

2020 年 12 月 24 日

各位

会 社 名 株 式 会 社 ピ ア ラ
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 飛 鳥 貴 雄
(コード番号：7044 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役 管理本部長 下 川 剛 司
(TEL 03-6362-6831)

在日中国人 KOL 王予氏とディストリビューター契約締結
中国人向けライブコマースで中国市場への販路を

ヘルスケア、ビューティ、食品領域で KPI 保証サービスを展開するマーケティングコミットカンパニー、株式会社ピアラ（本社：東京都渋谷区、代表：飛鳥貴雄、以下「当社」）は、在日中国人インフルエンサー（KOL※1）の王予氏とディストリビューター契約を締結いたしました。今後、影響力のある中国人 KOL との提携を強化し、ライブコマース※2を通じて、日本の商品の中国市場進出の支援を行ってまいります。

※1 KOL : Key Opinion Leader 中国市場のインフルエンサー

※2 ライブコマース：インフルエンサー（KOL）など影響力の大きい人がライブ動画を配信し、視聴者はリアルタイムに質問やコメントを送りながら商品を購入することができる新しいeコマース（電子商取引）の形



■中国ライブコマース市場拡大 made in Japan 商品の人気衰えず

中国のライブコマース市場は、中国最大手の EC サイト淘宝网（タオバオ）が 2016 年から開始した淘宝直播（タオバオライブ）を筆頭に、他サイトにも広まり、市場規模は急速に拡大しています。昨今、これまでの「EC+ライブ配信」という形態から「ライブコマース」といった独立したプラットフォームに変化し、若い市場であるにも関わらず、2020 年は 1 兆 500 億元（約 16 兆 6000 億）、2021 年には 2 兆元（約 31 兆 8000 億）規模に急激に成長すると予測されています。※3

また、11 月 1 日～11 日の 11 日間で、開催されたアリババグループのセールイベント「中国独身の日キャンペーン（ダブルイレブン）」では、販売期間の拡大、コロナ禍による海外渡航規制を含めた外出規制によるストレス発散も相まって、流通総額は過去最高となる 4,982 億元（約 7 兆 9,000 億円）を達成しました。そのうち中国向け越境 EC における国・地域別の流通総額ランキングでは日本が 5 年連続で 1 位を獲得（企業別の流通額ランキングには日本化粧品メーカーの 2 社が含まれています。）し、過去最高となる 10 億元を突破しており、made in Japan 商品の人気が高いことがうかがえます。※4

このようなライブコマース市場の急激な成長に加え、中国における日本商品の人気の高さが、当社がディストリビューター契約を締結した背景にあります。

■ライブコマース年間売上 5.76 億円 注目の在日中国人インフルエンサー

この度ディストリビューター契約を締結した王氏は、中国 EC サイト淘宝网（タオバオ）の注目 KOL で、淘宝网（タオバオ）日本ページのトップページ画像にモデルとしても出演しています。

王氏は、メインショップ「懶惰宠物猫」を中心に、計 3 店舗を淘宝网（タオバオ）にて展開しており、2019 年の売り上げは 5.76 億円、単日最大売上およそ 6,300 万円、ライブ配信 1 回最大売り上げは 2,000 万円と、12.5 万人以上のファンを有し、利用者からの良評価は 99.91%と信頼も厚く、多大な影響力を持っています。

受賞歴



● 2018タオバオグローバルブランドインキュベーターバイヤー賞

● 2018年グローバルバイキング日本地区代表

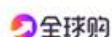
※ 日本・韓国・中国各1名の計3名のみ選出



● 2019年度最強バイヤー賞

● 2019年度タオバオグローバル大会ナレッジシェアバイヤー

※ 日本・米国各1名の計2名のみ選出



● タオバオグローバルスターバイヤー

※ 中国大陸を除くグローバルで計30名、内日本地区8名

● 日本バイヤー組合リーディングバイヤー



■KOL への信頼度は商品への信頼度に直結

このような影響力を持った王氏や、他 KOL が、自身が実際に試して良い、買いたいと思ったものだけを厳選し、それらの商品をライブ配信で紹介、視聴者からの質問や使用感をリアルタイムで具体的に回答し、密にコミュニケーションを取ることで、視聴者はきちんと理解を深めたうえで安心して簡単に購入することができます。信頼できる KOL が紹介する商品は信頼できると視聴者は感じ取り、納得感を持って購買へと至ります。

10 月の初旬には『CARENESS』シリーズとして化粧品や、サプリメントを販売する株式会社ルーアの代表である北本氏と王氏のライブ配信が行われました。中国市場での認知度はあまりない中での初の試みとなり、シャンプー・トリートメントのセット販売を実施した結果、合計閲覧数は 1.5 万人、売上は 3 時間の配信時間でおよそ 100 万円の実績を上げました。これも視聴者の KOL への信頼度に基づく結果であることが分かります。

当社ではこのライブコマースをきっかけに『CARENESS』シリーズの日本市場でのマーケティング支援も行っています。

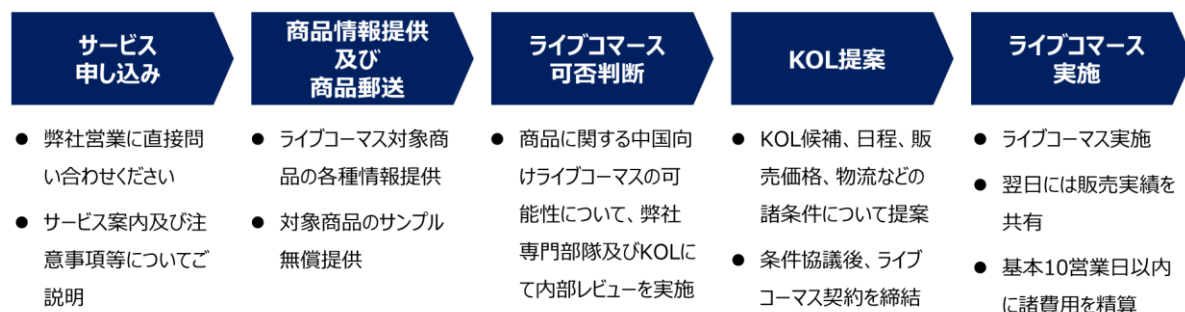


■ 高品質の日本の商品をワンストップで中国市場へ

従来は認知度の向上のための市場調査や WEB 広告施策が必要でしたが、ライブコマースはその手間を省くことができます。双方向でのやり取りができるため中国市場には興味があるけれど、マーケティングコストがかけられない企業、まずは越境 EC で商品を販売してみたい企業、日本での知名度は高いけれど、中国市場での知名度も上げていきたい企業、または高品質な商品であるのに販路が見付けられない製造会社などにとって、ライブコマースは中国市場へ進出するきっかけを与えてくれます。

今後当社は、様々な商品のライブコマースを実施し、中国市場における越境 EC をさらに強化してまいります。

【サービス導入の流れ】



※3 参考(日本貿易振興機構 ジェトロ ビジネス短信 中国のライブコマース、2021 年に 2 兆元規模へ

[https://www.jetro.go.jp/biznews/2020/10/a96bbe55659f00d6.html#:~:text=%E5%90%8C%E5%A0%B1%E5%91%8A%E6%9B%B8%E3%81%AB%E3%82%88%E3%82%8C,%E6%80%A5%E6%8B%A1%E5%A4%A7%E3%81%99%E3%82%8B%E3%81%A8%E4%BA%88%E6%B8%AC%E3%81%99%E3%82%8B%E3%80%82\)](https://www.jetro.go.jp/biznews/2020/10/a96bbe55659f00d6.html#:~:text=%E5%90%8C%E5%A0%B1%E5%91%8A%E6%9B%B8%E3%81%AB%E3%82%88%E3%82%8C,%E6%80%A5%E6%8B%A1%E5%A4%A7%E3%81%99%E3%82%8B%E3%81%A8%E4%BA%88%E6%B8%AC%E3%81%99%E3%82%8B%E3%80%82))

※4 参考(日本ネット経済新聞 2020 年 11 月 19 日 大手 2 社で流通額 11.5 兆円)

【株式会社ピアラ 会社概要】

商 号 : 株式会社ピアラ
代 表 者 : 代表取締役社長 飛鳥 貴雄
所 在 地 : 〒150-6013 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー 13 階
設 立 : 2004 年 3 月
事 業 内 容 : 1. EC マーケティングテック事業 2. 広告マーケティング事業
資 本 金 : 849 百万円 (2020 年 9 月末)
証 券 コード : 東京証券取引所市場第一部 7044
関 連 会 社 : 比智 (杭州) 商貿有限公司、PIATEC (Thailand) Co., Ltd.、
株式会社 PIALab.、台灣比智商貿股份有限公司、
CHANNEL J (THAILAND) Co., Ltd.、PG-Trading (Vietnam) Co., Ltd.
株式会社ピアラベンチャーズ
U R L : <https://www.piala.co.jp/>

【企業様からのお問合せ】 比智(杭州)商貿有限公司(日本事業室) 朱
e-mail: zhuqing@pg-mtrade.com.cn