



はじめまして、任です。

任 力 (Ren Li / にんりき)

<略歴>

前職の三井物産社内ベンチャーであるライセンスオンライン社にて、中国事業を担当。
2007年にBplats中国事業戦略子会社を設立、総経理を務める。事業パートナーの日本商権獲得やグローバルECプロジェクトなど、Bplatsの中国・アジア事業を推進する。日中両国それぞれのビジネス事情や商習慣を熟知し、通訳としても活躍。

1973年3月 中国・上海生まれ、在日歴18年(1992年5月に来日)
最終学歴：早稲田大学大学院 経営学修士 (MBA)

講演・セミナー講師承ります。

(参考：90分講演 50,000円(東京都内))

事業コンサルティング・ビジネスパートナーのマッチング・通訳/調査

(参考タイムチャージ：20,000円/時間(週1日・月間32時間稼働のケース))

info.chinaplats.com

会社概要

- 会社名 : ビーブラッツ株式会社 (Bplats, Inc.)
- URL : <http://www.bplats.co.jp>
- 所在地 : 〒101-0047東京都千代田区内神田3-2-8 COI内神田ビル4F
- 設立 : 2006年11月
- 資本金 : 資本金2億4230万円 (資本準備金2億3230万円)
- 主要株主 : 役員・従業員、グロービスキャピタルパートナーズ、日本ベンチャーキャピタル、インフィニティベンチャーズ、株式会社ネットワーク

会社経緯

- 2006.11 : 「ライセンスオンライン株式会社(当時三井物産100%子会社)」の創業メンバー及びマネージメント7名が再び結集し「ビーブラッツ株式会社」を設立
- 2008.06 : 第三者割当実施により、資本金1億2000万円(資本準備金1億1000万円)に増資
- 08 : 本社を千代田区内神田に移転
- 09 : 次世代ECシステム「eCplats V2.0」販売開始階層型ECモール、無形物流通、スマートフォンにも対応、中国語・中国市場対応
- 11 : 「SaaSplats2.0」ソリューション販売を発表
- 2009.06 : 米オプソース社とSaaSイネーブル事業での協業を発表
- 06 : プライバシーマーク取得
- 09 : ネットワンシステムズ株式会社を中心とした「クラウド・ビジネス・アライアンス」に発起会社の1社として参画
- 09 : IT流通会社やSlerの既存流通網によるSaaS/PaaSの流通サービス「SaaSplats」サービスを開始
- 09 : Google Apps 正規販売代理店としての活動を開始
- 10 : 大手IT流通のネットワーク社、当社と提携し月額サービス商品の流通サービス「Nwaas」を構築
- 10 : 米オプソース社、パブリッククラウド OpSource Cloud™を販売開始。日本市場へ参入
- 11 : 株式会社ハイバー、クラウド・SaaSサービスの販売・流通サービス「Hyper SaaSplats」
- 12 : ダイワボウ情報システムとの協業によりSaaS・PaaSの流通サービス「IDATEN(韋駄天) SaaSplats」を開始
- 12 : 株式会社ネットワークに対する第三者割当実施により、資本金1億3500万円(資本準備金1億2500万円)に増資
- 2010.05 : 第三者割当実施により、資本金2億4230万円(資本準備金2億3230万円)に増資
- 05 : 株式会社大塚商会との協業により、SaaS/PaaSの流通サービス「BP PLATINUM Type-S」を開始
- 06 : 伊藤忠商事が展開するクラウドサービス事業のサービスプラットフォームとして「SaaSplats」利用開始
- 07 : クラウドに関する専門情報サイト「CLOUD NEWS(クラウドニュース: <http://cloudnews.jp>)」事業譲渡
- 08 : ボーカロイド™特化型eコマースサイト「Voc@loidStore(ボーカロイドストア)」オープン
- 09 : 月額課金や従量課金などSaaSサービス事業者を支援 SaaSサービス事業者向けシステム「SaaSplats Bシリーズ」販売開始
- 2011.01 : 中国No.1ECソリューション企業が語る中国EC進出セミナー「中国EC進出の「知己知彼」 BPLATS China Day 開催

2011.1

カタログに掲載の登録商標および商標、ならびに製品名はそれぞれの会社に帰属します

マネージメントチーム



藤田 健治
代表取締役社長

1992年、三井物産入社。
日本ユニシス、シマンテックなどIT分野を担当。
2002年「ライセンスオンライン(株)」を設立、
代表取締役として3000社+のIT系ECサイト
網の構築など、売上50億円+事業を創出。
三井物産退職後、ビーブラッツ設立(現職)。
東京工業大学卒、1969年生。



篠崎 明
取締役 副社長

1996年、三井物産入社。
社内IT部門、シマンテックの営業担当者を経て、
ライセンスオンライン(株)の取締役副社長
に就任。SonyStyle、MSN、OCNなど向けの
ネットサービス事業の企画開発などを行う。
2006年9月、三井物産(株)を退職後、
ビーブラッツを創設(現職)。
中央大学卒、1973年生。



宮崎 琢磨
取締役 技術戦略担当

大学在学当時よりプログラマーとして活動。
フリーランスのプログラマーを経て、1998年ソニー(株)
に入社。VAIO業に中核メンバーとして参画し、
プロデューサーとして、映像・音楽・ネットワーク・
ソフトウェアの領域を中心に、PDA事業、音楽配信
事業など多分野にわたるビジネス開発の経験を持つ。
2005年7月よりライセンスオンライン(株)に
戦略開発事業部長として参加。同社退職後、
ビーブラッツ(株)設立に参加(現職)。
東京大学卒、1972年生。

中国・アジア向けECの本格展開をサポート 単独での進出も、ECモールとして共同進出もお任せください

日本でのサポートの「安心・信頼」と、中国での「販売ノウハウ」を、ビジネスモデルにあわせてご提案します

中国のインターネット通販市場

2010年の売上規模 : 6.2兆円
ネット消費者 : 1.42億人

60万ECショップへ
商品情報を提供
販売パートナーマッチング

中国ローカル
大手モールとの
オンライン受発注連携

中国の
人気比較サイトへ
一括商品投入サービス

ShopEx

中国ECシステムプロバイダー最大手である「ShopEx社」と提携
次世代ECシステム(eCplats)の開発などで協業しています

提供先Shopシステム数:60万
中国国内年商1億RMBのECサイトの8割はShopExシステムを使用
「売る」ためのサービス:

- 60万Shopとの連携B2Bチャネル販売、
 - Taobao, PaiPai, 百度Youa, など大手ローカルモールとの
オンライン受発注連携
 - 人気商品比較サイト商品投入連携
- を活用した中国市場へのEC進出支援サービスを提案します

支付宝
Alipay.com

日中間グローバル決済として、日本円で
決済できる最大規模の国際決済「Alipay」と
システム接続
※別途、Alipayとサービス利用契約を締結する必要があります

China plats

对中国販売ECサイト立ち上げ支援

- ・マーケティングや中国進出の業務支援
- ・商品DBの中国語翻訳などの業務支援

对中国販売ECモールシステムの特徴

- 一日中英マルチ言語対応管理画面
- 日本円で決済できる最大規模の国際決済「Alipay」標準接続
- ブランド別の複数ショップを簡単に立ち上げられるMallシステム
- 販売商品属性に合わせ、数十種類の中国語テンプレート
- 有形物商品もデジタル商品も同じシステムにて販売可
- 独自ドメイン対応、ASPサービス、自社構築などにも柔軟に対応

中国国内データセンター
当社が中国国内向けのECモールをASP型にて提供するモデルでは、
日系企業の管理するデータセンターを利用しています。

- 中国国内のデータセンターで南北デュアル回線を利用し速度が速い
- 日系企業管理のため、日本国内と同レベルの高セキュリティとサービス管理
- ASP形式によるサービス提供や、サーバを日本語OSによる環境構築など柔軟な対応も可能
- FireWall, SSLサーバ証明書, ICP登録支援, CNドメイン取得代行など関連業務の支援

導入事例

国内大手カタログ通販会社様の 中国・グローバル向けECサイト

日本以外に居住のお客様をターゲットにした
グローバルショッピング対応の自社ブランドサイトをeCplatsにて構築

在外の日本人向けに日本語サイト、英語圏に英語サイト、中国語圏に中国語サイト、
繁体字の2サイト、計4サイトをeCplatsの多店舗管理機能を活用して展開。
中国市場への取り組みとして、アクセスのボトムネックを解消するために、
ECのシステムサーバを中国国内に構築し、ASPサービスとしてご利用いただいています

中国向けモール事業者様

中国へのEC出店を支援する事業者様様が
モールシステムとしてeCplatsを採用

複数の出店企業に対し、専用ECストアの
ASP提供と、モールとしての販売支援を
行っています

日本国内のモール事業者様

日本国内でモールを展開する事業者様にも
eCplatsをご活用いただいています

クーポンやポイント制度など、eCplatsの
豊富な機能やテンプレートを活用した
ECショップ展開など事業者様の
ビジネス展開に大いに貢献します

中国EC進出の 「知己知彼」

(彼を知り己を知れば百戦して殆うからず)

China Day

Bplats China Day 2011 Winter

開催概要

- 日時: 2011年**1月18日(火)** 13:30~17:00
- 場所: グロービス東京校 1F

主催: **bpplats**

協力: **ShopEx** **nissen** **CLARA**

私共ビープラッツは数年前から、中国電子商取引(Eコマース/EC)最大手のShopEx社との提携の元、日本大手カタログ通販会社のグローバル通販ECサイトほか、様々な中国ECシステムの構築経験を通じて、
中国のビジネスは「中国ローカルに生かすべき」ことを深く認識してまいりました。そんな中、今年の9月、新聞に「中国、外資に解禁、ネット通販...」の衝撃的なタイトルが躍りました。
今でも「2013年には、13兆円のEC市場、2億人以上のユーザーがいます」と予測する「巨大市場を目前に、中国進出セミナーが各地で開催され、多くの日本企業が中国EC市場への参入を検討しています。
しかし一方で、中国の政府規制や制度面の不透明さによる参入障壁が依然として存在し、また中国EC市場の急速な成長に伴う激しい変化、「秒殺」「團購」「分銷」「渠道」といった聞き慣れないことば、
中国独特なビジネスモデルなど、日本企業が中国EC進出の道を辿る際の大きな障害物は、枚挙にいとがありません。

法律法規をクリアすることは当然のこととしても、有形無形の商習慣や文化、ひいては趣向や購買行動の違いをどう学び、システムの構築につなげればよいのか。
そのうえで、売れるためにさらになにをすべきか。ブランディングや市場に対する販促活動を行う限り、販売拡大に結びつけばよい。一か一当イベントでは、中国と日本、両国のECにおけるエキスパートをお迎えし、
これらの課題を、日本と中国の双方の視点から縦横に読み解きます。

中国最大手EC企業

上海商派网络科技有限公司(ShopEx)

総裁 **李鐘偉(Li Zhongwei)** 『中国ECプロバイダー最大手による中国EC市場の現状を語る』

1994年にIT業界に入り、1997年よりシステム開発会社を設立。2000年、当該会社を売却し、PCHomeへの運営に注力。後、PCHomeは中国IT専門サイト分野において大きな影響力を持つサイトの1つとなった。
2005年、CNET中国に参画し、PCHome総経理、CNET中国上級副総裁として、PCHomeの管理のほか、CNET中国地域における戦略的投資管理、中国地域プラットフォームの管理、非IT関連ユーザーの
開拓などの業務を掌る。2007年より、李氏はShopExの総裁としてwww.shopex.cnへ移る。ShopExは現在、中国国内におけるECソリューション及びサービスプロバイダーの最大手である。

中国・アジアでの日系ホスティング事業

株式会社クララオンライン

代表取締役社長 **家本賢太郎**

『中国進出に関するインフラ面の注意点について』

1981(昭和56)年12月2日生まれ。1997年3月私立滝中学校卒業(愛知県江南市)。1997年5月20日、クララオンライン設立。2001年9月慶應義塾大学環境情報学部入学。2006年3月同中退。
2007年3月早稲田大学大学院スポーツ科学研究科修了。東京都在住。
クララオンラインは、「アジア No.1 のホスティングカンパニー」を目指し、東京と名古屋、台北、シンガポールを拠点としてサービスを提供している。11歳で株式市場・経済に興味を持ち、
13歳のころからはパソコンやインターネットに関心をもち、14歳のころ、原簿簿の抽出後に単独生活になる。1997年8月には15歳で文部省大学入資格検定に合格。また1999年に入り、生涯学習椅子と
宣言されていたにもかかわらず常務的に真夏の運動部部長が同僚、単独生活での生活が可能になった。2001年には身体障害者手帳も返却した。将来は自分だけのリーダーチームを作ることが夢。
1999年1月、米Newsweek誌にて21世紀のリーダー100人。2000年9月、新潮社 Forest(アワードサイト)誌にて「次の10年を動かす注目の80人」に選ばれている。

大手カタログ通販会社

株式会社ニッセン 海外通販部ビジネスマネジメントチーム

セクションマネージャー **関沙織**

『ニッセングローバル通販ECサイトへの取り組みと
中国EC市場への期待』

大手通販会社において、CRMシステム企画設計、テクニカルサポート、バックオフィス業務マネジメントに従事。2003年より、株式会社ニッセンインターネット事業推進部コンタクトセンターにおいて
業務システム全般の企画開発に従事。2006年より、同社コールセンターにおけるシステム企画・開発、CRM推進、ロケーション戦略、BPO推進を手掛ける。
2010年より、同社海外通販事業の立ち上げにおいてシステム企画、物流、サイト制作、カスタマーサービスのマネジメントを担当し、現在に至る。

中国ビジネスコンサルタント・CHINAPLATSエバンジェリスト

ビープラッツ株式会社

中国・アジア事業統轄部長 **任力(REN LI)**

『リスクか、それともチャンスか?
中国ネット通販市場を知る』

<略歴>
HR戦略系コンサルティングファームやITコンサルティング企業のコンプライアンスとセキュリティに関する新規事業の立上経験を経て、前職のLicense Online にて
コンシューマビジネス及び中国新規事業のマネジメントを担当。2007年にBplats中国事業戦略部を設立、総経理を務める。
Bplatsの中国・アジア事業においてShopExやドラゴンフィッシュなど中国事業パートナーの日本商標獲得や日中グローバルでマッキングプロジェクト推進を
マネージメントする。日中両国それぞれのビジネス事情や商習慣を熟知し、中国におけるチャネル開発、商標獲得、ビジネス交渉、
事業戦略策定やビジネスフローのマネージメントを得意とする。1973年3月 中国・上海市生まれ、在日歴18年(1992年5月に来日) 最終学歴: 早稲田大学大学院 経営学修士(MBA)

@chinaplats