

# Press Release



2014年10月9日

トランスコスモス株式会社

## トランスコスモス、中国 UNQ との資本・業務提携に合意し、EC 向け流通事業に参入

中国におけるコスメ・パーソナルケアの EC 向け流通では最大級となる UNQ との提携で  
アリババグループ、JUMEI、一号店、JD.com など、大手 EC チャネルへお客様企業の商品の販路を拡大

トランスコスモス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO：奥田昌孝、証券コード：9715、以下、トランスコスモス）は、中国におけるコスメ・パーソナルケア商品に特化した EC 向け流通 UNQ（本社：上海市、以下、UNQ）との資本・業務提携に合意しました。

中国の EC 市場は 30 兆円を超え、依然 30%台の成長を維持しています。うち B2C 市場では、アリババグループの TMALL に代表されるモール出店型（企業が自社の EC 店舗をモール内に構える方法）に加え、JUMEI や一号店、JD.com に代表されるオンラインリテラー向け卸型（企業が店舗を構えずオンラインリテラーに商品を納める方法）の存在感が増しており、出口が多様化しています。また、中国 EC における、コスメ・パーソナルケア市場は日本の同市場の約 2.5 倍にあたる、1.53 兆円規模となっており、安全意識の高まりから日本など、中国国外のブランドへの関心が高まっています。（調査データ：当社調べ）

UNQ は、日韓ブランドを中心としたコスメ・パーソナルケア ブランドの EC 向け流通事業者として、ブランドもしくはその販社から、正式なオンラインリテラー向け販売代理権を得て、JUMEI、一号店、JD.com など中国の大手オンラインリテラー向けに、卸・販売促進を行います。あわせて、TMALL でのブランド旗艦店や、UNQ 自身が持つ自社旗艦店を運営することで、個人消費者向けの販売活動も行います。UNQ は、コスメ・パーソナルケアに特化した EC 向け流通事業者としては、中国で最大級の企業です。

### ■トランスコスモス株式会社 代表取締役社長兼 COO 奥田 昌孝のコメント

「トランスコスモスは、中国において、お客様企業が TMALL に出店される際や自社 EC サイトを構築される際、調査・分析から EC サイト構築・運用、Web プロモーション、フルフィルメントまでの業務をアウトソーシングサービスとしてワンストップで提供してきました。

今回の UNQ との資本・業務提携は、EC 向け流通事業者という立場で、EC の商流に直接参加し、オンラインリテラー向けの卸・販売促進業を行うこととなります。

このことで、多様化する販売チャネルに対し、お客様企業の商品を配荷・拡販させることが可能となり、日本はもとより中国市場での EC 事業をお考えの世界各国のお客様企業に、より質の高いサービスを提供できるものと考えます。

将来的には、UNQ のオンライン卸・販売促進のノウハウを吸収することで、他の業種や他の国での横展開も行いたいと考えています。」

### ■UNQ 社長 王 勇のコメント

「UNQ の主要取引先である JUMEI、JD.com、VIPS、アリババは米国での IPO で注目を集め、中国 EC の更なる成長を象徴しています。著しい成長を遂げる中国 EC ビジネスの中で、UNQ 自身も中国大手オンラインリテラー向けのコスメ・パーソナルケアに特化した EC 向け流通事業者及びリテラーとして、販売促進体制を強化し、高い成長を実現してきました。

トランスコスモス株式会社との資本・業務連携で、CRM やデータ分析の能力を向上させ、更なるグローバルブランドの獲得やサービス水準の向上など、UNQ 自身も大きく成長できるものと信じております。

近い将来、中国 EC 市場において、日韓、欧米のコスメ・パーソナルケアのお客様企業に、全方位のサービスを提供してまいります。」

## ■ UNQ 概要

主な業務:	コスメ・パーソナルケア商品のオンラインリテラーへの卸・販売促進
所在地:	中国 上海市
設立:	2010 年
社長:	王 勇
売上(2013 年度):	2.24 億元(約 40 億円)
従業員数:	約 120 名
主な仕入元:	資生堂、コーセー、サンスター、ユニ・チャームなど
主な卸し先:	JUMEI、一号店、JD.com、TMALL、VIPS など

## ■ トランスコスモスの中国における EC ワンストップサービス (コスメ・パーソナルケア市場)

### オンラインリテラー向けに お客様企業の商品を卸・販促

- オンラインリテラー向け正規販売代理として お客様企業に代わり売り込みを行い仕入れを促す
- 販促やセット商品の企画提案などを行い リテラーへの卸販売量を拡大
- 日本、韓国のコスメ・パーソナルケアブランドを中心に展開



### お客様企業の モール出店・自社ECサイトの 構築・運用をワンストップで支援

- EC事業戦略・事業計画立案
- ECサイト構築・運用
- インターネットプロモーション
- カスタマーセンター
- フルフィルメント(入出荷・配送手配)
- 統合CRMなどをワンストップで支援



※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)

私たちは1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加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。コンタクトセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、EC・通販事業などの売上拡大や、バックオフィスや情報システム運用などの業務効率向上とコスト削減を実現する、総合的なITアウトソーシングサービスを提供しております。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しております。私たちは高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。 <http://www.trans-cosmos.co.jp>