



発掘、ビジネスパートナー！会員プレゼンテーション大会

東南アジアのE-Commerce最新トレンドとAIライブストーリーミングサービス

2025/5/23（金）

プレゼンター

AnyMind Group Pte. Ltd.

担当：高橋

メール：sg-jpsales@anymindgroup.com

01 — COMPANY

AnyMindについて

ビジネスのデジタル化で 世界をつなぐ

AnyMind Groupは、2016年4月にシンガポールにて創業したテクノロジーカンパニーです。独自開発のプラットフォームをはじめとするテクノロジー技術や各国で築いたローカルネットワークを用いて商品開発から生産、EC、物流、マーケティングまで一気通貫で支援しています。

創業

9 年

2024年売上収益

507 億円

拠点数

24

従業員数

1,900+

2024年海外売上比率

60%

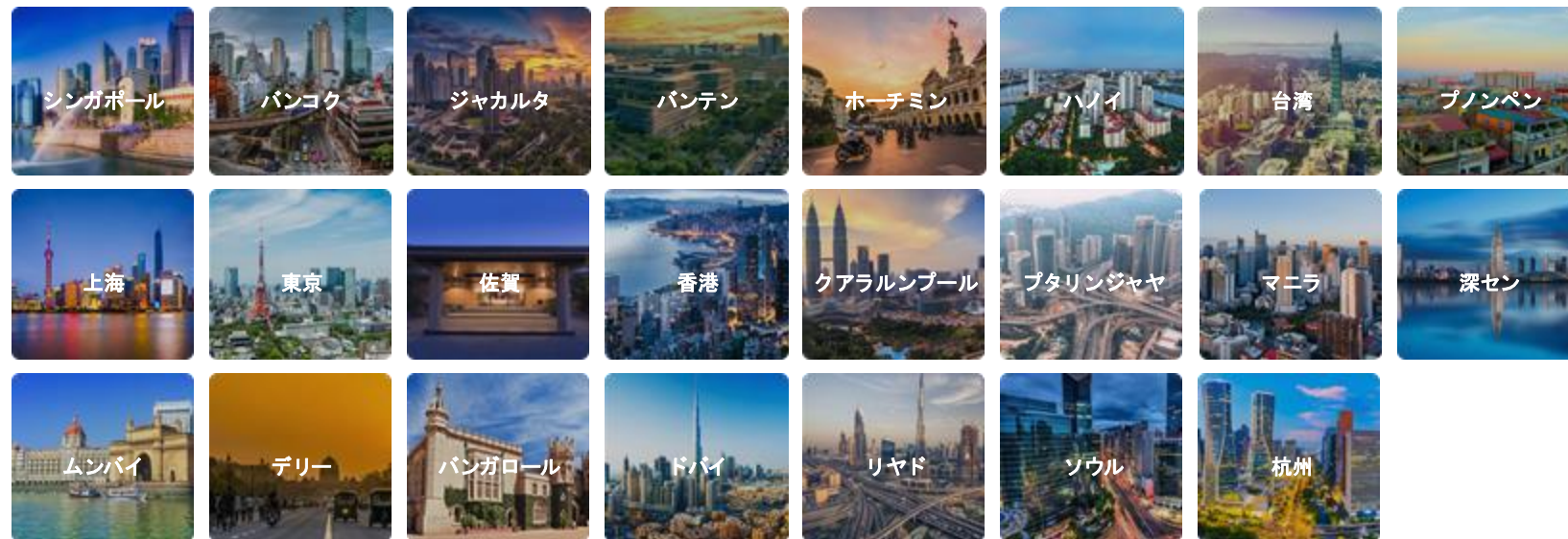
東証グロース市場上場

2023

注) 2024年12月末時点

アジアを中心に24拠点 グローバルにマーケットを展開

シンガポールでの創業以来、アジアを中心に15カ国・地域に24拠点を構え、グローバルに事業を展開しています。



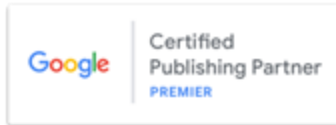
Partnership

さまざまな企業とのパートナーシップ

Regional



Google Ads
Premier Partner



Google Certified
Publishing Partner



Badged Service Provider for Amazon
Marketplaces



Badged Amazon Ads
Verified Partner



Badged Partner for
Creator Marketing



Shopify Expert Partner



Badged Partner in Campaign Management
Meta Business Accelerator 2023 Partner for Creator/BCA Campaigns

Local



TikTok Shop Partner in
TH, MY, PH, ID, VN



Affiliate Partner in SG, MY,
TH, PH, VN, ID



Affiliate Partner in SG, MY,
TH, PH, VN, ID, TW



Lazada Sponsored Solutions
Preferred Partners for TH



Certified (Engagement) Partner in
TH

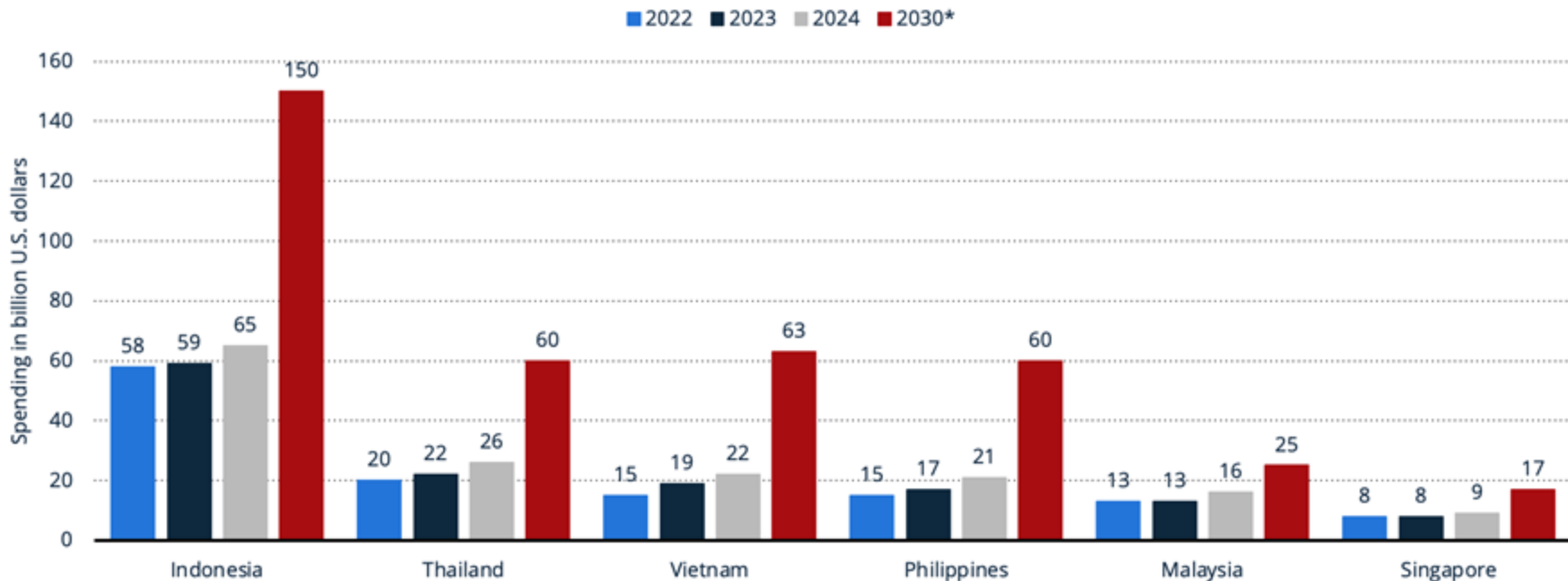
注) AnyMind Groupで取得したライセンス一覧

02

ECOMMERCE

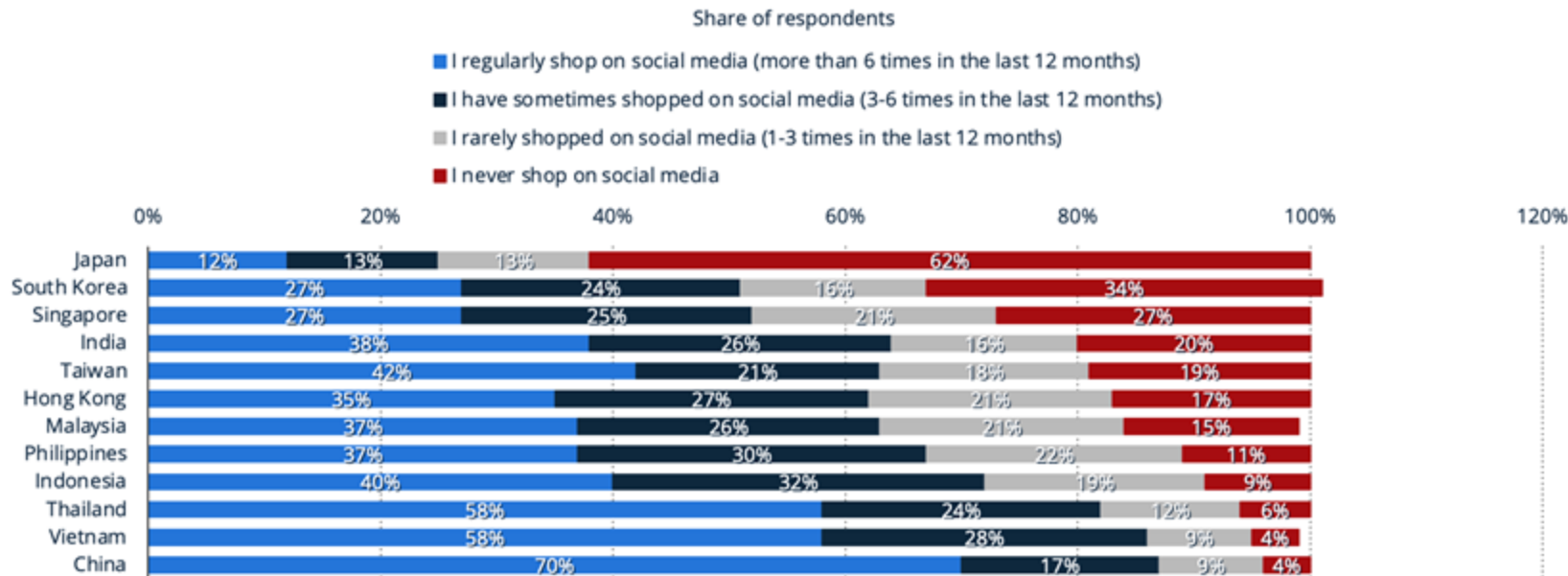
東南アジアにおけるE-commerceトレンド

2022年から2024年の東南アジアにおける国別のEコマース市場規模 (2030年までの予測を含む、単位：10億米ドル)



Source(s): Statista, Bain & Company; Google; Temasek Holdings

2023年アジアにおけるソーシャルコマースの利用頻度（国別）



東南アジア市場では、50%以上のユーザーが過去にSNS上で
買い物をした経験があると回答

Source(s): Rakuten Insight, Social commerce usage frequency Asia 2023, by country

Note(s): Asia; February 9 to 28, 2023; 120,338 respondents; 16 years and older

03

SOLUTION

AnyMind Groupが提供するAIライブストリーミングサービス "AnyLive"

AI Live Streaming

リアルな配信者のAI生成クローン



リアルなアバター・声・動きなどを生成する技術がますます高度、かつ手頃に。

ライブコマースにおいてブランドが直面する課題



「適切な」ホストの選定



ホストの辞退や音信不通



非効率な繰り返しの作業



商品知識の共有とオンボーディング



高額な運用費用と出演料



ROI



常に変化する顧客体験とニーズ

OUR SOLUTION



+



リアルホストによるライブ配信
ピーク時間帯

AnyLive ライブストリーム
オフピーク時間

AnyLiveとは

LIVEコマースとはECサイトとLIVE配信を組み合わせた販売形態です。LIVEコマースが盛んな中国では、1日に3~4人体制のシフトを組み、ほぼ24時間配信を回すことが主流となっています。一方で、LIVEコマース需要の増加により、ライバーの起用費用が増大し、ブランド側の利益を圧迫する問題が生じました。そこで生まれたのが AIを用いた「AI Live Streaming」です。

24時間対応

AIライブストリームは、停止せず1日に20時間以上運営できます。

コスト削減

AIを活用することにより、ソフトウェアとサーバー費用だけで長時間のライブ配信を行うことができ、時間あたりの配信コストを低減することができます。

スケーラビリティ拡大

AIライブストリームの追加時間により、店舗は営業時間外でもコンバージョンを促進できます。また、重要な販売期間中にリアルパーソンのホストへの補助として機能します。

多言語対応

スクリプトとボイストレーニングを行うことで、同じアバターで異なる言語でのライブ配信を行うことが可能です。

The Variation of AnyLive



Supported Languages



English



Chinese



Vietnamese



Indonesian



Thai

Case study

目的

evian Shopeeアカウントで販売を増加させるためにAIライブストリーミングを実装することでパイオニアになる機会を探る

検証事項

目標は、AIライブストリーミングが実際の人物と比較してより高い購買率を達成できるか

戦略

フェーズ1: 実際の人物とAIライブストリームの最適な時間配分をテストするために、実際の人物とAIライブストリームの様々な時間配分の組み合わせを実施します。

フェーズ2: リーチを最大化し、トラフィックを増加させ、適切なオーディエンスをターゲットにするためのデジタルマーケティング予算を割り当てます。

フェーズ3: AIライブストリームの期間を調整し（例：ライブ時間を短縮）、スクリプトと商品ハイライトを消費者の購買行動に合わせて最適化します。

フェーズ4: 戦略を確立し、毎月新しいスクリプトとプロモーションメカニズムを更新し、KPIの進捗を追跡し、必要に応じて新しいソリューションを実施するために隔週ミーティングを行います。

キャンペーン期間:

1ヶ月

ライブストリーム時間:

リアルパーソン:39時間
AIライブストリーム:461時間
合計500時間

総GMV

\$6,500



Thank You



本件に関するお問い合わせ先

AnyMind Group Pte. Ltd.

担当：高橋

メール：sg-jpsales@anymindgroup.com