

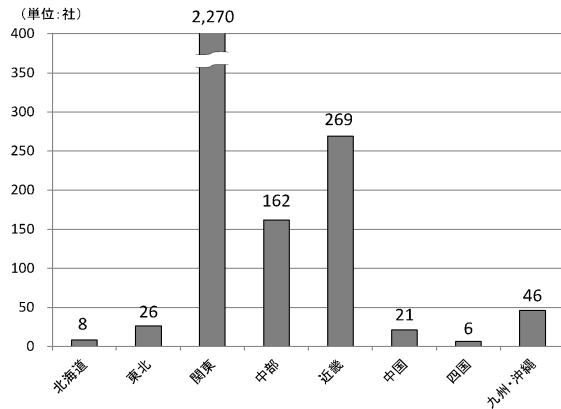
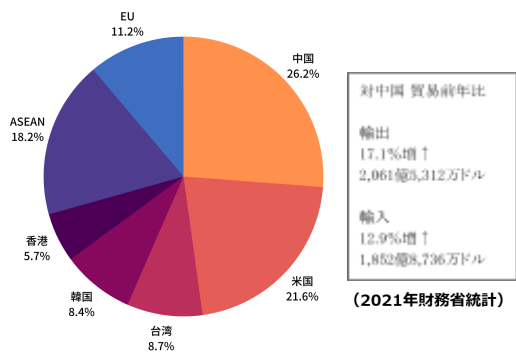
中華圏企業の日本展開と現状

● 中華圏企業が日本で見出す魅力と課題

経済産業省、日本貿易振興機構(JETRO)等によると、日本の貿易相手国の構成比についてみると、中国を筆頭に米国、台湾、韓国、香港等の順であり、対中国との貿易前年比は10年ぶりに最高値を更新しています。

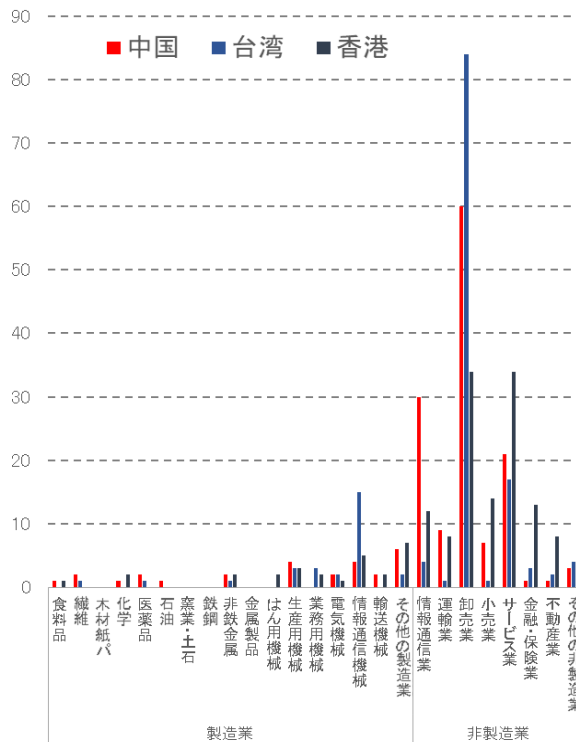
2019年度までに日本に進出している外資系企業の数には2,808社ある中、アジアからは全体の約3割が進出しており、そのうち、中国159社、香港158社、台湾144社となっており、アジア系企業の割合は増加しています。

中国・香港・台湾の外資系企業について業界別に見ると、卸売業及びサービス業が主要で、その他、情報通信業、小売業情報通信機械などが目立っています。日本国内での外資系企業の所在地域は、東京を中心とした関東圏が圧倒的に多く、次いで大阪府を含む近畿圏、名古屋市を含む中部圏となっています。



日本の貿易相手国 構成比
出典: 日本貿易振興機構HP資料

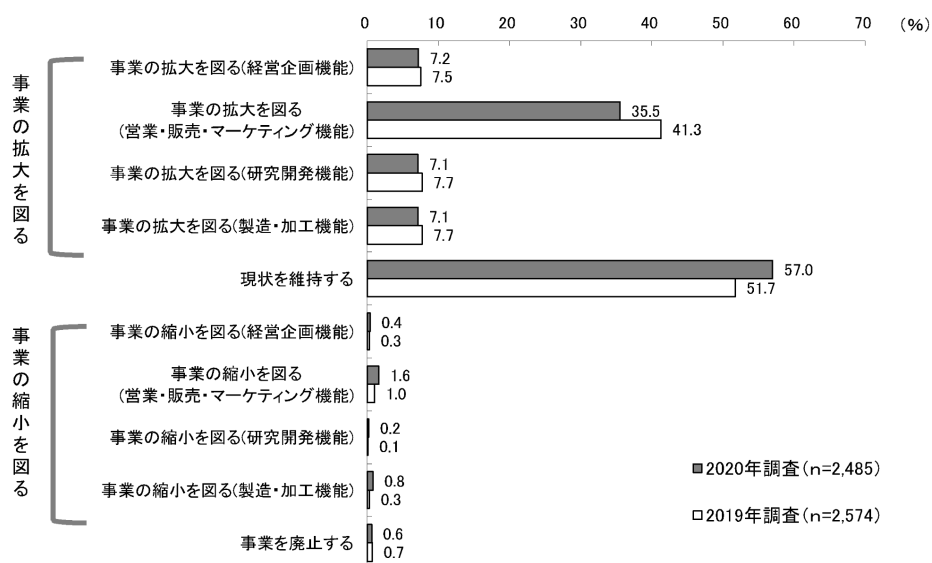
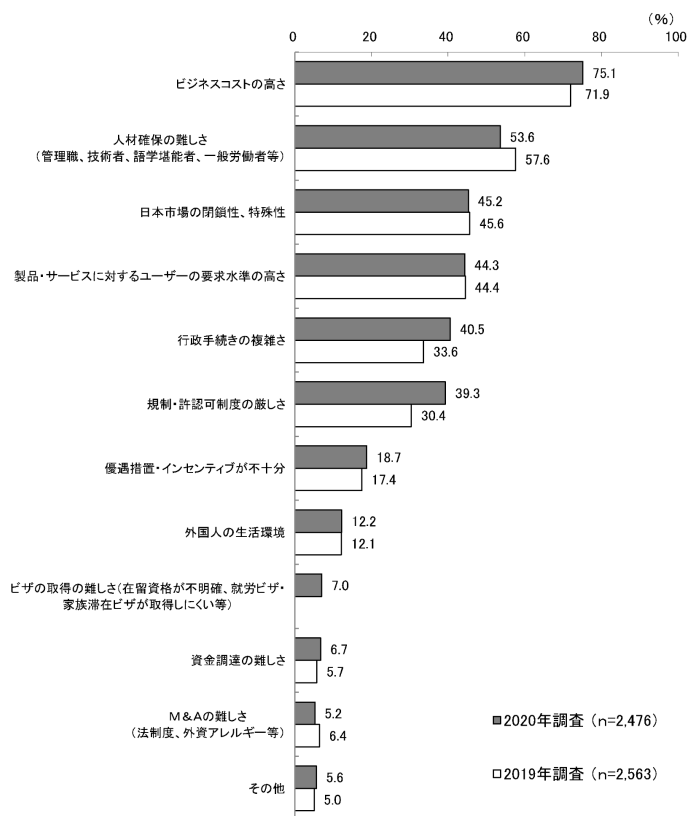
外資系企業の所在地域別企業数



業種別にみた日本に事業展開している企業数

資料: 外資系企業動向調査、令和2年(2020年)調査結果 (経済産業省)を基に作成

外資系企業が日本で事業展開をする上でのビジネス環境の魅力は、「所得水準が高く、製品・サービスの顧客ボリュームが大きい」が最も多く、一方で日本で事業展開する上での阻害要因は、「ビジネスコストの高さ」、「人材確保の難しさ」、「日本市場の閉鎖性、特殊性」、「製品・サービスに対するユーザーの要求水準の高さ」、「行政手続きの複雑さ」などとなっています。日本での今後の事業展開については、全体としては事業の拡大を図る意向が強く見て取れます。



日本で事業展開する上での阻害要因(上図)と日本での今後の事業展開(下図)

出典:外資系企業動向調査(2020年)調査の概況(経済産業省)

グローバル社会において、中華圏自国の市場規模のみならず、日本への進出に踏み切ることで企業は多くの利益を獲得するチャンスが得られます。そのメリットを自社の経験を通していくつか挙げてみると、「日中貿易の拡大」、「人材/技術/アイデアの獲得」、「充実したインフラ整備」、「質の高い研究開発環境」、「Made in Japan のブランド性」などがあげられます。

このようなメリットがある中で、日本で事業展開を行う上での最大の魅力は、市場の安定性と多くの企業が認識しており、日本のマーケットに非常に魅力を感じ、事業を拡大している企業が多く存在しています。しかし、日本進出はメリットだけでなく中華圏国内とは異なる環境で事業を展開しなければならないため、次のような様々な壁に直面し、それを破ることができなければ、成功に至らないこともまた事実です。

《デメリットは商習慣の壁、人の確保の難しさなど》

例) 高いビジネスコスト、人材・パートナー確保の難しさ、日本市場の特殊性、ユーザーの要求水準の高さ、行政手続きの複雑さ、生活習慣の相違 …

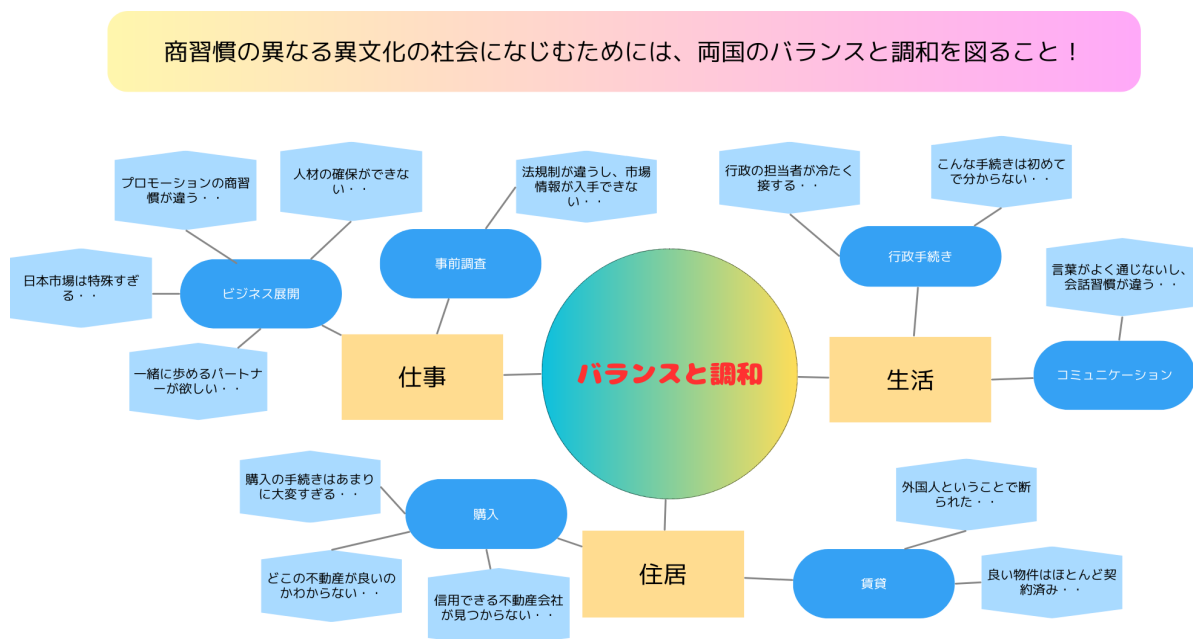
当社もこれまで多くのご相談に応じる中で、日本での事業展開にあたり、習慣のギャップに加えて、人材確保ができないとかパートナーが見つからないといった悩みをよく耳にします。また、日本市場の特殊性、ユーザーの要求水準の高さ、行政手続きの複雑さなどは、日本ならではの商習慣と捉えることができます。

日本のマーケットがどんなに魅力的であっても、異なる「商習慣の壁」を乗り越え、利益を増やすためには、企業を支える一人ひとりの「人材」、かつ共に支えあう「パートナー」を確保できないと事業が拡大できない、と言えるかと思います。

日本でのビジネス展開で多くの方が抱える主な課題は、習慣の違いへの対応、人材としての人の確保に関わるものがあげられます。

◇習慣の違いへの対応は、「異文化の社会に馴染むこと、それは、中華圏と日本との習慣についてバランスと調和を図ること大切」

日本への移住やビジネス展開を進める上で重要なことは、両国の習慣の違いを理解して認め合うことです。バランスを取りながら異文化に適応することができれば良好なコミュニケーションを通じて、新たな価値を築くことができます。豊華はこの価値を大切に考えており、日本人と中華圏の人々の考え方や価値観の違いを踏まえ、円滑なコミュニケーションと相互サポートを支援します。



また、ビジネスで共同するパートナーは、現地での人的ネットワークを活用することにより、信頼できる候補者とめぐり合う機会を得ることが必要です。

豊華は、中国語日本語のオンラインレッスンやビジネスで通用する人材育成サポートを長期にわたり行っており、また、その地域の人的ネットワークを活用することにより、信頼できるビジネスパートナーマッチングの機会を提供することが可能です。

