

Press Release



2020年12月7日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、TMALL の「2020 年第 2 四半期消費者オペレーション」ランキングにおいて 4 つの賞を受賞 「FAST&GROW」に準じた消費者オペレーションで、ブランド企業の中国における業務拡大を支援

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝)の 100%子会社である上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司(本社:中国上海市、CEO:山下栄二郎、以下、トランスコスモスチャイナ)は、TMALL が発表した「2020 年第 2 四半期消費者オペレーション - 業界サービスパートナー」ランキングにおいて、「Uni-Marketing サービスパートナー」「業界別戦略サービスパートナー」「オムニチャネルマーケティングサービスパートナー」「消費者オペレーションサービスパートナー(高水準能力)」の合計 4 つの賞を受賞しました。



中国におけるニューリテール市場環境は、オンライン・オフライン、さらにアリババエコシステムが融合しています。こうした背景を踏まえ、TMALL より「FAST&GROW」(顧客状況分析のフレームワーク)(*)がリリースされ、サービスパートナーのサービス向上が求められています。つまり、単純な「EC 運営」から「オンライン・オフライン融合の運営」へ、従来の「ネットトラフィック運営」から「データ中心の消費者オペレーション」へ転換するために、運営代行企業は提供するサービスのアップグレードを通じてブランド企業の業務拡大をサポートする必要性が増しています。それにより、「FAST&GROW」はブランドの売上拡大をはかる重要な指標となりました。ブランド企業は TMALL の「GROW」ランキングの順位変動によって運営の効果を測り、上位ブランドと比較してその成功事例から学び、運営力やマーケティング施策を改善することができます。

トランスコスモスチャイナはトップクラスのデータサービスプロバイダーとして「FAST&GROW」モデルについての深い理解や効率的な戦略実行力をもっており、ブランド企業からの好評を得て、「業界別戦略サービスパートナー」と「消費者オペレーションサービスパートナー(高水準能力)」という 2 つの賞を獲得しました。

特にアパレル業界においては、トランスコスモスチャイナは 10 のトップブランドプロジェクトに参加しており、家庭用品やファッションシューズの 2 大カテゴリーにおいて、サービスパートナーランキングでトップ 3 にランクインしています。

成功事例①: 大型キャンペーンの期間中に、有名スポーツアパレル企業のマーケティング施策実行をサポートし、その新規獲得率が前年比 250% 伸長し、若年層への浸透率は前年比 400% 伸長しました。

成功事例②: 家庭用品企業のユーザー戦略の策定、商品カテゴリの計画、新商品の方向性の計画、オムニチャネルマーケティング戦略など多方面で支援し、4 つ以上の新しいカテゴリへの進出をサポートした結果、2020 年「6・18」キャンペーンにおける GMV が 1,000 万元(約 1 億 5800 万円 1 元=15.8 円で換算)に達成しました。

服饰风尚行业		
女装&内衣TOP 服务商排名	TOP 1	贺州辰月科技服务有限公司
	TOP 2	杭州火双数据科技有限公司
	TOP 3	上海联蔚信息科技有限公司
运动户外TOP 服务商排名	TOP 1	上海古星电子商务有限公司
	TOP 2	杭州多准数据技术有限公司
	TOP 3	杭州十禾信息科技有限公司
家居百货TOP 服务商排名	TOP 1	上海联蔚信息科技有限公司
	TOP 2	上海特思尔大宇宙商务咨询有限公司
	TOP 3	杭州点燃网络科技有限公司
男装TOP服务商排名	TOP 1	贺州辰月科技服务有限公司
	TOP 2	上海古星电子商务有限公司
	TOP 3	上海联蔚信息科技有限公司
时尚鞋靴TOP 服务商排名	TOP 1	青木数字技术股份有限公司
	TOP 2	上海百秋电子商务有限公司
	TOP 3	上海特思尔大宇宙商务咨询有限公司
奢品中心TOP 服务商排名	TOP 1	上海行蕴信息科技有限公司
	TOP 2	上海百秋电子商务有限公司
	TOP 3	上海英赛广告有限公司
珠宝首饰TOP 服务商排名	TOP 1	杭州多准数据技术有限公司
	TOP 2	上海联蔚信息科技有限公司
	TOP 3	上海第一财经数据科技有限公司
手表眼镜TOP 服务商排名	TOP 1	上海百秋电子商务有限公司
	TOP 2	贺州辰月科技服务有限公司
	TOP 3	北京兴长信达科技发展有限公司

トランスコスモスチャイナは今後とも「FAST&GROW」モデルについて、「オムニチャネルの戦略&実行力」に焦点を当て、ブランド市場ポジショニングと戦略サービスから、モール内外の戦略と実行までのサービス力を強化し、消費者オペレーションの実績を活かし、より多くの FMCG カテゴリ(特にママ・ベビー用品)の業務拡大を支援していきます。

また、トランスコスモスチャイナはほかにも、TMALL サービスパートナー5 つ星、Kaola(考拉海購) サービスパートナー5 つ星、アリババデータバンク(アリババグループが保有する統合データベース) サービスパートナー、アリママ(アリババのデジタルマーケティングプラットフォーム) 全域サービスパートナー、達摩盤(アリママの細分化されたコンシューマーオペレーションプラットフォーム) サービスパートナーという 5 つの認証を取得しています。

(*)TMALL 「FAST&GROW」について

「FAST」モデルは、Fertility(ブランド顧客の総数)、Advancing(ブランド顧客との関係の深さ)、Superiority(会員やファンの総数)、Thriving(会員やファンのアクティブ率)の指標を通じて、ブランドの現状と業務進展状況を分析することができます。

「GROW」モデルは、市場や業界カテゴリとブランド状況を分析する指標で、以下の 4 つのモジュールで構成されています。

- ①「浸透力(Gain)」: 新規顧客獲得でもたらした GMV の増量
- ②リピータ力(Retain): 消費頻度の増加でもたらした GMV の増量。ママ・ベビー用品、ペット食品などのカテゴリにとっては、特に重要です
- ③客単価向上力(bOOst): 客単価の増加でもたらした GMV の増量。好調に売れているコスメやパーソナルケア用品などのカテゴリ、また若年層ママ、中産階級などのターゲットグループに対して、客単価向上力の重要性がますます大きくなってきました。
- ④新商品の展開力(Widen): 新商品が新規顧客獲得と GMV への貢献(新規顧客数の比率や GMV の増加率)、新商品の爆発力(発売時の GMV)や新商品更新頻度など複数の方面から新商品の機能評価を行います。

■トランスコスモスチャイナについて

トランスコスモスは 1995 年に中国市場に進出しており、オフショアサービス事業を開始しました。現在では上海、北京、天津、合肥、西安、長沙、武漢、蘇州、台北などの 20 都市に拠点と子会社を設立しており、コンタクトセンターを含めた BPO、EC ワンストップ、デジタルマーケティング、システム開発などを中国国内や海外のお客さま企業向けに提供しています。

トランスコスモスチャイナは、企業のデジタルトランスフォーメーションのパートナーとして、2006 年に上海で創立されました。2009 年に開始した EC 事業では、TMALL、JD、WeChat などのプラットフォームを通じて、3C 製品、アパレル、ベビーケア、玩具、スポーツ、飲料品、楽器、ホーム用品、ホームシアター・オーディオ機器などのお客さま企業に、EC 店舗・サイト構築、運用、販売チャネル開拓、オンライン・オフラインのデータ統合、システム開発、コンシューマーオペレーションと統合マーケティングのニューリテールサービス(越境 EC を含む)などを提供しています。

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です
※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 30 カ国・168 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 48 カ国の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)