



2017年12月 5日

各 位

会社名 株式会社 ホットリンク  
代表者名 代表取締役社長 内山 幸樹  
(コード番号：3680 東証マザーズ)  
問合せ先 執行役員CFO 山田 真澄  
( TEL. 03-6261-6931)

## 連結子会社である株式会社トレンドExpressの 新サービス「トレンドEKKYO」のリリースに関するお知らせ

当社連結子会社である株式会社トレンドExpress（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 濱野智成）は、プロモーション費用のみで、中国越境EC出品における集客、販売、CS対応、物流まで全てをトータルサポートする新サービス「トレンドEKKYO」をリリースいたします。

記

### 【サービス開発の背景と目的】

現在、中国関連ビジネスにおいて最も成長が期待できる市場の一つに「越境EC（E-コマース 以下ECという。）」があります。この中国越境ECとは、消費欲旺盛な14億人の中国人市場に対しWeb上のモール等で出店、出品するものです。

しかしながら、現在実際にはモールへの出店（出品）をしたからといって成功するとは限りません。モール内での競争も熾烈を極めており、簡単な市場ではないのが事実です。

そこで、トレンドExpress社では、越境ECで成功するための重要な鍵は、買ってもらうためのプロモーションをいかに効率良く実施するか、だと考えております。

しかし、実際にプロモーションを行いたい方々にとっては、いきなり多額の投資となる場合があることや最適なプロモーションとは何かという投資判断が難しいなどの意見が聞かれております。

これらの課題を解決するためにトレンドExpress社は、中国への越境ECへの挑戦ハードルを下げ、より多くの方々にチャレンジ出来るよう、「売り場」と「最適なプロモーション」をセットにした新サービス「トレンドEKKYO」をリリース致します。

### 【サービス概要と3つのメリット】

トレンドEKKYOは、プロモーション費用のみで、集客、販売、CS対応、物流まで全てをトータルサポートするサービスです。トレンドExpress社のTaobaoアンテナショップにて貴社商品購入ページを開設、さらに「買ってもらうプロモーション」によって認知拡大から購買までを繋ぎます。プロモーションにおいては、ホットリンクグループの強みであるソーシャルビッグデータからのインサイトをフルに活用し、「モールで選ばれる」ためのモール外でのブランディングに貢献します。

お客様の越境EC挑戦を支援する、トレンドEKKYOのメリットは以下の3つです。

契約期間の  
縛り無し！

500万円から  
越境への挑戦が  
可能！

※内容により価格は変動します

CSや物流など  
一切の手間無し！

**【販売開始日】**

販売開始日 2017年12月5日

**【新製品の企業化のために支出する額】**

新サービス開発のための費用 約300万円

**【新製品の売上高への影響】**

本件が、当期業績予想に与える影響は精査中ではありますが、詳細が明らかに成り次第、追ってお知らせいたします。

以 上