

トレンド Express、インバウンドに代わる日本ブランドと中国消費者の接点づくりを支援

“使ってもらえたら良さがわかるのに…”“使用感想が知りたい”を解決！

中国消費者へのお試し品配布サービス「意中盒（イーチョンフー）」発表

- **“試してほしいターゲット層”だけを厳選して商品送付、使用感想をアンケートで回収**
- **販路のない中国未進出ブランド、新商品のテストマーケティングにも活用可能**

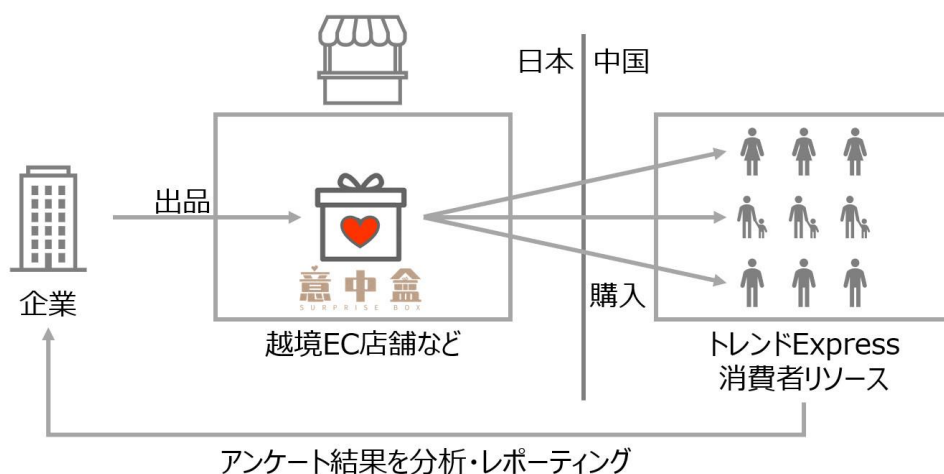
中国を中心とする消費者ビッグデータをベースにクロスボーダーマーケティング及び越境 EC 事業を行う株式会社トレンド Express（東京都千代田区、代表取締役社長 濱野智成、以下：トレンド Express）は、ブランドの志向に合わせた消費者に厳選して、商品を手元に届け、使用感想をアンケート回収・分析することで、中国での事業戦略立案に活用できる新サービス「意中盒 - SURPRISE BOX-（読み：イーチョンフー）」を本格展開いたします。

なお、「意中盒」は、本年 1 月に M&A 等を通じて設立した、トレンド Express の中国事業を統括する子会社「数慧光(上海) 商務諮詢有限公司（Trend Express China）」が中心となり開発したサービスとなります。

サービスロゴ・パッケージイメージ



サービス概念図



※本サービスに関する企業関係者向けお問合せ先はこちら <https://go.trendexpress.jp/l/550342/2019-01-19/4fqcz>

【背景】

“新常态（ニューノーマル）”と呼ばれる新たな経済活動の模索が世界各地で始まっている中、8,9月の社会消費品小売総額が2ヶ月連続プラスになるなど、先行して経済・消費の回復が期待される中国では、世界各国のブランド・メーカーがその需要を取り込むべく、オンライン・オフラインさまざまな形での広告投資が加速しています。一方、インバウンド消費の回復見通しが立たないこともあり、中国の消費者が日本ブランド商品の情報に触れたり、手にとって試せる機会は減少傾向にあります。

こうした環境下において、トレンド Express では、日本企業が中国消費者の支持を得て、中国市場での売上拡大・ブランド確立を実現していくためには、深い消費者理解に基づいたターゲット戦略と良質なプロモーションの実施により、広告投資規模の競争を避け、質の競争で勝っていくことが非常に重要であると考えています。

このたび発表する「意中盒」は、コロナ禍において越境 EC や現地 EC での購買行動が主流となる中、消費者と日本ブランドのオフラインでの接点創りを戦略的に構築し、商品・ブランド認知獲得を支援、SNS 上での使用感想のクチコミを誘発するサービスです。有効な中国マーケティングの実現に必要な、消費者インサイトの発掘につながる新たな仕組みをご提供してまいります。

【サービスの特徴】

■「試してほしい人」に商品を届けられる～戦略的なオフライン接点の創出を実現～

1500 万人以上の一般消費者から、商品の購買可能性が高い人を厳選。「華北地域在住、19～23 歳の敏感肌に悩む女性」「越境 EC をよく利用する、糖尿病に悩む 40 代男性」など、年齢・性別・居住地だけでなく、興味関心・行動パターンなどをふまえたターゲット選定が可能です。厳選された消費者のもとには、ブランドの世界観にあわせた特別仕様のボックスで商品を直送します。

■アンケートを徹底分析し、消費者インサイトを発掘

商品を試してもらった人たちから回収したアンケートをトレンド Express が多角的に徹底分析・レポート。商品に対する消費者インサイトを導き出すことで、中国マーケティング戦略立案に有効に活用いただけます。

■EC 店舗をもたないブランドでも実施可能～中国未進出の商品、新商品のテストマーケティングにもオススメ～

消費者への商品送付にあたって使用する EC サイトは、企業様の EC 旗艦店だけでなく、当社提携先の EC サイトの活用が可能です。そのため、中国未進出の企業様、新商品テスト等のため自社の既存 EC 使用を望まない企業様でも、「意中盒」を導入いただける仕組みを構築しています。（※中国の法律・規制の都合上、お取り扱いできない商品もございます）

トレンド Express 代表取締役社長 濱野智成コメント



これまで日本企業のお客様から、「一度使ってもらえば、良さがわかってもらえるはずなのに…」 「サンプル品は本当にターゲット層に届いているのか…」 「アンケートを回収したが、どう分析したらいいかわからない…」 といった声をよく耳にしていました。また、インバウンドが活況な時には、訪日客から火が付いて、思いがけず中国でヒット商品が生まれた、といった話もありました。現在さまざまな商取引のオンライン化が加速していますが、一方で、オフラインならではの「店頭で試しに使ってみたらよかった」「偶然手にとったら、とても自分に合う商品だった」といったシーンにも価値があり、特に日本ブランドにとっては中国の消費者との接点創出において、依然重要なポイントであると考えています。「意中盒」では、企業様が自社商品を使ってほしいと思う消費者からの“生の声”を得ることができます。消費者からのアンケートは、トレンド Express の強みであるソーシャルビッグデータ分析と合わせ、示唆に富むレポートにしてご納品いたします。是非この機会にご活用ください。

※今回の発表に先駆けて「意中盒」サービスを試験導入いただいた企業様の事例をご紹介します！

■男性向け化粧品ブランド A 社さま

課題・目的	①中国の男性消費者の購買を促進するための成功法則が見つからない。 ②ターゲット層の男性消費者に効率的に商品を試してもらう手法が見つからない。
実施内容	北京、上海、広州在住、18 歳～35 歳男性 約 1200 名に商品・アンケートを送付。 (アンケート内容：属性、スキンケアに関する情報、商品の使用感想など)
実施結果	①「同社商品を使うと効果的なシーン」を、消費者がイメージできていないことが判明。 ②同社では対象外だった、寮生活の男子学生に強いニーズの兆候を確認。 など、プロモーション戦略の改善につながるヒントを多数集めることに成功。

■ベビー・マタニティ用品ブランド B 社さま

課題・目的	子供用スキンケアの新商品をローンチする計画があり、その売り方を模索したい
実施内容	1 線・新 1 線都市在住、3 歳以下の子供をもつ 20～34 歳までの母親 約 200 名に商品・アンケートを送付 (アンケート内容：属性、商品パッケージ・コピーの印象、使用感想など)
実施結果	①「肌状況の改善が実感できた」という声が 90%以上集まる。 ②子供の肌状況よりも、母親のスキンケア商品の嗜好が購買行動に大きく影響する など、新商品プロモーションの方針を定める上で有益な情報を得ることに成功。

トレンド Express は「人と世界をつなぐ」というミッションのもと、グローバル市場・消費者の理解促進を図り、お客様のグローバルビジネスの成功にむけた支援を実施してまいります。

【株式会社トレンド Express 会社概要】

トレンド Express では、ソーシャルビッグデータ（クチコミ）から分析した消費者インサイト（潜在ニーズ）に基づいたプロモーションや越境 EC 支援事業、Web メディア運営を行っています。原則として、ご提供する施策の前後でクチコミ分析を実施することで、一過性にとどまらない、筋道立った、マーケティングの PDCA サイクルの運用を実現しています。

トレンド Express HP <https://www.trendexpress.jp/>

代表者	代表取締役社長 濱野 智成（はまの ともなり）
所在地	東京都千代田区富士見一丁目 3 番 11 号 富士見デュープレックスビズ 5 階
事業内容	世界各国のソーシャルビッグデータを使ったマーケット調査・分析
	インバウンド消費に関する需要予測 海外消費者のインサイト分析 企業のブランド調査・競合調査 マーケティング戦略策定分析等
	ソーシャルビッグデータ分析を基にした PR 及びプロモーション
	中国向けマーケティングメディア「中国トレンド Express」の編集・発行 https://cte.trendexpress.jp/blog/
	越境 EC 支援（販売、CS 対応、物流、プロモーション、「越境 EC X（クロス）」の運営）

【主な沿革】

2019 年 12 月	中国企業の M&A を発表（自社中国 100% 子会社と協業先企業を経営統合）
2019 年 10 月	日本郵政キャピタルをリード投資家としたシリーズ B ラウンドの 7 億円の資金調達計画を発表
2019 年 7 月	中国内陸部・長沙市の小売ブランド「SN'SUKI（エスエヌ スキ）」運営企業と提携
2019 年 5 月	ソーシャルバイヤーの販売活動支援アプリ「World X」発表
2019 年 2 月	中国消費者向けに動画コンテンツを制作し、SNS で拡散するサービス「トレンド MOVIE」発表
2018 年 11 月	ソーシャルバイヤーと日本企業の大規模商談会イベント「ソーシャルバイヤー EXPO」初開催
2018 年 4 月	中国のソーシャルコマース「微店（ウェイ ディエン）」運営企業と提携し、「越境 EC X（クロス）」発表
2017 年 11 月	Draper Nexus Venture Partners II, LLC（カリフォルニア州サン・マテオ）ほか 2 社を割当先とした、1.8 億円の第三者割当増資を実施
2017 年 2 月	中国の SNS 上のクチコミ分析を活用したプロモーションサービス「トレンド PR」発表
2017 年 1 月	株式会社ホットリンクから分社化
2015 年 11 月	株式会社ホットリンク（東証マザーズ 3680）の新規事業として立ち上げ

数慧光(上海)商務諮詢有限公司（英語名：Trend Express China） 概要

代表者	執行董事兼総経理 宮田 将士（みやた まさし）
所在地	中華人民共和国 上海市閔行区金雨路 55 号 A220
事業内容	中国のソーシャルビッグデータを使ったマーケット調査・分析
	統合的モニタリング業務、中国消費者のインサイト分析、企業のブランド調査・競合調査、マーケティング戦略策定分析など
	ソーシャルビッグデータ分析を基にした PR 及びプロモーション
	中国 EC 支援