

中国での日本製品販売サイトに出店するにはどうしたらよいか？

(質問) 中国向けのネットショップを開設するにはどうしたらよいか、また営業許可などは必要でしょうか？

中国の顧客を対象にインターネットショップを開設したいと思っておりますが、どんな方法があるのでしょうか。中国の最大手インターネットショップであるタオバオの T-Mall に出店した場合、商品はすべて日本から発送する予定ですが、中国での営業許可など必要でしょうか？

(回答)

1. 出店方法について：一

(1) 中国最大のインターネット・ショッピング・モールとして有名な「タオバオ」と呼ばれるサイトは「アリババグループ」に属していますが、個人間取引 (C2C) の淘宝网 (タオバオワン)、企業対個人の取引 (B2C) の天猫 (T-Mall) の2つに分かれています。

中国の消費者の志向が、「安いもの」から「本物」を求めるようになってきた状況を受け、アリババグループが4-5年前から力を入れてきたのが、天猫 (T-Mall) です。

(2) 淘宝网 (タオバオワン) と天猫 (T-Mall) の違い

淘宝网 (タオバオワン) は C2C。個人間での取引を仲介する形態です。日本ではヤフーオークションなどに代表されるモデル。(名義自体は個人のものを使い、法人が出店しているケースもあります。)

一方、天猫 (T-Mall) は B2C。企業が個人に商品やサービスを販売する形態です。日本では楽天市場などに代表されるモデル。

(3) 貴社がすでに日本の楽天や Yahoo に出店しているならば、その内容を中国語に翻訳して T-Mall などに出店すればよいでしょう。しかし、日本のサイトをそのまま翻訳したのでは中国の顧客には訴える力が足りません。中国のサイトによく通じた人に相談なさるべきです。

2. 営業許可などについて

(1) 一番の課題として残るのは、天猫 (T-Mall) は B2C モデルのモールなので、法人アカウントでしか開店できないことです。また開店のためには、中国での営業許可証、販売ライセンス証明、商品の商標登録証などを提出し審査を受ける必要があります。

個人間取引 (C2C) の淘宝网 (タオバオワン) は開店するのも決済も無料ですが、天猫 (T-Mall) への出店に際しては保証金、年会費などの固定費と、販売金額に応じた手数料を支払う必要があります。

(2) 天猫 (T-Mall) は、個人間取引 (C2C) の淘宝网 (タオバオワン) よりも、出店に際して高いハードルを設けることにより、ニセモノや非正規ルート商品を減らし、消費者に信頼感を与えることのできるモール構築を目指しています。また、天猫 (T-Mall) の出品商品は、商品検索の結果ページで先に出てくるように設計されているので、淘宝网 (タオバオワン) の商品よりも、検索されやすく有利になっています。

3. 具体的対応として

(1) もし、貴社が中国での販売ができる事業会社をお持ちであれば、T-Mall への出店も可能ですが、それが無理であれば個人間取引 (C2C) の淘宝网 (タオバオワン) に個人名義で出店するしかないでしょう。ただ、現

实的には個人経営の会社でもなければ、こうしたことは無理でしょう。

そこで次の策として2つの方法があります。まずは、中国の富裕層向けに日本商品を紹介しているサイトに掲載を申し込んでみることです。日本に住む中国人がこうしたモールを持っていますが、手数料も結構取られます。

つぎは、日本商品購買代行のサイトに貴社の商品を掲載するように話しを持ちかけてみることです。

(2) 中国富裕層向け日本商品紹介サイト

当方では、どこかのサイトを推薦するということはできませんが、次のようなサイトをご参考にしてください。

http://polin-net.info/china_business.html

<http://globelink.co.jp/hinode/>

<https://mall.buy-j.com/index.php/zh-cn/index.html>

(3) 日本商品購買代行サイト

いま中国で一番手っ取り早いのが「日本代購」と呼ばれる仕組みです。スマホ/PC/携帯電話の無料チャットシステムの《微信 We Chat》を利用して日本の商品を簡単に買い付けることができます。

微信 (中国語読み: ウエイシン、英語: We Chat、ワイチャット) は中国大手 IT 企業テンセント (中国名: 騰訊) が作った無料インスタントメッセージングアプリ。日本語版もある。(日本の LINE に似た仕組み。)

日本在住の中国人留学生や主婦が日本商品代理購買サイトを淘宝网 (タオバオワン) に立ち上げて質の高い商品を求める富裕層・中間層・若者向けに化粧品・ファッション・食品・その他あらゆる商品を郵便局の EMS を使って送る仕組みができています。そうしたサイトの一例を挙げると:

http://s.taobao.com/search?initiative_id=staobaoz_20140810&js=1&stats_click=search_radio_all%253A1&q=YES+JP%C8%D5%B1%BE%B4%FA%B9%BA

顧客はそのサイト主催者から買っているわけですが、日本でもよくある個人輸入代行の理屈で、サイト主催者は手数料を得る建前になっています。ほとんどの場合輸入関税がかからないように工夫しているようです。

