

10

9

LoveStock

Company Description

会社案内

会社概要

設立	2020年5月18日
本社所在地	〒170-0005 東京都豊島区南大塚2-25-15 South新大塚ビル6F
資本金	161,970千円 (2021年3月1日現在)
事業内容	インターネットを利用した電子商取引事業 広告代理事業 その他、システムソリューション・ 次世代プラットフォームの研究開発など
株主	株式会社大栄ホールディングス・ビー Whales Technology Singapore Pte Ltd.
主要取引銀行	巢鴨信用金庫・GMOあおぞらネット銀行
従業員数	17名 (2021年2月末日現在)
Web Site	https://www.lovestock.co.jp/
役員構成	代表取締役 CEO 海南 真太郎 取締役 COO 及川 尚輔

LoveStock JAPANが実現!!

パーソナル・プラットフォームで
「届けられない環境」を改善し、
社会の『安心』と『しあわせ』をつむぐ



- MISSION -

ロスフリー&ライフレボリューション

- PURPOSE -

社会インフラ構造改革と共に
企業価値の持続的向上

- VALUE -

- ①RESPECT: あらゆる人の気持ちを理解する
- ②INTEGRITY: 高い倫理観そして誠実な行動をする
- ③EVOLUTION: 高い創造力を持ち進化し続ける。

LoveStock JAPANとCHINAは
戦略的パートナーとして協業しています。

越境コマース事業

豊富な実績

- LoveStock CHINA

LiveCommerceのノウハウを蓄積

- SocialBuyer

信頼ある日本商材の越境販売

- Supplier



国内コマース事業

特徴あるEC EC Platform

- LoveStock CHINA

実績あるLiveCommerceのノウハウを活用

- LoveStocker

ニーズに合った独自の商品開発

- Supplier、芸能事務所・メディアなど

Love Stock

特徴ある”S2b2Cモデル”のEC Platformに特化し
取扱高1,000億円超規模の事業と体制を構築

事業提携・アライアンスビジネス

全国のメディア社と提携またはアライアンスを
組んだ取り組みを実施

- TV局・雑誌社・その他メディア全般
- 中央行政・地方行政
- 芸能事務所
- あらゆるサービス事業者など

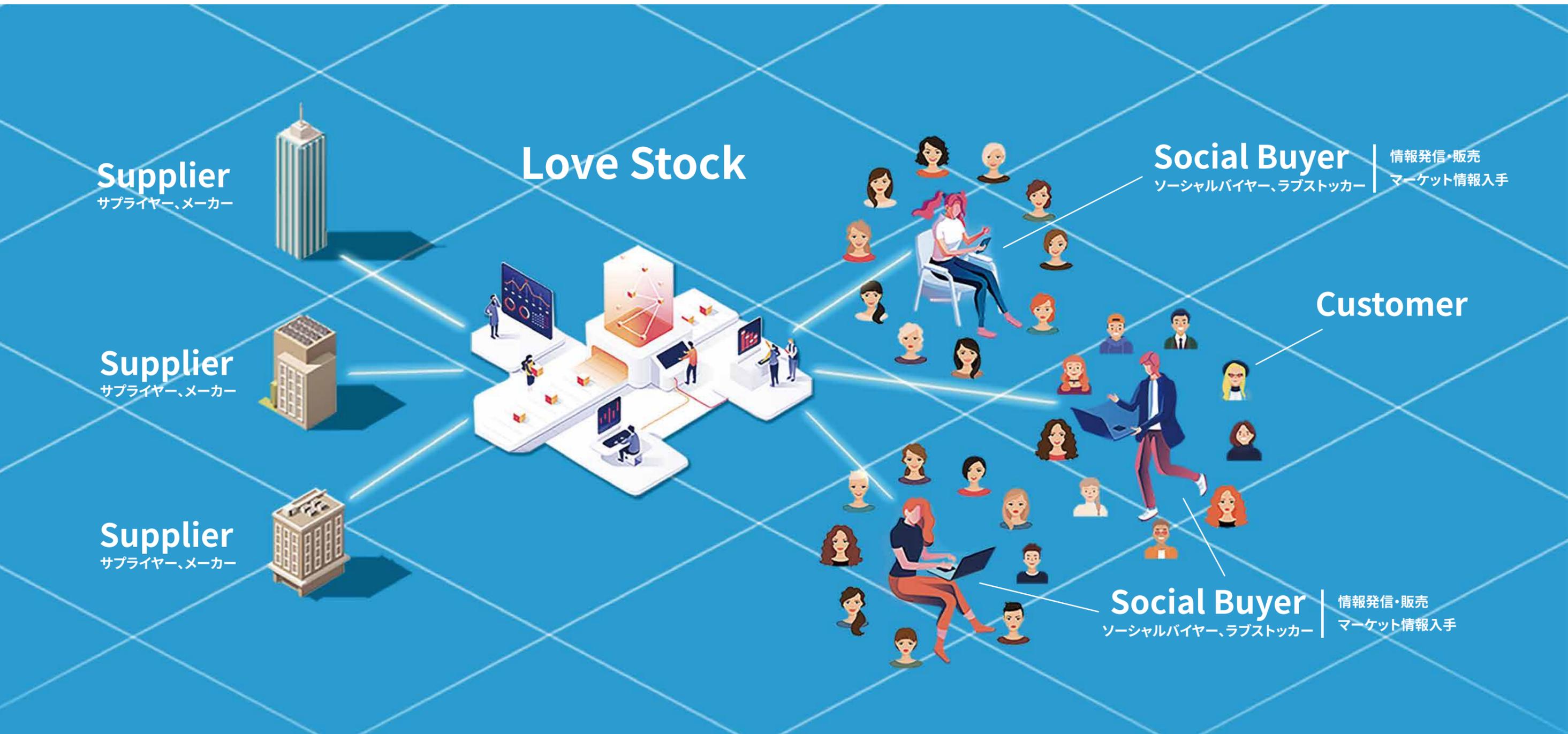
戦略コンサル・ソリューションビジネス

LoveStockerへの教育をはじめ、LiveCommerce
の普及など様々なソリューションを提案

- LoveStocker
- 地方行政(再生・創生事業)
- アカデミー構想
- あらゆるサービス事業者など

S2B2Cモデル

ソーシャルメディアとEコマース を合わせ持ったECプラットフォーム
S2b2Cモデル：ソーシャルバイヤーを 活用したアジア急成長のECビジネス



ラブストッカー(ソーシャルバイヤー)の役割

- サプライヤーが推薦する情報(法遵守)を発信し、PRを行う責任を持つ
- 製品のブランディングに繋がるマーケット情報を収集 (マーケット情報は LoveStockにて分析し、無償で提供します)

*ラブストッカーが対象とするPR先は、PR活動をしない単なる消費者でありラブストッカーが得る利益は、単なる小売差益である為、「連鎖販売取引」には該当しません。 ※法律意見書有り

LoveStock JAPAN の4つの大きな事業

越境コマースビジネス

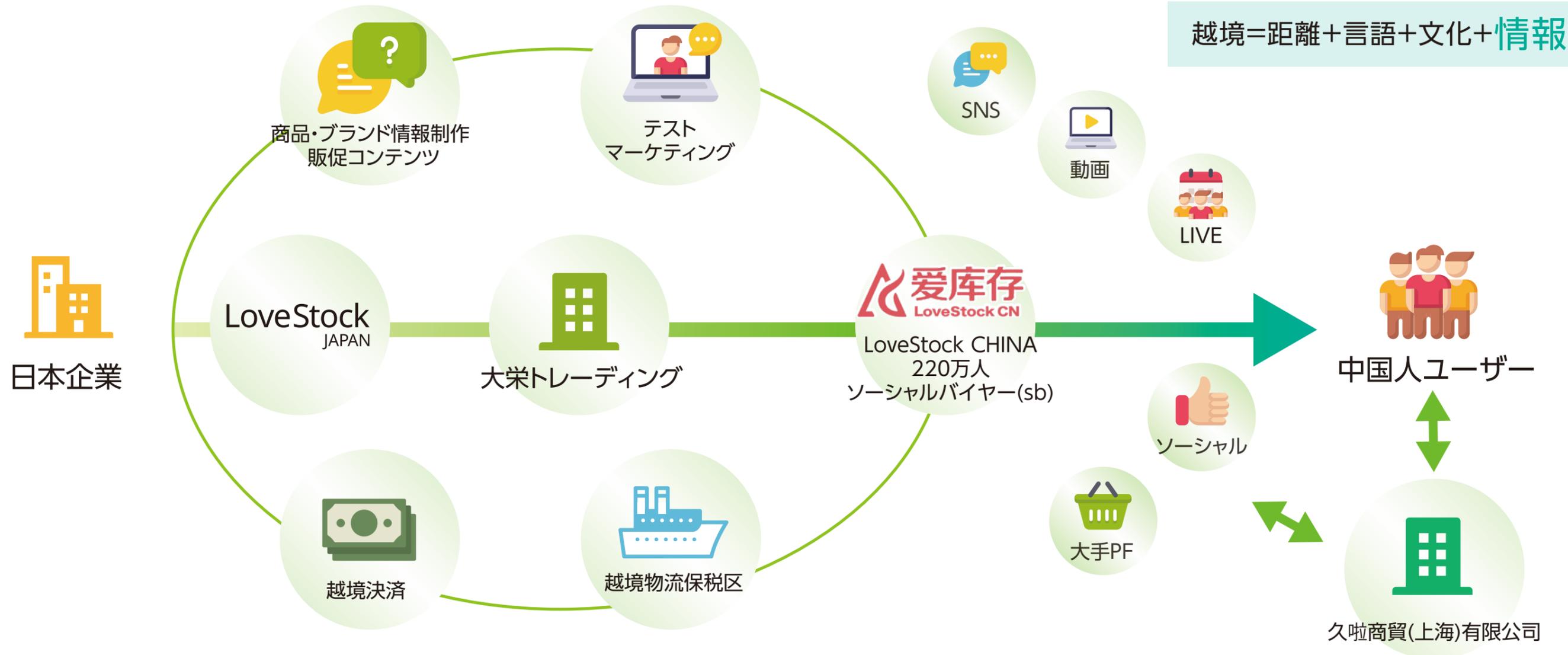
国内コマースビジネス

事業提携・アライアンス
ビジネス

戦略コンサル・ソリューション
ビジネス

越境コマースビジネス

日本の優れた商品やサービスを、中国を始めとする世界のお客様に提供することがLoveStockの使命です。



ワンストップ型 日中越境ECプラットフォームを展開

久啦商貿(上海)有限公司が中国国内でのサポートを実施

LoveStock JAPANの3大メリット

1 中国で220万人のソーシャルバイヤーが活動するLoveStock CHINA(愛庫存)を活用できる。

- ・『220万人』のソーシャルバイヤーによって商品を販売
- ・2019年売上 2,100億円、2020年売上予測 3,000億円

2

LoveStock CHINA(愛庫存)は、認知拡大だけでなく、販売と100%連動。登録料ゼロ・使用料ゼロ・広告宣伝費ゼロなので安心。

- ・ソーシャルバイヤーのオリジナルショップをすべて『ソーシャルバイヤー本人』が制作・運営。
- ・記事投稿から販売ページ直結のため、『コンバージョン率が高い』

3

商談はすべて日本語でOK

・システム、通販、商品バイヤーの専門家集団が中国での販売を納品から代金回収まで徹底サポートします。

LoveStock JAPAN が越境ECで中国市場 を開拓します。

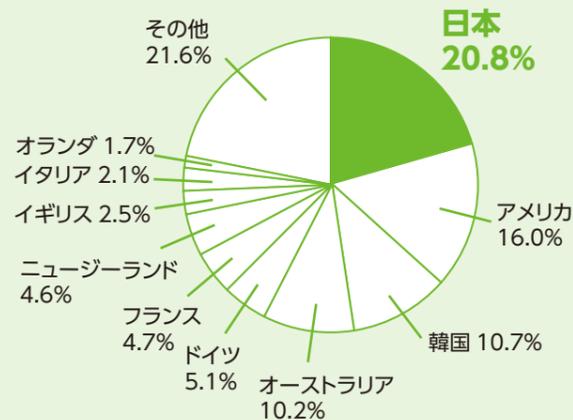
日本製品の需要は高い!

中国の越境ECの国別小売輸入額 (2019年)

中国において最も利用された越境ECの国別小売輸入額のトップは、日本で全体の20.8%を占め、次いで米国の16.0%、韓国の10.7%と続いており、日本製品に対する信頼性の高さを表すものと考えられます。参考：三菱UFJ銀行 国際業務部「MUFG BK CHINA WEEKLY」(July 8th 2020)

* 1元=15.3円の為替レートで換算

2019年の中国越境EC小売輸入額における国・地域構成比

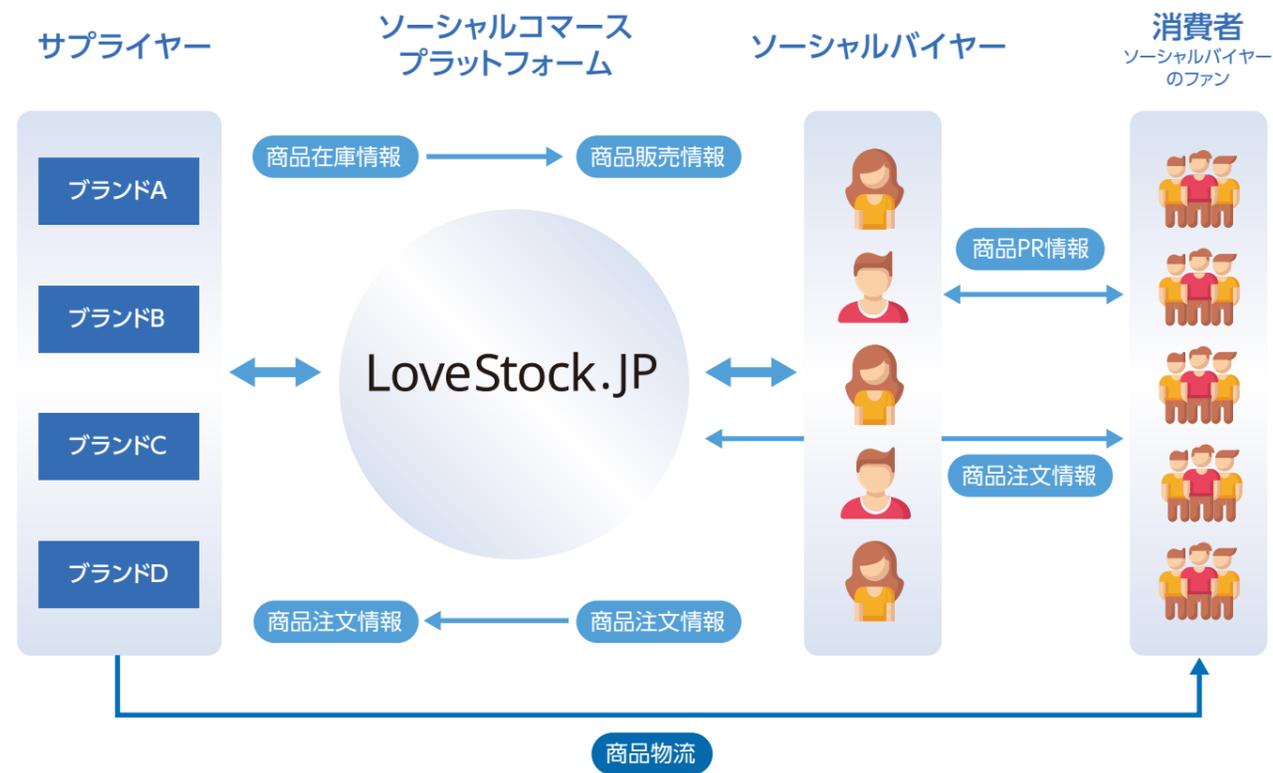


LoveStock JAPANは戦略的パートナーのLoveStock CHINA(愛庫存)を通じて、中国市場での販売と認知拡大を同時に実現します!



国内コマースビジネス

LoveStock JAPANの商品販売の流れ



5つの優位性

LoveStock CHINAで培われたノウハウを最大限に活用して、これまでにない圧倒的な良レスポンスを実現します。

- 
 ブランド
イメージを
守る
- 
 価格体系を
維持する
- 
 在庫消化の
高速化
- 
 早い資金回収
- 
 最も低い
商品返品率

事業提携・アライアンスビジネス

LoveStock × メディア・芸能事務所・行政など



- ラブストッカーの開拓
- 地産品Supplierのご支援と創生への取り組み (CSR)
- 販売商品開拓とオリジナル販売商品開発
- メディアと連携したPR露出
- 新規事業の創出

LoveStock × あらゆるサービス事業者など



- サービス事業者・コンテンツ事業者との新規事業創造
- 相互送客に向けたお取り組み
- ラブストッカーの開拓
- オリジナル販売商品の開発
- 相互コンテンツ連携によるサービス強化

戦略コンサル・ソリューションビジネス

新しいECの販売手法をご提案



- 最新ECビジネスコンサルティング
- LiveCommerceノウハウを活用したネット販売
- 国内・越境のインターネットビジネス事例紹介
- その他、SupplierやLoveStockerに向けた新しい販売手法のご提案など

LoveStockアカデミー：LoveStokerの育成



- 定期的なLiveCommerceセミナーの開催
 - 売れるPRノウハウ勉強会
 - 法令順守の勉強会(カテゴリ別勉強会など)
 - Top LoveStockerによる実演
- LiveCommerce認定制度の導入
- その他、個別TRAININGの開催など