



2018年4月18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「越境EC X (クロス)」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、中国最大級のCtoCソーシャルコマースアプリ「微店」と日中間の越境EC事業について業務提携契約を締結し、日中間で45万店舗に及ぶソーシャルバイヤーネットワークを活かした圧倒的な販路拡大を実現する越境ECサービス「越境EC X」をリリースいたします。

販売だけでなく、認知拡大、CS対応、物流など「越境ECで成功するための要素」すべてをワンストップでサポートいたします。

記

### 【サービス開発の背景と目的】

市場規模が90兆円をこえ世界最大級のEC市場となった中国において越境EC市場で日本製品の購入金額は2016年に1兆円を超え2019年には2兆円となることが予測されています。今後も成長し続ける消費意欲旺盛な中国14億人市場は日本企業にとっても魅力的な消費市場となっています。

しかし実際には「知名度が高い人気商品ばかりが売れている」状態が継続しており、「売りたい商品」が思うように売れないという課題を抱えている日本企業が増えています。モノを売り場に置くだけでは売れず、代表的な越境ECモール内でのプロモーションも熾烈を極めております。

更にはモール内の競争激化とモールによる店舗選定基準の強化から出店（出品）すること自体の難易度も上がっている他、自社店舗運営費用の負担も大きくなっている状態です。

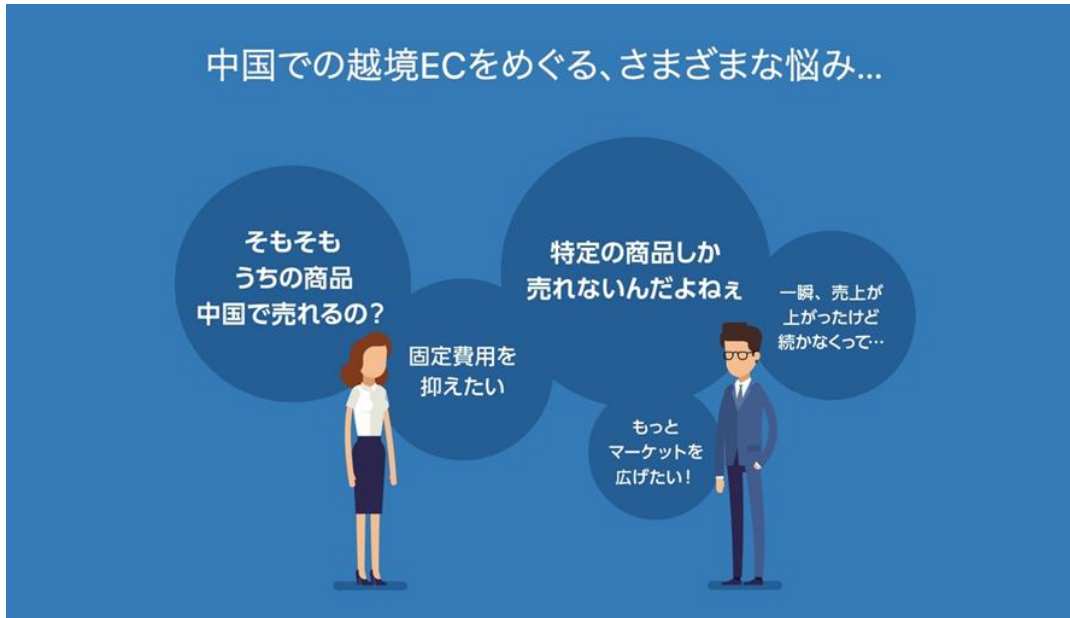
このように中国越境EC市場は魅力的な成長市場である一方で簡単な市場ではないという状況が発生しています。トレンドExpress社は、中国越境EC市場で成功する条件は「認知の拡大」と「圧倒的な販路の拡大」を同時に実現させることだと考えます。

そこで、越境ECへの挑戦のハードルを下げるべく、「最適なプロモーション」と「圧倒的な販路拡大の支援」をセットにした新サービス「越境EC X」をリリースする運びとなりました。

※越境ECとは

商品を消費者が海外から直接購入することECサービスのこと

## 中国での越境ECをめぐる、さまざまな悩み...



### 【サービスの概要】

「越境EC X」は中国向け越境EC市場において、ソーシャルメディアデータの分析やプロモーションによる認知拡大、販路拡大、CS対応、物流など「越境ECで成功するための要素」すべてをワンストップで同市場への参入事業者に対して提供するサービスです。

認知の拡大は「買ってもらうためのプロモーション」をいかに効率よく実施するかがカギです。これまでクチコミを分析する事でプロモーションの成功率を飛躍的に向上させてきたトレンドExpress社の得意領域です。

販路の拡大においては、7000万人のソーシャルバイヤーを抱え、日中間のソーシャルバイヤーについては約45万店舗をネットワークする中国「微店」と提携しました。

また、中国最大級のECモールであるタオバオの有力店舗ネットワークやKOL (Key Opinion Leader) と言われるインフルエンサーをネットワークしたソーシャルコマースチャンネル等とも提携して販路メニューとして提供いたします。

※ソーシャルバイヤーの数や店舗やユーザー数のデータは、微店調べ

### 越境ECを圧倒的規模で実現

日中間のソーシャルバイヤー、Taobao有力店舗、有力KOLの個人店舗などに貴社商品を強力にプッシュ。  
各店舗が熱心なフォロワーを抱えているため、集客プロモーションの必要がありません。

#### 越境EC X

##### 日中間ソーシャルバイヤー



45万店舗の強力なネットワークを活用。日中間で年間数千億円規模の商品を流通させている「爆買いの火付け役」です。

##### Taobao有力店舗



動画でのライブコマースが可能なTaobaoの有力店舗を活用。動画による商品紹介で購買転換率アップを図ることができます。

##### 有力KOL店舗



消費者に購買させる影響力を持ったKOLの個人店舗を活用します。販売活動がKOL自身の評価に直結するため、その力量は折り紙付きです。



7,000万人のユーザーを抱え、日中間のソーシャルバイヤーについては約45万店舗をネットワークする中国「微店」と提携しました。  
ワンストップでクライアントの商品を、ソーシャルバイヤーを通じて販売する仕組みを構築することができるようになりました。

※微店とは

中国最大級のユーザーをほこるソーシャルコマースアプリ。WeChatと連携していて、個人でもWechatアカウントを使用して簡単にECサイトを開設でき、主にSNSアカウントの友人やフォロワーに対して販売をおこなうサービスです。流通金額額は、約3500億円(2017年実績)、2018年には8500億円をこえると予想されています。

### 【越境EC Xの強み】

プロモーション費用のみで、集客、販売、CS対応、物流まで全て含めてトータルサポートいたします。

## ローリスクで越境ECに参入

プロモーション費用のみで、PR～集客～販売～CS対応～物流までをトータルサポート。  
中国向け越境ECにかかるコストと手間を大幅に削減できます。

<p><b>契約期間の縛りはありません!</b></p>  <p>越境EC Xは、プロモーションの効果測定するために購買場所を提供するというスタイルなので、契約期間の縛りはありません。お気軽にお試しください。</p>	<p><b>プロモーション費用のみで越境ECに挑戦可能!</b></p>  <p>自社旗艦店は出店するだけで年間数千万円がかかりますが、越境EC Xのトライアルプランならプロモーション費用のみ。広告費としてトライアル可能です。</p>	<p><b>CS、物流など一切手間がかかりません!</b></p>  <p>貴社の作業は、実際に売れた数のSKUを日本国内の倉庫にお送りいただくだけ。発送・物流作業だけでなく、顧客対応まですべて当社で対応いたします。</p>
---	--	---

費用については、プロモーション費用の350万円のみですので、お気軽に越境EC、ひいては中国市場への試金石としてご活用いただけます。旗艦店以外の販売チャネルの強化という意味で既に中国進出されている企業様にも大変メリットがあるプランとなっております。

### 【今後の展望】

トレンドExpress社では、中国国内のSNS分析やプロモーション事業を中心に事業展開してきましたが、今回リリースした「越境EC X」を提供することで、中国市場に展開している日本企業に対してユーザー分析、プロモーション、越境ECによる売上拡大に至るまでのサービスをワンストップで提供していきます。

### 【販売開始日】

販売開始日 2018年4月18日

### 【今後の見通し】

本件が、当期業績予想に与える影響は現時点においては軽微と考えておりますが、今後影響がありました場合には、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