



各 位

2025 年 6 月 12 日

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

代表取締役社長 藤原 宏樹

アジャイルメディア・ネットワーク、ByteDance 社の新サービス「TikTok Shop」における
東京書店株式会社の出店・運営を全面支援
～ 「感情を動かす動画」で、書籍に新たな命を吹き込む ～

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、東証グロス：6573、以下「AMN」）は、当社の持分法適用会社である東京書店株式会社（本社：東京都港区、以下「東京書店様」）「TikTok Shop」出店に際し、同社の TikTok 出店および運用支援を全面的に開始いたしましたことをお知らせいたします。



1. 背景と狙い

30 年以上前に刊行された筒井康隆の小説『残像に口紅を』が、人気 TikToker による 15 秒の動画で紹介されたことを契機に、Amazon 日本文学ランキング 1 位となるリバイバルヒットを記録した事例に象徴されるように、ショート動画が書籍の購買意欲を喚起する新たなプロモーション手法として注目を集めています。

出版業界においても「TikTok を活用したプロモーション」は今後の成長戦略として重視されており、課題とされていた“動画から書籍購入へ”という導線の構築が急務となっていました。

東京書店様は、児童書や実用書を中心とした多彩な書籍を展開する出版社であり、2025 年 6 月より、次世代ライブコマース機能「TikTok Shop」を活用し、動画起点による革新的な購買体験の提供を開始します。

この取り組みは、以下のような目的に基づいています：

若年層へのリーチ強化：TikTok の主要ユーザー層である 10 代～30 代に向けて、児童書・知育絵本・実用書などの訴求力を向上

動画×ライブ配信による訴求力の向上：書籍の世界観を視覚的・感情的に届け、購買意欲を喚起

EC チャンネルの多様化と新規顧客獲得：SNS 内で完結するシームレスな購買体験により、偶発的な発見や衝動買いを促進

インフルエンサーや UGC との連携：教育系クリエイターや親子インフルエンサーとの協業で、信頼性と拡散力を両立

出版業界のデジタルシフト対応：紙媒体中心から、デジタル／SNS マーケティングへのシフトに向けた基盤構築

2. TikTok Shop とは

TikTok Shop は、ショート動画やライブ配信を通じて、視聴と購入をシームレスにつなぐ“体験型 EC プラットフォーム”です。エンタメ性、即時性、双方向性を備えた次世代の購買体験として、世界中で急速に普及しており、特に若年層に強く支持されています。

AMN は、TikTok Shop を活用した動画×EC 戦略をいち早く取り入れ、企業のマーケティング DX を共に推進するパートナーとして、多様な業界で支援を行っております。

3. AMN による主な支援内容

今回の東京書店様の TikTok Shop 展開に際し、AMN は以下の支援を実施しています

- ライブ配信の企画・運営支援

TikTok に精通した専門チームが、書籍の魅力を最大化するライブ演出を設計し、双方向型の参加体験を創出

- ショート動画制作支援

TikTok のアルゴリズム特性と共感設計を踏まえ、“感情を動かす動画”を制作し、購買導線を自然に形成

- TikTok 限定キャンペーンの企画・実行

フォロワー限定のライブセールや特典付き施策など、視聴と購入を一体化するキャンペーンでコンバージョンを最大化

4. 今後の展望

ショート動画を起点とした購買体験は、すでに次世代 EC の主戦場となりつつあります。AMN は「ショート動画×EC×ファンエンゲージメント」を軸に、今後もさまざまな業種への横展開を強化してまいります。

とりわけ出版業界における TikTok 活用は黎明期にあり、東京書店様との連携によって蓄積したノウハウは、教育、ライフスタイル、美容、食品分野など多角的な事業展開にも応用可能です。

- ショート動画が、商機になる。
- ファンとのつながりが、資産になる。
- ブランドの物語が、買いたくなる理由になる。

AMN は、マーケティング DX の最前線に立ち、“動画が企業を動かす時代”の変革パートナーとして、今後もさらなる成長と価値創出を目指してまいります。

【本件に関するお問い合わせ】

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

担当：藤原

E-mail：info@agilemedia.jp

Tel：03-6435-7130