

報道関係者各位

事前シミュレーション、EC 構築・運用、物流、プロモーション、CRM まで 越境 EC を展開しにくい地域も ワンストップで実現 市場が急成長するベトナム、タイで EC 支援事業を開始

株式会社ピアラ（本社：東京都渋谷区、代表：飛鳥貴雄）は、ベトナムとタイにおいて通販事業を展開したい日本企業を対象に、EC 支援事業を 2019 年 2 月 1 日より正式に開始します。

当社は化粧品や健康食品などのビューティ&ヘルス領域、及び食品領域に特化したマーケティングコミットメントカンパニーとして、現在、国内以外に中国とタイに拠点を持ち、グローバルにマーケティングを展開しています。海外では、アジア圏への進出支援、認可取得支援、翻訳業務などの日本企業向けのビジネスだけではなく、現地クライアントに向けたマーケティング支援、イベント事業、システム・アプリ開発、各種デザイン業務など、幅広く手掛けています。

ここ数年、越境 EC への注目は高まっていて、当社の取引企業からも中国、台湾といった地域以外への海外進出に関しての問い合わせが増加しています。



■越境 EC 難しいベトナムで 現地パートナーとワンストップ支援を実現

ベトナムは人口 1 億人超えを目前に控え、確実な経済成長を遂げ、EC 市場も急速な成長過程にあります。1 円でも安いものを購入しようと、若い人を中心に EC の利用は増え、年に 20~30%ペースで成長を続け、2020 年までに取引総額は 100 億ドル（約 1.1 兆円）に達するともいわれています。このような成長市場の中、日本製品の取り扱いも増加して、中国や台湾に次ぐ越境 EC マーケットとして注目されています。しかし、税関や商慣習などにおいて課題があり、現状、日本から直接出品している EC サイトは確認されていません。また、商品を確認するまで支払いをしたくないという現物主義の傾向にあり、代引きの売上をベトナム国外に持ち出すのは非常に難しいです。さらに、認可品目であっても関税率が不透明で、税関担当者の判断により変わってきます。

当社が提供するベトナムでの EC 事業構築は、商品を輸出販売する手法で進めています。商品の補完・管理から、出荷・配送までを行うことで、展開しにくかったベトナムでの EC 展開を実現します。煩雑な輸出関連の手続きから、事前のシミュレーション、EC 構築・運用、物流、ローンチ後のプロモーションや CRM まで、現地での EC 事業をワンストップでサポートします。

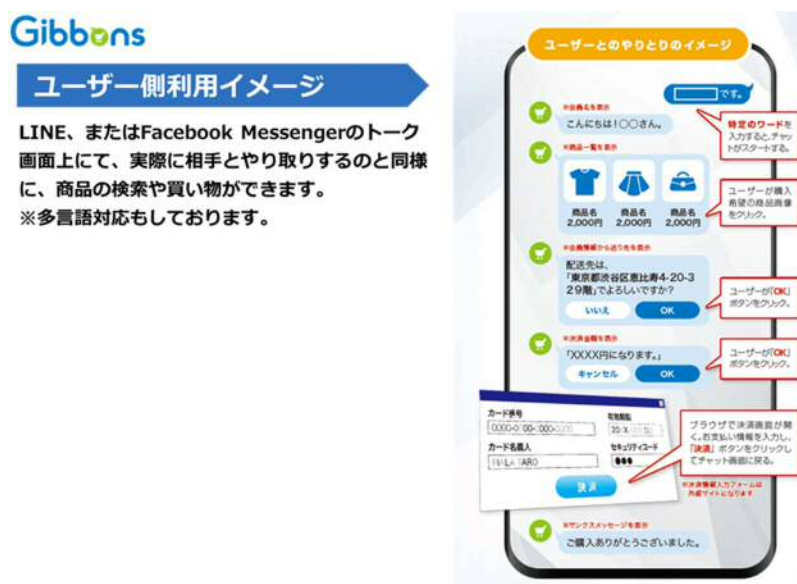
■タイ現地法人が確立したネットワークとノウハウでサポート

タイでは所得の増加に加え、スマートフォンの 100%に迫る普及率、通信インフラの整備などを背景に、タイの EC 市場は急速に成長しています。また、Facebook などの SNS の利用率が高く、オンライン上での情報の共有や拡散が活発で、EC を展開しやすい基盤が確立されています。

タイでの EC 支援は、当社グループのアジア拠点、オフショア制作セクションとしてタイ・バンコクに 2012 年設立した現地法人 PIATEC(Thailand) CO., Ltd の幅広いネットワークを活用し、事前のシミュレーション、EC 構築・運用、物流、ローンチ後のプロモーションや CRM まで、現地での EC 事業をワンストップでサポートします。

■独自のチャットコマースツールで手間をかけずに管理・運営

さらにベトナム、タイともに SNS の普及が進んでおり、タイでは「SNS からチャットで直接の購入経験がある」消費者が増加しています。そこで、当社開発のチャットコマースツール「Gibbons（ギボンス）」を活用することを提案しています。「Gibbons」は、Facebook Messenger 上にて、ユーザーは対話するのと同じ感覚で、商品の検索や購入を行うことが可能です。また、管理者側も商品の登録など一部チャット画面で EC 運用が可能となるため、手間をかけずに管理・運営することができます。多言語対応もしております。



当社では 2004 年の設立以来、600 社以上のマーケティング支援におけるノウハウや独自データを蓄積して、3 年前から通販事業を展開する企業に対して、新規顧客獲得から顧客育成までを KPI 保証(注 1)にてサービス提供し、事業を拡大しています。現在、ベトナムとタイの EC 支援においても当社 KPI 保証サービスを実施しており、既に 10 社以上の取引が開始しています。ベトナムでは、滋養強壮サプリで月間 3 千件、白髪染めサプリでは月間 1 万件(注 2)の購入実績があります。また、紫外線が強いベトナムでは美容やシミしわ対策の商品も需要が高いため、今後の拡大が見込めます。日本国内でのビューティ&ヘルス領域の通販支援に加え、中国でのマーケティング事業展開における知見やノウハウを活かして、ベトナム、タイに続いて更なる海外展開を行ってまいります。

(注 1) KPI 保証サービスとは、クライアントの課題や予算を元に売上などの指標を設定し、適切な施策を実行し、その効果を見ながら予算配分の最適化を図り、達成を保証するものです。当社はその成果に応じた報酬を請求しています。

(注 2) パートナー企業の実績値となります。

【サービス概要】

サービス開始： 2019 年 2 月 1 日

サービス内容：

<p>1 シミュレーション/事業計画</p> <p>商品の詳細や日本での販売実績などをヒアリングし、越境ECの事業計画をシミュレーション致します（無料）。それを基に販売する商品や価格などを決定。事業計画書とお見積りを作成します。</p> 	<p>2 EC/チャットコマース構築</p> <p>中国の大型モールへの出店、および単独でのEC構築・運用を承ります。中国を除くエリアでは、Facebookメッセンジャー等を用いたチャットコマースも構築できます。</p> 	<p>3 商品管理・配送</p> <p>商品は現地の倉庫にて保管・管理。輸入に関する各種手続き等から、現地のフルフィルメント事業者との提携により、梱包、配送までを一貫してお任せいただけます。</p> 
<p>4 広告・プロモーション</p> <p>Web広告の運用からオフライン施策まで、展開エリアに合わせた広告・プロモーションを多角的に企画・実施致します。SNSの運用やインフルエンサーの活用なども可能です。</p> 	<p>5 顧客サポート（注文/問合せ対応）</p> <p>現地の提携コールセンターにて、各種問い合わせの顧客対応をチャットと電話にて、常時リアルタイムで対応します。 ※商品等に関するQ&Aをご準備下さい（日本語で可）</p> 	<p>6 アフターフォロー（CRM）</p> <p>購入者に対し、チャットと電話でフォローし、定期購入/リピート購入を促します。段階的にシナリオマーケティングの導入も想定。アンケートなどの実施も可能です。</p> 

※現状台湾においては、通関業務、現地でのロジスティック業務は行っておりません。

【会社概要】

商号 : 株式会社ピアラ
代表者 : 代表取締役 飛鳥 貴雄
所在地 : 〒150-6029 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 29 階
設立 : 2004 年 3 月
事業内容 : 1.ダイレクトマーケティングコンサルティング事業
2.EC マーケティングテック事業
3.広告マーケティング事業
資本金 : 8 億 3,775 万円
証券コード : 東京証券取引所マザーズ市場 7044
関連会社 : 比智（杭州） 商貿有限公司 比智（杭州） 商貿有限公司 上海分公司
PIATEC(Thailand) Co., Ltd. 株式会社 PIALab.
URL : <https://www.piala.co.jp/>

報道関係者からのお問い合わせ先	
ピアラ広報事務局 担当：若杉 携帯：070-2194-4320 TEL：03-5411-0066 FAX：03-3401-7788 E-mail：pr@netamoto.co.jp	株式会社ピアラ 経営企画室 広報担当：金澤 TEL：03-6820-0730 FAX：03-5793-8888 E-mail：press@piala.co.jp