

特集 日本のブータン人は幸せか／頼れるのは秋篠宮さま

AERA

昭和53年6月10日第3種郵便物認可 2011年12月5日発行
毎週月曜日発行 (11月28日発売) 通巻1317号

中学入試「震災異変」

'11.12.5

No.55定価380円

アエラ

女優 尾野真千子



山本 昨年「中国巨大ECサイト・タオバオの正体」という新書を出版して以降、日本企業の方にタオバオの話をする機会が増えました。また「中国のE

店このチャット楽しむ
TP タオバオでは企業より個人商店のほうが売上額が大きいですよ。でも、今後はそうした個人商店の出店より、企業



タオバオで成功した「タオバオチルドレン」は数知れず。山本さん(左)もPANDAさんもタオバオでチャイナドリームをつかもうと奮闘中

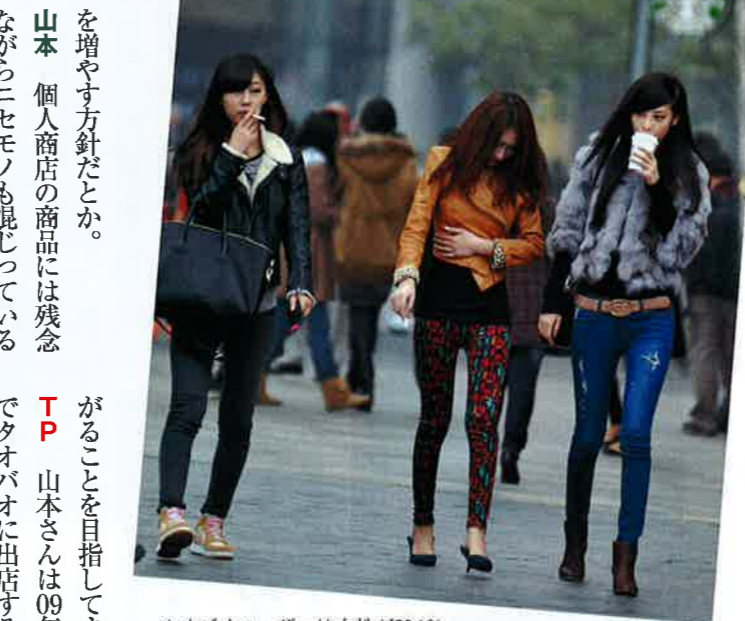
1カ月くらいで人気が出たんです。私が着ていた服がけっこう売れたみたいで、タオバオのBS(掲示板)にも取りあげられるようになって。中国に有名なファッションブローガーはたくさんいるけど、外国人は珍しい。中国のネット社会で女の子たちに支持されている点を、中国の若者市場に進出したい日本の企業の方が評価してください。なんだと思います。

C サイトは怪しい」といった印象が強い。でも、実際はアリペイという決済サービスが整備されていて、売り手と買い手の間の決済や発送中の商品の確認は日本のECサイトと同じようにできる。今タオバオは3・7億人のユーザーに向けて8億点の商品が売られ、一日の売り上げが100億円超という巨大市場だから、中国に進出する企業には使えるツールだと思います。

を増やす方針だとか。
山本 個人商店の商品には残念ながらニセモノも混じっているから、ニセモノ排除に本格的に取り組もうというところのようです。企業の出店費用もこれまでの約20万円から約100万円に上げる予定で、資金保証力のない店を排除して、信用が更に上

がることを目指していますね。
TP 山本さんは09年から中国でタオバオに出店する日本企業のサポート事業をしていらっしやいます。最近のケースは？
山本 井村屋のカステラです。出店手続きからタオバオのページ制作、デザイン、立ち上げまでを代行しました。約2カ月前

TP それ、ハートの焼き印を入れてハート形のギフトボックスに入れたりしたら、中国の女の子たちはカワイイのが好きだから絶対売れますよ。
山本 やはりチャットで、カステラを恋人に贈りたいという男性客から「ラブレターも一緒に送ってほしい」と依頼があった時は、事前にメールで預かった手紙文を同封しました。これが



タオバオユーザーは女性が56.1% (中国ネットワークインフォメーションセンター)。売れ筋はダントツでファッション、化粧品、家電品

TOKYO PANDA(以下、TP) 私、タオバオのお買い物点数がもうすぐ2千点になりそう。タオバオからタイヤモンド三つもらっちゃいました。
山本達郎(以下、山本) 相当なヘビーユーザーですね。ユーザーが品質やお店の対応を主観とかタイヤモンドとかの数で評価して透明性を示しているのがタオバオの特徴ですが、同時にユーザーもお店側から評価されるんですよ。

でなく、悪質なクレマーではないことも履歴からわかっている、優良な顧客なんです。
山本 PANDAさんはこの夏の日本のテレビに出演したり講演したりしましたが、タオバオって日本の人にはどれくらい知ら

られてると感じましたか。
TP 企業で講演した時は、中国市場を意識されてる方たちなので皆さん名前は聞いたことあるっていう感じでしたけど、友達に話したい「はあ……?」。
山本 でもPANDAさんが日本

は、タオバオでの存在感が決め手なんですよね？
TP それはもう(笑)！ PANDAはタオバオの申し子ですよ。2009年にタオバオに出合っただけで中国での生活がガラッと変わりました。私が住んでる瀋陽って700万人都市ですけど、北京や上海と違ってステキなブティックなんか皆無。医学部で勉強するために来たものの、

東京育ちだし高校時代は渋谷に通い詰めて、洋服が大好きだったので、最初ホントにつまんなかつたんです。それが中国人のクラスメートの女の子に「ネットにこういうのあるんだよ」って教えてもらって、覗いてみたらあるわあるわ！文字通り「宝探し」の世界が！タオバオに売ってないものはないって言うていくらい。家も車も売ってるんですよ。

最もタオバオを知る日本人対談

中国進出には「淘宝网」を知れ

中国最大のeコマースサイト「タオバオ(淘宝网)」。中国の若者の消費動向を知るには、このサイトの分析はマスト。タオバオに精通する中国在住の2人の日本人がコツを伝授する。

構成 ライター 三宅玲子 写真 張朋



中国ではネットのつながる場所です。いつも誰かが見ているタオバオ

TP 私の場合、タオバオで買った服をコーディネートして自撮りしてブログにアップしたら

決済サービスも整備

山本 確かに何でもあるし、何でもできます。僕も3月に東日本大震災の被災地支援の募金サイトを立ち上げたのはタオバオでした。中国人からの寄付が100万円以上集まりました。
TP 私の場合、タオバオで買った服をコーディネートして自撮りしてブログにアップしたら

ヒントになって、新しいパッケージを作ることに。バレンタインやクリスマスにラブレター同封のパッケージを発売しようというプランが持ち上がっています。

TP タオバオが商品開発のアイデアになるってことですね？

山本 中国人の日本製品への信頼は強いですが、当然日本人とは好みに違いがある。高い品質の日本製品を中国人の好みに合うようにしっかりアレンジでき

るかは大事です。その意味で、タオバオは有能なマーケティングツールにもなるんですね。

TP さきほどニセモノ対策で個人商店から企業へ、という流

れがあるとおっしゃいましたが、女の子たちの間では個人商店のほうが人気です。ラオバン（経営者）は女の子が多くて、サイ

トもかわいいデザインだし、商品の写真もオシャレ。そんなお店はコーディネートもセンスが

いいからすぐ売れる。洋服が好きだからやってくるって感じが伝わってくる。20代のOLでラ

オバンやってくる子もけっこういます。この副業が忙しくなって

銀行を辞めた友達もいます。それに比べて、今のところ企業の

ショップは靴を売ってるだけだったりで、楽しくない。これから日本のアパレルがタオバオに



TOKYO PANDA

とうきょう・ばんだ／1984年沖縄県生まれ、東京育ち。高3からオーストラリアへ語学留学。2005年から瀋陽の医科大に留学。09年に中国語で始めたブログが大人気。来春、ファッションブロガーとしての活動を出版予定

「カワイイ」を研究することが大事

出店するなら、中国の女の子たちの感じる「カワイイ」をしっかりと研究するのが大事。

減点ではなくプラスで

山本 日本人に比べて中国人は全体にゴチャゴチャしてるのが好きですね。うちの中国人スタッフは、日系ECサイトのトップページは整然とすぎでつまらないと言います。

TP タオバオのゴチャゴチャ感に慣れてるから、整然としたECサイトは、「ここ、モノが少ないんじゃないの」って疑ってしまうんです。もう私、感覚が中国人の女の子たちと同じなんですよ。

山本 今タオバオのファッションモールの売れ筋は？

TP エディターズファッショントとかストリートスナップ系。



山本達郎

やまもと・たつお／1980年東京都生まれ。慶應大学法学部卒業後、北京に語学留学。アメリカでPre-MBAコース修了。2006年、北京でインターネット広告会社を起業し、日本企業のタオバオ進出をサポート

出店やめる理由はたくさんあるけど中国進出には使えるツール

普段使いできる服が中心ですね。実は日本の流行とはそんなに変わらない。この秋から日本のファッション誌で、私がタオバオで見つけた服のコーディネートを紹介してるんですが、好評なんです。タオバオのオシャレが日本の女の子にも支持してもらえることを実感しました。

山本 僕が北京で起業した1年後の07年、大学の同級生が大手商社の社費留学で北京に来たんです。大学の寮に引っ越して3日目、彼が感動して、「オレの部屋、テレビがあるんだよ、驚いたことに冷蔵庫もあるんだよ！」。駐在員待遇で高級マンションに住めるのに、わざわざローカルの生活に飛び込んだ彼は、中国のすべてをプラス評価で見てる。彼は5年目の今もこっちは頑張ってます。中国で暮らす時、日本と比べてあれがないこれがないと減点していくとあつという間に持ち点はゼロになる。タオバオも一緒に、ニセモノが怖い、決済が心配と言っていたけれど、決済が心配と言っていたら、出店を取りやめる理由はいくらでもある。でも、いいところをひとつずつ足していくと、出店の可能性は広がります。

TP 私、タオバオで結果を出すポイントとは三つあると思います。値段とセンスとチーム。タオバオで買う人たちはコストパフォーマンスにうるさいので、価格競争で負けちゃうのはダメ。センスは、「日本から」というのと日本風というのは絶対ウリなのでうまくアピールする。そしてチームです。チャット係、配送係、商品選びをする人、それと写真係。写真は絶対大事。

70点を目指す

山本 アリババジャパン（中国最大級のIT企業アリババドットコムとソフトバンクが共同で設立）が「タオバオパスポート」という日本からの出店を代行するサービスを始めたんです。日本にいながら出店できるので、テストマーケティングには便利な手段。でも、関税や送料がかかるという問題はクリアできないから、手応えを感じたら、本腰を入れて中国で展開するのがいいと思います。タオバオでも成功しているイタリアのスポーツブランドKappaの人がこう言っていました。「100点を望まない、70点取れば合格これが中国で勝つ秘訣」。

TP それと中国人に負けない度胸ですね。それさえあれば、絶対勝てます！