

# チャイナビジネスとSCM

ロゼッタネット

グローバルパートナーコンファレンス2006

資料抜粋

杉田俊明(Sugita Toshiaki)

# 杉田俊明 甲南大学 経営学部 教授

元・兼

中国・広州 中山大学 管理学院 MBAセンター

Visiting Professor

中国・天津 南開大学 経済学院

Visiting Professor

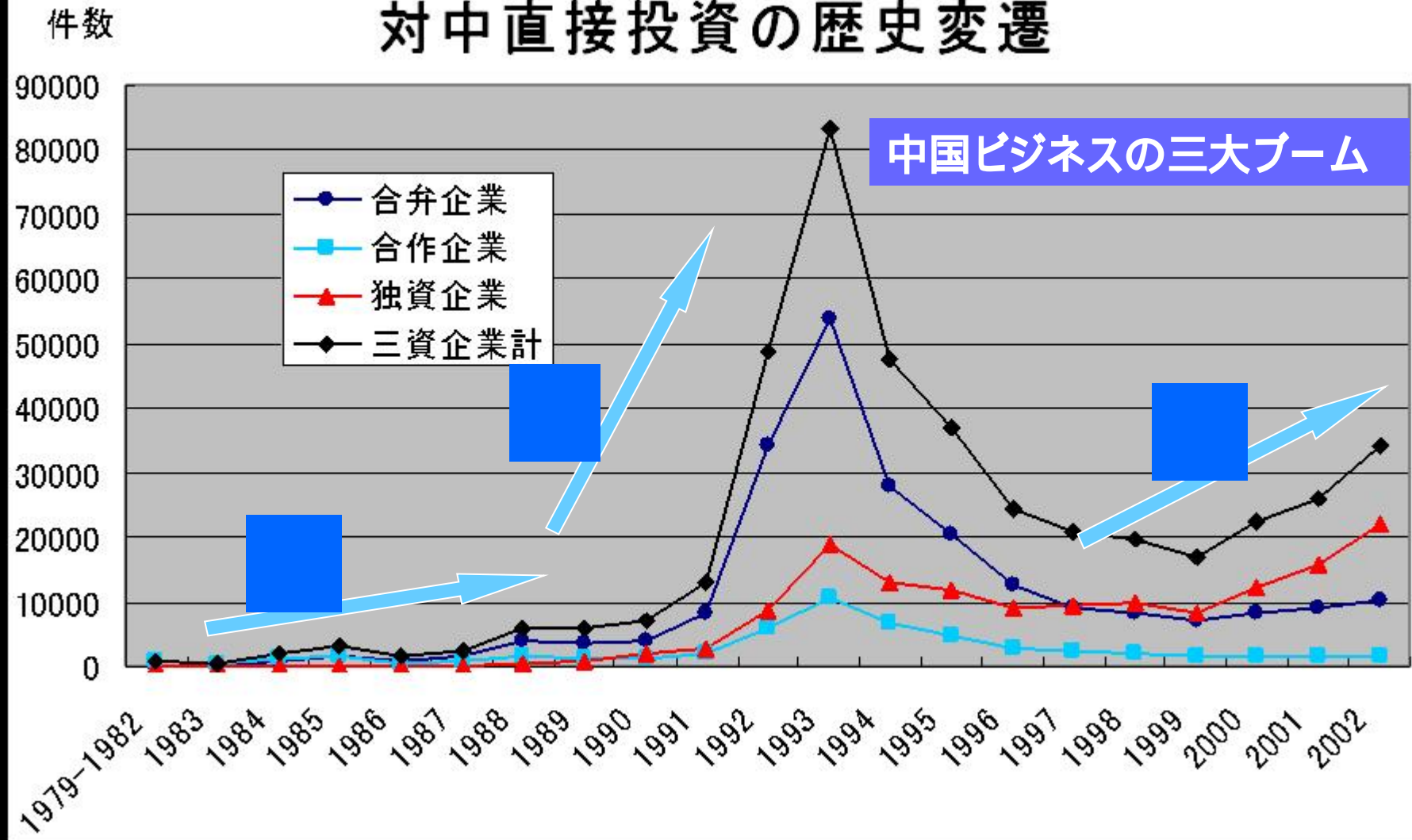
中国・上海 復旦大学 経済学院

Visiting Professor

中国・広州 中山大学 企業管理研究所

Visiting Professor

# 対中直接投資の歴史変遷



出所：『中国統計年鑑』『中国对外経済統計大全』により集計・作成。

# 対中国直接投資統計(累計)

2005年10月末現在、中国における外資系企業は投資契約ベースで544,241社に達する

出所:中国商務省

# チャイナビジネス： 参入ブーム・市場競争・そして淘汰の時代へ

ビジネス・チャンスの拡大

産地としての中国(世界最大の工場)

市場としての中国(世界最大の市場)

参入競争・市場競争の激化

外資側参入者の激増(現地法人の乱立)

中国企業の急成長

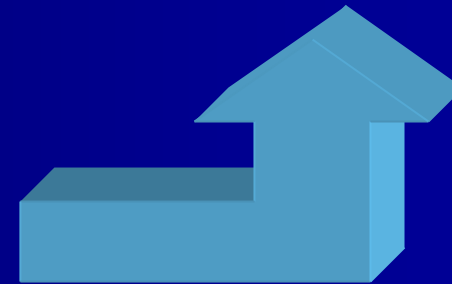
「量」より「質」(質的競争)の時代

乱投資の時代から戦略再考、事業再編の時代へ

# チャイナビジネスのパラダイム・シフト

グローバルマーケットにおける  
「国際ビジネス」へ

「中国でのビジネス」  
「中国とのビジネス」

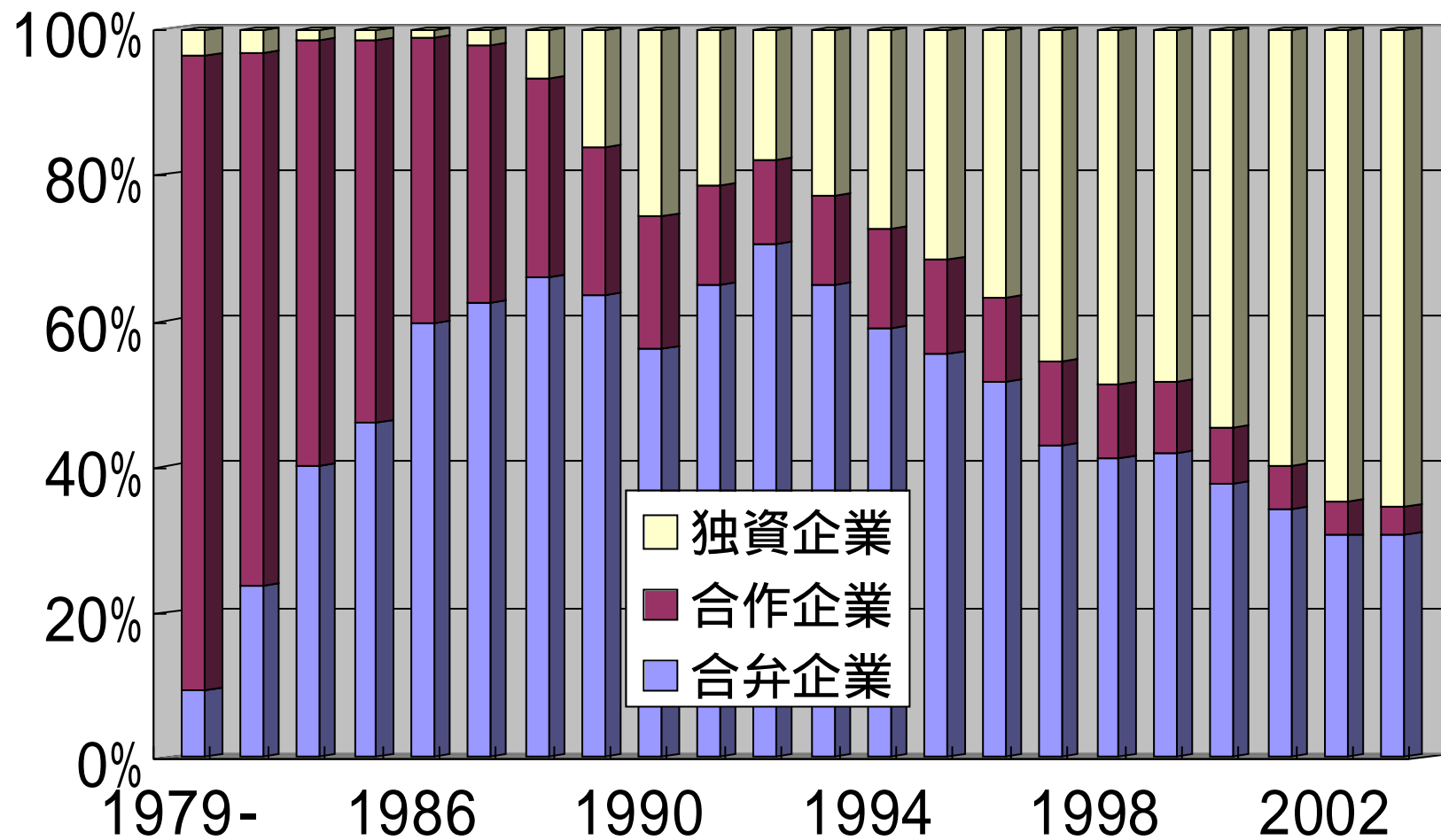


# 対中国直接投資の実態

計465,277社 03年末現在の  
累計投資契約数  
うち230,000社 実際の登録社数  
230,000社 清算・期限終了社数  
稼働準備中社数、  
契約中止・休眠社数含む

資料: 中国商務省「2004 中国外商投資報告」による

## 中国における外資系企業の形態別受入件数の推移



1979 ~ 2003  
 出所：『中国統計年鑑』『中国对外経済統計大全』により集計・作成。件数ベース。

# 中国事業に対する戦略統括の強化

グループ全体の事業戦略の強化

グループ全体に対する統括の強化

部門別バラバラの現地進出からの脱皮

合併における経営権の強化

合併の独資化、戦略貫徹を徹底

「点」から「線」、「線」から「面」への、企業全体の立体的な総力戦へ

# 対中国ビジネス取り組みの特徴

独資企業の急増

自由化の流れ

マネジメントリスクの回避

コアビジネスへの統制強化

提携の多様化(合併も提携の1形態)

競争戦略とスピード

コアビジネスとアウトソーシング

(自社コア事業の強化と相手経営資源の活用)

# 対中国ビジネスの参入形態 いままで と これから

いづからの課題

Greenfield Investment

Alliance

Merger & Acquisition

# 中国・アジアビジネスにおける SCMの特徴とそれらへの対応

## ケース1:ユニクロ(日本)

### 参考文献

杉田俊明「ユニクロ SPAと中国調達」

『ケース・スタディ 国際経営』吉原英樹他編著、  
有斐閣、2003年所収

# 中国・アジアビジネスにおける SCMの特徴とそれらへの対応

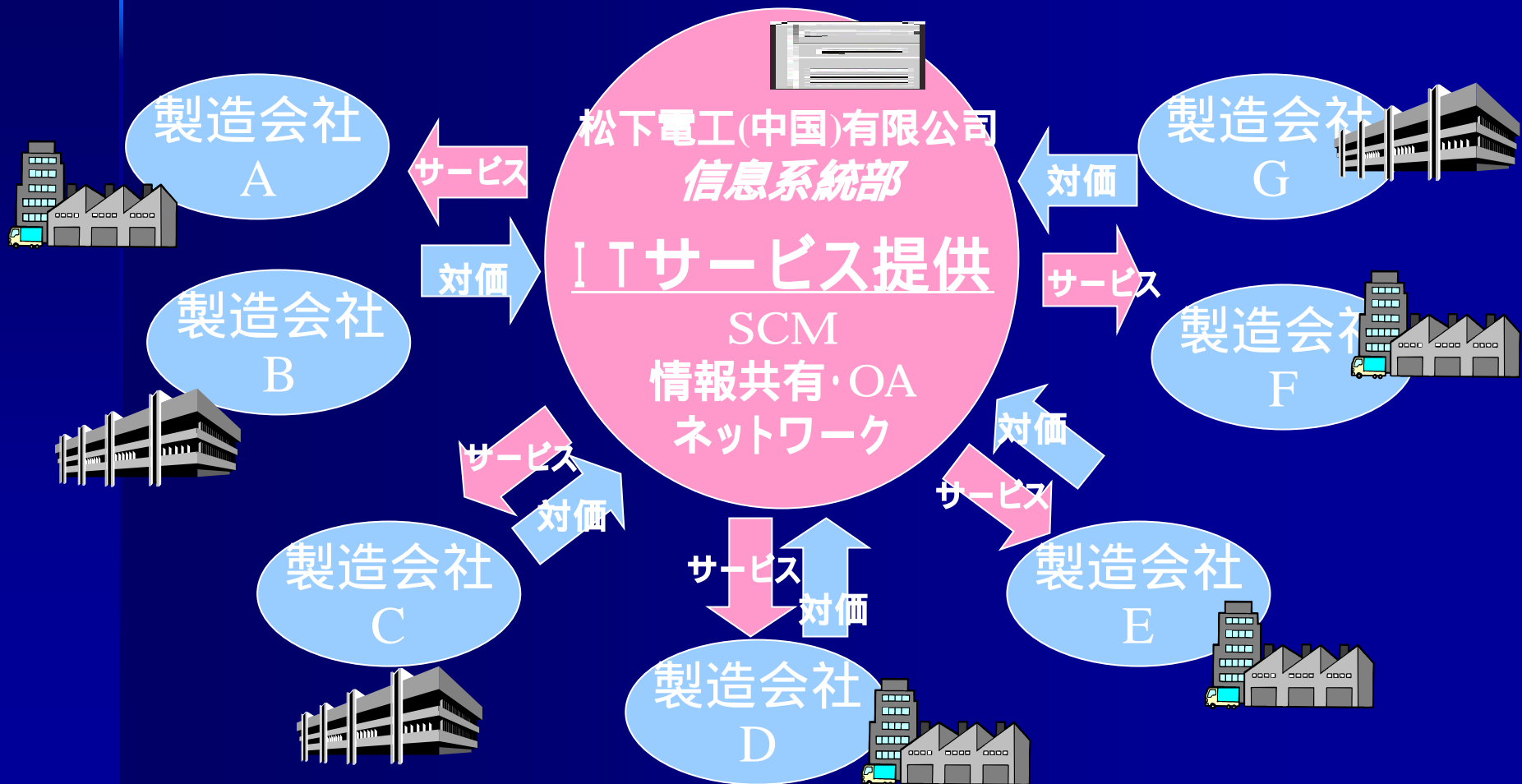
## ケース2：松下電工(中国)

杉田俊明 Web資料 &  
近刊新著を参照

# 松下電工 社内資料

## 中国事業のIT責任部署(企画、運用)

1. 製販一体となったSCM(トータル在庫削減,リードタイム短縮化)・CRM(顧客満足度向上)の実現。
2. 松下電工基準のIT統制の徹底と展開(ネットワーク、パソコン、OA) CIO(Chief Information Officer)
3. IT集中化による要員育成、開発/運用の生産性向上。IT投資対効果の最大化。



# 中国・アジアビジネスにおける SCMの特徴とそれらへの対応

## ケース3 : Li & Fung (香港)

### 参考文献

ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス編集部編  
『サプライチェーン 理論と戦略』ダイヤモンド社、  
1998年

杉田俊明『国際ビジネス形態と中国の経済発展』  
中央経済社、2002年

杉田俊明近刊新著を参照

# ケース3 : Li & Fung (香港)



# ポイント

グローバルビジネスにおいて、企業グループ全体の経営戦略、企業組織としてのグローバルネットワークの構築、そして一元的なマネジメントとオペレーションが重要

アライアンスやコラボレーションを含め、異文化や地域格差を超えた人的ネットワークの構築能力(中華世界=「関係」Guanxi Connection)が重要

合わせて、ITツールとそれぞれの国や地域の特性に適合したネットワークの構築と、それらに対するマネジメントとオペレーションが重要

# ご清聴

# ありがとうございました

本大会の成功と  
皆様方のビジネスの成功を  
祈願しております

追記: プレゼン資料は会議後に下記HP (非公刊  
資料コーナー) に掲載予定。

<http://homepage1.nifty.com/Toshiaki-SUGITA/>