

アリババ・グループ



諸田 洋之

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 28 年 4 月 18 日（月）
- (2) 場 所 アリババ・グループ本社会議室
- (3) 相手方出席者

天猫事業部シニアディレクター 何 春雷

集団公共事務部シニアマネージャー 武 鋭

集団公共事務部シニアマネージャー 庄 呈笛

2 概 要

(1) 会社概要

1999 年創業。創業者はジャック・マー（馬雲）。本社は浙江省杭州市。

「どこでもビジネスをより簡単にできるようにしていくこと」を使命とし、インターネットを身近で、信頼できるものにするとの志のもと、企業間取引（BtoB）、企業と消費者の取引（BtoC）等のオンライン取引プラットフォーム、決済サービスなど世界中の人々が簡単にオンラインでの取引を実現で



何シニアディレクターらと調査団一行

きるサービスを提供している。1千万の小規模企業の世界販路を開拓するとともに成長を支援し、加えて1億人の雇用を創出し、世界の20億の消費者にサービスを提供していくことを今後の目標としている。

(2) 主なサービス

① Alibaba.com

企業間電子商取引をサポートするマッチングサイト。中小企業は販路開拓が難しいため、インターネットを通じて消費者を探せたら良いとの考えから、「アリババドットコム」を立ち上げた。現在、中国、インド、日本、韓国、ヨーロッパ、アメリカ等70以上の都市に事業所がある、B to B電子商取引のリーディングカンパニー。

② 1688.com

中国国内向けのオンライン卸売市場。中小企業向けプラットフォームとして、利用されている。

③ 淘宝网 (Taobao.com)

消費者向け電子商取引サイト。掲載商品8億点以上、会員数5億人以上の中国最大のC to Cショッピングサイト。

④ 天猫 (Tmall.com)

消費者向けオンラインショッピングモール。中国B to Cオンラインショッピングモールのリーディングカンパニー。

2015年、中国で独身の日と呼ばれる11月11日のグローバルショッピングフェスティバルでは、1日に912億元（約1兆7,000億円）の売上げを記録。

⑤ アリ金融サービス (Ant Financial)

中小零細企業や消費者に焦点を当ててサービスを提供。少額ローンや保険事業も扱っている。将来の金融ニーズをサポートするために他の金融機関と協力しながらオープンなシステムの構築に取り組んでいる。

支付宝(Alipay)は、国内外にオンライン決済サービスを提供している。

公共料金の支払いなどにも広く利用されている。アリペイは、日本でも主な空港などで使用可能。

⑥ 阿里媽媽 (Alimama.com)

オンラインマーケティングのプラットフォーム。淘宝网系列会社やその売り手にも、ネットワークを通じてウェブサイト上でマーケティングサービスを提供する。

⑦ 阿里雲 (Aliyun.com)

アリババ・グループのオンラインシステムやその他顧客をサポートするクラウドコンピューティングサービス。拡張性が高いプラットフォームを開発している。

(3) 主な質疑応答

Q アリババ・グループの今後の戦略は何か。

A 今後 10 年の戦略はグローバル化・農村の都市化・ビッグデータの 3 点である。



説明する何シニアディレクターら

グローバル化とは、世界を一つにし、どこでも、どこの国の物でも買えるようにすること。農村の都市化とは、都会と同様のサービスを農村でも受けられるようにすること。ビッグデータとは、あらゆる情報をクラウドシステムによって収集し活用することである。農村の都市化では、アリペイという電子マネーを普及させ、決済機能及び少額ローンを普及させる。

Q 日本市場に対する今後の戦略は何か。

A 2015 年日本への観光客は約 2,000 万人であり、そのうち 500 万人が中国人と有望な市場である。このことから旅行事業を展開するアリトリップで、JTB・全日空・ツアー会社等と連携し、観光需要を取り込みたい。ちなみに、中国人にはアリペイのスマホアプリが普及しているので、

日本の観光地などでもオンライン決済アリペイシステムが導入されれば利便性が高まり、売上げに貢献できるのではないかと思う。

また、弊社が運営するTモールでは日本商品が第2位の人気である。このことから更なる企業サポートを行い、日本商品を中国で売っていきたい。

Q 働く人の環境は。

A 平均年齢は27歳。外資系企業に負けない待遇をしている。大学のキャンパスのように、いつでもどこでも予約すれば会議ができる。



広々とした敷地



広い敷地を社用自転車で移動する社員

3 まとめ

静岡県議会を代表しアリババ・グループに訪問したからには何かしら静岡県にメリットを生じさせたいと考える。アリババ・グループのTモールでは、日本商品を中国で売り込むために以下のサポートを行うとしている。

- 1 日本企業の店舗を運営してくれる企業を探してくれる
- 2 店舗出店はせず商品だけ売りたい時にも対応する
- 3 中国で子会社をつくる時のサービスも提供する

静岡県の企業が来てくれればプランを検討するとのことであったので、実際にどのように周知をすることができるのか今後煮詰めていきたい。



本社にて 筆者

浙江大学城市学院



江間 治人

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 18 日（月）

(2) 相手方出席者

浙江大学城市学院長 吳 健 氏

浙江大学城市学院副院長 斯 荣喜 氏 ほか

2 概 要

(1) 学院長表敬訪問

杭州市と浙江大学が 1999 年に共同で設立した浙江大学城市学院は、9 学部 39 学科、学生数約 13,500 人、国際交流を重点学科とし、世界各国の 50 大学と協定を結んでいる。日本との交流も積極的で、本県の静岡文化芸術大学へ 3 名の学生を交換留学生として派遣しており、静岡文化芸術大学からは日本人学生 2 名を受け入れている。

グローバル化する社会の中で、留学経験を持つことによって視野を広げることがを期待するほか、日本への留学は日系企業への就職



吉川団長（左）と学院長（右）

にも役に立つと考えているとのことであった。

学院長も日本在住経験があり、今後も日本や静岡県との交流を積極的に進めていきたい旨、御挨拶をいただいた。

(2) 日本人留学生及び中国人学生との懇談会

日本人留学生2名と中国人学生約20名、大学教職員4名と日本文化等をテーマに意見交換会を行った。日本への留学経験や日本語学科での勉強により、日本語を話せる学生が数名おり、日本のアニメやドラマに関心を持ち、日本文化・日本の歴史に興味を持っている学生が多かった。また、日本への留学を希望する学生も多数いた。日本から留学している学生からは、日本と中国との違いについて多く発言があったが、授業の時間数や形式の違いを好意的に感じている様子が見られた。日中関係については、留学や旅行を通じて、相互に尊敬しながら関係を構築していくべきとの意見があった。



学生センターで学生らと団員が懇談

3 まとめ

広い敷地をもつキャンパスの中で、学生たちは勉学に勤しみ青春を謳歌している様子が見られた。

学院長はじめ教職員の方々が日本に好意的であり、静岡県を目指す地域外交のモデルとなる地域であると感じた。

静岡文化芸術大学、さらには静岡県立大学などとも連携し、多くの留学生の派遣を通じてグローバル人材の育成につなげていくこと、また産業界の相互協力の礎になり得る関係の構築も重要と考える。



学院長（左）から説明を受ける筆者（右）

西湖風景名勝区管理委員会



藤曲 敬宏

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 19 日（火）

(2) 相手方出席者

西湖風景名勝区管理委員会主任 楊 曉茹 氏

西湖風景名勝区管理委員会副主任 阮 少茜 氏

2 概 要

(1) 西湖風景名勝区管理委員会事務所を訪問し、世界文化遺産に登録された経緯、保全状況等の説明を受けた。

(2) 世界文化景観遺産認定までの経緯

西湖の白堤は唐の時代、杭州の市長であった白樂天が作った。

南宋の時代、文人墨客に愛され「西湖十景」が定められた。西湖の周辺には今も遺跡が所々にあり、国家級の重点保護文物が 10 か所、省級の重点保護文物が 30 か所、市級の重点保護文物が 26 か所ある。特にそれぞれの時代ごとに「西湖十景」「西湖新十景」と呼ばれる景勝地があり、これらの名所が連なって西湖を彩り、春夏秋冬、晴雨風雪、それぞれ異なった情緒を呈している。



西湖のレイアウトは長い歴史を 杭州西湖風景名勝区管理委員会事務所

通じて、人工的に造成され、その芸術性は中国国内にとどまらず、様々な国に影響を与えた。日本の庭園形成にも少なからず影響を与えたと言われている。こうした歴史的な価値から自然遺産ではなく文化景観遺産として1999年世界遺産登録に向けて準備がスタートし、2011年6月24日世界遺産に登録された。

(3) 世界遺産としての保全・管理状況について

毎年、国内外から2,600万人に上る観光客が訪れている。そのため環境保全のため、観測センターを設置し、いくつものライブカメラを通してリアルタイムで西湖全域を管理している。

具体的な規制としては、森林規制、植物管理、建築物規制などを行っている。中でも水質管理には神経を注いでおり、水質保全条例により生活排水の規制、茶畑の肥料や農薬の使用規制などを徹底している。また同時に、都市部においては下水道の整備を進めている。

一方で観光客に対する規制は限界があり、交通規制もしているが制限する内容は限定的で、効果も含めて実験的段階である。

歴史的建造物に関しては、西湖博物館を作り修復作業を継続的に続けている。



意見交換の様子

(4) 質疑応答

Q 管理費はどうやって捻出しているのか？

A 杭州市から管理・運営費が出ている。年間8～9億元（約200億円）

その多くは西湖周辺にある管理施設のチケット収入、国有資産の運用の

ほか税金として徴収している。加えて、施設整備などは国から資金提供の支援がある。

Q 静岡県も富士山世界文化遺産センターを建設中ですが、西湖の保全センターと情報を共有し、お互いに紹介しあうことはできないか？

A ホームページ上にてそれぞれの世界遺産の紹介コーナーを作ることは可能と考える。今後、静岡と浙江省のお互いの宝である世界遺産を通じて交流を深めたい。

3 まとめ

飛行機搭乗時間の関係上、当初予定していた西湖見学の時間が無くなり、管理委員会事務所での説明のみとなってしまった。世界遺産として中国の誇る西湖を直接視察できなかったのは、非常に残念であった。

しかし担当職員の説明を通じて、観光振興や開発と西湖の自然環境を維持しようとするバランスに配慮する苦勞が見受けられた。

中国全土においてPM2.5など環境破壊が問題となっており、現在も試行錯誤の点もあるが、条例等を制定し規制しようとする姿勢に、省政府をはじめ西湖の管理委員会でも環境保全に最も力を入れていることが理解でき、認識を新たにした。



正面玄関にて楊主任らと調査団一行（筆者 前列左から二人目）

JETRO 大連事務所



諸田 洋之

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 20 日（水）

(2) 相手方出席者

日本貿易振興機構（JETRO）大連事務所

所長 安藤 勇生 氏

経済部長 森 詩織 氏

市場開拓部長 高山 博 氏

2 概 要

(1) ジェトロ大連事務所

開設は 1993 年で所員数 10 名、内訳は駐在員 3 名、ナショナルスタッフ 7 名にて業務をこなしている。

主な業務は以下の 7 項目である。

① 対日投資（外国企業誘致）

- ・対日投資専門窓口を設置（個別コンサルテーション）
- ・対日投資関心企業の発掘、拠点設立支援

② 高齢者ビジネス

- ・「日中高齢者産業交流会」（大連市、瀋陽市、長春市）開催
- ・介護サービス・用品企業の戸別相談対応

③ 農林水産・食品

- ・日本食品を扱う貿易会社の日本派遣

- ・日本産米や加工食品等の戸別マッチング実施

④ 環境・省エネ

- ・大連市城西村循環型農業モデル事業 FS 調査
- ・環境相談窓口を通じた個別マッチング実施

⑤ 自動車部品

- ・中国系部品企業と日系企業の個別マッチング実施

⑥ 貿易投資相談対応

⑦ 調査・情報発信

(2) 東北三省(遼寧省・吉林省・黒龍江省)概況

東北三省のGDP成長率は2014年以降、全国平均を下回るまでに経済成長が鈍化している。2015年は、固定資産投資(11.2%減、全国は10.0%増)及び輸出(15.6%減、全国は1.8%減)の大幅減等から、東北三省のGDP成長率はいずれも31省・自治区・直轄市中ワースト4位に入った。

東北三省の人口、面積、GDP、小売総額の全国シェアは8～9%台。固定資産投資の全国シェアは、2014年は9.0%だったが、2015年には7.3%へと下がった。貿易総額のシェアは3.4%と比較的小さい。



調査を行う一行(左)とJETRO大連事務所駐在員(右)

(3) 大連市概況

大連市は1980年代後半から機械加工、電子部品など加工貿易型の日系メーカーが多く進出したが、近年の人件費上昇や円安の影響を受け、新規投

資案件としては国内販売型が増加している。最近の大型案件としては、東風日産のSUV工場（2014年10月から生産開始、エクストレイル等年産15万台）及びパナソニックの車載電池工場（2017年に生産開始予定）が目されている。

2014年10月1日現在、届出ベースで在留日本人数は5,872人、進出日系企業数は1,736社で上海に次ぐ2番目の多さである。日本の地方自治体との関係が深く、6都市に定期便が就航しており、7自治体（岩手県、宮城県、神奈川県、新潟県、富山県、北九州市、青森県）が事務所などの出先機関を設置し、地方銀行も7行（山口、福岡、山陰合同、北陸、八十二、北洋、京都）が拠点を置いている。日本の地方都市との交流が活発で、日本語を学ぶ人材や日本への留学経験者が多く、日本語人材の層が厚い。そのため、日系企業や対日ビジネスを行う中国企業が集積している。

主要産業は、製造業全般で、特に経済技術開発区に多くの日系企業が進出



意見交換する筆者（左）

している。大連市では、加工貿易型製造業から、ソフトウェア・情報サービス産業への転換を図り、徐々に内販型（市場開拓型）が増加傾向にある。また、米国のシリコンバレーやインドのバンガロールに並ぶ世界有数のIT産業都市を目指している。

3 まとめ

中国の2015年の国内総生産（GDP）は前年比6.9%増と、25年ぶりの低い伸びにとどまった。昨夏以降は株安と人民元安に見舞われ、国外への資金流出が加速。世界の金融市場では「中国経済は大丈夫なのか」との懸念がくすぶる。

日系企業がこの地域に進出することのメリットは、今までのように低コス

トによる製造ではなく、中国市場を狙った内販型、市場開拓型による売上増であろう。大連市では e コマース試験区を設け関税優遇策を試みているそうであるので、静岡県内企業が中国市場を狙う場合にテストマーケティングとして使うことは一考に値する。中国市場を狙う場合、商品・サービスに対する需要を分析するといった市場調査、ターゲット層へどのようにアプローチするのか具体的戦略を考えるといったターゲティング、事業戦略の策定などといった事前調査と進出準備は必須と考えられる。その場合にジェトロ大連事務所に相談することは大変有意義である。



JETRO 大連事務所入口にて

富山県大連事務所



藤曲 敬宏

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 20 日（水）

(2) 相手方出席者

富山県大連事務所 所長 高山 久 氏

2 概 要

富山県大連事務所は、富山県と中国との交流の拡大を図るため、2004 年 4 月に、友好関係にあり、富山県の企業の集積もある遼寧省大連市に設置された。

富山県と遼寧省との友好提携は更に遡り 1984 年に締結。幅広い分野にわたる交流の歴史から両省県の交流は自治体交流の模範と呼ばれている。

今回、視察団として大連事務所を直接訪ね、高山所長から説明を受けた。



筆者（右）



高山所長（右）が説明

3 活動内容

(1) 企業等への支援

企業進出において中国では、政府と政府の関係が交渉の前提になる。富

山県として大連に事務所を設置することにより、中国での投資を計画している企業に対して、中国の法制度、投資環境・消費市場などの情報提供や相談業務を実施。

中国国内の専門家（税務・会計・法律等）を紹介し、企業の中国での活動などに便宜を図っている。

また、「大連富山企業会」を開催し、進出希望企業等に対して3か月に一度は工場見学やセミナーなどを実施している。

さらに、中国から富山県へのインバウンド推進のための観光PR活動もしている。上海からのインバウンドには一定の効果があるが、大連は市場規模が小さく富山・大連便の搭乗率は60%程度と低い。

このほか、ジャイカの環境協力事業として水質浄化や排気ガス調査などの技術協力を進めるなど、実務面においても自治体レベルで交流している。

現在、富山県から大連には30社、35事業所が進出している。

(2) 各種交流事業への支援

学術研究、文化・スポーツ、環境協力など幅広い分野において中国との交流を進めるため、情報提供や連絡調整の業務を行っている。

特に小中学生の教育交流や踊りのバレーの文化交流などが盛ん。その他「環日本海交流」として、ロシア・韓国・中国の高校生のスポーツ交流を持ち回りでを行っている。

(3) 富山ファン倶楽部への活動支援

12年前に発足した留学や研修で富山県に滞在経験のある中国人により構成する「富山ファン倶楽部」のネットワークを活かし、富山県と中国との各種交流の橋渡しや支援を行っている。2016年3月末現在の会員数は376名。

(4) 事務スペースの提供

事務所内に富山県内の企業や大学等が自由に利用できる事務スペースを設けて、中国での出張、調査研究に便宜を図っている。

4 質疑応答

Q 緑茶の輸出の可能性は？

A 中国は世界最大のお茶の生産地である。日本からのお茶は関税がかかり3倍の価格になる。抹茶のニーズはあるが価格競争に勝てない。

Q 富山のインバウンド商品として人気は？

A 台湾や上海から富山のアルペン道路「雪の大谷」の人気がある。広域観光の意識をもって昇龍道ルートなど中部地区を旅行エリアとして捉えている。



「雪の大谷」をアピール

5 まとめ

大連は日本語習得率の高い地域で親日的。大連への企業進出を支える一方、富山県へのインバウンドも推し進めている。富山県と遼寧省の友好親善の歴史的關係を最大限に生かし、遼寧省や大連に特化する形で大連にのみ海外事務所が置かれており、幅広い分野で活発な交流が進められている。

今回、大連事務所を伺った際にも高山所長自ら、快く調査に応じていただいた。富山県の出先機関としての活動はもちろんだが大連の情報収集を生かし、日本国内からの企業進出の際には積極的にサポートしたいとのこと。

今後、県内企業の大連への進出に際しては、静岡県としても富山県大連事務所との相互協力を深め、バックアップ体制を強めていきたい。



事務所玄関にて

斯大精密（大連）有限公司



藤曲 敬宏

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 21 日（木）

(2) 相手方出席者

斯大精密（大連）有限公司

董事長総経理 杉浦 啓之 氏

董事副総経理機械製造統轄部長 杉本 和広 氏

管理統轄部統括部長 三津山 太三 氏

2 概 要

(1) 会社概要

静岡県駿河区に本社がある工作機械製品・精密部品の製造・販売会社。

製造特機、工作機械、精密部品などの製造販売を行っている。

大連では、工作機械製品・精密部品の製造を行っている。

<本社>

名称：スター精密株式会社

所在地：（本社）静岡市駿河区中吉田 20-10

事業内容：特機（小型プリンター、カードリーダーライター）

工作機械製品（CNC自動旋盤等工作機械）

精密部品（腕時計部品、自動車用・空調機器用・HDD用・

医療用部品）の製造・販売

創業：昭和 22 年 2 月 資本金 127 億 2,100 万円

代表者：取締役社長 佐藤 肇 社員数 558 人

連結 1,962 人（海外社員を含む）

<中国会社>

名称：斯大精密（大連）有限公司

所在地：大連市経済技術開発区准河西路 18 号

企業類型：スター精密（株）の完全子会社

事業内容：工作機械製品・精密部品の製造・販売

設立年：平成元年

(2) 現地調査

管理統轄部統括部長 三津山太三
氏より説明を受ける。

斯大精密（大連）有限公司は 1989
年に現地法人として設立し、今年で 27
年目を迎える。社員数 594 人。日本人
は現在 7 名。51 名の中国人管理職。こ



作業に従事する社員

この他 2001 年から上海に部品製造会社を設立、工作機械、部品製造の会社を
タイに設立。大連進出の日系企業としては 4 番目に早かった。現在大連は
日系企業 1,851 社、在留邦人約 6,000 名。

当初の進出目的は安い賃金と豊富な労働力の安定確保が魅力であり、労
働集約型の工場であったが、年々賃金の上昇を受け、付加価値の高い技術
力を求め、マザーマシンを製作することにより、輸出中心から中国国内市
場での販売へと移行して売り上げを伸ばしている。

5～6 年前には国内販売は 10%程度であったが、昨年度は 30%、本年度
は 40%を占めるまでになった。部品等も大連を中心に現地調達、現地販売
のルートが確立しつつあり、将来に向けて中国国内市場中心の体制へと移

行しつつある。

工作機械製造には高い技術力が求められるため、技能マップの作成や専門技術習得者に対する手当支給など人材育成に力を入れている。今や日本国内の職員より高い技術力をもつ社員もおり、27年かけた結果、技能の蓄積こそが斯大精密（大連）有限公司の財産となった。

人件費は1か月3,000元（日本円で約6万円。ちなみにタイは半分の約3万円）。

中国の国民性として組織より個を優先するので、就業規則も個対個で対応し、実績に対しては報奨を実施。一方、ルール違反に対しては罰金制度で対応する。



会議室での説明の様子

3 工場見学

工場内は整然としており、システム化が行き届いている。更に驚いた点として、高い技術力や集中力が求められる部署において、若い女性の登用が多かった。

また、多くの社員から挨拶を受けたが、一つ一つの仕草から社員教育の高さを感じ取った。



工場での説明の様子



質問する筆者（左）

4 まとめ

早い段階での海外進出に伴う、カントリーリスクや賃金上昇など、様々な課題に対し、的確に対応した結果、中国国内での製造販売のルートの確立、人材育成などグローバル企業として成功事例となった。中国の国内市場の将来性も含め更に成長拡大が期待される。



正面玄関ロビーにて

上海港外高橋コンテナターミナル



野田 治久

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 22 日（金）

(2) 相手方出席者

上海市交通委員会 尚 磊 氏 ほか

2 概 要

(1) 視察概要

社屋玄関にて出迎えを受けた後、上海明東コンテナターミナル有限公司の小型バスに乗り換え、車中にて説明を受けながら第 5 期及び第 6 期整備のコンテナターミナルを見学し、質疑応答が行われた。

(2) 外高橋コンテナターミナル

上海港は長江河口部にある世界最大規模の国際貿易港である。外高橋地区



高く積み上げられたコンテナ

には、第 1 期から第 6 期整備までのコンテナターミナルがあり、大型船（6 千～8 千 TEU）が接岸可能で、28 基のガントリークレーンを保有している。

洋山を含む上海港全体の 2014 年の年間取扱実績

は、約 3,500 万 T E U（20 フィートコンテナ換算）で世界第 1 位である。ちなみに、清水港は大型コンテナ船 2 隻が同時接岸することが可能で、ガントリークレーンを 5 基保有、2014 年実績は 51.5 万 T E U であり、日本国内港湾の中では第 7 位であるが、上海港の約 70 分の 1 の取扱量である。

一方、バース（埠頭）延長は約 2 キロで外航船用と内航船用バースも設置され、中国国内航路との接続にも対応する環境が用意されている。また、コンテナ蔵置に関しても、コンテナヤード面積は約 165 万平方メートルで、365 日 24 時間の荷役を提供し、コンテナを輸送するために 1 日に出入りするトレーラーは約 9 千台余りである。

しかし、外高橋地区を含む従来の上海港では、中国の急激な経済成長に伴う輸出入量の増加とコンテナ取扱量の激増への対応の限界や、長江河口に位置するため水深が浅く、なおかつ潮位変化の差が激しいことなどから、大型船の入出港のタイミングが限定されるなどの課題があった。



外高橋コンテナターミナルの様子

(3) 洋山深水港

世界各地では、超大型コンテナ船が入港するため、深さ 15 メートルの大型バースの建設が進んでいたことから、中国政府国務院は外海の東シナ海に新たなターミナルを建設することを決定した。

浦東新区の東南約 30 キロ沖合の「洋山」にコンテナターミナルを整備し、欧州との航路を集約することにより、さらなる利用拡大に取り組んでいる。

現在、60基のガントリークレーンが設置されており、最終的には50バース、年間2,500万TEU以上を取り扱う大プロジェクトである。

(4) 主な質疑応答

Q 輸出入品はどのような品目か。また、その比率は？

A 主な輸出品は工業製品や衣類、輸入品は電気機械や精密機械、原油などで、近年は、冷蔵、冷凍の食料品の輸入も増加している。比率は、「輸出7」対「輸入3」である。

Q 日本とのコンテナ取扱量は？

A 全体の約30%で韓国と並びトップランクである。

Q 外高橋地区は現在を含め今後の拡張計画はあるのか？

A 第7期整備中であり、コンテナヤードも拡張中である。

Q 外高橋地区と洋山深水港との棲み分けは？

A 外高橋は主に中国国内と日本を含む東南アジア航路を、洋山は世界のハブターミナルとして欧米航路を担っている。

3 まとめ

まず、中国の膨大な人口と物流を支えるターミナル港の圧倒的なスケールと、この国が推し進める国家プロジェクトの力強さに驚愕した。

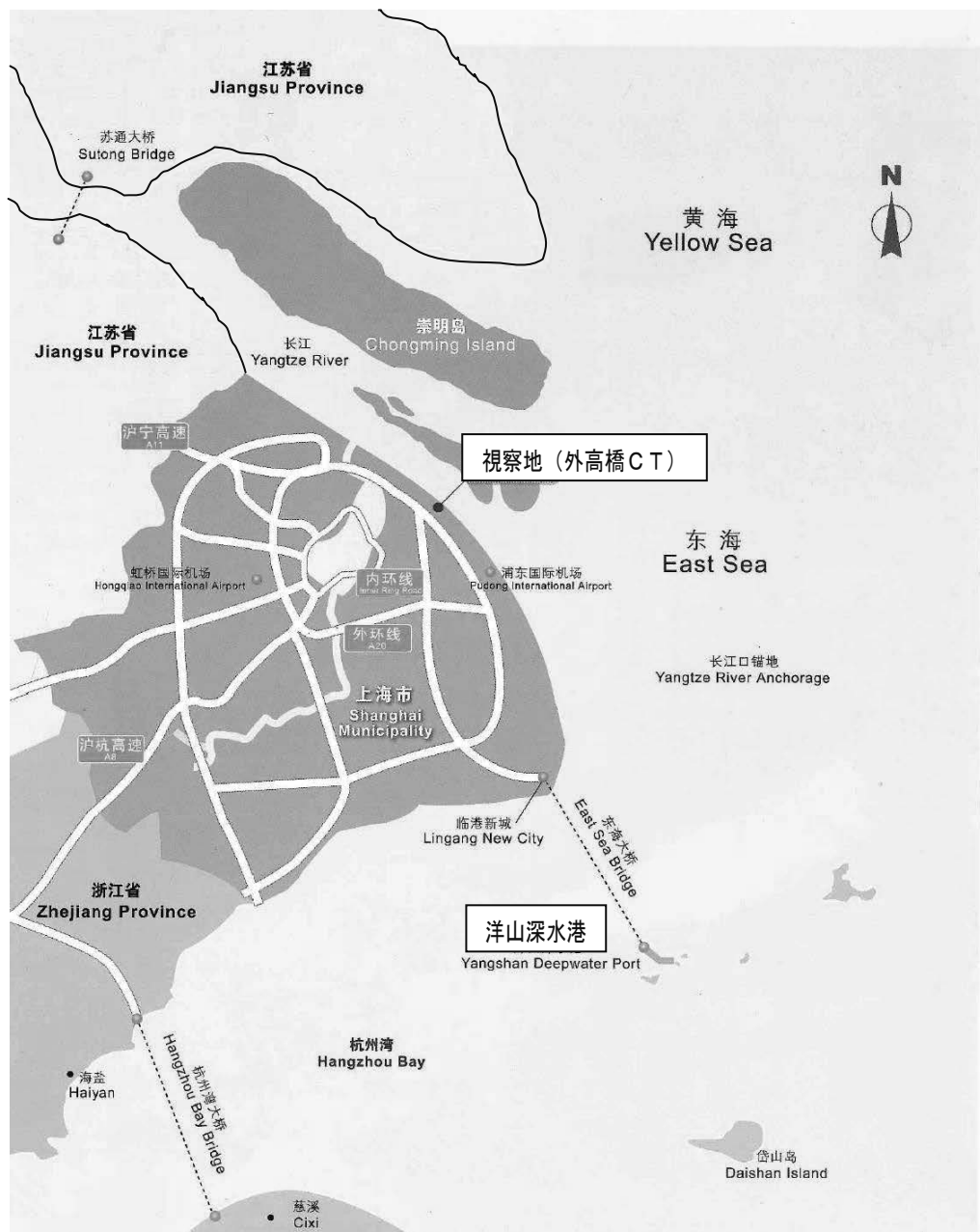
また、巨大な製造拠点からの貨物輸送と、2,400万人余の巨大都市上海の消費に裏付けられた取扱量を誇る上海港を視察し、もはや日本は中国と同じ土俵での競争は



外高橋ターミナルを視察する一行（筆者 左端）

できないと改めて感じた。

今後、日本が中国の成長と活力を取り込んでいくためには、競争関係に立つのではなく、どのように付き合っていくか検討すべきである。日本のコンテナ物流は合理化や効率化を進め、短時間で高い頻度の輸送など現実的で高度な対応が求められると痛感した。



上海高島屋百貨有限公司



諸田 洋之

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 22 日（金）

(2) 相手方出席者

上海高島屋百貨有限公司 董事総経理 小森 智明 氏

上海高島屋百貨有限公司 本部企画高級主幹 張 彦艶 氏

2 概 要

(1) 会社概要

上海高島屋は、中心市街地から少し離れた中国人富裕層・外国人駐在員が多く住む古北地区に所在し、2012 年 12 月 19 日にプレオープン。翌年 9 月 28 日に正式開業を果たした。2015 年 6 月 19 日には保税展示販売取引試験区として日本館を 7 階にオープン。翌年 1 月 30 日には取扱商品を拡大し、日



上海高島屋 5 階の一角に設けられた日本館

本館Ⅱ期として 5 階にリニューアルオープンを果たした。ここは、延床面積 1,000 m²、商品数 5,000 アイテム以上。快速通関・納税一時猶予による直輸入商品と中国で展開する日系商品の販売機能を併せ持つことで、より幅広い日本商材の展開を実現。

日本館独自の価格基準を設定することで、良心的な価格によるワンランク上のライススタイルを提案している。

営業フロアは、地下1階から地上7階からなり、食料品、衣料品から家庭用品までの多種にわたる商品展開をしており、日本の百貨店と大きな相違は感じられなかった。

売上高は、年間約93億円。開業以来3カ年連続売上げを伸ばしており、今年の1～3月の売上高は、前年比5%増。上海の百貨店の多くで売上高が減少して苦戦している中、健闘していると言える。

従業員は300人のうち、日本からの出向6人、現地採用日本人1人で、従業員のほとんどが中国人で占められている。初任給は約4,500元（日本円で約7.6万円）であり、他業種と同様、人件費の水準は年々7～12%上がってきている。

このような状況の中、2015年6月19日より保税展示・取引試験区を設け、日本商品を保税状態で展示、販売を開始した。自由貿易区を除けば、上海市内で唯一となる保税展示・販売店舗の認可を受けている。

同試験区で輸入商品を販売する場合、代金には他の一般販売と同様に、税金（関税、増値税）がかかる。消費者は代金を支払い発注する。通関手続きは販売後になされ、商品は通関終了後に発送される。

日本国内の取引窓口は国内商社であり、同社が買い取るため、業者のリスクが少なく、国内決済のため手続きが容易である。



日本館の展示品

(2) 経営戦略

ターゲットとしているのは、オフィスワーカーやファミリー、日本人顧客などの富裕層。顧客の百貨店への誘導のために、売上げの高い食品売り場とレストランを充実させている。

また、百貨店は、販売員次第で売上げが伸びることから、接客・サービスを向上させるため従業員への教育には力を入れている。

なお、現状は、経済成長の鈍化やネット市場の拡大などにより、以前に比べて百貨店での購買行動は慎重になっていると分析している。今後は、同質化からの脱却、ネット販売への取組、内外価格差を縮小する輸入スキームへの挑戦を課題と捉えている。



小森董事総経理と筆者（右）

3 まとめ

静岡県議会を代表し上海高島屋百貨有限公司に訪問したからには何かしら静岡県にメリットを生じさせたいと考える。

一つには保税・展示販売の制度を活用し、静岡県産の中小ブランド、個人デザイナー、静岡県産品生産者等の事業者に中国における販路の提供を促したい。もう一つには様々なフェアの利用促進。例えば「日本フェア」などに

静岡県産の商品を展示し中国市場への販路拡大の足掛かりとしてもらえるよう、バックアップすることも大切である。今後関係各部署と打合せを行っていきたい。



小森董事総経理らと調査団一行

JETRO 上海事務所



野田 治久

1 調査（説明）

(1) 年月日 平成 28 年 4 月 22 日（金）

(2) 相手方出席者

日本貿易振興機構（JETRO）上海事務所

所長 小栗 道明 氏

副所長 斉藤 浩史 氏

2 概要

(1) ジェトロ上海事務所

ジェトロ上海事務所は 1985 年の設立以来、日中経済の促進支援を目的に、情報提供、各種事業を華東地域中心に展開し、上海市、浙江省、江蘇省、安徽省、四川省及び重慶市に進出する日系企業、中国の政府機関及び企業に対して投資や貿易に関する相談と支援事業を行っている。

なお、ジェトロ上海事務所では、専属の日本人スタッフが法務・税務・労務を中心とする、ビジネスに関する相談・質問に無料で対応している。

また、中国 I P G（知的財産権問題研究グループ）の事務局を務めており、中国における知的財産権問題に関する日系企業間の情報交換の場として、また中国政府機関との交流・協力活動の母体として、各種活動を行っている。

(2) 中国経済の概況説明

まず、小栗所長から 2000 年以降の中国経済の中長期展望、名目ベースでの GDP 増加と伸び率の推移、世界の GDP ランキングと中国の位置づけ、地域別産業別に「まだら模様」といわれる経済の推移などについて説明を受けた。

次に、今後の中国の政治・経済の方向性や主要経済指標や注目点、習近平体制下の「第 13 次 5 ヶ年計画」における主要目標について解説を受けた。



説明を受ける筆者（左）

(3) ビジネスチャンス

中国は爆発的な経済発展に陰りが見え始めているといわれる。また、一人っ子政策による急激な少子高齢化が進む中、中国政府は近い将来に中等先進国を目指し、小康社会（ややゆとりある社会）実現に向け大きく舵を切り始めている。現在、中国国内の消費市場は主に都市部において中間層が増加し、ライフスタイルや価値観が変化している。特に、一人っ子世代は生活の質を重視し、価格よりも品質や安全性、産地やブランドを重視し

ている。さらに有給休暇制度の実施により、ショッピングモールでの買い物や目的が明確な旅行など家族と共に過ごす時間を大切にする傾向が強くなった。

今後、この中間層が高齢者になる頃には、消費習慣がさらに消費型に変化するものと予想され、拡大を続けるネット通販市場、養老



小栗所長（右）と斉藤副所長（左）

福祉、介護など経済力のある高齢者が市場を盛り上げる可能性は大きいと思われる。

3 まとめ

ハードスケジュールの最後に訪れたのがジェトロ上海事務所であったが、小栗所長から中国経済の概況、今後の展望、ビジネスチャンスについて詳しく伺うことができた。そして、アリババ・グループでの急増するEコマースや電子決済（アリペイ）の普及に伴う今後の展開、上海高島屋での日本製品に対する高い関心とその品揃え、大連の斯大精密有限公司での労働集約型から日本型の高い技術水準の職人気質を求めた取組など、それぞれの視察では点であったものが線として繋がった。

つまり、安価な労働力を背景にした、いわゆる世界の工場から脱皮を図り、中等先進国を目指す中国政府の転換政策の展開中であることが理解できた。

しかし、大都市郊外で目にした建設途中で中断されている巨大マンション群や必ずしも安泰とは言えない共産党一党独裁などの不安要素があることも否めない。小栗所長の習近平の次のリーダー候補の話は興味深かった。



小栗所長らと調査団一行