

華人圏を代表するデジタルコンバージェンスのプラットフォームを目指す神腦国際

神腦国際 (Senao International、以下当社) は、台湾市場でトップシェアを誇る情報通信端末流通企業である。台湾の通信機器市場における豊富な経験を活かし、新形態の3C (コンピュータ・通信・家電) 販売網構築を追求している。2011年には中国の通信キャリア大手、中国聯通 (チャイナ・ユニコム) と提携し中国市場に進出、積極的に店舗展開を進める。ますます勢いに乗る同社について、林保雍総裁にその強みと経営方針を中心に話を伺った。



神腦国際企業股份有限公司 林保雍総裁

—情報通信端末販売の台湾ナンバーワンとして

当社の主力事業は携帯電話の販売です。2007年に中華電信から独占代理販売権を取得しました。続いてスマートフォン (高機能携帯電話) の発展の流れを見極め、2008年に台湾における米アップル社 iPhone (アイフォーン) の独占販売権を取得した後、急速に成長し、台湾市場における情報通信端末販売の最大手となりました。

2008～2012年の売上高の年間平均成長率は11.4%に達し、台湾の消費市場が冷え込む中でも高い成長性を維持しています。現在、台湾に500カ所以上の拠点を構えています。自社運営の店舗による売上成長率は、20%近くに上っています。

2013年の売上高は10月までに400億元を超え、去年同時期比で20%増に達しています。当社では市場の見通しを楽観しており、今後さらに成長率が伸びるとみています。

—情報通信端末販売最大手としての三つの強みは

①3C商品専門企画販売人材の育成

携帯電話の流通サイクルは約1カ月半と大変短いものです。そこで、在庫コストを抑えるためには、販売力と物流システムが成功の鍵であると考えています。

企画販売人材に必要な、流行の商品の選定、販売スキル、顧客との関係維持など幅広い能力について、当社では一貫した育成に力を入れています。質の高い研修制度を設けて

いることに加え、社内にシミュレーションショップを構えて、スタッフにより多くの経験を積ませ、第一線で活躍できるよう取り組んでいます。

②整った物流システム

物流センターの開設も重要な要素です。当社の商品ラインナップはすべて物流センターから配送され、店舗が直接仕入れを行うことはありません。そのメリットは、商品分配の偏りを避けられること、自社で機種ごとの商品の流れを把握できることの2点があります。

当社は物流企業と協力し、自社の配送車両チームを持っています。1日に3度の配送があり、倉庫と店舗の往復だけでなく、店舗間の商品のやり取りも可能で、これは台湾の他の3C商品流通網では例のないことです。

③メーカー認証された保守・修理

昨今、携帯電話は情報取得の主な媒体となっており、デバイスが壊れた場合極めて不便であり、修理の緊急性は非常に高く、即座の対応が不可欠です。当社はこの需要を把握し、アフターサービスの最適化に努めています。

当社は扱う商品について、メーカーから認証を取り、1年間の保証期間を設けています。それ以外にも、台湾で修理センターを60カ所まで増設予定があり、メーカーの認証を受けた修理技術者を250人以上育成し、50%のトラブルを1時間以内で解決することをモットーとしています。こういったメンテナンスサービスが、当社と顧客の関係をより密接な

台湾トップ企業

ものとすると同時に、近年の急成長の要因にもなっていると考えています。

強みを生かした中国市場への積極展開

当社は、中国の通信機器流通事業者が一般的に進出初期段階の成長は極めて速いものにも関わらず、一定の規模になると成長性が急激に鈍化する特徴に目を付けました。これは、流通網の各段階における細かな管理が健全ではないことが理由だと考えています。

2011年5月、当社は中華電信との提携のノウハウを生かして、チャイナ・ユニコムと協力し、上海に「沃神腦」1号店をオープンしました。中国は土地が広いいため、まず特定の地域から事業運営の経験を積む必要があります。そこで、上海市と福建省を第一歩の店舗展開エリアに決めました。

中国事業はまだスタート段階であり、まずは店舗の積極展開に注力しています。現在約100店舗展開しており、2014年末までに500店舗に増やす計画です。

デジタルコンバージェンスに注力する理由について

デジタル技術の発展による、さまざまなメディアの融合を意味する「デジタルコンバージェンス」は世界的な流れとなっています。台湾では2014年から第4世代(4G)移动通信システムのネットワークサービスが始まります。また、2015年には全世帯の80%に光ファイバーによるブロードバンドを接続できるインフラ作りが具体目標として挙げられています。この流れの中で、台湾市場において、更に3C製品のニーズが拡大していくことでしょう。

当社はこれを商機ととらえ、販売拠点を単なる携帯電話ショップとしてだけでなく、すべての3C製品について普及・販売に取り組むプラットフォームにできると考えています。2011年に台北駅商圈に複合型のデジタル商品を扱う大型店舗1号店をオープンしました。80機種にも及ぶスマートフォンから、タブレット端末、デジタルカメラ、スマートTV、ゲーム機、車載用ドライブレコーダーまでを展示・販売しています。

市場の拡大とともに、すべてのデジタルデバイス端末を総合的に扱う事業者の先駆者として、シェアをさらに拡大できると考えています。現在台湾市場において、このデジタルコンバージェンスをテーマにした拠点を、100カ所以上展開しています。

日本企業との提携について

デジタルコンバージェンス戦略に合わせ、当社は取り扱い品目をさらに充実させていく方針です。日本企業はコンシューマー・エレクトロニクスの分野で依然として強みを持っているため、日本メーカーの商品の台湾や中国での代理販売権を獲得していきたいと望んでいます。

4Gネットワークの整備に伴い、無線ネットワークを通じたスマート家電やモバイルデバイス、関連周辺機器とを結び付けた、スマートシティ、スマートハウスなど、新たな形態の商品やコンセプトが次々に生まれています。この新市場を開拓するには、これまでの販売網では、消費者のニーズを満たすことはできないでしょう。

当社は流通網の強みと、3C商品を熟知した販売スタッフを通じ、日本の家電メーカーや通信機器メーカー、デジタルコンテンツ企業などと協力していきたいと考えています。互いの長所を活かし、華人市場全体にサービスを提供することで、きつとウィン・ウインの提携モデルを打ち立てることができると期待しています。

ありがとうございました。

神腦国際企業(股)有限公司の基本データ

会社名	神腦国際企業股份有限公司
創業者	林保雍総裁
創業	1979年
實收資本金	25.7億元
従業員数	3,600名
事業内容	情報通信機器販売(携帯電話以外にも、関連のデジタルデバイスも積極的に取り扱う)

出所) 公開資料及びヒアリングよりNRI整理