

中堅中小企業の中国市場開拓戦略

1) 概要

- ・ 営業利益 = 売上高 - 総営業コスト

このうち、コスト削減は人件費削減を含め、限界に来ているので、売り上げを伸ばす算段をすべし。

- ・ 売り上げを伸ばすには、国内と海外に市場があるが、第一に国内での方法を考えよ。やむを得ずに海外進出を考える場合のリスクには：

言語、通貨、法律、製造基準、会計基準が日本とは違う事を最初に考えよ。

- ・ 海外進出を計画する場合に気をつけること：

4・5年先までの Cashflow を数値化する事が必要。

進出先として考えるには、“人口が多い→消費者が多い→労働力が豊富” というコンセプトが必要である。

これらに該当する国が最適であるが、中国とインドがそれに当てはまる。

一番良いのは、日本に居ながらにして、海外の会社に来てもらうのがベスト。

その為には、その会社の製品が「独自の技術」をもっている事→

「マニュアル化出来ない技術」或いは「似て非なるもの」を持つ事が必要である。

- ・ ものづくり奴隷大国にならない為には、アメリカのようにエネルギーと原材料を抑えてしまう政策が必要であり、中国も追附中。

2) 中国とは

- ・ 国連の安全保障理事会の常任理事国であり外交が強く、核を有している軍事大国である。

- ・ 政治的には社会主義国であるが、WTO加盟後は市場経済が効果を上げており、2009年GDPで世界3位、外貨準備高で世界1位。2010年には日本を抜いて、GDP世界2位が確実である。

- ・中国は一つではない。広大すぎるので、中国内のどの地域かのターゲットを絞るべし。と同時に、世界の中での中国を見る事も必要。
- ・どの地域の進出するかは、候補地を数箇所挙げて、候補地間で相対比較をする事。絶対比較はすべきでない。比較する要素として、人材・資金調達・物流・市場・原材料調達・研究開発などはどうかという事。
- ・中国の今後の有望産業は、脱化石エネルギー関連・高速道路・高速鉄道・核エネルギー関連
- ・政府として、資源外交を展開している。特にアフリカ諸国に対して。資源が発見出来れば、道路や港を無償で作ると約束し、実際に発掘されれば、生産工場を作って資源独占を狙う。
- ・同じような事はミャンマーとラオスに対しても行なっている。アフリカからの資源をミャンマー港で降ろし、ミャンマーと接している雲南省まで高速道路を整備し、雲南省から内陸の四川省や貴州省に運ぶ。雲南省からラオスを経由し、タイのバンコクまで高速道路を開通させる。(これはタクシン派時代の計画で、現在はタイの騒乱で一次中止になっているが、落ち着けば工事再開する) 開通すれば、バンコクで自動車部品を生産し、ラオス・雲南省を経由して、中国の自動車会社に部品を供給する。

中国進出する場合も、どの地域に？どんな製品を？どのように？などを検討する場合に、中国政府の外交方針、経済政策等を注意深く読み取る必要があります。

3) 日中韓2020ビジョンに関して：

- ・6月に済州島で開催されたこの会議の目的は、東アジアに共存共栄の共栄圏を作るためには、北朝鮮をソフトランディングさせる事が必要であり、その方法が議題になった。

- ・中国は政治・経済までは良いが、軍事まで共栄圏を作ると欧米から目を付けられるので、事務局は韓国に設置せざるを得なくなった。
- ・共栄圏を作るために、三江平原・東北3省の開発が推進されている。
黒龍江省、遼寧省、吉林省
現在 「農墾」という言葉が作られ、日本語では屯田兵であるが、米の生産を増やし、北朝鮮に援助輸送する。
吉林では化学産業を振興し、長春では自動車工業を振興する。
- ・物流は韓国が担当するが、釜山から北朝鮮の羅津・先峰を通過してウラジオストック・ナホトカを経由して東北3省に鉄道建設。
- ・ソ連のイルクーツクからモンゴルのウランバートルを通り、天津までの鉄道を開通させる。
別のルートではロシアから満州里を通過して、大連までの物流を完成させ、原木をロシアから運び、モンゴルで二次加工を行ない、大連から輸出にする。

4) 人民元について

- ・人民元は2005年7月の人民元の初の切り上げ時を基準にして、その変動率を元高・元安の基準にしている。
最近では約20%人民元高になっており、25%まではこのままで行くのではないか。
- ・政治的にはイスラエルがイランを攻撃したいと考えているが、その場合中国はイランに協力する。そのなった場合は欧州からの元切り上げ要求が更に強くなるので、中国としては自嘲気味にしている。
- ・貿易では建値を人民元にする事を政府として推進しており、東南アジアやアフリカ諸国に要求している。

- ・ 人民元切り上げにより、日本企業の現地生産工場からの(日本の親会社等への)輸出では不利になるが、中国への輸出では有利になるなど、その企業の業務形態によって、不利と有利が決まる。
- ・ 講師としてはもっと人民元高になれば、日本への中国製品の価格が高くなるので、日本国内産業を保護するためにも歓迎するとの見解。

5) 中国との取引きに関して

- ・ 中国は日本以上に法事国家であるので、何か問題があると裁判等の法律に頼る傾向が強いし、中国人は日本人以上に法律に詳しくて明るい事を認識しておくべき。そのために日本の会社が中国と契約する時は、契約書を弁護士なりに確認してもらい、抜け目がないようにすべき。
- ・ 中国は日本企業の技術やノウハウやのれんを欲しがっている。ここがアメリカのハゲタカとは違い、良心的である。
自社に優れた技術があれば、自社で中国に進出するよりも、中国企業に会社を買って貰い、製品を中国に出荷するのも一つの優れた会社方針である。
- ・ 中国に進出するには、単独ではなくて、スイス・シンガポール・香港のエージェント（代理店）を使うべきである。
これらの国の代理店となるべき会社は常に日本や中国の市場を研究・調査しており頼りになる。

以上

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
このレポートの著作権は田中正昭に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤まりの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行なう権利を有します。

【その他】

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤まり、不正解な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。