

報道関係各位

2024年11月27日

アライドアーキテクト株式会社

【無料WEBセミナー】アライドアーキテクト×Nint
「2024年独身の日(W11)徹底解説セミナー」を12月13日(金)に開催
日本ブランド回復基調？最新の越境EC×インバウンド戦略を解説

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、日本、中国および東南アジアECモールの市場動向データを提供する株式会社Nint(本社:東京都新宿区、代表取締役:吉野順子、以下Nint)と共同で、中国向け越境EC、インバウンド施策を実施中・検討中の日本企業を対象とした無料オンラインセミナー「2024年独身の日(W11)徹底解説セミナー」を12月13日(金)に開催いたします。

詳細・お申込みページ: <https://service.aainc.co.jp/global/seminar/2024/w11>



■開催背景

中国EC市場の最大の商戦期が、毎年11月11日に大手ECサイトで開催される大規模セール「独身の日(W11、以下W11)」です。今年も具体的な流通額は非公開となりましたが、アリババは「売上高が堅調な伸びとなり、買い物客数は過去最高を記録」、JD.comは「買い物客数が前年比で20%以上増加」というコメントを発表しました。また、今年は10月14日にセールが開始され、これまでで最も長い期間での開催となったほか、中国政府が家電などの買い替えを促進する補助金を導入するなど、特に注目度の高い商戦期となりました。その数値結果や詳細な分析内容は、中国事業戦略において非常に重要な参考データとなります。

また、2024年10月の訪日外客数は331万2,000人となり、前年同月比では31.6%増、2019年同月比では32.7%増と、過去最高であった2024年7月の329万2,602人を上回り、単月過去最高を記録しました。(※1)中国・台湾・香港などの中華圏からの訪日観光客数は数ある国の中でも上位を占めており、今後もインバウンド需要が増加することが予測されます。このことから、中国人の日本商品に対する興味や消費動向、マーケティング事例は引き続き注目しておくべきでしょう。

そこで、中国展開を実施中・検討中の日本企業の皆様向けに、日本、中国および東南アジアECモールの市場動向データを提供するNintと共同で、無料オンラインセミナーを開催いたします。本セミナーでは、W11の具体的な数値データを振り返りながら、中国の最新消費動向やトレンドを解説し、日本企業と中国企業の取り組み事例を紹介いたします。さらに、今年のW11の結果を踏まえて今後日本企業がとるべき中国向けマーケティング戦略まで、ビッグデータと企業事例をもとにW11を徹底解説いたします。インバウンドと越境ECの両軸での事業戦略構築にぜひお役立てください。

※1 引用: 日本政府観光局(JNTO)「訪日外客数(2024年10月推計値)」

■実施概要

- 名称 : ビッグデータと企業事例から商戦期を総まとめ！
2024年独身の日(W11)徹底解説セミナー
- 日時 : 2024年12月13日(金) 日本時間14時00分～16時00分(13時50分からログイン可能)
- 会場 : オンラインセミナー(ライブ配信) ※Zoomを使用して配信いたします。
- 参加費 : 無料
- 定員 : 500名 ※応募者多数の場合は抽選とさせていただきます。
- お申込み : <https://service.aainc.co.jp/global/seminar/2024/w11>

■プログラム

・第一部: 日本ブランド回復基調下におけるW11動向分析

講師 堀井 良威(株式会社Nint 経営戦略室)

2024年のW11は、エブリデーロープライス環境の中で開催され、耐久消費財の買い替え刺激策として政府の補助金が投入され、昨年の処理水問題の影響が軽減されてきたこと、など特徴的なECイベントとなりました。2025年の中国EC事業戦略策定に向けてビッグデータを用いてW11を振り返ります。

・第二部: W11から考える、越境EC×インバウンド事業戦略の考え方とインバウンド事例

講師 番匠 達也(アライドアーキテツ株式会社 クロスボーダーカンパニー プレジデント / 株式会社オセロ 代表取締役)

中国インバウンド消費の回復が現実となった今、日本企業は越境ECとインバウンド両方の方向性を改めて考え、売上向上を目指す必要があります。そのような中で最も重要なのは、「中国EC、インバウンドにおける効果的なプロモーション手法や事例」を知ること。ターゲットとなる中国人消費者に向けて実際に成功しているプロモーション例を紹介し、費用対効果の最大化を実現するためのマーケティング施策のヒントを解説します。

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、日本企業の訪日観光客向けインバウンド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。

<アライドアーキテック株式会社 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

<アライドアーキテック・グループとは>

アライドアーキテック・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】

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