

越境 EC 事業を主力に展開するインアゴーラが運営する
中国消費者向け唯一の越境 EC アプリ「豌豆公主(ワンドウ)」
2017年「新时代・她经济」サミットで、リコメンド・オブ・ザ・イヤーを受賞

<http://inagora.com/>

中国消費者向け唯一の日本商品特化型越境 EC プラットフォーム「豌豆公主(ワンドウ)」を運営する、Inagora (インアゴーラ) 株式会社 (代表取締役: 翁 永翺、本社: 東京都港区、以下「インアゴーラ」) が運営する越境 EC アプリ「豌豆公主(ワンドウ)」は、2017年12月14日、中国の経済紙・経済日報が主催する「新时代・她经济」サミットで高峰论坛年度力荐奖 (日本語訳: リコメンド・オブ・ザ・イヤー) を受賞致しました。



「她经济」とは、中国の経済学者・史清琪が定義した社会現象で、社会において女性が独立したことにより、女性の消費力が盛んになっている状態を指します。

現在、中国では、消費構造を大きく左右するもののひとつとして、女性の消費が注目されています。「2016年中国都市女性消費状況調査報告」によると、中国人女性は収入の約6割を消費に費やしています。また、国家统计局中国经济景气监测中心 (日本語訳: 国家统计局中国经济景气监测センター) の副主任・潘建成は、「女性の消費行動は中国全体の消費のクオリティアップにおいて重要な役割を担っている、さらに、女性の消費力の高まりは新たな消費構造を創出しただけでなく、企業にとっても大きな機会創出となっている」とコメントしています。

「新时代・她经济」サミットでは、女性の消費に影響を及ぼした企業が表彰されました。インアゴーラが運営する越境 EC アプリ「豌豆公主(ワンドウ)」は、若年層の女性のニーズに関する深い知見と品質の高い日本商品の調達力を高く評価され、高峰论坛年度力荐奖 (日本語訳: リコメンド・オブ・ザ・イヤー) を受賞致しました。

「豌豆公主(ワンドウ)」のメインユーザーは中国都市部に住む高感度な25歳~35歳の女性で、ユーザーのニーズを理解したコンテンツ制作やプロモーションを得意とし、2017年11月時点で出店企業数210社、約2,600ブランド、約40,000種類の商品を取り扱い、順調に流通総額を伸ばしております。

インアゴーラは今後も多くの日本商品を中国の消費者に紹介し、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

■ 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 : 翁 永胤
URL : <http://inagora.com/>

Inagora 株式会社は、キングソフト株式会社社長 翁永胤と、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「^{フンドウ}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、中国人消費者に良質な日本製商品を提供し続けております。

■ 『^{フンドウ}豌豆公主』概要

中国消費者向け 唯一の日本商品特化型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月現在)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

■ 中国向け越境 EC プラットフォーム『^{フンドウ}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。日本企業と中国人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ーラが担います。日本の企業はインアゴー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。

