

Press Release

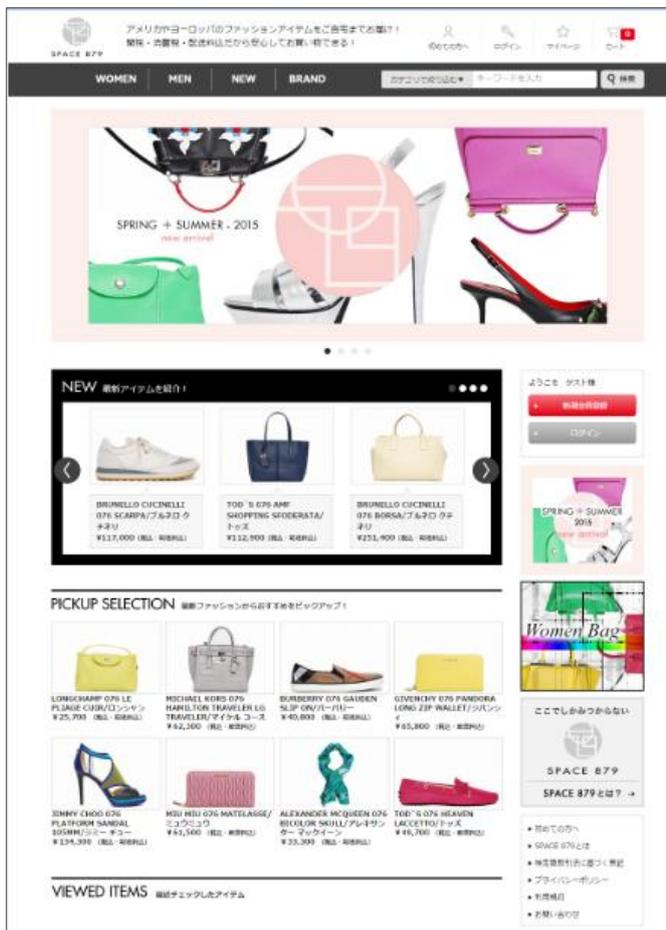


2015年3月31日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、欧米商品の日本向け越境ECサイト「SPACE 879」をオープン

欧米で販売されている商品を直接日本のお客様へお届け。欧米企業のアジア向け販売を支援

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、証券コード:9715、以下、トランスコスモス)は、欧米の商品を日本向けに販売する越境ECサイト「SPACE 879(スペースはちななきゅう)」を2015年3月31日にオープンしました。トランスコスモスが提供するグローバルECワンストップサービスの一環として、欧米をはじめとする世界各国のお客様企業がもつ優良な商品を、越境で直接日本のお客様へお届けし、お客様企業のアジア向け販売を支援します。



名称: SPACE 879

URL: <https://www.space879.com/>

主な取扱商品:

- ・アパレル
- ・バッグ
- ・靴
- ・小物

※2015年3月31日現在

他、随時商品カテゴリ追加・更新



SPACE 879

■「SPACE 879」の特長

1. 欧米で販売されている商品をいつでもどこでも。自宅にいながら海外ショッピング。

日本では手に入りにくい旬なトレンドアイテムや未入荷アイテムなどを含め、欧米で販売されている商品を日本にいながらいつでもどこでも海外ショッピングができる環境を提供します。

2. 日本語で、日本円で。日本人運営の安心サービス。

取り扱うアイテムはすべて正規品のみ。日本人スタッフ主管による検品、配送、カスタマーサポートを行っています。サイト内もすべて日本語で、表示価格は、関税・消費税・配送料込となっているため、煩わしい為替や関税の計算などの心配も必要ありません。安心してお買い物していただける環境を提供します。

■「SPACE 879」のネーミングについて

SPACE 879 は、トランスコスモスの米国子会社 transcosmos America Inc.から新規事業として生まれました。米国でのガレージからスタートアップした企業同様にゼロからスタートする意味合いで、初心(原点)を忘れないようにと事業が立ち上がった transcosmos America のオフィス住所からネーミングしております。

世界の越境 EC 市場規模は継続して拡大しており、2018 年には 3070 億ドルに拡大すると予測されています(出典:米 PayPal「Modern Spice Route」)。特に欧米などでは、売上拡大に向け、大手企業が越境 EC で自国外への販路拡大を積極的に推進しているほか、各国政府や業界団体も越境 EC 推進に向けた組織を形成するなど、官民ともに越境 EC を推進する動きが見られています。

トランスコスモスは、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 39 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。欧米企業のアジア向け販売も支援し、「SPACE 879」で販売する商品は今後日本だけでなく、中国や韓国、ASEAN の EC サイトにも提供・販売していく予定です。今後、大きく変化、拡大していく越境 EC 市場での事業展開をさらに加速していきます。

※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、お客様企業のコスト削減を支援するコンタクトセンター・人事／経理／営業バックオフィス・受発注／SCM・システム開発／運用などのサービスを、また、お客様企業の売上拡大を支援するビッグデータ分析・インターネット広告・Web サイト構築／運用・スマートフォン／ソーシャルメディア活用・テレマーケティングなどのサービスを、アジアを中心に世界 18 カ国・133 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 39 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高品質な BPO サービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global BPO Partner」を目指しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)