

外資と一体になった南アフリカ進出 (特集 チャイニーズ・オン・ザ・グローブ)

著者	木村 公一朗
権利	Copyrights 日本貿易振興機構 (ジェトロ) アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
雑誌名	アジ研ワールド・トレンド
巻	202
ページ	29-29
発行年	2012-07
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00003930

外資と一体になった 南アフリカ進出

木村公一朗

中国の建設機械大手・山東臨工
工程機械（山東臨工）が、二〇一
二年二月、南アフリカ市場に進出
した。これだけを聞くと、「中国

企業の海外進出が本当に増えてい
るなあ」と感じるかもしれない。

しかし、山東臨工の支配株主は、
現在、スウェーデンの自動車大手
の建機部門・ボルボ建設機械（ボ
ルボ）である。また、山東臨工の
建機を南アフリカで独占販売する
のは、ボルボの建機を南部アフリ
カで販売・技術サービスしてきた
イギリスのバブコック・インター
ナショナル（バブコック）である。
つまり、山東臨工の南アフリカ進
出には、ボルボの存在も大きく絡
んでいる。一口に中国企業の海外
進出といっても、その形態はさま
ざまである。

一九七二年創業の山東臨工は、
建機のなかでもホイールローダー
でとくに有名である。ホイール

ローダーとは、車輪走行のトラク
ターシヨベルで、土を運ぶためな
どに使われている。

ボルボは二〇〇六年、急成長す
る中国建機市場での売上拡大のた
め、山東臨工株の七〇%を買収取
るかたちでこれを買収した。山東
臨工は当時、ホイールローダー生
産大国である中国のなかで、第四
位の生産量を誇っていた（参考文
献①）。買収によりボルボは、同
社が持つ高価格帯製品における強
みと、山東臨工が持つ低価格帯製
品における強みを合わせること
で、製品ラインナップを強化する
ことができるようになった。山東
臨工にとっても、ボルボの先進的
な技術や生産管理などを学ぶこと
ができるメリットがあった。

このボルボ傘下となった山東臨
工が、南アフリカ市場に進出した。
これにより、南アフリカ進出企業
にとっては、今後、中国企業が大
きな脅威になる可能性がある。

南アフリカ建機市場では現在、
地場大手のベル・イクイップメン
ト（ベル）や、アメリカのキャタ
ピラー、ボルボ、コマツが過半数
以上の市場シェアを占めている。
ベルの資料によれば、少数の世界
的な企業が、南アフリカ市場を分
け合うなか、中国企業の存在感は
今のところほとんどない。

しかし、山東臨工が、南アフリ
カ市場で経験豊富なバブコックを
通じて進出したことで、中国企業
の建機が南アフリカ市場でも普及
する可能性がある。バブコックも、
ボルボの製品のほか、山東臨工の
製品もラインナップに加えること
で、新しい市場を開拓していこう
としている（参考文献②）。

山東臨工単独では、二〇一二年
の段階で、南アフリカ市場に進出
することはまだ難しかったかもし
れない。山東臨工も国際事業に力
を入れてきたが、まだ国際的には
知名度が低く、また、南アフリカ

での販路をこれから築かなければ
ならない状況だからである。しか
し、海外でも大きな実績のある外
資大手の力を借りることで、進出
が失敗に終わるリスクを大幅に引
き下げられる可能性がある。

中国企業の海外進出は、一九九
〇年代後半から急増している。し
かし、市場シェアを見るとまだ大
きな存在感を示していないことも
多い。南アフリカ家電市場でも、
中国の家電大手が低価格帯市場で
一定の市場シェアを確保している
が、シェア上位はソニーや、韓国
のサムスンやLGといった日韓勢
や、南アフリカの地場企業である。
しかし、外資大手と一体になって
進出する場合には、急速な成長な
ど、違った事業展開を見せられる
ようになるのかもしれない。
（きむら こういちろう／アジア経
済研究所 企業・産業研究グループ）

《参考文献》

- ① 中国機械工業年鑑編輯委員会・
中国工程機械工業協会（二〇〇
七）『中国工程機械工業年鑑（二
〇〇七）』北京・機械工業出版社。
- ② ケープ・ビジネス・ニュース
（<http://www.cbn.co.za/dailynews/6130.html>）' 二〇一
一

年五月一〇日閲覧。