

タンザニア 企業訪問調査レポート【4】

CLOCK TOWER SHOPPING CENTRE

～ 電化製品、家庭用品、照明器具などの輸入販売 ～

■ タンザニア連合共和国 — 基礎データ —

- 面積：94万 7,300平方 キロメートル[日本の約2.5倍]（在日大使館）
- 人口[2013年8月]：約4,925万3,126人（世銀）
- 首都：ドドマ[法律上の首都]／人口208万3,588人（2012年 国家統計局）
実質的な首都機能はダルエスサラーム／人口436万4,541人（2012年 国家統計局）
- 名目GDP[2013年]：332億8,500万ドル（2014年10月版 IMF Database）
- 1人当たり名目GDP[2013年]：719.26ドル（2014年10月版 IMF Database）
- 実質GDP成長率：7.2*%（2014年10月版 IMF Database）*：暫定値
- 為替レート[中央銀行 2014年11月版]：1ドル ≙ 1,598.60 タンザニア シリング（2013年 平均値）

出所：JETROホームページ 国・地域別情報（J-FILE）「タンザニア概況（2015年2月更新）」



■ 調査実施 : 2014年 9、10月

■ 分野 : 電化製品、家庭用品、照明器具などの輸入販売

■ 特徴 : すでに操業24年になる電化製品などの小売り業の老舗。これほど長く続いていながら、事業を拡大している同じ業種の他社店舗はダルエスサラーム市内にはないと思われる。パナソニックとシャープの販売店でもある。スーパーマーケットや地方への卸売りもしている。ダルエスサラームの本店から徒歩5分以内に3つの支店を持つ。全てアラブ系の一族の同族経営。

企業概要

- 社名 : CLOCK TOWER SHOPPING CENTRE
- 住所 : Nkruma/ Uhuru Street P.O.Box5900, Dar es Salaam, Tanzania
- 主要拠点 : 本店を含め全部で4つの店舗と商品保管の倉庫が6カ所
ダルエスサラーム街中のクロックタワーのランドアバウトのそばに、3階建の本店店舗があり、さらに同じ建物内に販売商品が少し異なる2店舗がある。同じく街中のIndia Streetに新しく最も売り場面積の広いUnique Centreがある。クロックタワーの店舗から4kmほどのチャゴンベ（Chan' gombe）地区と、空港から15kmほどの距離にあるプグ（Pugu）地区に商品保管の倉庫が合計6カ所ある。
- 設立年 : 1990年
- 従業員数 : 90人
- 店舗面積 : [本店] 3階のフロアも含めて、約465㎡
: [最新店舗] 2010年出店の3階建てのUnique Centreは約2,000㎡
- 主要取扱い製品 : 電化製品全般、家庭用品、照明器具、サンタリー関連商品
- 主要販売先 : 各店舗での小売り
: スーパーマーケット（Shoppers、Uchumi、Shrijee's、A to Zなどほとんどの主要スーパーマーケットに商品を卸している）
: 地方（モロゴロ、アルーシャ、ムワンザなど）の商店への卸売り



3階建ての本店

ビジネスの概要 ①

主要取扱いブランド名と製品（電化製品）

パナソニック*: 冷蔵庫、冷凍庫、洗濯機、電子レンジ、エアコン、アイロン、掃除機、テレビ、DVDプレーヤー、ステレオ、炊飯器、ミキサー、フードプロセッサ など *:旧サンヨー・ブランド製品含む

シャープ: 冷蔵庫、冷凍庫、電子レンジ、エアコン、テレビ、DVDプレーヤー、ステレオ など

東芝: 液晶テレビ

日立: サンドイッチメーカーなどの小物家電

- ・パナソニック、シャープ、Indesit（イタリア）、Moulinex（フランス）の販売店。
- ・パナソニックとIndesitは2002年から、シャープは2008年から販売を行っている。
- ・その他の取扱いブランドは、ALONSA、Geepas、MAK、Tefal、Philipsなど。
- ・売上トップはパナソニック、2位がIndesit、3位はシャープ。冷蔵庫や冷凍庫など大物家電はほとんどこの3社が占めている。
- ・中国製品は価格は安い、品質に信頼がおけず、壊れやすいものが多いため取り扱わない。
- ・韓国製品はいいとは思いますが、すでにシェア上位を占める会社とのよい関係を長年続けているため、取り扱っていない。

販売先の内訳（売上割合）

- (1) 小売り(約4割)
- (2) スーパーマーケットなどへの卸売り(約3割)
- (3) 地方都市、アルーシャ、ムワンザ、モロゴロへの卸売り供給(約3割)

どの分野も同じような割合で順調に伸びているとのこと。販売先ごとの売上割合は、自社店舗での小売りの売り上げが最も多い。

販売先の特徴

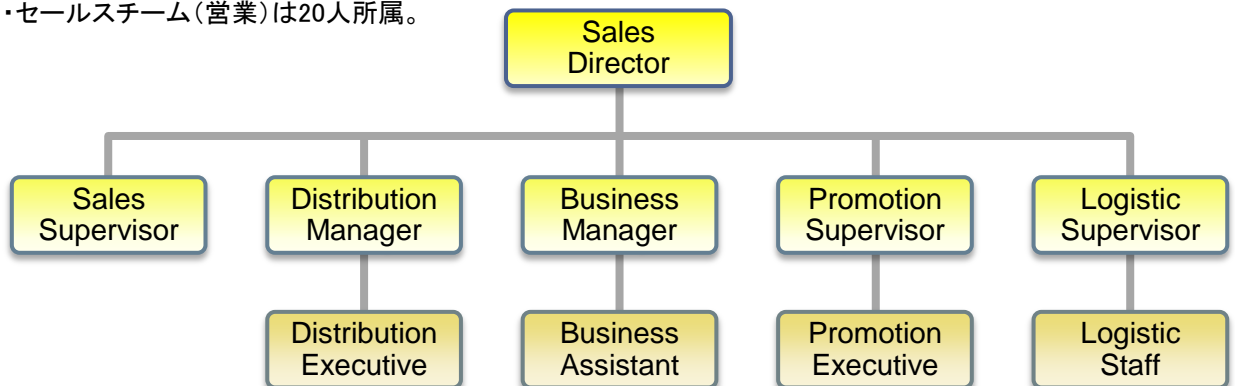
- (1) 電気製品の小売りに関しては、客層はだいたい現在のところ、BOP20%、MOP70%、TOP10%の割合。売れ筋商品は、BOPでは、ミキサーやアイロン、扇風機などの小物家電、MOPでは、テレビ、冷蔵庫、オーディオ製品など、TOPでは、エアコンなどの購入が多いとのことである。
- (2) ダルエスサラームのスーパーマーケットは以下の店に卸している。大物家電よりもミキサーや炊飯器などの小さめの家電を卸すことが多い。Shoppers(2店舗)、Shrijee's(3店舗)、Village(2店舗)、TSN(4店舗)、A to Z's(1店舗)、City(1店舗)、Uchumi(4店舗)



Shoppersの店内

セールスチーム（営業）組織図

- ・セールスチーム（営業）は20人所属。



企業の特徴

① 徒歩5分以内の範囲に、品揃えが重複している支店が3店舗ある

2010年にできた一番面積の広い最新店舗Unique Centre以外は、1990年初頭からある支店だという。競合して売り上げが減りそうなものだが、少しずつ商品の傾向を変えているため、相乗効果をもたらすのだという。

● Clock Tower Shopping Centre(本店) :

3階建てだが、2階部分は真ん中が吹き抜けのようになっている。1階は主に大型家電やテレビ、2階はステレオなど音響製品、3階にはミキサー、炊飯器などの小型家電や食器などの家庭用品、机椅子などの家具が並ぶ。



Clock Tower Shopping Centreの外観



入口付近



2階部分



2階から1階を見下ろす



3階部分

● United Trader :

上記のすぐ隣の建物。家電も置いているが、照明器具や水回り製品(シンクや水栓など)なども置いている。



United Tradersの外観



店舗の中

● Clock Tower Trade Centre :

扇風機やアイロン、ミキサーやトイレ関連製品などがごちゃごちゃと並べられている。3階まであり、1階部分はマシンやサニタリー用品からドアノブまで。2階部分はテレビ、冷蔵庫、冷凍庫、電子レンジ、クッカーなどが所狭しと並び、客はその合間を縫うように歩く感じとなる。3階には、トイレの便器やシンク、家具やポット、ミキサーなどの家庭用品が置いてある。



Clock Tower Trade Centre

ビジネスの概要 ③

企業の特徴 一つきー

● Unique Centre:

3階建て。他の店舗と違い、多少洗練されていて、ゆったりとした雰囲気がある。1階が見本市のようになっていて、冷蔵庫、扇風機、アイロンなど顧客が必要とする商品の多い商品を少しずつ置いている。2階部分の広いスペースにはオーディオコーナーがあり、クッカーや冷蔵庫も並ぶ。炊飯器、ミキサーなどの小物家電、ポットや皿や鍋などの家庭用品コーナーもある。3階部分は照明器具とサニタリーコーナーとなっていて、ジャグジー付のバスタブなども置いてある。



Unique Centreの外観



2階部分(オーディオコーナー)



2階部分

②販売価格が安い

店舗販売の価格設定が安めというのがひとつの魅力である。小売りに関しては、支店が多いということは店舗(売場)面積が広いということでもある。利益を抑えて、その分多く売るのでそうだ。

新製品のパナソニックのグレーが基調の350リットルの冷蔵庫は、店頭価格が1,295,000シリング。他店で見たSamsungの340リットルの2ドア冷蔵庫は1,425,000シリング。そこでUnique Centreに行ったところ、同じ容量の冷蔵庫でIndesit製のものが100,000シリングほど価格が安かったが、店員は「日本製のパナソニックの方が製品がいいので、そちらを買うべき」と熱心に勧めてきた。店頭価格からは10,000~15,000シリングほどの割引にに応じている。また、メーカー保証は2年間ということだった。

マーケティング手法

- ・2011年頃にはテレビや新聞への広告を行ったことがある。それを見て来てくれたというお客さんたちがいたので、効果は感じられた。
- ・毎年6月末から7月にかけて行なわれる“Dar es Salaam International Trade Fair”という国際見本市にパビリオン出店している。今年もClock Tower Shopping CentreとUnique Centreの名前で2カ所に出店した。新規の顧客や卸し先を得るいい機会となっている。
- ・マーケットリサーチが必要な時は、ケニア系のコンサルティング会社に依頼している。



“Dar es Salaam International Trade Fair”
Unique Centreのパビリオン

社会的活動

特に意識して行っていないが、2008年頃、日本から来たパナソニックのスタッフたちとともにダルエスサラームで植林をしたことがある。

日本、もしくは外資系企業と取り組んでみたいこと

すでに日本製品の良さは承知しているので、日本の新たなブランドとのビジネスの機会があればしてみたい。

編集後記

店に鍋や皿などの台所用品、家庭用品がおいてあるのは、店への敷居を低くするためもあるのではないかとと思われる。細かな低価格の品物を探す時に電化製品にも目が行き、店員による説明も得られるので、将来の顧客獲得にも一役買っているのだろう。

中国、韓国、中東、ヨーロッパ製品が台頭してきても、Salim氏のように日本製品に信頼をおきつつ、仕入れ・販売を行い、事業を拡大している業者がある。タンザニアでは日本製品は品質は良いが価格も高いというイメージがあるが、信頼できる代理店、販売店を得られれば、十分勝負になるのではないか。



Fuad M Salim 氏



JETRO

【免責事項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。