

## 越境 EC 事業を主力に展開するインアゴラ

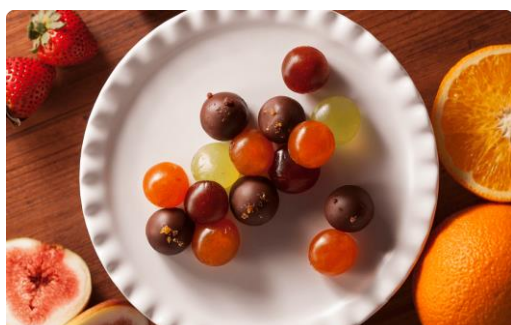
### 「阪急うめだ本店」が大手菓子メーカーとタッグを組んだ

### “オンリーワン戦略”ブランド 第二弾として

### UHA 味覚糖「cororo (コロロ)」の取扱い開始

### 日本の百貨店が独自に企画した“プレミアムなお菓子”を中国消費者へ紹介

「ショッピングに国境はない」をスローガンに、中国消費者向け日本商品特化型越境 EC プラットフォーム「<sup>フンドウ</sup>豌豆プラットフォーム」を運営するインアゴラ株式会社（代表取締役 CEO：翁 永飜 所在地：東京都港区 以下「インアゴラ」）は、株式会社阪急阪神百貨店（代表取締役社長：荒木 直也 所在地：大阪市北区）が運営する「阪急うめだ本店」が企画する“オンリーワン戦略”ブランドのお菓子で、UHA 味覚糖株式会社（代表取締役社長：山田 泰正 所在地：大阪府中央区 以下「UHA 味覚糖」）が開発・製造する新感覚グミ「cororo (コロロ)」の取り扱いを、2018年10月25日（木）より開始します。



巨峰



シャインマスカット



バイクドオレンジ



チョコレートバイクドいちじく

阪急うめだ本店は“オンリーワン戦略”と題し、大手菓子メーカーとタッグを組み誰もが知っているお菓子をプレミアム化して販売しています。インアゴラは2018年8月より阪急うめだ本店とカルビーがタッグを組んだプレミアム・ポテトチップス「GRAND Calbee (グランカルビー)」の取扱いを開始しており、本取り組みはそれに続く第二弾となります。

「cororo (コロロ)」は、UHA 味覚糖から販売され人気を博している「コロロ」をベースに、“みずみずしさ”と“果実感”をさらに追求した商品です。通常のコロロよりも1.5倍以上の大きさで、本物の果実のようなシズル感を出すために、水分値を上げ、こだわりの果汁を使用しています。日本国内でも阪急うめだ本店でしか手に入らないことから高い人気を得ています。

インアゴラは、いわゆる“爆買い品”だけでなく、“made in Japan”の良さを中国消費者へ広く伝えることを目的とし、日本各地にある優れた商品やこだわりの逸品・名品を紹介しており、今後も、阪急うめだ本店の“オンリーワン戦略”シリーズの取り扱いを順次拡大していく予定です。

インアゴラは今後も、より多くの日本商品を中国消費者に紹介し、日本商品と日本のライフスタイルを楽しんでいただく場をお届けして参ります。

# Inagora

## ■株式会社阪急阪神百貨店 概要

本社所在地 : 大阪市北区角田町 8 番 7 号  
会社設立 : 2008 年 10 月 1 日  
代表取締役社長 : 荒木 直也  
URL : <http://www.hankyu-hanshin-dept.co.jp>

## ■Inagora 株式会社 概要

本社所在地 : 東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 16F  
会社設立 : 2014 年 12 月 15 日  
代表取締役 CEO : 翁 永颯  
URL : <http://inagora.com/>

インアゴラ株式会社は、キングソフト株式会社社長 翁永颯（当時）と、美容家であり MNC New York 株式会社 代表 山本末奈子により、2014年12月に設立されました。「ショッピングに国境はない。」という考えのもと、中国向け越境 EC プラットフォーム「<sup>ワンドウ</sup>豌豆プラットフォーム」を構築・運営し、ブランドストーリーやユーザーの口コミ、商品の使い方やライフスタイル提案等の「情報の越境」に注力し、中国消費者に良質な日本製商品を提供し続けております。

## ■<sup>ワンドウ</sup>「豌豆公主」概要

中国消費者向け日本商品特化型越境 EC ショッピングアプリとして2015年8月のリリース以来、流通総額を急速に伸ばしています。取り扱い商品数は、中国で既に人気のアイテムから中国ユーザーの認知度が低い商品まで約40,000商品(2017年11月時点)で、多岐にわたるカテゴリーの商品を取り揃えております。中国消費者に日本商品や企業ブランドの魅力を伝え、日本のライフスタイルを提案する多角的なコンテンツ(PGC\*1)やアプリ内の SNS 機能(UGC\*2 = プリンセストーク)を通じて拡散できる点が特徴です。

※1：編集部によるトピックス=企業 HP やブランド紹介ページ、編集部制作の記事・動画コンテンツ等

※2：ユーザーによるコメント=ユーザー口コミ情報、サンプリング結果等

## ■中国消費者向け越境 EC プラットフォーム<sup>ワンドウ</sup>「豌豆プラットフォーム」概要

日本の企業と中国消費者を結ぶため、日本企業が海外進出を検討する際に必ず課題となる「情報の越境」「物流の越境」「決済の越境」のすべてを解決する、ワンストップソリューション型の B to B to C 越境 EC プラットフォームです。日本企業と中国消費者間の文化的ギャップを吸収するため、中国ユーザー向けに商品の翻訳、物流、決済、マーケティング、顧客対応、他(多)チャンネル展開などの全工程をインアゴラが担います。日本の企業はインアゴラの日本国内倉庫に商品を配送するだけで、国内 EC ショップを 1 店舗追加するよりも簡単に、巨大な中国市場に進出することができます。

