

平成 26 年度 大学院共通科目「国際インターンシップ」公開報告書

システム情報工学研究科 社会工学専攻
博士前期 1 年 小野好樹

1. 課題名

中国における総合商社の事業展開

2. 実施概要

2.1. 受入先企業

JALUX SHANGHAI Co., Ltd. (中国・上海)

2.2. 実施期間

2014 年 9 月 1 日-2014 年 9 月 12 日

2.3. 目的

総合商社が海外市場でどのように事業展開をしているかという点についての概要把握を行うとともに、具体的に個別の事業を見る中で物流や貿易のプロセスを学ぶことを目的とする。さらに、マーケットとしての中国の特徴や、中国ビジネスの実態に関する基本的な視座を身につける。

2.4. 実施内容

- ・ 1 日目
 - 事業・社内組織に関する説明
 - 関連店舗（和菓子店、百貨店特設コーナー）、JETRO 資料室見学
 - 日本酒課ミーティングへの出席
- ・ 2 日目
 - 店舗課ミーティングへの出席
 - 特殊車両に関する事業説明
- ・ 3 日目
 - 工業製品（ガラス製品）に関する事業説明
- ・ 4 日目
 - 酒類に関する事業説明、取引先（日本料理店）での従業員研修見学、商談への同行

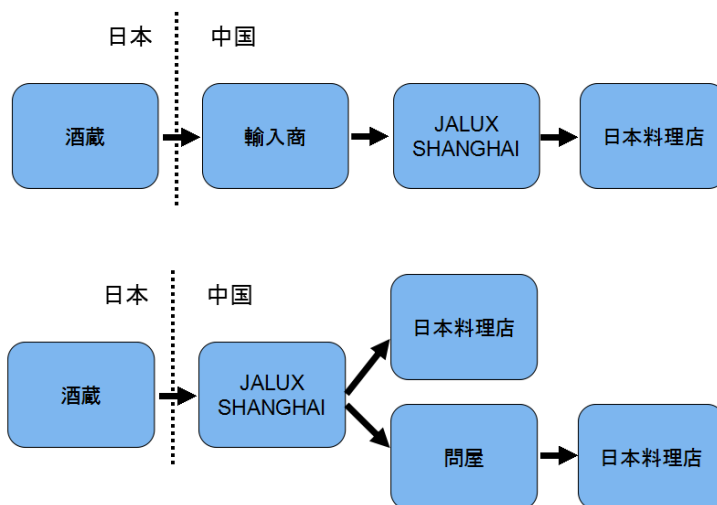


図 1 日本酒事業における商流(上-問屋業務、下-輸入商業務)

5 日目

-機内食に関する事業説明

・6 日目

-財務 3 表、損益分岐点の解説

・7 日目

-関係工場見学（機械類に関する説明）

・8 日目

-農水産品に関する事業説明、輸入果物市場見学

・9 日目

-農水産品に関する事業説明、青果市場見学

上記に加え、在庫や売上情報管理に関する資料などの作成業務を行った。



図 2 上海市郊外の青果市場

3. 成果

得られた成果のまず一つ目として挙げられるのが、商品が消費者の手元まで届く間に様々なプロセスを経ているということ、実際にその断面を見ることで実感することができたという点である。特に、原材料メーカーとそれを組み立てるメーカー、問屋といった部分については以前も漠然としたイメージがあったが、それ以外にも物流業者や倉庫運営会社、通関業者といった一般消費者にあまり馴染みのない業種も、商品の流過程において欠かすことのできない要素であるということに改めて理解できた。そして、とりわけ国際商取引においてはそのサプライチェーンの複雑さと商習慣の違いなどから、ビジネスを行う上での様々な障壁があり、それがリスクであると同時に新たなビジネスを生む源泉でもあるということを知ることができた。

また、以上のようなことから、そのような障壁がある中で顧客が満足する製品を届けるためにはサプライチェーン全体に気を配る必要がある。商取引の仲介役として商社を見た場合、基本的に売り手と買い手の間に何らかのギャップがあるからこそ存在するのであり、当然売り手買い手双方からそのギャップを埋めることを求められる。したがって、流通の川上から川下まですべてをしっかりと管理することが求められ、実際の業務は単純な営業やコンサルティングといった枠組みに収まらないということに気づくことができた。

次に、マーケットあるいはビジネスの舞台としての中国の理解という点に関しては、今までの筆者の認識と異なる部分に気づけたとともに、今まで中国や中国人に対してきたイメージがビジネスの現場においても当てはまる部分があることを実感できたのは大きな収穫だった。具体的には、ここまで何度も述べてきた通り、中国ビジネスに共通する最も大きな課題の一つが代金回収の困難さであるが、これはビジネスの世界に身を置いている人の話を聞いて初めて知ることのできた点である。一方で、筆者が以前中国で交換留学をしていた際に感じた、契約や論理ではなく「人情」を中心として社会が回っているという感覚は、ビジネスの世界においても同様であるように感じられた。そして、日中を結ぶような仕事に従事する場合には、そうした中国社会の論理や中国人性を自身が理解しているだけでは不十分であり、さらにそれを日本人に納得させる、あるいはそれが困難な場合はその差異を自らが調整して埋め合わせるが必要になってくるということがわかった。