



さっぽろ産業振興財団  
海外展開支援事業

2023年10月

# 海外販路拡大における 中国依存のリスクヘッジ に関するレポート

さっぽろ産業振興財団 海外展開支援事業

 (本部) 札幌市白石区  
東札幌5条1丁目1-1

 011-817-8913

 [https://www.sec.or.jp/overseas/  
info@sec.or.jp](https://www.sec.or.jp/overseas/info@sec.or.jp)

文責：株式会社Resorz

# エグゼクティブサマリー

東京電力福島第一原子力発電所の処理水放出をめぐり、中国政府は日本産水産物の全面禁輸を決めました。

その影響は水産物にとどまらず、日本製品の売り場減少などにも繋がり、日本企業の中国輸出に大きな影響を与えることが予測されます。そして、広大な中国マーケットでの売上に依存度が高まっていた企業も少なくなく、その代替マーケットが求められています。

そこで、本レポートでは、日本企業の海外進出動向をもとに、中国依存のリスクヘッジとしての進出先として、有望なマーケットについて情報提供。札幌市内企業の海外販路開拓に対して役立つ情報としてまとめました。

また、当財団が実施する「海外展開支援事業」のスポット型相談／事業戦略策定／現地企業との商談支援を活用すれば、無償で「マーケット開拓」の足がかりが実現できます。是非、ご活用ください。



# 処理水問題で 中国への水産物輸出が激減

近年では中国依存のリスクヘッジ検討による海外展開が増加傾向



## 問題

広大なマーケット、距離的な近接さにより中国における売上の依存が拡大



## トレンド

処理水問題以前から中国依存のリスクヘッジを検討する企業は増加傾向

現在、对中国への水産物の輸出に関しては、福島原発ALPS処理水放出問題を受けて、大変厳しい状況にあります。8月24日からは中国政府が日本産水産物の全面禁輸を開始。中国の税関総署の発表によると、8月の日本から輸入した水産物の総額は1億4902万元（30億2千万円）で、前年同月から67.6%も減少したとのことです。そして、9月以降は禁輸の影響により、中国向けの輸出は0に近づくとみられています。

こうした国家間の摩擦による海外ビジネスへの影響はこれまでの歴史の中でも度々起きてきました。古くは日米貿易摩擦、近年では中国との尖閣諸島問題による影響などがありました。そして、その都度日本企業の海外事業に大きな影響を与えてきました。

海外展開を実施する日本企業にとっては、こうした問題はリスクでしかありませんが、アメリカや中国といった広大なマーケットにおける影響は、企業運営そのものを揺るがす大きな問題となります。今回の処理水問題においても中国への輸出に売上の75%以上を依存していたという企業の例などが報道され、その問題を示していました。

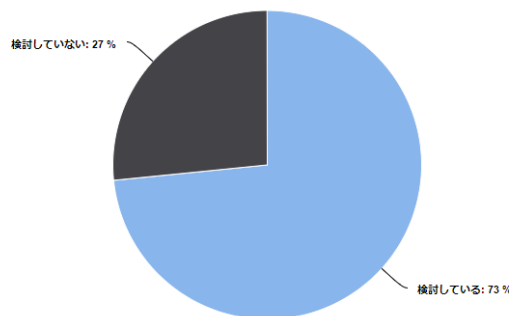
一方で、海外展開を実施する企業は、こうしたリスクをヘッジするために、新規マーケットの開拓に取り組んでいる企業が増加しています。海外ビジネスプラットフォーム「Digima～出島～」の会員登録企業を分析してみると、「中国進出済み」の企業のうち、他国への進出を検討している企業の割合は全業種で78.1%となりました。こうした動きは、中国にて工場などを構え生産を手掛ける企業に多く見られた傾向でしたが、現在は販路拡大を目的として進出した製造・小売業に限定しても73.4%と高い水準にあることがわかり、販路開拓を企図する企業も中国マーケットへの依存に対して、アクションを取り始めていることが示されています。

## 中国進出済の企業の他国進出の検討状況

相談事例

弊社は米菓を製造・販売している企業です。訪日中国人の増加に伴い、中国での販路を拡大してきました。ただ、海外事業が中国一国に偏っているため、他国の開拓を検討しております。欧米・タイ・ベトナム・インドネシアなどを候補としておりますが、現地での販売／輸出手続きなど、総合的にサポートしてくれる企業さんをご紹介ください。（製造・小売業）

製造・小売業



※出典：「Digima～出島～」会員分析（2023年現在）



さっぽろ産業振興財団  
海外展開支援事業

# 中国に変わる地域・国とは

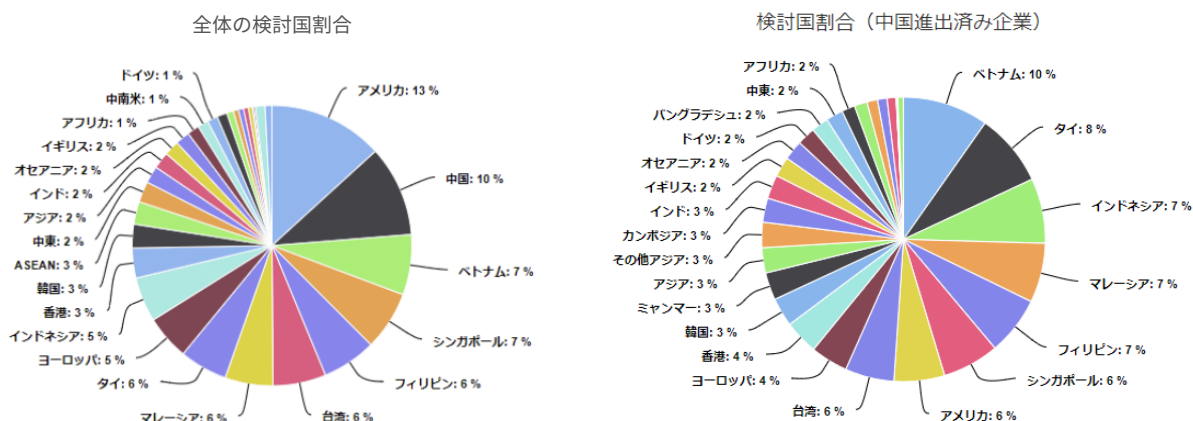
## ASEANマーケット／ハラールマーケットの魅力と注意点

前述した通り、製造・小売業においては、中国マーケットへの依存のリスクヘッジを企図した新規マーケット開拓が進んでいます。そして、今回の処理水問題を受け、その流れは加速していくことが予測されます。

それでは、新規マーケットの開拓先として有望なマーケットはどういった国・エリアになるのでしょうか。ここでも「Digima～出島～」の会員データを分析してみます。下記右のグラフは、中国進出済みの企業が進出を検討しているエリアの割合となっています（比較するため、全体の割合も左のグラフにて示します）。

全体と比較すると、アメリカが減少し、ベトナム・タイ・インドネシア・マレーシア・フィリピン・シンガポールといったASEAN各国が比率を増加させていることがわかります。ミャンマーやバングラデシュといった国を加えると、実に半数以上の企業がASEANを代替マーケットとして捉えていることがわかります。また、ASEANの中でもインドネシア／マレーシアが特に順位を上げており、注目が寄せられていることが伺えます。

これらの要因として考察できるのは「中国マーケット」の代替となるマーケットには相応の“規模”が求められており、かつアメリカや欧州という既に開拓が進んでいるマーケットではないということです。そのため、シンガポールがハブとして機能し、まとまりを持ち始めている広大なASEANマーケット、そしてイスラム圏としての規模拡大が期待できるハラールマーケットが有望視されているようです。



※出典：「Digima～出島～」会員分析（2023年現在）

	主要な国・エリア	魅力	注意点
ASEANマーケット	ベトナム、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール	・約6.7億人の規模 ・日本からの距離的な近接さ	EUなどに比べると、ASEAN共同体のつながりは緩いため、各国個別の対応が必要になるケースが多い
ハラールマーケット	イスラム圏の国々（インドネシア、マレーシア、中東各国）に加え、各国に存在するイスラム教徒	・約18.5億人の規模	規模は大きいですが、各国に点在しているケースも多く、インドネシアといった国以外は進出国として規模を拡大させにくい

# ASEAN／ハラルマーケットの主要国の比較表

中国マーケットへの依存のリスクヘッジとしてASEAN／ハラルマーケットへの展開を考える企業にとって、その足がかりとなる国を決めていく必要があります。主要となる国をピックアップし、比較表を作成しましたので、ご参考にしてください。

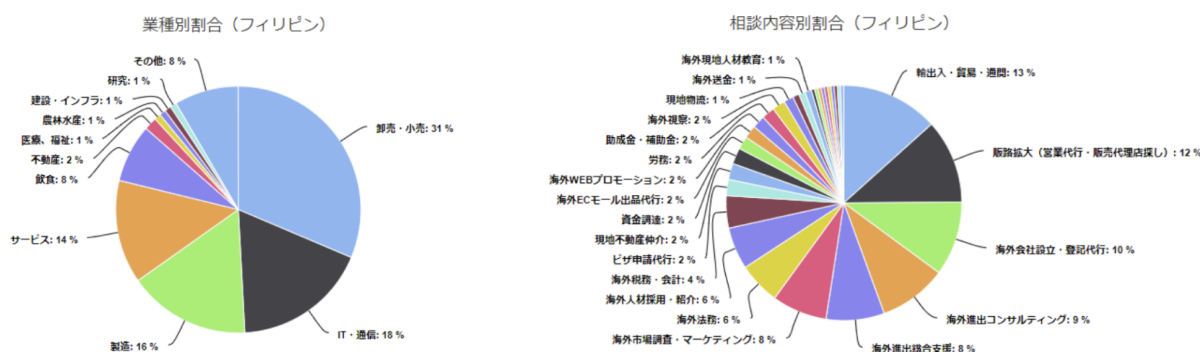
	マーケット	人口	マーケットの特徴	注意点	近年の傾向
ベトナム	ASEAN	約1億人	勤勉な国民性で親日家も多く、日本語話者も多い。ASEANの中でも文化的に日本への受容度が高い	やや平均年齢が高く、マーケットの成長はフィリピンなどに比べ、鈍化することが予測される	ASEANにおいて最も多く進出相談が寄せられている。IT産業や製造業、サービス業の拠点設立が増加傾向に。
タイ	ASEAN	約7千万人	ASEANの中でもいち早く発展を遂げ、成熟度が高いマーケットが特徴。贅沢品／嗜好品などのマーケットも拡大。日系企業の数も多く、日本人向けのビジネスも成立する	少子高齢化が進んでおり、マーケットの成長は鈍化しつつある	日本企業の進出先としては、近年低迷しつつあり、かつての勢いは抑えられている。政情の安定がカギか。
フィリピン	ASEAN	約1.1億人	平均年齢が23歳とASEANの中でもラオスに次いで若く、マーケットとしての伸びしろが大きい	島嶼国家であり、主要都市での渋滞もひどく、現地物流に大きな課題	一人あたり名目GDPが生活に余裕が出て嗜好品や家電が売れるようになる3000ドルを突破。それに伴い製造・小売業の進出も増加
シンガポール	ASEAN	約5百万人	ASEANのハブとして機能し、ASEANマーケットの見本市的な存在となる。規模は小さいが、購買力はASEANでは随一	人口規模は小さく、シンガポール単体での売上のスケールは望みにくい	ASEAN最大のECプラットフォームであるLazada や Shopee の拠点となっておりハブとして機能。進出が増加傾向
インドネシア	ASEAN／ハラル	約2.7億人	ASEAN最大の人口規模を誇り、かつイスラム国家であり、ハラルマーケットでもある。	島嶼国家であり、主要都市での渋滞もひどく、現地物流に大きな課題。またハラルマーケットである点も、日本企業の市場開拓が遅れている要因に	一人あたりのGDPは4,000ドルを超え5,000ドルに迫っています。市場規模はASEAN随一。拠点設立をする企業も増加傾向に
マレーシア	ASEAN／ハラル	約3千万人	シンガポールに次ぐ一人あたりのGDPの高さがあり、購買力が高く、かつインドネシア以上に厳格なハラルマーケットである。一方で、マレーシアのハラル認証をクリアすれば、ハラルマーケットにおける信頼性は高くなる	相対的にマーケットの規模が小さい点、そしてインドネシア以上に厳格なハラルマーケットである点が注意点	国家としてIT業の外資優遇措置を推し進め、外国からの投資を獲得しようという意図が強く、「IT・通信業」「サービス業」の進出割合が大きい

※出典：「Digima～出島～」に寄せられた進出相談の分析から作成

# フィリピン進出についての深掘り

前ページにおいて、いくつかの国・エリアを比較しましたが、その中でも市場規模は大きい、製造・小売業のマーケット開拓先として情報収集が進んでいない「フィリピン」と「インドネシア」について、近年の傾向を更に深掘りした情報をお伝えします。

## ▼ 輸出入・貿易・通関が喫緊の課題？「フィリピン」進出検討企業の最新動向



新型コロナウイルスの影響で、経済的な打撃を受け、マーケットとしての魅力が後退していたものの、平均年齢はベトナムよりも7歳も若く、人口も1億人超と多いフィリピンはASEANの中でも特に伸びしろの大きい国と言えます。また、購買活動の指標となる一人あたりの名目GDPも、生活に余裕が出て嗜好品や家電が売れるようになる3000ドルを突破しています。他のASEAN諸国よりも人口ボーナス期が長く続き、ASEAN屈指の成長を遂げることが期待されており、販路拡大ニーズも高くなっています。

一方で、島嶼国家であるがゆえに物流面での課題が大きくなっていることが伺えます。法制度も整っているとはいえ、多くの企業がサポートを求めている結果となっています。具体的には下記のような相談が多く寄せられていました。

**『現在、フィリピンへの輸出手配を進めておりますが、フィリピン側の輸入ライセンスの取得ができないため、現地通関手続き、及び、現地配送をご対応いただけるフォワーダーを探しております。フィリピン企業とのコミュニケーションが発生するため、英語対応可能な企業様をお願いしたいと考えています。依頼したいことは、フィリピン(マニラ港)での通関手続き、及び、現地配送サポートで、輸送量は20フィートコンテナ、輸送頻度は年間3回～4回発生予定です。』(卸売・小売業・フィリピン)**

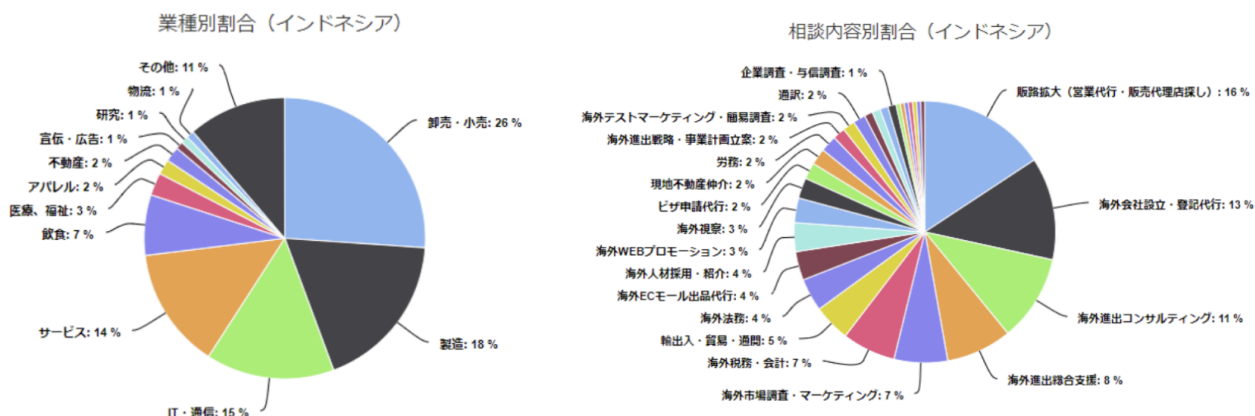
2022年には、マルコス新大統領が誕生し、副大統領には前任のドゥテルテ氏の娘、サラ・ドゥテルテ氏が就任。新旧体制を統合し、フィリピンの国としての結束を高め、より大きな経済成長を目指している点も、フィリピン進出を目指す企業にとって歓迎すべきことでしょう。

※出典：『海外進出白書（2022-2023年版）』Digima～出島～発行



# インドネシア進出についての深掘り

## ▼ 首都移転が功を奏するか？「インドネシア」進出検討企業の最新動向



人口2億7000万人超を抱えるインドネシアは「一人あたりのGDP」も4,000ドルを超え5,000ドルに迫っています。市場規模はASEAN随一と言えます。一方で、ASEANの中で日本企業の進出先としての人気はベトナム、フィリピン、シンガポールなどの後塵を拝しており、低迷していると言えるでしょう。その理由は、マレーシア同様、イスラム国家であること、また島嶼国家であり物流関連の課題があるなど、解決すべきことが少なくないからでしょう。

そうした課題を解決するために466兆ルピア（約3兆7000億円）をかけた一大プロジェクトにて、2024年にジャカルタからカリマンタン島「ヌサンタラ」への首都移転が控えています。島嶼国家であるがゆえのジャカルタへの負担集中を軽減するためのものですが、その首都移転を成功させられるかどうかは、今後の日本企業の進出に大きな影響を与えるでしょう。

さて、インドネシアを含め、ASEAN各国の相談内容の大きな特徴として「会社設立・登記代行」の相談が急増している点があります。コロナ禍で抑えられていたニーズが揺り戻しを起こしているという点もあると思いますが、下記のような相談が増えています。日本企業の進出先として、大きな期待が寄せられ、市場規模が拡大するこのタイミングで進出を本格化させようという動きが加速していることが伺えます。

『弊社は、現在、ハラル対応の食品を加工工場にてこの5、6月から開発する予定になっております。年末には、飲食店の運営、ハラル対応した食品の卸売を中東やインドネシア、シンガポールなどに展開したいと考えております。その進出について全般的サポートをしてくださる企業様を探しております。まずは、進出形態からご相談をさせて頂きたいと思っております。進出形態決定後は、その全般的サポートをお願いしたいと思っております。』（製造・小売・インドネシア）

※出典：『海外進出白書（2022-2023年版）』Digima〜出島〜発行

本レポートでは、製造・小売業における中国マーケットへの依存に対するリスクヘッジについて、その代替マーケットの候補となりうる国・エリアの情報について、データをもとに提供いたしました。一方で、実際に進出国を選定し、事業計画を立て、商談を進めていくためには、個別の課題解決が必要となってくるでしょう。

当財団が実施する「海外展開支援事業」のスポット型相談／事業戦略策定／現地企業との商談支援を活用すれば、無償で「マーケット開拓」の足がかりが実現できます。下記にご案内を記載しますので、是非ご活用ください。

# さあ、世界へ出よう。

札幌市内企業の海外ビジネス展開を支援します

相談無料

さっぽろ産業振興財団では、民間最大の海外ビジネス支援プラットフォーム「Digima～出島～」を運営する株式会社Resorz（リゾーズ）と提携し、札幌市内企業の海外展開を無料で支援しています。

「海外ビジネスに興味はあるが、どうすればいいのかわからない」という札幌市内企業の方は最初の一步としてぜひご相談ください。

まずは何から始めたら良いのを知りたいという方から、すでに海外で事業展開しているがうまくできていないという方まで、事業の現在地に合わせた適切な支援をご案内します。

※予算上限に達した場合、募集を終了することがあります。

このような方におすすめです

- 海外ビジネスについて専門家に相談したい
- 自社の製品やサービスを海外でも売りたい
- 海外展開にあたって現地のニーズが知りたい
- 海外展開の事業計画を立てたいが社内だけでは難しい
- 海外展開に向け、現地企業と商談したい



その疑問に専門アドバイザーがお答えします



海外ビジネス支援プラットフォーム「Digima～出島～」に登録する専門アドバイザーが、課題解決に向けた支援を行います。解決したい課題に応じて、3種類の支援をご用意しております。

スポット型相談



海外ビジネスに関する課題に対して専門アドバイザーとの面談等により必要なアドバイスを受けることが可能です。（上限3回）

事業計画策定支援



海外展開に必ず必要となる事業計画書の作成を支援するため、専門アドバイザーが必要な助言や情報提供等を伴走型で行います。

※事業計画の作成は市内企業が行います。

現地企業との商談支援



すでに海外展開の準備が整っている場合は、市場調査を目的とした現地企業へのインタビュー調整や商談先企業の選定及びアポイントの獲得に向けた調整等を行います。



支援事業の申込みはこちらから