



一般社団法人日中化粧品国際交流協会 Japan-China Cosmetic Exchange Association

〒650-0045 兵庫県神戸市中央区港島南町 5-5-2 神戸国際ビジネスセンター TEL : 81-78-381-5304 FAX : 81-78-303-3077

<http://www.cosmo-ic.org>

2017年11月30日、日中化粧品国際交流協会と雑誌社「国際商業」とのコラボセミナー「中国化粧品市場の流通戦略」が都内のTKPガーデンシティ竹橋にて開催された。ポーラの役員をはじめ、資生堂、コーセー、ノエビアなどの化粧品企業を含め、約100名の参加者が集まった。

セミナーはまず嬌蘭佳人の創業者である蔡汝青氏の講演「2000を超える店舗網が生む競争力と、次の成長戦略」からスタートした。蔡氏はリアル店舗の客総数が2005～2012年までは上昇していたが、2012～2017の間に減少していき、2017年には減少が緩和された。そして近年、成長が目覚ましいEC販路の増長も落ち着いてきているという中国の化粧品市場の現状を述べた。それから1800万人の会員へのサービス提供に、APPの開発や、wechatによる販売方法を予定しているという。同時にEC販路が発展したことにより確かにリアル店舗の取り分は削られたが、将来はオンラインとオフラインが融合されると予想し、嬌蘭佳人の今後は医薬部外品、メーキャップコスメ、日用品の3つの品目に力を入れていくと将来の展望を語った。

二つ目の講演は大手EC代理店Leqeeの日本事業統括の銭江峰氏による「2017年『独身の日』の舞台裏を語りつくす」でした。銭氏は今では世界で最も注目されているショッピングフェスティバルの一つであるW11は、かつては在庫処理のための商品を出品していたが、今では各企業がW11のために限定ギフトボックスや商品を発売するほど重要視されてきているという。今ではW11当日よりも前に、予約販売期などのいくつかの小さい盛り上がりを経て、W11への期待を煽るマーケティング方法が実施されている。そして欧米のブランド企業は既にW11に力を入れ始めているが、日本企業はやはり様子見をしている企業が多く、そして気が付けば取り残されるという日本企業の現状を指摘した。

そして最後には「リアル店舗とECの未来を徹底討論」を題にしたパネルディスカッションが開催され、国際商業の長谷川副編集長を司会に、嬌蘭佳人の蔡氏、Leqeeの銭氏そして協会の楊理事長がパネラーを務めた。パネルディスカッションにおいて中国化粧品市場の現状とその展望、そしてビジネスの仕方などについて、パネラーがそれぞれ異なる角度から異なる意見を交わし、白熱した討論に会場が湧いた。

今回のセミナーでは中国のリアル店舗とECの販路について中国ならではのメリットとデメリットがあり、それをしっかり理解して活用できるかどうか中国ビジネスでの成功につながるということがわかった。参加者の皆様からもとても勉強になったとご好評を頂いた。次の協会のセミナーやイベントは2018年になるが、常に日中の新しいトレンドを取り入れ、皆様のビジネスの発展につながるような内容を心がけて精進するので、また是非よろしくお願ひします。

