



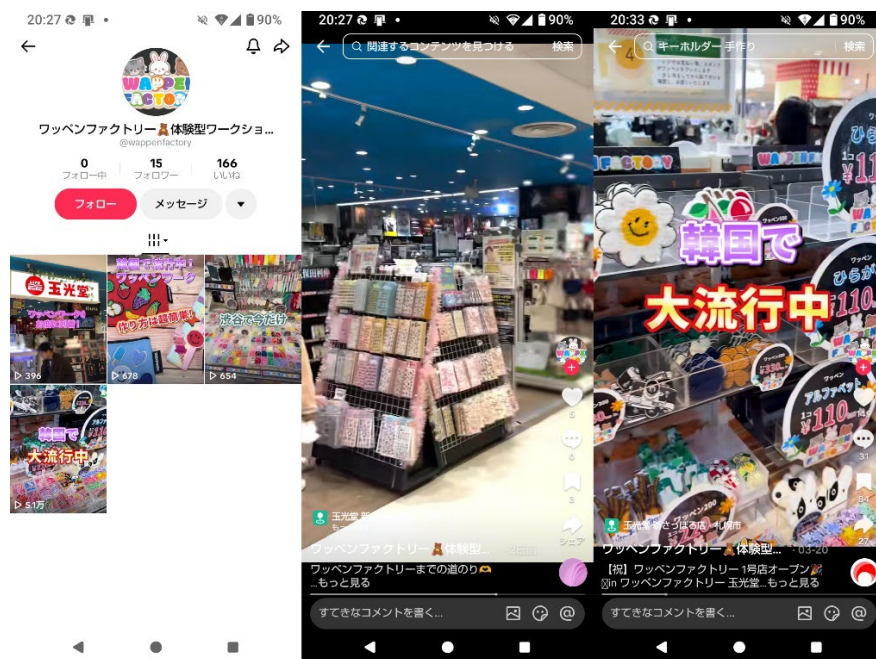
各 位

2026年4月15日
CRAVIA 株式会社
代表取締役社長 藤原 宏樹

「ワッペンファクトリー」 TikTok 公式アカウント開設および SNS 拡散型マーケティング強化に関するお知らせ

—Z世代向け動画プラットフォームを活用した認知拡大と来店促進の加速—

CRAVIA 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、東証グロス：6573、以下「当社」）は、体験型カスタマイズグッズ事業「ワッペンファクトリー」のブランド認知拡大および来店促進を目的として、動画プラットフォーム「TikTok」における公式アカウントの運用を開始いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。



1. 取り組みの背景

当社が展開する「ワッペンファクトリー」は、制作体験そのものが SNS 投稿と高い親和性を有するビジネスモデルであり、ユーザーによる自発的な情報発信を通じた集客が期待される点が特徴です。

近年、TikTok をはじめとしたショート動画プラットフォームは、Z 世代を中心に情報接触の主軸となっており、

「体験 → 撮影 → 投稿 → 拡散 → 来店」

という循環型マーケティングの構築が可能となっております。

このような環境を踏まえ、当社は TikTok を活用した SNS 拡散型マーケティングを本格的に推進することといたしました。

2. TikTok 施策の概要

当社は「ワッペンファクトリー」公式 TikTok アカウントにおいて、以下のコンテンツを展開してまいります。

- ワッペン制作の体験動画（選ぶ・配置・プレス工程）
- 人気カスタマイズ事例の紹介
- 来店ユーザーによる UGC（ユーザー生成コンテンツ）の拡散
- インフルエンサー・クリエイターとのコラボレーション
- IP・キャラクターコラボ商品の訴求動画

これにより、視覚的・体験的な価値を短時間で伝えることで、認知獲得から来店誘導までを一貫通貫で実現してまいります。

3. 戦略的位置づけ

本施策は、当社が推進する

「SNS 発の体験型エンターテインメントリテールモデル」

の中核を担うマーケティング施策として位置付けております。

TikTok を起点とした情報拡散により、

- ブランド認知の加速
- 来店動機の創出
- フランチャイズ展開における集客力の強化

を図り、事業のスケール拡大を推進してまいります。



4. 今後の展開

当社は今後、TikTokを中心としたSNS戦略を強化し、

- ハッシュタグキャンペーン
- UGC 投稿促進施策
- インフルエンサー連携

などを通じて、ユーザー参加型の拡散モデルを構築してまいります。

また、IPコンテンツやアーティストとのコラボレーションと連動させることで、さらなる話題創出および収益機会の最大化を目指してまいります。

なお、本件が当社業績に与える影響は軽微と見込んでおります。

【本件に関するお問い合わせ】

CRAVIA 株式会社

担当：藤原 宏樹

E-mail：info@cravia.jp

Tel：03-6435-7130