

**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 ●日中企業のM&A支援 ●中国医療ビジネス支援 ●中国でのネット販売支援

中国、国家主導で半導体投資 5 兆円**スマホ需要、将来的な需給バランスに課題も****■ 中国、国家主導で半導体投資 5 兆円**

中国で国内外の半導体メーカーが大規模な増産に乗り出している。現地大手の紫光集団が巨大メモリー工場の建設を打ち出すなど、少なくとも 10 カ所で新増設の計画があり、2020 年までの 5 年間の総投資額は過去 5 年の 2 倍以上の 5 兆円規模に達する見通し。中国政府は半導体を基幹産業とするために国内企業の育成と同時に外資メーカーの投資も促している。

10 年間の投資額は 11 兆円にも

コンサルティング大手のベイン・アンド・カンパニーは、10 年間の投資額が 1080 億ドル(約 11 兆円)に達すると試算している。紫光集団は半導体受託製造会社(ファウンドリー)の武漢新芯集成电路製造(XMC)を傘下に入れ、武漢市に国家プロジェクトとして 2 兆 4 千億円をかけてメモリー工場を建設する計画を持っている。スマートフォン(スマホ)のデータ保存などに使う NAND 型フラッシュメモリーの生産能力を順次増強し、生産品目も DRAM などに広げる予定だという。紫光集団は政府系ファンドを背景として、相次ぐ買収で半導体大手となっている。

将来的な需給バランスが課題

中国政府は製造業育成の重点分野の一つに半導体をあげ、半導体事業育成に向けた基金を設けおり、その規模も当初の約 2 兆円から徐々に拡大している。紫光集団以外でも、ファウンドリー大手の中芯国際集成电路製造(SMIC)が上海や北京などに製造拠点を持ち、活発に投資しているという。一方、外資メーカーも中国での投資に積極的だ。米インテルは大連市のメモリー工場の生産能力を引き上げ、韓国サムスン電子も追加投資を検討している。中国で半導体を生産すれば、同国に集中する電子機器の組み立て工場に供給しやすくなるとの狙いだ。中国では、スマホの普及などで半導体需要は続く見通しだが、将来的な需給バランスが懸念されている。

■ 中国、上半期 EC 取引額 7.7 兆円に

今年上半期、中国のオンライン小売業界が急速に発展し、特に農村部の電子商取引(EC)、クロスボーダーECの発展が著しかった。

中国電子商取引研究センターが 7 日、「2016 年上半期中国オンライン小売市場データモニタリング報告」を発表したが、同期の中国のオンライン小売市場の取引額は 2 兆 3141 億万元だった。

1 兆 6140 億元だった 15 年上半期と比べて、43.4%増で、今年、通年で 5 兆 2218 億元に達する見込みだ。同報告によると、同期、中国の B2C 取引オンライン小売市場では、天猫がシェア 53.2%でトップ。以下、京東 24.8%、唯品会 3.8%と続いた。

その他、同期、クロスボーダーEC 取引額(輸入)が 5125 億元に達した。通年では 1 兆 1000 億元に達する見込みで、15 年の中国のクロスボーダーEC 取引額は 5 兆 4000 億だった。

■ 「滴滴」の柳青社長、世界の著名人に

米経済誌「フォーチュン」がこのほど、2016 年の世界で最も影響力のある女性 50 人の番付を発表した。配車サービス・滴滴出行の柳青社長が初めて選ばれ、番付入りした 40 歳以下の 2 人のうちの 1 人になった。柳総裁は 2014 年に滴滴に入社して最高執行責任者(COO)に就任、それまではゴールドマン・サックスに 12 年間務めていた。15 年に滴滴の社長に就任すると、同年、主要ライバル・快的打車との合併を主導している。同誌によると、柳青社長はわずか 1 年半で、社員数は 700 人から 5 千人に増やし、世界では同業他社と協力しパートナー関係を締結した。最も注目を集めたのは、柳社長とチームが一丸となってウーバーをうち負かしたことだと賞賛されている。

今年 8 月にはウーバー中国法人を買収し、これにより滴滴の時価総額は約 350 億ドルに上昇した。

今年、柳社長は科学技術メディアのファスト・カンパニー「グローバル革新 100 人」の 1 人に選ばれている。

**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 ●日中企業のM&A支援 ●中国医療ビジネス支援 ●中国でのネット販売支援

■ アジアの格安航空会社、淘汰の波

アジアの格安航空会社(LCC)に淘汰の波が近づいてきた。台湾では復興(トランスアジア)航空が10月から傘下のLCCの運航を停止し、中華航空も合併からの撤退を視野に入れて事業を見直している。インドネシアやインドでもシェア下位のLCCが苦戦。成長市場をにらんだ各社の路線拡張や運賃引き下げが続く、日本勢も含めた厳しい競争の中で優勝劣敗が鮮明になりつつある。

台湾のトランスアジア航空

「大阪・名古屋・福岡～台北路線が片道3600円から」、復興航空系LCC、Vエアが今年夏に思い切った格安運賃を前面に出したキャンペーンの予約開始からわずか半月後、全線の運航を9月末までで停止する決定に追い込まれた。トランスアジア航空は羽田や関西、中部のほか茨城や那覇にも就航し、日本線を主力としてきたが、運賃競争に耐えきれなくなった。中華航空も傘下の台湾虎航(タイガーエア台湾)で運営するLCC事業の見直しに着手している。Vエアと虎航はともに2014年に就航、日台間の観光客需要が拡大すると想定が的中、今年7月の日台間のフライト回数は計6千回超と2年前に比べ4割も増えた。平均で1日100往復している。

パイロット不足も懸念材料

LCCは低運賃のため、採算ラインとなる搭乗率は70～80%と一般に比べ10%程度高いとされる。Vエア、虎航は本拠地の台湾桃園国際空港発着便での搭乗率が70%を割り込む月が多く、赤字が膨らんだもようだ。人口増加と経済成長を追い風にアジアでは航空旅客需要の伸びが続く。燃料価格の下落も追い風となり、LCCでは東南アジア最大手のエアアジア(マレーシア)などの復調ぶりが目立つ。ただ、アジア各地でLCCの供給が過剰になり、競争に勝つため燃料価格の下落分を運賃に反映する動きが出ているため、経営体力のある大手が運賃で攻勢を仕掛け、後発や小規模のLCCが苦しむ体力勝負の様相が鮮明になってきているという。一方、30年の世界のパイロット需要は98万人と、10年に比べ倍増する見通しで、好待遇を提示して人材を奪い合う構図も強まっているという。

■ 中国、今後20年で航空機6810機

米ボーイング社は13日に発表した2016年の中国市場に関する最新の報告書「当面の市場見通し」の中で、今後20年間に中国では新たに航空機6810機の需要が生まれ、価格は総額1兆250億ドル(約105兆4623億円)に達するとの予測をうち出した。ボーイングによると、2035年までに中国市場ではナローボディ航空機5110機が必要になり、航空機引き渡し量のうち75%を占めることが予想される。格安航空会社(LCC)と一般航空会社が引き続き航空機を買い入れる予定で、航空路線ネットワークを拡張し、充実させるとみられるという。現在、中国には世界のナローボディ機の18%があるが、ワイドボディ機は5%前後にとどまるという。ボーイングの最新の予測では、今後20年間でワイドボディ機の規模は現在の3倍に拡大し、新たに1560機の需要が生まれ、「ボーイング747」のようなジャンボジェットは今後は引き渡し量の1%ほどにとどまるという。ここからワイドボディ機市場の発展の流れは、引き続き大型機から高性能の新しい中型機や小型機へ向かうことが予想されている。

■ 中国人、「爆買い」から「じっくり型」へ

中国観光研究院が8日、銀聯国際と共同で発表した「2016年中国海外旅行発展年度報告」は、今年、中国のアウトバウンド客の数は前年比11.5%増の1億3300万人に達すると予測している。中国のアウトバウンド市場が理性化された成長期に入り、海外で文化などをじっくり体験する旅行への支出が増加しているという。同報告によると、2015年、中国のアウトバウンド客の数は前年比9.8%増の1億1700万人に達した。中国観光研究院の戴斌・院長によると、「現在、中国ではパスポートを持っている人の割合が6%以下で、まだまだ発掘できる余地が十分にある。今後5～10年の間は、中国のアウトバウンド客の数はほぼ横ばいの安定したペースで増加していくだろう」との予測を語った。また、同報告によると、15年、中国の国際観光支出は前年比16.6%増の1045億ドルに達し、一人当たりの支出額は893ドルで、上昇のペースが落ち着いてきている。それでも、世界経済が伸び悩み、多くの国の国際観光支出が減少しているため、中国のアウトバウンド客の購買意欲は抜き出ているという。

内田総研・Groupは、日本企業の中国市場での販売を支援するため、中国の越境ECモールに「日本館」を開設しました。
内田総研が開発した新越境ECモール「日本館」は、中国で爆発的に広がっているWeChatのモバイル通販と保税特区を活用し、日本に居ながら中国市場での販売、日本で円決済できる販売方法です。



内田総研代表者: Dr. Uchida

内田総研の販売支援スキーム

跨境通
KIT.COM

新越境ECモール 「日本館」

大福
DAI FUKU

新越境ECモール 「大福易商」

点点客
DODOCO

越境EC+WeChat 「日本館」

人人店
人人店

越境EC+WeChat 「日本館」

TV SHOPPING

深圳電視台 「テレビショッピング」



漢方医講師 「健康セミナー販売」

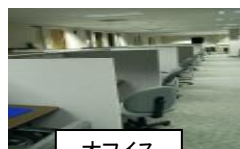
内田総研・北京コールセンター



龍頭大廈



受付



オフィス



オフィス・ロビー



セミナー会場



会議室

内田総研・北京M&Aセンター

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

日中「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

越境ECネット販売

- 越境EC「日本産品館」
- 中国での受注代行サービス
- セミナー販売等との並行

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: 北京市朝阳区南新园西路8号 龍頭大廈北棟2F
 東京事務所: 東京都足立区西新井栄町2-9-5 Kハイム

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

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