
NEWS RELEASE

**パルコが「カエルパルコ」に BuySmartJapan を採用
訪日観光客をオンラインストアでリピーターにすることで海外販売を強化**

～海外購入代行システムと、店頭からオンラインストアへの誘導で、帰国後も海外からの購入を可能に～

株式会社デジタルガレージ(東証 JASDAQ 4819、本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 グループ CEO: 林 郁、以下: DG) の子会社で、決済事業を手がけるベリトランス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役: 沖田 貴史、以下: ベリトランス) は、株式会社パルコ(本社:東京都渋谷区 代表執行役社長: 牧山 浩三、以下: パルコ) の運営する Web 取り置き、購入サービス「カエルパルコ」に、本日より海外向けの購入代行支援サービス BuySmartJapan (バイスマートジャパン) の提供を開始しました。この結果、日本各地のパルコで買い物をした訪日外国人旅行者が、帰国後もカエルパルコを通じて商品購入を行えるようになりました。

■今回の協業の概要

パルコの各店舗には訪日外国人旅行者(インバウンド訪問者)が多く訪れますが、お客様が帰国後にリピート購入を希望した場合、今までは海外から購入する手段がありませんでした。今回、BuySmartJapan の仕組みを導入することで、帰国後も「カエルパルコ」から商品の購入が可能になりました。実店舗から Web サイトという「オフライン to オンライン」の購入動線を設けることで、来日時に実店舗で商品を購入した観光客を、オンラインを介して定期的に購入するリピーターにすることが可能になります。

■カエルパルコについて

「カエルパルコ」(URL: <http://kaeru.parco.jp/>) は、パルコ各店の Web サイトにある各ショップのブログページで紹介される商品を、パソコンやスマートフォンを通じて購入できるサービスです。現在全国のパルコの 100 以上のテナントショップが参加しており、通販だけでなく店頭引き取りの取置き予約も可能です。このため、「カエルパルコ」を活用するテナントショップでは、どのエリアのお客様にも 24 時間、いつでもオンライン上で商品を紹介することができ、購入や店頭来店を促進することで売上を拡大することができます。さらに、今回の「BuySmartJapan」の導入により、日本国内に加え、海外 120 の国や地域のお客様への販売が可能となりました。



NEWS RELEASE

■「BuySmartJapan」の仕組み

「BuySmartJapan」とは、既存の日本のECサイトに簡単なコードを加えるだけで、海外からの購入に対応できるようになる海外消費者向けの購入発送代行システムです。BuySmartJapanが提供するショッピングカートは中国語（簡体字・繁体字）、英語、韓国語、日本語の4言語に対応し、120の国や地域への海外配送を提供しています。

海外消費者が「BuySmartJapan」導入の日本のECサイトで買い物をする場合、ベリトランスが購入依頼を受け付け商品購入を代行し、海外配送まで対応します。一方、ECサイトは自社で費用や工数をかけてECサイトの多言語化や海外発送体制を構築・運営せずとも、「BuySmartJapan」を導入するだけで、海外消費者を顧客対象としてサービス提供することが可能になります。

<スキーム図>



■訪日外国人旅行者（インバウンド訪問者）や「越境EC」を取り巻く環境

観光庁の発表によると、2015年4-6月期の訪日外客数は501万人（前年比48.0%増）、消費額は8,887億円（前年比82.5%増）と過去最高額を更新しており、中でも中国、台湾、韓国、香港、アメリカの上位5カ国で消費額の76.8%を占めています。2015年下半期も、中国の大型連休である国慶節（10月）、12月のホリデーシーズンを控えており、訪日外客数・消費額ともにさらなる増加が見込まれます。本トレンドはオリ

NEWS RELEASE

ンピック・パラリンピックが開催される2020年に向け、政府が主導する観光立国推進施策に連動し大幅伸長していくものと予測されます。

また、海外消費者向けにECサイトで商品販売を行う「越境EC」においても、既にEC大国である中国・アメリカ両国で1199億円、アセアン諸国でも約35億円の市場規模*があり、訪日外国人旅行者の増加やASEAN諸国EC市場の高成長に比例して拡大するポテンシャルを持った市場といえます。

■今後の展開

ベリトランスでは10月の国慶節や年末年始のホリデーシーズンに向けて、BuySmartJapanの過去の越境EC利用ユーザに対して、「カエルパルコ」の告知をするなど、海外からの購買強化を図ります。パルコでは「カエルパルコ」参加各テナントの店頭にて訪日外国人旅行者に対して、BuySmartJapanで利用できる割引クーポンが記載されたチラシを配布し今後の利用促進を促します。

またベリトランスは、DGグループ内外の決済・マーケティングソリューションや、そのシナジーにより、今後も国内のみならず海外の消費者ニーズにも即座に対応し、「BuySmartJapan」のサービス拡充を積極的に進めるとともに、業界を牽引していきます。

*経済産業省「日アセアン越境電子商取引に関する調査」より

【ベリトランスについて】 <http://www.veritrans.co.jp/>

デジタルガレージグループで、オンライン決済事業を提供する決済プロバイダー。「事業者のコアビジネスへの専念」を基本理念に、デジタルガレージグループのイーコンテクストと共に、グループ全体で日本最大規模のオンライン決済プロバイダーとして、日本国内はもとよりアジアを中心とした海外市場をカバーするグローバルなオンライン決済プラットフォームの構築を目指し事業を拡大しています。

Twitter : https://twitter.com/veritrans_group

Facebook : <https://www.facebook.com/veritransgroup>

【パルコについて】 <http://www.parco.co.jp/>

商業施設「PARCO」を運営する【ショッピングセンター事業】を中心に、【専門店事業】、【総合空間事業】、【その他の事業】の4事業で構成されています。

パルコは店舗の魅力を最大限に発揮するためにさまざまなWebサービスを提供しています。

現在、PARCOの情報を得るためにオフィシャルサイトなどWebからの情報をスマートフォンで閲覧する方は約80%です。そのようなお客様の行動変化に対応し、ICTを活用することで、PARCOの新たな消費体験を提供していきます。2014年5月「カエルパルコ」サービス開始、2014年11月には同サービスと連携し、いつでもどこでもパルコの情報がスマートフォン上で閲覧でき、パルコのご利用状況を楽しみながらチェックできるスマートフォンアプリケーション「POCKET PARCO（ポケットパルコ）」を開始しました。また、情報を配信する強力なインフルエンサーとしてショップスタッフの方々のWebを通じた接客力を強化することで、お客様の来店前から来店、お買い上げまでを提案できる「オムニチャネル接客」を実現するためにショップスタッフの育成にも注力しています。