

中国向け輸出・海外展開に関するアンケート調査 集計表

この度のアンケート調査へのご協力をありがとうございました。家具・オフィス家具・文具・プラスチック日用品・ガラス製品・陶磁器などの生活用品業界団体傘下の企業、約140社の皆様からのご回答を集計いたしましたので、ここにご報告申し上げます。

問1. 貴社の現状につき お教えてください。()内の数字はアンケート回答数

① 日本から中国向けの輸出について、

- すでに行っている (48)…………… 自社直接の輸出 (22) 商社経由 (23)
 関心がある (46)
 関心ない (49) 今後の情報提供を 希望する (14) 必要ない (23)

② 中国での見本市出展

- 経験あり (37)… その後 成約実績がある (10) 成約実績はない (12)
 関心がある (43)
 関心ない (52)

③ 中国での生産ないし販売等の事業展開

- すでに行っている (45) 工場・店舗などの所在地は (上海市、北京市及びその近郊・杭州、寧波、紹興などの浙江省・蘇州、無錫などの江蘇省・深圳・広東省・江西省・青海省 など)
 関心がある (63)
 関心ない (34)

解説

ご回答をお寄せいただいた約140社中、すでに中国に何らかの形で進出している企業が45社、進出に関心がある企業が63社という数字には、少しびっくりいたしました。

中国に進出している日系企業の数、1万社とも2万社とも言われます。海外進出日系企業(海外現地法人)についての明確な定義はなく[経済産業省の「海外事業活動基本調査」](http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html)(<http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html>)では、海外子会社(日本側出資比率が10%以上の外国法人)と海外孫会社(日本側出資比率が50%超の海外子会社が50%超の出資を行っている外国法人)を総称して海外現地法人としています。東洋経済新報社『海外進出企業総覧 国別編』では日本企業出資比率合計10%以上の日系現地法人を調査対象としています。また、[帝国データバンク社2010年月版資料](http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html)(<http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html>)では、海外進出企業数を1万778社としています。ただ、[中国の国家統計局資料](http://www.stats.gov.cn/)(<http://www.stats.gov.cn/>)では登記された日系企業数は約32,000社になっています。

問2. どんな事柄について詳しく知りたいか、ご関心のある事柄をチェックしてください。

□ の前の数字はアンケート回答でのチェックの選択ポイント数です。（38項目ある中で、30ポイント以上の項目が12項目ありました。みなさまの関心が高い項目を、赤で表示しています。）

① 契約に関する事柄

- 48 □ 海外でのバイヤーをどのように見つけたらよいか
- 42 □ 海外バイヤーの信用をどのように調査したらよいか
- 26 □ 商社を通すのと直接の貿易とはどちらがよいか
- 22 □ 貿易取引条件のインコタームスが変わったと聞くと、どのように変わったのか
- 5 □ 古いインコタームスで契約しているが、支障あるだろうか
- 17 □ CIF 契約と FOB 契約のどちらが輸出者にとって有利か
- 40 □ 輸出者にとって一番有利な契約条件は
- 41 □ 貿易契約で気をつけるべき詐欺の手口について

② マーケティングに関する事柄

- 36 □ 現地での各商品の輸入関税率を調べるには
- 46 □ 現地での競合商品の販売価格を知るにはどうしたらよいか
- 32 □ 日本文化特有デザイン商品の上海でのマーケット規模は
- 16 □ 中国でのビジネスを展開するに当たり、商品保管場所(保税倉庫等)を確保するには

③ 貿易手続きに関する事柄

- 21 □ 海外、特に上海での保税在庫について
- 25 □ 商社やエージェントを経由せず、現地小売店に輸出できるか
- 20 □ 現地での一般顧客に日本からの輸出品を直接販売できるか
- 28 □ 中国での輸入検疫や輸入商品検査はどのようになっているか
- 25 □ 日本からの輸出で検査や承認を要するような品目かを確認したい

④ 物流・船積に関する事柄

- 24 □ 梱包仕様についてどんなことを注意するべきか
- 11 □ コンテナへの積み付けと積み卸し作業について
- 22 □ コンテナに満たない小口貨物のコンテナ混載輸送について
- 38 □ 安い運賃を取得するにはどうしたらよいか
- 32 □ 安定的な輸送体制をどのように確立するか
- 11 □ 3PL業者やフォワーダーにどこまで任せられるか
- 16 □ コンテナ混載や上海での代理通関・保税保管を頼める業者は
- 18 □ 輸送中の事故に備えての保険はどうしたらよいか

⑤ 代金決済に関する事柄

- 25 □ 信用状(L/C)決済であれば、詐欺にかかることはないか
- 42 □ 面倒な L/C を使わずにすむ安全な決済方法はないか
- 50 □ 代金決済の簡略化の方法について

⑥ 中国のインターネット市場に関する事柄

- 41 □ 中国のインターネットマーケット(ネットショップ)の現状は

- 29 日本製品を専門に扱うネットショップや通販サイトはあるのか
- 19 中国での日本製品販売専門サイトに开店するにはどうしたらよいか
- 20 専門サイトに开店した後、注文を受けたらどのように発送するのか
- 26 サイトでの売買で代金決済の問題や品質クレームをどう解決するか
- 22 ネットショップや通販サイトへの开店料はどの程度か

⑦ その他の事柄

- 21 見本市に出展したら小口の注文がきたが、どう対応すべきか
- 25 現地在住の日本人で、情報提供や取次ぎをする代理人の紹介
- 21 英語や貿易実務をこなす人材を獲得するにはどうしたらよいか
- 7 中国に工場移転するための調査をどこから始めたらよいか

⑧ その他、自由にご記入ください

次のようなご意見が寄せられました。()内は業種

みなさまのご意見をありがとうございました。ここに若干のコメントを書き込ませていただきますが、今後の情報提供のテーマ選びの優先度や、ご説明をする対象の皆様を絞り込む際の参考にさせていただきます。

- ◇ 中国を商品部材の調達・購入をする対象国から、それらを販売する国としてとらえ、輸出額の拡大に努めてゆきたい。(文具)
- ◇ 当社は中国内に自社工場を保有しており、中国国内への販売は中国国内の工場より出荷することが主となっていますので、通常の日本から中国向け製品輸出はほとんどありません。(文具)
- ◇ 製品の輸入は行なっていますが、いまのところ輸出は考えていません。(家具)
- ◇ 当社の製品はほとんどが日本製。中国国内でコピーが多くされている。商標登録も他社が既にしており、今後どのようにすべきか知りたい。(プラスチック日用品)
- ◇ 当社商品が真似されて中国国内で販売されたらどうなるのか、また、逆にコピー製品が日本に輸入されて販売されてしまったらどうなるのか？こんなことが心配で、なかなか拡販できぬ状態である。(プラスチック日用品)
- ◇ 広東省に工場を持ち製品を輸入しているが、中国は模倣品を作りすぎるので、日本市場をKeepするためにも中国での販売は考えられないのが現状である。(家庭用プラスチック製品)……業界によっては、そうした心配が先に立つのでしょうか。全く悩ましいですね。
- ◇ 中国との輸出入は既に自社名義及び商社経由で行なっている。特に不自由は感じていない。(ガラス製品)……(財)生活用品振興センターでは、大手企業の貿易業務のご支援はできないまでも、これから貿易を手がけるとか、日本貿易振興機構(JETRO)の貿易相談に行こうとしても、なかなか踏み切れないような企業の皆様に支援する、いわばスキマ事業として取り組んでまいります。
- ◇ 中国広東省に工場を持っているが、中国の労働基準法のダイジェスト版を紹介してください。(ガラス製品)……後日、Eメールなどで個別の対応をさせていただきます。
- ◇ 上海や北京など都会の中心部の百貨店やショッピングセンターでの販売に関心があります。(ガラス製品)……日本人を含む外国人や中国人富裕層が集まる中心部でのデパートや外資系スーパーでの开店は有望だと思います。
- ◇ 特注家具を制作している会社ですが、価格競争が厳しいので安く作る、または国内外で作ってもらうことを模索しています。そんなわけで、輸出には目が向かない状況です。(家具)……そうですね、日系の家具製造業界でも中国に進出して、ずいぶん前から生産をしていますね。欧米の家

具メーカーは中国の工場を指定して、委託生産方式をとっているところが多いようです。広東省に多くの工場があります。もう15年も前ですが、商社勤務の頃、中国の貿易物流会社の社長として赴任しました。社長室の応接家具などを選んだ際に、かなり質の高い広東省製のものが日本の価格の五分の一くらいだったことを覚えています。

- ◇ 関心があると記入しましたが、今のところ具体的なことを考えているわけではありません。(オフィス家具)
- ◇ 具体的に考えているわけではありません。ただ、もし輸出の可能性があるなら、中国以外の国を考えたいと思っています。(オフィス家具)
- ◇ 事業展開の手続きや法的な必要事項について、また、支払い条件の健全化についても知りたいと思います。(オフィス家具)
- ◇ 当社は既に中国に工場があり製品を輸入しているが、中国国内で販売したい。具体的な方法を知りたい。(家庭日用品)
- ◇ 日本で作った商品が売れる形になるような道筋をなんとか作れないものだろうか、と考えています。(オフィス家具)
- ◇ 中国の現状と今後の可能性について一般的なことを知りたい。問2に列挙された具体的な事柄については今のところ関心はありません。(オフィス家具)
- ◇ 今後、中国市場への売り込みには商標(ブランド)が必要です。従って、商標権を取るための情報が必要だと思います。(陶磁器)
- ◇ 現在、楽天市場に出店して月、何百万円かの売上があります。このページを中国のサイトに出すことができるでしょうか？当社としては中国の個人またはホテル・レストランへの直接販売をやってみたいと思います。(陶磁器)…… 楽天は中国最大のインターネットショップサイト会社と合併で中国のインターネットショップサイトに進出を開始しました。中国のインターネットショップ顧客は約4億人と言われています。ごく近い将来に、日本のサイトの商品が中国でも販売できるような仕組みになるものと思います。 <http://corp.rakuten.co.jp/newsrelease/2010/0127.html> ただし、商品の輸送や通関・関税などのほか代金支払いや、不良品クレームなど、課題も多いと思います。楽天とは別のサイトですが、出店料や手数料は高いですが、こんな便利なショップもありますよ。御社の製品には向いているかもしれません。 <http://ec.jchere.com/shopflow.htm> <http://www.taomall.jp/begin.php> <http://www.veritrans.co.jp/xp/>
- ◇ 中国向け輸出に関心ありますが、先行会社の成功例を知りません。長期的(10年間とか)に見て判断したいと思います。(陶磁器)…… JETRO から「中国内販に成功している中小企業事例調査報告書」というものが公開されています。その中に 上海福井クラフト(業務用漆器や食器の製造・販売、輸出入)の事例が出ています。次のサイトからレポートを見たり、PDF 資料をダウンロードできます。 <http://www.jetro.go.jp/world/asia/reports/07000631>
- ◇ 中国貿易について、関心はあるのですが今のところ何もわかりません。(陶磁器)
- ◇ 関心はとてもあります。何しろ何もわかりません。公開の講演会でもありましたら参加してみたいと思います。(陶磁器)…… 今期の後半にセミナーのようなものと考えています。地域別にするべきか、業界別にするべきか、また受講対象をどこに絞り込むか研究いたします。
- ◇ アンケート設問2 の ①～⑦の内容について、全て知りたいと思います。(陶磁器)…… 皆様へのニュースレターやホームページ上の「貿易相談 Q&A」コーナーに順次、情報提供してゆきます。今どきは、インターネットで検索すれば何でもわかる時代になっています。また、大きな書店に行きますと、貿易や中国関連の本が山のようにあります。それらを全部読めば、何でもわかるのですが、情報が多すぎて調べる方々の立場でのピンポイントな回答が得られぬことが多いのだと思います。
- ◇ 中国市場への販売を希望しています。今後ともご相談にのってもらえればと思っています。(陶磁器)…… 具体的なお質問については、Eメール・FAX・電話での対応が可能です。