

ラオックスとアライドアーキテクトが業務提携契約を締結いたしました！

～中国ネットワークを活用した中国向け販売パッケージを提供開始します～

ラオックス株式会社（以下、当社という）は7月17日（金）ソーシャルテクノロジーによる生活者マーケティングの実現を支援するアライドアーキテクト株式会社（以下、アライドアーキテクト）と業務提携契約を締結し、蘇寧の中国ネットワークを活用した中国向け販売パッケージの提供を開始いたしましたのでお知らせいたします。

この度の業務提携により、越境 EC から中国への商品の輸出、インバウンド施策等の支援が可能となります。



経済産業省が発表した「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）」によると、世界の越境 EC 市場は2018年で6,760億米ドル、2020年には9,940億米ドルにまで成長すると予測されています。また、日本、アメリカ、中国の3か国の2018年の越境 EC の市場規模は、日本が2,765億円、アメリカが1兆3,921億円、中国が3兆2,623億円となっているなど、今や世界中の消費者が中国市場に注目しています。

一方で今後さらに成長が見込まれる越境 EC や中国への商品輸出において、中国現地企業や中国展開を行う海外企業との競争の過熱は避けられず、これからの中国展開はマーケティング施策を迅速に行っていくことが重要になると考えられます。

この度の業務提携により、当社の持つ中国販売ネットワークと店舗の集客力、アライドアーキテクトの中国 SNS を活用したマーケティング力を組み合わせ、越境 EC・中国への商品輸出・インバウンドに対する中国向けマーケティング支援が可能となります。

■中国向け販売パッケージの内容

①日本国内店舗での販売パッケージ

当社ではラオックス道頓堀店の一部の棚をプロモーション対象商品のブランディング・テスト販売に使用し、ラオックスの国内公式 SNS を活用したブランディング・販促・プロモーションを行い、売り場作りからプロモーションを一体化させることで店頭での売り上げ拡大に繋げることが可能です。

②越境 EC、中国への商品輸出パッケージ（2020年9月末まで先着20社限定）

当社が運営している越境 EC（T-mall、Suning.com、Kaola.com）に商品を出品することで販路を開拓し、当社が毎週実施しているライブコマース配信での商品の販売を行います。さらに中国 SNS を通じたブランディング、KOL の活用をはじめとしたマーケティング支援を行います。ライブコマース配信での販売結果や在日中国人ユーザーのアンケートをもとに中国消費者のニーズ把握や当社の中国における販売ネットワークを活用した販路開拓が可能です。

当社は今後もラオックスグループのリソースを活用し、多様なニーズにお応えする新たなサービスを提供してまいりますのでどうぞご期待ください。

「本件に関するお問い合わせ先」
ラオックス株式会社 経営企画部 TEL：03-6852-8881