



2023年（令和5年）8月22日

報道各位

ベトナム市場向け EC/D2C 販売・フルフィルメント事業支援

「D-WORLD」サービスの提供を開始

～D2C ビジネスに強みを持つ『日・越の大広グループ会社』が連携～

株式会社大広（代表取締役社長：泉 恭雄、本社：東京都港区、以下「大広」）グループのベトナム拠点である大広メコン・コミュニケーションズ株式会社（DAIKO MEKONG COMMUNICATIONS CO.,LTD、以下「大広メコン」）は、大広のグループ会社の株式会社ディー・クリエイト（代表取締役社長：富田芳光、本社：東京都港区）とグループ内連携を実施し、日系企業のベトナム市場向け EC/D2C 販売・フルフィルメント事業支援サービス「D-WORLD」の提供を2023年8月より開始致します。

<「D-WORLD」事業体制>



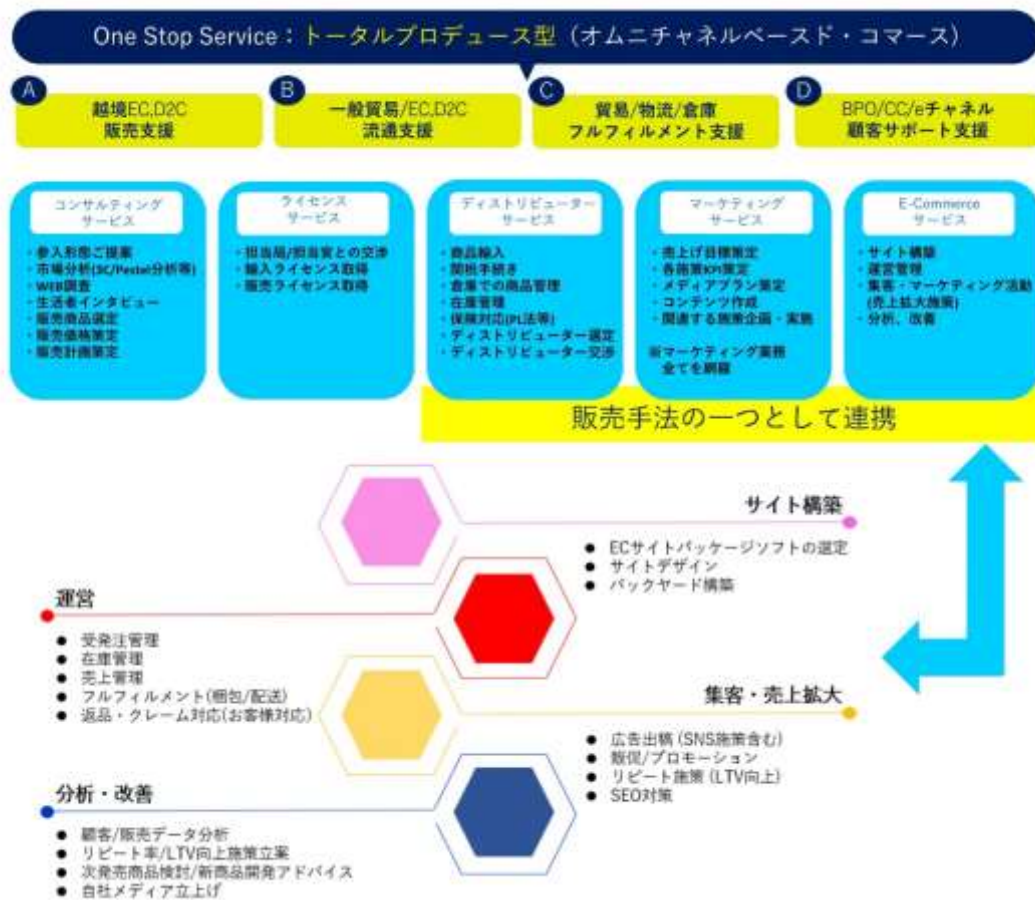
大広メコンが保有するベトナム国内向けのマーケティングや EC/D2C 販売の知見と、ディー・クリエイトが保有するダイレクトマーケティング、総合フルフィルメント（貿易・物流／倉庫）、及び顧客対応等の運営サービスの知見を融合。クライアント企業の商品の仕入・販売を大広メコンが行い、商品の一般貿易(物流/倉庫)運営管理、顧客サポート支援をディー・クリエイトが行います。各販売チャネルを通じて取得した顧客データのマネジメントやベトナム現地 EC の運営サービスをホーチミン市に拠点を置く大広メコンが行い、ワンストップでの販売サービスを提供します。本事業を通じ、クライアント企業のベトナム進出ならびにブランド販売を支援することで、日系企業のグローバル事業拡大に貢献してまいります。

<上記に関するお問い合わせ>

株式会社 大広 総務局広報チーム 〒105-8658 東京都港区芝 2-14-5 TEL：03-4346-7102

【参考資料】

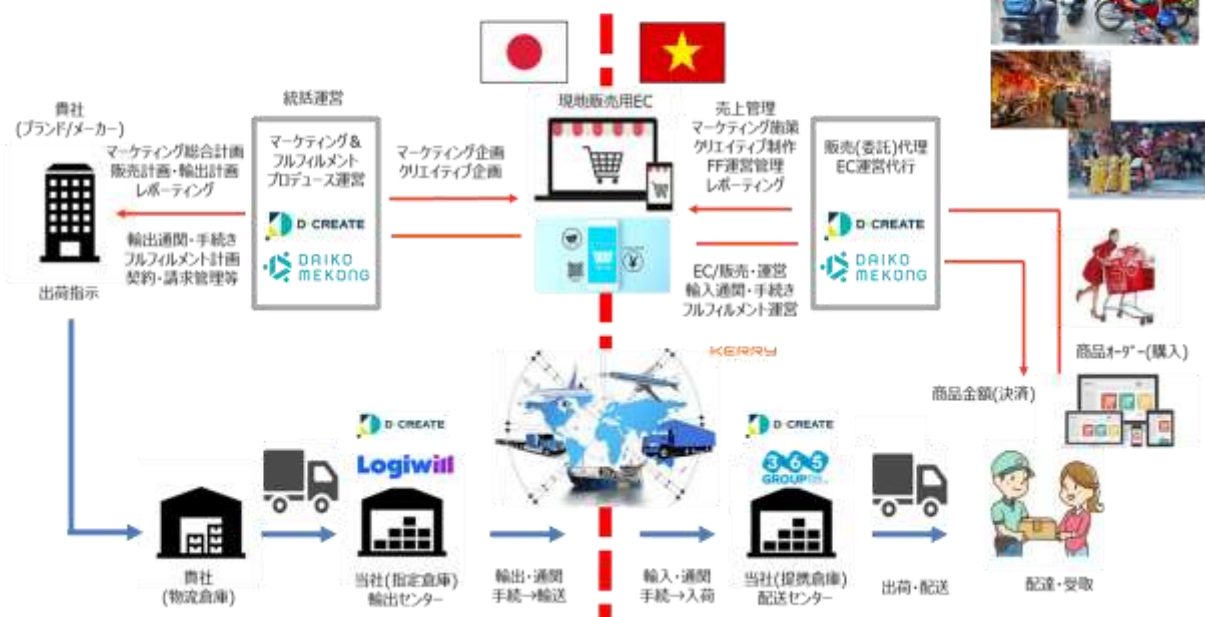
■ 「D-WORLD」 サービス概要図 (※輸入対象商品別にカスタマイズを基本としております)



■ 「D-WORLD」 サービス概念図 (※一例)

『DIRECT to Vietnam : EC/FFワンストップサービス【ベトナム：一般貿易型】』
Service Model : 現地在庫販売型 (現地『貴社公式ECサイト』販売モード)

✓一般貿易(正規通関)にて輸出をして、現地の弊社提携倉庫にて在庫保管。
 ・現地公式Web/LP▶EC/D2Cの運営代行(販売代理)を行う委託販売形式



■ベトナム市場における「EC/D2Cにおける消費動向・人気カテゴリーの市場トレンド」

昨今、成長著しいと注目を集める「ベトナム市場」。2022年のGDP成長率は過去最高の8.02%を記録し、「チャイナプラスワン」を追い風に続々と中国からの生産移管を進め、輸出入も好調に黒字を維持している。そうした製造拠点としての成長は所得、そして個人消費を活発にし、近年では魅力的な「消費市場」として商品やサービスの上市を検討する企業が増加している。文化的に通ずるところもあり、長年にわたる公的支援のおかげか日本に対する心象も良く、新日国家といえる。グローバル展開を望む日系企業にとって魅力度は増すばかりだ。今回は近年ベトナム市場に参入を検討する企業が特に多い3つのカテゴリーについて近況を簡単にお伝えしたい。

(1)化粧品・スキンケア市場トレンド

ベトナムで販売されている化粧品やスキンケア製品は、基本的に海外ブランドの商品ばかりである。デパートコスメブランド、欧米や韓国、日本のブランドが進出しており、最近では現地・隣国での製造によって仕様や価格をローカライズしたアイテムも登場した。買い場も外資小売チェーンが強く、「Beauty box」、「Watsons」、「マツモトキヨシ」も進出している。

(2)健康食品市場トレンド

ベトナム経済の成長に伴い、個人の給与が上昇し、全体的な健康意識は確実に高まっている。ベトナム人は体の不調が生じた時点で市販薬・通院により対処する傾向が強かったが、直近ではコロナ禍の経験から「将来何が起こるか分からないから事前に対策を打つ」感覚が強まった。実際に公的保険以外の民間健康保険への加入率も増加した。「健康食品」への関心も強く、コロナ禍以降その取引額が増加している。

(3)EC/D2C市場トレンド

今や買物体験の場として欠かせない「EC/D2C」。1975年のベトナム戦争終結を経て急ピッチで近代化を遂げる中で、デジタル化が急速に進んだ。ただのITオフショア拠点ではなく、アジアのITをけん引する国へ成長させたいと国家単位で取り組んだこともあり、ここ数年のうちにECの浸透が進み、オンライン上での購買活動はさらに活発になった。ベトナムEC市場の2018年～2022年における年平均成長率は+15.0%、2022年～2025年の年平均成長率は+37.1%という極めて高い水準に達するものと見込まれ、その取引額は2025年までに320億USD(約4兆1600億円)に上ると予想されている。その成長加速度は東南アジアでも群を抜き、ASEANの中ではタイを上回る市場規模になりつつある。

■大広メコン・コミュニケーションズ株式会社 (DAIKO MEKONG COMMUNICATIONS CO.,LTD)

ベトナム市場において、「顧客価値」を基点に日系企業のマーケティング、販売促進活動をトータルサポートしております。近年ではベトナム進出支援および、ディストリビューターサービスも開始。ベトナムで発展著しいEC/D2C対応を行い、中でも日本での経験豊富なダイレクト事業を専門とし、自社EC、ECモール出店サポート、越境ECサポート等での販売・顧客獲得・分析力を日々強化し続けております。

□URL：<https://www.daikomekong.com/>

□本サービスに関するお問合せ

大広メコン 酒川昌寛 masahiro.sakagawa@daiko.co.jp / sakagawa@daiko.com.vn

■株式会社ディー・クリエイト

博報堂DYホールディングス/大広グループのCRM戦略企業。2000年の創業以来、ダイレクトマーケティング事業(TV Infomercial, Media Buying, Media Creative)及び、CRM(Customer Relation-ship Marketing)、CEM(Customer Engaging Management)事業をベースに優れた「メディアプロデュース力」、「マーケティング力」、「コンタクトセンターのマーケティング&オペレーション力及び、CXコンサルティング力」を有し、より高い顧客価値を提供することで、クライアント企業と生活者のリレーションシップのHUBとなり、事業成長サポートやクライアント様のお客様のCX(Customer Experience：顧客体験価値)の向上に努めてまいりました。

現在は、オフライン領域に加え、オンライン領域における「国内+海外プロデュース力」の EC/D2C(越境/一般貿易) 販売、貿易通関・国際物流・倉庫・現地配送等のフルフィルメント・オペレーション」迄のワンストップサービスの提供を強化し、海外進出支援および、海外現地での EC/D2C 販売の体制構築や現地サポートを含めた「総合プロデュース・ビジネス・サービス」を提供。

その他、OMO(Online Merges with Offline)でのオムニチャネル対応や「AI や RPA」等、デジタル技術の活用で企業や生活者の変革・対応を支援する「ダイレクトビジネスのワンストップサービスとソリューション提供」を目指しています。

※海外 EC/D2C & OMO(リアル店舗との連携)及び、海外フルフィルメントサービス提供地域(2023 年 7 月末現在)

- ・東アジア : 中国・台湾
- ・東南アジア : シンガポール・マレーシア・ベトナム

□URL : <https://www.d-create.co.jp/>