

NOTE:

This document is the English translation of the official Japanese version of the Press Release (“Official Japanese Version”) dated 6 August 2024. This English translation was prepared for your reference, to help you understand what is stated in the Official Japanese Version. In the event of any discrepancy between the Official Japanese Version and the English translation, the Official Japanese Version will prevail.

PRESS RELEASE

17LIVE

Matching 1,300 KOLs across East and Southeast Asia for an annual total sales of 50 billion yen!
17LIVE to launch new cross-border live commerce service
“HandsUP Crossborder” to support cross-border businesses across East and
Southeast Asia

Actively supports businesses’ commercial strategies in East and Southeast Asia
at low cost and with low risk

Tokyo, 6th August 2024 - 17LIVE Japan Inc. operates Japan’s largest live streaming app “17LIVE,” will launch a new cross-border live commerce service called “HandsUP Crossborder” on August 19, 2024. This service will primarily target the East Asia region, including Taiwan, and will enable businesses (“Clients”) to match with sales experts and influencers who have significant influence in the region (“KOLs”).



商品情報の登録と国内発送のみで完結

月額 **9.8万円** ~
はじめる越境コマース

HandsUP Crossborder

The graphic features a blue background with a map of East and Southeast Asia. A white airplane is shown flying over the region, with white lines connecting it to various icons representing commerce: a laptop, a smartphone, a stack of boxes, a piece of clothing, and a plate of food. The text is in white and yellow, with the price '9.8万円' being the most prominent element.

“HandsUP Crossborder” is a service that enables Clients who wish to introduce Japanese products to Taiwanese viewers to match with over 1,300 KOLs across East and Southeast Asia, who are exclusively contracted with our company. Clients will register their product information on the platform, and KOLs who are interested in the product will then apply through

“HandsUp Crossborder. Thereafter, 17LIVE Japan Inc, which holds sales data of the KOLs, will carefully select the KOLs from among the applicants that match the Client’s requests and products, whom then will promote and sell the products with the support from 17LIVE Japan Inc.

Prior to this initiative, selling products to overseas users has faced significant hurdles, including shipping costs, execution costs, resource issues such as handling overseas shipping, language and local law compliance, and lack of overseas promotion know-how, making entry into cross-border commerce significantly challenging. This service offers support from a dedicated consulting team, and KOLs who will handle individual packaging, storage, and delivery of the products. Dedicated staff from 17LIVE Japan Inc will also manage the complex process of communicating with the KOLs, allowing most of the commerce process to be carried out at a low cost and without additional challenges. Furthermore, given that the matching with KOLs is conducted through a rigorous screening process by our company, it is possible to ensure high engagement live broadcasts so as to create sales via the most suitable KOL for the Client’s product.

The KOLs contracted with 17LIVE Japan Inc. boast average sales of 1,800,000 yen, with the top 100 KOLs averaging 30 million yen in monthly merchandise sales, and an annual total sales of over 50 billion yen in live commerce. Additionally, the total number of followers of the KOLs exceeds 16 million, and the campaign acceptance rate is over 80%, providing robust support for clients looking to expand their sales channels abroad.

Since 2019, 17LIVE Japan Inc has been enabling the live commerce business through “HandsUP,” providing live commerce services and consulting to over 400 companies and brands. We have received numerous requests from clients to leverage our accumulated live commerce expertise for cross-border live commerce. In late October 2023, we held



our first cross-border live commerce event by inviting Taiwanese KOLs, of when an apparel company with over 90 stores nationwide has recorded sales exceeding the total daily sales of all its stores in aggregate.

■ Comment from Hiromi Murai, Head of Live Commerce Business, 17LIVE Inc.

Global e-commerce market continues to expand year on year, and e-commerce activity has become regular in Taiwan, leading to remarkable growth in the Taiwanese e-commerce market and the existence of a vast social commerce market. Under this backdrop, we are launching “HandsUP Crossborder” to support Clients who wish to expand their sales channels overseas. By matching clients with suitable KOLs and delivering high-engagement broadcasts that understand the products deeply, we are confident that we can offer new sales channels at low cost and low risk to clients who have previously abandoned cross-border strategies due to costs and resource constraints. Ultimately, we aim to solve growth and marketing challenges in the e-commerce industry through live commerce. In the future, we plan to expand not only to Taiwan but also to other countries and regions, focusing on Southeast Asia, including Singapore. Please look forward to the new service “HandsUP Crossborder.”

■ About “HandsUP Crossborder”

- Service Name: HandsUP Crossborder
- Launch Date: Monday, August 19, 2024
- Details: Providing a matching platform with over 1,300 Taiwanese KOLs, consulting for cross-border live commerce, and more.

- Price: From 98,000 yen per month (consultation/estimate based on implementation details)
- HandsUP Crossborder Official Website: <https://handsup.17.live/crossborder/>
- HandsUP Official Website: <https://handsup.17.live/>
- Contact: Contact details to be provided: <https://handsup.17.live/contact/>

Notes:

1. The average value calculated based on the GMV (gross merchandise value) generated by campaigns provided to KOLs (as of June 2024).
2. The average monthly sales based on the sales performance of the top 100 KOLs.
3. Total sales of all contracted KOLs in fiscal 2023.
4. Number of Facebook followers of affiliated KOLs.
5. Acceptance rate of campaigns provided to KOLs, with GMV of 1 yen or more generated (as of June 2024).

About 17LIVE

17LIVE is the top pure-play live-streaming platform (by revenue) in Japan and Taiwan combined. Its business lines include Liver live-streaming, V-Liver live-streaming, and other businesses such as in-app games and live commerce. 17LIVE is accessible globally, and its key markets of operations include Japan and Taiwan, with a presence in Hong Kong, Singapore, the United States, the Philippines, India, and Malaysia. It has fostered a diverse live-streaming ecosystem with a loyal and engaged user community, as well as a deep pool of live streamers. For more information, please visit: <https://about.17.live>

年間総売上 500 億円を誇る 1,300 名の KOL とマッチングが可能！ 新たな越境ライブコマースサービス「HandsUP Crossborder」 を

日本最大級のライブ配信アプリ「17LIVE(イチナナ)」を運営する 17LIVE 株式会社(東京都渋谷区、代表取締役:ジョセフ・フア、URL:<https://jp.17.live/>)は、2024年8月19日(月)より、主に台湾をはじめとする東アジアエリアを対象に、多くの人に影響力を持つ販売に特化した専門家やインフルエンサー(以下、KOL)とのマッチングが可能で新たな越境ライブコマースサービスとして、「HandsUP Crossborder(ハンズアップ クロスボーダー)」の提供を開始することになりましたので、お知らせいたします。



「HandsUP Crossborder」は、日本の商品を台湾の視聴者に紹介する「越境ライブコマース」を希望するクライアントと、弊社が独自に契約を行う 1,300 名以上の東アジア・東南アジアの KOL とのマッチングを可能にするサービスです。クライアントが自社商品の情報をプラットフォーム上に登録を行うと、該当の商品に関心を持った KOL がサービス上で応募。その後、KOL の販売データを保有している弊社が、応募した KOL の中からクライアントのリクエストや商品に合致する KOL を厳選し、マッチングが成立した KOL が専属スタッフによるサポートのもと、商品を販売いたします。

これまで海外のユーザーへ商品販売を行う際、購入者への配送料や関税、実施費用をはじめとしたコストに加えて、海外発送や言語・現地の法律対応などのリソース問題、海外向けプロモーションのノウハウ不足などが大きなハードルとなり、越境施策参入への大きな障壁となっていました。本サービスでは、専属のコンサルティングチームがサポートを行うほか、商品の個包装や保管、配送は全て KOL が担当。KOL との煩雑なコミュニケーションは専属スタッフが対応することで、コマースの工程において大半の部分を低コスト・追加オペレーションなしで実施することが可能となります。加えて、KOL とのマッチングは弊社による厳選なる審査のもと行われるため、クライアントの商品に最適な KOL による販売が可能となり、エンゲージメントの高い販売を行うことができます。

弊社が契約している KOL は、これまでに実施したキャンペーンなどの施策における 1 施策あたりの平均売上額が

1,800,000 円(※1)、売上上位 100 人の平均物販月商は 3,000 万円(※2)、年間総売上は 500 億円以上(※3)と、ライブコマースにおいて高い実績を誇っています。そのほかにも、KOL が抱える総フォロワー数は 1,600 万人以上(※4)に上り大きな影響力を有するほか、案件受諾率は 80%以上(※5)となっており、万全の体制で国外に販路を拡大したいクライアントをサポートいたします。

これまで当社では、ライブコマースソリューション「HandsUP」を 2019 年より展開しており、これまで 400 以上の企業・ブランドに対して、ライブコマースのサービスおよびコンサルティングの提供を行ってまいりました。これまで導入いただいたクライアントの皆様から、当社がこれまで培ったライブコマースのノウハウを活かした越境ライブコマースの要望を多数頂いており、



過去に実施した「越境ライブコマース」の様子

2023 年 10 月末に台湾の KOL を招聘し初となる越境ライブコマースを実施。全国で 90 以上の店舗を構えるアパレル事業者が、全店舗の 1 日分の合計を超える売上を記録しました。

■ 17LIVE 株式会社 ライブコマース事業責任者 村井 宏海のコメント

当社では、世界の EC 市場規模は年々拡大する一方、国内 EC 市場の成長は鈍化していると感じており、その点を課題として捉えています。このような状況において、これまでの国内向けマーケティング施策に取り組むクライアントの皆様の支援に加えて、海外に販路を拡大したいクライアントの皆様をサポートすべく、「HandsUP Crossborder」を始動するのはこびとなりました。クライアントに適切な KOL をマッチングし、商品について深く理解しエンゲージメントが高まるような配信をお届けすることで、これまでコストやリソースの面で越境施策を断念していたクライアント様に対しても、低コスト・低リスクで新たな販売チャネルを提供できると確信しております。そして我々は最終的には、ライブコマースを切り口とした、EC 業界におけるグロースやマーケティングにおける課題の解決を行ってまいります。今後は台湾のみならず、シンガポールなどの東南アジアを中心に、他の国や地域への展開を予定しています。新たなサービスとなる「HandsUP Crossborder」にご期待ください。

■ 「HandsUP Crossborder」について

- ・サービス名 : HandsUP Crossborder (ハンズアップ クロスボーダー)
- ・提供開始日 : 2024 年 8 月 19 日 (月)
- ・内容 : 1,300 名以上の台湾 KOL とのマッチングプラットフォームの提供、越境ライブコマース実施にあたってのコンサルティング ほか
- ・価格 : 月額 98,000 円より ※実施内容に応じてご相談／お見積りさせていただきます
- ・「HandsUP Crossborder」サービス HP : <https://handsup.17.live/crossborder/>
- ・「HandsUP」公式 HP : <https://handsup.17.live/>
- ・お問い合わせフォーム : <https://handsup.17.live/contact/>

※1 過去 KOL 向けに提供されたキャンペーンにおいて創出された GMV (流通取引総額) に対し、参加した KOL 人数によって平均値を算出したもの (2024 年 6 月現在)

※2 売上上位 100 名の KOL の物販実績に基づく平均月商

※3 当社が契約している全 KOL の 2023 年度の売上

※4 所属 KOL の Facebook フォロワー数

※5 過去 KOL 向けに提供されたキャンペーンにおいて案件が受諾され、1 円以上の GMV (流通取引総額) が発生している割合 (2024 年 6 月現在)

■ 17LIVE 株式会社について

世界で 5,000 万に上る登録者を有する (2023 年 2 月時点)、日本最大級のライブ配信プラットフォーム「17LIVE (イチナ

ナ)」を運営するエンターテインメント企業。“人と人のつながりを豊かにすること。”をミッションに掲げる「17LIVE」は、誰もがいつでもどこにいても、ライバー(ライブ配信者)として自己を表現でき、リスナー(ライブ配信視聴者)がライバーを直接応援できるインタラクティブなライブ配信プラットフォームを展開しています。また、2019年よりライブコマースソリューション「HandsUP(ハンズアップ)」を展開し、400社以上の企業・ブランドに導入いただいております。

「17LIVE」公式 HP: <https://jp.17.live/>