

## 国際ビジネスセミナー 次第

# 「世界はビジネスチャンスの宝庫 ～チャンスはどう掴むか～」

日時 平成 24 年 6 月 28 日 (木)  
10 : 00 ~ 12 : 00

会場 上越商工会議所 3 階大ホール

主催 上越商工会議所、上越市

共催 ジェトロ新潟

### 1 あいさつ

上越商工会議所 専務理事 東條 邦俊

### 2 講演

演題 「世界はビジネスチャンスの宝庫  
～チャンスはどう掴むか～」

講師 新潟県知事政策局  
輸出入促進担当参与 土屋 敬三 様

#### 【講師紹介】

1983.8 ジェトロ・コロンボ事務所所長  
1995.8 ジェトロ・サンフランシスコ・センター次長  
2003.10 ジェトロ・ロサンゼルス・センター所長  
2008.4 ジェトロ大阪本部長  
2011.4 新潟県知事政策局 輸出入促進担当参与  
2011.4 ジェトロ関東貿易情報センター・アドバイザー

### 3 質疑応答

「国際ビジネスを開始するにあたって・ビジネスチャンスをいかに掴むか」

新潟県知事政策局

参与 土屋 敬三

1. 成長する世界経済と新興国の台頭（資料1－4参照）
  - (1) 世界消費市場を支える富裕層と中間層（ボリュームゾーン）
  - (2) 注目されるBOP市場
  - (3) 国際ビジネスのバリエーションと最適ビジネスモデル
  
2. 海外販路の開拓のためのポイント
  - (1) 公的機関のサポートを研究しよう
  - (2) 海外ビジネス開始のための準備
  - (3) コミュニケーション能力を高める
  
3. 海外で活動する上でのヒント
  - (1) 人脈ネットワークの拡大を図る
  - (2) 「攻め」と「守り」
  - (3) 海外在住の日本人と日本員の人を活用
  
4. 商品価値の増大のためのヒント
  - (1) 世界で知られている“日本”を活用
  - (2) 商品に文化性を載せる
  - (3) コンテンツ文化の普及

## 世界経済の牽引

## &lt;世界のGDP&gt;

	世界	日本
1990年	22兆2000億ドル	3兆800億ドル
2000年	32兆2400億ドル	4兆6700億ドル
2009年	58兆1000億ドル	5兆ドル
	2.6倍	1.6倍

## &lt;BRIC'sの輸出推移&gt;

	1998年	2008年	
ブラジル	500億ドル	2000億ドル	4倍
ロシア	800億ドル	4200億ドル	5倍
インド	200億ドル	2000億ドル	10倍
中国	2000億ドル	1兆4500億ドル	7倍
日本	50兆6400億円	81兆180億円	1.6倍

## 世界の所得層の構成

## 1. 富裕層 年間所得 35,000ドル以上

2000年 3,400万人

2008年 7,400万人

\* 100万ドル以上 1100万人

\* 3000万ドル以上 9万5千人

## 2. 中間層 (ボリュームゾーン) 5,000ドル～35,000ドル

2000年 1.9億人

2008年 8.8億人

&lt;上位中間層&gt; 15,000ドル～35,000ドル

中間層全体の15%

中国 7,800万人 (人口比5.9%)

ASEAN 3,700万人 (人口比7.3%)

インド 2,400万人 (人口比2.1%)

\*衣食住コストが低いので家電や自動車など耐久消費財への支出性向が高い。

&lt;下位中間層&gt; 5,000ドル～15,000ドル

中間層全体の85% 7.5億人

中国 約3億人

\*中国のエンゲル係数の変化 50%→40% 日本の60年代高成長期

### 3. BOP層 (Base Of Pyramid)

1,000ドル～5,000ドル 18億人

#### \*BOPビジネス

ユニリバー (石鹼)、ユニクロ (衣料)、味の素、マンダム、ヤクルト、日本ポリグル

### 4. 貧困層 1,000ドル以下

一日3ドル以下で生計を立てている人々 42億人 (全人口の70%)

<1日2ドル以下で暮らす人 (2005年) >

中国 4.7億人

インド 8.2億人

南アジア 2.6億人

アフリカ 5.5億人

その他地域 4.6億人

計25.6億人 (38%)

<世界の富 125兆ドル (GDPの3倍) >

上位 1% 世界の富の40%を所有

上位 2% 世界の富の51%を所有

上位 5% 世界の富の71%を所有

上位10% 世界の富の86%を所有

上位50% 世界の富の99%を所有

下位50% 世界の富の1%を所有

\*世界の人口68億人のうち飢餓人口10億人

6秒に1人が栄養失調を原因に死亡

## 世界GDP・人口推計（2050年）

2007年GDP（45兆ドル）		2050年GDP（245兆ドル）		
1位	アメリカ	13.84兆ドル	中国	70.71兆ドル
2位	日本	4.38兆ドル	アメリカ	38.51兆ドル
3位	ドイツ	3.32兆ドル	インド	37.66兆ドル
4位	中国	3.25兆ドル	ブラジル	11.36兆ドル
5位	イギリス	2.77兆ドル	メキシコ	9.34兆ドル
6位	フランス	2.56兆ドル	ロシア	8.58兆ドル
7位	イタリア	2.10兆ドル	インドネシア	7.01兆ドル
8位	カナダ	1.43兆ドル	日本	6.67兆ドル
9位	ブラジル	1.31兆ドル	イギリス	5.13兆ドル
10位	ロシア	1.28兆ドル	ドイツ	5.02兆ドル
11位	インド	1.09兆ドル	ナイジェリア	4.64兆ドル
12位	韓国	0.95兆ドル	フランス	4.59兆ドル
13位	メキシコ	0.89兆ドル	韓国	4.08兆ドル
14位	トルコ	0.66兆ドル	トルコ	3.94兆ドル
15位	インドネシア	0.43兆ドル	ベトナム	3.60兆ドル
	・・・			
	・・・			
	ナイジェリア	0.16兆ドル		
	フィリピン	0.14兆ドル		
	ベトナム	0.07兆ドル		

\*ゴールドマンサックス社資料から作成

## 2100年の推計人口

インド	15億5千万人	(+ 26.6%)
中国	9億4千万人	(- 29.8%)
ナイジェリア	7億3千万人	(+ 360.7%)
アメリカ	4億8千万人	(+ 54.0%)
タンザニア	3億1千万人	(+ 605.5%)
パキスタン	2億6千万人	(+ 50.5%)
コンゴ	2億1千万人	(+ 221.5%)
フィリピン	1億8千万人	(+ 90.7%)
ブラジル	1億8千万人	(- 9.0%)
日本	9千万人	(- 27.8%)

\*2011年中に世界人口は70億人、2100年には100億人に到達の見込み。

インド、アフリカの増加が顕著。

## 国際ビジネスのバリエーションと最適ビジネスモデル

## 1. 貿易・・・輸出/輸入、直接/間接貿易、財/サービス貿易

\*ベストプラクティスのポイント？

○貿易手続きコスト・・・外国語、保険、船積み、信用調査、代金回収

(例) 輸出貿易コスト&gt;利益 ×

輸出貿易コスト&lt;利益 ○

仕向け地ごとに計算が簡単にできる仕組みとコスト要因を把握できるようにする。

○相手国の関税制度、検疫制度、輸出入制度

(例) 輸入関税率とコストの関係

輸出先国のFTAの締結状況

日本→A国 25%、日本→B国(10%)→A国(5%) 15%

この場合B国で若干の加工をするなどすれば関税が減免される場合などがある。

○知的財産権の保護状況

## 2. 投資・・・直接投資/間接投資

\*ベストプラクティスのポイント？

○生産コストの上昇・・・労働力、材料費、光熱費コスト

(例) 国内生産コスト&lt;海外生産コスト ×

国内生産コスト&gt;海外生産コスト ○

労働賃金は安い、調達資材コストは高かったり、インフラ未整備によるエネルギーコストが日本に比べ高い場合がある。あるいは逆の場合があったりする。また、規制が厳しくルールと実際面が違う場合がある。

人材確保に苦労したり、定着率が極度に低い場合がある。

○現地の商慣習や流通、卸しなどいわゆるディストリビューションを確立していないと商売にならない場合がある。

○親会社について海外に工場を持った場合、親会社が100%発注を保証してくれるケースは少ない。自分で現地の企業や日系企業を開拓して行かなくてはならない。

○近隣国の資源、労働事情、関税の違いにより、A国では鋳物製造、Bでは梱包資材調達、C国では安い労働賃金を活用し最終組み立てをする。これにより1国で全工程を行うより相当のコスト削減を行え、国際競争力のある製品を作り上げることができる。

○(例)メコン地域(インドシナ半島:タイ、ベトナム、ミャンマー、カンボジア、ラオス)の中で分業体制を見る。タイは5カ国の中では最も工業化が進んでいる。部品産業など裾野産業も発達している。しかし、その分、周辺国と比べ人件費の上昇が目立つ。逆に、ベトナム、カンボジア、ミャンマーなどは産業が育っていないが若くて安い賃金の労働者の確保が可能である。アセンブリーラインをベトナム、カンボジア、ミャンマーで開始するメーカーもある。必要な部品はタイから調達、精度の高い部品は日本から輸入し、最終製品をベトナムで組み立て、域内およびASEANの中で販売していく。また、加工度の低い作業を育てて行くのも可能である。

○諸外国の投資制度によって、出資比率が規制されている。過半数(マジョリティ)をとれない国もある。100%外資(日本資本)でも可能な国がある。現地資本との合弁企業を立ち上げる場合は、特に現地の会社法を研究し、株主出資比率と議決権行使や役員選出権などがどなっているか留意を要する。また、独資(日本側100%)の場合は自分で全て決定はできるが、逆に相談相手がなく現地営業展開上、役所との関係、商慣行がわからないなどのデメリットがある。合弁の場合は利益配分や次期投資計画などに関する見解の違いなど調整力を求められる。相手が良いパートナーであれば企業発展が期待できる。

○「輸出」か「投資」あるいは「代理店(エージェント)」か?

ビジネスの基本的な流れとしては、まずは輸出し、ある程度販路が開拓できたところで営業所なりを設置し、買い手を掴んだ段階でコストの関係で現地での生産が有利となれば、良いパートナーを見つけ合弁会社を設置し工場を設置する(工場設置の場合は既に、工場設備など多額の投資(出資)を伴っている)。将来的に日本側の出資比率をあげ独り立ちしていく方向を考える。

(輸出→営業所設置→合弁会社設置→独立系会社→近隣国へ拡大)