

# 中国向けファンコーマズアプリ「めろめろ」を活用した 中堅・中小企業の対中越境EC/販売推進プロジェクト

## 最終報告書（簡易版）



株式会社ぬるぬる

## 企業概要



弊社の「企業理念と事業目的」

日中文化・コンテンツ交流を促進し、**日中関係を「ぬるぬる」にする**



株式会社ぬるぬる

### 社名の由来

弊社は「日中の架け橋」ならぬ「日中の潤滑油」となり、日中間に横たわるその“摩擦や溝”を双方にとって“心地よいもの”に変化させ、双方がwin-winとなる関係を目指していることから「ぬるぬる」と名付けました。

# 事業領域

## 中国人向け 広告事業

- 中国SNSアカウント開設、運用
- 微博、WeChat、ドウインなどを活用した広告企画・制作
- 広告動画企画・制作、KOL活用型SNS広告企画・制作
- 約650万人の日本に関心がある中国人に一気にリーチできる自社SNSメディア活用広告
- 中国向けEC設計サポート

## 中国向け プロデュース事業

- 各種SNS（微博、bilibili動画、ドウイン、小紅書等）におけるアカウント開設、運用、マネタイズ(広告タイアップ、生配信投げ銭、商品化等)支援全般
- 中国進出をより加速化させたい芸能人、アーティスト、YouTuber等の方向けMCN「B.U.G」

運営事例：  
ブイ子さま (テレビ朝日)

## 動画企画・ 制作事業

- 自社の商品・サービスを中国人に効果的に訴求したい企業様向け動画企画・制作
- bilibili動画用長尺・中尺動画、ドウイン用バズ狙い短尺動画、微博、WeChatなどで拡散用短尺動画の企画・制作

## 日本向け プロデュース事業

- 中国人芸能人、アーティスト、KOL、アニメ等IPの日本展開支援
- 上記にかかる中国関係者との交渉代行

## コンサル ティング事業

- 中国消費者、メディア、エンタメコンテンツ等市場調査
- 中国事業パートナー探し
- 各社事情、ニーズに合わせた、中国市場開拓にかかる戦略構築、戦術実施支援
- その他中国関連ビジネス・サポート全般



## プロジェクト目的・背景

- 日本では、既存顧客維持に比重を置く形の「ファンベースマーケティング」という手法が注目、フォーカスされるようになった。
- 中国でも、これに近いマーケティング手法が注目されるようになって、公的領域から私的領域に誘導して、ファンベースマーケティングを実践していく、という流れが出てきている。
- この潮流を踏まえて、日本人芸能人、アーティスト等が、中国人ファンコミュニティを創設して、デジタルコンテンツ販売等、マネタイズを支援するシステムである、中国版LINE「WeChat」ベースのシステム「めろめろ」を開発した。
- 本事業は、当該システムを日本の中堅・中小企業の越境ECを中心としたEC分野に活用できるようにして、ファンベースマーケティング実現のベースとしたい

「めろめろ」は、中国人の90%以上が利用し、中国No.1のシェアを誇るコミュニケーションアプリ「Wechat」をメインに利用・開発を行うファンマーケティングのシステムです。



## プロジェクト概要と結果

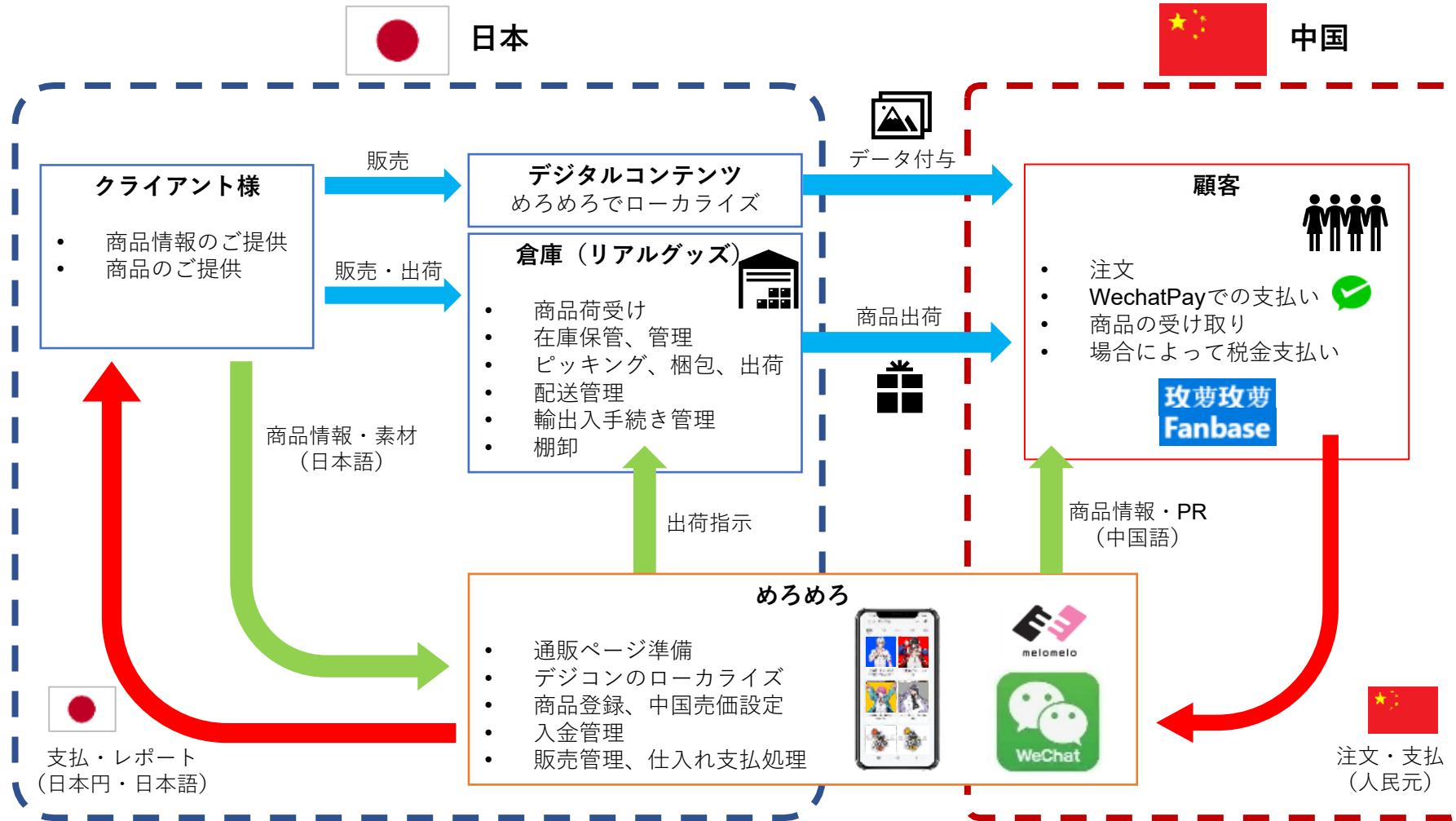
### <プロジェクトの実施内容>

- ・ 中堅・中小企業の越境ECに活用できるよう、「めろめろ」システムを追加開発。
- ・ 対象となる企業の選定、交渉。本件プロジェクト解説セミナーの実施。
- ・ 利用合意された企業向けの「めろめろ」システムのアカウント開設、運用。

### <成果と考察>

- ・ 中堅企業が、同社のIPコンテンツにかかる商品越境EC販売、ファンコミュニティ運営について、めろめろシステムの利用について合意された。
- ・ それ以外の企業に関しては、8月に発生した、福島第一原発の処理水の問題の影響が大きく、興味は持ってもらえるものの、システム利用合意には至らずという結果となった。
- ・ ファンコミュニティ構築、ファンベースマーケティングという点について、理解がしやすいIP関係企業の方が、話を理解してもらいやすく、一般商材ブランド企業は、中国の特殊なIT環境の理解と併せて、全体的に理解がされにくい印象であった。

# 越境EC商流・物流イメージ



**中国人消費者の購入しやすい環境を用意し、コンテンツ売り上げの増加へ**  
 ※人民元での直接決済が可能になることで、中国人ユーザーの購入へのハードルをグッと下げることが可能。  
 ※中国物流に特化した倉庫・物流業者を利用することで、顧客の安心感UP。



# 「めろめろ」のインターフェイスイメージ

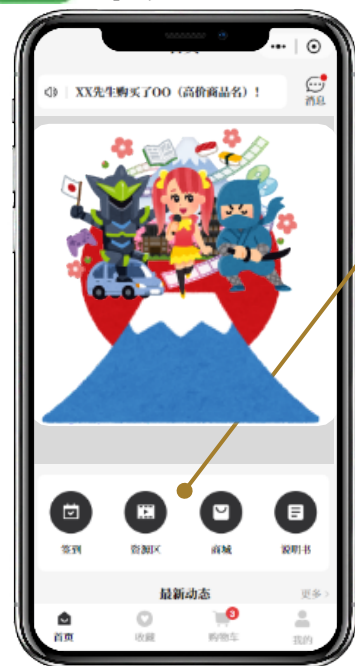
中国オープンSNS  
からファンを誘導

-  Weibo
-  抖音 (中国Tiktok)
-  RED(小红书)
-  Bilibili動画



めろめろでの  
運営実績多数!!

ミニプログラム  
トップページ



様々なデザイン  
カスタマイズも可能

具体的機能例



CRM  
活用

独自のバックエンドシステムで一元管理

ファン交流機能

公式としても  
グループチャットに  
参加



中国にて利用者数最大規模を誇るアプリWechat内にすべての情報とツールを網羅。  
効率的なマーケティングを実現します。



# 「めろめろ」の会員管理とデータ分析機能

独自機能でファン管理・分析・個別施策を効果的にまとめて実現

The dashboard is titled '玫萝玫萝 Fanbase' and includes a navigation menu with categories like 'データ分析', '集客ツール', '顧客管理', 'メッセージ機能', 'コミュニティ運営', and 'ミニプログラム管理'. The main content area is divided into several sections:

- 日々の統計情報 (Daily Statistical Information):** A red header box containing a table of key metrics:
 

データ一覧	データ総覧	スタッフ数	顧客総数	顧客グループ総数	グループメンバー総数
11	1,062	5	626		
- データの推移 (Data Trends):** A section showing daily trends for new customers, new customer groups, new group members, and outgoing customers, with comparison to the previous day.
- ファン登録・運営機能 (Fan Registration & Management Functions):** A sidebar containing:
  - グループ管理 (Group Management)
  - 会員管理 (Member Management)
  - メッセージ送信 (Message Sending)
  - 1on1チャット (1on1 Chat)
  - レコメンド機能 (Recommendation Function)
  - タグ付管理 (Tag Management)
  - 顧客分析 (Customer Analysis)
  - データ分析 (Data Analysis)
- 中国ファンコミュニティ用の分析&施策 (Analysis & Strategies for Chinese Fan Communities):** A section detailing strategies for new and existing users.
  - 新規ユーザー (New Users):**
    - 登録リマインド (Registration Reminder)
    - 特典セール (Specialty Sale)
  - 既存ユーザー (Existing Users):**
    - 誕生日ポイント (Birthday Points)
    - 個別メッセージ (Individual Messages)
    - お勧め投稿 (Recommended Posts)
    - 限定販売、特別セール案内 (Limited Sales, Special Sale Information)

Additional features highlighted include '全体発信やユーザー属性分類による個別情報発信も可能' (Individual information dissemination is also possible based on user attribute classification) and 'タグ付け' (Tagging) for user management.



## 今後の展開予定

まずは実績を作り、これを情報発信、PRしていく。インバウンド訪日旅行客が増えて市場環境が改善していく中、引き続き、多くの中堅・中小企業との交渉を継続して、利用拡大を図っていく。

### ■2024年度

重点業界は、①既に交渉を継続している中堅・中小企業、②新たにインバウンドブームの中で、人気を博していく地方中堅・中小企業、③商品展開が多い、アニメ・漫画IP業界企業を想定。

前提として、プレスリリース、セミナー等通じた情報発信の強化を図る。

合計15社程度の利用獲得を目指す。

### ■2025年度

前年重点業界から相性の合う業界を重点的にターゲティングして、前年比3倍、45社程度の新規顧客獲得を目指す。弊社側のシステム運用負担を減らして、中堅・中小企業が自律的に動かしていけるシステム、フロー作りに注力する。

### ■2026年度

インターネット上で、自由に申し込みができるようにしたり、インターネットマーケティングを実施して、営業の自動化を図り、60社程度の新規顧客獲得を目指す。

市場動向やトレンドは日々分析し、市況に合った商材・ブランド・サービスが利用できるような改良を継続的に検討していく。