

アリババグループ CEO が語る絶好調の 2019 年と新型コロナウイルスというブラックスワン

➤ 解説：

アリババグループは 2019 年も好業績で終えた。主力の EC 事業に加え、物流やクラウド、実店舗での小売などの新規事業も順調に成長している。その最中に迎えた新型コロナウイルスというアクシデントにどう立ち向かい、どのような社会的責任を果たしているかについて、ダニエル・チャン CEO が電話会議で語った全文を紹介する。



写真はアリババグループ 会長兼 CEO の張勇（ダニエル・チャン）

2020 年 2 月 13 日、アリババグループは [2020 年度第 3 四半期（2019 年 10 月-12 月）の四半期決算](#)を発表しました。以下は電話会議形式で行われた投資家向け決算説明会における、アリババグループ会長兼 CEO の張勇（ダニエル・チャン）の発言全文です。

目次

- ・好業績で締めくくった 2019 年
- ・クラウド、物流も高成長
- ・新型コロナウイルスに対する取り組み、ビジネスへの影響
- ・新型コロナウイルスがアリババに与えた課題とチャンス

好業績で締めくくった 2019 年

この四半期は大変素晴らしい業績をあげました。さらに、アリババグループにとって重要な 3 つのイベントもありました。11 回目となった[天猫ダブルイレブンショッピングフェスティバル](#)（毎年 11 月 11 日の独身の日で開催する中国最大のセール）の成功、[香港上場](#)、そしてアリババ技術委員会主席の王堅博士が民間企業の代表としては初めて中国工程院院士（中国トップのサイエンティストに送られる称号）に選ばれたことです。

一方で、年初から始まった新たな四半期では、他のすべての中国企業と同じく、新型コロナウイルス肺炎というブラックスワンの事件（ブラックスワンとは黒い白鳥のこと。予測不可能なほど低確率でしか発生しないがひとたび起きれば破壊的な事象を引き起こすものをブラックスワンと呼ぶ）に直面しています。新型コロナウイルス感染症は猛烈な勢いで広がり、中国経済、世界経済に甚大な影響を与えております。アリババの各種事業に対するチャレンジとなることは間違いありません。ただし、この状況は新たな歴史的チャンスをもたらすものとなります。新型コロナウイルス感染症の影響について申し上げる前に、まず 2020 年度第 3 四半期の業績について振り返りましょう。

[中国商務部の統計](#)によると、2019 年の消費財小売総額は前年比 8%増の 41 兆 2,000 億元（約 618 兆円*）に達しました。（中国の 2019 年の経済成長率 6.1%のうち、）消費による経済成長は 3.5 ポイントです。つまり、経済成長率の 57.8%が消費によるものです。また、消費財小売総額のうち、実物商品のネット通販販売額は前年比 19.5%増の 8.5 兆元（約 128 兆円*）でした。これらの数字からわかるとおり、**消費こそが中国経済成長の主動力であり、ネット通販（EC）は消費成長の支柱です。**

2019 年 10 月～12 月の四半期に限っても、アリババグループの小売プラットフォームは GMV（流通総額）、ユーザー数ともに高成長を記録しました。2019 年末時点で AAC（Annual Active Consumer、年間アクティブユーザー数）は 7 億 1100 万人、前四半期から 1800 万人の増加です。新規 AAC の 60%超は低成長地域のユーザーです。また、モバイルの MAU（月間アクティブユーザー数）は 8 億 2400 万人と、前四半期から 3900 万人の増加です。

注目すべきは、**DAU（デイリーアクティブユーザー）の伸びのペースが MAU を上回っている点です。これはユーザーの参加度、購買頻度の上昇を示す数字**であり、アリババグループの C to C マーケットプレイスである[タオバオ（淘宝）](#)の消費者ロイヤリティが世界トップである証左です。B to C マーケットプレイスの[天猫（T モール）](#)では、実物商品の GMV が 24%の成長となりました。大手ブランドメーカーにとって、中国における最良の消費者との交流、販売プラットフォームという地位がさらに確固たるものとなりました。

クラウド、物流も高成長

11 回目となる天猫ダブルイレブンでは、[2684 億人民元（約 4.2 兆円）](#) という GMV の新記録を樹立しました。ブラックフライデー、サイバーマンデーという米国二大セールの合計取引額の 2.3 倍もの金額です。アリババのデジタル・エコシステム（経済圏）の力、中国の旺盛な消費力と巨大な潜在能力を示すものです。**たんに取引額が増えただけではありません。多くの企業が天猫ダブルイレブンを新規ユーザー獲得の場、新商品と新ジャンルを発表するチャンスとして活用しています。**

パートナー企業の活躍をまとめましょう。計 15 のブランドが売上 10 億元（約 150 億円）を突破しています。また、215 のハイエンド・ブランドがダブルイレブンで新商品、新ジャンルを発表しました。そして 12 万のショップが累計 1 億人超の新規顧客を獲得しました。

アリババグループのグローバル化戦略にも、すばらしい進展がありました。**海外市場におけるユーザー、企業獲得が順調です。**東南アジアの EC（電子商取引）プラットフォームの[ラザダ（Lazada）](#)、中国企業が海外ユーザー向けに販売する越境 EC プラットフォームの[アリエクスプレス（AliExpress）](#) は、ともに高成長を記録しました。

2020 年度第 3 四半期、ラザダの受注数は前年同期比 97%増を記録しています。アリエクスプレスの DAU は 56%もの増加です。海外から中国向けに販売する越境 EC プラットフォームの[天猫国際（T モール・グローバル）](#) の GMV は 45%増を達成し、越境 EC 市場のリーダーの座を揺るぎないものとしています。保税輸入物流スキームの改善に伴い、お客様による注文から商品到着までの平均時間は 2.78 日、すなわち前年比で 10%の短縮となりました。

アリババグループの物流ソリューション企業[ツアイニャオ（菜鸟）](#) も好調です。2019 年の天猫ダブルイレブンでは、[12 億 9000 万個](#)もの宅配便の配送をサポートしました。ツアイニャオの改善と物流パートナーの努力により、うち 9 億 6000 万個は注文から 1 週間以内に配送されています。この比率は前年比 30%の上昇です。天猫ダブルイレブンの配送では、末端の配送サービス拠点であるツアイニャオ・ステーションの宅配便取り扱い量が前年同期比 88%の増加となりました。

なお、2019 年 11 月にアリババグループは 233 億元（約 3500 億円）を投じて、[ツアイニャオ株を追加取得](#)し、持ち株比率を 51%から 63%にまで引き上げました。**この投資はスマート物流のネットワーク建設をデジタルビジネスの重要なインフラとして位置づける、アリババグループの決意と約束を示すものです。**

[アリババクラウド](#)は前年同期比 62%の成長です。この四半期に二つの重要なマイルストーンを達成しました。第一のマイルストーンは**四半期売上高の初の 100 億元（約 1500 億円*）突破**です。そして、第二は**アリババグループ EC 事業の中核システムのパブリッククラウドへの移行**です。天猫ダブルイレブンでは、パブリッククラウドの設備とテクノロジーによって、ピーク時には[毎秒 54 万 4000 件](#)ものトランザクションを処理しました。24 時間に処理したデータ量は 970 ペタバイトに達しています。さらにのべ 60 億回ものネットワーク攻撃にも持ちこたえました。中核システムのパブリッククラウドへの移行は重要な転換点です。アリババの運営効率をさらに高めるだけでなく、今後さらに多くのクライアントが我々のパブリッククラウドを採用する契機となるでしょう。

※関連資料：

[アリババクラウド、2019 天猫ダブルイレブンにおいて 68 秒間で 10 億米ドルの取引処理を実現](#)

新型コロナウイルス感染症に対する取り組み、ビジネスへの影響

さて、ここからは新型コロナウイルス感染症に関するお話を致しましょう。アリババが担った**社会的責任（CSR）、中小企業向けの支援計画、新型コロナウイルス感染症がアリババの各事業に与えたチャレンジと新たなチャンス**、この 3 点についてお話しします。

第一に**社会的責任**について。新型コロナウイルス感染症の流行後、アリババは柔軟にワークフローを改定し、自社の先進的なテクノロジーを活用したリモートワークによって、従業員の感染予防に努めました。その一方で、デジタル・エコシステムのビジネスとテクノロジーの力を結集し、被害が深刻な地域への物資の支援や生活保障という形で社会的責任を果たしています。

この貢献について説明いたしましょう。まず、新型コロナウイルス感染症の流行初期ですが、我々は[医療物資調達プラットフォーム](#)を開設し、**全世界から医療資源を購入しました**。現在（2 月 13 日）までに 4 億 6800 万元（約 70 億円）を投じて 4000 万件もの物資を確保し、武漢市をはじめとする肺炎流行地域に送りました。さらに[ツァイニャオは世界の物流企業と協力し、武漢に最優先で物資を届けるグリーンルート](#)を構築しました。現在までに 2600 万件もの医療物資が送られています。

続いて、肺炎流行地に住む方が日常生活を維持できるよう尽力しました。新型生鮮スーパーのフーマーは「休まない、値上げしない、品切れさせない」をキャッチコピーに、食品及び生活必需品の確保に努めています。特に武漢市にある 18 店舗では通常営業を続けることで、現地住民の生活物資の供給ルートとなりました。また、フーマーと出前代行サービスのウーラマ、さらにレストランなどのパートナー企業と連携し、**武漢市の病院や救援医療隊に朝昼晩の食事と生活物資を送っています**。

最後に、**テクノロジーを活用した肺炎対策**です。アリババグループの研究機関である[達摩院（DAMO アカデミー）](#)は、政府及び防疫機関向けに無料で、AI 電話自動コールサービスを提供しました。感染が危惧される重点対象群に対する電話アンケートや、自動音声による情報提供などの音声サービスを提供しました。グループウェアの[DingTalk（ディントーク）](#)は会社員向けの健康タイムカード機能をリリースしています。健康タイムカード機能は、現時点の統計では日に 1 億 5000 万回以上も活用されています。

こうした社会貢献に続き、二番目にお伝えしたいのは、**中小企業に対する支援**です。アリババグループの金融関連企業である[アントフィナンシャル](#)と共同で、アリババのプラットフォームを活用する企業の運営費用の減免、低金利または無利子での融資、配達員への補助金支給、臨時的な雇用シェアリング、リモートワーク支援などのデジタルサービスの提供など、[20 項目もの支援](#)を提供しています。**パートナー企業とともに困難を乗り越えなければなりません。我々は中小企業の生存、成長をサポートします。**

新型コロナ感染症がアリババに与えた課題とチャンス

そして三番目に、状況が急速に変化するなかで、**アリババの各事業が直面している課題とチャンス**についてお話ししましょう。

・EC（電子商取引）

旧正月明けには、経済活動再開の遅れ、物流ネットワークの寸断という問題に直面しました。2 月 13 日現在はネガティブな影響が多かったとまとめられます。

・フーマー生鮮スーパー

多くの消費者がネットで食品を購入するようになったため、タオバオアプリから生鮮食品を販売する淘鮮達などの業務にはプラスとなりました。生鮮食品や生活必需品の購入が多く、客単価が大幅に上昇しています。ただし配送能力の限界から、受注量は全面的な回復にはいたっていません。

・ローカルサービス

飲食店検索や出前代行サービスは前年同期から大きく落ち込みました。飲食店の多くが正常な運営に復帰していないためです。ただし、日常品のネット購入と配送は大幅に増えています。

・旅行サービス

旅行予約サービスの[フリギー（飛猪）](#)は膨大な数の飛行機チケット、ホテル、レジャーの予約キャンセルに直面しました。国家の政策に従い、無条件での無料キャンセルを認めています。

・DingTalk

爆発的な成長のチャンスを得ました。リモートワーク、遠隔授業を支援しています。DAU 及び導入した企業・組織数はいずれも過去最高を更新しました。

※関連：[アリババ、大規模なオンライン・コミュニケーションをサポートする DingTalk Lite を発表。日本やマレーシア、シンガポール、香港、マカオ向けに開発された Lite 版アプリ](#)

肺炎の影響は今後も続きます。情勢の変化を捉え、業務に対する影響を性格に評価し、必要な経営対策を打っていきます。「あらゆるビジネスの可能性を広げる力になる」(To make it easy to do business anywhere) が我々の使命です。この使命を堅持できるかが試されているのです。あらゆる企業とともに難関を乗り越えます。ユーザーを助け、全社会の肺炎対策により多くの貢献を行います。

17 年前の SARS は EC が大きく発展する契機となりました。巨大災害は常に新たな歴史的チャンスを内包しているものです。今回の肺炎において、ますます多くの消費者がデジタル化された生活スタイル、ワークスタイルを選び、なじんでいくと見ています。中国経済と社会のデジタル化の未来に我々は楽観的です。アリババグループの長期的な発展のために堅固な基盤を築けるよう、準備を怠らないように努めています。

*1 元=15 円で換算

※関連資料

[阿里巴巴集團公佈 2019 年 12 月底止季度業績](#)

[阿里巴巴集團董事會主席兼首席執行官張勇的業績電話會議發言](#)

[ALIBABA GROUP REPORTS DECEMBER 2019 QUARTER EARNINGS](#)

[DANIEL ZHANG ON ALIBABA'S MILESTONES, CHALLENGES & OPPORTUNITIES](#)

[アリババグループ、2019 年 10-12 月期の決算を発表、売上高が前年同期比 38%増](#)

[アリババグループ 会長兼 CEO ダニエル・チャンの投資家に向けた手紙](#)