

## ハロハロアライアンスのサービスリスト

日本の洗練されたITサービスを相互に連携し、利便性の高いサービスへと昇華します。

## Halo Halo Bank

○ショッピングクレジット  
○外国人向け住宅ローン

## Halo Halo Partner

○出会いと結婚の仲介

## Halo Halo Finance

○各種ローンサービス提供  
○キャッシング  
○カーローン

## Halo Halo School

○学校紹介  
○オンラインスクール運営  
○各種資格検定の提供

## Halo Halo Assets

○富裕層コンサルティング  
○富裕層アセットマネジメント  
○富裕層マーケティング

## Halo Halo Game

○オンラインゲーム  
(PC・ラップトップ・タブ・スマホ)

## Halo Halo Life

○損害保険  
○生命保険

## Halo Halo Soft

○アプリのダウンロード販売  
○ビデオ・音楽のダウンロード販売  
(PC・ラップトップ・タブ・スマホ)

## Halo Halo Mall

○オンラインショッピングモール

## Halo Halo Book

○本のダウンロード販売

## Halo Halo Town

○飲食店・一般サービス店舗紹介  
○クーポン販売  
○出前サービス提供

## Halo Halo Business

○マーケティング  
○コンサルティング

## Halo Halo Job

○企業サービス紹介  
○ビジネスマッチング  
○求人情報サービス

## GMO CLOUD Pangalan.com

○ドメイン転送  
○ホームページ制作

## Halo Halo Car

○新車・中古車の売買と仲介

## Pixiv Philippines

○イラストのコミュニケーションサイト

## Halo Halo Home

○新築・中古コンドミニアムの  
売買・賃貸とその仲介  
○土地売買と仲介

## team Lab Philippines

○「学ぶ！未来の遊園地」などを展開

## Halo Halo Travel

○ホテル宿泊・航空券の斡旋  
○ツアー催行  
○ビザ取得代行

## MOVIE STARS CAFE

○映画をテーマとした  
エンターテインメントレストラン

フィリピンという国の可能性  
そもそもなぜフィリピンなのか。ハロハロインクの代表を務める岡田泰成氏はその理由をこう説明する。「フィリピンに来る前は、何も知らないのにもかかわらず、勝手に危険な国というイメージを持っていました。しかし実際に来ると、日本では核家族化という形で放棄された温かな家族ぐるみの生活がいまも息づいています。アジアでナンバー1の出生率と高い人口増加率もあって、町には子供達が多く、とても躍動感があったのです。また、国民の約1割が海外に出稼ぎに行くというところもあり、フィリピンをハブに彼らを通じて世界中に情報が伝播

ハロハロアライアンスの考え  
ハロハロインクの事業への取り組みを紹介する上でキーワードになるのが「アライアンス」という形態だ。これは、異業種と一緒に組んで提携することを意味し、一つの企業がトップに立ってピラミッド型のグループを組むのではなく、お互いにフラットな連携・提携しながら全体のソリューションを拡大していくという考え方である。ハロハロ

インクに出資するしないにかかわらず、連携・提携することでシナジー効果を生むことができるのならば、一緒に手を組んでお互いにメリットを生み出そうというのだ。「デザインの世界で例えると、赤色と緑色を並べるとコンフリクションを起こしてハレーションしてしまう。でもその間に一本、白や黒、グレーなどの無彩色のラインを入れると全体が調和するのです。アライアンスにおいて、ハロハロインクの役割もこの無彩色のラインと同じ。周りには本場に能力の高い方達が集まってくれているので、繋ぎ役に徹して彼らを支えているだけなのです」と、アライアンスにおけるハロハロインクの立ち位置を岡田氏は説明する。

## アライアンスの取り組み

ハロハロアライアンスの中で運営されているサービスの一例を紹介すると、集客系ソリューションとしてハロハロインクが手掛ける「ハロハロモール」「ハロハロタウン」「ハロハロジョブ」の3つのサイトがあることは前述の通り。ページビューでは現在、月におよそ3000万から4000万に及ぶ。基本コンテンツは登録企業に対して無料で提供することを基本とし、プラスアルファのサービスを有料化にすることで収益を上げることが基本戦略となっている。とは言え、これらのサイトの一番の目的は登録会員を集めること。ハロハロインクではハロハロメンバーと呼ばれる会員500万人の確保を目標に掲げている。

2014年10月から事業を開始したハロハロホームは、コンドミニアムの売買と賃貸の仲介をする会社。東京でセミナーを実施し、興味を持った投資家をハロハロトラベルという旅

フィリピンと日本の架け橋に  
ハロハロインクが手掛ける「アライアンス」

登録店舗数は約8000、商品数は20万点にも及ぶインターネットショッピングモール「Halo Halo Mall (ハロハロモール)」。このフィリピン最大級のモールを運営するのが、日系企業であることをご存知だろうか。高いIT技術をもった複数の企業がアライアンスという形態で緩やかに結びつき、そして市場への早期浸透を図って協業する——。その目指すところは企業の利潤追求にとどまることはない。



オフィスが入るマカティのエンタープライズセンター。



## ハロハロインクのスタンス

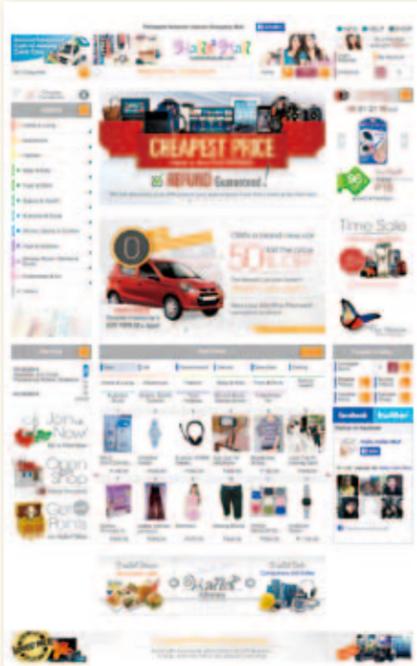
「タガログ語で「ハロハロ」とは「混ぜこぜにする」を意味し、フィリピンを代表するデザートとして親しまれている。かき氷とミルクをベースとしたデザートには、フルーツのほか、豆や芋類、ゼリーやアイスクリーム、タピオカやゼリーなど、たくさんの食材が用いられ、食材が混ざり合うことで生まれる絶妙なバランスの取れた味わいが人気を博している。

異なる食材がそれぞれの持ち味を引き出し、引き立て合うハロハロのように、業種の異なる様々な企業が手を結ぶことで相乗効果を生み出し、より高い次元のサービスを展開できるのではないかと。そんな発想でフィリピンを舞台に事業を展開するのが「ハロハロインク」である。創業は2012年。わずか3年のうちにインターネットショッピングモール「ハロハロモール」をフィリピン最大級の規模にまで発展させ、飲食店を中心とした店のサービスを紹介する「ハロハロタウン」、企業紹介と求人情報を網羅した「ハロハロジョブ」と、小売店、サービス業、企業のインデックスサイトを次々と構築してきた。年間ユニークユーザーは延べ700万にもものぼり、そういったサイトをフィリピンという海外で日系企業が手掛けているということ自体、驚かされる。

ハロハロインクのマネージングディレクターを務めるラファエル・ラヴァゴーさん。日本語も達者で社内のまとめ役として手腕を発揮する。

## ハロハロインク3つの集客系サイト

**Hallo<sup>2</sup>Mall**  
hallohallomall.com



- サービス内容：インターネットショッピングモール。テナント店による商品販売を主軸とするB to B to C型。
- グランドオープン：2012年4月1日
- テナント数：約8,000店
- 商品数：約200,000点
- 会員数：約160,000名
- 月間ページビュー：約2,000万PV

**Hallo<sup>2</sup>Town**  
hallohallotown.com



- サービス内容：フィリピンの飲食店、美容室、エステティックサロン、アミューズメントスポット、スクール情報を網羅したインデックス型の総合ポータルサイト。
- グランドオープン：2013年10月1日
- テナント数：約10,000店
- メニュー数：約100,000メニュー

**Hallo<sup>2</sup>Job**  
hallohallojob.com



- サービス内容：フィリピン初の完全無料求人と企業インデックスを融合させたサービスサイト。
- グランドオープン：2014年4月1日
- 登録企業数：約10,000社

は1時間ごとに1%ずつ価格が下がるというもの。時間が経過する程に安くなるもの、在庫が1つのためにどのタイミングで購入するのが良いか、ゲーム感覚でネットショッピングが楽しめる工夫がなされている。一方、登録店舗側は在庫処分やセールスプロモーションの一貫としてこの仕組みを積極的に活用している。

レストランや美容室、エステティックサロンなど、サービス業のインデックスサイトとなるのが「ハロハロタウン」だ。インデックス機能のほか、予約やレビュー、割引クーポン、デリバリー、アフターエイトのサービスが組み合わさっており、豊富な検索絞込機能で消費者の欲しい情報へ簡単にアクセスできるのが特徴となっている。フィリピンは観光立国を目指していることから市町村とも提携し、現在の登録数1万店舗が今後より増加するものと期待されている。

事実上、失業率が30%近いと言われているフィリピンにおいて、企業PRの促進と求人活動の活性化を図る目的で構築されたのが「ハロハロジョブ」である。独自のホームページを構築できない企業はここをセールスプロモーションの場として活用することもできる。

ハロハロジョブは官民連携を重要視しており、2015年2月には雇用労働省とも正式調印した。国の求人情報誌とお互いに連携することで、データ登録企業数を20万社くらいまで増やすことを視野に入れている。

## 登録会員数獲得のしかけ

ハロハロインクが運営する3つの集客系サイト「ハロハロモール」「ハロハロタウン」「ハロハロジョブ」。それぞれはフィリピンの小売店、サービス業、企業のインデックスとなり、膨大な量の情報が網羅されている。わずか3年で月間ページビュー(PV)がトータル3000万から4000万という規模に至るまで成長した秘密はどこにあるのか。それぞれのサイトの仕組みを紹介する。



雇用労働省 (DOLE) とハロハロジョブの調印式の様子。同サイトの運営を国が後押しすることになった。

**速報** 日本商品に特化したプレミアムセレクトショップ  
クールジャパンフランチャイズチェーン

120店舗2015年10月より順次オープン

まだ海外に紹介・進出されていない日本の誇るべき商品をプロデュースして販売するセレクトショップを、メトロマニラ2,200万人の市場へ2015年10月から2017年3月にかけて120店、順次オープンするクールジャパンプロジェクトを開始。現在、出品を希望する企業を募集中。



様々なオリジナルコンテンツを開発

ハロハロインクのメインサービスである「ハロハロモール」。月間ページビューが2000万を超えるフィリピン最大級のインターネットショッピングモールだ。テナント店による商品販売を主軸に、電化製品やファッション、食料品などとカテゴリー分けがされ、商品数で約20万点(登録店舗数約8000)が購入できる。

人気の商品や売れ筋の商品をフィリピン国内でも安く購入できるように価格保証が付くほか、同サイトを差別化するために用いられているのが、カウントダウンディスプレイセルだ。これ

行代理店を通してフィリピンへ引き、契約して販売するという事業形態を取っている。実績としておよそ月に20から30のコンドミニアムを販売している。また、ハロハロカーは新車・中古車の売買と仲介を手掛ける会社。こちらの実績も月200台ほどを販売するなど、これら2つの事業は収益系ソリューションとしての役割を担っている。

今後の展望

ハロハロインクは2015年1月、東京で開催された「クールジャパンビジネスマッチング」でグランプリを獲得した。これは国内外に対して優れた技術や製品、サービスを持つ企業の

販路拡大を支援することを目的としたプレゼンテーション大会である。この大会でグランプリ獲得を皮切りに、今後は、ビジネスや人的な交流を図ることを目的として、日本の文化をフィリピンに紹介する大型プロジェクトを進めるとしている。フィリピンと日本の架け橋になることを買ってやうというのだ。「我々ハロハロインクは、IT技術を駆使してソフト面でのネットワーク組織を繋ぎ、国全体をサポートしていくことができれば」と抱負を語る岡田氏。ハロハロインクは、ITの取り組みが、今後どんな社会をフィリピンと日本にもたらすか、期待して見守りたい。



## Information

## Hallohallo Inc.

資本金:2億8,000万円 社員数:330名  
11F Tower1, The Enterprise Center, 6766 Ayala Ave., Makati  
TEL +63-2-810-1500 info@hallohallo.ph http://www.hallohallo.ph  
[東京オフィス] TEL 03-6257-3026