

ラオックスとアライドアーキテクトが提供する海外進出支援サービス 「越境・海外進出支援ソリューション」の導入先決定！

“グローバルライフスタイル”を企業方針に掲げ、貿易・越境 EC 事業で日本のいいものを中国をはじめ海外へ届ける取り組みを展開するラオックス株式会社（以下当社という）と、アライドアーキテクト株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：中村壮秀、証券コード：6081、以下アライドアーキテクトという）は、2020年7月に業務提携契約を締結し、両社の強みを生かして日本企業の海外進出を支援を行うサービス「越境・海外進出支援ソリューション」の提供を開始いたしました。

この度、独自のビューティ・プログラム「ホームケア+サロンケア」事業を展開する株式会社シーボン（本店：東京都港区、代表取締役会長兼社長執行役員：犬塚 雅大、証券コード：4926、以下シーボン.という）が、当サービスを導入し、10月9日より中国での販売を開始したことをお知らせいたします。



■シーボン.概要

シーボン.は1966年に設立された化粧品会社で、化粧品の研究・開発、製造、販売、アフターケアまでを一貫して行っている国内でも数少ない会社です。国内の自社施設で研究・開発された高品質な化粧品は約100SKUに上り、全国のフェイシャルリストサロン（会員制／直営104店舗、代理店4店舗）、ビューティーショップや通信販売など、お客様のライフスタイルに合わせたチャネルを展開しています。

「美を創造し、演出する」という企業理念に基づき、ホームケア（自宅でのスキンケア）+サロンケア（定期的なサロンでのプロのお手入れ）の独自のビューティ・プログラムを提唱し、化粧品の愛用者に肌チェックやスキンケアアドバイス、東洋式フェイシャルケアをメインとするアフターサービスを提供しています。

今回は、サービスの導入に至る背景や決め手をシーボン.海外事業部 河西雅之様に伺いました。

■導入背景

シーボン.は、2017年12月に中国市場に進出し、上海を拠点にサロン運営や化粧品店・ECでの商品販売を行ってきました。シーボン.の特徴でもある「ホームケア+サロンケア」ビューティ・プログラムは中国でも受け入れられた一方で、化粧品単体の販売においては、商品の効果をより実感してもらうにはどのようにしたらいいか、良さをどのように広めるかを課題として抱えていました。

■導入の決め手

単純な越境 EC サイトへの出品や販売促進だけのサービスは他社にもあるサービスです。しかし、「越境・海外進出支援ソリューション」は越境 EC サイトへの出品だけでなく、ライブコマースや KOL を活用した販売促進で商品の付加価値をしっかりとアピ

ールできるということが関心を持ったポイントです。商品使用の実感を伴う効果を伝えることができるという点は魅力に感じました。

また、シーボンの特徴を深く理解した上でシーボン、ラオックス、アライドアーキテクトの3社で打ち合わせを行い、中国市場で良さをどのように伝えるかについて前向きな提案が次々と上乘せされました。一つのチームとなってどのように販売していくかを前向きに話し合える点も魅力に感じました。

■今後の展開

10月9日よりテストマーケティングとして、当社が出店している中国ECのSuning.com（蘇寧Laox海外旗艦店）、Laox Wechat ショップにて4SKUを販売しているほか、定期的にライブコマースでの紹介を実施しています。今後はT-mall Global（天猫国際Laox海外旗艦店）への出品など、順次販売を行ってまいります。

■ラオックスの提供する海外進出支援ソリューションについて

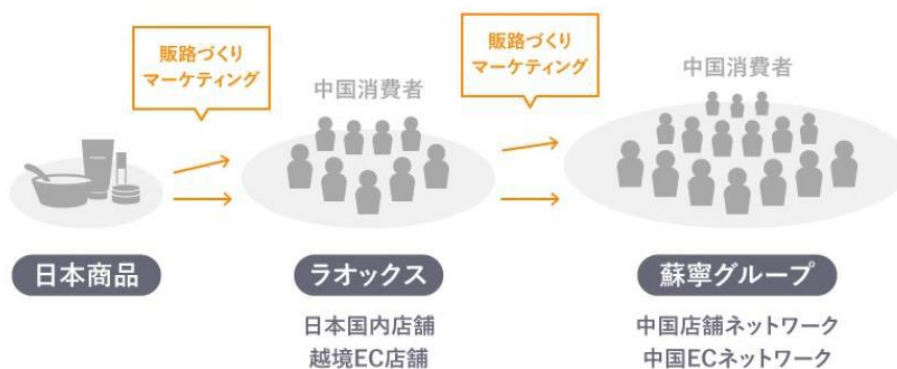
当社は、中国大手流通小売事業を展開する蘇寧グループの関連会社として様々な中国販売チャネルを有しており、T-mall Global（天猫国際）やSuning.com（蘇寧易購）など、中国大手ECサイトに旗艦店を運営し、80万人以上が当社ECサイトをフォローしています。2020年からは中国向けのライブコマースも開始し、オンラインでの販路を広げています。

越境・海外進出支援ソリューションは、当社が持つ中国販売チャネルを海外進出を検討している日本企業に提供するサービスです。ECサイトに出品するための商品ランディングページの制作から出品までを当社で請け負うほか、当社が定期的に実施しているライブコマース配信にて販売を行います。さらに、アライドアーキテクトの強みであるSNSを活用したブランディングやKOL（Key Opinion Leader）をはじめとしたマーケティング支援も行い、中国販売チャネルを活用した販路開拓だけでなく消費者ニーズの把握も可能です。

通常、日本企業が独自で中国市場に進出するには、現地法人の設立やEC旗艦店の出店、現地貿易会社や広告代理店との協業等、多額のコストが発生します。一方で、当サービスを利用して中国進出する場合は、既に多数のフォロワーを獲得している当社EC旗艦店での商品販売ができるため、独自進出よりも早く、低コストで行うことが可能となります。

また、既に中国に進出している日本企業の中でも、販路開拓が進まず思ったように売り上げが伸びない、広告宣伝費負担が大きく十分なマーケティング投資ができない、といったお困りごとのある企業様から新たな解決方法の一つとの評価をいただき、既に複数の企業様より当サービスのご利用を検討いただいております。

当社は今後もアライドアーキテクトとの協力のもと、シーボンに続く中国進出企業のサポートや、日本メーカー・商品の海外知名度向上に貢献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 経営戦略本部 経営企画部 TEL：03-5405-8858