深 圳 レ ポ ー ト

PINDUODUOの時価総額、一時アリババ超え

拼多多（Pinduoduo）は、共同購入のシステムを持つ中国のECプラットフォームである。創業者の黄崢（Huang Zheng）により、上海尋夢信息技術有限公司として2015年の9月に設立された。（出所：ウィキペディア）

11月29日夜の米国株式市場開始後、Pinduoduoの株価は上昇した。一時は4.0%以上上昇し、時価総額はアリババの1,918億ドル（約1兆3,670億元）に対し、1,924億ドル（約1兆3,710億元）に達した。

注目すべきことは、3年前のアリババの時価総額が8,600億ドルだった際に、Pinduoduoの時価総額は1,080億ドルに過ぎなかったことだ。

股票排行　自动（盘中）

24H最热　中概股　低价股　热点美股　上市新股

名称代码	市盈（动）	市净率	总市值
拼多多 US PDD	28.65	8.66	1924亿
阿里巴巴 US BABA	11.28	1.37	1918亿
网易 US NTES	17.69	4.49	738亿
京东 US JD	11.47	1.38	435亿
理想汽车 US LI	37.81	5.69	418亿

売上高688億ドル、Pinduoduoは海外からの消費ニーズを掴む

11月28日、Pinduoduoグループは2023年第3四半期（9月30日締め）の決算を発表した。同四半期、Pinduoduoの売上高は688.4億元、前年同期比93.9%増、純利益は155.4億元、米国会計基準での純利益率は22.6%であった。

Pinduoduoの時価総額が急上昇したのは、主にその輝かしい業績が投資家にその可能性と将来性を示したことによる。

Pinduoduoの収入は主にオンラインマーケティングサービスとその他の収入、およびトランザクションサービス収入の2つに分けられる。オンラインマーケティング収入は396.87億元で、前年同期比39.62%増、取引サービス収入（主に手数料収入）は291.52億元で、前年同期比315.15%増、費用面では、Pinduoduoのマーケティング費用は217.5億元で、前年同期比55%増となった。

Pinduoduoの収益は主にメインサイト、コミュニティグループ購入（DuoDuo買菜）、DuoDuo越境Temuの収益から来ている。その中で、取引サービス収入は315.15%の成長を達成することができた。

データによると、今年の第3四半期は、越境ビジネスの改善を加速させ、ハロウィン、クリスマス、ブラックフライデーなどの海外消費ピークを事前に設定した。

昨年9月には越境ECプラットフォームTemuを立ち上げた。立ち上げから1年以上が経ち、TemuはPinduoduoの急速な発展を牽引する次の成長エンジンとなった。

現在までに、Temuは世界47カ国でサービスを開始し、APPは2億回ダウンロードされ、毎日40万個以上の小包が輸出され、1日の平均重量は600トンに達している。Temuは、SHEIN、TikTok Shop、AliExpressとともに、中国における越境ECの大黒柱となっている。

先日、アップルが2023年米国App Storeでのダウンロードチャートを発表、Temuは2023年に米国で最もダウンロードされた無料アプリとなる。

Top free iPhone apps

1. Temu: Shop Like a Billionaire
2. CapCut - Video Editor
3. Max: Stream HBO, TV, & Movies
4. Threads, an Instagram app
5. TikTok
6. Instagram
7. Google
8. YouTube: Watch, Listen, Stream
9. WhatsApp Messenger
10. Gmail - Email by Google

AmazonやAliExpressのような越境ECプラットフォームにおける加盟店の自社運営モードとは異なり、Temuは完全委託管理モデルを採用している。つまり、加盟店は商品をTemuの国内中継倉庫に送るだけでよく、残りの物流、プロモーション、ストリーミングはTemuプラットフォームが行う。

「海外進出 e コマース各社のビジネスモデル比較					
会社	設立	ビジネスモデル	倉庫・物流	主要市場	所属
AliExpress	2010 年	・プラットフォームモデル ・フル・委託管理モデル ・半委託管理モデル	Cainiao と共同に開設された公式の海外倉庫は主にヨーロッパ数カ国にあり、残りはほとんどが Cainiao が認定したサードパーティーの倉庫である。	ヨーロッパ、アメリカ、そしてブラジルなど 200 以上の国や地域がある。	Alibaba
Temu	2022 年 9 月	・フル委託管理モデル	海外倉庫は建設されておらず、広州にトランジット倉庫がある。一部の情報筋によると、米国に海外倉庫の設立を開始したという。	世界 47 カ国で展開。	Pinduoduo
SHIEN	2008 年	・独立モデル ・プラットフォームモデル ・フル委託管理モデル	サウジアラビア、ドバイ、イタリア、オーストラリア、ベトナム、インドネシアなど、世界各地に海外中継倉庫がある。この倉庫は消費者からの返品を受け付ける役割のみを担っており、発送は行っていない。	グローバル・レイアウト、北米、ヨーロッパ、ロシア、中東、インド、東南アジア、オーストラリア、その他多くの国や地域。	SHIEN
TikTok Shop	2021 年 2 月	・プラットフォームモデル ・フル委託管理モデル	海外倉庫はまだ設立されていない。	グローバル・レイアウト、米国、東南アジア、その他の地域の初期段階の主要なレイアウト。	ByteDance

商務部が発表したデータによると、中国の商品貿易の輸出入に占める越境ECの割合は、2015年の1%から2022年には5%に拡大されている。

今年上半期、中国の越境ECの輸出入総額は1.1兆元に達し、前年同期比16%増、そのうち輸出の伸び率は19.9%と高く、高成長傾向を維持している。越境ECは今が正念場と言えるほどPinduoduoに代表される越境ECは、自社の産業チェーン、技術的優位性を生かし、外商企業が低コストで国際市場に参入できるよう支援する。

Pinduoduoの追いかけに、アリババのジャック・マー氏が発言

Pinduoduoの決算発表により、eコマース大手3社の第3四半期決算が出揃った。

2023年9月30日に終了した3四半期について、アリババは売上高2,247.9億元（前年同期比8.5%増）、純利益266.96億元（前年同期比好転）を計上した。京東の売上高は2,477億元で前年同期比1.7%増、非GAAPベースの純利益は106億元（前年同期は100億元）。

この比較において、Pinduoduoの93.9%の成長率は、資本市場とジャック・マー氏に衝撃を与えたに違いない。

Pinduoduoの決算発表後、ジャック・マー氏は次のように発言している。「Pinduoduoの過去数年間の意思決定、実行、努力を祝福する。そして、アリババが変わることを固く信じる。AI電子商取引の時代は始まったばかりで、それは誰にとってもチャンスであり、挑戦である。」

珍しいともいえる、ジャック・マー氏のメッセージであり、たった3年で業界トップの座を狙っているPinduoduoの勢いに対するけん制とも取れる。

一時的にPinduoduoがアリババの時価総額を上回ったのは事実であるが、だからといって優位性を保てるわけではなく、アリババもビジネス・エコシステムと新技術の絶え間ない探求により、今後も競争力を維持すると予想される。Pinduoduoも成長を維持し続けたいのであれば、革新を続け、新分野に進出し、ユーザー体験を改善し続ける必要があるとの声もある。

電子商取引の巨人であるアリババは、長い間、単なる電子商取引のプラットフォームではなく、中国のアマゾンのような存在で、様々な分野を巻き込み、完全なビジネス・エコシステムを構築するビジネス帝国である。一方、Pinduoduoは、その主な事業は電子商取引であり、電子商取引事業は非常にうまくいっているが、アリババとはまだ大きなギャップがある。

よって、時価総額合戦では、表面的な数字だけを見るのではなく、本質的な価値に目を向けるべきである。

しかし、Pinduoduoが短期間で資本市場の支持を得ることができ、8年間で1兆ドル規模の企業を作り上げたことは実に驚きである。

これからのAI電子商取引時代では、またアリババ、Pinduoduoを超える新鋭が出てくるかも知れない。

ダブルカーボン時代での新エネルギー商用車

社名	上海前晨汽车科技有限公司		英語名	Newrizon	
代表者	HUANG CHENDONG	URL	https://www.newrizon.com/		
所在地	上海市嘉定区安亭镇墨玉南路1080号508室JT1197				
売上(RMB)	-	従業員(人)	-	創業年	2020年
登録資本金	2,000万ドル				
サービス内容	新エネルギー車の販売、新エネルギー車用電気付属品の販売、人工知能業界アプリケーションシステム統合サービスなど。				

2020年、中国は「2030年までに二酸化炭素排出のピークアウト、2060年までにカーボンニュートラルの達成を実現することを目指す」というダブルカーボン政策を宣言した。気候変動問題に対処するため、中国は一連の戦略、規制、政策、基準、および行動を積極的に策定および実施している。

一方公開データによると、炭素排出量に関しては、2021年には自動車の直接炭素排出量が約7億7,000万トンになり、うち商用車が半分以上を占める。「ダブルカーボン」目標の下で、主要な大気汚染物質および炭素排出源である商用車は、省エネルギーおよび排出削減において困難な課題を抱えており、商用車の電動化の改革を推進することが急務となっている。

上海前晨汽車科技有限公司(以下、「前晨汽車」と称する)は、2020年9月にNIOの元高級副総裁である黄晨東(Huang Chendong)氏によって設立され、新エネルギー商用車のブランドである。前晨汽車は、「テクノロジーが暖かさを提供する」というビジョンを持って、商用車を単なる金儲けツールではなく、信頼性が高く、心配のないパートナーにすることを目標としている。

創業者Huang Chendong氏は、NIOに在籍していたときに「三電システム」(電動機、パワーバッテリー、電子制御システム)と自動運転の研究開発を担当し、新エネルギー車に深い理解を持っている。彼が率いる前晨汽車は、インテリジェントネットワーク化された純粋な電気ライトトラックEC1とiC1の2つの製品をリリースした。

そのうち、EC1は販売開始1年で販売台数が1,000台を超えており、売上高のトップ10に突入した唯一の新興製品である。EC1は、300kgの車両軽量化を達成し、積載用の重量スペースを解放するための12+の軽量化技術をもっている。

なお、商用車初の統合液冷式恒温バッテリー、安全性の高いセルの選択、遮熱バッテリーの設計、インテリジェントな熱管理システム、およびその他の5つの革新技術を使用して、長寿命、低減衰、高安全特性などの完全な品質管理安全テストを実現し、バッテリーの安定性を確保した。

さらに、EC1は、エネルギー消費最適化アルゴリズムを自社開発し、低エネルギー消費、長いバッテリー寿命、急速充電は、4.5トンの全負荷で230km巡航することができ、40分以内にDC急速充電で、車両電力を0から一気80%まで引き上げことができる。

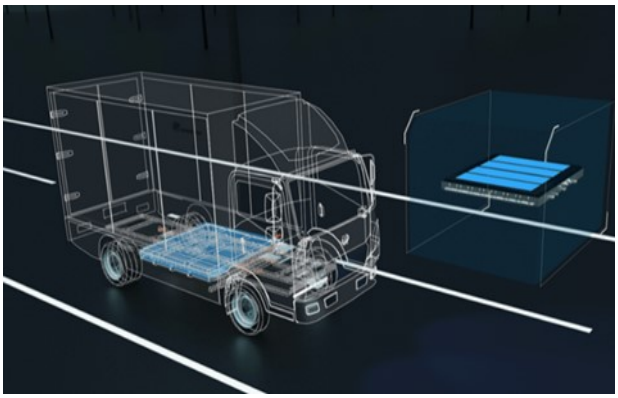
iC1は、今年8月初旬に発売されたばかりで、前晨汽車における最初の完全自社開発の電気小型トラックである。未来的なナイフカットの表面デザインと超ワイドビジョンデザインを組み合わせることで、シンプルでさわやかな形状、効率的な空力デザインをもたらし、滑らかでダイナミックなボディの輪郭を描き、車両全体の風抵抗を0.399に低減している。iC1の超高速充電と超高速電力交換により、車両は40分以内に電力の0～80%を完了することができ、5分以内に車両の電力補充を実現している。

製品技術面では、電動シャーシ「Vision Electric Platform」、拡張可能な容量を備えた統合液冷バッテリーパック、バッテリーのライフサイクルを効果的に延長できるバッテリー冷却設計スキームとバッテリー管理システム(BMS)を独自に開発した。モーターの最大出力は130kwに達する可能性があり、バッテリー密度は140 Wh/kgを超えており、さまざまなシナリオの耐久性のニーズに適応できる。さらに、同社は、ドメインコントローラーに基づく車両ネットワークアーキテクチャも開発し、電力システムの最適化とAI動的省エネを実現し、同様の製品と比較して同じエネルギー消費で走行距離を10%～20%延長できる。

最近、前晨汽車は核聚キャピタル(FUSION CAPITAL)から1億元以上のシリーズB+投資を取得したことを発表した。これは、NIO Capitalから投資を受けた後の今年二回目の資金調達ラウンドである。今回の調達資金は主に新世代商用車iC1のマーケティング、バッテリー交換事業のレイアウト、国内販売チャネルの構築、海外事業拡大に充てると発表している。

乗用車に続いて、商用車は電動化の次の重要なポジションである。現在、国内の新エネルギー乗用車の普及率は30%を超え、商用車は約10%に過ぎず、業界は新エネルギー商用車の普及率は、3年以内に20%に達すると予想している。

世界的な「ダブルカーボン」目標を背景に、あらゆる分野が省エネと排出削減のペースを上げ続けており、商用車分野も例外ではない。排出基準の継続的なアップグレードに加えて、新エネルギー商用車の普及エネと排出削減を達成するための重要なツールの一つであろう。



中国の若者達も「金」投資か？

唯来企業管理咨詢（深圳）有限公司
副総経理
姜 香花

日本・中国専門の進出・撤退案件のエキスパート。現在はクロスボーダーM＆Aも手がけている。日本人、中国人の気持ちを理解したコンサルティングに定評。中国事業再編・M＆Aサービス担当。

今年もあっという間に師走に入りました。中国の旧正月まではまだ時間があるため、日本のような年末の雰囲気はないですが、今年は景気がそれほど良くないので、早めに実家に帰省している人々も増えている印象です。

不動産市場も株式市場もそれほど前向きな要素がないと見られている中、最近話題になっているのは最高値を記録している「金」に若者達の関心度が高かまっていることです。

ちなみに、先日12月4日にニューヨークCOMEXの金先物価格は、過去最高値を更新しました。公開データによりますと、一度は1オンス2,150ドルに達し、金現物価格は同2,146.87ドルまで上昇して、ともに過去最高を記録しました。国際市場の金価格高騰により、中国国内の金の小売価格と金のアクセサリー価格もさらに上昇しました。

中国人の金好きは、過去に記事にしたことがあり、特に「中国のおばさんの金爆買い」は伝説となっています。2013年に金の価格が大暴落した時に、金を特に好む中国人おばさん達は、全国各地の金製品売り場で争奪戦を繰り広げました。爆買いが開始されてから一カ月も経たないうちに、中国の各大手デパートの金製品や銀行の金のインゴットが売り切れるほどでした。

中国において金の買取は、投資よりも中老年層が金融商品の知識も分析も売買に詳しくないので、単純に金のアクセサリーか金塊を保有して、子供達に価値あるものとして残してあげるという発想があります。また、金は大昔から万が一紙幣が使えなくなった時にも流通価値がある貴重品とされてきました。「純金を持っていれば、安心だ」というのが年寄り達の素朴な考え方だったかも知れません。

それが、最近の20代、30代の若者達は、ネット世代に生まれていることから、情報源も多く、学習能力も高いことから、決して十分は資金源が確保されていない中でも、株式等の金融商品投資以外にも、手軽く買える金に関する投資・買い溜めが流行っているようです。SNS上も若者達による金投資に関する情報交換ができる場が多く、業界でも若者達が購入しやすいサイズのアクセサリーや商品を次々と出しています。

若者達は、銀行や専門店舗に行く伝統的な購入方法でなく、ネットで購入してる比率も年々上がっています。

また、最近の中国の花嫁達もダイヤモンド指輪より、金のアクセサリーを好む傾向が社会現象になっています。

自分のポケットマネーで金を購入している多くの若者は、本格的な投資が目的ではないため、価額の上昇下落による損益に対して、それほど神経質になっていません。若者にとっての「金」は、確実なものをつかむための消費行動であり、不確実性要素が多い現実に直面する現代からの避難の試みかも知れません。

撮影：MICS 編集部

深圳未来創新服務中心
MIRAI Innovation Center Shenzhen
深圳市南山区粤海街道海天二路 19 号盈峰中心ビル 2301
TEL:86-135-3089-3085
https://micsz.jp/