

【株式会社セキドとサラウンド株式会社が業務提携】

海外化粧品ブランドの日本市場参入をワンストップで支援する 「日本市場参入プラットフォーム事業」を開始

直営 19 店舗のリアル販売網とサラウンドの物流・CS インフラを掛け合わせ、
テスト販売から全国展開までを最短 4～8 週間で検証・実現

株式会社セキド（本社：東京都新宿区、社長：関戸正実、証券コード：9878、以下「当社」）は、物流・カスタマーサポート事業を展開するサラウンド株式会社（本社：東京都世田谷区、社長：安川 修平、以下「サラウンド社」）は、このたび業務提携し、海外化粧品ブランドの日本市場参入を一気通貫で支援する新規事業「日本市場参入プラットフォーム事業」を共同で開始することを決定しましたので、お知らせいたします。

本事業は、日本進出を目指す海外ブランドが直面する「法人設立」「薬機法対応」「販路開拓」「物流・カスタマーサポート体制の構築」といった参入障壁を、セキドが直営する全国 19 店舗のリアル販売網と、サラウンドが持つ物流・在庫管理・カスタマーサポートの実績とインフラを掛け合わせることで一挙に解消し、日本法人を持たないブランドでもスピーディかつ低リスクに市場参入できる環境を提供するものです。

■本提携の背景

近年、日本の化粧品市場には海外ブランドの参入意欲が高まる一方、薬機法対応や輸入・製造販売の許可取得、店頭での実売データ取得、物流・カスタマーサポート体制の構築など、単独での参入には高いハードルが存在していました。

当社は化粧品の販売・マーケティングノウハウと直営 19 店舗によるリアルな顧客接点を、サラウンド社は物流・在庫管理と全国配送網、カスタマーサポート体制をそれぞれ強みとしており、両社の専門性を融合することで、海外ブランドの「日本で売れるかどうか」を最短で検証し、成功確度の高い形で本格展開へとつなげる支援体制を構築できると判断し、業務提携に至りました。

■事業概要（6 ステップでワンストップ支援）

- ・ ①参入準備・戦略立案：市場調査、薬機法対応支援
- ・ ②商品準備・登録：表示・成分チェック、製造販売支援
- ・ ③テスト販売（直営 19 店舗）：リアル販売、POS データ取得
- ・ ④データ分析・レポート：売上・SNS 分析、改善提案
- ・ ⑤EC 展開・物流・CS：Qoo10 等 EC 運営、在庫・発送、CS 対応
- ・ ⑥全国展開・販路拡大：バラエティストア・ドラッグストア・家電量販店等への展開。

■最大の強み：直営 19 店舗を活用したテストマーケティング

本事業最大の特長は、セキドが全国に直営する 19 店舗を実店舗のテストマーケティングの場として活用できる点です。オンライン広告やモニター調査では得られない、実店舗でのリアルな購買データと顧客の声をもとに、「日本市場で売れるかどうか」を最短 4～8 週間という短期間で検証できます。

- ・ 全国 19 店舗でのリアル販売
- ・ 実際の購買データ・顧客の声を取得
- ・ 売れるかどうかを最短 4～8 週間で検証
- ・ データに基づく本格展開の意思決定を実現
- ・ 初期投資・在庫リスクを最小化

■提供価値・メリット

- ・ 日本法人を設立せずにスピーディーに市場参入できる
- ・ 高額な初期投資なしで市場検証が可能
- ・ 実データに基づいた成功確度の高い展開が可能
- ・ 物流・カスタマーサポートまで含めた安心のフルサポート体制

■両社の役割・強み

株式会社セキドの強み

- ・ 化粧品の販売・マーケティングノウハウ
- ・ 直営 19 店舗によるリアル販売ネットワーク
- ・ 輸入・薬機法対応・製造販売に関する専門知識

サラウンド株式会社の強み

- ・ 物流・在庫管理における豊富な実績とインフラ
- ・ 全国配送ネットワーク
- ・ 高品質なカスタマーサポート体制

両社の強みを掛け合わせることで、海外ブランドの「日本で売れる」を最短で実現し、参入から本格展開まで伴走するパートナーとしての体制を構築します。

■今後の展開

両社は本事業を通じ、今後 3 年間で海外化粧品ブランドの日本市場参入支援を目指すとともに、対象カテゴリーを化粧品領域から日用品・雑貨領域へ拡大していく方針です。また、参入企業の実績蓄積により支援ノウハウのさらなる高度化を図り、海外ブランドの日本進出における標準的なプラットフォームとしての確立を目指します。なお、当事業年度の業績に与える影響は軽微です。



海外化粧品ブランドの日本市場参入をワンストップで支援 日本市場参入プラットフォーム事業

テスト販売から本格展開まで、セキドとサラウンドがー気通貫でサポート



株式会社セキドと
サラウンド株式会社の
業務提携により実現

海外ブランドの日本市場参入を、戦略立案から販売・物流・サポートまでワンストップで支援



最大の強み：直営19店舗を活用したテストマーケティング



提供価値・メリット

- ✓ 日本法人不要でスピーディーに参入できる
- ✓ 高額な初期投資なしで市場検証が可能
- ✓ データに基づいた成功確度の高い展開
- ✓ 物流・CSまで含めた安心のフルサポート

株式会社セキドの強み



- ✓ 化粧品の販売・マーケティングノウハウ
- ✓ 直営19店舗のリアル販売ネットワーク
- ✓ 輸入・薬機・製造販売の専門知識



サラウンド株式会社の強み

- ✓ 物流・在庫管理の豊富な実績とインフラ
- ✓ 全国配送ネットワーク
- ✓ 高品質なカスタマーサポート体制

海外ブランドの
日本市場での成功を
ワンストップで実現



海外ブランドの「日本で売れる」を最短で実現し、共に成長するパートナーへ

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社セキド

担当部署：コスメティック事業部

電話番号：03-6300-6578

お問い合わせフォーム：<https://sekido.com/contact>