

中国企業と日系企業の業務提携

岡山県上海事務所

企業の事業戦略の一環として企業や部門を売買する M&A も一つの手段ですが、お互いがそれぞれの立場でより発展できるような企業間の業務提携もまた一つの手段として以前より行われてきました。以下は最近日中企業間で業務提携された事例をご紹介します。

ある EC プラットフォームはスーパー、コンビニ、果物店、薬局などと提携し、注文から 1 時間前後で注文者の自宅（配達希望先）に商品を配達します。日系ではコンビニ大手 2 社に続き、もう 1 社も今年に入り提携合意に達しました。EC プラットフォームにとっては、利用店舗の拡大は利便性の向上、迅速な商品配達で顧客確保に繋がり、日系コンビニ企業にとっても、業務開拓となり売上拡大などが見込めます。

また、4 月には中国で大人気のスマートフォンアプリを開発したスマートフォン向けゲームを開発する企業が中国のオンラインモバイルコマースカンパニーと提携を結び、上記中国企業は当該アプリの中国大陸部における配信権利を獲得したと発表しました。上記日系企業は小規模ではありますが、以前にも同様なスマートフォンアプリが大ヒットしており、キャラクターグッズなども発売されました。今回の提携で、今後両社はキャラクター商品の開発やマーケティングといったあらゆる分野において提携していくとしています。こちらのケースにおいても、どちらにも有益な提携といえるでしょう。

今回は分かりやすく大規模なマーケティングを持っている中国企業が自社に有益な日系企業と業務提携を行った事例をご紹介します。こういった中国企業と外資企業の業務提携は今後より一層増えると予想されます。以前は日系企業側としては第 2 次産業分野での提携が主でしたが、今後は技術だけでなく、商業、保険、サービス業など第三次産業分野での提携が多いに見込まれます。

業務提携といってもいくつかの提携方法があります。ノーリスクではありません。どのような提携方法を選択するかも一つの鍵になるでしょう。また、将来的に資本提携や経営統合、合併の手始めとなる場合もありますが、中国市場への参入には中国企業との提携は大きな一歩となるでしょう。