

# タオバオに出店する日本企業 柴田 茂樹×浅野 潤

## 第1回

### 「アウトドア・キャンプ用品のロゴス(LOGOS)」

株式会社ロゴスコポーレーション代表取締役社長。主にアウトドア用品の製造販売を取り扱う。2011年4月からタオバオにて出店を開始。

セールス・インチャイナ代表取締役社長。2008年に日系企業のタオバオ出店代行サービスを行う同社を創業する。



がっちり握手を交わす柴田氏(右)と浅野(左)

## 中国でバーベキューブームをリアル店舗よりまずネットで

「中国の人にね、ちょっと背伸びした遊びとして、バーベキューという娯楽を広めていきたいんですよ」——そんな夢を語るのは、日本で1980年ごろからアウトドア製品を取り扱っている、株式会社ロゴスコポーレーション代表取締役社長の柴田氏。タオバオ出店代行サービスを行う浅野の協力のもと、4月からタオバオで出店を開始した。

浅野：ホームページを拝見したんですけど、高さ100cmのテーブルとか、便利ですね。立ったまま皿を置いて食べれる。あれ見たらバーベキューに行きたくなりますよ。

柴田：うちの製品は全て自社開発で、一般家庭をターゲットにしてるんです。おかげ様で、月9ドラマのバーベキューシーンとかでもよく使ってもらってるしね。最近では、木炭の代わりにヤシがらの炭を使った、省エネ燃料のバーベキューセットなんかも打ち出していますよ。

浅野：でも中国では、レジャーの選択肢として、バーベキューの占める割合はまだまだ低いんですよね。柴田：そう。日本でもね、バーベキュー文化が広まったのは、大阪万博から10年後くらいですよ。上海万博は去年だったでしょ？でも中国の成長は当時の日本の2〜3倍速い。こういう娯楽が伸びてくるのは、まさに今やと思うんです。

——ではなぜ中国に進出する上で、タオバオというツールを選んだのか？

柴田：中国には前から進出するキッカケを狙ってたんですよ。それで中国では、インターネットビジネスが盛んでしょ。だからいきなりリアル店舗を出すより、つとり早いと思っただけです。

浅野：そんな時に、僕の存在を知ったと(笑)。

柴田：そうそう。上海在住者の知り合いが、「日本人でタオバオの商売してる人がいるよ」と聞いて、こりゃ渡りに船と乗ったわけです。

浅野：確かにタオバオでもすでにバーベキューセットは売られてますよ。でも今、市場に出回っている商品は価格が高く、富裕層にしか手が届かないというのが現状なんです。だから柴田さんとこの、「海辺5m、地上800m理論」というのは良いですよ。

柴田：よう言うてくれました(笑)。だって高いコストをかけて、『深海に潜れる！エベレスト登山にも耐えられる！』っていうすごい器具を作ってもそこまでの機能を求めるのは専門家だけで、一般人にとっては必要ないでしょ？だから手頃な価格で、普通の人たちが遊びとして使うものを提供していきたいんですよ。

最後に「ぜひ中国で、バーベキューブームを起こしてほしいですね」という浅野の言葉に、しっかりとうなずく柴田氏。タオバオに出店した後は、リアル店舗の進出も並行して考えているという。週末に家族揃ってキャンプにいく中国人の姿を見かけるのも、そう遠くはないかもしれない。



セールス・インチャイナ  
**Sales in China**  
中国の有名ECサイト出店代行サービス

当社では、中国ECサイトへの出店・運営代行を承っております。中国EC市場への展開をご検討の方はお気軽にご連絡ください。

☆NEWS☆当社がダイヤモンドオンラインから取材を受けました！  
【急拡大する中国ECで勝てる日本企業の条件】 <http://diamond.jp/articles/-/11190>

セールス・インチャイナ(上海賽祿思貿易有限公司)

延安西路895号 申亞金融広場19楼A室 TEL:021-3209-2991 <http://www.sales-in-china.jp>