

【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】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～世界の新鮮な魚を日本、中国へ



1. はじめに

吉川さんは、マルハ（上海）貿易有限公司大連分公司の総経理として、中国各地を飛び回りながら、中国事業の拡大に尽力されています。変化の激しい中国ビジネス現場のリアルをインタビューしてきましたので、ご紹介致します。

2. インタビュー内容

Q マルハニチロ(株)に入社したきっかけは

高校生の時に NHK 特集「シルクロード」を見て、中国に魅了され、大学は外国語学部中国語学科へ進学。在学中、在北京日本大使館に派遣員として 2 年の勤務経験を積むことができました。中国に早くから進出しているマルハニチロ(株)であれば、語学力や中国に対する知見も活かせるのではないかと思い入社を決意しました。

父が、東京水産大学出身で、水産業に対して親近感を抱いていたことも、入社のおかげになっています。

Q マルハニチロ(株)の中国との関係

マルハニチロ(株)は、2007 年にマルハとニチロが経営統合して誕生しました。マルハの前身となる大洋漁業(株)の時代から中国と深い関わりを持ち、日中国交回復の翌 1973 年には周恩来首相が掲げた「中日貿易四原則」を受け入れ、直接貿易が行える「友好商社」に指定されました。かつて日本船籍の漁船は中国近海で漁業が可能であり、当社の漁船も中国沿岸で漁獲を行っていました。しかし、1977 年の 200 海里漁業水域制定により、中国沿岸での漁業が不可能に。そこで中国側で獲れた魚に対して、水産品加工機械、冷蔵庫を提供する補償貿易（物々交換）に取引形態を変えました。

このように、当初の中国との関係は「漁場」であり、その後、中国の漁業会社から魚を買い付ける関係にかわり、その後、人件費の安さを活かした「生産拠点」へ、中国が大きな発展を遂げた現在は、当社の水産製品を売る「マーケット」へと、時代に応じて関わり方を変えてきています。その時々で出会った、中国の取引先や、パートナー、人間関係は当社にとって、大きな無形資産となっています。

Q 入社後の中国事業の携わり方

1991 年に大洋漁業（現マルハニチロ）に入社したのですが、当時は、中国語を学んでいた日本人が少なかったこともあり、中国の貿易事業の担当になり、中国出張の機会にも恵

まれました。2003年から、中国に渡り、マルハ（上海）貿易有限公司で2010年まで勤務。2016年からは、マルハ（上海）貿易有限公司大連分公司総経理に就任して現在に至ります。

Q 大連拠点の中国ビジネスとは

ここ大連拠点は1983年に駐在員事務所を設立したのが始まりで、2012年に駐在員事務所から現地法人としてマルハ（上海）貿易有限公司大連分公司となりました。

根幹となる事業は、大連産ワカメ、丹東産アサリなどの中国産水産物や、様々な魚の骨なし切り身やアジフライなど冷凍加工品の日本向け販売になります。

大連のワカメ生産量は、日本国内生産量の5倍にも達しており、大連のワカメが日本の味噌汁を支えていると言っても過言ではありません。また同じ遼寧省内の丹東産アサリも、日本のボンゴレパスタを大いに支えています。日本では、魚介類の消費量が、ここ20年で半減する中で、「骨なし切り身」は、病院、介護施設や幼稚園、外食産業と幅広いお客様からの需要が特に高まっています。一方で、骨が1本でも残っていることが、決して許されない商品でもあるため、X線と、手作業で何度もチェックして出荷しています。

大連市の中心部から、車で約3時間移動した場所に、庄河市という、約150の水産加工工場が集積する地域があります。世界を見渡しても有数の魚の取扱いに長けた人々が住む街であり、骨抜き加工は勿論、介護施設の食事皿サイズに細かく加工するようなオーダーにも対応可能であるなど、原料の輸入と加工輸出を主体とした世界有数の国際水産加工基地となっています。庄河市の水産加工工場と共に発展してきた歴史があり、脈々と続く人間関係は、新しい商材を生み出すための、大きな財産となっています。

Q 中国事業の魅力とは

当社は、日本のキャットフード缶詰市場でトップシェアを誇ります。

キャットフードは猫が好む「魚」が原料の商品。水産物を世界一取り扱うわが社にとって、実はとても親和性の高いビジネスです。中国国内では、中国農業部の許可を得て2004年に販売を開始しました。中国の経済成長が加速する中で、可処分所得が増加、ペットを飼う余裕のある世帯も増えたため、「黒缶」、「純缶」、「健康缶」等、当社の製品は、ここ10年で大きく売上を伸ばしています。ただ、初期の頃は、中国でキャットフードが、まだあまり普及していませんでした。商談会で、商品の魅力を伝えるため、様々な試行錯誤を行いました。当社の猫用缶詰は、「餌」という位置づけではなく、人が食べる「食品」と同じ鮮度と品質で製造しています。商談会の現場で、鮮度と品質を証明するため、私自ら、缶を開けて中身を食べると、お客様がとても驚いていたのを良く覚えています。中国のお客様は、直接、自分で鮮度や状態を確認して、納得して購入したいという思いが強いことに気づきましたが、缶詰だと難しい。そこで、缶詰を開けて食べてみせることで、中国のお客様の潜在意識に、商品の鮮度と品質への自信を伝えることが出来ました。

一言に中国といっても広大で、地域ごとに、文化、食習慣、価値観や商習慣も違います。更に日本以上に変化が激しい社会でもあります。試行錯誤を行いながら、きっかけを掴み、中国市場の商売拡大に繋がった時は、とても達成感があります。

Q 中国で起こるピンチはチャンス

長く中国事業に携わる中で、振り返ると苦勞の連続です。直近では、2023年8月に、中

国政府より、日本産水産物の輸入禁止措置が、発表されたことは、中国事業を今後どうしていくか改めて考えるきっかけになりました。

規制前の2022年には、日本産の水産物輸出先の1位、2位を中国本土、香港が占めており、特に大サイズのホタテは中国で獲れないため価値が高く、人気の商品でした。ホタテは、身は勿論、貝は結婚式の飾りに、乾燥した貝柱は高級スープの出汁として、中国では余すところなく使うため、販売額も大きくなる商材。中国国内向け販売の柱と呼べるまで、ビジネスを育てることに成功していましたが、苦渋の決断で、販売先をベトナムに変えるなど、事業の再構築を行いました。

一方で、日本産の魚を仕入れることができないのであれば、中国産の魚や、日本産以外の魚を仕入れて、付加価値をつけて、中国国内で販売してみたらと・・・と思いつき、行動に移しました。結果として、大手コンビニなど、多くの新しい販路開拓に繋がったのですが、ピンチがなければ、このような新しい取引先や、売上はなかったのかもしれない。ちなみに、2024年9月に新しい動きがあり、中国政府は、禁輸措置を段階的に解除することを発表しています。手続き面で課題があり、以前のように貿易が再開できるまで、1年～2年程度かかるかもしれませんが、ピンチの後には大きなチャンスがあると捉え、再び国内販売の拡大にチャレンジしていくつもりです。

Q 今後の展望

中国は広大な国土を持つ割に、海外線の長さが日本の半分しかありません。海岸線の短さは、中国人の大部分が海水魚に馴染みのないことを意味します。中国の魚食の中心は、今も昔も淡水魚中心です。一方で、近年、中国の経済成長に伴い富裕層が大幅に増加しています。彼らは世界中を旅する中で、世界各国のレストランで海水魚を食べる機会も増えています。しかし、まだ海水魚の本当の素晴らしさである「旬」を楽しむ段階まで、食文化が成熟しているとは言えません。

交通インフラが大きく発展し、コールドチェーンの整備も進んだ結果、富裕層が多く住む国際空港のある主要都市では「旬」の海水魚を楽しむ環境は整っています。中国国内の主要都市に空輸を駆使して、時間や鮮度を考慮した、「旬」の魚を提供することで、中国の人々にも、味の違い、感動を提供したいと考えています。

3. おわりに

日本のビジネス環境と違い、想定できないリスクが急に顕在化することもある中国で、そのような状況すらも、ポジティブに乗り越えていく、エピソードの数々は圧巻でした。「旬」の魚を中国で味わってもらいたいと、目を輝かせながらお話しされる姿がとても印象的でした。中国の国際空港は、約50カ所ありますが、近い将来、多くの場所で、吉川総経理が提供する「旬」の魚を食べることが出来ると日が来ると思います。

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 中村 健太郎)