

海外ビジネスレポート Vol.20

～中国・蘇州編～

2020.04.03

蘇州駐在員事務所 井宮 康仁

<今回のコンテンツ>

特集 / 企業インタビュー

～中国でのビジネスにチャレンジを続ける～ 「富士雅麗（蘇州）商貿有限公司」様

特集

ご存知の通り、昨今の中国ビジネスの状況は2018年から始まった米中貿易摩擦の影響や、本年の初めに猛威を振るった新型コロナウイルスによる肺炎の影響で大変な状況になっています。しかし、このような“ピンチの時こそチャンスあり”と、引き続き中国にて新しいビジネスにチャレンジしていこうという日系企業もたくさんあります。

そこで今回の海外ビジネスレポート中国・蘇州編は、このように中国でのビジネスにチャレンジし続けている企業のひとつである「富士雅麗（蘇州）商貿有限公司」（親会社/フジグレース株式会社）総経理、高田様へのインタビューを掲載いたします。蘇州に貿易拠点を設立し約10年、小売業への業容拡大を果たし、今後も新たな中国でのビジネスにチャレンジしていくお話を伺いました。

最初のチャレンジ、蘇州に拠点設立

— まずは御社の概要をお聞かせください。

当社は蘇州で設立した貿易と小売を行う企業で、今年で10年目を迎えます。

貿易部門ではファイル・ペンなどの文房具、ノート・手帳などの紙製品、床材などのインテリア用品、ハンドルカバーなどのカー用品等さまざまな商品を中国ローカル企業から調達し、日本へ輸出しています。



【高田総経理】

また、2015年には若い女性をターゲットにした雑貨の小売部門を立上げ、オリジナルブランド「SORAE」を取扱う店舗を直営しています。現在は江蘇省を中心に8店舗を展開しています。昨年8月には池田泉州銀行さんからの紹介により、蘇州の日系百貨店である泉屋百貨にも新店をオープンしました。



【高田総経理が信頼を寄せるスタッフたち】

— 中国でのビジネスはいつごろから考えられたのですか？

私が初めて中国に来たのは2005年でした。その頃の中国は「世界の工場」から「世界の市場」としても注目されはじめておりました。ただ、実際に見た中国は、経済成長はまだまだ遅れており、中国人の暮らしも決して裕福なものとは言えない状況でした。そこで感じたのがこれからの中国の発展の可能性はかなり大きい、いつかは自分も中国に拠点を作り、中国ビジネスにチャレンジしてみたいと思うようになりました。



池田泉州銀行

SIHD

— 御社を設立した当初の目的を教えてください。

当社の親会社であるフジグレース株式会社はもともと日本を拠点に貿易業を営んでおり、中国の貿易商社より化学品や雑貨等を輸入しておりました。ところが、輸入する商品の品質は決して良いものとは言えず、輸入先の中国の貿易商社に改善を要求するのですが、なかなか思いが伝わらず、また、レスポンスも悪く、不良率は全く改善されませんでした。中国に出張して直接協力工場に対して品質向上の依頼もしてみました。その場凌ぎの対応をされ本格的な改善には至りませんでした。そこで考え付いたのが、中国の貿易商社に管理を任せるのではなく、自ら拠点を設立し、常に現地で協力工場を管理するということでした。実際に当社を設立した後は、工場への品質改善の思いが伝わり、品質は大幅に改善し、信頼度も上がり、今ではとても良好な関係が構築されています。また、中国の貿易商社へ支払っていたコストも削減できました。

次のチャレンジ、小売部門の立上げ

— 小売部門にチャレンジしたきっかけを教えてください。

中国で貿易会社を設立した後、やはり魅力を感じたのが10億人を抱える中国国内のマーケットでした。せっかく会社を設立したので、このマーケットにもチャレンジしてみたいと思い、最初は大手量販店向けのPB商品の卸売から始めてみました。ところが中国の大手量販店との取引は簡単ではなく、資金回収の遅れやクレームの対応等、課題が山積し、収益も思った以上に伸びませんでした。改善を進めるべく量販店との交渉をおこないましたが、優位に立って進めることはできず、自分ではコントロールができないビジネスとなってしまうました。自分で思った通りの商品を中国国内のマーケットに広げたい。そこで、思いついたのが自分の店を出すということでした。私が一番得意としていた商材が雑貨でしたので、雑貨店にチャレンジしてみることにしました。

— 雑貨店の経営にあたってご苦労なさっているところはございますか？



【小売店舗SORAE1号店】

当時、日本では人気のあった若い女性向けの雑貨店。これを中国で展開すれば成功すると思い始めてみましたが、そう簡単にはいきませんでした。日本人と中国人のオシャレの感覚には違いがあり、同じ雑貨であっても色や形を変えていかなければ売れませんでした。今は中国人女性の嗜好もよくわかり、スタッフと一緒に出店場所や来店顧客層に合わせてながら商品の選択を行い、売れる商品を店頭並べています。

これからのチャレンジ、SNSの活用

— 最近の中国の消費動向はどのように感じておられますか？

中国の小売業態はさまざまに発展しています。大型ショッピングモールが乱立し、また、その中に新しい店が次々と出店しています。小売部門の立上げ当時にほとんど競合がなかった雑貨店に関しても、今はたくさんの競合店ができています。一方で、中国人の消費意欲はとても大きく、欲しいものはすぐに購入します。ご存じのとおり、所得も増加していることから、今後も拡大していくと思っています。



— 今後はどのようなビジネスへのチャレンジを考えられていますか？

これからも中国での雑貨販売は継続していきたいと考えています。ただ、その販売方法は進化させていきたいと思っています。今の中国はご存知のとおり、スマホ社会になっています。これは日本以上だと感じています。この環境に合わせて SNS を活用した販売にチャレンジしたいと考えています。単純なネット販売ではなく、SNS にて「SORAE」のフォロワーを増やすところから始め、興味のあるかたへの情報を発信するといった積極的な販売方法に取り組んでいきたいと考えています。

【ご連絡先】

富士雅麗（蘇州）商貿有限公司（FUJI GRACE(SUZHOU)LIMITED）

中国江蘇省蘇州市姑蘇区城北東路 1088 号 銀都商務広場 4 幢 403 室

TEL (+86) 512-5371-0358

総 経 理：高田 浩司 Mobile: (+86) 138-1484-6068

E-mail: h-takata@fujigrace.co.jp

担 当：葉 潔 Mobile: (+86) 150-5156-0095

E-mail: betty_je@fujigrace.com

最後に～インタビューを終えて～

ここ数年、新たに海外拠点を作る中小企業は東南アジア方面を優先して検討する傾向にあります。確かに、中国ビジネスは人件費の高騰や為替相場の状況により検討しにくい環境にはあります。しかし、中国ビジネスは日本の企業にとって切り離せないものになっています。実際、貿易取引の相手国を考えると圧倒的に中国がシェアをしめています。今まで、海外ビジネスは輸入のみという企業もこれから中国への進出を検討してみてもいいでしょうか？富士雅麗（蘇州）商貿有限公司様のように輸入商材の品質向上と輸入コストの削減を目的にした貿易商社から始め、それをベースに中国マーケットにチャレンジするというのもひとつの方法ではないでしょうか。

池田泉州銀行では会社設立のサポートや販売先仕入先調査のサポートも行っております。ぜひお声掛けください。

<海外ビジネスに関するご相談先>

株式会社池田泉州銀行 リレーション推進部（大阪市北区茶屋町18-14）

TEL：06-6375-3637 受付時間／平日9：00～17：00

- 1.このレポートの内容は、情報の提供を目的としたものであり、本レポートに関連して生じた一切の損害について、株式会社池田泉州銀行（以下「当行」という）および当行グループは責任を負いません。また、本レポートで紹介した企業の信用を保証するものではありません。ビジネスに係る最終決定はお客様ご自身の判断でなさるようお願い申し上げます。
- 2.このレポートに記載されている情報には公開情報、「富士雅麗（蘇州）商貿有限公司」提供資料からの引用および著者の個人的見解が含まれております。かかる情報の正確性・適切性等について当行および当行グループは何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。
- 3.このレポートの内容は、お客様限りでご使用下さい。当行および当行グループの事前承諾なく、本レポートの全部若しくは一部を引用または、複製、転送等により使用することを禁じます。



池田泉州銀行

S I H D