

元カルビー株式会社 代表取締役会長兼 CEO、現 RIZAP グループ代表取締役 COO 松本晃氏が、インアゴーラ社外取締役に就任

中国消費者向け日本商品特化型越境 EC プラットフォーム「^{フンドロ}碗豆プラットフォーム」を運営する、インアゴーラ株式会社（代表取締役：翁 永胤 所在地：東京都港区 以下「インアゴーラ」）は、2018年7月1日付で松本晃氏を社外取締役に迎えます。グローバル企業における豊富な経営経験を有する松本氏を経営層に迎え入れ、今後、インアゴーラは成長をより加速させます。

記

1. 新任社外取締役の氏名および略歴

氏名：松本 晃（まつもと あきら）

生年月日：1947年7月20日

略歴：

1972年3月	京都大学大学院 農学研究科 修士課程 修了
1972年4月	伊藤忠商事株式会社入社
1986年11月	センチュリーメディカル株式会社 出向 取締役営業本部長
1993年1月	ジョンソン・エンド・ジョンソン メディカル株式会社 (現ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社) 代表取締役プレジデント エチコンエンドサージェリー事業本部長
1999年1月	同社代表取締役社長
2008年1月	同社最高顧問
2008年4月	カルビー株式会社顧問
2008年6月	同社取締役
2009年6月	同社代表取締役会長兼 CEO
2018年6月	RIZAP グループ株式会社 代表取締役 COO (現任)

2. 就任予定日 2018年7月1日

3. 選任の理由

インアゴーラは、日本企業が国内外の E コマース市場により簡単に参入できる環境づくりを追求し、日本企業と海外および国内のお客様を結ぶサポートを行っています。主力ビジネスである中国消費者向けの越境 EC 事業では、日中をまたぐ流通業とメーカー様の間における情報の分断や理解不足が原因となり、欠品問題や過剰在庫などの独自の課題が発生しがちです。今回、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社およびカルビー株式会社といったグローバルで事業を展開するメーカーにおいて長年にわたる経営経験と豊富な実績をお持ちの松本氏を社外取締役として迎えることにより、松本氏が有しているメーカー様サイドの知見や有益なご意見をインアゴーラの事業スキームに還元いただき、越境 EC 独自の課題解決に向けた事業戦略の構築を図ります。

加えて、日本を代表する経営者として著名な松本氏に、創業 3 年を迎え今後の持続的な成長を目指すインアゴーラのボードメンバーに参画いただくことによって、経営陣の更なる活性化を図り、変化の激しいグローバル市場にも果敢に挑戦できる経営体制の構築に注力いたします。

Inagora

今後、インアゴラは中長期的な視点に立った更なる成長を視野に、経営体制を一層強化し、日本企業が国内外のEコマース市場により手軽に参入できる環境づくりに取り組みます。

<松本晃氏の就任コメント>

成長が急拡大する中国という魅力的なマーケットへの越境 EC を事業の中核とするスタートアップ企業、インアゴラで、翁氏を始めとする若いメンバーと共に事業経営に参画できる機会に恵まれたことに感謝しています。

IT 業界ではスピードが重要視されています。成長企業が昨今多く誕生している中国ではなおさらです。しかし、その分リスクが出てくるのは否めません。これまで私が重ねてきた経営経験を活かし、翁氏が率いるインアゴラが正しい方向に直線的に成長していけるよう貢献したいと考えています。インアゴラは中国だけでなく世界に目を向けたグローバル企業へと進化する可能性があるかと捉えており、成長基盤の構築に携われることが非常に楽しみです。

■Inagora 株式会社 概要

本社所在地	: 東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 16F
会社設立	: 2014 年 12 月 15 日
代表取締役	: 翁 永飜
URL	: http://inagora.com/

インアゴラ株式会社は、キングソフト株式会社会長 翁永飜（当時）と、美容家でありMNC New York 株式会社 代表 山本未奈子により、2014年12月に設立されました。「ショッピングに国境はない。」という考えのもと、中国向け越境 EC プラットフォーム「^{ファンドウ}豌豆プラットフォーム」を構築・運営し、ブランドストーリーやユーザーの口コミ、商品の使い方やライフスタイル提案等の「情報の越境」に注力し、中国消費者に良質な日本製商品を提供し続けております。

■^{ファンドウ}「豌豆公主」概要

中国消費者向け日本商品特化型越境 EC ショッピングアプリとして2015年8月のリリース以来、流通総額を急速に伸ばしています。取り扱い商品数は、中国で既に人気のアイテムから中国ユーザーの認知度が低い商品まで約40,000商品(2017年11月現在)で、多岐にわたるカテゴリーの商品を取り揃えております。中国消費者に日本商品や企業ブランドの魅力を伝え、日本のライフスタイルを提案する多角的なコンテンツ(PGC*1)やアプリ内の SNS 機能(UGC*2 = ユーザー生成コンテンツ)を通じて拡散できる点が特徴です。

※1：編集部によるトピックス=企業 HP やブランド紹介ページ、編集部制作の記事・動画コンテンツ等

※2：ユーザーによるコメント=ユーザー口コミ情報、サンプリング結果等

■^{ファンドウ}中国消費者向け越境 EC プラットフォーム「豌豆プラットフォーム」概要

日本の企業と中国消費者を結ぶため、日本企業が海外進出を検討する際に必ず課題となる「情報の越境」「物流の越境」「決済の越境」のすべてを解決する、ワンストップソリューション型の B to B to C 越境 EC プラットフォームです。日本企業と中国消費者間の文化的ギャップを吸収するため、中国ユーザー向けに商品の翻訳、物流、決済、マーケティング、顧客対応、他(多)チャンネル展開などの全工程をインアゴラが担います。日本の企業はインアゴラの日本国内倉庫に商品を配送するだけで、国内 EC ショップを 1 店舗追加するよりも簡単に、巨大な中国市場に進出することができます。

