

# Press Release



2019年11月29日  
トランスコスモス株式会社

## トランスコスモス、中国「独身の日(ダブルイレブン)」のEC取り扱い総額が652億円を超える

### タオバオ KOL ナンバーワン薇娅(ウェイヤー)などの人気スターの起用、自社インフルエンサーの育成を通じて お客様企業の中国市場での認知度拡大と売上 KPI 達成を支援

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、董事長総経理:山下栄二郎、以下、トランスコスモスチャイナ)は、11月11日の中国「独身の日」(以下、ダブルイレブン)のキャンペーンにおいて、サービス提供するお客様企業の TMALL、JD をはじめとする EC プラットフォームでの取り扱い総額が 41.83 億元(1 元 15.58 円換算で約 652 億円)を突破しました。タオバオ KOL(Key Opinion Leader)ナンバーワンである薇娅(ウェイヤー)など人気スターの起用、自社インフルエンサー育成などの新たな取り組みを通じて、お客様企業の売上拡大を支援しました。



TMALL におけるダブルイレブンの流通総額は 2,684 億元(1 元 15.58 円換算で約 4 兆 1807 億円)で、前年と比べ約 26% 増となりました。売上増加に伴い、販売事業者、サービス企業、EC プラットフォームには、これまで以上に高いレベルの技術、高品質なサービスや販売モデルが求められています。アリババグループは特にインフルエンサー・ライブコマースに注力しており、今後の中国市場における最も有効な販売手法といわれています。

トランスコスモスチャイナは TMALL のパートナー企業として、ダブルイレブンのプレセール期間、タオバオのトップインフルエンサーおよび人気スターと業務提携し、お客様企業の市場認知度拡大と売上 KPI 達成を支援しました。

#### ■タオバオ 1 位 KOL 薇娅と提携、売上激増

アメリカで生まれたステンレスボトルのブランドである「CORKCICLE」は、2019年8月に TMALL にて「CORKCICLE 家居旗艦店」(URL: <https://corkciclejj.tmall.com/>) を正式にオープンしました。トランスコスモスチャイナは EC サービスパートナーとして、店舗構築から運用までのワンストップサービスを提供しています。中国市場における「CORKCICLE」のブランド力と認知度拡大、売上向上をはかるため、タオバオライブコマースランキング 1 位(売上高ランク)のインフルエンサーで 1,000 万フォロワーをもつ薇娅(ウェイヤー)と提携し、2 回のライブ配信中に「CORKCICLE」のステンレスボトルを紹介しました。結果、10月27日の第一回のライブ配信中に、数分間で完売となり、約 80 万人の視聴者を店舗に誘導しました。

#### ■インフルエンサー専門チームを設立、サービスの付加価値向上

画像や文字の制限がないライブコマースでは、消費者がライブを見ながらリアルタイムにブランドと商品についての情報をより直観的に手に入れることができます。消費者に商品情報をより深く正確に届けて、サービス付加価値を向上するため、トランスコスモスチャイナは今年、ネットインフルエンサーを起用するだけでなく、自社インフルエンサーを育成し専門のインフルエンサーチームを設立してライブ配信を行いました。インフルエンサーは商品を紹介したりレビューしたりすることで、消費者の買いたい気持ちを盛り上げ、最終的に購買に導き、売上向上につながります。

自社インフルエンサー育成の取り組みは、ブランド力や商品の影響力が上がると同時に、従業員の商品理解の促進にもつながりました。ダブルイレブンのプレセール、人気商品のライブ配信、販促イベントなどの取り組みにより、トランスコスモスチャイナが店舗運営を行う「Canon 公式旗艦店」への売上にも貢献し、Canon は TMALL「億元クラブ」(1 億元以上の売上)にランキングされました。



ダブル 11 期間中、TMALL「Canon 公式旗艦店」  
(URL: <https://canon.tmall.com/>)のライブ配信を行っている  
トランスコスモスチャイナ社員



ライブ配信前、トランスコスモスチャイナの EC オペレー  
ションエリアでのリハーサルの様子

### ■ お客様企業のダブルイレブン売上激増を支援

今年のダブルイレブン期間中、プレセールからイベントの流れにあわせ、限定商品の販売を行いました。トランスコスモスチャイナが運営するBANDAI公式旗艦店(URL: <https://bandi.tmall.com/>)では11月11日に3種類の商品1,600件の発売を開始し、わずか5分で完売、11時間の取引件数が前年の1日の累計件数を上回りました。

中国のネット環境はますます発達しており、EC市場が拡大するにつれて各ECモールとブランド企業に対するニューリテールサービスへの期待も高まっています。それに伴い、パートナー企業はEC業界の政策と動向をリアルタイムにキャッチしてサービス開発・改善を実施する必要があります。

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年に上海で事業を開始し、現在では中国の7都市10拠点に事業を拡大してきました。中国市場において、コンタクトセンターサービス、ニューリテールサービス、デジタルマーケティングサービスなどを、中国国内や海外の70を超えるブランドに提供しています。2009年に開始したEC事業では、TMALL、JD、WeChat、PDDなどのプラットフォームを通じて、3C製品、コスメ、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、文具などのお客様企業に、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。

EC運営力強化のため、トランスコスモスチャイナは2018年にUni-marketing部門を設立、データバンクサービスの提供を開始しました。お客様企業にデータオペレーションサービスを提供し、ターゲティング戦略の実施を支援しています。また、人気スターとインフルエンサーを起用することで、お客様企業の売上向上を支援しながら、中国市場におけるブランドの認知度向上の支援を強化していきます。

※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の国と地域・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の国と地域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>)