

【新分野海外展開支援事業】

株式会社Payke

情報
企業

- 株式会社Payke
- 代表取締役CEO 古田 奎輔
- 住所沖縄県那覇市銘苅2-3-1 411



- ホームページアドレス <https://payke.co.jp/>

事業
概要

■ 海外展開のきっかけ

- ✓ Paykeサービスは、外国人ユーザーの獲得を前提としたサービスです。外国人の「買い物」をもっと豊かにするためのサービスで、ユーザー獲得のために海外でプロモーションを行う必要がありました。

■ 事業概要（今回の事業内容）

- ✓ SNSを活用したマーケティングを展開しました。主にFacebookを活用したマーケティングを通年実施しました。今季新たに追加した、タイ語ベトナム語に関するユーザー獲得も含み、対象国を広げるなどの施策を実施しました。



事業
成果など

■ 海外展開の成果（調査、プロモーションの内容等）

- ✓ 昨年同様、SNSを起点としたマーケティングを実施。結果として、10月にはタイ・ベトナムで観光アプリランキング2位を獲得。その他、台湾・香港からのユーザー流入も継続的にあり、2017年3月時点では18万人だったユーザーは、2018年2月末で61万人を突破しました。

■ 今後の計画

- ✓ 2019年9月には200万ユーザーを超えることを目標に、継続してプロモーションを実施していく。主要な手段は変わらずSNSなどでの展開だが、テレビなどを活用するマス施策なども今後展開予定である。

海外
展開について

■ 海外展開の魅力

- ✓ 海外ユーザーを自社で獲得しているサービスは決して多くなく、またそのユーザーのデータ分析まで行える企業は数える程度ではないでしょうか。そうした中で、取引先企業も昨年から10倍近く増え、全国的に普及しました。こうした国内の既存事業者には少ない武器を持っているという点では、とても魅力的なマーケットになっているのではないかと感じます。

■ 感想（良かった点、苦労した点など）

- ✓ 国内営業において数少ないバリューを提供できることは大きな強味になりました。参考になる事例やサービスも多くないという点では苦労も多いですが、そこをもっとうまくやることで、大きな武器にもなると実感した1年となりました。

メ
ッセージ

■ 海外展開を検討している県内企業へのメッセージ

- ✓ 弊社自体もまだ60万人程度のサービスなので、何か皆様にお伝えできるような立場ではないのですが、海外展開を前提とするとき、「海外の利用者／購入者」の目線をちゃんと考えた、商品設計とプロモーション戦略が重要だと日々感じています。例えば、弊社が活用しているSNS広告というと、国内ではまだまだマス広告などより価値が低く見られがちですが、やはり「SNSの情報価値が日本よりずっと高い」です。こうした前提をしっかりと押さえ、戦略を選ぶことが大切だと感じています。