

報道関係各位

2024 年 7 月 9 日

アライドアーキテクト株式会社

**コメ兵が RED (小紅書) 施策として、
BoJapan を活用した KOC 内覧会と広告出稿を実施！
広告出稿中の複数月において、中国免税売上が施策実施前の 2 割以上増加
RED 内での指名検索数も 1 ヶ月間で約 1.7 倍に**

企業のマーケティング DX を支援するアライドアーキテクト株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO: 中村壮秀、証券コード: 6081)でクロスバウンド事業を展開するクロスボーダーカンパニー(プレジデント: 番匠達也)は、リレーユースカンパニー(※1)、株式会社コメ兵(本店所在地: 愛知県、代表取締役社長: 石原卓児、以下コメ兵)に対して、RED (小紅書、以下 RED)を活用したマーケティング施策として、当社が運営する日本最大級の在日中国人コミュニティ「[BoJapan \(ボージャパン\)](#)」の KOC を招待した「KOMEHYO SHIBUYA」の内覧会と、RED アカウントへのクーポン情報の掲載・広告出稿を実施しました。KOMEHYO SHIBUYA ならではのコンテンツの発信と広告出稿の相乗効果で、広告出稿中の複数月において、中国免税売上が施策実施前の 2 割以上増加しましたのでお知らせいたします。

また、内覧会後わずか 1 ヶ月間で RED 内での「渋谷 KOMEHYO」の検索数が施策実施前の約 1.7 倍に増加しました。

コメ兵 RED アカウント: <https://www.xiaohongshu.com/user/profile/608ccc2e000000000101fd71>

※1「モノは人から人へ伝承(リレー)され、有効に活用(ユース)されてこそ その使命を全うする」というコメ兵独自の概念。



■提供背景

コメ兵は宝石、ブランドバッグなどのアイテムを目利きの鑑定士が真贋を判定して買取り、必要に応じてメン

テナンスして販売するブランドリユースカンパニーです。インバウンド需要の高まりに先駆け、2022 年 2 月に RED アカウントを開設し、商品や店舗の情報、商品を使ったコーディネートなど幅広い情報を中華圏に向けて発信しています。

そのような中、昨今のインバウンド需要の高まりを受け、新店舗情報の RED 内での話題化、免税売上および在日中国人の購入の増加を目的とし、KOC を招待した新店舗の内覧会の実施および RED アカウントでのクーポン投稿の制作、発信、広告出稿を当社にて支援いたしました。

■渋谷店舗に KOC86 名を招待し、RED への投稿を促進！RED 内での指名検索数が 1 ヶ月で約 1.7 倍に

「KOMEHYO SHIBUYA」は、“出会ってしまった”をストアコンセプトにし、リユースの魅力や自分の好きと出会えるファッションの“マッチングストア”として、国内外のファッション通にリユースの価値を発信する店舗です。

当社が支援した渋谷店舗の内覧会には、BoJapan の KOC86 名を招待。その後動画や画像で内覧会の感想が RED に発信されました。その投稿が閲覧者の興味喚起に大きく作用し、RED への投稿開始後わずか 1 ヶ月間で RED 内での「渋谷 KOMEHYO」の検索数が施策実施前の約 1.7 倍に増加、検索結果上位に BoJapan の投稿が表示されるようになりました。



RED は中国語圏の生活者に“情報を検索するツール”として広く利用されているため、RED 内での良質な投稿の発信・蓄積が情報検索の受け皿となります。さらに、発信・蓄積された投稿が RED 内での検索上位に表示されることで、より広範囲に情報を伝達できるため、中国語圏生活者の認知を向上させることが可能です。

■クーポン情報の広告出稿中の複数月において、中国免税売上が施策実施前の 2 割以上増加

内覧会施策によって RED 内に良質な投稿を蓄積することができたため、売上向上に向けた次の施策として、店舗で使用可能なクーポン情報の広告出稿を実施しました。クーポン画像は RED のトレンドや中国人になじみのある色使いを考慮して当社の中国人スタッフがデザイン。投稿は複数枚の画像で制作し、クーポン画像だけではなく使用上の注意点まで記載しました。このようにすることで、消費者は RED の投稿を見せるだけでクーポン使用ができるようになり、使用上の負担を軽減することができます。

今回、指定した検索キーワードで検索された際に検索フィードにクーポン投稿が表示される、「検索広告」を用いて広告出稿を行いました。検索広告や KOC による店舗情報の発信の結果、広告出稿中の複数月において、中国免税売上が施策実施前の 2 割以上増加しました。

近年、RED を活用した情報発信や良質な UGC の創出が商品やブランドの認知、売上向上につながる事例が相次いでおり、当社への RED を活用したマーケティング施策のご相談も増加しています。そのような中、今回の施策では、RED 内の投稿の蓄積を行い土台を作り上げた上で、RED 広告出稿という新たな手法によって売上向上を目指すというマーケティング施策の一つの選択肢を見出し実証することに成功しました。

当社は今後も効果的なマーケティングサービスを提供し、日本企業の中華圏向けマーケティング施策における更なる成果向上や価値の提供に貢献してまいります。

<RED を活用した越境 EC・インバウンドマーケティング「RED プロモーションパッケージ」とは>

中華圏のインバウンド、越境 EC、中国国内 EC まで RED を活用したあらゆるマーケティング施策を一気通貫でご提供するサービスです。認知向上から検索対策効果が期待できるロコミ・話題づくり、リアルタイムに売上を実現できるライブコマースまで対応可能。累計 200 社以上の企業様にご提供しています。

サービス詳細: <https://www.cnmlab.jp/redpk/>

<アライドアーキテクト株式会社 会社概要>

- ・代表者 : 代表取締役社長 CEO 中村壮秀
- ・所在地 : 東京都渋谷区恵比寿一丁目 19-15 ウノサワ東急ビル 4 階
- ・URL : <https://www.aainc.co.jp>
- ・設立 : 2005 年 8 月 30 日
- ・事業内容 : マーケティング DX 支援事業

<アライドアーキテクト・グループとは>

アライドアーキテクト・グループは、日本、アジア、欧米に 7 つの拠点を持つマーケティング DX(※2) 支援企業です。2005 年の創業以来累計 6,000 社以上への支援を経て得られた豊富な実績・知見を活用し、自社で開発・提供する SaaS や SNS 活用、デジタル人材(※3)などによって企業のマーケティング DX を支援しています。

※2 マーケティング領域におけるデジタルトランスフォーメーションのこと。当社では「デジタル技術・デジタル人材によって業務プロセスや手法を変革し、人と企業の関係性を高めること」と定義しています。

※3 主に SaaS や SNS などのデジタル技術・手法に詳しく、それらを生かした施策やサービスを実行できる人材(SNS 広告運用者、SNS アカウント運用者、エンジニア、WEB デザイナー、クリエイティブ・ディレクター等)を指します。

* 本プレスリリースに記載している会社名および商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

【リリースに関するお問い合わせ先】

アライドアーキテクト株式会社 広報室 担当: 伊藤
TEL: 03-6408-2791 MAIL: press@aainc.co.jp