

平成 24 年 1 月 10 日

## 中国テレビショッピングについて —浙江省好易购の場合—

上海産業情報センター  
横江 隆弘

中国での市場拡大、販路拡大については、今更言うまでもなく盛んに取り組まれております。とりわけタオバオなどに代表されるインターネットショッピングなど無店舗販売にも年々関心が高まっていることは既知のことであり、今回取り上げるテレビショッピングについては、すでに各種のレポート及び評価がでておりますが、それらの状況も人気のひとつのベンチマークとしてとらえることとし、具体的にあるテレビショッピングの実例を紹介しながら報告させていただきます。

### 1 中国のテレビショッピングの概況

ジェトロの調査によると、中国のテレビショッピングのはじまりは、1992年に広東省のテレビ局によるテレビ通販広告の放送とされています。中国で初めてテレビ通販会社が誕生したのは、1995年とのことです。テレビ通販会社が誕生したものの当初は、テレビ局の広告放送枠を購入し放送するテレビ通販広告が主流で、中国全土で知名度を高めた製品が売上を伸ばすということが多かったようです。しかし、取り扱われていた製品のトラブルが相次いだため、業界全体に対する信用度が低下し、1,000社余り存在したテレビ通販の会社は、2000年末には、300社程度に減少してしまったとのことです。

この頃から、テレビ局を母体としたテレビ通販企業が続々と誕生し、専用のテレビチャンネルを利用したテレビショッピング番組へと移行し始めることになりました。

中国のテレビショッピング市場は、2003年から現在に至るまで、右肩上がりの成長を続けており、2009年度は234億元の売り上げを達成しています。現在、中国のテレビショッピング市場で勢いのあるのは、次の2社です。一社目は、上海の「東方購物」で、2009年度の売上高は28億元で中国のトップです。また、同社は2010年4月に中国初となる24時間アナログ放送のテレビショッピングチャンネルを開局しています。二社目は、湖南テレビの「快樂購」であり、2009年度の売上高は、21億元になっています。

## 2 浙江省テレビショッピング「好易购」について

好易购を紹介する前に、一つ断っておきますが、中国のテレビ放送においては、日本のキー局と系列局というようなネットワークが確立されていないため、全国放送のライセンスを獲得したとしても、自局がカバーしていない地域での放送には、その地域のケーブルテレビと交渉して高額な費用を支払って放送しなければならないという事情がありますので、大まかに言いますと現状各省のテレビショッピングは各省で展開されているととらえることができます。

つまり好易购は、浙江省の視聴者を対象にしたテレビショッピングであるということです。好易购は、浙江省テレビの33チャンネルで24時間テレビショッピングの番組を放送しています。同省内の77か所で視聴が可能になっています。2010年の売上が10億元に達したとのこと。

ここから、好易购を通して商品を販売していくと仮定して、その流れを紹介していきます。

### ① 自社で売りたい商品のセットを決めます。

例えば、化粧品のメーカーであるとする、化粧水、乳液、保湿クリームなど自社でテレビショッピングを通じて販売したい商品（セット）を決めます。さらに、その商品セットにプラスするノベルティ・プレゼントなどを決めておきます。この時にノベルティではなく価格の割引でもよくまたそのいずれも含む形であっても構わないです。

### ② 商品のセットの価格を決めます。

好易购で販売する販売価格をサプライヤーが決定します。

この時、好易购へのコミッションも決定します。通常は、30-40%程度になっているそうです。

例えば、販売価格を300元とすると、コミッション40%とすると、120元になります。このコミッションには、番組制作費、物流費、商品審査費用等が含まれています。

(好易购での費用については、後述します。)

### ③ サプライヤー企業及び商品についての資格・認可の確認

テレビショッピングを実施する際に、企業の登記証、商標登録、通関関係の必要書類等に問題がないかを好易购関係部門が確認します。

### ④ 審査会の実施

毎週月曜日に実施される第一回審査会（商品部門審査）、毎週火曜日に実施される第二回審査会（社内審査）の審査を受けます。

### ⑤ 品質管理部門（QC部門）へのサンプル等の提出

④の審査通過後、QC部門へ商品セットのサンプル、通関証明書、授權証

等を提出します。

⑥ 番組の放送時間を決定します。

好易购の番組は、一本（一商品）約 40 分です。24 時間放送のうち、お昼の 12:30-夜 12:00 までが生放送です。土曜日曜は朝 10:00-夜 12:00 が生放送です。その他の時間帯が録画放送になり、つまり再放送ということになります。視聴率の上がるゴールデンタイムというのが、18:0-21:00 と 21:00-24:00 ということになっていますので、その商品の種類と売上見込みにより放送時間が決定されることになります。

⑦ 番組制作

番組を制作していくことになりますが、まず商品の特徴を番組の司会とプロデューサーにしっかりと伝えることから始めます。

好易购の担当者は、ここでサプライヤーの工夫と努力が必要であり、一番活かされる場所であると言われていました。商品をいかにうまく宣伝して、視聴者に購買させられるかがテレビショッピングのコツだということです。ここでの創意工夫が無名ブランドを有名ブランドにしていく分岐点になるとのことです。好易购の取扱い商品の中で、「韓束」という化粧品ブランドは正にその典型であるとのことで、どこのブランドの化粧品よりも売れていますとのことでした。

司会一人とモデル二人分は、コミッションのなかに含まれていますが、もし追加して、司会を増やす場合には一人 1000 元、モデルだと一人 120-300 元の追加料金が発生します。もちろんサプライヤーが自社で手配した人間で番組を制作することは構いませんが、撮影は好易购のスタジオに限られます。

⑧ 商品（セット）を入庫する

⑦と同時に、商品を好易购の倉庫に入庫します。入庫の数量は、商品 15 万元相当を入庫します。例えば 1 セット 300 元のものなら、最低 500 セットを入庫します。

商品は、委託販売になりますので、保質期が一年以内のものなら 2/3 以上保質期が残っているものを入庫しなければなりません。

販売できなかったものは、保質期到達前に、最後の番組放送から 1 か月以降なら引取りすることができます。

（最後の放送というのは、商品の売れ行きにより放送回数が異なるというルールが別途あるため、一分間の放送中に 1000 元以上の売上がない場合は、次回の放送の権利を失うことになるそうです。）

色・サイズの異なる商品は、できるだけ売れ筋を多く準備して、トータ

ルで 15 万元の商品を入庫すれば問題ありません。

⑨ 生放送で番組放映（商品販売）

生放送 40 分間の間に、コールセンターに入る電話は、平均すると 15-50 本くらいだそうです。食品とか化粧品の場合ですと生放送 1 本の間平均すると 10 万元程度の売上があり、好易购全体でみると、一日約 300 万元の売上があり、今まで最高の売上は、会社創立記念日の 12 月 22 日の売上 800 万元であったとのこと。因みに前述した化粧品「韓束」は、1 本の放送で 19-20 万元を売り上げているとのこと。

最後に、好易购でかかる費用ですが、②で触れたコミッション以外に必要なものは次のとおりです。

○包装費用

商品の発送には、好易购の段ボール箱を使用するため、専用の段ボール箱代がかかります。

○商品の品質保証のための保証金

商品に何も問題がなければ、商品の最終売上から 1 年後には、返還されることになっています。

○番組制作時の追加の司会及びモデルの費用

前述しています。

○番組放送の告知のためのメール送付費用及びテレビコマーシャル費用

以上、報告しましたように、テレビショッピングに取り組むには、相応の費用がかかるため、インターネット販売のような手軽さは感じられませんが、商品や商品の宣伝の取組み方によっては、魅力のある販売チャネルであるということが出来るかもしれません。もし興味・関心をお持ちになりましたら、愛知県上海産業情報センターまでご連絡ください。

同センターでは、今後も引き続きこれらの状況に注視していきたいと考えております。