

6月28日に中国武漢で第11回DS世界大会が開催されました。急速度で成長している中国市場ですが、ダイレクト・セリング企業が中国市場で開業するにはライセンス取得が義務付けられており、現在、91社が事業を行い4兆円の年商を上げています。中国政府も国産企業の海外進出には関心を寄せており、出席した政府関係者もDS企業の海外進出と官民一体化が国益にかなうことを強調していました。

中国は米国と争う世界トップクラスの4兆円を売り上げ、ダイレクト・セリングが急成長していることは万民が認めるどころです。

国内で開業するには、10億円以上の資本金が必要で、そのうち3割ほどを国内に預ける必要があります。海外から進出するには3年以上の事業実績が必要で、取り扱い商品も健康食品、化粧品、洗剤、小型調理器、小型保健機器、家電の6品目に限られており、工場を中国国内に所有することも求められるうえ、町中に店舗を出して営業しないといけない、など様々なハードルがあります。アムウェイ、ニュースキン、ハーバライフなどの米国企業が進出して外資系は33社がライセンス取得。中国国産企業も58社ライセンスを取得しています。

このように、中国国内にはさまざまなDS企業に対するコンサルティング企業があるなかで、中国武漢を拠点に海外のコンサル企業などとのコネクションを積極的に展開して版図をひろげているのがDIRグループ・マネジメント（本社湖北省武漢市、ブライアン・カイ代表）です。このほど11回目の世界大会を主催し武漢で開催しました。昨年に引き続き、当協会から事務局長が参加しました。

この大会を主催するDIRグループは、中国国内のダイレクト・セリング（以下DS）企業のコンサルティングやDS業界専門誌「ホープメディア」の発行、業界研究などを2004年から行っています。

中国政府が「一带一路」のスローガンのもと中国企業の海外進出を積極的に支援している状況のなか、政府と歩調を合わせ、中国国産のDS業界がアジア諸国を起点に、世界に出ていく流れは強まることが予想されます。

実際に、今回の大会に参加した中国商務部出身で国際投資組合のリウ・ズオジャン事務局長は「一带一路の政策はDS企業にとってもチャンス。中国が貿易大国の道を歩むには、外国企業の投資が不可欠。外国企業にはどんどん中国に進出してほしい。中国国内では政府と企業が歩調を合わせて発展させていくことが大切」だとDS企業の参加者を激励しました。

当然、今後において、日本に進出する中国DS企業が増加していくことが予

想されます。

ちなみに今回の大会には、ライセンス取得企業だけでなく取得準備中の企業も多数参加されました。

消費者苦情が多いとライセンス取得はできない状況があるだけに、真面目に商品愛用者作りに励む姿勢の企業が、多数参加していることがうかがえました。

中国国内のライセンス取得 DS 企業はアムウェイ、ニュースキン、ハーバライフほか 61 社が出席したほか、ライセンス取得準備中の 96 社が参加しました。

全体会議の加えて開催された分科会では、中国企業の海外進出を促すためにマレーシアを中心とするアジア諸国の市場や EU 市場などについての紹介もされました。

（「日本の DS 業界の現状と課題から多くを学びたい」）

今回のイベントを主催したカイ・ブライアン代表に、中国市場の現状と課題について語ってもらいました。内容は以下です。中国政府が通報制度を強化して、悪質な商法の情報を集めて厳しく対処している様子が浮き彫りになりました。ブライアン氏が語られた内容を以下にご紹介致します。

「昨年が続いて直販協会からも参加していただき心から感謝しております。

急成長している中国市場では課題も満載です。あまりに急速度に市場が成長しているので、いかなる課題が現時点であるのかについては判断が難しいような状況だともいえます。

今後いかなる課題に対処しないといけないかを考えた場合に、その鍵は先んじて成熟した市場を形成している日本が参考になると思っています。先達である日本からはたくさんの知恵を学びたいと思っています。

政府が 4 月に警告文を出したのですが、ライセンス取得前の企業のなかには儲けを煽る「ねずみ講」的な商法には国としても厳しい態度で臨んでいます。

消費者からの通報制度を強化しており、悪徳商法の情報を早めに吸い上げて対処することで、健全な事業者の育成には力を入れています。

悪徳商法も出てくる状況だけに、ライセンス取得の壁は高くなりつつあるといえます。現在、ライセンス取得した企業は 91 社です。そのうち外資系は 33 社です。日本企業では化粧品大手のポーラが取得していますが、まだ、中国での販売活動は始めておらず準備を進めているように思われます。

DS 企業に参加する年齢層の割合は、20 代未満が 15%、20～45 歳が 79・15%、45～60 歳が 14・56%、60 代以降が 5・14%となっています。女性が 85・38% で男性が 14・62%となっています。

商材別に説明すると、健康関連商材が 29・56%、化粧品が最も多くて 57%、健康機器関連は 12・31%、クリーニング関連が 6・61%などとなっています。

外資系企業が中国に進出する際の主な条件は以下の通りです。

- ① 資本金は 8,000 万元（約 13 億 1600 万円）以上。政府に提出する保証金は 2,000 万元（約 3 億 2 9 0 0 万円）（利息が付く）
- ② 取り扱える商品は、健康食品、化粧品、洗剤、小型調理器、小型保健機器、家電の 6 品目。小型保健機器というのは、温めるとか病気予防の機能があり、体に急性、慢性の影響が出ないもの。
- ③ 工場を所有し 1 商品はそこで生産することが必要。
- ④ 外資系の進出に際しては中国以外での DS 実績が 3 年以上あることが協会や国によって証明されていなければならない