

近くなった中国と台湾

REPORT

～中台直行便就航により期待される交流拡大とビジネスチャンス～

はじめに

今年7月4日、中国本土と台湾を結ぶ直行チャーター便の定期運航(毎週金～月曜日の運航)が始まりました。これまでは、中台間の定期直行便がないため香港やマカオを経由しなければならず、中国-台湾間の移動は「空前の時間と経費の浪費」と言われてきました。直行チャーター便の運航開始により、飛行時間は大幅に短縮されました。上海-台北間を例にとると、香港・マカオ経由での台北行きはトランジットを含めて片道約6時間を要しますが、直行便では約2時間半となりました。

中国本土には、台湾企業が10万社進出しており、台湾人ビジネスマンは100万人、そのうち50万人は上海とその近郊に駐在し生活していると言われています。したがって、台湾人は中国ビジネスに大きな影響力を持っており、今回の直行便運航開始により経済面・文化面での交流がますます活発化するものと見込まれています。

1. 団体旅行や外国人も利用可能な直行便

中国と台湾を結ぶ直行チャーター便の定期運航は、台湾で今年5月に発足した国民党・馬英九政権の選挙公約のひとつであり、中国との交流強化による台湾経済振興を主な狙いとしています。中台直行便は、2003年から旧正月など中華民族の伝統的な祝日ごとに期間限定で運航されてきましたが、定期直行便の運航は、約60年振りの復活です。また、期間限定の直行便が、台湾人ビジネスマンとその家族だけを対象にしていたのに対し、今回の定期直行便は、中国人の団体旅行者や日本人を含む外国人にも開放された点に特徴があります。そのお陰で、中国で働く日本人駐在員が週末に気楽に台湾旅行を楽しむことができるようになりました。

この直行チャーター便は、毎週金～月曜日の4日間のみ運航され、便数は最大36便になります。空港は中国側が上海浦東、北京、広州、ア

モイ、南京の5カ所、台湾側が台北松山、台北桃園、高雄、台中、台東、花蓮、澎湖、金門の8カ所が開放されました。現在、中国側の更なる空港開放に向けた協議がなされています。

図1 中台直行便の運航状況

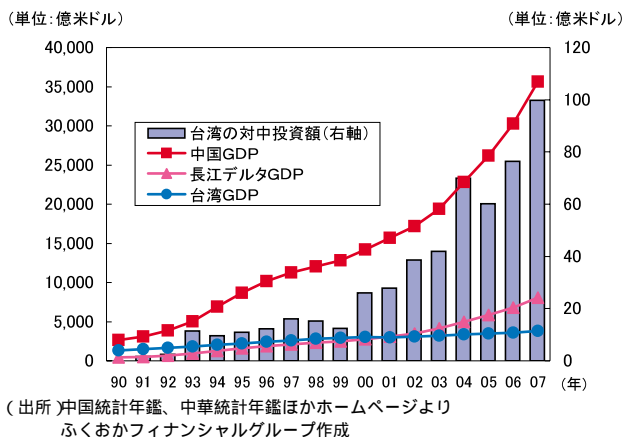


2. 台湾からの投資先：珠江・長江デルタ

1990年に台湾で対中投資が解禁されて以後、台湾企業は珠江デルタ(広州、深センなど)や上海を中心に、主に安い労働力を活用した投資・進出を進めてきましたが、最近では成長力のある市場への参入を見越して、特に長江デルタ(上海を中心に江蘇省・浙江省までを含めた地域)への投資・進出が集中しています。

長江デルタに投資が集中する要因としては、①ハイテク産業が集積している、②高等教育を受けたエンジニアが多い、③所得水準が上昇し

図2 台湾の対中投資額とGDPの推移



ている、④人口約2億人の大きな市場がある(台湾の人口約2,300万人)といった点が挙げられます。

中国では一般に、電化製品や自動車などのハード面では日欧米ブランドに対する志向が強いのですが、サービスなどのソフト面では事情が異なりますので、紹介いたします。

中国沿海部の上海や広州、深センなどの大都市は、サービスやファッションをリードする文化の最先端都市です。従って、中国で流行する文化は、まず上海や広州、深センで人気を博し、その後中国全土に広がっていく傾向にあります。また、上海や広州、深センで人気が出るものは台湾や香港が発信源となるものが多いようです。例えば、上海のテレビでは台湾・香港発の情報が毎日溢れており、街で耳にする音楽のほとんどが台湾・香港のもので、さらに商店やレストラン、食品などでも台湾や香港発のものが流行しています。



上海のサンリオショップ

このような傾向にある中国ですが、著しい発展を遂げた沿海部でさえも、欧米諸国や日本、韓国、台湾と比較すると、サービス分野や文化の面はまだ遅れています。上海やその周辺都市では現在、ハイテク産業などの製造業よりもサービス業など第三次産業の誘致や情報・文化の向上に取り組んでいます。

3. 台湾企業の中国戦略

現在、中国との経済関係強化を掲げた台湾新政権の発足を受け、台湾企業の新しい動きが目立っています。ここでは、中国に進出している代表的な台湾企業とその中国戦略について紹介いたします。

「BenQ(ベンキュー)」

IT産業で有名な明基友達グループの中核企業で、台湾大手の電器メーカーです。主にパソコンや周辺機器、テレビなどを生産しています。中国最大手の家電量販店である国美集団と戦略提携を行い、これまでの代理店を通じた商品供給から、中国市場へ直接販売する戦略へと方針転換しました。当社では今後、年率30%の増収を目指しています。

「裕隆汽車(ユーロンモーター)」

台湾大手の自動車メーカーで、台湾では日産と提携し、「ティアナ」など日産ブランドの高級車の組立・販売を行っています。最近、中国資本との合弁工場を浙江省で設立し、自社ブランドの乗用車を生産、販売する計画を発表しました。台湾系企業が中国本土で完成車生産を行うのは初めてになります。

「康師傅(カンシーフ)」

中国最大手の食品事業グループの当社は、1992年に天津へ進出後、全国放映したテレビCMの「好味道是吃出来的(美味しさは、食べれば分かる)」というキャッチコピーが瞬く間に全土に広まり、中国最大の即席めんメーカーになりました。また、カゴメやアサヒなどの日本

企業との協力関係があり、即席めんだけでなく飲料、菓子類の製造販売も行い、現在では食品トップブランドとしての地位を確立するまでになりました。同社の中国事業成功には、中国と言語が共通していることや近い価値観を生かしたマーケティング戦略、欧米式マネジメントを学んだ華僑の中国市場への大量投入、および日本企業とのアライアンスによる製造技術の向上が奏功したとされています。

「中国旺旺(ワンワン・チャイナ)」

台湾系中国大手食品メーカーである当社は、主に米菓子を製造し、中国市場では圧倒的なシェアを占めています。日本の岩塚製菓の技術供与を受け、効率を重視し、技術力の高さで大躍進を遂げました。現在では、主要マーケットを中国国内に絞り込み、中国全土に販売網を持つまでになっています。



中国で販売されている「中国旺旺」と「康師傅」の商品

4. 中国へ広がる台湾・香港の日本ブーム

今年5月、日本の中国・香港観光親善大使としてハローキティが選ばれました。1974年にデザイン開発されたハローキティは、サンリオの代表的なキャラクターとして、世界60カ国で年間約5万種類の商品が販売されています。

今年6月、サンリオは中台定期直行便の運航開始に合わせ、台湾でのテーマパーク進出計画を発表しました。狙いは台湾を訪れる中国人観光客の囲い込みです。同社では、台湾事業が成功すれば、他の海外諸国への展開も視野に入れています。

5. 直行チャーター便の課題と今後の可能性

大きな期待のもとに運航が開始された中台直行便ですが、フタを開けてみると、台湾側の狙いとしていた中国人観光客の訪台が予想を下回ったようです。理由としては、煩雑な申請手続きと、20万台湾ドル相当(約70万円)の預金証明の提出義務があります。また、一般中国人が台湾旅行を申請しても受理されないこともあるといます。このような状況を打開するために台湾側は、中国人タレントの台湾口ケ規制を緩和したり、上海で2度の観光PRを行ったり、また台湾での健康診断ツアーを企画したりと各種イベント開催による巻き返しを図っています。

現在の中台直行便は、定期便とは異なり、あくまでチャーター便です。チャーター便とは、旅行会社や航空会社が利用者の要望に合わせて日時や行先を決めて、貸切りで運航する、言わば臨時便という位置づけです。また、中台間の国防上の理由から、台湾海峡を横断できず香港管制区域を通過しなければならないため、上海-台北直行便のフライト時間は海峡を横断する場合に比べ約80分長く、所要時間は約2時間半かかっています。現在、毎日運行、台湾海峡の横断飛行など次のステップに向けた協議が、中台の政府間で続けられています。

日系企業にとって、コスト競争力をもつ台湾企業がさらに脅威となる可能性がある一方で、台湾企業をビジネスパートナーにしたり、台湾企業から部品調達を行ったりと、連携するメリットが広がる可能性があります。それは、中国事情に精通した台湾企業とビジネスアライアンスを組むことが、チャイナリスクの低減を図り、新たな事業展開が期待できるものと考えられます。

少子高齢化による日本の市場縮小に加え、最近の世界的な景気減速など日本企業を取り巻く環境は厳しさを増していますが、中国や台湾と連携してビジネスを展開していく必要性が広く認識されていくものと考えられます。

(守部 直文)



大連中日貿易投資展示商談会

はじめに

日本と大連との貿易総額は昨年97億米ドルに達し、大連市貿易総額の約3割を占めます。第2位の韓国が約1割ですので、日本は大連にとって最大の取引相手となっています。また、日本企業の大連進出数が累計で約4,000社、日本人駐在員も4,000人を超え、いずれも他国を大きく上回っていることから、日本企業にとって大連は重要なビジネスエリアといえます。

その背景には、歴史的に日本と大連の関わりが深く、また親日的な土地柄から日本語を話す中国人が多いことがあります。例えば、中国にある外国語大学の中で、大連外国語大学だけが唯一、英語学科よりも日本語学科の方が人気があるそうです。加えて、来年5月に大連市との友好都市締結30周年を迎える北九州市をはじめ、多くの自治体や団体による積極的な交流により、日本人にとって中国で最もビジネスと生活がしやすいといわれる環境が醸成されていった面もあります。

この中国東北地区を代表する大連において、去る10月22日～23日の2日間、「大連中日貿易投資展示商談会」が開催されましたので、その概要を紹介いたします。なお、福岡銀行のお取引先も北九州市ミッション団に加わる形で5社が参加しました。



会場となった大連最大の展示会場「大連会展中心」

1. 展示商談会の概要

この展示商談会は、中国国際貿易促進委員会大連市分会(JETROに相当する中国の公的機関)と大連市政府が主催する初の試みとして、日本企業と中国企業のみを対象に開催されました。日本側からは機械、食品、家具、アパレル、環境など幅広い分野から23都道府県の177団体・企業の参加があり、中国ビジネスへの関心の高さが窺えました。日本企業に限定したという点で、これまでの展示商談会とは大きく異なり、大連にとっても日本とのビジネス交流を更に深めたいとの強い意向が窺えます。

展示商談会の前日に催されたレセプションには、夏大連市長、戴大連市副市長はじめ、日中から約500名が参加し、活発な意見交換が行われ、翌日に控えた展示商談会への意気込みから会場は大変な熱気に包まれました。

2. 展示商談会の様子

大連市最大のコンベンションホールで行われた今回の展示商談会では、出展企業が自社の製品やポスター・パンフレットを並べ、来場する中国企業に対して熱心にPRを行ったり名刺交換したりと、活発な商談が繰り広げられました。

福岡銀行のお取引先5社 家具木材1社、



展示商談会の開幕式



商談ブース

機械3社、半導体装置1社)は、併催イベントとして企画された個別商談会に参加し、事前に選定された中国企業とタイムスケジュールに沿って商談しました。商談相手は大連市側の全面的な協力を得て、出展企業のニーズに沿った中国企業を事前に選定していたため、内容がある商談を行った企業が多かったようです。

3．参加企業の感想と成果

商談結果についてお聞きしたところ、1社あたり中国企業10社～40社と商談を行い、各社とも1社～5社の成約見込み先があったとのことでした。

今回は、展示会場の中に商談スペースを設置していたため、誰でも気軽に商談できると評価する企業が多くありました。一方でタイムスケジュール通りに来場した企業と飛び込み客が重なることもありましたが、それも、中国企業の関心の高さのあらわれとも言えます。中国にコネクションがない日本企業にとって中国で取引先を探したり、中国企業の技術レベルを試したりすることは容易ではなく、今回のようなタイムスケジュールに沿った個別商談会は大変効率の良い機会であったようです。

4．展示会を活用した中国ビジネス

中国政府は外資誘致のための各種優遇政策から、高付加価値産業、IT、省エネ産業の奨励へと政策転換を進めています。そのため、コスト削減のみを追求した中国でのビジネスモデルは厳しい状況を迎えることとなります。

一方、中国の中小企業の技術進歩は目覚しく、日本企業のパートナーとなりうる企業も増えています。双方の利害が一致する分野も多く、大手企業のみならず中小企業でもビジネスチャンスはあるのではないのでしょうか。

海外事業を始めたきっかけが海外の展示会に参加したこと、という日本企業も少なくありません。販売先や代理店、調達先などビジネスパートナーを探すだけでなく、中国企業の技術力を知る上でも、展示会は有益と思われれます。九州の銀行では唯一、大連に拠点をもつ福岡銀行()が窓口となり、熊本ファミリー銀行、親和銀行のお客様にも幅広くアジアビジネスのお手伝いしております。FFGでは今後も海外での展示商談会・交流会や海外バイヤーを日本に招いてのセミナー・個別商談会の開催を行ってまいります。

大連の他、上海と香港に駐在員事務所があります。

(長田 修一)

参考データ

位 置	東北地区遼東半島の南端に位置し、日本の仙台市と同緯度
面 積	13,238km ² (福岡県、佐賀県、長崎県を合わせた程度)
地 形	3方を海に囲まれている
人 口	602万人(2007年)
在留邦人	4,020人(2007年)
大連日本商工会 (日本企業の団体)	783社(2008年10月) 上海に次ぐ2位の規模

(出所)JETRO・瀋陽日本国総領事館在大連・大連日本商工会の各ホームページよりふくおかフィナンシャルグループ作成