

グレーター上海の経営環境

**上海への投資
グレーター上海に進出する
中小企業の成功ポイント**

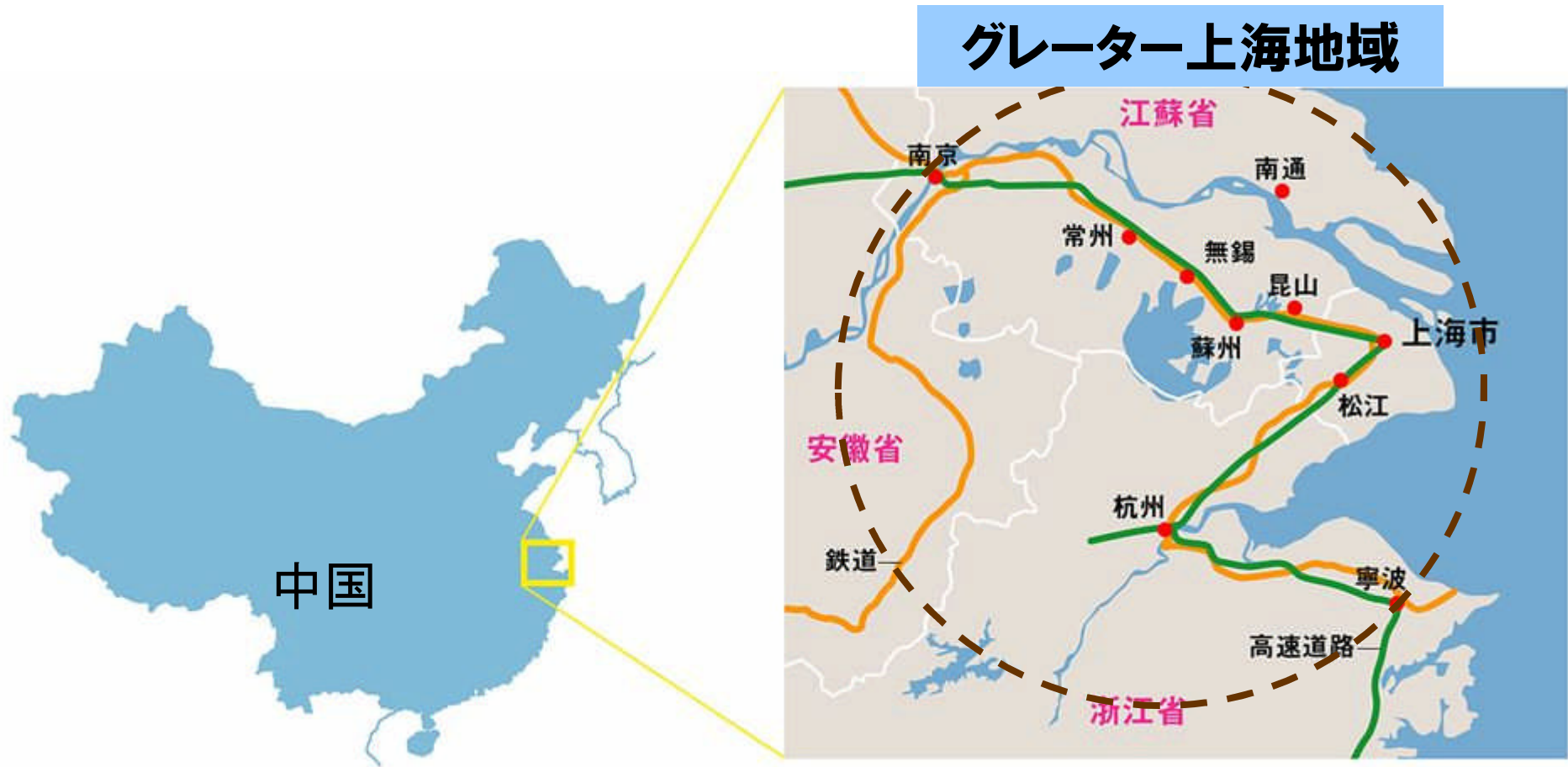
2006年11月15日



STRATEGEST

株式会社 ストラテジスト

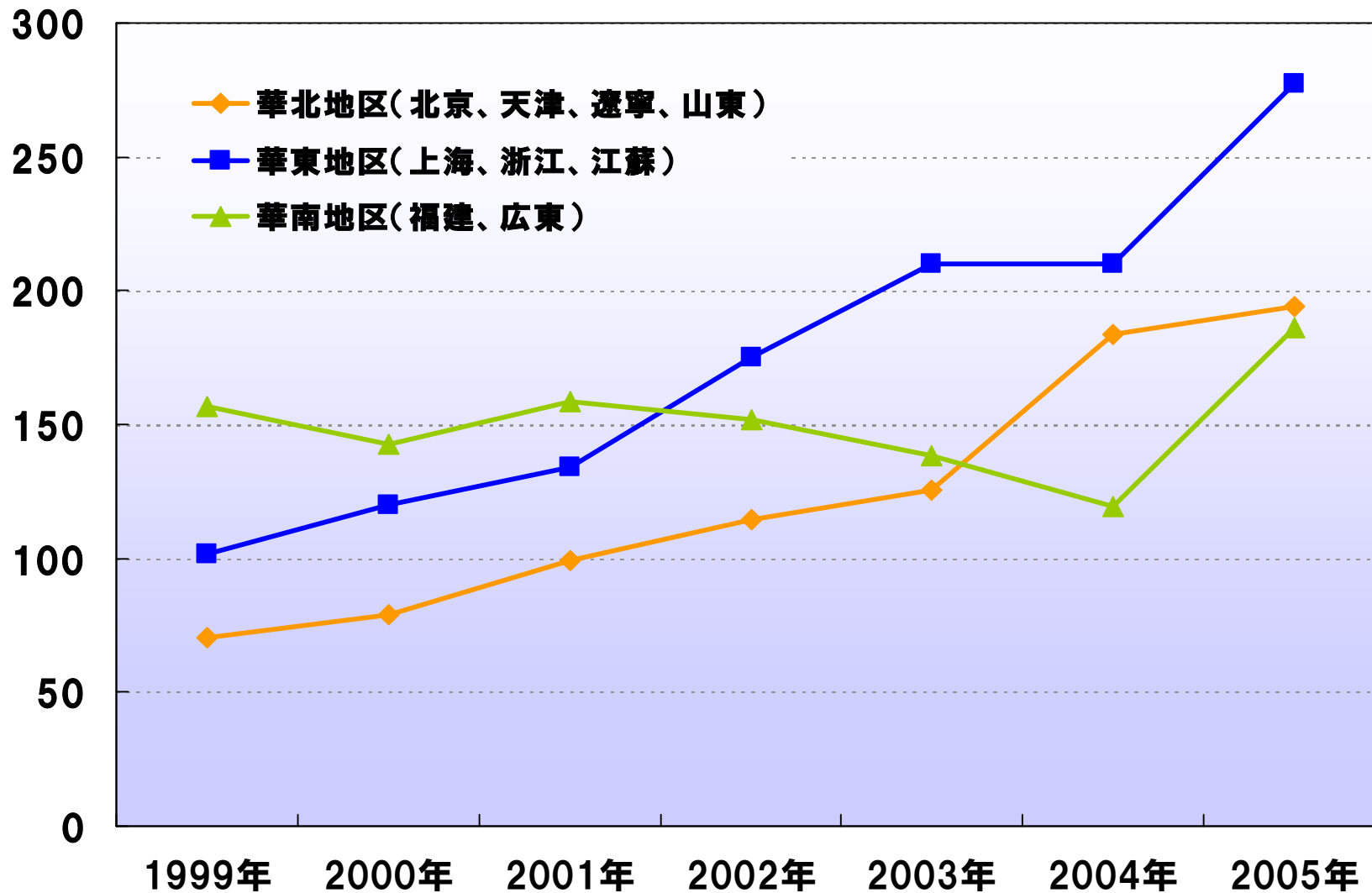
拡大するグレーター上海



拡大する地域都市人口:域内16主要都市人口8千万人(推定)

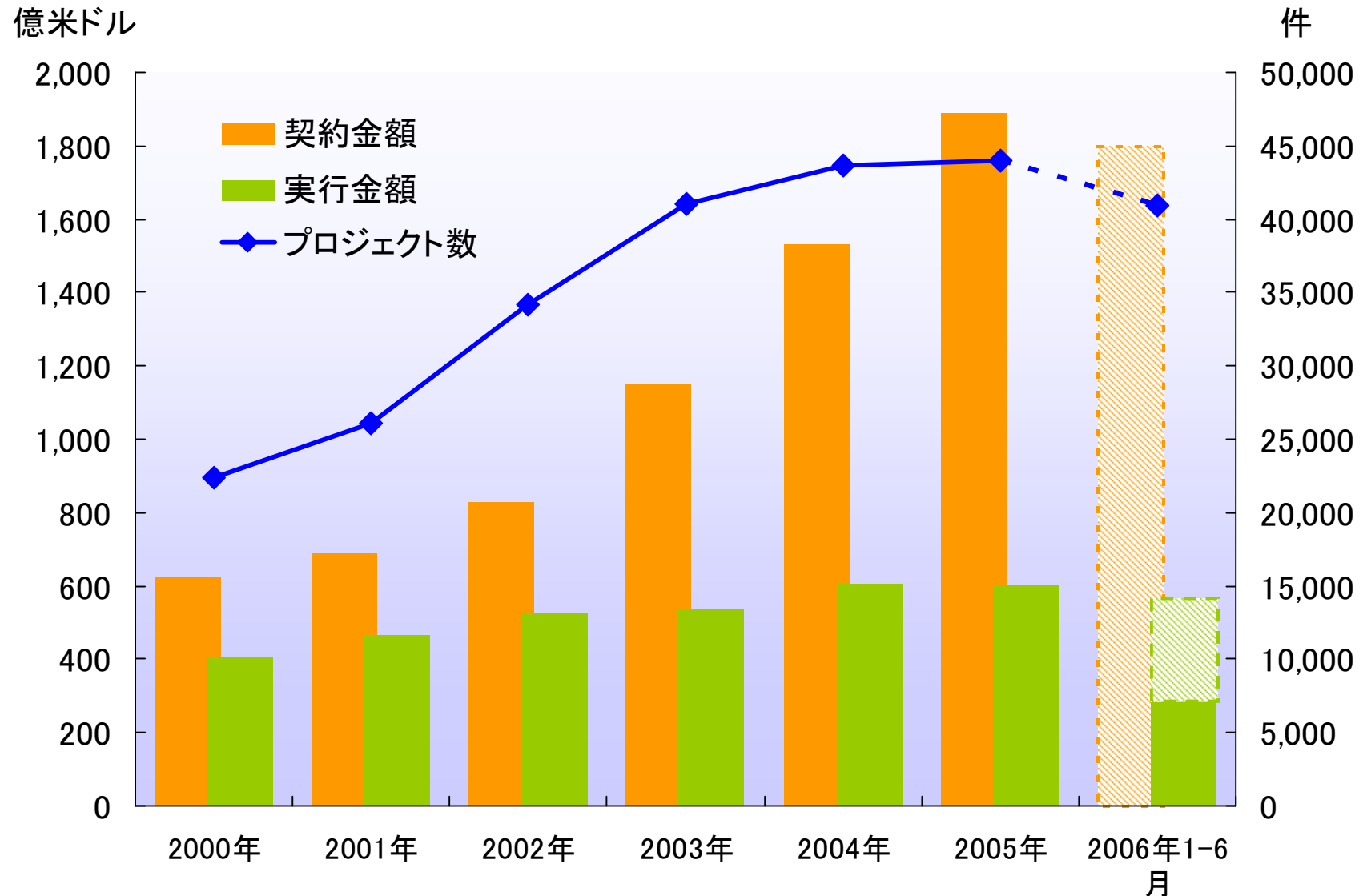
華北・華東・華南の地区別直接投資の推移(実行金額)

億米ドル



出所：中国統計年鑑、中国経済統計快報、新華網、中国統計摘要2006、商務部・各省統計局・工商行政管理局のデータより三菱UFJ諮詢(上海)有限公司が作成

世界各国から中国への直接投資(2000年～06年上半期)



出所: 中国統計年鑑、中国経済統計快報、新華網、中国統計摘要2006、商務部・各省統計局・工商行政管理局のデータより
三菱UFJ諮詢(上海)有限公司が作成

注: 斜線部分は2006年の予測値

華東地区における注目したい産業トレンド

1. 委託加工型から自主開発型へのシフト

高付加価値分野・高度サービス業シフトとクラスター形成動向に注目

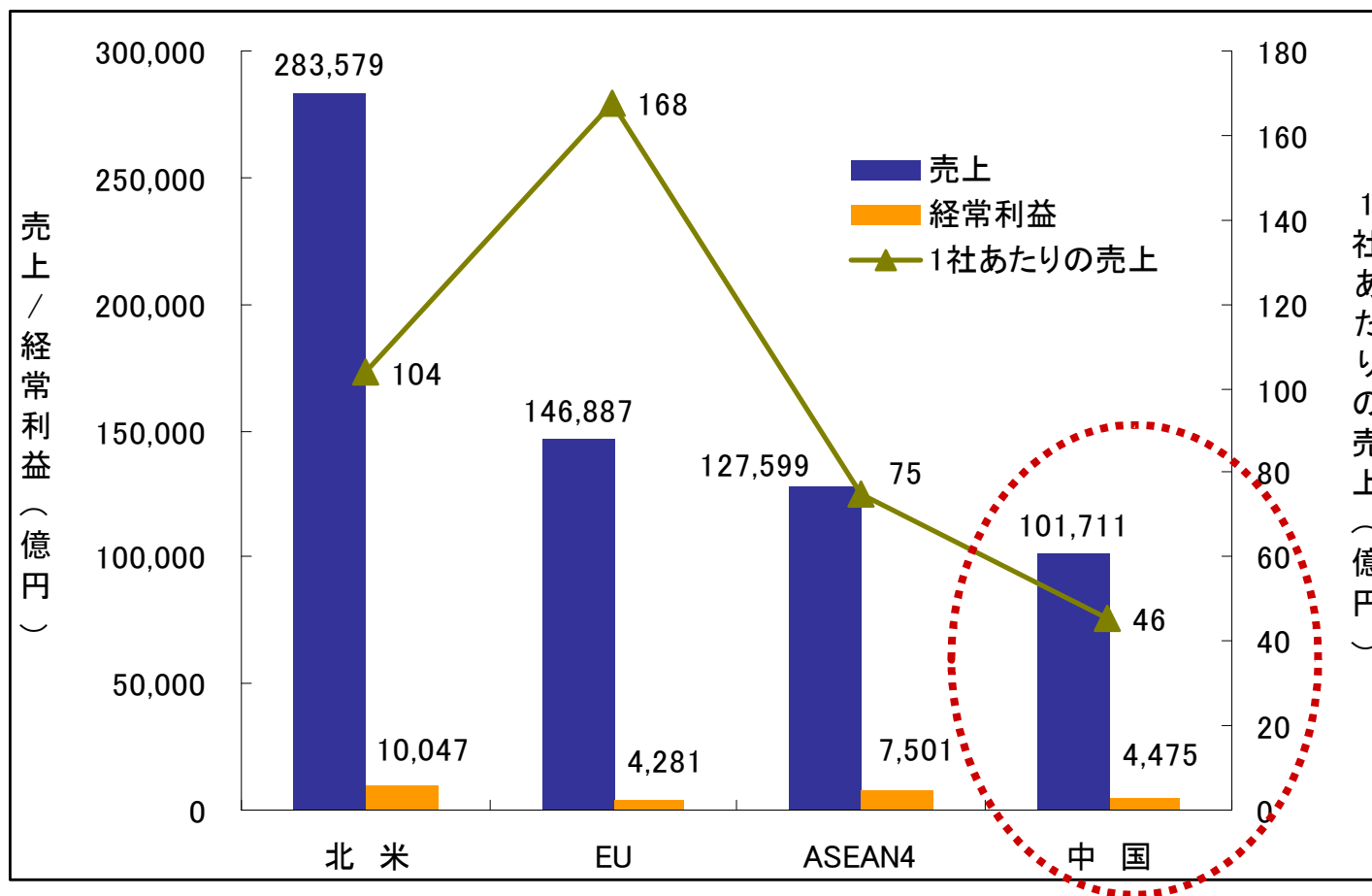
2. 新規ブランド育成戦略の浸透

国家ブランド戦略に連動したご当地ブランド育成の行方

3. 大型プロジェクトの産業求心力

‘10年上海万博など大型イベントがもたらす産業波及力

進出企業の収益確保



出所： 経済産業省 海外事業活動基本調査結果概要 平成16(2004)年度実績を基に作成

実質的な本社への収益貢献はまだこれから・・・

中国事業展開 成否を決める要因

1 「経営歩留まりの悪さ」と高コストの吸収

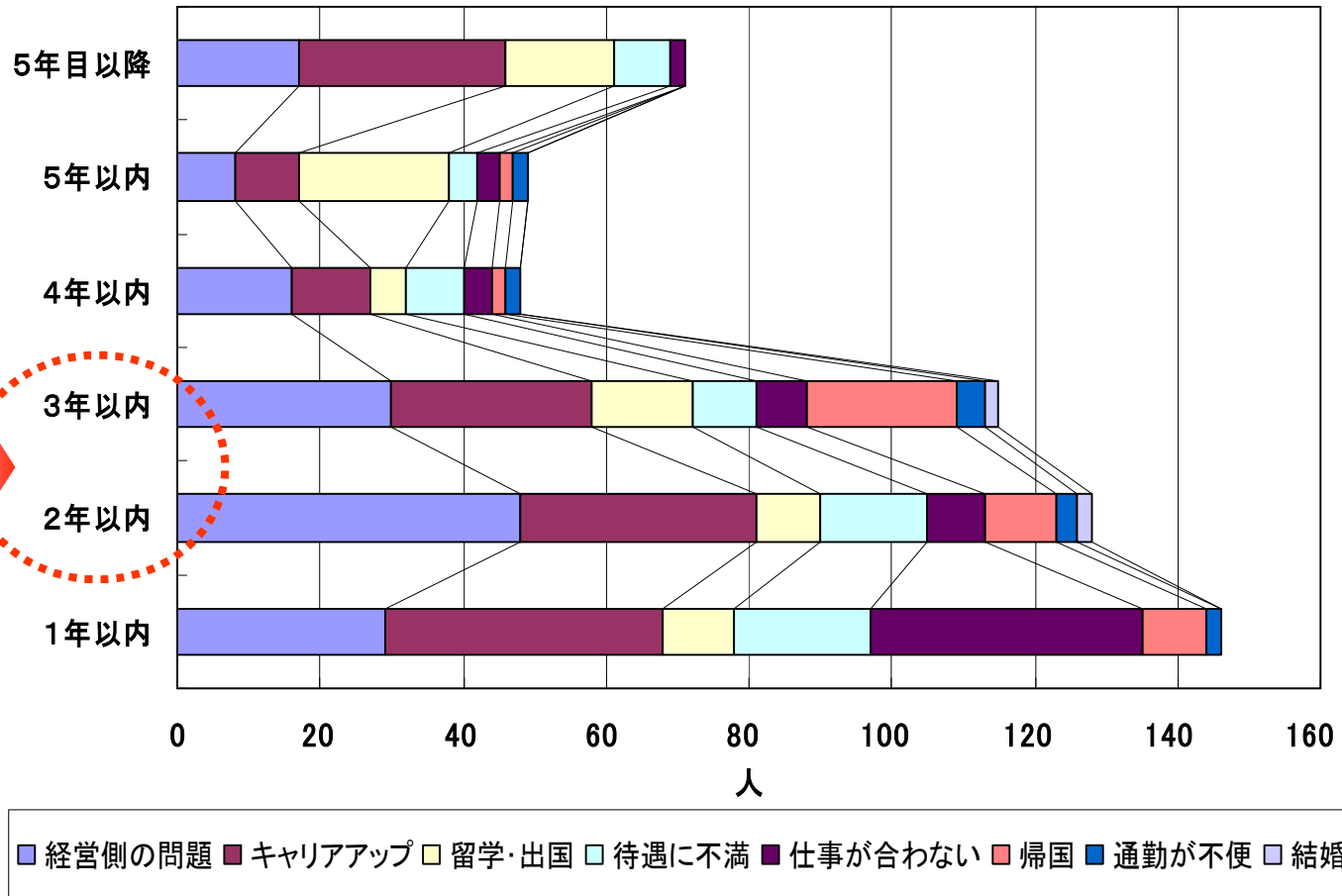
2 異文化コラボレーション力の発揮

3 有効な事業戦略システムの実践

経営歩留まりの悪さ

中国・上海における勤務年数別退職理由分析

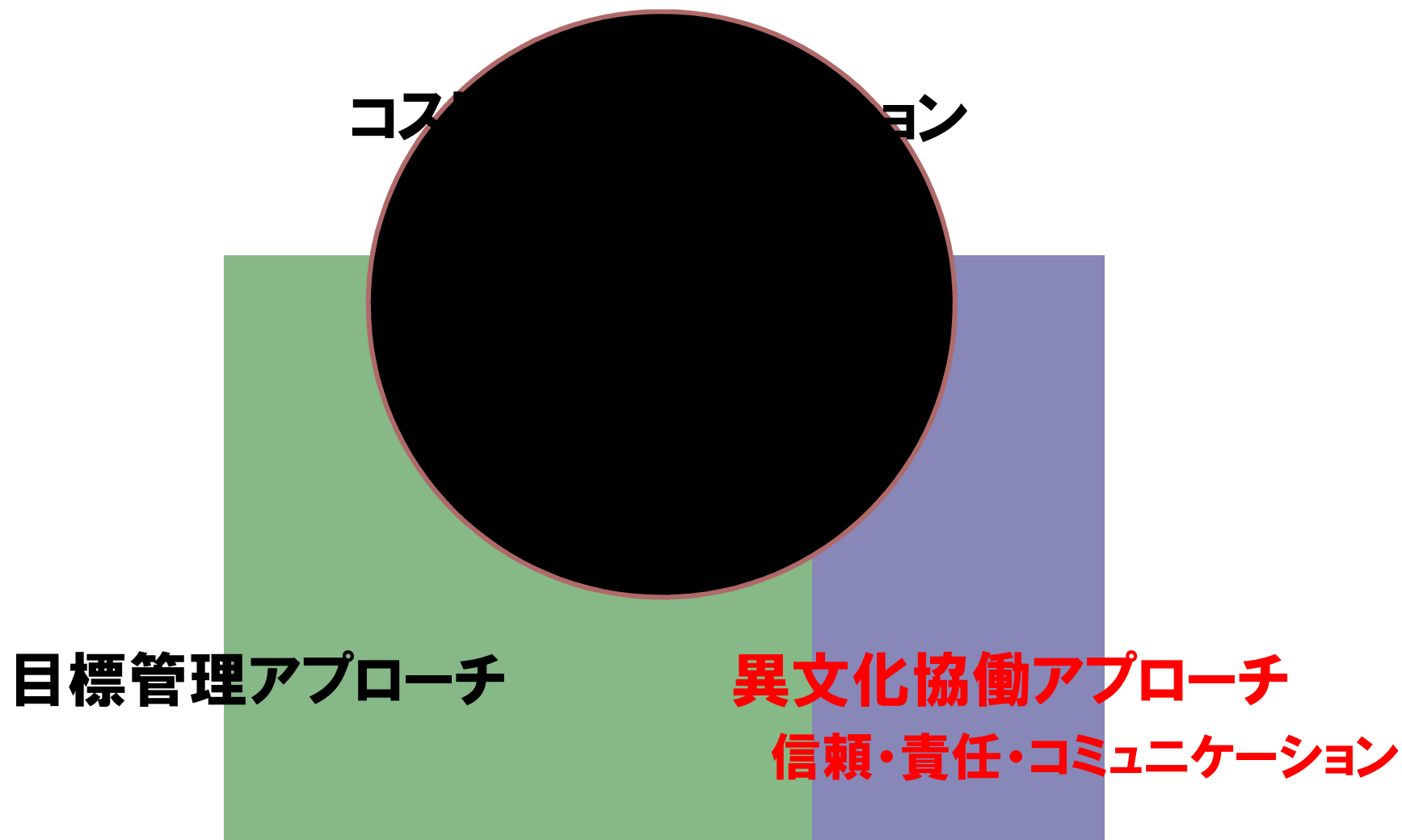
戦力活用期待期に離職！



出所: PaHuma 上海セミナー資料

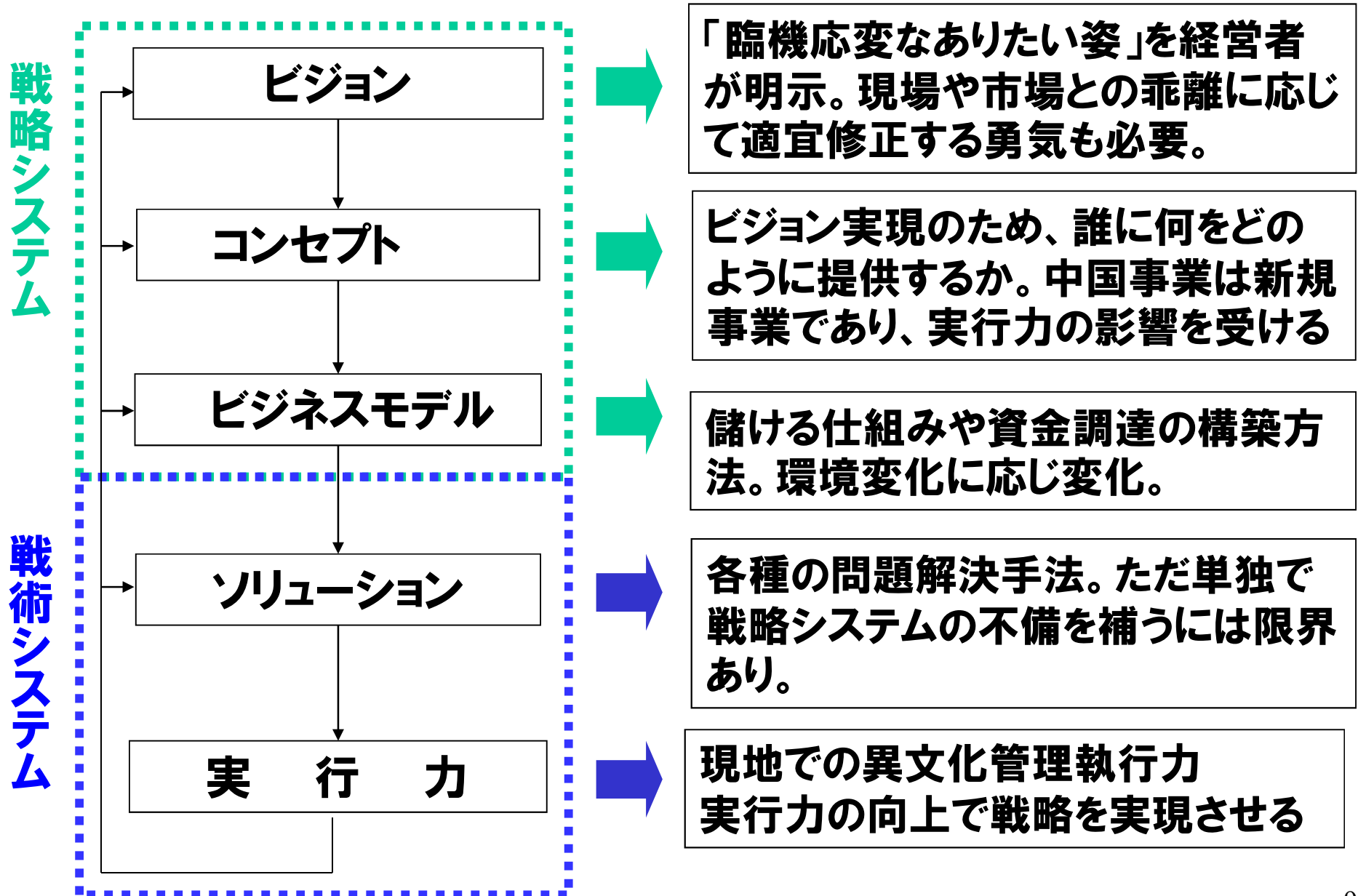
PaHuma上海 登録者データ分析

異文化コラボレーション力とは コストダウンアプローチ事例

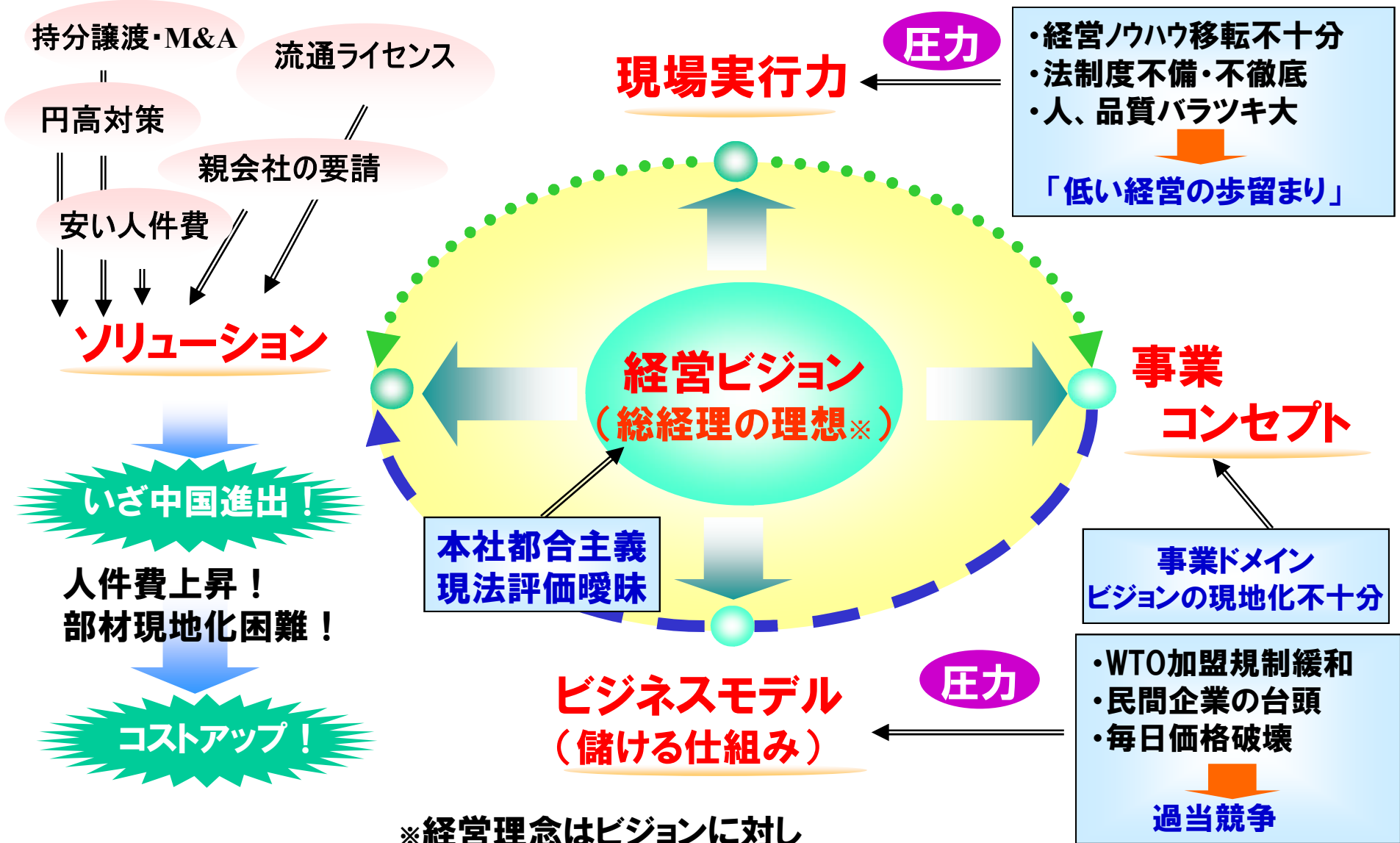


日系企業の戦略システム

自社の内部環境を把握



事業戦略の鳥瞰図 「日系企業の戦略化が困難な背景」



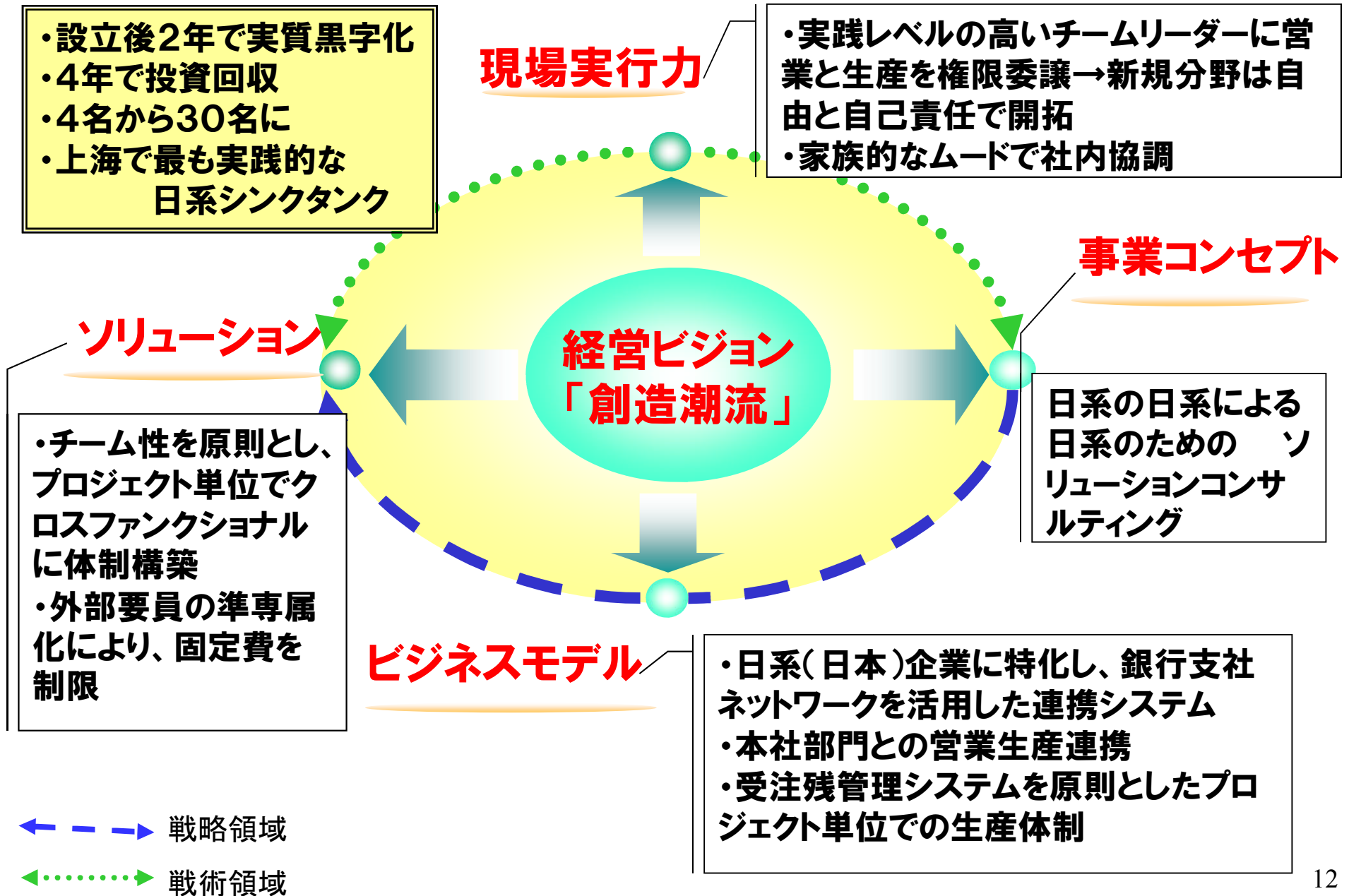
← - - - → 戦略領域
← → 戦術領域

※経営理念はビジョンに対し
永続的・普遍的な企業の存在価値を表すため
日系企業は本社の経営理念を採用している

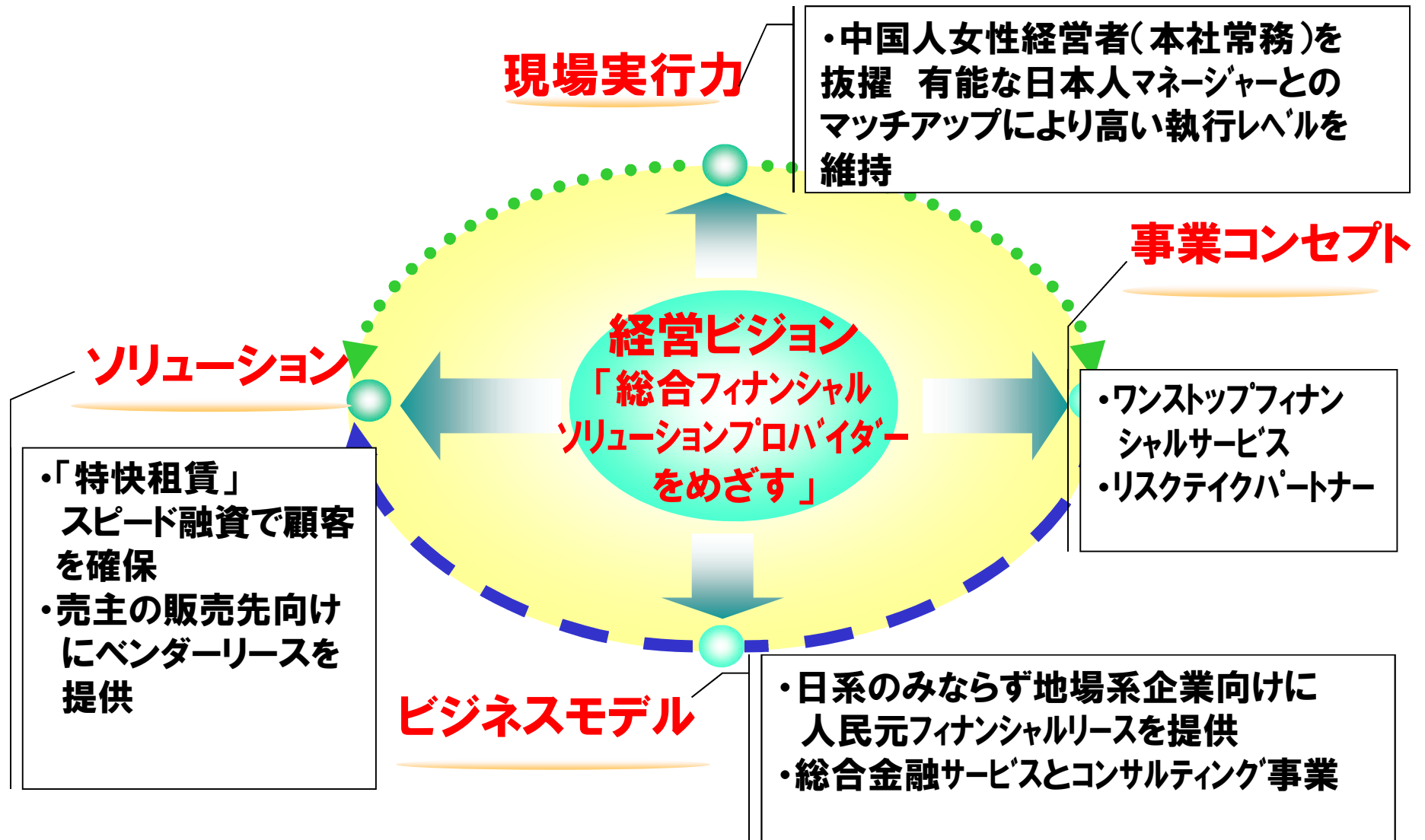
戦略再構築ケーススタディー 韓国SAMSUNGのケース



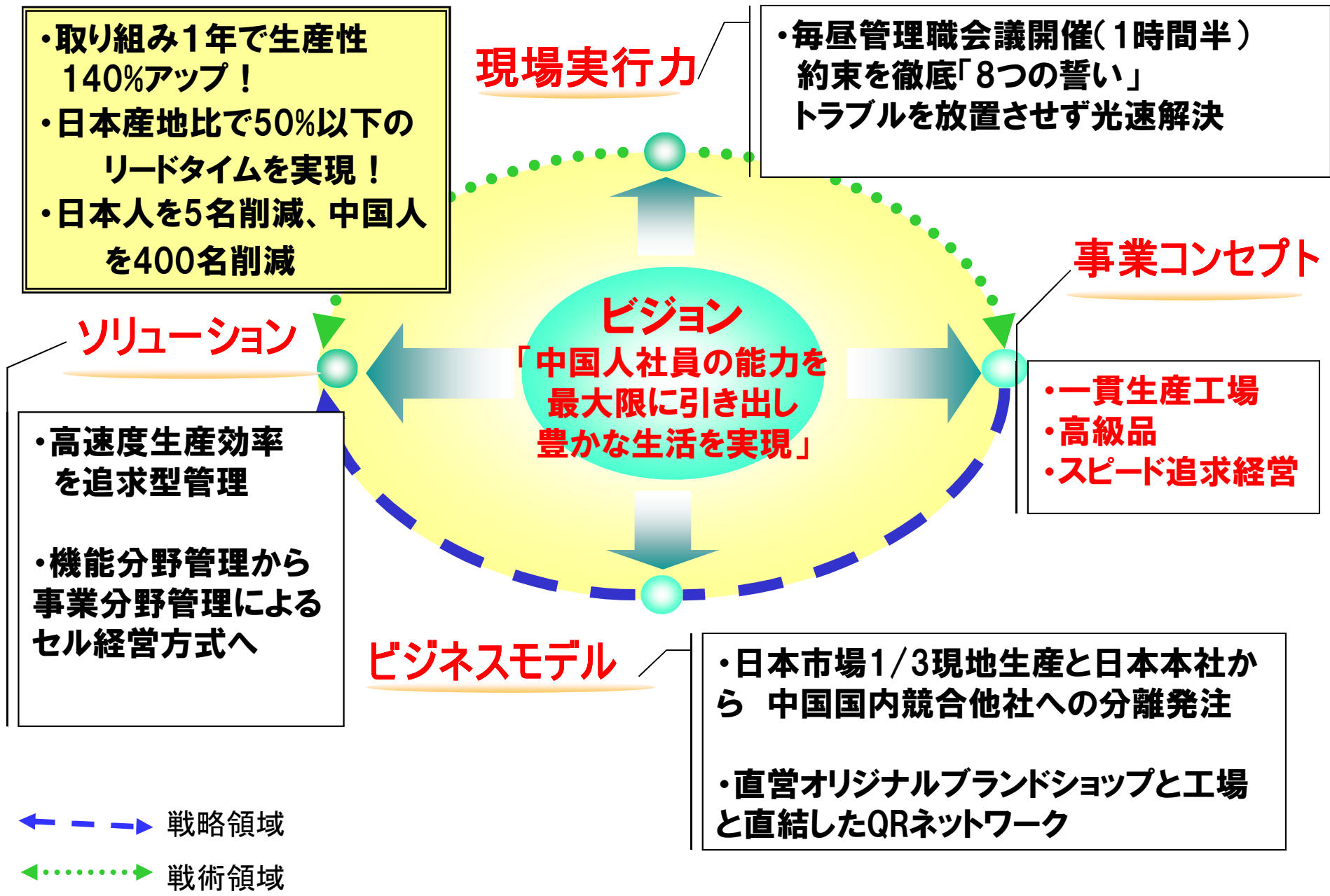
戦略再構築ケーススタディー 上海銀行系日系シンクタンクA社



超競争環境への戦略的対応 資金調達 日系リースB社



戦略再構築ケーススタディー 日系アパレルメーカーC社



中小企業向け戦略構築オプション

新卒人財の早期育成活用

外注徹底管理によるファブレスネットワーク

完全現地完結型ビジネスモデルによる逆中抜き

ソフトドメイン特化型プラットフォーム形成