

ABW 與加拿大美妝連鎖品牌 Kiokii and... Inc.

宣布戰略合作擴張北美市場



Kiokii and... Inc. 加拿大 CF Chinook Centre 分店室內設計概念

2025 年 3 月 28 日，中國香港 — 喆麗控股有限公司（股票代號：2209）正式宣佈，旗下 B2B 亞洲美妝產品批發公司 AsianBeautyWholesale（ABW）與加拿大亞洲美妝連鎖店 Kiokii and... Inc. 達成策略合作。該公司專注韓國美妝（K-Beauty）產品，是加拿大市場產業領導者。合作雙方將透過互利共贏的方法為顧客提供最優質的美妝產品，滿足北美市場持續攀升的美妝需求，同時提升亞洲品牌在當地的知名度。

是次的戰略合作夥伴 Kiokii and... Inc. 是加拿大著名的亞洲美妝連鎖品牌，致力於引進亞洲各國的護膚和美妝產品。在過去兩年間，該品牌已在加拿大成功開設 12 家門市，並計劃於 2025 年底前將門市數量擴展至 25 家。

基於對北美市場業務發展的共同願景，ABW 與 Kiokii and... Inc. 將建立全方位戰略聯盟，充分發揮雙方在美妝領域的全球視野與本地化專長，透過整合線上線下通路優勢，聯手打造北美地區亞洲美妝零售與批發的首選平台。

作為盟友，ABW 不僅在行銷策略上提供專業支持，更將運用大數據分析技術，為市場拓展提供關鍵助力，持續引進流行新品。憑藉卓越的產品組合策劃能力，ABW 可確保及時供貨，並透過多地倉儲網絡建構安全穩定的供應鏈系統。同時，ABW 堅持高標準的物流管理，支撐 Kiokii and... Inc. 快速急增的貨量需求，成為其最可靠的戰略後盾。

2025 年，Kiokii and... Inc... 將於第三季度在美國第二大購物中心 American Dream 開設其首家旗艦店，門市面積達 5,000 平方英尺。ABW 將為新店提供當季最新的亞洲美妝產品，包括 SKIN1004、Medicube、TIRTIR、COSRX、Round Lab、VT COSMETICS 及 mixsoon 等知名品牌的熱銷商品。此項策略性舉措代表合作夥伴關係的重要里程碑，不僅進一步鞏固了雙方戰略同盟關係，更以進軍美國線下零售市場為起點，正式開啟北美商業版圖的策略性擴張。

喆麗控股有限公司創始人兼行政總裁劉國柱表示：「我們很高興與 Kiokii and... Inc. 達成此次合作。此次合作旨在提升 ABW 在北美市場的品牌影響力，強化 B2B 批發業務優勢。未來，我們將持續透過與全球優質美妝連鎖品牌的策略合作，將亞洲美妝產品推向更廣闊的國際舞台。」

Kiokii and... Inc 創辦人兼行政總裁 Echo Peng 表示：「我們很高興宣布將業務版圖從加拿大擴展至北美市場。這項策略決策不僅體現了我們提升品牌價值的決心，更彰顯了進軍北美市場的雄心。透過持續擴大門市網絡規模，我們將與 ABW 深化合作，為消費者提供更加多元化的產品選擇。」

雙方領導人對於是次合作達成高度共識，雙方將攜手推動韓國美妝進軍歐美市場，協助韓國美妝品牌擴大在北美地區的市場覆蓋率。

照片/說明文字



Kiokii and... Inc. 加拿大 CF Chinook Centre 分店門面

關於 AsianBeautyWholesale

AsianBeautyWholesale (ABW) 是美妝產品領域的行業標竿之一，專注經營 B2B 美妝批發，為亞洲產品供應商開拓全球電商銷售渠道。作為喆麗控股有限公司（股票代號：2209）的子公司，ABW 憑藉著超過 20 年的電商實力，成為超過 400 多個知名美妝品牌（包括 Anua、SKIN1004、Medicube、TIRTIR、Unleashia 等）的授權批發商。ABW 在商業合作政策上具有創新性，商家只需滿足最低的採購標準即可加入合作網絡，打破了傳統批發業務中的採購量和財力的限制。

關於 Kiokii and...Inc.

Kiokii 立志成為北美市場領先的亞洲潮流產品一站式購物平台，致力於為北美顧客提供亞洲最新美妝產品。Kiokii 以展現亞洲美妝及個護產品的卓越優勢為使命，提供消費者便利獲得高品質、純淨成分、正宗品牌產品的管道。透過精心甄選亞洲優質商品，我們為顧客帶來具有變革性的產品體驗，充分展現亞洲潮流獨有的創意與創新精神。