



報道関係者各位
プレスリリース

2011年11月2日
株式会社アッション
代表取締役 木下洋平

株式会社アッション中国大手化粧品ポータルと独占提携 中国進出の高い壁を壊し低リスクで参入が可能に

海外Webマーケティング事業を展開する株式会社アッション(本社:東京都目黒区、代表取締役:木下 洋平、以下アッション)は中国広州の大手化粧品ポータルサイト「ライクフェース(Likeface.com)以下Likeface.com」を運営するMobiltek Pacific Ltd.(本社:香港、CEO:Lum Humfry)と独占契約を締結致しました。日本製品の中国における市場調査から販売促進、許認可の申請までをトータルに支援致します。

■Likeface.comとは



ライクフェース(Likeface.com)は中国広州にある化粧品ポータルサイトです。サービス開始は2008年6月。2011年10月末時点の会員数は35万人。過去1年間で175%の成長を遂げており2012年3月末の会員数見込みも60万人と急成長中のECサイトです。会員の多くは18歳から38歳までの大学生、大卒女性が中心です。2010年度は中国における信頼のおけるB2Cサイト100に選定されました。

■Likeface.comとの取り組みの内容

中国市場における日本の化粧品、美容製品の市場調査販売支援を行います。

<対象となる企業>

- ・自社の商品を海外で販売することをご検討中の化粧品メーカー
- ・日本での販売が伸び悩んでいる化粧品卸売企業
- ・海外での販売方法が判らない企業様
- ・急成長中のアジア市場でビジネス展開をご検討中の企業様

<活動内容>

- ・市場調査(グループインタビュー、アンケート調査)
- ・Likeface.com上での販売
- ・中国におけるマーケティング、プロモーション

<料金>

市場調査/販売支援/マーケティング一式

50万円～

<サービスに含まれるもの>

- ・通関業務、在庫管理、グループインタビュー、アンケート集計、レポート作成、翻訳、商品発送
- ・顧客対応業務、販売促進、プロモーション費用

※サンプルの実費と日本から香港までの輸送費は別途費用となります。

※許認可申請は別途費用となります。

■サービス実施する背景

中国でEC事業を実施にするにあたってはモノはあるけど実際に事業をスタートにするまでにお金、人の部分において高いハードルがありました。サイトを制作して、SEO、PPC広告を実施するだけで数百万円単位のコストがかかることも一般的です。現地の言葉に最適化させるにあたり、サイト上の文言、広告の翻訳をするにも都度コストが発生します。また運用が始まりますとコールセンター、在庫管理、倉庫、商品発送通関業務に膨大な人の確保が必要となります。全てのインフラが整ったとしても実際に売れるとは限りません。今回、当社が提供しますサービスは上記のような面倒な業務は全て当社側にて引き受けることで、可能な限り初期投資を抑えて中国市場に参入できるものとなっております。

アッションでは今後も「世界で活躍する人・企業・サービスを創造する」という理念のもと斬新で新しいサービスの提供を進めてまいります。

■会社概要

会社名 : 株式会社アッション
代表者 : 代表取締役 木下 洋平
所在地 : 東京都目黒区目黒1-5-19 目黒第一ビル2F
設立年月日 : 2009年2月5日
事業内容 : WEBマーケティング事業、インターネットメディア事業、海外マーケティング事業
会社URL : <http://www.assion.co.jp/>

TEL:03-6420-0612 FAX:03-6420-0614

報道関係お問い合わせ:黄/小林 E-Mail:toiawase@assion.jp