



2026年1月28日

各位

会 社 名 株式会社北の達人コーポレーション
代 表 者 名 代表取締役社長 木下 勝寿
コード番号: 2930 東証プライム 札証
問合わせ先 取締役管理部長 三浦 淳一
電 話 番 号 050-2018-6578 (部署直通)

株式会社Live Commerce Japanへの出資に関するお知らせ

当社は、株式会社Live Commerce Japan（以下、「ライブコマースジャパン」）への第三者割当増資の引受による出資を行うことを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本件は適時開示基準には該当しませんが、有用な情報となり得ると判断し任意開示を行うものであります。

記

1. 出資の目的

当社は、自社オリジナルブランドの健康美容商品や美容家電等を販売する「ヘルス&ビューティーケア関連事業」を主にインターネット上で展開しております。顧客が抱える美容や健康の具体的な悩みを解消する化粧品・健康食品等を主な取扱商品としており、それらの商品開発にはインターネットで販売することを前提とした厳格な品質基準を設定することで、高品質で継続的に使用いただける商品を販売しております。

このような事業環境のもと、近年は、一方通行である電子商取引（EC）販売に留まらず、顧客との双方向コミュニケーションを通じて商品価値を最大化できる新たな販売手法の重要性が高まっており、なかでもライブコマースは、世界最大の EC 市場である中国において爆発的な成長を遂げております。ライブコマースとは、ライブ配信と EC を組み合わせ、配信者が商品を実演・紹介しながら、視聴者がコメント等でリアルタイムに質問し、シームレスな購買体験を可能とする販売形式です。双方向のコミュニケーションにより、通常の EC では説明しにくい情報を詳細に伝達しやすく、購買行動に繋がりやすい点が特徴です。

中国のライブコマース市場規模は、2017 年の 168 億元から急速に拡大しており、2025 年には 6 兆 4,172 億元規模（約 141 兆 1,784 億円、1 元＝約 22 円）に達する（※）との予測が示される等、高い成長が見込まれておりました。この成長は、一過性のブームではなく、「ライブコマースも EC の主戦場に躍り出ていること」を示す構造的変化であります。日本市場においては、未だ立ち上げ局面にあるものの、2025 年 6 月より中国発の SNS である TikTok が、ショッピング動画やライブ配信から商品を発見し購入に至るまでの一連の購買体験を同一アプリ内で完結させる「TikTok Shop」を日本国内で開始いたしました。中国においてライブコマース市場の爆発的な成長に寄与したとされる TikTok が、日本市場においても同モデルを本格展開したことは、日本の EC 市場構造が大きく変わる契機であり、中国市場と同様の進化が生じる可能性が高いと見込んでおります。

ライブコマースジャパンは、2025 年 8 月に在日中国人起業家 3 人によって設立されたスタートアップ企業です。代表取締役の京極琉氏は、「世界一の美容師」と称され、SNS 総フォロワー数が 100 万名を超えている中国人クリエイターであり、TikTok Shop サービス開始初日から参入し、わずか 5 日間で売上 1 億円を突破するという驚異的な実績を記録しました。現在も TikTok Shop における売上上位を維持し続けており、ライブコマースにおける「売るノウハウ」を体現している人物であると認識しております。その他の経営陣につきましても、全員が中国出身でありながら、日本の EC 市場に精通した経歴を有するメンバ

ーで構成されております。

同社は、単なるキャスティング会社ではなく、企画・運営、クリエイター育成、そして「いかにして売上を上げるか」という勝てる運用に関する知見を一気通貫で保有する、ライブコマース特化型のスタートアップ企業であり、特に中国において確立された「勝ちパターン」を、日本の商習慣・法規制・EC 運用に最適化して再現できる点は、他社にはない圧倒的な競争優位性であると認識しております。

以上、現在の日本のライブコマース市場は黎明期にあり、今後の拡大可能性が見込まれる一方で、真に結果を出せるプレイヤーは極めて限られております。この成長市場において、すでに最先端かつ実証済みの実績を有するライブコマースジャパンと早期に連携し、ライブコマースジャパンが持つ「中国市場で確立した勝ちパターン」と、当社の「商品開発力・マーケティング資産」を融合させることで、日本のライブコマース市場における主導的ポジションを獲得し、新規顧客獲得人数の拡大及び中長期的な当社企業価値の向上に資すると判断し、本出資を行うことといたしました。

(※) 出典：日本貿易振興機構（ジェトロ）「新たな EC 手法として存在感を高めるライブコマース（中国）」（2022 年 2 月 16 日）

2. 出資先の概要

(1) 名 称	株式会社Live Commerce Japan
(2) 所 在 地	東京都新宿区西新宿三丁目 3 番13号西新宿水間ビル 6 階
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 黄 国民（京極 琉）
(4) 事 業 内 容	インターネットを利用した通信販売業務、タレント・インフルエンサー・クリエイター等のマネジメント及び育成ほか
(5) 資 本 金	500万円（2025年12月15日時点）
(6) 設 立 年 月 日	2025年 8 月14日

3. 出資の内容

(1) 出 資 金 額	当事者間の協議により非開示といたします。
(2) 出 資 比 率	
(3) 出 資 実 行 日	2026年 1 月30日（予定）

4. 今後の見通し

本件による2026年 2 月期の連結業績及び個別業績に与える影響は軽微であると認識しておりますが、今後開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示いたします。

以上