層を中心に7億人のアクティブユーザーにアクセス …… 本物志向の購買力の高い顧客
- ✓ 最速配送×自社物流 …… 顧客の信頼を勝ち取る強靱なサプライチェーン基盤

講演内容

「越境ECのトレンドと 日系企業の取り組み課題と事例」

講師：岩井隆人氏

1. JD.COMのご紹介
2. 越境EC制度と市場トレンド
3. 日系企業が抱える課題
4. 取り組み事例
5. まとめ

講師

2017年、株式会社フランクジャパンに入社。中国EC大手 JD.COM（京東）向け越境ECビジネスに従事し、主に加工食品・飲料・酒類分野における日本企業の中国市場展開を推進。特に日本酒分野では、JD.COM及びJETROと連携して日本酒販売ビジネスプロジェクトを立ち上げ、販売戦略の策定から顧客支援、運営全般までを主導する。

また、日本企業に対して中国EC市場の実情を正確に伝えるため、在上海日本国総領事館、農林水産省、国税庁などが主催するセミナーの講演実績を多数有する。現在は JD.COM 日本法人の中心メンバーとして、日本企業の中国EC進出を支援し、JD.COMのインフラを活用した新たなビジネス創出をリード。日本の優れた商品と中国市場をつなぐ架け橋として、戦略立案から実行支援まで幅広く取り組んでいる。



株式会社フランクジャパン
営業部
部長 岩井隆人氏

フランクジャパン
京東 (JD.COM)

京東 (JD.com)

中国最大級の総合Eコマース (EC) プラットフォーム。1998年、劉強東氏が中関村で始めたCD-R販売店を起源とする。偽造品が横行する中で「正規品・低価格・優れたサービス」を掲げ、電子領収書の導入などで信頼を確立。2004年にECへ完全移行し、倉庫・配送・在庫管理まで一貫運営する垂直統合型モデルを構築した。現在は小売、物流、テクノロジー、ヘルスクエアなどを展開し、「サプライチェーンを基盤とした技術・サービス企業」と位置づける。従業員約90万人、14年NASDAQ、20年香港に上場、Fortune Global500（2025年45位）を果たしている。



開催概要

日時：2026年4月21日（火）10:00-11:15
形式：ハイブリット開催（会場&Zoom）
会場：日本商工会議所 4階会議室AB
（東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル4階）
<https://www.jccci.or.jp/about/access/index.html>
定員：会場30名 / オンライン100名
講師：株式会社フランクジャパン 岩井隆人氏
参加費：無料
主催：日本・東京商工会議所
協力：株式会社フランクジャパン

お申込はこちら

<https://forms.gle/Q8nAXd6bRVVCETPU7>



締切：4月17日（金）

<お問合せ先>

日本・東京商工会議所 国際部 担当：梅田・矢野・松岡
TEL：03-3283-7647 / Email：kokusai@tokyo-cci.or.jp