



BoomBase | TikTok Shop 提案書

2025年11月

会社紹介

Company Overview

BoomBase株式会社は日本に設立され

大手グローバルEC運営グループを基盤として

Amazon、楽天、Yahoo!ショッピング、TikTokなどのプラットフォームで10年以上の運営実績を持ち、世界中の従業員数は約189名、累計21社のブランドをサポートしてきた。



ソーシャルEC

「興味がビジネスを駆動する」
をコア戦略としている。



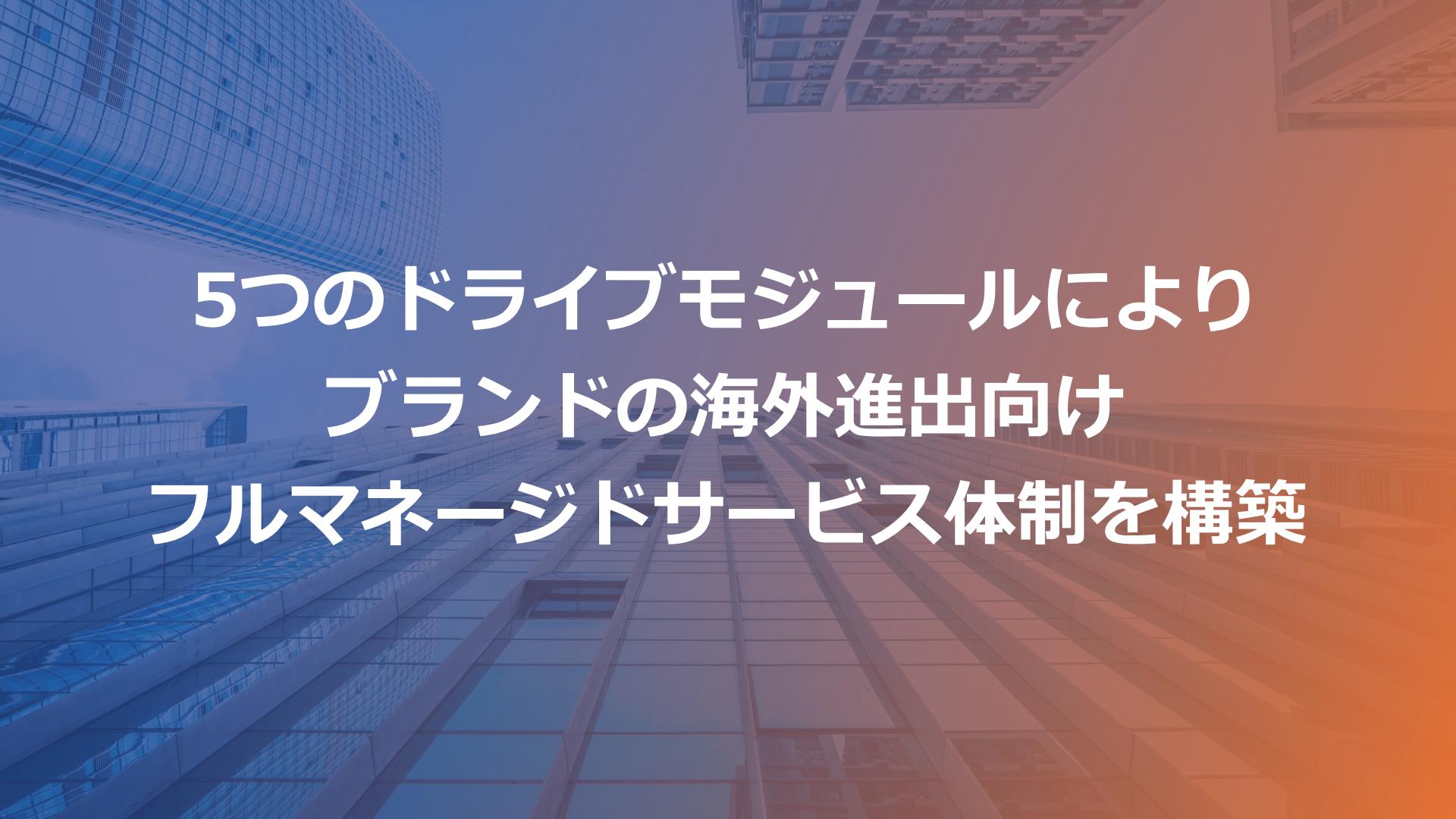
五つの事業領域

ブランドの代行運営、インフルエンサー
流通、自社コンテンツ・ライブ配信、広
告出稿、サプライチェーン連携。



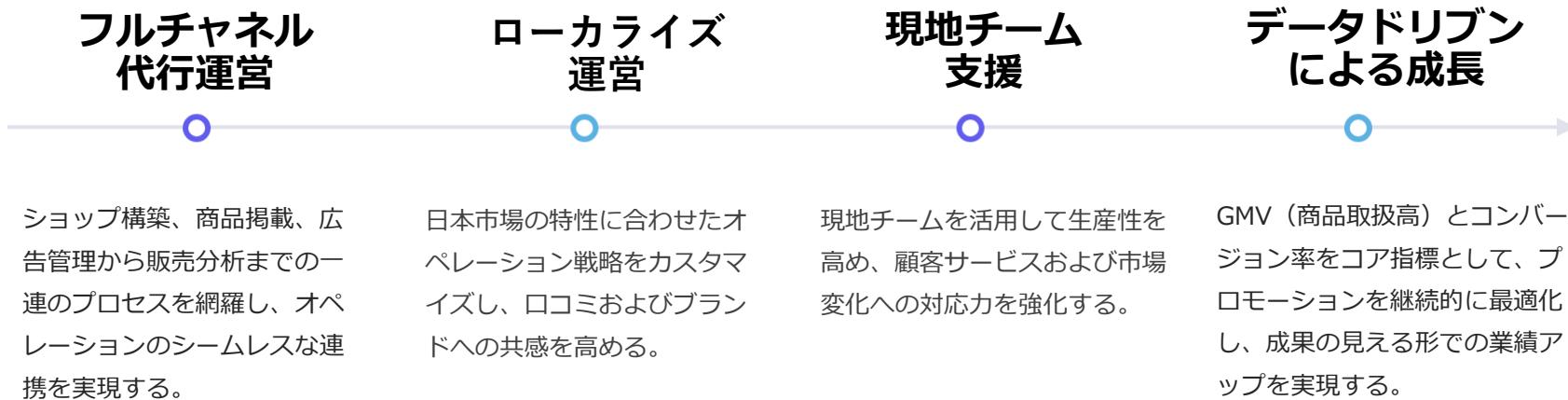
国際的な運営体制

大阪本社 + 中国広州
効率的な運営体制を構築。



5つのドライブモジュールにより
ブランドの海外進出向け
フルマネージドサービス体制を構築

ショップ構築から広告出稿まで一気通貫の ブランド運営代行サービスにより、TikTok ECへ効 率的に参入することを支援



日本全国10,000人以上のインフルエンサー ネットワークを活用し、
精密なマッチングとコンテンツの共同制作を通じて、自然流入とコンバージョンの双方を向上



インフルエンサー資源の網羅性

日本全国10,000人以上のインフルエンサー やライブ配信者と提携するネットワークを通じ、多様なユーザー層にリーチする。



最適なインフルエンサー マッチング精度

製品の特性に基づき適切なインフルエンサーを厳選し、コンテンツとの関連性およびユーザーへの信頼度を高める。



コンテンツ共同制作による効率向上

インフルエンサーと協力してクリエイティブな企画を展開し、自然流入の拡大と高効率なコンバージョンを一体的に推進する。

大阪にある7階建て・1000平米のライブ配信拠点を中心とした、自社配信および代理配信の両モードをサポート、配信監視体制およびデータ分析の仕組みを整備

監視体制

コンソールチームがライブ配信の進行ペース、トラフィック動向、視聴者とのインタラクション品質をリアルタイムで管理

マルチシナリオ並行対応

複数のライブ配信シーンを同時に展開できる体制を整え、多様なコンテンツ制作ニーズに応える。

ライブ配信拠点

大阪にある7階建てのライブ配信拠点を活用し、スケールメリットを生かした運用を実現。



トライアングル型運用

ブランド自社配信、代理配信、インフルエンサー配信を組み合わせたモデルを採用し、クライアントの成長段階に応じたニーズ変化に柔軟に対応

ライブ配信PDCA

各ライブ配信終了後、コンバージョン率やコンテンツのパフォーマンスを分析し、成功要因と改善点を特定する。

商品選定と広告の継続的改善

商品選定およびプロモーション戦略を絶えず見直し、最適化することで、ターゲットユーザーの嗜好に的確にマッチング、費用対効果および在庫回転率を向上させ、オペレーションを健全な好循環へと導く。

中国と日本両地のチームリソースを統合し、ショート動画の企画・撮影・編集から配信までを一貫して 行う自社コンテンツ制作体制を整え



ブランド代理と流通ネットワークが 双向で連携することで、 持続可能なEC成長サイクルを構築



ブランド代理

BoomBaseは複数ブランドの公式代理店として、一次的な製品リソースを直接掌握し、チャネルへの安定供給を確保している



サプライチェーン

安定的かつ高効率なサプライチェーン体制を有しており、商品ラインナップを提供することで、納品効率と利益マージンを向上させする



チャネルの両方向

ブランド側と販売側をつなぎ、商品とトラフィックを精密にマッチングさせることで、流通ネットワークの持続的な供給力を強化する



成長サークルの構築

代理事業と流通事業の二つのエンジンで駆動し、複製可能なECエコシステム型成長モデルを形成することで、市場浸透を加速する

ビジョン

VISION

コアミッション：ブランドと消費者をつなぐ

日本におけるTikTok興味ベースECエコシステムにおいて、
最も実行力と影響力を持つエージェンシーとなる。

01

日本発

日本市場に特化し、日本の消費者の購買習慣と志向に密接に寄り添い

02

興味ベースEC

TikTokを長年にわたり運用してきた豊富な経験を持ち、コンテンツ主導型の消費を実現するコンバージョンモデルに強みがある

03

運営モード

国際的な優位性のあるリソースを最適に配分し、タイムラグゼロの実行力を発揮

04

消費者との接続

高品質なコンテンツを継続的に発信し、消費者と高頻度でインタラクションを行うことで、ユーザーのエンゲージメントを高める好循環を形成



成長エンジン

TikTokエコシステムを中心、ブランドが持続的に成長できる商業インフラを構築



リソース統合

コンテンツ、インフルエンサー、ライブ配信、サプライチェーンを連携させ、フルチャネルでの高効率な協働を実現



データドリブン

リアルタイムのデータ分析を通じて広告出稿とコンバージョンを最適化し、ROASの継続的な向上を実現



ローカライズ実行

日本市場に深く根ざし、現地の審美眼と細やかなオペレーションにより、ブランドの市場浸透を確実に実現

プラットフォームトレンド

Platform Trend

日本のEC市場は、「検索」から「コンテンツ主導」へと根本的な転換を遂げ、興味ベースのECが新たな成長エンジンとして注目されて、TikTok Shopは、「認知 → 興味 → 購入」という購買プロセスを実現。



TikTok グローバル発展

Global Overview

TikTokは2021年にEC事業を開始し、30カ国以上で展開
現在、ライブコマースの成長が最も速いグローバルプラットフォームとなっている

30+

30カ国以上で展開

15

グローバル月間MAU数が
15億人を突破

+115%

東南アジアGMVの成長率は
115%を記録

220%

欧米市場の年間成長率は
220%を達成

日本市場のポテンシャル

**Comparison of growth potential of
major e-commerce platforms in Japan**

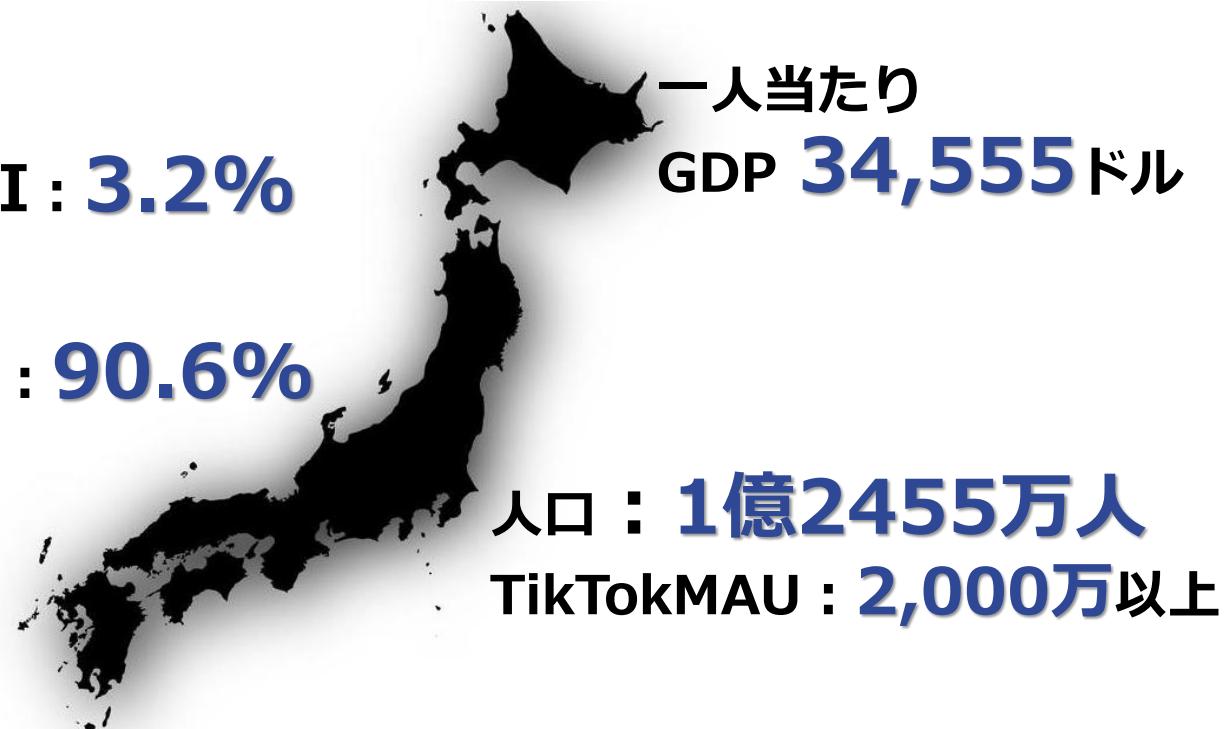
日本市場概要



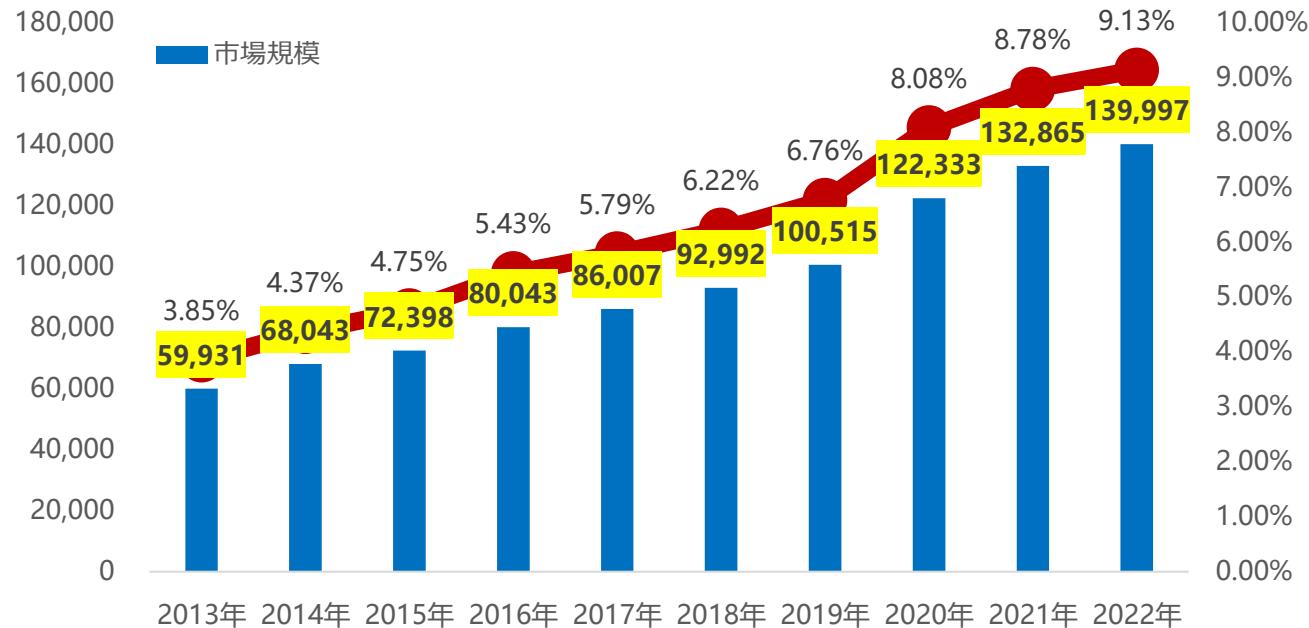
CPI : **3.2%**



ネット使用率 : **90.6%**



世界第4位のEC市場であり、 EC化の進展が急速に進んでいる



EC市場規模
約14兆円

※為替レート1RM=20JPY

TikTok Shop 急成長フェーズにあり、年間成長率は+300%に達しています

指標	Amazon	Rakuten	Yahoo!	TikTok Shop
発展階段	成熟期	成熟期	安定期	成長期
トラフィック	検索	検索+広告	検索+クーポン	コンテンツ主導
成長率	+6%	+3%	+2%	+300% (見込み)
ユーザー層	25-54歳	30-60歳	35-60歳	メインに20-34歳女性
商品表現力	低	中	低	高 (ショット動画+ライブ)
ブランドチャンス	コスト高	競争激しい	トラフィック限り	自然トラフィックのボーナス

弊社の強み

Our Differentiation

BoomBaseは、コストゼロで出店でき、 柔軟な連携と迅速・上質な制作、 そして自社配信インフラを一体化して提供する強みを持つ

比較軸	他社	BoomBase
見積	固定保証 + 高率歩合	ゼロコストでの出店
柔軟性	固定料金プラン	カスタムプラン： ニーズに応じて柔軟に リソースを連携・提供
制作サークル	外部委託チームとの調整が必要で、制作サイクルが長い	デュアル拠点による並行体制で、制作サイクルを50%短縮
コンテンツ品質	外部委託による制作では、ブランド感覚が欠如	国際チームによるクリエイティブ制作、高品質コンテンツ
統合力	インフルエンサーリソースが限られている	自社ライブ配信拠点を完備

事例

Case Study

協業プロジェクト：日本の健康美容ブランド (ハイエンド・ナチュラルスキンケア市場をターゲット)

期間：3か月

ブランド向けコンテンツ企画、商品選定およびポジショニング

プロモーション：

1,000名以上のKOC（キーパーソン・オブ・コンバージョン）によるインフルエンサー流通

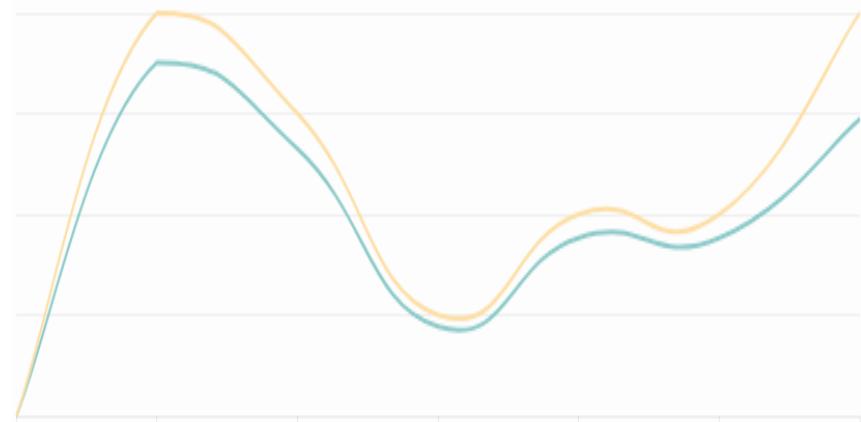
ミドル～テール層およびトップ層インフルエンサーによるライブ配信の連動施策

CTR **1.8%**

ROAS **2.6**

トラフィック **30万+**

220%



THANKS
