

報道関係各位

2022年12月8日

アライドアーキテツ株式会社

## 人気タピオカドリンク店の店舗売上が個人旅行解禁前後比で120%に！ インバウンド回復を見据えた長期的な中国SNS複合戦略が売上増加に寄与

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、代表取締役社長 CEO：中村壮秀、証券コード：6081）で中国進出支援事業を展開するクロスボーダーカンパニー（カンパニープレジデント：番匠達也）は、株式会社Tastea Trustea Japan（東京都渋谷区、代表取締役：齋藤 香緒里）が運営するグローバルバブルティーブランド「CoCo都可（ココトカ）」に対して、2021年12月より在日中国人と複数の中国SNSを活用した複合施策を行っておりますが、この度、個人旅行解禁前後30日間の店舗売上比較で渋谷本店が120%、日本国内全6店舗の合計でも105%の売上を実現しましたのでお知らせいたします。

情報検索の受け皿となる様々な中国SNS上の良質な口コミを長期的に創出してきたこと、WeChatを活用して友人・知人といった信頼性の高いクローズドな繋がりを通じて情報伝達範囲を広げてきたこと、在日・在中國中国人、さらにはWeChatやRED（小紅書、以下RED）を活用する世界中の人々に情報を発信してきたことにより、個人旅行解禁後、早い段階での売上増加に寄与しました。



### ■長期的なアライドアーキテツの支援背景

「CoCo都可」は、1997年に台北で創業し、現在はアジア各国の主要都市のほか、ニューヨーク、トロント、シドニー、ロンドン、パリなど全世界で5,000店舗以上を展開するグローバルバブルティーブランドです。タピオカミルクティーやフルーツを使ったフレッシュドリンクを提供するドリンクスタンドチェーン店で、品質にこだわり高品質のお茶とドリンクをお客様に届けるために、一杯ずつ丁寧に手作りしています。2017年2月に日本初出店した後、現在日本国内に6店舗を展開。中国本土でも人気を博しており、在日中国人の間で知名度の高いブランドです。

そのような中、在日中国人をメインとした来店者数および売上増加に繋げるため、2021年12月より当社が複数の中国SNSアカウントの立ち上げ、ファンコミュニティの立ち上げ・運営、独自に構築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、以下BoJapan)」を活用した店舗体験プロモーション、WeChatモーメンツ(※1)への情報拡散など複数の中国SNSを活用した複合施策を実施しています。この結果、2022年2月には中国SNS上および友人・知人での話題化や私域(※2)の活性化により、中国SNS経由で総来店者数の約20%を超える店舗送客を実現(※3)しました。



※1 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」を残すことが可能。

※2 SNSや天猫、京東などの巨大ECプラットフォームといった大量の情報が行き交う領域(広域流量)ではなく、自社媒体、WeChatの企業アカウントやグループといった独自の場所やコミュニティなどのプライベートなコミュニケーション領域。

※3 引用:<https://www.aainc.co.jp/news-release/2022/02373.html>

## ■インバウンド需要の回復を見据えた中国SNS施策の強化が個人旅行解禁後の早期売上増加に寄与

2022年8月からはインバウンド需要の回復を見据え、これまでの施策を継続的に実施しつつも、商品購入や来店前の検索サービスとしての役割が強まっているREDにおける良質な口コミ生成の強化を重視。店舗体験プロモーションで起用するBoJapanのKOC人数を大幅に増やし、BoJapanのUGCクリエイターネットワークからの良質なKOCを厳選、口コミの量および質の更なる強化を図りました。中国SNSが中国本土のみだけでなく全世界の中華系の人々の間で使用されていることから、中国がいまだに訪日旅行が再開されていない(※4)状況であるにも関わらず、個人旅行解禁前後30日間の店舗売上比較で渋谷本店が120%、日本国内全6店舗の合計でも105%の売上を実現し、個人旅行解禁後、早い段階での売上増加に寄与しました。

※4 2022年11月末時点



BoJapanの店舗体験プロモーションで生成された口コミの例

また、2022年8月～10月の3ヶ月間で、公式SNSアカウント、ファンコミュニティの人数が約1,000名増加。公式アカウントの成長を受けて、都内の中華料理店とコラボレーションし、中華料理店で指定金額以上お支払

いする場合、CoCo都可でドリンクを購入したレシートを見せると割引を実施するなど、オンラインだけではなくオフラインでの新たな施策にも取り組んでいます。

日本政府はインバウンド消費額5兆円達成を目標に掲げており、円安の追い風も受け、引き続き訪日外国人観光客数の増加が予測されます。中国はいまだに訪日旅行が再開されていない状況ですが、中国SNSは中国本土のみだけでなく全世界の中華系の人々の間で使用されており、中国以外からの訪日外国人のインバウンド消費に対しても効果的な施策となります。

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。

### <日本最大級の在日中国人コミュニティ「BoJapan(ボージャパン)」とは>

BoJapanは、中国SNS向けUGC・コンテンツクリエイターからKOC、ソーシャルバイヤーまで、3,500人以上の在日中国人を抱えるUGCクリエイターネットワークです。大手ブランドから成長中のD2Cブランドまで化粧品、アパレル、食品、日用品などをはじめとする300社以上への支援を経て得られた豊富な実績・知見から、商品モニター、店舗体験、ライブコマース、テストマーケティングや商品開発・企画に活用できる調査・座談会等、幅広い越境EC・インバウンド向けのマーケティング施策に起用されています。

サービス詳細: [https://monipla.com/china-smmlab/page/service\\_bojapan](https://monipla.com/china-smmlab/page/service_bojapan)

### <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(※5)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を支援しています。

※5 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。

※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。

\* 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](mailto:press@aainc.co.jp)