

報道関係各位

2020年8月12日

アライドアーキテクト株式会社

日本からライブ配信を行い、短時間で中国越境ECサイトでの売上向上に繋げる 「Taobaoライブ(淘宝直播)プロモーションパッケージ」を提供開始

「株式会社東京デリカ」が中国年中商戦618でライブ配信を実施し、2時間で約300万円の売上を実現

ソーシャルテクノロジーによる生活者マーケティングの実現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CEO:中村壮秀、証券コード:6081)は、中国向けマーケティング施策を検討中・実施中の事業者に向けて、越境ECでの売上向上に繋げる「Taobaoライブ(淘宝直播)プロモーションパッケージ」の提供を本日より開始いたします。

サービスの開始に先駆け、株式会社東京デリカが中国年中商戦618において当社支援のもと在日中国人KOLを起用したライブ配信を実施、2時間で約300万円の売上を実現したことを踏まえ、当社が提供するサービスを組み合わせることで、より成果向上に貢献できる本サービスの提供開始に至りました。



■本サービス提供開始の背景

昨今の中国市場ではライブコマースの取り組みが急速に拡大しており、その市場規模は、2019年は4,338億元(約6兆5,000億円)、2020年は9,610億元(約14兆4,150億円)と、この一年で約2.2倍拡大すると予測されています。(※1)ライブコマースは短時間で売上を実現できるため企業からの注目度も高く、今後欠かせないマーケティング施策の一つになると言われている取り組みです。

※1 iResearch「2020年中国直播电商生态研究报告」より

■Taobaoライブ(淘宝直播)プロモーションパッケージ詳細

本サービスは、アリババがライブコマースに特化して提供するアプリ「淘宝直播」を活用したライブプロモーションに、当社が提供するサービスを組み合わせ、日本からライブ配信を行い中国越境ECでの売上向上に繋げるライブプロモーション支援パッケージです。

当社が日本独占販売権を所持するWeibo公式KOLキャスティングツール「WEIQ」や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」による事前告知情報の拡散最大化から、在日中国人KOLまたは当社の連結子会社であるVstarJapan株式会社が中国進出支援を手掛ける日本人KOLを起用したライブ配信、事後キャンペーン開催まで一気通貫でご支援します。



日本に興味を持つ中国人ファンを多く抱える在日中国人KOLや日本人KOLをライブ配信に起用することで、商品のターゲット層に効率的に情報を届けることができます。また、BoJapanメンバーである在日中国人KOCや日本情報系メディアのWeiboアカウント(※2)を起用しライブ配信の事前告知を行うことで、中国本土において比較的所得が高く日本商品に興味を持っている消費者に情報を届け、ライブ配信を視聴してもらうことが可能です。

※2 中国SNS上で強力な影響力を持ち、日本に関する様々な情報を発信するアカウント

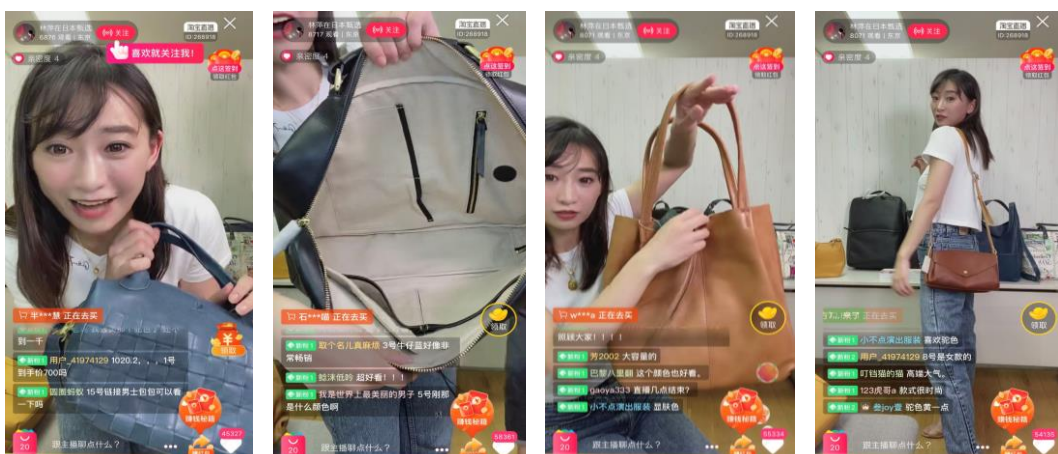
■株式会社東京デリカが中国年中商戦618でTaobaoライブ配信を実施、2時間で300万円の売上を実現

全国約620店舗のバッグおよびファッショングッズの専門店を擁するNo.1リテーラーで、日本の500社に及び卸・メーカーの有カブランドやプライベートブランドを取り扱う株式会社東京デリカは、中国年中商戦618における売上向上を目的とし、新たに天猫国際で「SAGSBAR海外旗舰店」を立ち上げ、既存顧客がいない状態で在日中国人KOL「林萍在日本」を起用したライブ配信を実施しました。

本施策では、林萍在日本のWeiboアカウントにおいて、ライブ配信の事前告知の中で最もお勧めの商品を記載、ライブ配信中の購入者限定割引や特典も設定するなど、売上に繋がりやすい工夫を行いました。商品を持った時の雰囲気や商品の素材が分かるような見せ方、リアルタイムでの質問やリクエストへの対応、東京デリカの商品を実際に購入したお客様の登場など、様々な手法で商品の魅力をアピールした結果、2時間で300万円の売上を実現しました。

この結果から、ライブコマースプロモーションは中国市場のトレンドを捉えた上で、短時間で売上を実現することができる有効なマーケティングプロモーション施策であることが明らかとなり、当社が提供するサービスを組み合わせることで、より成果向上に貢献できる本サービスの提供開始に至りました。

<ライブ配信中の映像>



■ご担当者のコメント

株式会社東京デリカ 商品部 温振冰 様

今年はコロナウイルスの影響で日本に来ることができない中国人観光客が多くインバウンドでの売上が見込めないため、近年中国でライブコマースが主流になってきている背景を踏まえ、618の施策としてライブコマースが最適だと考え実施しました。

実際にライブ販売を実施してみると、施策としてはとても効果的で、ライブ配信直後に売上を実現することができるだけでなく、宣伝もでき、フォロワー数も一気に増加しました。コストはかかりますが、広告宣伝費として考えれば他の施策と比べても最も効果的だと思います。

ライブ販売は、画面を通してではありませんが、実際に商品を見てもらい、その特長や良さを伝えた上で購入に繋げることができる最高の施策だと思います。今後はより多くの方にブランドの良さを知ってもらうため、これからも定期的にライブ販売を行っていきたいと思います。

■中国ライブコマース市場についての解説動画を公開

本サービス提供開始に伴い、中国マーケティング情報を発信する当社公式YouTubeチャンネルにて、中国ライブコマース市場の現状と今後の成長性についての解説動画を公開いたしました。

<アライドアーキテツ 中国マーケティングチャンネル>

中国ライブコマース市場の現状と今後の成長性：https://youtu.be/B8ltp5sSp_M

当社は今後も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 : ソーシャルテクノロジーによるマーケティング支援事業



＜アライドアーキテクトとは＞

アライドアーキテクトは、ソーシャルテクノロジーによる生活者マーケティングの実現を支援します。2005年の創業時から一貫して生活者を社会の主役と位置づけ、企業とのつながりを生み出す多様なマーケティング支援サービスを開発・提供しています。累計4,000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、世界中の生活者と企業をつながり創出しています。2012年よりグローバル展開を開始し、現在はアジアや欧米など世界に向けてサービスを提供しています。

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