

Press Release



2020年6月18日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモスチャイナ、 「TMALL アパレル 2020 年第 1 四半期の消費者オペレーションベストサービスパートナー」を受賞

TMALL のビッグデータと GROW 2.0 に基づき、カテゴリーキャプテンの伸長をサポート

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、中国最大の EC モールである TMALL が 2020 年 2 月に開始したアパレルカテゴリーキャプテン GROW 計画において、TMALL のビッグデータと GROW(*1)2.0 を活用し、アパレルカテゴリーキャプテン(トップブランド)の成長をサポートすることで、4 月に「TMALL アパレル 2020 年第 1 四半期の消費者オペレーションベストサービスパートナー」を受賞しました。

(*1)「GROW」はカテゴリーが持続的な成長を実現した 4 つの要素です。浸透力(Gain)、リピート購入(Retain)、商品価値(bOOst)、関連製品(Widen)で構成されます。

天猫服饰2020第一季度 消费者运营优秀服务商	
排名	ISV名称
1	群邑
2	古星
3	辰月
4	多准
5	安客诚
6	十禾
7	安布思沛
8	联蔚
9	特思尔大宇宙 
10	D1M

「TMALL アパレル 2020 年 Q1 消費者オペレーションのベストサービスパートナー」ランキング

「TMALL アパレルカテゴリーキャプテン GROW 計画」は 2020 年 2 月にスタートしました。エントリーをしたサービスパートナーに対し、TMALL アパレル事業部が一連の選考と評価を行い、マーケティングリサーチ、戦略的コンサルティング、広告配信、データ活用、クリエイティブ・コンテンツ、オムニチャネル上の会員情報の一元管理などの能力を備えている ISV(Independent Service Vender の略語、サービスパートナーを指す)を選出・育成することを目的としています。ISV サービスエコシステム(*2)の構築により、ブランドのデジタル戦略を支援していきます。具体的には、TMALL アパレル事業部がカテゴリーキャプテンに対し、ISV のサービスエコシステムを通じて、下記のマーケティングツールの活用により、消費者中心のマーケット分析やプロモーション施策の最適化を支援していきます。

- ・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)
- ・ストラテジーセンター(市場概観データ/顧客細分化/ユーザーインサイト/トラッキングの最適化で構成された戦略策定ツール)
- ・会員管理プラットフォーム(自社会員を管理できるツール)
- ・ビジネス参謀(商品タイトルの最適化、売れ行き状況、顧客の店舗内行動、アクセス数を把握できるツール)

(*2)ISV サービスエコシステムとは、サービスパートナーはデジタル化力とアリババデータツールの活用力をもち、ブランドのデジタル化運営をサポートすることです。

トランスコスモスチャイナは、GROW の活用に関する理解だけでなく、タオバオパートナーとしての豊富な EC 運用経験やノウハウを活かし、ブランド企業をサポートしています。また、一般競争入札を経て、cobbe(中国の家庭用品ブランド)、TATA(中国のシ

ューズブランド)などのトップブランドと提携し、カテゴリーキャプテン GROW 計画で高度な伸長を実現することを支援します。

トランスコスモスチャイナは TMALL と連携し、引き続き GROW 2.0 をもとに、より多くの企業にデータ活用と消費者を中心としたオペレーションサービスを提供していきます。業界と消費者に対するデータ分析を行うことで、消費者システムおよび「ヒト、モノ、シーン」の消費者オペレーションとマーケティングシステムを構築します。同時に、GROW モデルを活用し、ブランドの商品や業界での成長戦略策定をサポートし、激しい競争環境下での「ヒトモノ売上」の成長を支援します。

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 拠点到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 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。

※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>)