

NEEDS MATCH 1on1 SHEET

倉持 賢一 クラモチ ケンイチ ／ NM-5752

日本の商品を“在庫リスクなし”で中国に売る仕組みをつくる

合同会社ティーボックス ／ ニーズマッチ ものづくり支部 主催

1on1のご予約

組織+会員ID	NM-5752	**支部名・属性**	ものづくり支部　主催 toB支部　事務局長 未来支部　所属
氏名（フリガナ）	倉持 賢一（クラモチ ケンイチ）	**居住地（市町村）**	埼玉県秩父市
住んだことがある地域	東京都墨田区（14年）、福岡県福岡市（3年）		
好きな本、マンガ、映画、TV番組	【podcast】コテンラジオ、ゆる言語学ラジオ／【まんが】エクセル★サーガ／【ゲーム】HoYoverse（原神・崩壊3rd）		
好きな音楽	DAISHI DANCE、DAITA、岡崎体育、P丸様。		
趣味・興味関心ごと	生成AI /ゲーム制作/マジック/ルービックキューブ/神話/馬術		
好きな食べ物	スイカ、自分で適当につくった料理（最近はたまねぎとにんじんだけでもバリエーション作れます）、自分で適当に作った生チョコ（最近チョコ材料が非常に高価です）		
所属コミュニティ	自分が主催や代表をしている組織		
	ニーズマッチ ものづくり支部 主催（毎月第3火曜 18:00～20:00・オンライン） 海外越境販売チーム（日中マッチング）毎週木曜 13:00～14:00・参加無料 日本マジックファンデーション 理事 製造業コンタクトサークル＋パワーチーム（不定期・リアル＋オンライン）		
	ビジネス、経営者組織		
	BNI DragonFly　2023年10月～　８期プレジデント 守成クラブ ヨルノ渋谷　世話人　2025年4月～ 小山竜央ビジネスカレッジ　2019年～		
	ビジネス以外		
	TAMC（東京アマチュアマジシャンズクラブ） 2015年～ 東京大学奇術愛好会OB　2003年～ JC OB		
会社名・屋号	合同会社ティーボックス		
業種	**日本の商品を“在庫リスクなし”で中国に売る仕組みをつくる会社です（裏側の業務自動化もやります） 越境EC・中国販路開拓 ／ AIで業務を仕組み化（EC在庫の自動同期・業務の半自動化）**		
業務詳細	日本の薬を中国に輸出しているのを皮切りに、日本の製品の海外販売をサポートしています。近年は「在庫を抱えず、売れた分だけ海外へ送る」形が取りやすくなり、ものづくりに携わる方のお役に立つチームをつくっています。		
	▼提供サービス（フロントエンドあり） ライブコマース／越境EC・モール出品／中国バイヤーへのテストマーケティング／国内テスト／浅草のポップアップ出展（花やしき前の試食BARアサクサ）／アリババ出店サポート（月額4万円）　※詳細はご相談ください		
	▼一緒に越えるハードル 検査などの初期費用（雑貨で約30万円、薬・衛生用品では200万円近く）、桁違いの発注量、商習慣や契約書の違い。中国ならではの注意点に伴走します。		
	▼費用の考え方 中国への販売は成果報酬型のレベニューシェアです。売れた分から、卸値の3%を窓口手数料としていただきます。アリババ出店サポートは月額4万円です。		
	▼なぜ中国？ GDP世界2位・約14億人の巨大市場が隣にあり、標準中国語で一気にリーチできます。「Made in Japan＝安心・安全」の評価が高く、品質重視の購買が多いのが特徴です。日本で売れている商品が、中国では10倍以上売れることもあります。		

理想の顧客	あなたの商品・サービスを一番喜んでくれた方
	日本酒などのお酒のように、以前は中国へ送れていたのに今は送れなくなった商品を扱う方／海外進出を考えているが進め方がわからない方 ▼日本に優位性がある商品の例：化粧品・衛生用品・薬品・食品・伝統工芸品など。上記以外でも、テストマーケティングで「売れる商品」を探し出します。
協業先	クライアントを紹介し合える、共同でセミナーを開催できる相手、お互い扱える商品など
	・医薬品のコストにお困りのクリニック様へ：今より安い仕入れをご提案できます ・製造業に人材や専門サービスを提供している方へ：製造業コミュニティを運営しており、相互に送客できます（こちらから送客のみでもOK）
希望紹介先	自社ブランドの化粧品・食品・日用品を持つ中小メーカーの社長／農業・畜産の生産者 尖った製品を作っている人・売っている人（例：臭くならないタオル、卵を混ぜるためだけのスティック） 複数のECモールで在庫管理に困っている事業者 ▼こうした方とつながっている方もぜひ：商工会・商工会議所、地銀・信金、展示会の主催者、OEM工場 ▼取材費無料でインタビューさせてください（お代は投げ銭のみ）
紹介する時の伝え方	**日本の商品を、在庫を抱えずに中国で売れるか試させてくれる人がいます**
実績・強み	【実績】日本の薬品を中国に3年間輸出しています。 グループで薬局を4店舗経営しており、薬の仕入れ、卸売が可能です。 スプレー商品の中国進出を支援：検査費用180万円＋テストマーケティング30万円の計210万円で進出が決定。 初年度の販売予測は2万個（約4,000万円）。 北海道・夕張のスキー場＋ホテル事業再生
	【サイド的な実績】 2級ウェブデザイン技能士（国家資格） 小山竜央ビジネスカレッジ Sクラスの講師（コミュニケーション、スモールM&A、Web開発） Zoomアプリを2本公開（ブレイクアウトルーム予約・ビッグタイマー／Zoom App Marketplace）
	【強み】私自身は、ITベンダーやWeb開発、アナログデジタルクロスマーケターとしてのバックグラウンドを持っています。複数のECサイトやモールの在庫の自動同期、売れるたびにLINEグループに通知、業務フローの半自動化、全自動化を得意としています。
フロント商品	▼海外越境販売チーム（参加無料） 毎週木曜13:00〜14:00にオンラインで定例ミーティングをしています。中国・海外販売に関心のある方はお気軽にどうぞ。
	▼ものづくりの方への無料インタビュー 取材費無料でインタビューさせていただきます。音声＋記事を自社メディアに掲載し、データもお渡ししますのでご自由にお使いください。お代は「気に入っていただけたら投げ銭で」のみです。
	▼1on1セッション（5,000円／60分） 紹介を待つだけから、攻めのチームづくり戦略へ。交流会で紹介が生まれる仕組みを一緒に設計します。
自由欄	1on1の日程調整→https://cal.t-box.media/r/first-consult