

## 上海 通信

# 模倣品対策から利益・売上拡大を検討してみる。

中国に限らず世界各国に進出されている日系企業において「模倣品（コピー品）」対策は永年の課題です。今回は「模倣品」をキーワードに考えてみたいと思います。

### 【模倣品被害】

多くの日系企業（特にBtoCビジネスを行っている企業）は模倣品被害に遭っています。その被害額について中国国内だけで年間売上の1~2割とされています。

（例：年間1億円の売上→模倣品被害額 1,000万円~2,000万円）

この模倣品被害は自社の製品が売れば売れるほど、良いモノであればあるほど増えていくというロジックになってしまっています。

（弊社の取引先である日系企業の総経理は「有名税みたいなものだ」と皮肉っていらっしゃいました。）

### 【模倣品対策】

被害に遭っている日系企業側としてはそのまま見過ごすわけにもいかず以前より対策は打ってきました。対応策として「模倣品製造会社（工場）、ECサイト上で模倣品を販売している店舗を摘発」が多いです。ただこれらの方法は一時的には効果があるものの、暫くすると別の会社が模倣品を作り始める、他の店舗が売り始める、などたちごっこになっているのが現状です。

それ故に上記対応策を行う場合には継続して行っていかなければなりません。ただ、模倣品被害額の正確な数字、及び対応した成果の数字について正確には出せない（出しにくい）ことから「成果があったのかどうなのか」の判断がしにくく、成果が見えにくい模倣品対策にどこまで費用を掛ければよいのか？という悩みが出てきてしまうのも現状です。

### 【ではどうすべきか？】

冒頭でも述べさせていただきましたが模倣品対策は永年の課題でもあり、且つ、無くなることはまず無いです（自社の商品が売れば売れるほど模倣品は出続けます）。

ではどうしていくべきか？についてですが、

- ① 無くならないから諦める、のではなく極力被害を少なくしていく、という思考になる。
- ② （模倣品の）製造元、販売店をつぶしに行くのではなく、それらを消費者に買わせない（買わない）風土を作っていく。

という点から取り組んでいくのが良いのでは、と考えます。

そのために自社製品の広告から見直す（広告に「模倣品は許さない」という企業としての姿勢を明確に打ち出す）、自社商品を取り扱う代理店に模倣品の真贋判定セミナーを行う、併せて代理店が模倣品を扱わないような管理体制を敷く、模倣品相談窓口を設ける、などを行い模倣品が世間に流通しない仕組み作りから取り組んでいくことで削減できると考えられます。

### 【模倣品対策から利益・売上があがる】

前述した通り、模倣品被害は売上全体の1~2割とされています。例に挙げた年間1億円の売上がある商品で考えると1,000万円から2,000万円の被害額です。この模倣品被害を半分にできたら500万~

1,000 万元、さらに今まで模倣品を購入していた消費者の半数が正規品を購入するだけで 250 万～500 万元（500 万～1,000 万元の半分）の売上があがることとなります。

上記の通り、単純に計算通りにならない可能性はありますが少なくとも模倣品が減れば利益、売上は上がると言えます。

【何もせず放置して見過ごしますか？】

中々成果が見えづらい模倣品対策ではありますが企業の至上命題でもある「利益・売上拡大」の点より放置しておくのはもったいないです。被害に遭われている企業様はこれを機に対策の見直し、ご検討をされてみてはいかがでしょうか？

マイツでは模倣品対策から利益売上拡大のご支援まで幅広く対応させていただきます。

ご不明点がございましたら何なりとお問い合わせください。



wechat アカウントはこちら

～お問い合わせは上海マイツまで～