

駐大連北九州市経済事務所

◆所長 田代 昇三 ◆副所長 益野 裕至

◆副所長 呂 俐

田代 E-mail: yumeiyasu4411@yahoo.co.jp

中国でのインターネットショッピングについて

中国人の「爆買い」を始め、日本でも多くの中国に関する報道がされていますが、昨秋以降、為替や政治等様々な環境の変化により現在中国では日本ブームが巻き起こっております。今回は「微信(中国版LINE)」を利用したインターネットショッピングについて考察してみました。

1. 中国のインターネットショッピング事情

中国ではインターネットの規制が厳しく、現在日本で多くの人が利用しているスマートフォンアプリ「LINE」を使用することができません。その代わりに中国独自のアプリである「微信(ウェイシン)」が非常に浸透しており、中国人に限らずほとんどの日本人駐在員も利用しております。

この「微信」には、大きく2つの機能があり①「LINE」と同じように友人間でメールやチャットができる機能、②登録している友人に対して情報発信をする機能があります。このうち②の機能を利用し「日本の商品」を売買する手法が現在急激に増加しております。

中国にも日本の「ヤフー」や「楽天」のように「アリババ」や「百度(バイドゥ)」といったインターネットショッピングサイトがあり、それを利用して商品を売買することももちろん可能です。

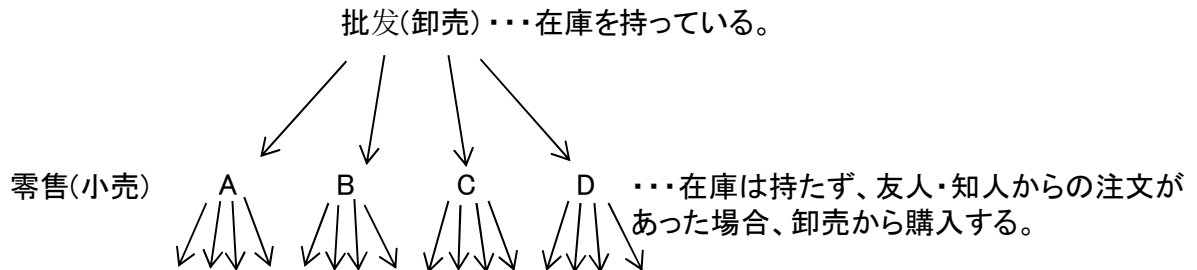
しかし、販売者にとっては「出店料がかかること」、「商品を購入した人に低評価を付けられた場合、検索で上位に出ないため、商品の閲覧者が減少し売上が増加しないこと」等のデメリットがあります。また、購入者にとっては「インターネットショッピングサイト上で偽物が多く出回っているため、購入した商品が本物かどうかわからないこと」、「注文した商品とは違う商品が送られてきたり、商品が送られてこなかったりすること」等のリスクがあります。

「微信」の場合、販売者にとっては出店料等の費用がかからず商品を宣伝・販売でき、評価を付ける機能がないため、上記のデメリットはありません。購入者にとっては友人を介して購入するため全く知らない人から商品を購入するよりも信用でき、偽物や商品が届かないといったリスクを抑えることが出来ます。このように販売者にとっても購入者にとってもデメリットやリスクを抑えることが出来るため現在「微信」を利用したインターネットショッピングが急増しているのだと考えられます。

この「微信」を利用したインターネットショッピングを中国語で「代购(ダイゴウ)」と言い、日本語では「代理販売」を意味します。

2. 「代购」の仕組み

「代购」を図で表すと以下のようになります。



まず宣伝・情報発信の方法ですが、「代购」のトップには様々な商品を保有している卸売業者が存在します。卸売業者は「微信」を利用し、現在どのような商品の在庫があるかを友人A～Dに情報発信します。その後、友人A～Dは自分自身の友人に対して商品の情報発信をします。その友人も同様です。その繰り返しにより非常に多くの人々に商品の宣伝・情報発信を行なうことが出来ます。

例えば、卸売業者に100人の友人がいて全員に情報発信を行なった場合、友人にも同じように100人ずつ友人がいれば、あっという間に1万人の人々に商品の情報を宣伝することができます。また必要な費用はインターネットの通信料のみとほとんど無料で行なうことができます。

次に商品の販売方法ですが、例えばAの友人から商品購入の注文が入った場合、卸売業者が90円/個で日本から調達した商品をAは卸売業者から一定量100円/個で買い取ります。その商品を注文した友人に110円/個で販売するという仕組みです。

現在「代购」を行なっている人は非常に増えてきており、価格競争も激しいため、販売者は薄利多売で利益を確保しています。

最後に商品の調達方法についてですが、卸売業者は中国人で中国在住ですが、彼らには日本人の友人、日本在住の中国人の友人、アルバイトで雇っている中国人留学生等、日本商品を仕入れてくれる友人・知人等が数多く存在し、郵送等の方法により日本の商品を調達しています。

また調達する商品は化粧品、日用品等で1個あたり数十元～数百元(1元=約20円)の比較的安価なものが主流となっております。

なぜなら卸売業者は在庫を保有するため、商品が売れない場合のリスクを考慮し高額商品の代理販売は行なわないからです。高額商品にはデザインや性能に細かい違いがあり、多くの中国人購入者は購入前に自分自身で手に取って確かめたいと考えるからでもあります。

そのため日本に行く多くの中国人旅行者の爆買いで購入されている商品は炊飯器、ウォシュレット等の高額な商品が多いのではないのでしょうか。

3. 日本の商品の「代购」が増加した理由

以前より「微信」を利用した「代购」は存在していたのですが、中国製の商品や韓国製の商品が主流で日本製の商品はほとんどありませんでした。日本の製品の「代购」は昨年末頃から一気に増加し、現在では日本製の「代购」が主流になっております。もちろん政治的緊張の緩和や円安の影響が大きな要因だと思われませんが、その他にも①韓国製への信用低下（韓国製商品の不具合の報道、韓国式の整形手術失敗の報道）、②日本製が高品質であることの再認識、③日本製商品は韓国製の商品と比較して種類が多いこと（化粧品以外にも日用品、健康食品等多数あること）が挙げられると思います。

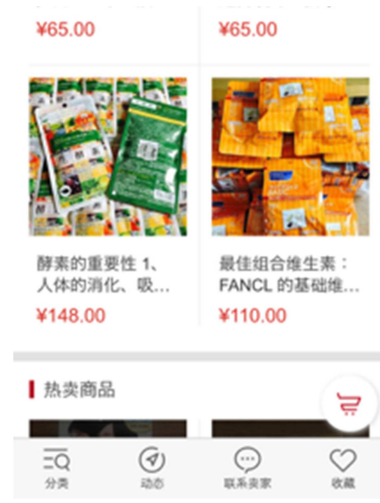
また欧米の商品は衣類等のファッション関係のものは人気がありますが、化粧品や日用品等で肌に直接付けるようなものは欧米人とアジア人で肌質が異なるため特に日本製の商品が人気のようです。



代购写真①



代购写真②



代购写真③

4. 所感

市場に偽物が溢れかえっている中国では、友人間のネットワークを利用した「微信」でのインターネットショッピングは非常に理に適っていると思います。しかし、上記の卸売業者が日本から商品を調達する方法には問題があると考えられます。

中国では販売目的で外国から輸入した物品には通常関税や増値税等の税金がかかりますが、個人輸入（個人使用の目的等で輸入された物品）の場合には、一定の条件を満たせば関税等が免除される制度があります。「代购」の多くはこの個人輸入の制度を利用して個人使用の名目で日本から商品を輸入しており、実際には輸入した商品を「微信」で販売しているようです。

現在このような方法がまかり通っているのが中国ならではともいえますが、今後上記の個人輸入の制度を悪用したビジネスに対して規制がかかる可能性は十分考えられます。

上記のような商品の販売方法は、法的にもグレーゾーンであり日本企業が行なうことは難しいでしょう。しかし、「微信」を利用したインターネットショッピングは「友人・知人からの情報は信用するが、全く知らない人からの情報は信用しない。」という中国人の特性を上手く利用していることについては事実だと思います。

中国での日本ブームはこれからもまだまだ続くことが予想されます。

今後も中国人の好みや需要に合致した商品を中国人の興味を引くようにストーリー立てで紹介したり、ブランディングしたりすることができれば、新たな日本商品を売り込むことはまだまだ十分可能ではないかと考えられます。

このような商品の販売事例や中国人の特性を知っていただき、少しでも中国での様々なビジネスの参考にしていただければ幸いです。中国での市場開拓等にご興味のある方は、是非お気軽に当事務所までご連絡下さい。