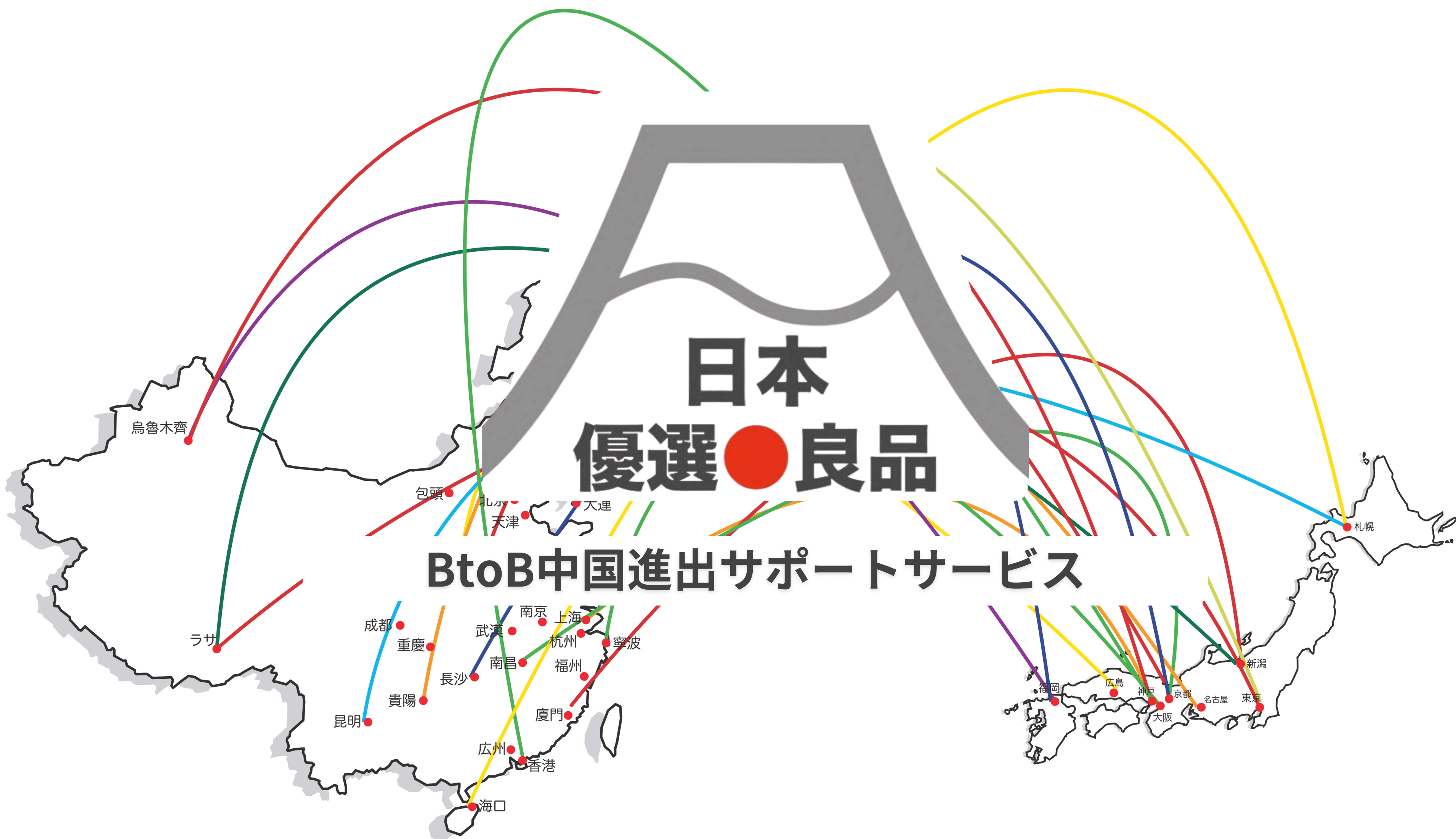


WeChatミニプログラム×BtoB越境ECプラットフォーム



日本優選良品とは

WeChatミニプログラムを活用した
BtoB卸特化型の越境ECプラットフォーム



日本企業の商品を中国全土のバイヤーへ
効率的に紹介し、最短距離での市場アプローチを支援

日本優選良品3つの大きな特徴

1.圧倒的なリーチ力

10万社以上の中国代理店・法人データベースへ直接アプローチが可能です

2.フルパッケージの代行支援

輸出手続き・集客・受発注・集金・発送・カスタマー対応まで
煩雑な業務を一括代行します

3.安心・安全な決済システム

代金は**日本円での前払い制**

為替リスクや回収リスクが一切なく

国内取引と同様の感覚でビジネスを展開できます

WeChatミニプログラムとは？

日本の「LINE」アプリをイメージすると理解しやすくなります



最新事例（2025-26）：

「中川政七商店」のデジタル会員証や、「アサヒ飲料」のキャンペーンほか

アプリDL不要で、会員証や販促施策がそく使える便利さ



同じ仕組み：

WeChatの中で動く
「幾つもの小さなアプリ」

中国では数百万個存在し
生活の全てをカバーする
重要なインフラ

日本メーカー様にとっての「WeChatミニプログラム」



ダウンロード不要

ユーザーは新たにアプリを入れる必要がありません。QRコードを読み込むだけで即座に起動します。利用のハードルが圧倒的に低いです。



開発コスト削減

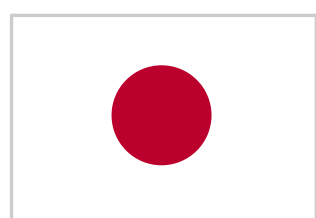
iOSとAndroidを別々に開発する必要がありません。1つの開発で両方のユーザーにアプローチでき、開発期間もコストも大幅に抑えられます。



14億人にリーチ

中国全土で生活インフラとなっているWeChat。そのユーザーIDと連携するため、会員登録の離脱を防ぎスムーズに顧客化できます。

卸し・BtoB



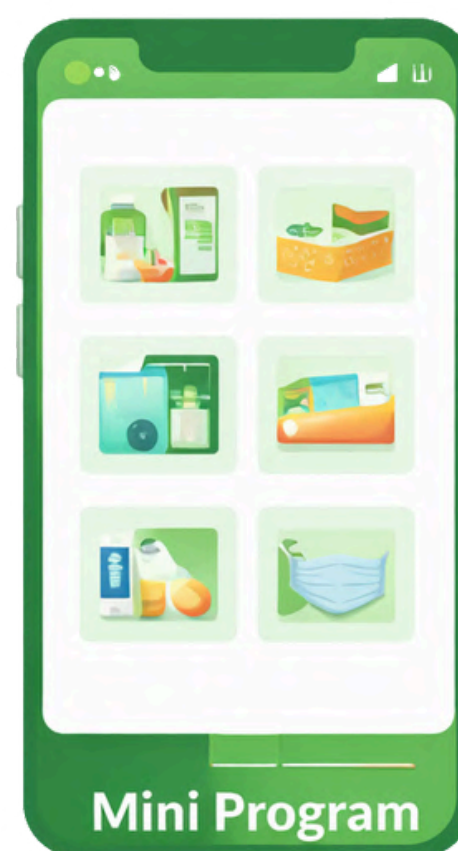
メーカー様



①商品アップ



②商品アップ



③商品情報



社群を活用



10万社の代理店
法人



卸売りの注文（数千～数万個）



日本のメーカー様から商品掲載の依頼を受けて、自社システムにアップロード。これらの情報は10万社の代理店・法人のスマホに同時に配信されます。

商品情報を見た中国の代理店や法人は質問等を経て、アプリ内で卸の発注を掛けます。受注数は数千から数万という単位となり代金も原則前払いなのでリスク無くお取引が出来ます。納品は国内取引と同様、弊社宛となるためややこしい貿易、通関業務も全て弊社が行います。

\バージョンアップした/

日本優選良品の越境ECだと 中国販路は **こう広がる**

現地法人



現地バイヤー



現地代理店

インフルエンサー
スカウト

お客様商品



別途オプション

GEO
CHINA



現地AI推薦枠に掲載で認知度上昇

販売チャネルやWECHATの
ミニプログラム内ページまでの直接導線

爆発的な集客を取りこぼさない





旧・日本優選良品 と 新・日本優選良品 の比較

サービス内容の違いがひと目でわかる比較表

項目	旧・日本優選良品	新・日本優選良品
 カタログ	○	 現地流行に精通した専任スタッフによるカタログ制作
 現地へのアプローチ	WeChatミニプログラム内 「日本優選良品プラットフォーム」に掲載	 WeChatミニプログラム内 「日本優選良品プラットフォーム」に掲載
 現地へのアプローチ	WeChatミニプログラム社群を 使ったマーケティング	 WeChatミニプログラム社群を 使ったマーケティング
 現地へのアプローチ	—	 現地SNSに精通した専任スタッフによる マイクロインフルエンサー／ミドルインフルエンサー／ メガインフルエンサーから、商品や世界観に合った 人材をスカウト ▶ 提案 ▶ 交渉 ▶ 拡散
 現地へのアプローチ	—	 10万社の現地法人／代理店／バイヤーへの 直接営業
 特別オプション	—	 「GEO CHINA」 現地AIによる推奨枠から、販売チャネルや 「日本優選良品プラットフォーム」に直接導線をつくり、 認知から購買意思への訴求を取りこぼさない施策。 3ヶ月 24万5000円 (税込)

WeChat社群とは？

社群（コミュニティグループ）の背景と目的

- 中国で注目される簡易的な顧客管理システム
- 共通の趣味や背景を持つ人々のコミュニケーション基盤
- ブランドが顧客と直接つながるチャネルとして発展

WeChat社群とは何か

- WeChat上のグループ機能を使ったコミュニティ
- LINEのグループチャットに類似、1グループ最大500人
- ECビジネスや顧客管理まで行う統合プラットフォーム

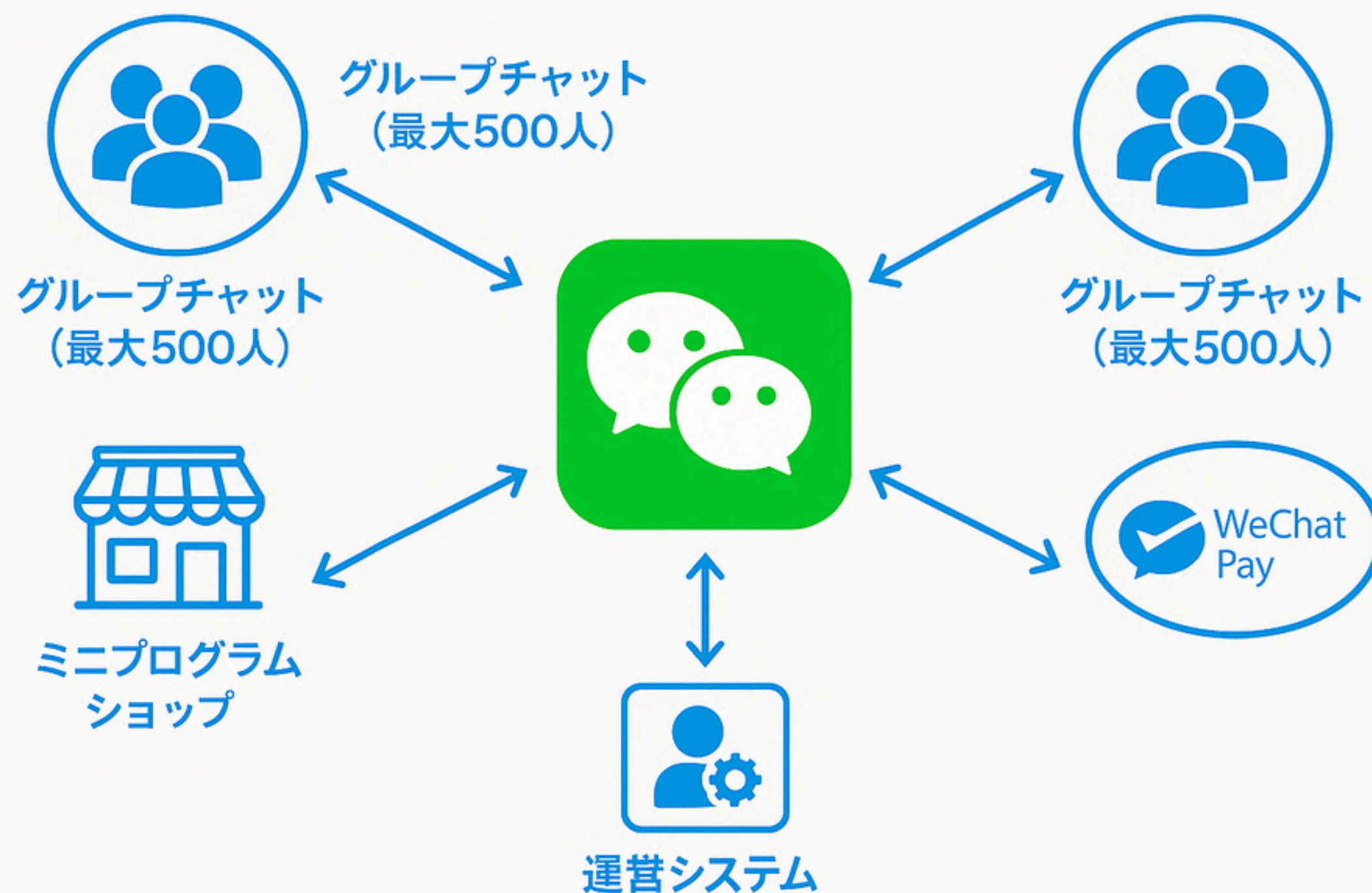
最大500人の参加者

大規模なグループ運用が可能、
数千グループ単位で数百万人への
情報発信も

簡易的なCRMツール

低コストで顧客ロイヤリティを向上、
直接フィードバックの収集が可能

WeChat社群システム



グループチャット

グループ最大500人、複数グループで数百万人規模のユーザー管理が可能

ミニプログラム

グループからミニプログラムショップへ直接誘導し、ECビジネスを展開

WeChat Pay連携

シームレスな決済システム統合で購買体験を向上、顧客データ収集も容易

管理者運営

専門チームによるグループ管理、Q&Aの対応、コンテンツ配信など多角的な運営

データ活用

ユーザー同士の情報交換や交流によるエンゲージメント向上

ユーザー間交流

ユーザーフィードバックを直接収集し商品開発やマーケティングに活用

サービス価格・料金体系

登録・初期費用

備案登録*+法人データ登録申請代行費用 120,000円

*中国の税関へ成分や仕様を申請登録

自社紹介ページ作成+システム登録費・使用料金 500,000円

*写真撮影含む

通関手数料（書類作成含）+配送料（1.2m³以内） 200,000円

初期費用820,000円（税込902,000円）

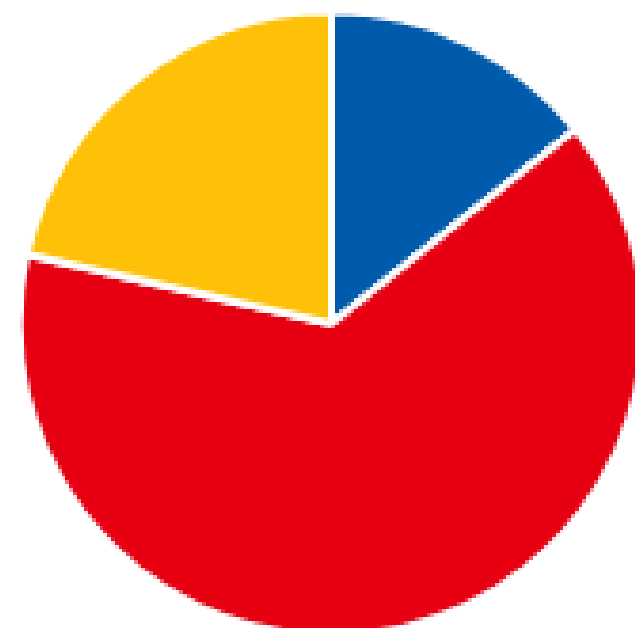
倉庫費用（年間） 120,000円

月額費（年払い） 960,000円

※80,000円 × 12ヶ月

総計1,900,000円（税込2,090,000円）

初期費用内訳



■ 備案登録・申請代行

■ ページ作成・システム登録

■ 通関手数料・配送料

月額費用に含まれるサービス

- 注文管理、発送代行、売上回収代行
- サイト情報発信広告
- キャンペーン企画立案、実施
- 社群活用（紹介販売/企画立案/実施）
- 顧客対応（チャットでの直接対応）
- ページ解析、分析レポート
- セット販売企画立案/実施
- 対顧客トラブル処理

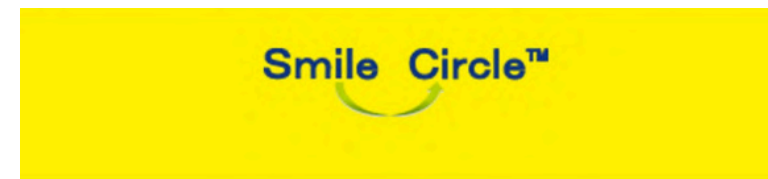
お取引先企業様一例



同时，公司开始了新的业务，在2021年8月发布了电子商务网站“美容和健康Marche itscoco”。策划开发了两个项目作为首批原创产品，即“全能面膜皮花”和“日常护理面膜皮果”，并与科学的产品一起推出，开业两小时内就有2000多名注册用户。



未来，该公司打算增加自己的原创产品阵容，并储备全系列的商品，使该店发展成为一个能够满足消费者对美容和健康关注的地方。



我们希望将美味的食物带给你
我们工作在黑暗中

在日本，有许多工匠并不擅长他们的行业和手艺，还有许多“美妙的东西”还没有出现。我们在全各地寻找这样的手艺人，并将“独特的美味”带到了人们面前。我们致力于为创造产品的人、销售产品的人和购买产品的人的脸上带来笑容。我想帮助把笑容带到每个人的脸上。我们愿意帮助实现幸福的循环。



ABOUT US



迪门特是一个从西班牙文中创造出来的词，这是一个由西班牙文的'dicha'（迪卡）和'mente'（门特）组合而成的词，意思是心。我们希望让参与我们业务的每一个人都感到高兴和满足。通过我们的产品，我们希望通过提出和使用好的产品，使消费者和商业伙伴满意。并始终怀着感激之情，我们将继续发现和开发当今不断变化的世界所需要的产品。



ABOUT US



在宫古岛，一个由珊瑚礁组成的天然岛屿。
泡盛已经有超过70年的酿造历史。
宫古岛位于冲绳主岛西南310公里处，形状类似于漂浮在闪亮的蓝色海洋中的鳐鱼。
这个由珊瑚礁组成的岛屿，四季都是郁郁葱葱，丰富的亚热带自然环境在这里不断孕育。



さらに詳しく



メニュー

BtoBビジネスモデルの全体像

14ページ～

社群マーケティング手法

16ページ～

実績事例

21ページ～

販売実績データ

24ページ～

データベース活用法

25ページ～

サービス価格と料金体系

27ページ～

会社・チーム紹介

29ページ～

パートナーシップ

30ページ～

まとめ・次のステップ

31ページ～

主要実績・これまでの歩み

33ページ～

BtoBビジネスモデルの全体像

1

メーカー様の商品情報を「日本優選良品」へアップロード
弊社が専門的な視点で商品情報を最適化します

2

商品情報が10万社以上の代理店・法人のスマホに同時配信されます

3

情報を見た代理店・法人はアプリで「卸の発注」を掛けます
受注数は数千～数万単位になります

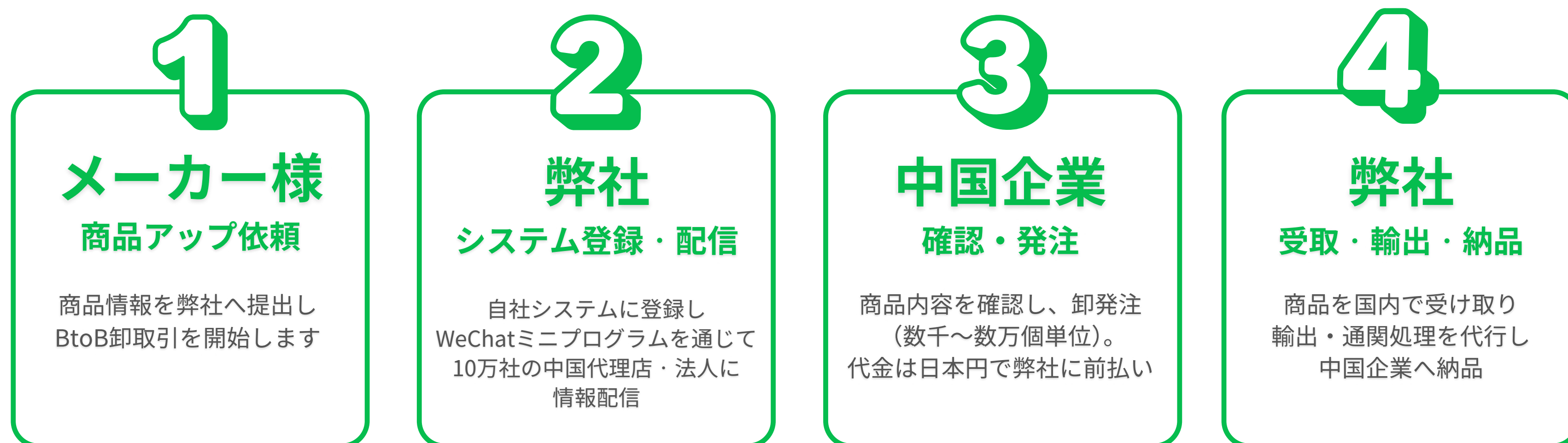
4

代金は原則前払いでリスクなくお取引が可能
貿易・通関業務も全て弊社が対応します

5

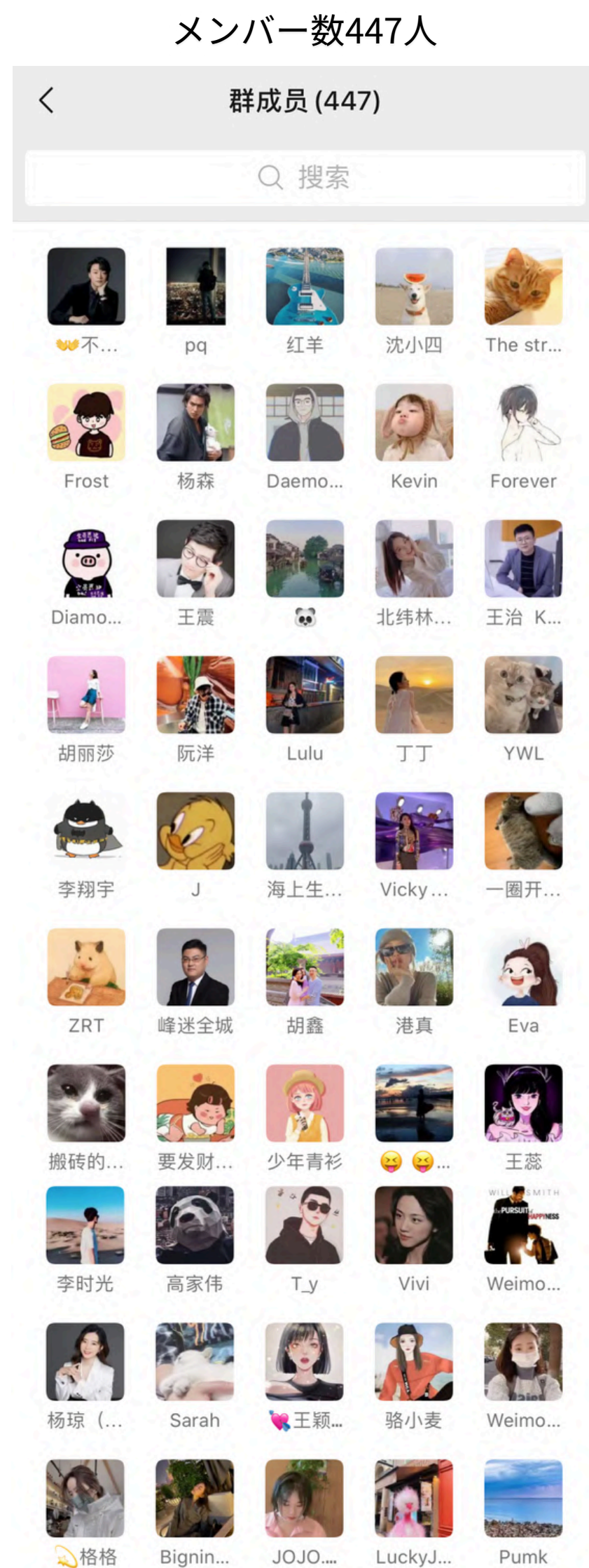
国内取引と同様の納品で、煩雑な手続きなし
大口ロット取引で継続的な販路拡大を実現します

日本優選良品のBtoB卸取引フロー



- ➡ 弊社は利益10%上乗せで販売
- ➡ 契約期間は3年（以降1年ごと自動更新）
- ➡ 契約満了後は中国企業と直接取引も可能
- ➡ メーカー様はリスクなしでBtoB取引が可能（代金前払い・日本円決済）

商品を買うお客様は社群という WeChat独自のグループに属しています



1. 社群とは

主に趣味やエリアにより、たとえば「小学生ママ」「釣り」「コスメ愛好家」「上海在住」など、さまざまなグループ（社群）に属している。**1社群500名。**

2. 社群メンバーの特徴

同じ趣味や出身地、住んでいる場所が同じであることから、**社群メンバーは仲間意識が強く、信頼性も高い。**

3. 社群内での商品紹介の特徴

グループ（社群）では、趣味や属性に合った商品を販売できる。ただし、実際には「販売」というより「紹介」という形になる。

4. 購入率の高さ

「メンバーの紹介」のため、**購入率は10～30%（50～150人）**と非常に高い。

5. 提案例

たとえば「釣り好き」の中でもバス釣りにターゲットを絞り、よく釣れる画期的なルアーなどを提案（販売）する。

6. 購買につながる理由

「提案」というのがポイントで、コミュニティに属しているメンバーは“売りつけられてる”とは感じず、“**良い商品情報をくれてありがとう**”と受け取る。

7. 主目的

このメンバー心理を最大限に活用し、御社商品の**流通促進と市場認知の早期拡大を図ることを主目的**とする。

社群マーケティング活用術



WeChatのコミュニティグループ（社群）を活用し、効率的に情報拡散
特定のターゲット層に直接リーチできる強力なマーケティングツールです



社群数は何十万・何百万規模で存在

各グループは最大500人までのメンバーで構成され、趣味や関心ごとに集まっています



親しい人からの口コミ効果により、通常の広告より高い信頼性を獲得
メンバー間の交流から自然な購買意欲が生まれます



バーゲンやお得情報の告知で一般客の数倍の販売量を実現
限定情報や特別オファーで高い販売転換率を達成できます



中国市場で最も注目されるマーケティング手法として成長中

「日本優選良品」は関連性の高いグループを見つけ出し、最適なアプローチを実現します

WeChat社群事例

- 🗨️ WeChatのグループのチャットの中に、ユーザーにとって有益な情報や最新情報、画像や動画を提供する
- 🗨️ ユーザーからの質問に答えるなど親密に交流することによりブランドの信頼性や価値を高められる
- 🗨️ それによりユーザーが「真に求めているもの」を知ることができるという大きなメリットも得られる

社群内での双方向コミュニケーションにより、製品への理解を深め、顧客の声を直接収集することができます。

信頼性の高い情報を定期的に提供してくれるだけでなく質問にも丁寧に答えてくれるブランドという印象を持たれ通常のECより大幅に高い転換率を達成しています

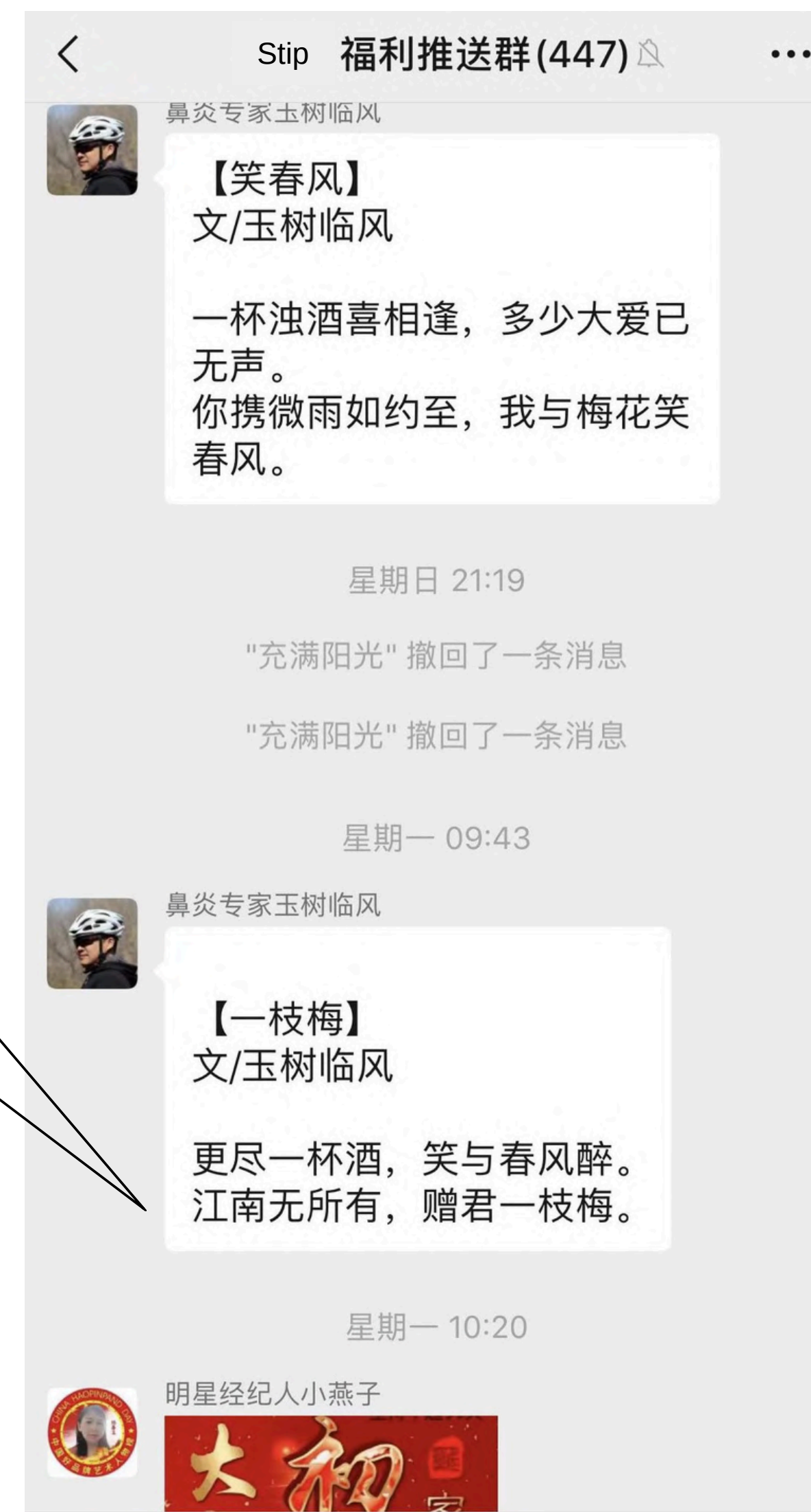


社群（グループ）内での会員さん同士のやり取り



管理人からの
Stipの告知

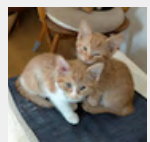
会員さんからの
ポエム（詩）の投稿
自慢の力作を他の会員
さんの見て欲しい！
そうです笑



社群（グループ） 活用例

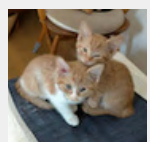
Stip 福利推送群（447）

意 訳



看門人

你好！！
我想介绍迄今为止我用过的最好的
洁面泡沫！
洗完脸后水润饱满，像婴儿一样
这是我第一次
无论如何，请使用它



看門人



明星经纪人小燕子



诶，有那么厉害吗？
我会尽快购买！👉👉👉👉👉👉
看看我在这里是否合适
我要举报！👉👉👉



華華

#🌸🌸🌸🌸🙏🙏
🙏🍎🍎 哇！！
我会立即购买 🍎🍎🍎🍎🍎🍎

管理人

こんにちは！！
今まで使って断トツで良かった洗顔フォームを紹介します！
洗顔後の潤いがぷるぷるでまるで赤ちゃんみたい！！
こんなの初めて
是非、皆さんも使用して下さいね

このように社群を活用してピンポイントで攻撃が可能
最大で10-30%という驚異的な購買率になります

これは管理人という立場で推薦する形になり企業の
売り込み感が無く率直に購買できることが要因です
今までに無い効率化したマーケティング手法を活用出来ます！

えーそんなに凄いの？
早速、買っちゃいまーす！
使って良かったかどうかは、ここでレポートするね！！

やっほー！！
即買いしまーす！！

実績紹介：酒造メーカー事例 プレミアム日本酒

老舗酒造メーカー

伝統的な製法と現代的なプレゼンテーションを融合した高級日本酒。
中国市場で富裕層に人気を博し、ワインのような嗜好品として
新たな飲用スタイルを提案しています。



📅 週1回のフォロワー向け記事配信 - ワインのような楽しみ方を提案し
売上とブランド認知度を向上

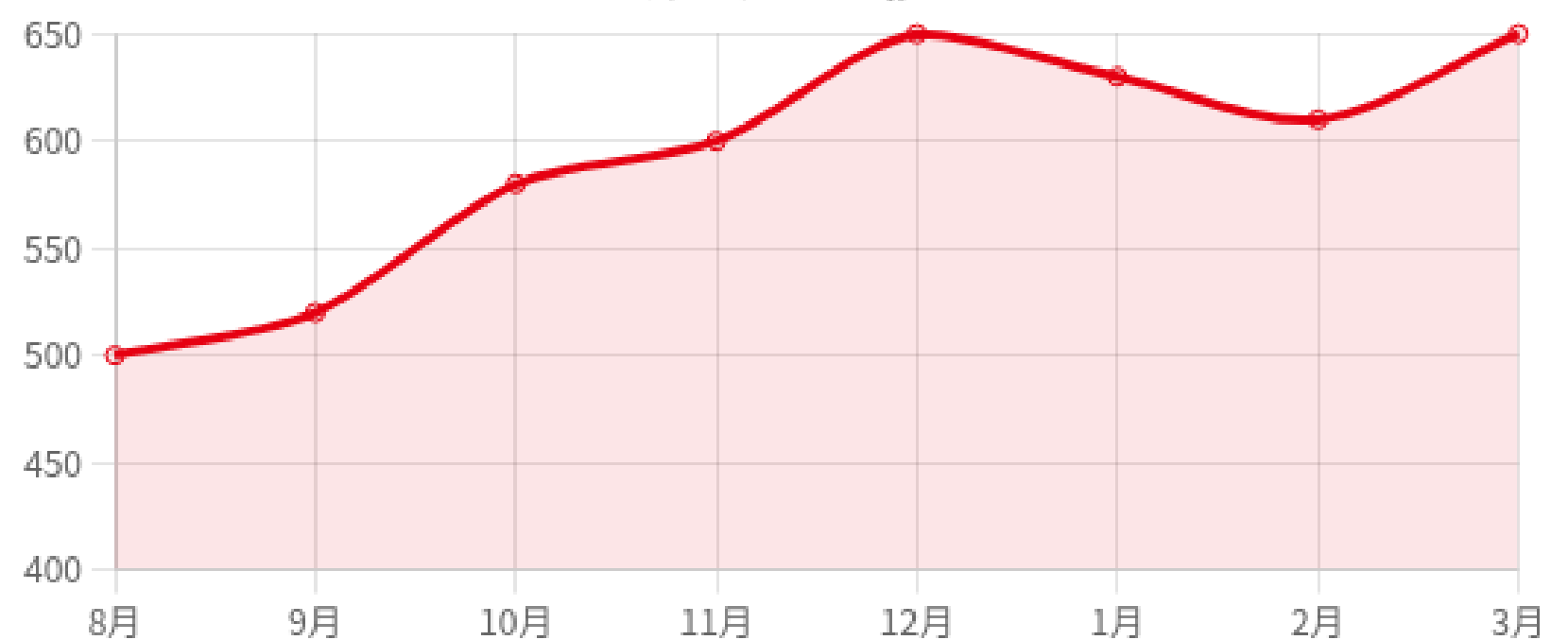
📅 提供開始
2021年8月

¥ 広告費
50万円/月

📈 月商
500～650万円

👥 フォロワー
約30,000人

月間売上推移



老舗酒造メーカーの中国越境ECサイト立ち上げからフルサポート。日本酒の新しい飲み方の提案が好評で、フォロワーが増加中。高単価商品（12,000～16,500円）でも売上は好調で、中国企業からの代理店希望も増えています。

実績紹介：サプリメントメーカー事例

一部上場企業のECを立ち上げ

健康志向の高い30～50代の女性ユーザーから高い支持を得ています。定期購入プランの導入も功を奏し、安定した売上基盤を構築しています。



- 曲 提供開始
2021年5月
- ¥ 広告費
150万円/月
- ㄿ 月商
500～700万円
- 人 フォロワー
約120,000人

フォロワー数増加推移



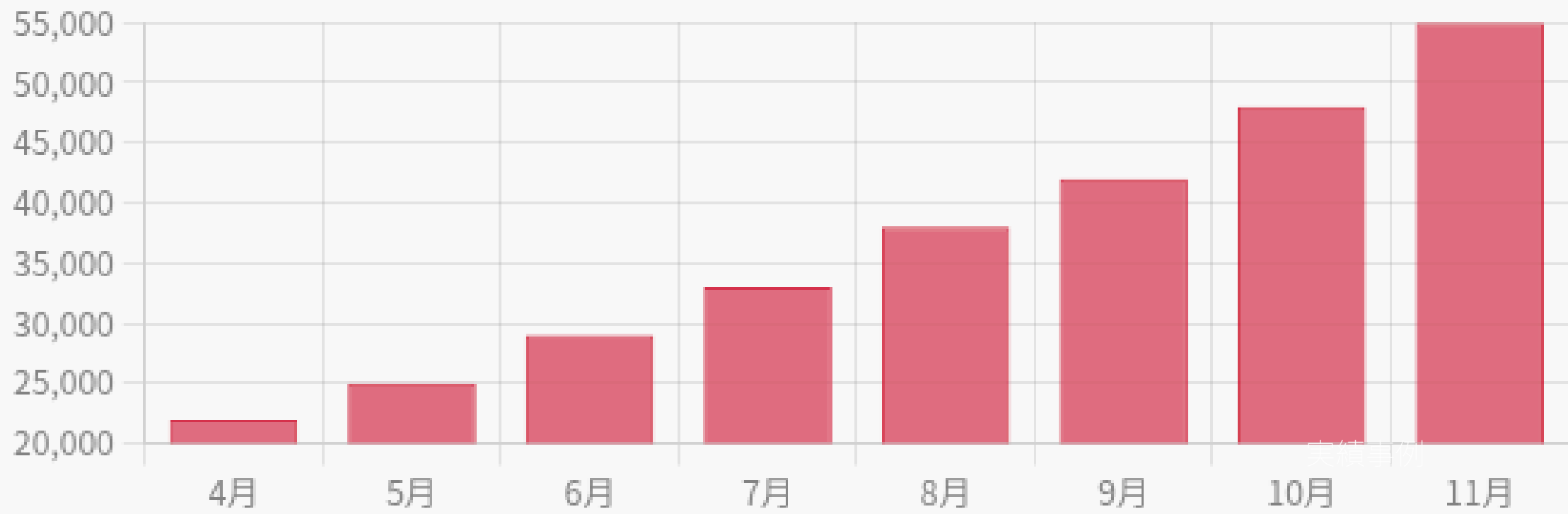
一部上場企業のECサイト立ち上げから運営まで全面サポート。比較的大きな広告予算を活用し、短期間で多数のフォロワーを獲得。6種類の高単価サプリメント商品を展開しリピーター率が安定的に増加。

実績紹介：コスメメーカー事例

- 曲 提供開始
2021年4月・7月
- ¥ 広告費
50～100万円/月
- 商品展開
複数ブランド展開
- フォロワー
約22,000～55,000人



フォロワー数増加推移



複数のコスメメーカーでEC出店をサポート。各ブランドの特性に合わせたマーケティング戦略を展開し、中国消費者向けに最適化したプロモーションを実施。商品特性を活かした訴求で高いエンゲージメントを獲得し、フォロワー数は順調に増加。安定した売上とリピート購入率の向上につながっています。

販売実績データ一覧

業種	エリア	1-3ヶ月	4-6ヶ月	7-9ヶ月	10-12ヶ月	トータル売上
コスメ〈総合〉	東京	700万円	1,200万円	800万円	800万円	3,500万円
コスメ〈化粧水〉	東京	1,200万円	1,800万円	1,600万円	1,000万円	5,600万円
	東京	2,000万円	3,000万円	3,500万円	5,000万円	1億3,500万円
サプリ〈滋養〉	福岡	2,500万円	2,500万円	4,500万円	7,500万円	1億7,000万円
サプリ〈滋養〉	中国地方	1億円	1億2,000万円	2億円	2億円	6億2,000万円
サプリ〈乳酸菌〉	大阪	6,000万円	6,000万円	6,000万円	5,000万円	2億3,000万円
食品〈加工品〉	北海道	200万円	250万円	250万円	300万円	1,000万円
飲料〈日本酒〉	富山	1,000万円	1,000万円	0万円	0万円	2,000万円
	島根	120万円	150万円	120万円	120万円	510万円

全国各地のクライアント様で幅広い業種の実績があります。**特にサプリメント分野は累計6億円以上の売上を達成。**
コスメ、食品、日本酒 など様々なカテゴリーで安定した売上成長を実現しています。
導入後の四半期ごとの売上推移を見ても、多くの商品で継続的な成長が見られます。

10万社データベース & ターゲティング

- ✓ **10万件超の企業・担当者情報**を保有。業種・地域・規模などの詳細情報により、最適なターゲットに対して**ピンポイントで営業活動が可能**です
- ✓ 関連企業へ**WeChatと電話を組み合わせたクロスチャネル**アプローチ
たとえばコスメ関連企業14,500件などセグメント別にアプローチします
- ✓ 一般的な営業手法と比較して高いレスポンス率を実現
ターゲットを絞った効率的なアプローチで大口の卸取引につながります
- ✓ 商品に興味を持った企業からの取引問い合わせを適切に管理
ビジネスマッチングを効率的に進め、取引成立率を向上させます
- ✓ 定期的なデータベース更新により、常に最新の市場動向に合わせたアプローチが可能。継続的な販路開拓を実現します

アナログとIT営業の融合



膨大な企業リストを活用した地道なアナログ営業は
信頼関係構築の基盤となり長期的なビジネス展開を可能にします



WeChatを活用したITプロモーションにより
効率的な情報発信と即時的なコミュニケーションを実現します



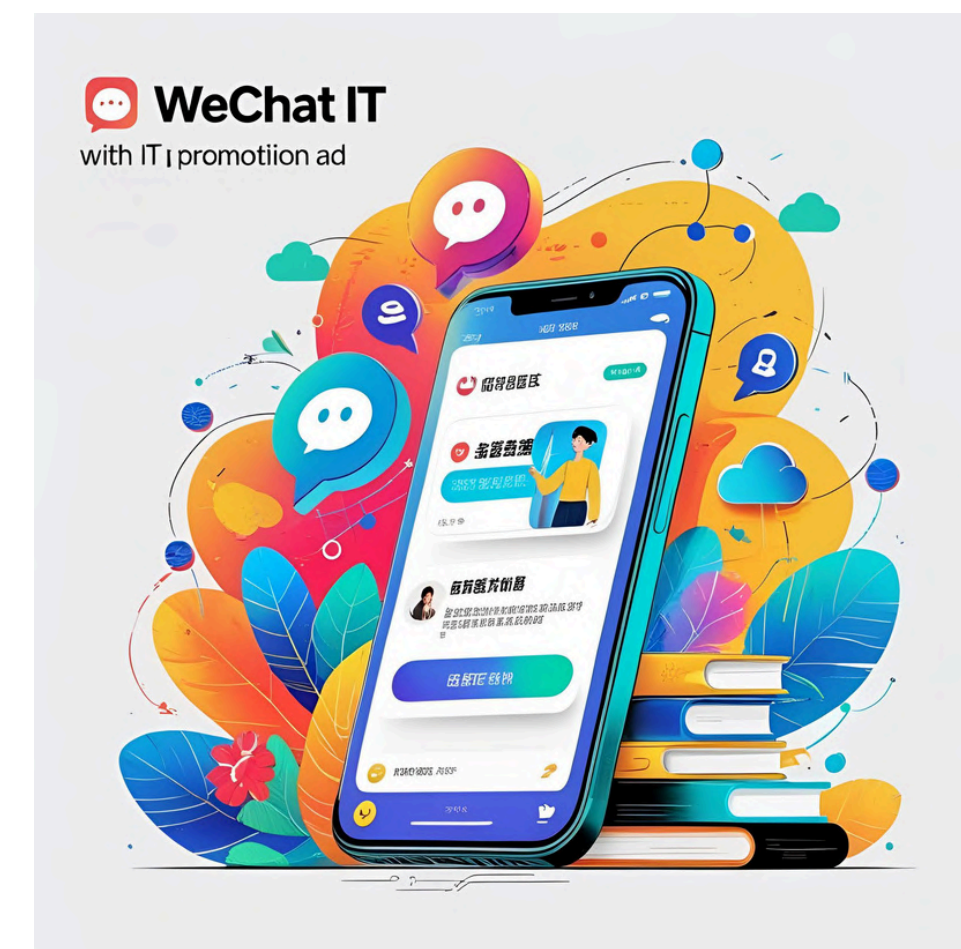
社群活動を通じたフォロワー獲得で取引規模を拡大
コミュニティ内の「相互信頼」が販売機会を創出します



アナログとデジタルの両方のアプローチを組み合わせることで
売上向上とブランド信頼性の確立を同時に達成できます



オンラインとオフラインの相乗効果により
中国市場での持続的な成長と競争優位性を確保します



サービス価格・料金体系

登録・初期費用

備案登録*+法人データ登録申請代行費用 120,000円

*中国の税関へ成分や仕様を申請登録

自社紹介ページ作成+システム登録費・使用料金 500,000円

*写真撮影含む

通関手数料（書類作成含）+配送料（1.2m³以内） 200,000円

初期費用820,000円（税込902,000円）

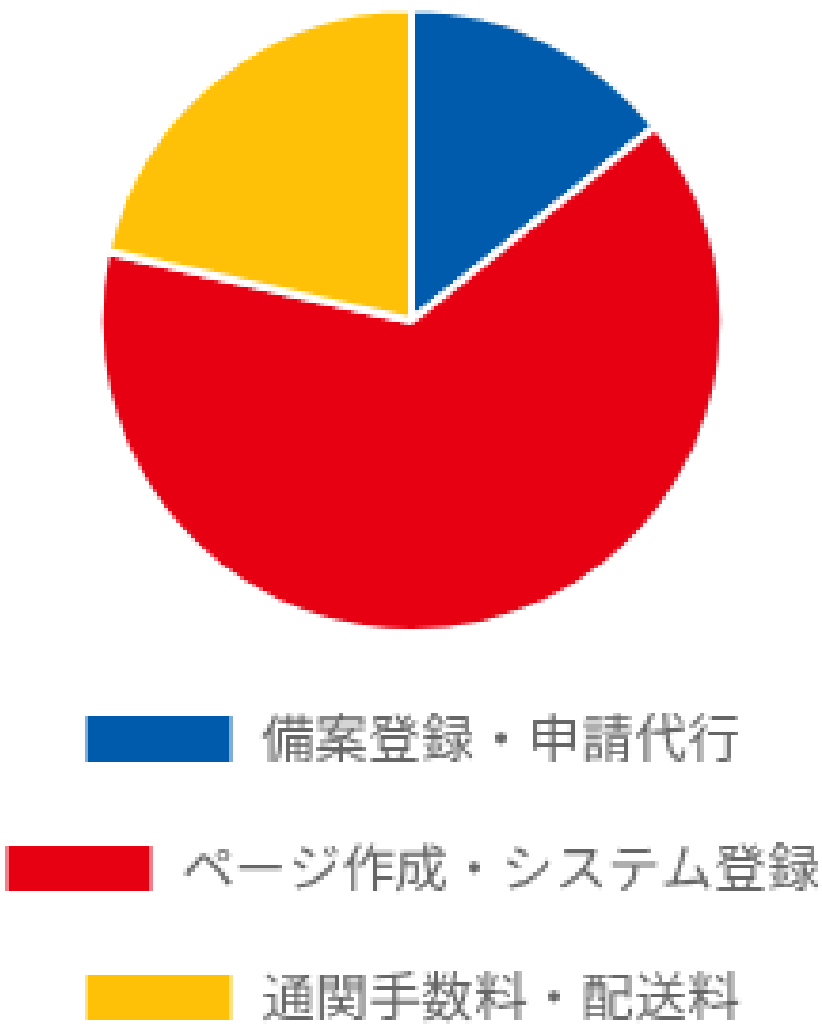
倉庫費用（年間） 120,000円

月額費（年払い） 960,000円

※80,000円 × 12ヶ月

総計1,900,000円（税込2,090,000円）

初期費用内訳



月額費用に含まれるサービス

- 注文管理、発送代行、売上回収代行
- サイト情報発信広告
- キャンペーン企画立案、実施
- 社群活用（紹介販売/企画立案/実施）
- 顧客対応（チャットでの直接対応）
- ページ解析、分析レポート
- セット販売企画立案/実施
- 対顧客トラブル処理

ご提供サポート内容



注文管理・発送 売上回収の全代行

受注から配送、入金までのすべてのプロセスを弊社が一括管理し、煩雑な業務から解放します



チャットでの顧客対応

中国語でのコミュニケーションはすべて弊社が対応。
言語の壁を感じることなく取引が可能です



キャンペーン・セット 販売企画立案と実施

中国市場に適した販促活動を企画し、効果的なタイミングで実施します



ページ解析 分析レポートの提供

販売データや顧客行動を詳細に分析し戦略改善に役立つ情報をご提供します



社群活用による販売促進

WeChat内のコミュニティグループを活用した効果的なマーケティングを展開します



対顧客トラブル処理も すべておまかせ

クレーム対応や返品などの面倒な問題も弊社が解決いたします

会社・チーム紹介



株式会社ジェネラルトレーディング（日本）が中国向けBtoBビジネスを包括的にサポート。安心の日本企業として対応いたします



中国現地法人「上海映悦会展策划有限公司」の日本総代理権を独占契約、現地での強固なネットワークを活かしたサービスを提供します



中国コスメ・アパレル・ヘルスケア業界で20億元以上（約320億円）のEC実績。その豊富なノウハウを「日本優選良品」に注ぎ込んでいます



中国No.1コスメブランド「自然堂」をはじめ多数の大手企業のEC立ち上げ運営、プロデュースを行った実績があります



業界トップのノウハウと最強の運営体制で、貴社の中国市場進出を全面的にバックアップいたします

中国現地パートナー・運営主要メンバー



Richard Zhang
張亜峰
総経理・創業者



上海香港中華工商總會産融会副会長
広東人上海同郷会会長
中国対外貿易センター広交会工程会社
上海威広東文化伝播有限公司副総経理
上海国家会議センター-展覧会主催

国内No1コスメブランド自然堂などの
EC運営に携わる。その他コスメ、
ファッション、アパレル、食品、雑貨
など多くブランドのECで実績を残す。



Winnie Tang
主席運営担当

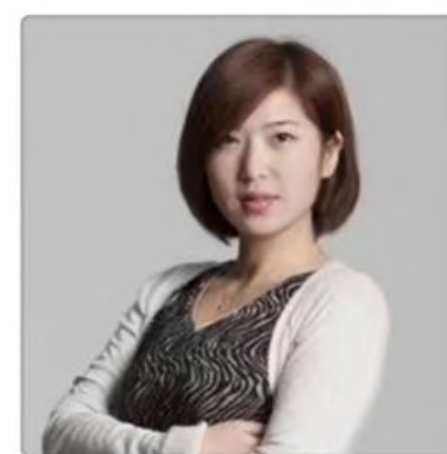
ウォルマートチャイナ・執行役員
2010～2012 一号店販売責任者
年商2000億元（3兆2000億円）
上海GMグループ・コンサル就任
全販売員に販売指導
上海銀行、貴州銀行他20数行の銀行アプリを
開発。運営を行う。
現在までに欧米日韓のコスメブランド
の中国における販売代理など幅広く展開



Jerry Ho
何家俊
主席営業担当

2001年の「中国服装网」の創立時に加入
歴代の地区マネージャー、上海支社の責任者
(2007- 2011) を歴任。
<http://www.efu.com.cn>

2011年回の「中国服装网」杭州本部で
マーケティング本部設立、責任者に就任
2014年に上海服装業界協会に入り、協会の公式サイト
「中華衣網」の構築と運営を担当
<http://www.cnfashion.net>
2016年に漫摩ネットを創立
文化産業及び伝統派生品企業のモデルチェンジに注力
2018年からライブコマースにて多くのブランド市場
分析を開始、多くの成功事例を生み出す。



ELLA Ho

16年間のインターネット運営とプロジェクト管理の経験
2004年中国最初のソーシャルプラットフォーム創業会社
(フェンスフォーラム) に入社
<https://www.libaclub.com>

2010年に中国初の赤ちゃん用品ECサイト（紅孩子）にて
中国華東区市場の運営を担当
<https://redbaby.suning.com>

2013最大手不動産プラットフォーム（SouFun）に加入
上海ネットワークの総経理を担当
<http://www.sofang.com>

2016年に住宅業界トップの紅星美凱龍に加入
新小売事業部総監としてサービス会社を設立して4年間、
113社の企業にサービスを提供
<https://www.chinaredstar.com/>

まとめ・今後のステップ

低リスク・低コストで中国BtoB市場への参入が可能
前払い・日本円決済で為替リスクなし



WeChatミニプログラム と10万社のデータベースで
効率的な販路開拓を実現



輸出手続き・通関・集客・販売・集金まですべてを
一括代行で中国ビジネスに集中できます

お問い合わせ
サービス説明



契 約
商品情報登録



サイト構築
ページ設計



販売開始
運用サポート

WeChatを運営するテンセント社*から 日本の公式パートナーとして認定

*海外を担当する部門



主要実績

これまでの歩み

30年のあゆみ



1999

日清キャラット
フィギュア製造販売



1996

会社設立

1997

時計製造開始
深圳市・東莞市

2001

阪急電鉄
ドリームクロッチ製造
(目覚まし時計)



2004

北京国際空港
VIP通関部門と
海外企業初の提携

AIRPORT **EXP**SERVICE

2003

-リラクゼーションキャラ
「MASAO」企画製造
LOFT・東京ハンズ他全国展開



-Tady&King Silver925
オリジナル時計コラボ



2005

オンライン
中国語会話
NativeChina

 **Native China**
中国語オンライン会話サービス

2013

-FCライセンス仲介
サポートチャイナ
-オンライン時計修理
サービス開始全国
15店舗展開

2019

上海国際日用消費品
博覧会日本事務局



2016

個別商談会
ビジネスチャイナ

2010

南昌市地下鉄事業
公共入札で落札

2021

BtoB
マッチング



2025

中国越境EC

LiveTok

2022

BtoBtoC
プラットフォーム

**CONNECT
CHINA**

コネクトチャイナ



GENERAL TRADING CO.,LTD.

主要実績・取引先

主な取引・納品実績

JTB各社/HIS/近畿日本ツーリスト/伊藤忠建材/トッパンレーベル/VISAカード/ビームス/アクタス
東急ハンズ/阪急/阪神/京阪/南海/名古屋/各電鉄会社/日野自動車/ココ壺番屋/USJ/
ハードロックカフェ/リクルート/ティファニー美術館/千趣会/シャディ/SAVVY/プルデンシャル生命
三井生命/日清製粉/TBS/毎日放送/関西テレビ/CBC/東海テレビ/J-Wave/TOTO/ハリウッド

(順不同・敬称略)

主な事業実績

- 阪急電鉄コラボ「ドリームクロッチ」目覚まし時計：2万個完売
- 日清製粉のプロモーション用猫フィギュア「キャラット」500万個製造
- goro'sの弟子・Tady氏との高価格帯コラボ時計開発（定価148,000円）



GENERAL TRADING CO.,LTD.

主要実績・取引先

(順不同・敬称略)



TBS

TOTO



SAVVY



ACTUS



GENERAL TRADING CO.,LTD.

基本情報



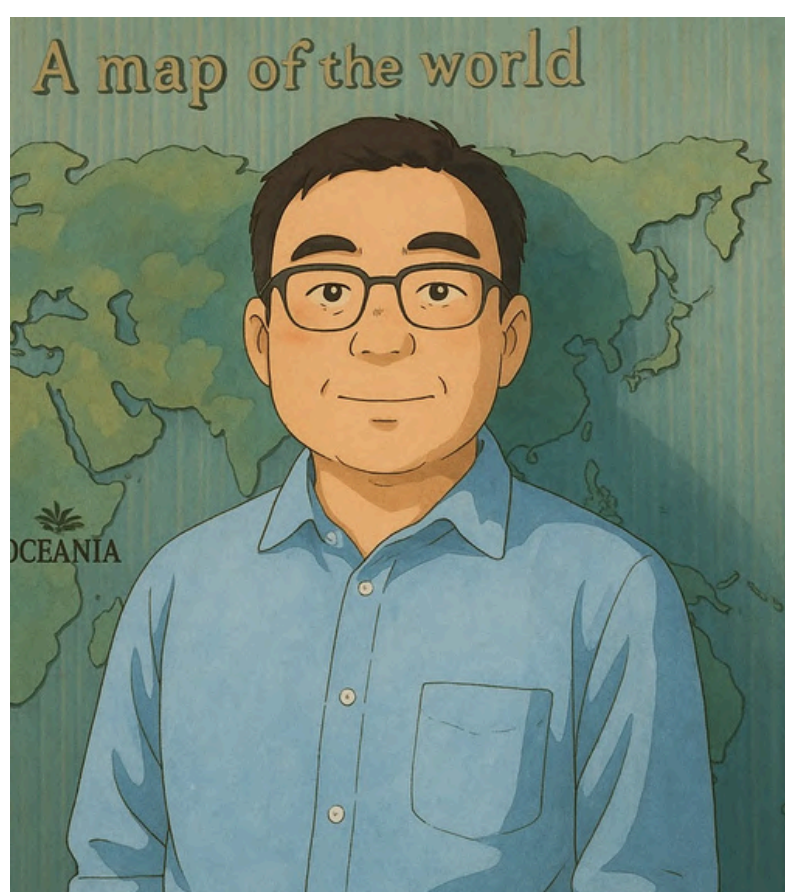
代表取締役

上田祐之
(ウエダ マサユキ)

1970年3月6日
出身：兵庫県西宮市
龍谷大学文学部

TASAKI国内卸入社

1996年9月
ジェネラルトレーディング創業
2026年3月より32期目



上海支社長・総経理

胡鑫
(コシン・huxin)

1977年4月2日
出身：江西省南昌市
江西理工大学

北京瑞述有限公司 IT担当

- ・香川大学 大学院
経済学部 金融学修士
 - ・香川大学大学院
地域マネジメント（MBA）
- 日本語検定1級



GENERAL TRADING CO.,LTD.



株式会社ジェネラル トレーディング

所在地： 神戸市中央区下山手通2丁目13-3
建創ビル 8F-33
設 立： 1996年（平成8）年9月/32期目
資本金： 10,000,000円
代表者： 上田祐之（ウエダマサユキ）

神戸・事務所



中国・上海事務所

LiveTok®



GEO
CHINA

上海事務所:

上海市新桥镇漕河泾开发区松江高科技园
莘砖公路668号B座606

