

**週刊メール情報
厳選・中国ビジネス**

中国最大級のプロ集団「土業・net」による日系企業支援

「土業・net」メールマガジン

内田総研・Group (投資顧問・会計服務・ネットワーク)

●中国税務・法務・会計支援 ●日本企業の中国進出支援 ●日本商品の中国での販売支援 ●中国医療ビジネス支援 ●ネット販売支援

中日韓のスマートフォン、世界で競合 華為 8000 万台、聯想 7000 万台を計画

■ 中日韓のスマートフォン、世界で競合

中国スマートフォンメーカーの 2014 年の世界販売台数は前年の 2.5 倍となった。今、世界のスマートフォン市場では韓国のサムスンと米国のアップルに続く世界 3 位の座を巡る争奪戦が繰り広げられている。スマートフォンの 2014 年の世界需要は 20% の伸びとなる見通しで、競争は更に激しさを増している。

「華為」は 8000 万台目標

世界のスマートフォン市場で現在 3 位につける華為技術は、2014 年の販売目標を 13 年より 50% 多い 8000 万台に設定、6.1 インチの大画面モデルを中心に、欧州や中東などの市場で販売を拡大している。2013 年 7~9 月の華為の販売シェアは 4.8%、中国の聯想集団、韓国の LG エレクトロニクス、「酷派」ブランドを保有する中国宇龍計算機通信公司是シェア 4% を巡って競争を展開している。華為は「優位性が際立つ 3 位」を目指し、将来的には 1 位を獲得したいとしている。

「聯想」7000 万台、「酷派」は 6000 万台

聯想は 7000 万台の販売を目指している。2013 年の同社の販売台数は約 5000 万台、14 年はこれまで発展が遅かった欧州や東南アジア市場に力を入れる。酷派は 2014 年の販売台数を 13 年より 5 割多い 6000 万台にする方針。米ラスベガスで行われた家電見本市「国際コンシューマー・エレクトロニクス・ショー(CES)」で、同社は海外市場向けに開発した 5 モデルを展示した。価格を 60~200 米ドルの低価格に設定し、市場シェアを広げる方針だという。

「中興通訊」、「ソニー」は 6000 万台を計画

シェア約 3% の中興通訊(ZTE)は米国プロバスケットボールリーグ(NBA)と広告面の協力を展開。「着用型端末」として、腕時計型のモデルを売り出している。同社は、14 年は 50% 増の 6000 万台を計画している。日本企業では、ソニーが北米と中国に進出し、2014 年度の販売台数を 13 年度の 4200 万台から約 6000 万台に増やす目標だという。

■ 中国の各種LNG事業、続々操業開始

コンサルティング会社ICIS(安迅思)の統計データによると、中国 2013 年の国産液化天然ガス(LNG)の出荷価格は、2012 年に比べ 1 トン当たり 500 元近く値上がりしており、全体的に売り手市場の特徴を示している。これにより、国産LNGサプライヤーの 2013 年の収益水準はいずれも 2012 年を上回っている。高い収益水準に後押しされ、2014 年は多くの国産LNGプロジェクトが操業を始めるとしており、総生産能力は 1 日当たり 6000 万立方メートルを超える見込みだという。LNG の供給量の急激な増加はLNG 関連の川下産業の発展を促進すると見られているが、LNG の販売利益を押し下げる可能性も出てきている。全体的に言えば、2014 年は中国LNG 市場の過渡期となり、市場は徐々に成熟する見通しだという。

■ 中国、高額消費急減・大衆消費発展

中国商務部によると、中央八項規定を施行してから、「高額消費が大幅に減少し、大衆消費が急速に成長し、消費構造が改善された」という。昨年中国消費市場には次の大きな変化が生じ、高額消費が大幅に減少、2013 年の全国一定額以上の飲食業の収入が 14.7% 減となっている。また中国商務部が 2013 年にモニタリングを実施した 11 種の高級白酒の販売量は 7.2% 減となった。一方、2013 年 1~11 月の排出量 3.0L 以上の自動車の販売台数は 20.7% 減となっている。一部の高級ブランドの販売を中心とする流通企業の売上高も大幅に減少し、高額小売・飲食業の商品券の発行量も大幅に減少した。一方で、大衆消費が急速に成長し、一部の大衆化飲食業は市場調整の商機をつかみ、売上高を急速に伸ばしている。国内の自動車販売のうち、排出量が 1.0~1.6L の乗用車の販売台数は 21.4% 増となり、増加率が前年比 10.8 ポイント増となった。この変化は理性的な回帰、構造面の改善であり、消費の持続的かつ安定的な増加だと歓迎されている。

**週刊メール情報
厳選・中国ビジネス**

中国最大級のプロ集団「土業・net」による日系企業支援

「土業・net」メールマガジン

内田総研・Group (投資顧問・会計サービス・ネットワーク)

●中国税務・法務・会計支援 ●日本企業の中国進出支援 ●日本商品の中国での販売支援 ●中国医療ビジネス支援 ●ネット販売支援

■ 中国の自動車市場、低成長予想に

中国自動車工業協会は、今年の中国自動車市場の成長率を10%未満と予想した。各社の2013年の業績が相次いで発表される中、各大手自動車メーカーは2014年の戦いに向け準備を開始している。自動車専門サイトの蓋世汽车网が23社の主要自動車メーカーを対象に実施した調査結果によると、昨年は7割のメーカーが生産・販売目標を達成したという。しかし自動車各社の2004年度の生産・販売計画は、大幅引き締め傾向に傾いているという。

昨年の販売実績

昨年の合併ブランドの販売は、日本車の生産・販売台数の増加率が微減したのを除き、各メーカーはそれぞれ成長を実現した。そのうち米国車の増加率が最高となり、昨年の最大の勝者になった。上海GMは昨年、前年比13.1%増の154万2600台の販売台数で1位になり、目標達成率が105%に達した。長安フォードは39.33%増の68万2700台を販売し、噂されていた64万台という販売目標に基づき計算すると、目標達成率は106%に達している。上海VWと一汽VWはそれぞれ152万5000台・151万2900台の販売台数を記録し、目標達成率は101.7%・100.8%となった。神龍汽車の2013年の販売台数は44%増の55万台で、55万台という当初目標と完全に一致した。

今年の販売目標は下方修正

中国の自動車各社は昨年の好成績とは裏腹に、今年、生産・販売計画を大幅に引き締めている。上海GMの通年の目標は3%増の160万台のみで、長安フォードは15.7%増の79万台となった。神龍汽車は今年、「3年倍增計画」の推進を加速し、18%増の65万台という新たな目標を設定している。各大手合併メーカーが発表した計画を見ると、今年の目標はいずれも昨年より引き上げられてはいるが、増加率は大幅に低下している。欧米の各大手合併メーカーは、今年、販売目標はこれまでを上回るものだが、同時に自動車市場の低成長に備えていると、慎重になっている。一方、日本メーカーは昨年、マーケティング拡大により販売回復を実現したが、最終的な目標達成率は高くなかった。これにより日本メーカー各社は、今年の目標設定により慎重になっているという。

■ 中国の工業利益、約6兆3000億元に

中国国家統計局が1月28日に発表したデータによると、2013年の全国一定規模以上工業企業は、前年比12.2%増の6兆2831億元の利益を創出し、増加率が2012年の5.3%から6.9ポイント上昇した。多くの業界の利益が昨年増加したが、工業の41業界のうち、35業界の利益が前年より増加している。利益が大幅に増加した業界は、電力および熱の生産・供給業、自動車製造業、非鉄金属鉱物製品業、コンピュータ通信およびその他の電子機器製造業、鉄系金属の冶金・圧延加工業だという。5業界の利益増加額は、一定規模以上工業企業全体の55.3%を占めている。自動車が高い増加率を維持したのは、昨年の旺盛な需要によると分析されている。一方で需要の疲弊や製品価格の低下といった原因により、一部業界の利益が前年比で減少した。例えば石炭掘削・選炭業の利益は1202億3000万元、石油・天然ガス開発業は429億6000万元減少しているという。企業の性質別に見ると、国有企業の昨年の利益額は、6.4%増の1兆5194億1000万ドル、株式制企業は11%増、民間企業は14.8%増だった。

■ 北京、流動人口抑制に向け規制強化

北京市政府はこのほど「市政府党組織の党の大衆路線教育実践活動改革方案」を通達し、人口抑制を含む北京市の各業務について要求を打ち出した。これによると、北京市は今後、居住証制度の導入を加速し、流動人口の権益待遇を段階別に設定するといった一連の措置を模索し、打ち出していくという。同方案によると、北京市の人口は急速な増加を続けており、それが北京市の持続可能な発展を妨げる最も根本的な問題となっているという。2012年末の時点で同市の常住人口は2069万3千人に達し、ここ7年間で76万人の増加となった。市中心部の都市機能拡散は十分でなく、教育・医療・文化などの分野の優秀な資源が過度に集中しており、人口密度は1平方キロメートルあたり2.4万人に達している。これに対し、北京市は法律、行政、経済など各方面の手段を総合的に講じ、人口規模を合理的に抑制し、人口の地理的分布を最適化し、人口の発展環境を改善し、市中心部の機能を分散させ、「証書・不動産・産業で人を管理する」という構想を通じて、人口の増加速度を抑えていく構えだという。

**(株)日本M&Aセンター(東証1部上場企業)と提携し、
「内田総研・北京M&Aセンター」をオープンしました。**

内田総研・Group は、新たな時代の中国ビジネスをサポートするため、
(株)日本M&Aセンター(東証1部上場)と提携し、「北京M&Aセンター」を
内田総研のオフィス内にオープンしました。

日本企業の中国ビジネスをグローバルに成功させるため、中国企業との
戦略的M&Aを積極的にサポートしています。

- 1 ・戦略的な中国進出支援
- 2 ・戦略的な中国展開支援
- 3 ・戦略的なM&A展開支援
- 4 ・レンタルオフィスでリスク軽減
- 5 ・イベント会場での代理店募集
- 6 ・セミナー会場での販売促進
- 7 ・低価格での現地法人設立
- 8 ・戦略的税務・法務・会計支援
- 9 ・有利な撤退・戦略的M&A

内田総研・北京M&Aセンター



龍頭大廈



ホテルフロント



オフィス



オフィス・ロビー



セミナー会場



会議室

「士業・net」によるワンストップサービス

日本企業の中国進出支援

- 中国での会社設立、中国事業支援
- 中国での税務・法務・会計支援
- 特許権・商標権の取得、上場支援等

税務・法務・会計

- 税務・会計顧問、記帳代行
- 税務トラブルの解決処理
- 法務トラブルの解決処理

健康食品等の「セミナー販売」

- 中国全土での健康セミナー販売支援
- 全国に「老人大学」での販売支援
- 各地の病院と提携しての全国販売支援

フランチャイズ展開支援

- 中国での商業特許経営許可取得申請
- フランチャイズに関する経営戦略の構築
- 中国での販売、ブランド戦略の構築

M&Aセンター

- 中日韓企業のM&A支援
- 戦略的M&Aの構築支援
- 撤退M&Aの構築支援

中国での「医療ビジネス」支援

- 日本医療機関の中国での事業展開支援
- 日中医療機関の事業提携支援
- 日本へのメディカルツーリズム事業

株式公開コンサルティング

- 上場計画の立案、上場コンサルティング
- 企業診断、経営改善コンサルティング
- 上場を実現するための企業成長支援

ネット販売・受注代行

- 国際決済可能なネット販売
- 中国での受注代行サービス
- セミナー販売との並行可

中国での「環境・省エネ事業」

- 日本環境技術の中国での事業展開支援
- 日本省エネ技術の中国での事業展開支援
- 日本企業の中国でのM&A構築支援

税務師・弁護士・会計師等、中国最大級のプロ集団「士業・net」によるワンストップサービス



内田総研・Group

(www.uchida-chinatax.com)

北京事務所：北京市朝陽区南新園西路8号 龍頭大廈北棟2F
東京事務所：東京都足立区栗原4-6-11 (内田会計事務所)

TEL (10)8735-9091
TEL (03)3898-1422

FAX (10)8735-9093
FAX (03)3898-1431