

報道関係各位

2021年3月3日

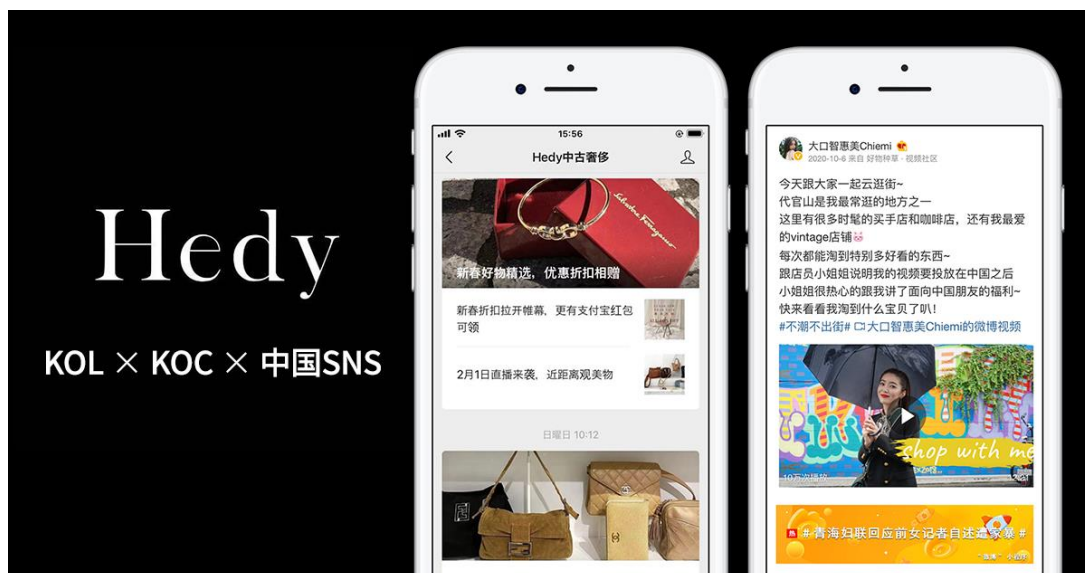
アライドアーキテツ株式会社

**KOL・KOC・複数の中国SNSを活用した中国向け総合支援により、
自社越境ECサイト販売のみで販売数・売上ともに前年同期比約4倍を実現**
ヴィンテージショップ「Hedy」が公式WeChatアカウント開設から5か月でフォロワー4万人を獲得

SaaSとデジタル人材で企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテツ株式会社（東京都渋谷区、代表取締役CEO：中村壮秀、証券コード：6081）は、株式会社ファイヤーワークス（代表取締役社長：小松大輔、本社：東京都渋谷区）が運営するヴィンテージショップ「Hedy（エディ）」（※以下、Hedy）に対してKOL（※1）・KOC（※2）・複数の中国SNSを活用した中国向け総合支援を行ない、公式WeChatアカウント開設からわずか5か月でフォロワー4万人を獲得し、中国の大手モールを利用せず、Hedyの自社越境ECサイトでの販売のみで販売数・売上ともに前年同期比約4倍を実現しましたのでお知らせいたします。

※1 Key Opinion Leaderの略称。中国で多大な影響力を持つインフルエンサーを指す。

※2 Key Opinion Customerの略称。消費に影響を与えるような共感性と信頼性の高い口コミを発信する消費者を指す。



■支援背景

Hedyは”世界中のヴィンテージブランドアイテムをお得に購入できる”ことから、日本だけでなく世界中から愛されているショップです。天猫や京東などの中国の大手ECモールやEC広告を利用せず、ECサイトとしては自社の越境ECサイトのみでの販売ですが、他では見られない一点物商品の販売やHedyで取り扱っている商品の品質の高さから、一般的な「中古品」ではなく都会的で洗礼された「ヴィンテージアイテム」というブランディングを確立し、多くのユーザーを獲得しています。商品の品質の高さが中国人バイヤーの目に留まり中国SNSでの口コミが増え始め、中国からの注文が多いことから、Hedyのファンを増やし更なる売上増加につなげるため、2020年8月に当社支援のもとWeChat公式アカウントを開設し、中国向けの情報発信を開始しました。

そのような中、ECサイトの売上向上やインバウンド回復後の来店需要を見据え、公式アカウントからの発信だけでなく、KOLプロモーション、在日中国人KOCを起用した情報拡散を行ない、Weibo・WeChat・ビリビリ動画など複数のSNSを活用した総合支援を行ないました。

■KOL・KOC・公式アカウントを活用した総合支援で複合的な効果を実現



施策1: 中国人KOL・日本人KOLを起用したコンテンツ制作し、ターゲットとなる層へと情報を発信

中国人KOL・日本人KOLを起用してコンテンツ制作を行ない、KOLのWeibo・WeChat・ビリビリ動画アカウントに投稿、また、HedyのWeChat公式アカウントにもKOLを起用したコンテンツを投稿しました。中国人KOLにより圧倒的な数の中国SNSユーザーへ情報を発信、さらに日本人KOLにより「日本に興味を持つ中国SNSユーザー」へ効率的に情報を発信することが可能です。

投稿のコメント欄には、興味・関心を持った方からHedyのWeChat公式アカウントや商品についての質問がなされ、今後のECサイトでの購買やインバウンド回復後の来店に繋げるきっかけを作ることができました。

・KOLコンテンツ例

大口智恵美Weibo公式アカウント: <https://www.weibo.com/6529994224/JnXYpqQ16>

※bilibili公式アカウントにも投稿: <https://www.bilibili.com/video/BV1fv411r7JY>

＜大口智恵美とは＞

JJ専属ブロガーモデルを経て、現在ビューティーを中心に活躍する人気インスタグラマー。2019年9月から、動画クリエイターやタレントの中国進出を支援する当社の連結子会社「[Vstar Japan株式会社](#)」が中国進出支援を開始し、Weibo・RED・ビリビリ動画で中国に向けて情報を発信しています。

施策2: 日本最大級の在日中国人コミュニティ「BoJapan」を活用したWeChatへの情報拡散

施策1でHedyのWeChat公式アカウントに投稿したKOLコンテンツを、当社が独自に構築する日本最大級の在日中国人女性コミュニティ「[BoJapan](#)」のKOCメンバー50人が自身のWeChatモーメンツ(※3)にシェアしました。シェアした投稿が在日中国人内で話題となり、BoJapanコミュニティ内でもHedyに関する活発な会話が生まれました。

在日中国人はWeChatモーメンツから情報収集をしている人が多い(※4)ため、WeChatモーメンツへのシェ

アは在日中国人内の話題化に繋がりがやすく、ECサイトでの購買だけでなく直近での来店に繋がる可能性もあります。さらに、在日中国人は中国在住の家族・友人・知人から情報収集のために日本の商品やブランドの相談を受けている(※5)ため、日本国内だけでなく、中国本土への情報の拡散も期待できます。

※3 自分で投稿した記事を友達同士で共有するタイムラインのような機能。記事に対して「コメント」や「いいね」を残すことができる。

※4 出典 アライドアーキテクツ社自社調べ「[在日中国人女性のWeChat利用実態調査](#)」

※5 出典 アライドアーキテクツ社自社調べ「[在日中国人女性のSNS利用実態に関する調査](#)」

当社が提供するこのような総合支援の中でHedyが持つヴィンテージの世界観は多くの中国人消費者に支持され、Hedy公式WeChatアカウントは開設からわずか5ヶ月でフォロワー4万人を獲得、結果として販売数・売上ともに前年同期比約4倍を実現しました。

■ご担当者のコメント

株式会社ファイヤーワークス Hedy担当
布施杏奈氏、リ ゼンゼン氏



2019年から2020年にかけて越境ECサイトでの販売数が急激に伸び始め、中でも中国籍のお客様の売上が突出していました。中国のロコミ文化により、SNSでユーザーが自然発生的に複数拡散したことで、認知があがってきてはいたものの、公式にSNSの活用は行っていなかったため自社からの発信ができず、更に売上を伸ばすにはどうしたらよいか悩んでおりました。

今回開設した公式WeChatアカウントは、毎月の記事の配信やクーポン発行などによって、更に多くのユーザーを獲得することができるようになり、売上の向上を後押しする大切なツールになっています。WeChatの中で、自社でライブ配信を実施し、オンラインイベントなどを行い、更に「Hedy」というブランドが中国へ広がる期待をしております。

既存店の代官山店に加え、昨年10月に新たに大阪に新店舗をオープンし、コロナウイルス終息後のインバウンド需要を掴むためにも今の時期だからこそ、まずは認知を増やしていくことが重要だと考えております。アライドアーキテクツ様は、弊社がやりたいことに沿った提案や、細かい相談を密に行なってくださるので、施策が組みやすいです。

今後、弊社の強みである自社越境ECサイトを拡大し、SNSを使って情報発信をしていながら、世界中に愛されるブランドを目指したいです。

当社は今後も中国の市場動向に合わせた効果的なマーケティングサービスを提供し、日本企業の中国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。

<アライドアーキテクツ株式会社 会社概要>

- ・代表者 : 代表取締役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ツ・グループとは＞

アライドアーキテクツ・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(※6)などによって企業のマーケティングDX(※7)を支援しています。

※6 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。

※7 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(※6)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。

* 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ツ株式会社 広報室 担当:伊藤
TEL: 03-6408-2791 MAIL: press@aainc.co.jp