

【海外拠点】 山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】 TTB 銀行(タイ・バンコク)、HD 銀行(ベトナム・ホーチミン)



【大連支店】 ～中国進出企業インタビュー～

日本の安心で良い「商品」を中国の人たちに
伝え、体験してもらい、知ってもらう

1. はじめに

日本国内の消費市場は縮小傾向にあり、海外にビジネスチャンスを求める事業者の方は非常に多いと思います。そのような中、中国市場は様々なリスクが伴うものの新たなビジネスチャンスを求める市場の一つとして選択肢に入る市場と考えられますが、文化・習慣の違い等から、中小事業者の方が独力で参入するにはハードルの高い市場だと思います。

そこで、現在、大連にて日本の中小事業者の方のビジネス展開をサポートしている「日本製品販売支援会」会長の白石久充さんにインタビューを行い、これまでの経験等について伺いました。

2. インタビュー内容

(1) なぜ中国で事業を開始したのでしょうか？

日本の会社に勤務していた時に、中国の企業にソフト開発の仕事を依頼していましたが、満足できる結果を得ることができなかったため、今度は仕事を受ける側も経験すればその原因が分かるかもしれないと考えたことや、当時仕事を依頼していた大連の仲間達に誘われた事などがあり、2004年に21年間勤務した日本の会社を退職し、大連でソフト開発の会社を立ち上げました。小さな会社ですが、社員達や仲間達に支えられ、今年で20周年を迎える事が出来ました。



白石久充さん

中国での活動期間が長くなり、本業のIT関連以外でも様々な相談を日本側からいただくようになりました。当初は一人で対応していましたが相談が増えてきたことから、2013年に日本の中小企業や日本の地方を支援することを目的としたボランティア団体である「日本製品販売支援会」を大連で設立しました。現在、日本製品販売支援会は日本での就業経験を有する中国人と、中国での就業経験を有する日本人で運営しています。

(2) 事業の概略について教えてください。

主な支援内容は①当地における日本商品の販売支援、②日本の地方観光地を中国人に紹

介するインバウンド支援、③部品の製造を安心して委託できる中国企業の調査、中国から購入したい製品や産物の調査支援、④日本の人材不足を解消するために安心してできる人材の紹介、⑤日本へ留学したい中国人学生の教育支援、日本人学生をグローバル人材に育成するための教育支援、⑥その他中国事業全般の悩み相談等、様々な分野の支援を行っています。

(3) 日本企業が中国で製品を販売する方法について教えてください。

貿易方法としては、従来からある「一般貿易」と新しい「越境EC貿易」があります。「一般貿易」は、中国の企業が商品を仕入れ、卸販売、店舗販売、ネット販売をする方法です。「越境EC貿易」は大きく「保税区モデル」と「直送モデル」の2種類に分けられます。「保税区モデル」は、中国国内にある越境EC専用倉庫に海外の商品を保管し、専用のネット販売システムで個人向けに販売する方法で、卸販売や店舗での販売はできません。「直送モデル」は、専用のネット販売システムを経由して中国の個人から注文が来たら、日本から直接個人に発送する方法です。

(4) 当地における日本商品の販売支援について少し詳しく教えてください。

支援会では2021年から「越境EC貿易サービス」を開始しました。同サービスでは、初めに日本企業から商品の情報を定型様式で送っていただき、その内容をもとに、中国側税関の輸入可否や、中国の市場状況を調査後、その結果を日本企業に報告します(無料サービス)。日本企業は、その結果を見て越境EC貿易を利用して中国のバイヤーとのマッチングを希望するかどうかを判断していただき、正式契約後に中国のバイヤーとのマ



ッチングやテスト販売を行います。なお、中国企業との直接取引が心配な日本企業のために、契約面・物流面共に日本国内の支援会窓口企業との取引で完結できる仕組みも提供しています。同サービスでは日本の中小企業約100社から300種超の商品を委託され、テスト販売と共に、中国国内で日本の商品を販売する企業とのマッチングをしています。また、「越境EC貿易」では店舗販売が出来ないため、「体験店」を開設し、実際に商品に触れたり、試飲や試食が出来るような場所も提供しています。

最近あった案件としては、中国企業から日本の商品を探して欲しいとの依頼から、健康食品や調理道具等、全額先払いで、複数の日本の中小企業とのマッチングを行いました。なお、この中の健康食品関連の2社に関しては、中国で販売しやすいように商品パッケージ等の変更を日本企業に提案、対応してもらう事で販売量を増やしています。

ちなみに、これまでの主な中国側のマッチング企業は、大手企業(中国銀行等)、ネット



支援企業商品を販売するAPP

販売企業、インフルエンサー企業、デパートなどに店舗を出店している企業等です。

(5) これまでの失敗事例や苦労話について教えてください。

色々ありますが、例えば、中国側が自分にメリットがないと感じた場合に急に商談を取りやめとしたり、日本側からの連絡（反応）が遅くて商談が取りやめとなったこと等がありました。また、相手の気持ちや状況を勘案せずに「まずは言ってみよう」という中国人の習慣で、日本側が提示した卸価格に対して、かなり安い価格を求められて商談が上手く進まないといったこともありました。これらは、日本と中国との商習慣の違いからくるものですが、双方の気持ちを考えながら商談を進めることに苦労することが多いです。他にも時間を厳守する日本人と、大雑把な感覚の中国人では、面談のセッティングをしても時間通りに中国側が来ないことからクレームをもらうこともあります。

民間で解決できない事例では、中国の税関が急に厳しくなったり、地域によって判断が異なったりすることで案件が上手く進まないことがあります。そのため、常に複数の中国企業と連携して最新情報を入手したうえで慎重に対応するように心がけています。大切なことは、色々な場面で困難な事は多々ありますが、どうすれば解決できるのかをしっかりと考えて行動することだと思っています。

(6) 今後の事業展開について教えてください。

貿易、インバウンド、アウトバウンド、人材、留学等、それぞれのビジネスが全て繋がっていると思うので、それらを繋げた事業を企画しています。例えば、ビジネスと趣味を組み合わせた訪日旅行です。中国側経営者を日本へ招待し、興味のある分野の商品をその製造現場で見てもらい、さらに趣味（ゴルフ、釣り、スキー、海水浴等）を体験してもらい、夜は温泉に入って美味しい料理、お酒を楽しんでもらうといったことを企画しています。中国側は日本旅行を楽しみながら新たな取扱商品を探すことができ、日本側は中国での販売パートナーを探すことができ、更に人材不足が課題であれば人材派遣の相談をできたりと色々な可能性が生まれるのではないかと思います。

(7) 中国での事業開始を検討している事業者の方にアドバイスをお願いします。

まずは、中国の一般的な習慣や考え方を理解してください。次に、中国は地域によって嗜好や収入がかなり異なることを理解してください。例えば、収入が多い地域は「高価なこだわり商品」も購入できますが、少ない地域では（当然ですが）購入できません。また、嗜好の移り変わりが非常に早いので、正しい最新の情報や状況を理解してください。最後に、一番重要なのは、「安心して信頼できる人」と繋がる（頼る）ことです。

支援会は、私のこれまでの様々な失敗を踏まえてあったら良いなと思った組織を実際に自身で設立した団体ですので、お客様の立場に立ち、痒い所に手が届く支援を行っています。「焦らず」、「地道に・着実に」、「諦めず」、そして「継続」し、チャンスが来たら「一気に攻める！」で頑張っていきましょう。

3. おわりに

支援会では中国ビジネスに役に立つ様々な資料（「日本と中国の習慣や考え方の相違」、支援会が実施している「越境EC貿易サービス」等）を無料で提供しているとのことです。興味のある方は「<https://www.jpccs-dl.com/jp/index.php>」（支援会ホームページ）の「情

報一覧」をご覧ください。

山口銀行大連支店では、様々な中国ビジネスに関するサポートを承っております。中国でのビジネスに興味のある事業者様は最寄りの営業店行員にお気軽にお問い合わせいただければ幸いです。

(山口銀行大連支店 吉村 裕和)