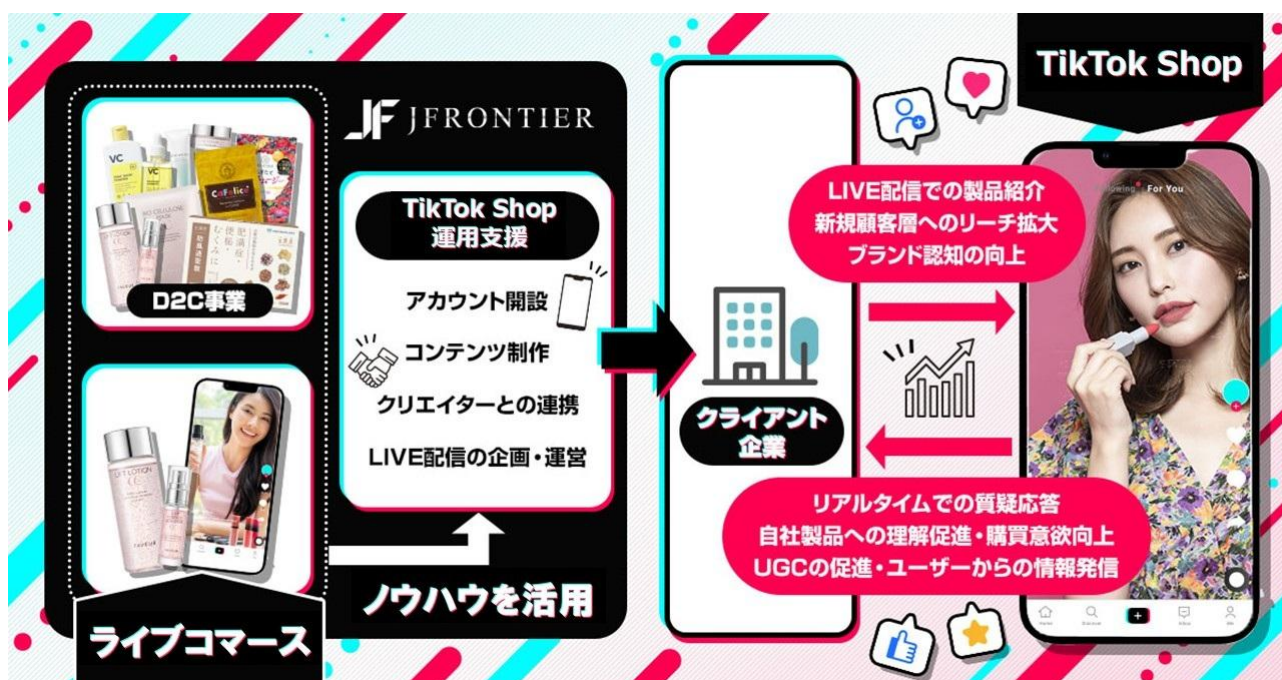


TikTok Shop運用支援サービスの提供を開始へ D2Cの知見を活かし企業のEC成長を支援

ジェイフロンティア株式会社（本社：東京都渋谷区、代表者：代表取締役社長執行役員 中村 篤弘、以下「当社」）は、「人と社会を健康に美しく」を経営理念に掲げ、人々の健康増進と生活の質の向上に貢献することを目指し、自社ブランドの医薬品・健康食品・化粧品で成功したECに関するプロモーションやテレビショッピングを活用した販売促進ノウハウを他社にカスタマイズして提案し、プロモーション効果の最大化を図るB2B事業（キャスティング・プロモーション企画）を展開しており、このたび、TikTok Shop運用支援サービスの提供を開始することをお知らせいたします。



■TikTok Shop運用支援サービス提供の目的

TikTokは、ショート動画やライブ配信を通じて「欲しい」が見つかる、新時代のショッピング体験を提供する強力な販売チャネルです。中国ではライブコマース市場が年間100兆円規模にまで拡大しているように、日本国内においても今後の大きな成長が期待されています。

当社は、テレビショッピングを活用した商品の販売促進の企画・実行支援を数多く手掛け、最大で1日2億円という販売実績を記録するなど、ライブ配信による商品販売に深い知見を持ち、さらにInstagramやTikTokなどのSNSにおけるインフルエンサー活用でも多数の販売実績を重ねております。これらの豊富な経験とノウハウをTikTok Shop運用にカスタマイズして提供することで、クライアント企業の事業成長を強力に推進します。

具体的には、アカウント開設からコンテンツ制作、クリエイターとの連携、LIVE配信の企画・運営、商品販売による売上拡大までサポートいたします。これにより、ブランド認知度向上とエンゲージメント強化を図るとともに、魅力的なコンテンツを通じてUGC（User Generated Content）※の創出やファンコミュニティ形成を促します。また、専門的な運用リソースとノウハウを提供することで、多岐にわたる運用業務を効率化し、クライアント企業の負担を軽減します。

これらの取り組みを通じ、当社は、自社のD2C事業で培った豊富なノウハウ、特にインフルエンサーマーケティングやテレビショッピングにおける確かな実績と知見をクライアント企業に提供し、その事業成長を力強く支援してまいります。変化の激しいEC・通販市場においても、実践を通じて蓄積した知見をもとに、各企業の課題やフェーズに応じた最適な支援で継続的な成果の創出に貢献してまいります。

※企業が制作した広告や公式コンテンツとは異なり、一般のユーザーによって作られたあらゆるコンテンツ

■TikTok Shopの特性と活用戦略

TikTok Shopは、ショート動画やLIVE配信を通じて、視聴者がコンテンツを楽しみながら商品を直接購入できるディスカバリーEコマース機能です。これは、従来の検索型ECとは異なり、ユーザーが動画視聴中に偶発的な出会いから商品を発見し、シームレスに購入できる点が最大の特長です。特に、中国のライブコマース市場は年間100兆円に迫るなど、世界的に見てもその巨大な経済圏と成長性が注目されています。

このプラットフォームを活用することで、ブランドはニーズが顕在化していない潜在顧客層へアプローチし、魅力的なコンテンツで購買意欲を強力に喚起できます。アプリ内で完結する購買体験は、ユーザーの離脱を防ぎ、購買意欲を刺激します。

当社は、このTikTok Shopが持つディスカバリーEコマース機能を最大限に活用できるよう、クライアント企業への運用支援を通じて、動画コンテンツによる効果的な商品訴求と新たな購買体験の創出をサポートしてまいります。

■会社概要

会 社 名：ジェイフロンティア株式会社（東証グロース 証券コード：2934）

設 立：2008年6月

代 表 者：代表取締役社長執行役員 中村 篤弘

本 社：〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町9-8 KN渋谷3 4階

資 本 金：518百万円（2025年2月末時点）

U R L：<https://jffrontier.jp/>