

**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

中国「モバイク」、日本で10ヶ所展開 「シェアリングエコノミー」、日本市場を標的に

■ 中国「モバイク」、日本で10ヶ所展開

中国のシェア自転車大手、摩拜單車(モバイク)が23日、札幌市でサービスを開始した。競合のofo(オフオ)も日本進出を決めている。両社は新サービスが受け入れられやすい中国で急拡大し、ネット大手の出資を受けて海外進出を果たした。

モバイクの「シェア自転車」

モバイクは23日から札幌市内のコンビニエンスストアやドラッグストアなどに数百カ所の駐輪場を設け、合計で数千台の自転車を貸し出す。キャンペーン価格として30分50円で提供し、利用者の反応をみて正規料金を決め、年内にも政令指定都市を中心に日本国内10カ所程度に広げる方針だという。

サービスの核となるのがスマートフォン(スマホ)で、アプリの地図に利用可能な自転車の位置が表示され、予約しておくこともできる。車体のQRコードをアプリで読み込むと、「ピピピッ」という音とともに数秒で解錠される仕組みで、利用時間をもとにネット決済する。利用後は乗った場所でなくても、契約する駐輪場であればどこで手放してもよいという。

日本で拡大するか、「シェアリングエコノミー」

中国では2016年以降、シェア自転車のサービスが急速に広がり、30分1元(約16円)前後という手ごろな値段や、どこでも乗り捨てられる利便性が消費者をひきつけた。先行してサービスを始めたモバイクとオフオの2社だけで計1500万台近く運用されている。

モバイクは中国のほか、英国、シンガポール、イタリアに進出し、オフオはソフトバンク子会社と連携して東京や大阪を手始めに日本でサービスを始める。

後押しするのは中国のネット巨人で、騰訊控股(テンセント)を中心とする投資家集団は6月、モバイクに6億ドル(約650億円)を出資、オフオもアリババ集団などから7億ドル(約760億円)を調達している。

日本勢ではNTTドコモ子会社のドコモ・バイクシェアが実証実験として自治体や民間企業にシステムを提供、全国約5300台の自転車を登録している。

■ 中国向け越境通販、爆買の様相

日本で中国向け越境通販の市場が拡大している。2016年の中国の消費者による日本商品の購入額は、前年比30.3%増の1兆366億円にのぼり、訪日旅行時の中国人の買い物消費額(7832億円)を上回った。まさに第2の「爆買」の様相だという。

2016年の中国の通販市場は9276億ドルと既に世界一の規模になっているが、インターネットの普及率はまだ52.3%にとどまり、伸びしろが大きい。

経産省は2020年の越境通販市場は1兆9053億円と、現在の約1.8倍に拡大すると試算している。

日本ではネット通販の利用者のうち、越境通販の経験者は5%のみだ。しかし中国は26%と、4人に1人が越境通販の経験があるという。

越境通販の活況の背景には、国内製品に対する不信感があり、訪日旅行を経験した中国人観光客の6割以上が旅行中に購入した商品を、帰国後に越境通販を利用し購入しているという。

■ 中国、介護サービスへ参入を奨励

中国財政部、民政部、人社部は先ごろ、政府と社会資本の協力(PPP)モデルによる介護サービス業供給側改革の推進を奨励する通知を発表した。

通知によると、政府が既存の公営介護機関の運営管理を社会資本へ移行させることを奨励する一方、政府と社会資本による都市社区(地域コミュニティ)内での在宅介護サービス拠点の建設・運営や社区総合サービス施設の建設・運営を奨励し、高齢者向けケータリング、社区デイサービス、高齢者向け精神文化生活などの多様な介護サービスを創設・運営する。

同時に、医療・介護・健康の融合を進め、介護機関、医療衛生機関、健康サービス機関の協力を奨励。

「健康管理をベース、介護サービスを中心、医療サービスを支え」とする全ライフサイクル介護サービスチェーンの構築を支え、介護をテーマとする健康・養生や体育・フィットネスなど現代サービス業の「介護+」総合新業態をつくるという。



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

■ 中国ネット2強、時価総額 40 兆円

中国インターネットサービス2強の勢いが止まらない。年初来、株価はアリババ集団が85%上昇、騰訊控股(テンセント)が74%上昇し、時価総額はそろって4千億ドル(約44兆円)を超えた。

政府によるネットの「鎖国政策」に守られた市場で膨大な利用者を取り込み、買収や出資で素早くサービスを増やして収益を拡大する戦略に陰りは見えない。

2強はテンセントとアリババ

テンセントは4~6月期の純利益が前年比70%増、アリババが94%増とともに業績拡大が続いている。好調の理由は、中国政府がネット市場から外国企業を締め出し、両社はそれを独占しているからだ。中国ネット2強は、閉ざされた中国市場の中で、これまで構築したプラットフォーム上で有料サービスを次々に増やし、業績を拡大させている。

テンセントなら、スマホ向け人気チャットアプリ「微信(ウィーチャット)」上での有料サービスの拡大で、ゲームや動画配信を主に行っている。アリババなら通販サイト「淘宝网(タオバオ)」や「天猫(Tモール)」上でのサービスの拡大で、両社はしのぎを削っている。

ともに自前にはこだわらず、次々と優良なベンチャーに出資や買収をしてサービスを上乗せしている。

攻めるはアジア 20 億人市場

両社の海外戦略は、経済的につながりの深い東南アジア以外にほぼ関心がない。中国の14億人に東南アジアの6億人を加えれば20億人の経済圏となり、「無理して5億人の欧州や3億人の米国を攻める必要性はない」と、テンセント幹部は語っている。

さらに両社の追い風となっているのが、6月1日施行のインターネット安全法だ。同法のポイントは、今後、ネットで提供するサービスは自国でなく中国基準に合致したものとする点、中国で得たデータは中国に置かれたサーバーで管理する必要があるという点だ。

外国企業にとって前者はコスト面、後者は情報流出などのリスクがあり、得をするのは国内企業だけだ。

こうして中国ネット2強が「鎖国市場」で稼ぐ資金はますます膨らみ、その資金は海外を含めた優良企業の買収、出資に充てられている。

守られた中国のネット市場という特殊な環境の下で、2強の勢いは当面止められそうにない。

■ 中国 4G 利用者、9 億 1000 万人に

中国工業・情報化部は先ごろ、今年1~7月の通信業運営状況統計データを発表した。中国の4G利用者は高い増加率を維持し、計9億1000万人で携帯電話利用者の66.3%を占めたという。

大手通信事業者3社の今年1~7月のモバイル通信事業収入は、前年同期比5.0%増の5445億元に達し、通信事業収入の72.4%を占めた。3社の携帯電話利用者は、7月末現在で13億7000万人だった。モバイルブロードバンド利用者(3・4G利用者)は10億6000万人。うち4G利用者は高い増加率を維持し、計9億1000万人で携帯電話利用者の66.3%を占め、1~7月に1億4000万人増加している。

注目すべき点としては、東・中・西部地区の光ファイバー利用者が7月末現在で、それぞれ1億3454万人・6931万人・6256万人に達したことで、光ファイバー利用者が占める割合の地方格差は、縮小の流れを示しているという。

■ 中国の教育旅行市場、300 億元に

今年の夏、子どもに視野を広げてほしいと願う親たちがますます増え、海外の名門大学を訪れる中国人観光客の数が過去最高を記録したという。

教育旅行は中国で発展しつつあり、さながら中国人の親たちの「新たな主戦場」の様相を呈している。

昨年の教育旅行産業の収入は300億元に達しているが、今後は毎年30%の増加率を維持、10年以内に1兆円規模に達することが予想されている。

別のメディアは、昨年はおよそ65万人が海外教育旅行に出かけたと伝えている。上海の教育グループは、「教育旅行の顧客は毎年70%以上の伸びを示しており、今年の夏は、弊社から450人あまりの生徒を英米の名門校の見学に送り出した。3週間の英国ツアーにはオックスフォード大、ケンブリッジ大、インペリアル・カレッジ・ロンドンの見学が含まれ、模擬講義や文化実地見学などに参加でき、費用は5万元(約82万円)だった」と話している。

英語教育機関の中国エリアマネージャーのジョーイ・チョウさんによると、「今は英国と米国の夏休み教育旅行事業が一番人気がある。他の教育旅行の人気訪問国はオーストラリア、カナダ、シンガポールだ」と話している。

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

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」

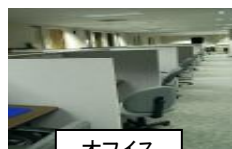
内田総研・北京コールセンター



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



内田総研・Group

(www.uchida-chinatax.com)

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

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：東京都足立区西新井栄町2-9-5 Kハイム

TEL/FAX (10)6732-9852 (代表)
 TEL (03)3898-1422 FAX (03)3898-1431