



2024年11月6日

各位

会社名 株式会社売れるネット広告社
代表者名 代表取締役社長CEO 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

日本企業として初めて中国の「小紅書(RED)」に百貨店タイプのストアページ開設



小紅書

株式会社売れるネット広告社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社）の子会社である株式会社売れる越境 EC 社（以下 売れる越境 EC 社）は、中国における販路開拓を目的として「小紅書(RED)」にて名義変更手続きが完了し、日本企業としては初めて「小紅書(RED)」に百貨店タイプのストアページを開設、商品販売を開始しましたので、以下のとおりにお知らせいたします。

1. 「小紅書(RED)」開設について

売れるネット広告社の越境 EC 子会社である株式会社売れる越境 EC 社は、これまで売れるネット広告社が参入していなかった「海外」における「モール事業」での販路開拓を進めております。今回は、「小紅書(RED)」を活用した商品販売を開始致しました。

「小紅書(RED)」は2023年時点で3.5億人以上のユーザーを抱える中国最大級のSNSで、写真や動画をメインとした投稿が見られることから、中国版Instagramとも呼ばれております。さらに中国最大級のクチコミサイトとしての側面を持ち、他のSNSとは一線を画する存在でございます。

売れるネット広告社はこれまで、D2C(ネット通販)事業者向けにランディングページ特化型のクラウドサービスを提供してきましたが、今後は売れる越境 EC 社の事業活動を通して、売れるネット広告社グループとして海外物販のノウハウを獲得し、サービス提供を行うことで、日本のD2C(ネット通販)事業者の海外展開のサポートを目的とするものでございます。

2. 「小紅書(RED)」ストアページの概要

今回開設したストアページの名称は【日臻优品 (Japan Excellence)】でございます。



こちらは、既に北米向けの「Amazon」と「eBay」でも開設している【Luxe Japan】の中国版となります。
「Luxe=贅沢・豪華・優雅」というブランドコンセプトに沿って「日臻优品=日本の“上品”かつ“高級”な素晴らしい商品」という意味であり、日本が世界に誇る「高品質かつ高級」な商品を取り扱っていくというコンセプトを海外の方々へストレートかつシンプルに伝えることを期待して設定しております。



当社が運営している「小紅書(REDE)」ストアは、“百貨店”というタイプの店舗になっています。通常、「小紅書(REDE)」に越境EC店舗を開設しようとする“専営店”というタイプになります。専営店とは、1分野のみの販売しかできないという制限があります。

例えば、コスメを選択した場合はコスメしか販売できません。サプリメントやお酒などの他の商品を販売する際は、同じブランドだとしても商品カテゴリー毎に新たな店舗を開設しなければいけません。

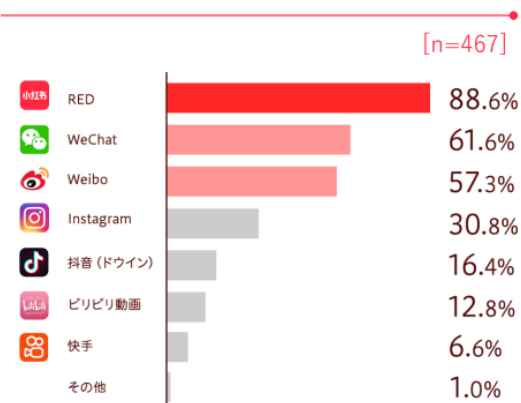
この“専営店”というタイプのEC店舗は、中国語のマニュアルさえ読むことができれば、誰でも開設できます。

一方、売れる越境ECが開設したのは“百貨店”というタイプの店舗です。その名の通り、様々な商品カテゴリーを販売することが可能です。この“百貨店”タイプの店舗開設は、マニュアルがなく、「小紅書(REDE)」本社の特別な申請と審査をパスしなければなりません。つまり、「小紅書(REDE)」にとって戦略的に価値があるかどうかを審査され、何度も資料の提出を求められ、時間もかかり、開設の難易度は非常に高いものとなっております。

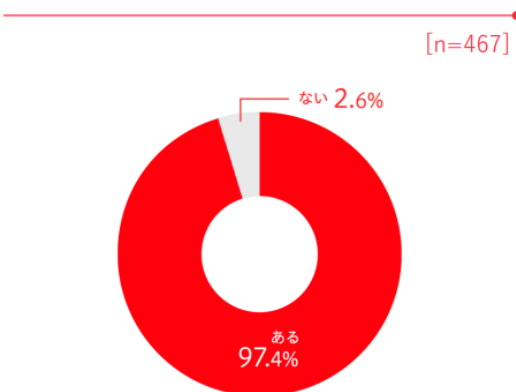
現時点で「小紅書(REDE)」に“百貨店”タイプのEC店舗を開設している日本企業は売れる越境EC社のみとなっております。(当社調べ)

3. 中国における「小紅書(REDE)」の商品購入・サービス利用、店舗来店に対する影響度

商品の購入を検討する際に参考にするSNSは何ですか？(複数回答)



REDの口コミを参考にして商品を購入したり店舗に行ったことはありますか？



※引用元：アライドアーキテクツ株式会社調べ

上記のデータによると、商品の購入を検討する際に参考にする SNS は、「小紅書(RED)」が約 89%と最も高く、「小紅書(RED)」の口コミを参考にして、商品・サービスを購入したり店舗に行ったことがある方は約 97%となっております。以上のことから、「小紅書(RED)」から収集した情報がその後の購買行動に莫大な影響を与えていることがわかります。

このように売れる越境 EC 社においては日本が世界に誇る「高品質かつ高級」な「日本の商品を世界へ届ける」というコンセプトを元に、今後も様々なカテゴリーの日本の高品質かつ高級な商品を新たに開拓・販売を進め、海外販売の土台（仕組み）を作ることで、越境 EC に関する“事実ベース”のノウハウを積み上げていき、自社売上の拡大を進めつつ、将来的には当社クライアントの「海外販路の提供」を目指してまいります。

4. 今後の見通し

本件による当社の連結業績に与える影響は軽微と考えております。今後の状況により公表すべき事項生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以 上