

**松屋銀座、中国本土のお客様向け「越境EC」を開始**

株式会社松屋（以下松屋）は、中国本土のお客様を対象として、2017年3月21日に越境ECを開始いたします。

経済産業省の市場調査によると、日本から中国への越境EC市場は2019年には2.3兆円に達する見通しであり、特に中国人観光客によるインバウンド需要の高い松屋にとっても将来的に有望なマーケットです。

これまでの中国における越境ECウェブサイトはショッピングモールなどプラットフォームであり、膨大な出店者の中から選ばれ、注目されるためには多大な広告宣伝コストが必要であり、大きな負担となっていました。

そこで、このたび松屋では現地向けに「自社のECサイト」を立ち上げます。

松屋は今中期経営計画において「松屋ファンから“熱烈な松屋ファン”へ」という顧客政策を重点施策として掲げており、海外のお客様に対しても同様の対応を目指しています。まず、インバウンドで日本の松屋の店舗にご来店いただいたお客様に当ECサイトをご利用いただき、リピーターとして確保します。加えて現地での広告および販促活動により知名度を上げ、安定した売上拡大を目指します。

この越境ECは、「銀座スペシャリティストア」をコンセプトとして独自のファッション性とデザイン性の融合した品揃えに特徴のある松屋と、中国本土におけるECおよびマーケティング、プロモーション事業のノウハウを持つAzoya International (Hong Kong) Ltd. が連携することで、中国本土において需要のある日本の優れた商品をお求めいただくことが可能になります。

**■目的**

- 松屋にご来店いただいた中国人のお客様のリピーター化、松屋ファン化
- 中国本土におけるEC売上の確保、拡大
- 中国本土での知名度アップ

**■ターゲット**

- 来日時に松屋にお越しいただいたことのある中国人
- その人を軸とした口コミ、SNSでつながる方
- 中国国内の新規顧客

**■事業計画**

- 中国現地WEBサイト <http://cn.matsuya.com>
- 展開商品数 スタート時は「ベビー服」「化粧品」など約700点  
半年後に3,000点、1年後には10,000点を目指す

# MATSUYA GINZA

※Azoya International (Hong Kong) Ltd. (アゾヤ インターナショナル)

共同創業者 : Alex Huang / Don Zhao

**事業内容 :**

海外小売企業による中国市場開拓を支援する EC ソリューションプロバイダー。  
サービス内容には、拡張型クラウドシステム、EC プラットホームの構築、マーケティング、オペレーション、決済システム、国際物流、カスタマーケアサービス、オムニチャネル施策及びコンサルティングを含む。

**本社所在地 :** 香港

**沿革 :**

2013 年 香港で登記し、会社設立。中国深圳に運営本部を設置

**これまでの実績 :**

イギリス、ドイツ、フランスなどのヨーロッパの国々、オーストラリア、ニュージーランドまたはアメリカなどを含む 11 カ国で、35 以上の企業と提携。  
提携企業には、フランスの大手女性アパレル企業の La Redoute、ヨーロッパ最大手プレミアム化粧品オンライン小売企業の Feelunique や、オーストラリアの最大手上場企業である薬局グループの Sigma 等がある。

【問い合わせ】松屋銀座 総務部広報課 矢吹直子・大原純・小笠原由佳・村井千恵 〒104-8130 東京都中央区銀座 3-6-1 TEL:03-3561-0070 (広報直通)・FAX:03-3535-6027
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------