

September 2015

vol. 241

■今月のトピックス

中国における葬儀事業の潜在商機及び日台連携の可能性

■日本企業から見た台湾

～山九昭安国際物流股份有限公司総経理、日下博氏インタビュー～  
台湾をアジア圏物流のハブと位置付ける山九

■台湾進出ガイド

中国籍個人の來台申請について(1)

■台湾マクロ経済指標

■インフォメーション

【今月のトピックス】

## 中国における葬儀事業の潜在商機及び日台連携の可能性

世界的な高齢化の加速に伴い、葬儀産業への注目が高まっている。特に中国では国内の消費水準の高まりや急速な高齢化の影響を受け、葬儀産業は前途有望な産業の一つとなっている。また、中国では様々な産業において日本のきめ細やかなサービスが好評を博しており、葬儀産業においても高品質なサービスを提供する日本事業者と霊園及び墓地の設計及び建設に強みを持つ台湾の事業者が連携することで、中国葬儀産業への参入機会があると考えられる。本稿では、中国葬儀産業の概要を紹介したうえで、日本企業と台湾企業の連携による商機について述べる。

### 中国葬儀産業の概要

中国国家统计局の資料によると、中国では今後5年間で65歳以上の人口が継続的に増加すると見られている。2015年現在、中国の65歳以上の人口は1.3億人であるが、2020年には1.7億人となり、年平均成長率5.5%で増加すると推定されている。特に高齢者人口について、15歳から65歳の人口に対する65歳以上の高齢者の比率は、2015年の13%から2020年には17%に上昇する見込みである。

中国の家計消費支出についても、ここ10年で急激に上昇している。中国居住者の家計消費支出を見ると、2005年の5,771元人民元から年平均成長率13.3%で伸びており、2014年には17,705元人民元にまで増加している。これは主に近年中国政府が経済発展を特に重視し、外資が続々と中国市場に流れ込んだことが一つの要因であると考えられる。

こうした中、中国葬儀産業の市場規模は、2013年時点で既に6,600億台湾元に達し、2004年から2013年の年平均

成長率は19.4%と、葬儀関連費用が年々増加していることが伺える。また、今後2018年までに引き続き市場拡大が見込まれており、年平均成長率9.4%で成長すると推定されている。

中国葬儀事業発展報告書によると、中国の葬儀事業者の数は、2005年時点で3,284社であったが、2014年には4,382社にまで増加している。こうした中国における葬儀事業者の急速な増加により、葬儀産業全体の今後の更なる成長が見込まれる。また葬儀産業の発展に伴い、葬儀業に従事する専門人材育成に向け資格制度も徐々に注目を集めている。資格受験者数は増加傾向にあり、ここ8年間で約13,000名が専門資格を取得している。

中国の葬儀産業における近年の規制緩和に伴い、数多くの優良な民間業者も徐々に台頭し始めている。その一例として、中国最大の葬儀業者である「福壽園」が挙げられる。本社を上海に置く当社は数多くの霊園を所有しており、葬儀関連施設から花祭壇、景観デザイン等に至る幅広い分野に注力

している。現在、中国国内に22ヶ所の支店を有しており、将来的には他社を買収する形で更に事業拡大を図っていく方針である。この他、「安賢園」も中国各地で事業展開している葬儀業者の一社である。また、当社は葬儀サービス及び墓地運営以外にも、医療管理事業にも参入している点に特徴がある。当社は北京、杭州、香港、上海の各支店を中心に、今後2年間で華東、華南、華北の経済発展と人口高齢化が顕著な地域へと事業拡大を図る予定である。

このように中国の大・中規模の葬儀事業者は既に一定規模の事業を展開しているため、中国市場における葬儀産業への参入を検討する事業者は、自社の優位性を理解した上でポジショニングを明確化し、競合他社との差異化を強く意識する必要がある。

### 中国葬儀市場参入に対する台湾事業者の強み

日々競争が熾烈になる状況の下、現在中国の葬儀産業では、提供するサービスの高付加価値化が進んでおり、サービスの質の向上や土地を効率的に活用した埋葬方法等が推進されている。日本や台湾よりも一歩遅れて産業が発展し始めた中国の葬儀産業において、如何にサービスの質を高め、都心の土地が少なくなる中で如何に効率的に土地を活用し墓地・霊園を運営できるかという点が当面の課題である。そこで、日本や台湾の事業者は、こうした課題を切り口とした市場参入を検討することができる。

台湾の葬儀事業者は、墓地・霊園の建設や納骨堂等の分野で中華圏において一定の知名度とブランドプレミアムがあるため、ハイエンドな墓地・霊園の設計及び建設ノウハウを提供することが可能である。また、台湾は土地資源に乏しいため、土地リソースを有効活用した形での建設工事ノウハウや、中華圏における墓地・霊園及び葬儀施設に関する豊富な知識及び実績を備えている点も市場参入に当たっての大きなメリットとなる。

### 日台連携の商機

競争環境がますます熾烈になっている中国の葬儀産業に

において、新規参入事業者は顧客確保のために特色ある商品及びサービスを打ち出す必要がある。中国では、葬儀から埋葬、墓地管理、そして家族や親戚が会する年中行事に至るまで、葬儀産業のバリューチェーン全体が高付加価値化しており、いずれの場面でも葬儀サービス事業者は重要な役割を果たしている。

中国の大手葬儀事業者は、経済成長及び消費者ニーズの高まりに伴い、各国の葬儀関連商品及びサービスを研究しており、中でも特に日本の葬儀サービスに強い関心を寄せている。日本の葬儀業者が提供するきめ細やかな葬儀サービス及びもてなしは、まさに現在中国の葬儀事業者にも最も欠けている部分である。また、中国の利用者もこうした手厚いサービスを好む傾向にあり、質の高い日本のサービスを打ち出すことで競合他社との差異化を図ることが可能である。また、日本及び中国の葬儀文化は異なる部分も多いため、こうした点については台湾事業者と連携することで、文化の違いによる参入障壁を一部取り除くことが可能である。特に、サービス等のソフト面においては日本の事業者が品質管理及び人材育成を、一方ハード面においては台湾事業者が豊富な経験を元に霊園の企画、墓地建設等に関するノウハウを提供することが可能である。日本及び台湾の事業者が連携する場合は、ソフト及びハード面における互いの優位性を活用しながら、更には台湾事業者の中国市場に関する知見も活かし、中国のハイエンド市場をターゲットに参入することが可能ではないだろうか。

(執筆人名: 黄英瑛 y2-huang@nri.co.jp)