

トレンド Express、NTT ドコモ・ベンチャーズから資金調達 ～NTT グループのインバウンド及びビッグデータ関連事業とのサービス連携を開始～

中国を中心とする消費者ビッグデータをベースにクロスボーダーマーケティング及び越境 EC 事業を行う株式会社トレンド Express（東京都千代田区、代表取締役社長 濱野智成、以下：トレンド Express）は、株式会社 NTT ドコモ・ベンチャーズ（東京都港区、代表取締役社長 稲川尚之、以下：NTT ドコモ・ベンチャーズ）の運用するファンドから資金調達を実施したことをお知らせします。

このたびの資金調達に関連した取り組みとして、NTT グループのインバウンド及びビッグデータ関連事業に対して、トレンド Express の持つ中華圏におけるソーシャルビッグデータ分析サービスの提供・連携を開始しました。今後も、情報通信分野を中心に国内トップクラスのリソースを有する NTT グループとの事業連携を強化し、中国事業支援のリーディングカンパニーとしての成長を加速してまいります。

稲川 尚之、NTT ドコモ・ベンチャーズ 代表取締役社長

「トレンド Express 様のサービスは、日系の大手ブランドを中心とする既存顧客から高い評価を受けており、今後の適用市場の成長と販売パートナーとの連携に伴う事業拡大により、より一層の成長が期待できます。また、NTT グループのインバウンド関連事業に関する取り組みとの親和性が高く、これらの分野に対して新たな価値創造に貢献するものと期待していることから、今回の出資に至りました。」

濱野 智成、トレンド Express 代表取締役社長

「今回 NTT ドコモ・ベンチャーズ様に出資いただいたことで、先日出資いただいた日本郵政キャピタル様と同様、元国営企業である NTT グループ様とのシナジーを最大化させることを画策しております。人口縮小という日本が抱える大きな課題を解決すべく、日本企業のグローバル展開のさらなる推進やまだまだ未成熟なクロスバウンド事業の開発に向けて、NTT グループ様の強大なリソースを最大限活用し、より一層事業成長に拍車をかけて参りたいと思います。」

株式会社 NTT ドコモ・ベンチャーズについて

NTT ドコモ・ベンチャーズは、ベンチャー企業などへの出資を行うコーポレートベンチャーファンドの運営、協業促進および企業支援プログラム「ドコモ・イノベーションビレッジ」の運営、これらの活動と有機的に連携する積極的な事業開発の推進を行っています。

NTT ドコモ・ベンチャーズ HP：<https://www.nttdocomo-v.com>

所在地	東京都港区赤坂一丁目 12 番 32 号アーク森ビル 31F
代表者	稲川 尚之（いながわ たかゆき）
設立	2008 年 2 月 20 日
資本金	5,000 万円
事業内容	ベンチャー企業などへの出資を行うコーポレートベンチャーファンドの運営 等

【株式会社トレンド Express 会社概要】

トレンド Express HP <https://www.trendexpress.jp/>

代表者	代表取締役社長 濱野 智成（はまの とまなり）
所在地	東京都千代田区富士見一丁目 3 番 11 号 富士見デュープレックスビズ 5 階
事業内容	世界各国のソーシャルビッグデータを使ったマーケット調査・分析
	インバウンド消費に関する需要予測 海外消費者のインサイト分析 企業のブランド調査・競合調査 マーケティング戦略策定分析等
	ソーシャルビッグデータ分析を基にした PR 及びプロモーション
	中国向けマーケティングメディア「中国トレンド Express」の編集・発行 https://cte.trendexpress.jp/blog/
	越境 EC 支援（販売、CS 対応、物流、プロモーション、「越境 EC X（クロス）」の運営）

直近の事業概要

トレンド Express は、2015 年 11 月の設立以来、中国の SNS などのクチコミビッグデータから抽出した消費者インサイト（潜在ニーズ）に基づく分析サービスやプロモーションサービスを通じて、ナショナルブランドを中心とした日本企業約 300 社の中国進出や中国でのマーケティング活動を支援してまいりました。また 2018 年から、日本商品の“爆買いブーム”の火付け役と言われる日本在住中国人ソーシャルバイヤーをプラットフォーム化した越境 EC サービス「越境 EC X（クロス）」を立ち上げ、成長著しい約 1 兆 6 千億円の日本-中国間の越境 EC 市場（*1）に参入しております。さらに、本年 7 月からは中国内陸部の小売企業と事業提携し、OMO(Online merged offline)市場へ参入。日本企業の中国事業支援のリーディングカンパニーとして、事業展開の幅を拡張しております。

国際機関 OECD(経済協力開発機構)の発表するデータ(*2)によれば、今後の世界に占める中間所得層の消費シェアは欧米からアジアにシフトしていき、中国やインドを中心とした“アジアの時代”に突入します。同じ東アジアに位置し、世界で最も人口の多い巨大国である中国の消費を取り込むことは、日本企業にとって命題でありながら成功事例は多くありません。トレンド Express は、中国の消費者ビッグデータを有効に活用して、日本企業の中国事業展開を成功させることを皮切りに、高成長が見込める他のアジア諸国への進出支援事業にも参入を検討してまいります。

(*1 出典：令和元年 5 月 経済産業省 平成 30 年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）*2 出典：OECD 世界の中間所得者層の購買力比較（2000～2050 年）

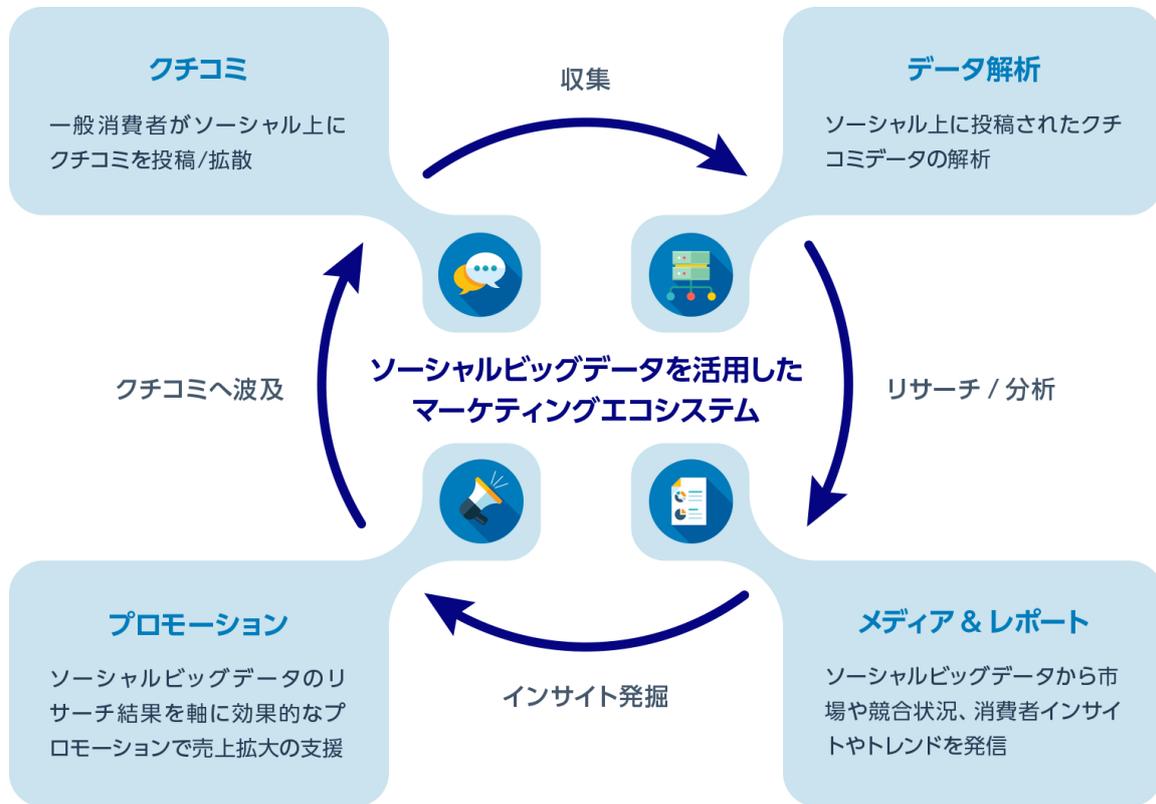
【主な沿革】

- 2019 年 10 月 日本郵政キャピタルをリード投資家としたシリーズ B ラウンドの 7 億円の資金調達計画を発表
- 2019 年 7 月 中国内陸部・長沙市の小売ブランド「SN'SUKI（エスエヌ スキ）」運営企業と提携
- 2019 年 5 月 ソーシャルバイヤーの販売活動支援アプリ「World X」発表
- 2019 年 2 月 中国消費者向けに動画コンテンツを制作し、SNS で拡散するサービス「トレンド MOVIE」発表
- 2018 年 11 月 ソーシャルバイヤーと日本企業の大規模商談会イベント「ソーシャルバイヤー-EXPO」初開催
- 2018 年 4 月 中国のソーシャルコマース「微店（ウェイ ディエン）」運営企業と提携し、「越境 EC X（クロス）」発表
- 2017 年 11 月 Draper Nexus Venture Partners II, LLC(カリフォルニア州サン・マテオ)ほか 2 社を割当先とした、1.8 億円の第三者割当増資を実施
- 2017 年 2 月 中国の SNS 上のクチコミ分析を活用したプロモーションサービス「トレンド PR」発表
- 2017 年 1 月 株式会社ホットリンクから分社化
- 2015 年 11 月 株式会社ホットリンク（東証マザーズ 3680）の新規事業として立ち上げ

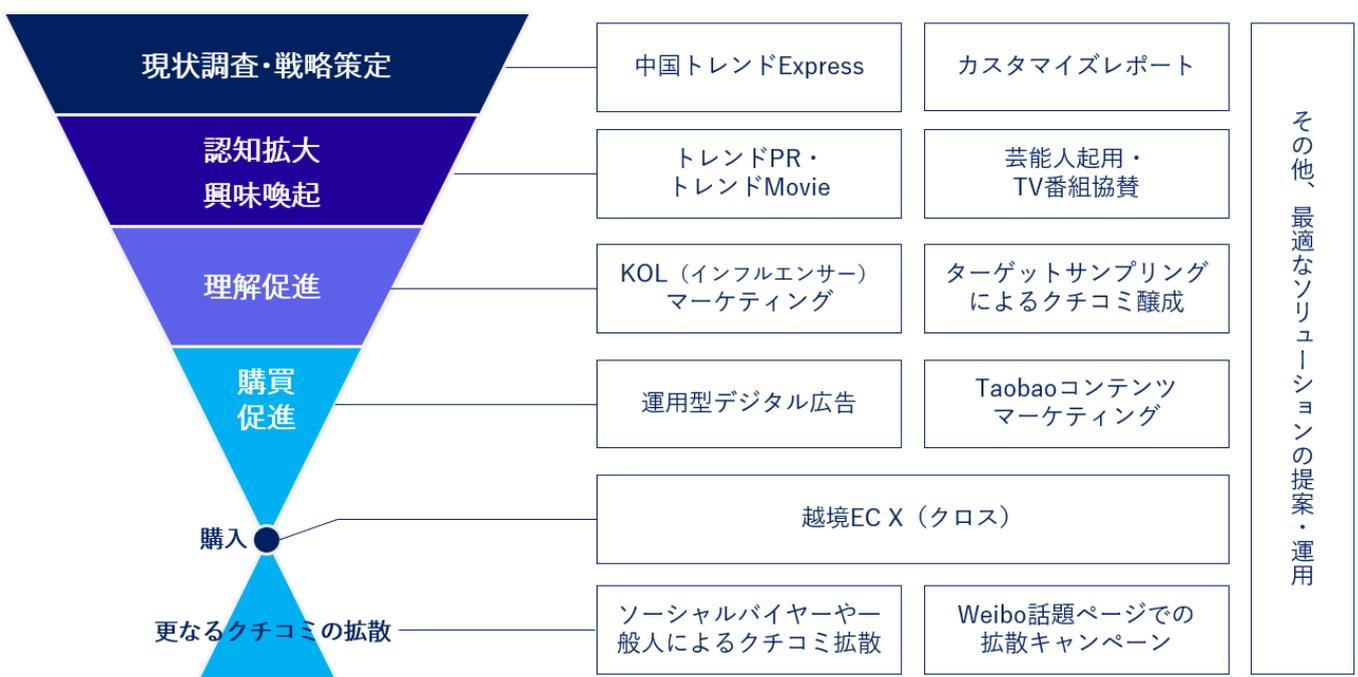
【参考資料】

トレンド Express では、ソーシャルビッグデータ（クチコミ）から分析した消費者インサイト（潜在ニーズ）に基づいたプロモーションや越境 EC 支援事業、Web メディア運営を行っています。原則として、ご提供する施策の前後でクチコミ分析を実施することで、一過性にとどまらない、筋道立った、マーケティングの PDCA サイクルの運用を実現しています。

＜クチコミを軸にしたマーケティング支援イメージ図＞



＜トレンド Express 主要サービスラインナップ＞



<トレンド Express 主要サービス>

TE 中国トレンドEXPRESS

ここにしかないコンテンツを集約した中国市場特化型メディア。“中国ビジネスのコンシェルジュ”として「今週のクチコミランキング」などのトレンド情報を毎週発信。またデータ分析や調査レポートも公開しています。

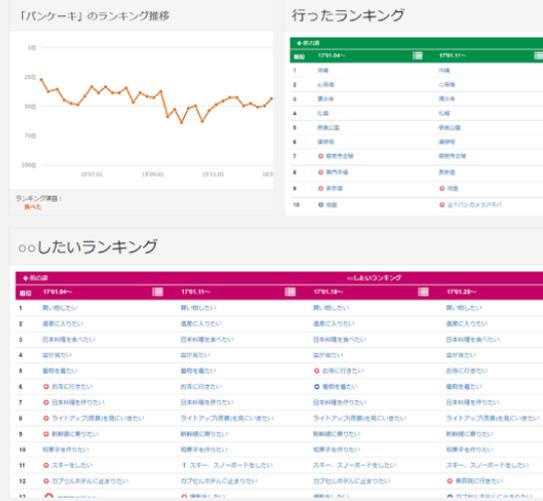
特集記事・コラム

クチコミに限らず、様々なデータ分析や調査に基づいた有料特集記事や、中国の最新情報を、事例などもまじえてタイムリーに会員サイト上でお届けします。（記事は一部無料）



豊富なクチコミデータベース

訪日中国人の「買った」「買いたい」「行った」「〇〇したい」「食べた」をクチコミからランキング化！週次での推移も会員サイト上でいつでもご確認いただけます。さらに、越境ECにおける人気日本商品ランキングや新浪微博リツイートランキング、都道府県別クチコミ数推移など、中国マーケティングに役立つ「生の声」が満載です！



トレンドPR

消費者インサイトをもとにコンテンツを作成（記事や動画）。さらに最適な Buzz メディアへの露出と効果測定をワンストップで行うPR サービス。

STEP 1
SNSやECを分析し
インサイトを抽出する

レポートで納品



STEP 2
インサイトを言語化し、
刺さる動画を制作する

記事は校正可能
3種類以上の記事を配信



STEP 3
ターゲットにリーチする
メディアに記事を掲載する

2,000を超えるメディアに
掲載アプローチ可能



STEP 4
実施後に再度分析し
実施前後の変化を観測する

レポートで納品



STEP 2と3を繰り返す事で、最小単位のPDCAサイクルを構築

トレンドMOVIE

分析、動画、KOL、拡散を掛け合わせ、認知を一気に拡大させる動画マーケティングクチコミの醸成・積層化により貴社商品／サービスの認知を高め、ブランド価値を資産化。ブランド価値が高まることで再現性の高い「購買」への下地を作り上げることができます。



越境EC X

クロス

ソーシャルバイヤーが活躍する EC プラットフォーム「微店（読み：ウェイディエン）」との戦略的優先パートナーシップや弊社共同運営のソーシャルバイヤー向け調達アプリである「WorldX」を通じて、数万人のソーシャルバイヤーへの商品展開を実現



「World X」画面イメージ

