～IDEC横浜　上海事務所～
現場の声と中国市場への向き合い方（中国・上海）

昨今の中国における景気動向を踏まえ、中国市場で事業を行う横浜企業からは、成長が難しくなっているという声を多く聞く。一方、そのような中でも成長を遂げている横浜企業も少なくない。
そこで、中国に駐在しながら様々な企業を訪問してヒアリングする過程で得られた現場の声とそこから気づきを得た中国市場への向き合い方について僭越ながら紹介したい。

（上海事務所所長　浦井）

中国ビジネスの状況

中国に関する客観的なデータとして日本でも度々、報道される不動産市況に関して、2024年５月17日に公表された中国国家統計局のデータ（注１）によると、**2024年１－４月の新築不動産販売は前年同期比28.3%減**。同年１－２月の状況が前年同期比29.3%減であったことから、底打ちの兆しがみられるものの、**市況が低迷していることに変わりない**ことが伺える。
こうした不動産市況等に伴う中国経済の見通しに不透明感が漂う中、2024年３月に公開された独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）が実施した日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（注２）によると、**「最重要な輸出先では「米国」との回答が2割超で最大**。比較可能な2016年以降で、中国が初めて首位を譲る」（注３）とともに、「対中ビジネス拡大意欲は過去10年で最低」（注４）という結果が出ている。**同時に、「中国ビジネスの縮小や撤退を検討する企業の割合は全体の1割未満。撤退の検討はわずか1.3%にとどまる」**（注５）という結果も出ている点は一考に値するだろう。

IDEC横浜上海事務所の取組み

横浜市の外郭団体であるIDEC横浜では、1987年から横浜市の友好都市である上海市に事務所を開設して以来、横浜市と中国の経済技術交流を促進し、横浜企業の中国ビジネスを支援する拠点として活動している。当初、中国の市場や成長を取り込むために中国進出をする横浜企業をサポートすることを主たる目的としていたが、近年、新たな進出や投資が少なくなり、事務所としての活動も変革を迫られていると感じている。

中国輸入博覧会出展時の様子(2019年)

そこで、**当事務所ではコロナ禍が収まりをみせた2023年度から、既に中国に進出している横浜企業に対して、能動的に訪問をして現況をヒアリングすることを再開**し、ニーズの掘り起こしと課題解決を試みている。その過程で、多くの横浜企業が中国市場で苦悩の中にいることがわかった。その根幹は**中国ローカル企業のレベルアップ**にある。各企業からは「これまでの脅威はコスト面のみであったが品質面においても競合相手となっている」「日中逆転。今や中国メーカーのレベルは同等以上」という脅威のみならず、「投資姿勢や経営方針等、中国ローカル企業から学びたい」という声も出てきた。そしてこれらの声の多くは、自動車や家電等で日系大手企業を顧客として事業展開をしている企業の声であった。
日系大手企業も多くが中国市場では停滞していることは周知の事実であるが、中には**中国ローカル企業へ食い込む横浜企業も少なからず存在**しており、そうした企業には**それぞれ特徴と勝ち筋に至る要因**が３点あることに気づかされた。

【要因１】 **指名買いされるニッチな市場と技術を保有している**
ニッチな市場であるが故に中国ローカル企業の技術的蓄積が乏しいため、横浜企業に技術的優位性があることによって価格競争に巻き込まれず競争優位を保てている。

【要因２】 **多品種少量生産できる製造体制を構築している**
製造業において特に顕著であるが、中国において粘り強く社員を教育している結果、従業員の定着率が高く、それに伴い作業員の理解が製造現場で進み、多能工化や内製化が進展していることが要因である。

【要因3】 **勢いある産業に対してスピード感を有して対応**

中国市場では近年、電気自動車（以下、EV）が急速に浸透している。EVを産業として育成することをゲームチェンジの手段のひとつとすべく、特に2013年からはEV購入に大規模な補助金を交付することや公共交通へEVの採用を働きかけることで、電池需要の拡大・市場創出・技術革新という好循環を作り出している。そうした急速な変化に対して、開発やノウハウを現地化し、トライアンドエラーで小回りをきかせることで、中国ローカル企業ともスピード感の点で伍して戦えている。

これらの特徴を踏まえると、**中国市場における勝ち筋は、大企業よりむしろ中小企業にこそある**ように思える。進出済みの日本企業は、現地駐在員の情報にこれまで以上に耳を傾け、自社の置かれている状況やビジネスチャンス・リスクを把握するように努めた上で、現場に判断を委ねることが求められるだろう。世界一競争の厳しい市場と言われる中国において、競合に対してスピード感で劣ることは競争力の低下と同義であろう。

当事務所も、外部環境が目まぐるしく変わる中国において横浜企業をサポートすべく、市内に拠点を有する企業で構成する「**横浜産業倶楽部**」で異国での地縁を生かしたネットワーキングや販路拡大に向けたマッチング等、市内企業の声に耳を傾け、ニーズに根ざしたサポートを継続していきたい。

第100回横浜産業倶楽部(2024年3月)

参考文献　※閲覧日はいずれも2024年５月24日
注１：中国国家統計局「2024年1–4月份全国房地产市场基本情况」
https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202405/t20240517_1955760.html
注2：ジェトロ「2023年度 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」
https://www.jetro.go.jp/world/reports/2024/01/d06df8fc5ec86c87.html
注３：注２　15頁
注４：注２　32頁
注５：注２　34頁

～IDEC横浜　上海事務所について～

横浜企業経営支援財団（IDEC横浜)は、1987年、横浜市の友好都市である上海市に事務所を開設しました。以来、横浜市と中国の経済技術交流を促進し、横浜企業の中国ビジネスを支援する拠点として活動しています。また、横浜市役所と連携し、中国各都市との都市間交流、友好交流事業、横浜市のシティーセールスを推進しています。

横浜企業の皆様に、以下の支援業務を行っています（一例）。
・中国事業推進に関わるパートナー探し
・進出のお手伝い　等

詳細は、【問合先】IDEC横浜　イノベーション支援課国際ビジネス支援担当 までお問い合わせ下さい。

★上海事務所ホームページ
http://www.city-yokohama.cn/　又は二次元コードからご覧ください。

【執筆者】IDEC横浜上海事務所　所長　浦井将文
【問合先】公益財団法人　横浜企業経営支援財団(IDEC横浜)
イノベーション支援課国際ビジネス支援担当
TEL：045-225-3730　E-mail：global@idec.or.jp

相談申込みはこちら

二次元バーコード又は以下URLよりお申込みください
https://www.idec.or.jp/business/overseas/consultation.html