



陳言コラム-15

中国雑談

## 阿里 VS 京東 ドラマのように面白い「ダブル 11」大戦

「双十一（11月11日、独身の日）」のネットショッピング・カーニバルを前にして、阿里巴巴（アリババ）と京東商城の二大 e コマース会社が熾烈な商戦を繰り広げているが、それはドラマよりも見ごたえがある。

### 価格戦

初めに戦いを始めたのは阿里巴巴である。10月13日、天猫は今年の「ダブル 11」の主戦場は杭州から北京に移り、戦いの相手は北京に本部を置く京東であると宣言した。10月17日、京東は騰訊（テンセント）と共同で「京騰計画」を打ち出し、騰訊のモバイル製品の強みを生かして京東が「品商（Brand-Commerce）」という革新的なプラットフォームを作り出した。

10月19日、阿里の関連会社である蘇寧電器は「平京戦役」を起こすことを宣言し、京東の中心的業務である大中電器を主なターゲットにして、京東に価格対決を挑んだ。蘇寧電器の孫為民・副董事長は京東を名指しして戦いを挑むと公言し、「ダブル 11」期間中、天猫の電器関連商品の価格を京東のそれより 20%安くするとした。「蘇寧の商品が京東より高ければ、社内の同僚は一回目は警告され、二回目は処罰され、三回目はクビになる」という。同一価格の iPhone6s が天猫にアップされ、北京の主要紙に販売価格 4688 元という広告が出るや、京東はすぐさま価格を 4516 元に下げ、損をしても天猫を競争の舞台から引きずり下ろそうとする。

蘇寧の配達車グループは京東本部のまわりをウロウロし、多くの宣伝ポスターを京東に



ばら撒いた。そのうち、最も目を引いたのが、「T0: 某东, 老板若是真的强, 头条何须老板娘 (T0: 某東、社長が強ければ、どうしてトップに女主人をもってくるのか)」というポスターだ。これは、京東の創立者の劉強東氏が妻（劉強東氏の妻はネット上で知名度の高い美女である）の社会的注目度を利用して商売しているのを皮肉ったもので、インターネットウィルスが発生したときのようなばら撒き方だった。これに対し、京東はすぐさま反撃し、「To 某宁: 狮子要是足够硬, 何须被小猫合并 (To 某寧: ライオンが十分強いなら、どうして子猫と合併するのか)」と、蘇寧が阿里の手先に成り下がったのを皮肉った。

10月26日、京東と騰訊は北京で開いた発表会で、「天猫、蘇寧との価格戦を恐れるものではない。携帯に8億元ものクーポンを送ったりして、デジタル製品を半額にするなどの措置をとってこれに対抗する」と公言した。

### 涉外活動戦

10月3日、京東は、阿里がプラットフォーム上の店に対し阿里か京東のどちらを選ぶかと「二者択一」を迫ったと国家工商総局に訴え、公布・実施されたばかりの「インターネット商品・サービスの集中販促活動管理暫定規定」に違反していると指摘した。これに対し、阿里は10月5日に、工商総局の張茅局長が「阿里を視察し」、「阿里が絶えず革新し、ダブル11で成功をおさめるよう激励した」という情報を流した。

### 宣伝戦

影響力を高めるため、阿里は著名な映画監督である馮小剛氏と湖南テレビで「天猫 2015 ダブル11 カーニバルの夜」というイベントを、11月10日20時30分に北京の「水立方」で行う予定である。対する京東もまた、「中国好声音」の制作会社灿星と中央テレビ3チャ



ンネルで 11.11「京」喜夜と題するイベントを行い、それは天猫の 30 分前に放映される予定だという。

阿里 VS 京東の合戦は、これからは持久戦の様相を呈している。

陳言 日本語日刊紙『速読中国』編集長。

連絡先: [chenyan@seapush.com](mailto:chenyan@seapush.com)

微信: understandChina