

Press Release



2022年11月30日
トランスコスモス株式会社

**トランスコスモスチャイナ、EC 支援を行うお客様企業の 8 社が TMALL GMV ランキング TOP10 にランクイン
メタバース・ショートムービー・ライブ配信など DI(デジタルインテリジェンス)化を実現する EC サービスの提供を通じて、
お客様企業の認知向上と売上拡大を支援**

トランスコスモス株式会社(代表取締役共同社長:石見浩一、牟田正明)の 100%子会社である上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司(本社:中国上海市、CEO:山下栄二郎、GM:岡田俊也、以下、トランスコスモスチャイナ)が EC 支援サービスを提供する 8 社のお客様企業が、2022 年の中国「独身の日」(以下、ダブルイレブン)オンラインショッピングイベントにおいて、TMALL GMV ランキング(カテゴリー別)TOP10 にランクインしました。



2022 年第 14 回ダブルイレブンは、2022 年 10 月 20 日から 11 月 11 日までの期間で実施されました。11 月 12 日 00:00 に終了しましたが、例年と異なり、どのプラットフォームからも総販売実額は公表されておりません。これまでの各プラットフォームからの発表によると、2022 年のダブルイレブンにおいて、TMALL は店舗と連携して消費者の信頼を得ることに重点を置いているのに対して、JD は「リアル経済」をキーワードとして強調しています。

近年の TikTok を代表とするコンテンツプラットフォームと EC プラットフォームのさらなる融合により、今年のダブルイレブンではライブコマースがさらに注目を集めました。インターネット技術のさらなる発展に伴い、クロスプラットフォームによる「ショート&ダイレクト(ショートムービー+ライブ)連携」や「バーチャル&リアル融合」など、EC 事業者には多様なサービスの提供が求められています。

トランスコスモスチャイナは TP 企業(タオバオプロバイダーの略称)として、従来の EC 運営サービスに加え、TMALL、JD、Douyin、WeChat など、多くのプラットフォームで動画コンテンツ制作やショップライブ配信などのサービスを提供しています。また、お客様企業の各プラットフォームにおける売上拡大のために、異なるプラットフォームでのプロモーション規則を正確に把握し、ブランドごとのポジショニング・セグメンテーションとあわせ、ショートムービーとライブ配信を活用したマーケティング施策を実施しています。

また、トランスコスモスチャイナはメタバースの構築とアプリケーション開発に積極的に取り組み、バーチャルとリアルのインタラクションにより、消費者によりユニークな体験を提供するとともに、ブランドの認知度・ビジネス価値の向上を目指しサポートしています。

■Z世代向けマーチャンダイジング戦略、ショートムービーとライブ配信により、ブランドビジネスの成長に貢献

トランスコスモスチャイナが EC サービスを提供している BANDAI(TMALL「BANDAI 公式旗艦店」URL: <https://bandai.tmall.com/>)では、限定品や福袋の販売など、おもちゃ・フィギュア愛好者に向けた一連のマーチャンダイジング戦略により、ダブルイレブン期間において、TMALL「おもちゃ・グッズ」部門で GMV 第 2 位を獲得しました。



ダブルイレブン期間、TMALL「BANDAI 公式旗艦店」公式ホームページのメイン画像

トランスコスモスチャイナでは、TMALL、JD に加え、2022 年から Douyin などの販売チャネルを拡大し、ショートムービーコンテンツの企画・制作、人気 KOL を起用した新製品発表会・ライブ配信など、ブランドの売上拡大を実現するためのサービスを行っています。

■メタバースを活用し新製品発表会を開催、新しい販売チャネルによる顧客成長を実現

ダブルイレブン期間、トランスコスモスチャイナはメタバースの概念を用い、家電ブランドにシーン構築からバーチャルヒューマンのキャラクターデザインまでのワンストップサービスを提供しました。また、バーチャルとリアルを融合した技術を使い、視覚的な美しさや先進的な技術を兼ね備えたメタバース新製品発表会のライブ配信を JD と TMALL 両方のプラットフォームで行いました。結果として、実際の EC 店舗への流入は、新製品発表会前と比べ約 3.3 倍まで増加しました。ハイテクを駆使したブランドイメージとビジュアルプレゼンテーションにより、ブランドの影響力を高めることに貢献しています。



お客様企業のデジタルトランスフォーメーションパートナーとして、トランスコスモスチャイナは、データ分析チーム、クリエイティブデザインチーム、ライブ配信チーム、全域マーケティングチームなどを含めた経験豊富な EC 運営チームを有しており、コンバージョンレートを高めるライブ配信やバーチャルヒューマン活用などのマーケティング戦略を組み合わせたデジタルインテリジェンスソリューションにより、ブランドが領域横断的にトラフィックと売上拡大を達成できるよう支援します。

トランスコスモスチャイナは今後もデジタルインテリジェンスを活用し、ブランドが高価値の顧客層のニーズをつかみ、クラウドアセットやブランドボイスの変換効率を高めながら、売上拡大を実現するための支援を行っていきます。

■トランスコスモスチャイナについて

トランスコスモスは 1995 年に中国市場に進出しており、オフショアサービス事業を開始しました。現在では上海、北京、天津、合肥、西安、長沙、武漢、内江、蘇州、台北などの 22 都市に拠点と子会社を設立しており、コンタクトセンターを含めた BPO、EC ワンストップ、デジタルマーケティング、システム開発などを中国国内や海外のお客様企業向けに提供しています。

トランスコスモスチャイナは、企業のデジタルトランスフォーメーションパートナーとして、2006年に上海で創立しました。2009年に開始したEC事業では、TMALL、JD、PDD、WeChat、Douyinなどのプラットフォームを通じて、3C製品、コスメ、アパレル、ベビーケア、玩具、スポーツ、飲料品、楽器、ホーム用品、ホームシアター・オーディオ機器などのお客様企業に、EC店舗・サイト構築、運用、販売チャネル開拓、オンライン・オフラインのデータ統合、システム開発、ライブ配信、バーチャルヒューマン開発、コンシューマーオペレーションと統合マーケティングのデジタル化・インテリジェント化ニューリテールサービス(越境ECを含む)などを提供しています。

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です

※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界28の国と地域・173の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模でのEC市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界46の国と地域の消費者にお届けするグローバルECワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)