

**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

アリババ、リアル店舗との「融合」へ 新戦略、ネットと実店舗販売の相互補完

■ アリババ、リアル店舗との「融合」へ

中国のネット通販最大手、アリババ集団が実店舗に照準を合わせた買収攻勢に出ている。

20日、同社は大型スーパー運営の高鑫零售(サンアート・リテール)に3200億円を出資すると発表、生鮮食品などの分野でネットと実店舗の「融合」を進める。

目的はネットと実店舗の相互補完

サンアートは中国市場で20年以上のスーパー運営経験を持つ。食品に強く、既存出資先との相互補完効果も見込めるという。アリババは約224億香港ドル(約3200億円)を投じ、台湾の複合企業、潤泰集团などからサンアートの株式36.16%を取得する。

ネット通販と実店舗の「新旧対決」を巡っては、米アマゾン・ドット・コムが今夏、米食品スーパーのホールフーズ・マーケットを137億ドル(約1兆5千億円)で買収。玩具販売大手のトイザラスが経営破綻するなど、米国ではネットがリアルを淘汰する構図が鮮明になっているが中国も事情は同じだ。

買収攻勢の先に見据えるのは、ネットと実店舗が双方の強みを補完し合う新たな形態だ。

実店舗買収資金は1兆円超

中国では2012年に1.3兆元(約22兆円)だったネット通販の市場規模が16年には5.3兆元に拡大、値段の安さに加え商品を家やオフィスまで届けてくれる利便性の高さを背景に、若者を中心とする消費のネットシフトが進んだ。ネット通販の約6割は、元は実店舗の売り上げだったとされる。

アリババはネット通販の領域拡大を狙い、実店舗への買収攻勢を強めてきた。15年夏には約4700億円を投じ家電量販大手の蘇寧雲商の株式の20%を取得。

17年1月には計3千億円で百貨店大手の銀泰商業の株式を追加取得した。過去2年強で、アリババが実店舗買収に投じた資金は優に1兆円を超えている。

店舗はネット通販の物流倉庫の役割を果たし同時に、ネットで出回る粗悪品への警戒が強い中国の消費者を安心させるための「ショーウィンドー」も兼ねている。

■ 北京、「インターネット+駐車」時代

北京市は、新たな「インターネット+駐車」スマート駐車サービスと管理体制を構築し、駐車スペースの少なさと無断駐車といった問題を解決し、首都の発展をさらに促進させようとしている。

北京居住区の駐車スペースの需要と供給の間には129万ヶ所もの駐車場不足があると言われている。現在北京市で駐車場を経営している企業は約4500社あるが、規模の大きい5社が経営している駐車場の総数は全体のわずか11%のみとなっている。

その結果、無断駐車は深刻な社会問題になっており、社会資源を浪費するだけでなく、駐車サービスの効率にも悪影響を及ぼし、社会秩序を乱している。「インターネット+駐車」は、駐車誘導サービスや道路駐車管理、スムーズ決済、駐車場の全自動識別、自動納付、駐車場内誘導などの機能を含んでいる。北京市が築いてきた「インターネット+駐車」は、北京市統一の静態交通資源情報プラットフォームを作り、リアルタイム誘導、駐車スペース探し、スマート決済などのサービスを提供している。

■ 中国の高速鉄道、世界が震撼か

スマホ決済、シェア自転車、ネット通販、高速鉄道は、中国メディアから「中国の新4大発明」としてもてはやされている。うち高速鉄道「復興号」の時速は300キロに、最高時速は352キロに達している。サービスの質にも大きな変化が生じた。切符はネットで購入でき、窓口で長い時間並ぶという状況は大幅に減少した。店と列車側には切符購入の制限があるが、乗客はスマホで「デリバリー」を頼むことができる。巨大市場を持つ中国は、世界に衝撃を与えている。日本とドイツは100年前にさまざまな先進技術を導入し、徹底的に模倣・推敲したことで、独自の技術を開発したが、今は中国がそれを行っている。中国は高速列車を大量生産し、砂漠から高原の寒冷地など多様な条件で鉄道を建設し、列車を運行している。中国の鉄道技術は決してあなどれない。

**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「士業.net」による日系企業支援

「士業・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

■ 伊藤忠、日中越境通販に本格参入

伊藤忠商事は日本製品を中国人向けの電子商取引サイトで販売する越境EC事業に本格参入する。サイトを運営するスタートアップ、インアゴーラ(東京・港)にKDDI、SBIホールディングスとの3社で合計約76億円出資。伊藤忠は資本提携している中国中信集団(CITIC)との協業を視野に、中国での消費者向け事業拡大の足がかりにするという。

インアゴーラ 2 番目の大株主に

今回のインアゴーラに対する3社合計の出資額のうち伊藤忠は約40億円を出した。伊藤忠は過去に出資した分(約1億円)を含めインアゴーラの株式の約2割を保有することになる。伊藤忠は中国人創業者の翁永飜社長に次ぐ2番目の大株主になったもよう。インアゴーラは翁社長が2014年に創業し、現在では300万人の利用者がいる越境ECサイト「豌豆公主(ワンドウ)」を運営しており、味の素やサマンサタバサ、トリンプといった食料品や化粧品、衣料品を中心に約4万品目を取り扱っている。インアゴーラの17年の取扱高は150億円程度と前年比6倍に膨らむ見通しで、伊藤忠などとの連携強化により、19年に取扱高で1千億円、20年には17年の約10倍にあたる1760億円を目標としている。

中国の越境EC市場に的

中国の越境EC市場は年々拡大しているが、20年には日本から中国への越境ECは2兆円弱に迫る規模になると推定されている。中国EC最大手のアリババグループのシェアは約4割と他を圧倒し、2位の京東集団やネット大手・網易(ネットイース)がそれぞれ1~2割程度のシェアを持っている。

伊藤忠は15年に資本業務提携したCITICと17年春に富裕層をターゲットとした越境ECサイトを開設した。ただ、今後、アリババなど大手が寡占状態になっている中国のEC市場に食い込んでいくためには、消費者の好みに応じたきめ細かいマーケティングが不可欠だと判断し、日本製品の魅力を消費者に伝える動画コンテンツの作成に強みを持つインアゴーラとも組むことを決めたという。

インアゴーラは18年に台湾やマレーシアなどに事業領域を広げる計画があり、伊藤忠はアジア各地にある拠点から現地の物流や販促面で支援する。

■ 中国のテレビ、「大画面」が基本に

中国の家庭用テレビは人気商品の一つだが、テレビ業界の先頭に立つシャープは、「ダブル11(11月11日のネットショッピングイベント)」に全販売ルートを通じ、前年同期比406%増の25億円の売上を記録、家電販売ランキングのトップに立った。

特に売れ行きが良かったのは、60インチや70インチの大画面テレビだった。シャープ製60インチ大画面テレビの販売量は4万台を超え、売上は1億6千万円に上り、同社製カラーテレビの売上総額の21.9%を占め、約2秒に1台売れた計算となった。

業界専門家は、「60インチ、70インチを代表とする大画面テレビは、すでに中国の家庭用テレビの新たな基本仕様となり、家電消費の新成長スポットとなる見込みが高い」と予想している。

スマート化が進み、インタラクティブな娯楽機能がますます豊かになっているテレビは、まるで「大きな携帯端末」のような存在となっている。

生活が豊になった中国では、個室からリビングルームに集合する家庭がますます増加しているという。

■ 中国華為の「給与2倍」、日本激震

中国の通信機器大手・華為(ファーウェイ)が日本の就職サイトで発表した高収入の求人広告が日本社会に激震を与えている。大卒者に日本の同業企業の2倍の給与を出すというのだ。

この発表の影響は続いており、日本の企業説明会では、中国企業で働く意欲を示す日本人が増えている。日本の『十把一絡げ』の給与制度は社員の革新能力を制約するもので、ここ20年ほど日本の技術企業では革新的な新製品が生まれていない。

日本の厚生労働省が行った2016年度大卒者の給与調査によると、大卒の平均月収は20万3400円で、華為は日本企業の約2倍を提供していることになる。「華為、騰訊(テンセント)、阿里巴巴(アリババ)などの給与水準は中国で第1グループに属し、多くの社員は給与が年々上昇する。最終的に年収100万元などという人も珍しくないという。

華為が日本で高収入の求人を打ち出してから、日本の企業説明会では日本人と中国人がほぼ拮抗し、「中国企業の給与は高い上、日本の『年功序列』のような硬直したルールもない」と話題になっている。

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。



内田総研の販売支援スキーム

	新越境ECモール 「日本館」
	新越境ECモール 「大福易商」
	越境EC+WeChat 「日本館」
	越境EC+WeChat 「日本館」
	越境EC+ 「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



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