



2011年2月

株式会社三井住友銀行 企業調査部

萩谷 透

中国での事業拡大を狙う日系住宅関連企業

日本の総人口が減少に転じ、世帯数も2015年にはピークを迎える見通しであるなど、日本国内の住宅需要が縮小局面に入るなか、日系の住宅関連企業では、新たな需要を取り込むべく、近年、中国での事業拡大を狙う取り組みが活発化しており、注目されています。

需要拡大が続く中国住宅市場

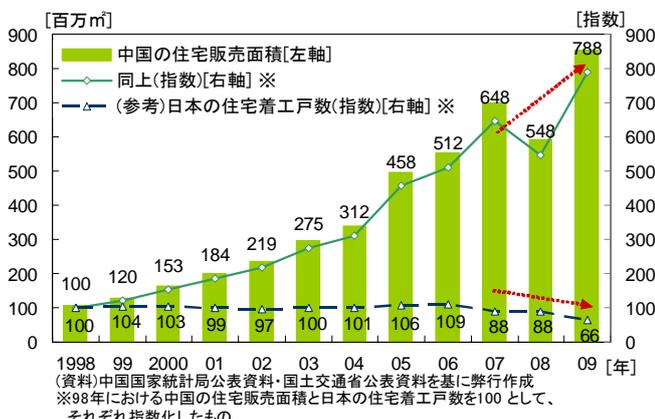
日本の住宅着工戸数は2006年に129万戸と直近のピークとなりましたが、その後、総人口が減少に転じたほか、急激な景況悪化の影響も重なって2009年に80万戸を下回り、今後も長期的に縮小に向かうことは不可避とみられています。一方、これとは対照的に中国の住宅需要は、1998年に行われた住宅配給制の廃止を機に、人口増加や継続的な経済発展等を受けて大幅な成長が続いており、直近5年間の住宅販売面積は年間平均+1億㎡程度の増加と、日本国内で1年に供給される全住宅面積(09年68百万㎡)の2倍に迫る勢いで拡大しています。この中には、居住を直接の目的としない投資需要も含まれており、過度の不動産価格上昇を懸念する声もありますが、実需に限っても、中間所得者層を中心

とした需要増は期待出来、当面住宅市場の拡大は続くと考えられています。

日系企業による事業展開の経緯

成長の続く中国の住宅マーケットに対して、日系企業は、これまでも需要取り込みに向けた動きを行ってききましたが、両国の業界慣習や消費者ニーズの違い等から、期待通りの成果に繋がっていない事例が少なくありませんでした。例えば、不動産開発において政府の認可を得られないために土地の使用権を取得できなかったケースや、日系企業単独による開発許可が下りず、計画の自由度が制限された事例等があるほか、もともと日本向け製品の輸出拠点として進出した建材メーカーが、その後、中国向けに製品を開発したものの、品質・価格面が折り合わず売上が伸び悩む事例も見られました。加えて、中国のマンション販売で主流とされてきた「スケルトン方式」と呼ばれる形態(マンションを内装工事未済で販売し、購入者が自ら資材を調達して、地場の内装工事業者等へ発注)では、施工品質を安定させることが難しいうえ、小口取引が主体となりがちであるため、技術力を有した日本の建材メーカーであっても、製品本来の機能や付加価値を十分に発揮出来ず、拡販に繋がりにくい一面もありました。

図表1 中国の住宅販売面積の推移



本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取り扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。

高品質ニーズの高まりと産業構造の変化

しかしながら、最近では中国市場の成長が進み、中高級住宅も多数開発されるようになって、住宅品質に対する消費者ニーズは徐々に高まっています。また需要増加に対応するために施工・販売の効率性も求められるなど、

従来の環境にやや変化がみられ、日系企業では、これに対応した積極的な事業拡大を狙う動きがみられるようになっていきます。

具体的な変化としては、まずスケルトン方式から内装済販売へ移行する動きがあります。スケルトン方式では、購入者が独自に地場の内装工事業者を選定するため、施工品質が不安定となりやすく、高品質を求めるニーズに合いにくいといった点が指摘されますが、日系ディベロッパーでは、品質の安定した日系メーカーの建材を使って内装済物件を開発し、現地企業対比の優位性をアピールして成功している事例が出始めています。建材メーカーにとっても、小口且つ多数の業者に販売していた製品を、ディベロッパーや建設業者にまとまった量で販売出来るほか、自社製品の本来の機能を提供出来るよう建設業者を直接指導出来るという効果も期待出来、メーカーの中には、内装工事業者の買収や、専属協力業者を特定して確実な施工指導を進めるケースが出てきています。

また、こうした実績が評価された日系企業では、単独出資による開発計画で政府から認可を受け、自社で主導権を持ってプロジェクトに着手するという好循環に繋げている事例がみられるほか、日本で培ったノウハウを活用し、住宅だけに止まらず商業施設やオフィスまで併設した大規模開発の検討に着手するケースも出始めています。

さらに、やや長期的な視点ではありますが、工場生産可能なプレハブ住宅や、前もって生産したコンクリート部材を現場で組み立てるプレキャスト工法など、近年注目されている「住宅工業化」の実現に向けた可能性を探る声も高まりつつあります。現状の労務費水準では、かえってコスト高に繋がる可能性が高く、

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。

直ちに普及することは困難とみられますが、中国での労務コストが徐々に上昇傾向をたどるなか、継続的な需要増に対応していくと共に、施工品質の維持向上や効率化によるコスト圧縮等を目指していく有力手段となる可能性が高く、業界筋では、これまで高品質や効率性を得意としてきた日系企業が業態をまたいで協力し、オールジャパンで新しい取り組みに着手する必要性を指摘する声も聞かれます。

日系企業の今後の方向性

このように中国での環境変化に対応すべく、日系企業は新たな取り組みに着手してすでに成功事例を蓄積しつつありますが、市場の成熟度が低い中国市場では、依然施工水準を巡って現地企業や消費者とのトラブルが多発しているうえ、日本の品質基準がオーバースペックとなって価格面での競争力を確保出来ないケースも多く、解決していくべきハードルは決して低くありません。

今後、日系企業では、こうした課題を克服しつつ旺盛な需要を取り込んでいくために、中国企業とのアライアンスや技術指導等の可能性もうかがいながら、現地化を進める動きが進んでいくとみられ、各社の取り組みが大いに注目されます。

図表2 近年の日系企業による中国事業

企業名	内容
三井不動産	・外資系不動産会社との合併による、天津エコシティでの住宅開発 ・寧波市での商業施設開発 ・上海市でのマンション開発
積水ハウス	・瀋陽市における工業化住宅建築を含む複合都市開発やホテル・商業施設開発の検討
大和ハウス工業	・蘇州市での内装工事済マンションの開発 ・大連市での分譲マンション・商業施設の開発
住生活グループ	・家電大手のハイアールグループとの業務提携 ・中国のカーテンウォール事業大手の上海美特カーテンウォール社への出資
パナソニック電工	・大連市での低炭素住宅プロジェクト推進に際し、同市の不動産大手億達集団との提携強化

(資料)プレスリリース等を基に弊行作成