

# 米国企業のアジア展開事例

2016年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ニューヨーク事務所

海外調査部 米州課

**【免責条項】**

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

**禁無断転載**

<b>【要旨】</b> .....	<b>4</b>
電子部品商社大手アロー・エレクトロニクスが台湾の同業を買収-(台湾、米国).....	6
99デザインズがアジア展開にらみ、リクルートの出資受け入れー (米国、日本、アジア) .....	8
産業ガス大手のプラクスエアがインド事業を拡大ー (米国、インド、ブラジル) .....	10
産業用水処理大手のエコラボ、中国同業企業に出資ー (米国、中国) .....	12
EV用ワイヤレス充電装置を中国市場に投入ー (米国、中国) .....	14
ロコミサイト大手イェルプ、フィリピンでサービス開始ー (米国、フィリピン) .....	16
メディア大手バイアコム、印テレビ会社の株式 50%を取得ー (米国、インド) .....	18
バーフォード・キャピタル、香港に訴訟ファイナンスの拠点設立 (米国、香港) .....	19
デルタ航空、中国東方航空に出資し提携を強化ー (米国、中国) .....	21
クーパー・タイヤ、中国企業を買収し生産拠点を確保ー (米国、中国) .....	23
ブルックストーン、海外初店舗を中国で開設ー (米国、中国) .....	25

## 【要旨】

本報告は、2015年4月～2016年3月にかけて、ジェトロが発行する世界のビジネスニュース「日刊通商弘報」に掲載された米国企業のアジア展開事例集である。

米国企業のアジア展開の中で、中国企業の買収や提携による中国市場等での事業拡大の動きが目立った。環境エネルギー分野では、米国産業用水処理大手のエコラボは、中国江蘇省の産業用水処理剤メーカー、江海環保の株式の過半数を取得した。中国政府は水質保護と汚染防止の厳格化を盛り込んだ「水質汚染防止行動計画」を発表し、同分野の市場拡大が期待されており、エコラボは、今回の出資を通じて環境ビジネス拡大を図る。一方、電気自動車（EV）用ワイヤレス充電システム開発のエバトラン・グループは、中国自動車部品メーカーの浙江万安科技（Zhejiang VIE Science and Technology、以下VIE）から160万ドルの投資を受け入れた。この出資によってエバトランは、2014年後半から急拡大している中国EV市場でワイヤレス充電装置を提供する狙いだ。

自動車分野では、タイヤ製造大手のクーパー・タイヤ・アンド・ラバー・カンパニーは、中国タイヤメーカーの青島格鋭達タイヤ（GRT）の株式65%を取得する。初期投資額を含む買収額は約9,300万ドル。同社の北米市場向けロードマスター・ブランドの商業車両用タイヤのほか、アジアやその他市場向けのトラック・バス用ラジアルタイヤの生産拠点としてCQTを位置付けている。

航空運輸業では、デルタ航空は中国東方航空の株式3.55%を取得し、提携を強化する。デルタ航空は過去5年で中国路線を3倍に拡大したほか、中国語対応の設備や人材を増やすなど、急成長する中国航空市場の開拓に力を入れている。

小売分野では、ブルックストーンは、海外第1号店を中国・南京市の大型ショッピングセンターに開設し、中国市場に参入した。ブルックストーンは2014年6月、中国投資ファンドと三胞集団を中心とする投資グループに1億3,570万ドルで売却され、三胞集団傘下で経営再建に努めてきた。中国での店舗展開を進めるとともに、マサチューセッツ工科大学などとも提携し、製品開発力を強化している。

中国企業以外のアジア企業との買収や提携も顕著で、電子部品商社大手のアロー・エレクトロニクスは、台湾の同業、聚興科技の買収について、正式に合意した。中国で販売網を持つ聚興科技の買収で、アジア事業の拡大を図る。グラフィックデザインの電子市場（マーケットプレイス）を運営する99デザインズ（本社：カリフォルニア州サンフランシスコ）、リクルートホールディングスからの出資受け入れを発表した。同社との関係構築を通じて、日本をはじめとするアジア市場にビジネスを拡大する意向を明らかにしている。メディア大手バイアコムは、インドのプリズムTVの株式50%を94億ルピー（約1億5,300万ドル）で取得したと発表した。ヒンディー語（公用語）と英語以外の言語を第一言語とする国民を多く抱える同国市場で、プリズムTVへの投資を通じて地方公用語チャンネルを拡充し、国内有料テレビ市場でのシェア拡大を目指す。

その他のアジア市場での事業拡大の事例として、産業ガス大手のプラクスエアは、ブラジルの鉄鋼メーカー大手ゲルダウト、同社のインド生産拠点向けに酸素ガスを供給する長期契約を締結した。これに伴い、日産80トンの酸素ガス生産能力を持つ空気分離施設を新設し、今後の需要増に対応する。

サービス分野では、訴訟費用を融資するファイナンス大手バーフォード・キャピタルは、香港に拠点を設立し、アジアでの体制を強化する。新拠点はアジアでの訴訟と金融仲裁の増加に応えるもので、主に香港における金融機関の破綻に関連する訴訟や仲裁の金融サービスなどを扱う。飲食店などの口コミ情報サイトの大手イエल्प（Yelp）は、展開先として32ヵ国目となるフィリピンでサービスを開始した。フィリピンではネット利用者が多く、食に対する関心も高いため、普及の下地があると判断した。また、米国でアジア系住民のイエल्प利用率が高いことからアジアを有望視しており、アジアでは6番目の進出先となる。

読者の皆様には、こうした米国企業のアジア展開市場事例を通じて、同地域における事業戦略、直面しうる課題、解決方法等のヒントとしてご活用いただければ幸いです。

2016年3月  
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
ニューヨーク事務所

## 電子部品商社大手アロー・エレクトロニクスが台湾の同業を買収(台湾、米国)

2015年03月23日 ニューヨーク事務所

米電子部品商社大手のアロー・エレクトロニクス(以下、アロー)は2月11日、台湾の同業、聚興科技の買収について、正式に合意したと発表した。中国で販売網を持つ聚興科技の買収で、アジア事業の拡大を図る。アローは2009年から30件以上の企業買収を行っている。

### <アジア事業の拡大を目指す>

アローは、半導体製品などの電子部品や関連サービスの販売を手掛ける大手電子部品商社だ。世界56カ国に300カ所以上の販売拠点と40カ所の物流・付加価値センターを持ち、販売先は85カ国に及ぶ。売上高の6割以上を占める部品販売では、相手先ブランドによる生産(OEM)企業などが主要顧客となっている。全世界で約1万7,000人を雇用しており、2014年度(12月末締め)の売上高は約228億ドルだった。

聚興科技は台北市に1996年に設立された電子部品商社で、中国市場での事業規模が大きい。2005年に台湾証券取引所に上場しており、携帯電話、ワイヤレス機器、自動車搭載機器、家電など幅広い商品向けに電子部品を供給している。台湾では台北、台中、高雄の3都市に、中国では上海、北京、南京、香港など13の都市に営業拠点を持つ。アローによると、聚興科技の従業員は約280人、2014年度売上高は約5億ドルだという。

聚興科技の買収により、アローはアジア市場での事業拡大を見込む。組み込みプロセッサ、電源IC製品、受動・機構部品などの分野でアジアにおける製品供給の強化が見込まれるとしている。同社のマイケル・J・ロング会長兼最高経営責任者(CEO)は、「聚興科技の買収は、当社のアジア市場でのプレゼンスを高めるとともに、主要サプライヤーとの関係強化をもたらす。さらに、「IoT(インターネット・オブ・シングス)」(注)、電力、ワイヤレスを含む高成長業種における当社の市場地位を強固なものにするだろう」と語った。

規制当局の承認を経て、アローは2015年第2四半期の買収完了を見込んでいる。なお、同社は聚興科技と合意した買収金額や買収条件などを公表していない。

### <積極的な企業買収で事業を拡大>

アローは1980年代半ばから、積極的に企業買収を行ってきた。2009年にCEOに就任したロング会長兼CEOは、これまでに30以上の企業買収を行い、電子部品の卸売りや物流、サプライチェーン管理サービス、法人向けコンピュータ・ソリューション提供などに事業を拡大した。

アローは2014年12月31日に発表した事業報告書の中で、財務上の目標として、(1)市場よりも速いペースで売上高を伸ばすこと、(2)新しい市場を開拓すること、(3)売上高よりも速いペースで利益を増加させること、(4)投資利益を増やすこと、を掲げている。そして、これらの目標の達成に向けた取り組みを補完するものとして買収を位置付けており、「取扱製品やサービスの拡大、市場参入の強化、そして事業の地理的拡大につながる戦略的な企業買収機会を常に見極めている」としている。

同社は2014年だけで5件の企業買収を完了し、1億6,298万ドルを投入している。2015年は3月5日時点で、聚興科技を含めて4件の企業買収を公表している。

(注) 従来はインターネットに接続されていなかったモノ（家電・インフラなど）がインターネットに接続され、新たな機能を持つようになる概念を表す IT 用語。

通商弘報 550a6801af898

## 99 デザインズがアジア展開にらみ、リクルートの出資受け入れ（米国、日本、アジア）

2015年05月12日 ニューヨーク事務所

グラフィックデザインの電子市場（マーケットプレイス）を運営する 99 デザインズ（本社：カリフォルニア州サンフランシスコ）は 4 月 15 日、リクルートホールディングスからの出資受け入れを発表した。同社との関係構築を通じて、日本をはじめとするアジア市場にビジネスを拡大する意向を明らかにしている。

### <95 万人超のデザイナーが登録>

99 デザインズは、グラフィックデザインの電子市場（マーケットプレイス）を運営する業界大手企業だ。2008 年にオーストラリアのメルボルンで創業し、その後、米国に本社を移した。同社は新たなロゴや商標などさまざまなデザインを探している顧客が、192 カ国の 95 万人を超える登録デザイナーを対象にしたクラウドソーシング（注）を通じて、企画・提案を受けることのできるサービスを展開。創業以来、合計 35 万件超、総額 1 億 1,000 万ドル超の成約実績を有する。

同社は、2012 年 8 月にドイツの同業 12 デザイナーを買収し、欧州市場でのビジネス拠点を確立した後、2013 年 8 月にはブラジルの同業ロゴシェフを買収するなど、海外展開に積極的な姿勢を示してきた。現在は、米国、オーストラリア、ドイツ、ブラジルの各拠点から地域別にビジネスを展開している。

### <リクルートの顧客ベースに期待>

99 デザインズの発表（4 月 15 日）によると、今回、同社は日本のリクルートホールディングスから新たに 1,000 万ドルの出資を受けることを決めた。同社からの出資受け入れについて、パトリック・ルウェリン最高経営責任者（CEO）は「金額は問題ではない」とし、国際事業展開のさらなる拡大を支える戦略の一環だと強調した。99 デザインズは、リクルートが情報サービスと電子市場ビジネスの面で強みを持つ日本とアジア諸国での事業展開を計画しており、リクルートが持つ幅広い顧客ベースを通じて事業が広がることを期待する。

99 デザインズは、最大出資者であるベンチャーキャピタル大手のアクセル・パートナーからも追加出資を受け、アクセルのベンチャーパートナーのロブ・ソロモン氏を役員として経営参加させることを決めた。ソロモン氏は過去に共同購入サイト最大手のグルーポンで社長兼最高執行責任者（COO）として、急速な事業拡大を率いた実績を持つ。

### <海外売上高比率 5 割に向けてアジア市場に照準>

総務省の平成 26 年（2014 年）度情報通信白書によると、日本のクラウドソーシング市場は 2012 年時点で既に 100 億円を超え、2017 年には 1,500 億円近い規模になるとの見通しを明らかにしている。グラフィックデザイン分野だけを対象としたデータはないが、女性などが自宅で勤務しやすい分野として、平均以上の伸びの市場拡大が見込まれている。

業界紙「テッククラunch（TechCrunch）」の報道（4 月 15 日）によると、ルウェリン氏は日本の魅力として、成熟したデザイン市場と市場規模の大きさ、労働のマーケットプレイス化とオンデマンド市場の成長性を挙げている。99 デザインズの全世界売上高の 4 割は既に北米以外の市場で占められているが、同氏は数年のうちに同比率を 5 割に高めることを目標として掲げる。今回発表されたアジア市場への進出は、目標達成に向けた戦略上の次なる一歩として位置付けられている。



過去数年にわたり海外ビジネスを拡大してきた 99 デザインズは、リクルートの持つ顧客ネットワークとソロモン氏の知見を新たな武器として、今後、日本およびアジアでのビジネス展開を本格化することが予想される。

(注) インターネットを通じて、不特定多数の企業・人を対象に発注、調達やビジネスマッチングを行う手法。

通商弘報 5bdb8b3f1964eb5f

## 産業ガス大手のプラクスエアがインド事業を拡大ー（米国、インド、ブラジル）

2015年06月17日 ニューヨーク事務所

米国産業ガス大手のプラクスエアは5月14日、ブラジルの鉄鋼メーカー大手ゲルダウと、同社のインド生産拠点向けに酸素ガスを供給する長期契約を締結したと発表した。これに伴い、日産80トンの酸素ガス生産能力を持つ空気分離施設を新設し、今後の需要増に対応する。

<ブラジル鉄鋼メーカー現地拠点に酸素ガスを長期供給>

プラクスエアの[発表](#)によると、ブラジルの鉄鋼メーカー大手ゲルダウがインド南東部のアンドラ・プラデシュ州タディパトリ市に保有する製鉄所向けに、酸素ガスを長期的に供給する契約を結んだ。同社は酸素ガス生産のための空気分離施設を建設する。新施設には吸着分離PSA法（注1）を導入し、酸素ガスの生産能力は日産80トンの予定で、2016年からの稼働を目指すという。

プラクスエアのインド子会社のアヌジュ・シャーマ社長は「今回の契約は、当社がグローバルに築いてきた顧客との強い関係を示す一例だ。ゲルダウのニーズに応え、同社工場の生産性向上と事業の成長を引き続き支援する」と述べた。プラクスエアは、契約額や新施設への投資額などは公表していない。

供給先のゲルダウは自社について、米州における長尺鋼材メーカーの大手で、特殊長尺鋼材分野では世界トップ企業と位置付けている。2007年にインドの地元企業と合弁事業を立ち上げ、同社初のアジア製造拠点をタディパトリ市に開設した。2013年3月には合弁相手の株式を買い取り、完全子会社にした。この製造拠点では主に自動車、防衛産業、鉄道、および関連産業向けに特殊鉄鋼材を生産しており、年産能力は30万トンに上るという。

酸素ガスは「高炉では富化酸素（酸素濃度を高めた空気）として供給され、燃焼を促し、燃料の節減や操業時間の短縮、出銑（しゅっせん）率（注2）の向上に役立つ」（[日本産業・医療ガス協会ウェブサイト](#)）ことが知られている。

<インド国内に35以上の事業拠点を保有>

プラクスエアは、1995年にインドの鉄鋼企業との合弁事業を通じて、カルナタカ州ベラーリー県に世界最大規模の空気分離施設を建設。1996年4月には完全子会社のプラクスエア・インドをカルナタカ州の州都バンガロールに設立した。現在、インド各地に35以上の事業拠点をもち、全土を網羅する供給ネットワークを保有するインド有数の産業ガス供給者の1つで、従業員数は600人を超える。

カルナタカ州の大型工場のほかにも、タミル・ナドゥ州、西ベンガル州、ジャールカンド州、マハラシュトラ州などで生産施設を操業し、合計で日産1万トン以上の産業ガス生産能力を持つ。[最新の公開資料（2013年1月時点）](#)によると、インドへの投資額は累計5億6,500万ドル超で、鉄鋼から精油、石油化学、ガラス、自動車、造船、医療にいたるさまざまな分野を対象に産業ガスのニーズに対応している。

<産業ガス部門のアジアのシェアが拡大>

プラクスエアは、大気ガス（酸素、窒素、アルゴン、希ガス）とプロセスガス（二酸化炭素、ヘリウム、水素など）を世界各地で生産しており、米州では最大手の産業ガス供給会社だ。2014年の産業ガス売上高を地域別にみると、アジアで急速に売上高を伸ばしており、全体の14%を占めて欧州を初めて超えた（表参照）。アジアの売上高には、中国、インド、タイ、韓国における産業ガス事業と、台湾と中東における事業の売上高が含まれるという。

地域別売上高の推移(プラクスエア)

(単位:100万ドル)

地域	2012年	2013年	2014年
北米	5,598	6,164	6,436
欧州	1,474	1,542	1,546
南米	2,082	2,042	1,993
アジア	1,414	1,525	1,619
合計	10,568	11,273	11,594

(注) 産業ガス部門のみ。

(出所)プラクスエア年次報告書(2014年)

(注 1) 特定のガスに対する吸着特性のある物質 (合成ゼオライトなど) を用い、温度や圧力を変化させながら酸素や窒素を分離する方法。

(注 2) 高炉で精錬された銑鉄を取り出すことを出銑という。高炉基ごとに出銑される 1 日当たりの出銑量 (トン) をその高炉の容積 (立方メートル) で除したものが出銑率。

通商弘報 d6247457aa881d3c

## 産業用水処理大手のエコラボ、中国同業企業に出資－（米国、中国）

2015年07月22日 ニューヨーク事務所

米国産業用水処理大手のエコラボは6月16日、中国江蘇省の産業用水処理剤メーカー、江海環保の株式の過半数を取得したと発表した。中国政府は4月に水質保護と汚染防止の厳格化を盛り込んだ「水質汚染防止行動計画」を発表したばかりで、同分野の市場拡大が期待されている。中国においてナルコのブランド名で既にビジネスを展開してきたエコラボは、今回の出資を通じて環境ビジネス拡大を図る。

### <中国市場での補完関係に期待>

エコラボ（本社：ミネソタ州）は、中国江蘇省常州市に本社を置く江海環保の株式の過半数を取得した。株式取得額や保有比率などの詳細は公開されていない。江海環保はエネルギーや化学などの幅広い業界向けに水処理技術と薬品、サービスを提供しており、2014年の売上高は9,000万ドルだった。常州市で2工場を操業し、従業員数は550人以上という。江海環保は、産業用水処理工程に必要なホスホン酸やリン酸などの有機酸薬品のほか、化学洗浄剤や防食剤などを生産している。

エコラボは、江海環保の経営権を取得することで、中国で今後、長期的な成長機会が見込まれる水処理事業を強化する方針だ。エコラボのダグラス・M・ベーカー会長兼最高経営責任者（CEO）は「江海環保の評判、事業規模、製品やサービスは、当社の中国での水処理事業を補完し、拡大させるものだ。顧客の事業最適化と採算性を重視したサービス志向型の問題解決アプローチは、両社の共通点だ」と理由を説明する。エコラボは、今後もナルコと江海環保それぞれのブランド名で中国事業を継続する予定だ。

### <積極的な買収戦略を継続>

エコラボはもともと、衛生および洗浄関連製品やサービスを本業としていたが、2011年に産業用水処理サービス企業だったナルコを約54億ドルで買収し、産業用水処理事業に参入した。当時、ナルコは150カ国以上で既に事業展開し、売上高は約40億ドル、従業員数は約1万2,000人だった。

ナルコは1970年代に中国市場へ進出し、現在は20カ所の販売拠点で、800人以上の従業員を抱える。製紙や精油、石油化学から電子、自動車、飲食に至るさまざまな産業向けに水処理薬品や水処理関連の自動化・管理システム、環境管理サービスおよびコンサルティングサービスを提供する。2009年には、上海市に技術センターを開設している。

エコラボは、世界各地でナルコのブランド名を残しながら、同社の重点事業分野へのナルコ事業の統合を進めてきた。例えば、ナルコの一般産業向け水処理事業は、エコラボのグローバル産業部門に吸収された。また、ナルコの油田化学薬品や石油精製、石油化学産業向けの水処理関係事業は、エコラボが2013年に23億ドルで買収した、油田やガス市場向けの特殊化学製品と技術サービスを提供するチャンピオン・テクノロジーズと統合させている。

エコラボはベーカー会長兼CEOの下、戦略的企業買収による積極的な事業拡大に取り組んできた。2004年にベーカー氏がCEOに就任して以来、同社が買収した企業は92社に及ぶ。エコラボ全体の2014年の地域別売上高をみると、北米が56%、欧州・中東アフリカが24%、アジア太平洋が12%、中南米が8%で、幅広い地域でビジネスを展開している。

### <中国の水質汚染防止強化で商機拡大>

「上海日報」（2015年6月17日）は、今回のエコラボの資本参加について、中国国務院が4月16日に[発表](#)した水質汚染防止行動計画（通称「水十条」）により厳格化が予想される水質保護と汚染防止の分野で、事業拡大につなげる狙いがある、との見方を伝えた。

「水十条」には、中・長期的に汚染物質排出の全面抑制、環境基準の厳格化推進、節水と水資源保護、先進技術の導入など10カ条で構成される対応策が盛り込まれている。また、2020年までに長江や黄河など7大河川で、7割以上の流域について水質を5段階評価で3類以上の高レベルに引き上げる、都市部での「黒臭水」（汚染悪臭水）の発生率を10%以内に抑える、などといった具体的な数値目標が示された。

三菱東京UFJ銀行の中国法人が発刊する「経済週報」（2015年4月29日号）によると、「水十条」の目標達成のため、中国政府は向こう数年間に2兆元（約40兆円、1元＝約20円）規模を投資する必要がある、実現した場合には、経済効果は約5兆7,000億元、新規雇用創出は390万人と推定されている。

通商弘報 101db3c8f63891c8

## EV 用ワイヤレス充電装置を中国市場に投入ー（米国、中国）

2015年07月30日 ニューヨーク事務所

電気自動車（EV）用ワイヤレス充電システム開発のエバトラン・グループは6月29日、中国自動車部品メーカーの浙江万安科技（Zhejiang VIE Science and Technology、以下 VIE）から160万ドルの投資を受け入れたと発表した。この出資によってエバトランは、2014年後半から急拡大している中国 EV 市場でワイヤレス充電装置を提供する狙いだ。

### <VIE 戦略の一環、追加投資も>

エバトラン・グループ（本社：バージニア州）は、2015年初めから中国浙江省諸暨市を本拠とする自動車部品メーカーVIEとの協議を始め、160万ドルの出資を受け入れることで合意した。VIEはエバトラン株式の約7.3%を取得したことになる。両社は今後、エバトランの電気自動車（EV）用ワイヤレス充電装置「プラグレス」の中国市場展開に向けた計画策定を進める。

エバトランは起業家のトム・ハフ氏とレベッカ・ハフ氏の父娘によって2009年に設立された。同社はこれまでにバージニア州から173万5,000ドル、連邦エネルギー省（DOE）から350万ドルの助成金を受けたほか、ベンチャーキャピタルのニュー・リッチモンド・ベンチャーズから出資を受けている。2015年後半には、500万～1,000万ドルの追加資金調達を目指している（「リッチモンド・タイムズ・ディスパッチ」紙6月29日）。VIEは今回の出資を新技術開発のための戦略的投資の一環として位置付け、追加投資を行う計画だ。

VIEは自動車用ブレーキ構成部品の開発と生産を主業とし、第一汽車や東風汽車などの自動車メーカー40社以上にOEM（相手先ブランドによる生産）部品を供給するほか、欧米や日本にブレーキ部品を輸出している。VIEを含むグループ全体の売上高（2014年）は12億ドルだった。

### <世界初の後付けワイヤレス充電装置を開発>

エバトランは、グーグルやレンタカー会社のハーツ、業務用ソフトウェア大手のSAP、エネルギー大手のデューク・エナジーと提携し、世界初のEV用後付けワイヤレス充電装置「プラグレス」を搭載したEVの路上実験を2013年までに完了、2014年3月に米国およびカナダで販売を開始した。

プラグレスは、車体下部に取り付けるアダプターと車庫床や駐車スペースに置く送電用駐車パッド、そして車庫の壁などに取り付けるコントロールパネルなどで構成される。所定の充電場所に駐車するだけで、3.3キロワット（kW）の電力が自動的に送られる仕組みだ。ケーブルを使った充電の手間が省け、充電忘れの心配もない。

プラグレスは現時点で、ゼネラルモーターズ（GM）のシボレー「ボルト」とキャデラック「ELR」、日産「リーフ」の3車種に対応している。エバトランは2014年1月、「ボルト」向けと「リーフ」向けプラグレスについて、定価より3割安い1,998ドルと2,098ドルで提供する特別キャンペーンを発表した。同年7月には「ELR」向けプラグレスの販売キャンペーンを開始、価格は2,440ドルだった。米国市場ではプラグレスは毎月25～75ユニットのペースで売れており、累計販売数は約200ユニットと報じられている。2015年中にテスラとBMWのEV向けにも6.6kWのプラグレスを提供する予定だ。

### <購入時無税になった中国製EV>

中国のEV販売台数は拡大が続く。「フォーチュン」誌（2月19日）が伝えた中国自動車技術研究センターなどの調べによると、中国のEV販売台数は2014年12月だけで2万7,000

台を超えた。米国の販売台数を初めて上回った計算となる。中国では 2014 年 9 月に、中国製 EV に限り、その購入にかかる税金が 10% から無税になったことが販売増加を牽引した。

自動車産業団体の中国汽車工業協会によると、2014 年の中国における EV 販売台数は前年比 3.2 倍の 7 万 4,763 台に達した。2015 年も好調を維持しており、第 1 四半期の販売台数は 2 万 6,581 台で、前年同期の 2.8 倍となっている。

通商弘報 143daab4479847df

## 口コミサイト大手イエल्प、フィリピンでサービス開始ー（米国、フィリピン）

2015年08月05日ニューヨーク事務所

飲食店などの口コミ情報サイトの米大手イエल्प（Yelp）が、展開先として32カ国目となるフィリピンでサービスを開始した。フィリピンではネット利用者が多く、食に対する関心も高いため、普及の下地があると判断した。また、米国でアジア系住民のイエल्प利用率が高いことからアジアを有望視しており、アジアでは6番目の進出先となる。その一方で、同社をめぐっては、利用者と広告収入の伸び悩みから売却の可能性も報じられている。

### <ネットに親しみ、食への関心高い国民性>

イエल्पは6月24日、フィリピンでサービスを開始した。飲食店や医療機関などさまざまな地元ビジネスの口コミ情報の投稿や閲覧ができるウェブサイトを提供する。フィリピンは32カ国目、アジアではシンガポールや日本などに続き6番目の進出先となる。フィリピン語と英語の2カ国語で提供され、イエल्पが扱う言語は計18となった。

フィリピンは人口約1億人の大市場だ。インターネットやソーシャルメディアの利用者が多く、1日に送信されるテキストメッセージは10億件を超えるという。多様な文化に影響を受けつつ独自の食文化が発展していることから、食に対する関心も高い。イエल्पのウォーレン新市場担当副社長は「フィリピン人はオンラインでもオフラインでも、とてもよくつながっている。イエल्पを使って地元のビジネスを見つけ、つながっていくことを気に入るだろう」とした上で、「フィリピン人にとって最も便利で重要な地域情報源となるように取り組んでいく」と述べた。

まずは首都マニラで集中的にコミュニティの構築を進め、フィリピン全土に展開する計画だ。iPhoneとアンドロイド端末に対応した無料アプリや、ビジネスオーナー向けの専用サイトの用意も進めている。オーナー向けのサイトでは、自社ページの作成や検索、口コミに対しての返信、ページ閲覧数の確認などができる。

### <利用率が高いアジア系米国人>

イエल्पは、2004年7月にサンフランシスコで設立された。米国各地の主要都市をはじめ、欧州や南米、アジアでサービスを提供している。2015年第1四半期の月間閲覧者数は1億4,200万人で、投稿された口コミ数は7,700万件を超えた。独自のソフトウェアを用いて、迷惑（スパム）メールや関係者による不正な書き込みをはじめ、口コミの信頼性確保に努めている。

アジアでは2012年9月のシンガポール進出を皮切りに、日本、香港、台湾、マレーシアで展開している。ウォーレン氏は「アジア市場にはとても期待している。なぜなら、米国でアジア系米国人がイエल्पを常に積極的に活用していて、膨大な口コミ量に貢献しているからだ」と述べた（「エンタープライズ・イノベーション」誌6月25日）。同誌によると、イエल्पは利用者の交流イベントなどを企画・管理する地域マネジャーを各国に1人配置（日本は例外的に東京、大阪、京都、福岡に計4人配置）し、早い時期から市場での存在感を高めているという。一方、アジアなどの新市場では広告による収益モデルは実施しておらず、「米国やカナダ、英国と同様にアジアでもうまくいくかを見極めるには長い道のりがある」と述べている。

### <競争の激化で身売り説も>

イエल्पをめぐっては、利用者と広告収入の伸び悩みから35億ドル規模での身売りを検討している、と5月に報道された。イエल्पは地元ビジネス情報を掲載しているため、広告



出稿者は地域の中小企業が多い。「ウォールストリート・ジャーナル」紙（5月7日）によると、あるアナリストは「中小企業の広告予算は常に不安定だ」とした上で、家族経営の小規模店舗が広告を出し続けるのは経営上厳しく、イエルプの広告主の7割が1年以内に出稿を取りやめていると指摘している。

また、独自の店舗情報リストを強化しているグーグルとの競争も激しくなっている。イエルプのウェブサイト訪問者の半分以上はグーグルの検索結果を通してきているが、2014年にグーグルが自社のリストを優先的に表示するように検索システムを変更した。イエルプはそのせいで訪問者数が減少したと主張し、グーグルの検索システムは競争を抑制していると議会に訴えている。両社の間では、2009年に5億ドルでの買収案があったが、物別れに終わり、その後、グーグルが検索結果に地域の店舗情報を表示するシステムを自社で構築していた。

イエルプの潜在的な売却先候補としては、グーグルのほかヤフー、マイクロソフトなどの名前が挙がっていた。ただし、7月には身売り話が当面、先送りされたと報じられている（ブルームバーグ7月3日）。

通商弘報 ea848a55f25b04a3

## メディア大手バイアコム、印テレビ会社の株式 50%を取得ー（米国、インド）

2015年08月27日 ニューヨーク事務所

米メディア大手バイアコムは7月31日、インドのプリズム TV の株式 50%を 94 億ルピー（約 1 億 5,300 万ドル）で取得したと発表した。ヒンディー語（公用語）と英語以外の言語を第一言語とする国民を多く抱える同国市場で、プリズム TV への投資を通じて地方公用語チャンネルを拡充し、国内有料テレビ市場でのシェア拡大を目指す。

<子会社経由で 94 億ルピーを出資>

バイアコム（本社：ニューヨーク州）は7月31日、インドのプリズム TV（本社：ウッタール・プラデシュ州）の株式 50%を 94 億ルピー（約 169 億円、1ルピー＝約 1.8 円）で取得したと発表した。プリズム TV は、インド西部のマハラシュトラ州や南東部のオディシヤ州などで、地方公用語を使う 5 つのテレビチャンネルを所有、運営する。

プリズム TV は、インドで急成長中の地元メディアグループであるネットワーク 18 メディア&インベストメンツ（以下、ネットワーク 18）の傘下に属する。バイアコムによる株式取得後、残り 50%の株式はネットワーク 18 が引き続き保有する。ネットワーク 18 は、2014 年にインドの大手複合企業リライアンス・インダストリーズ（本社：マハラシュトラ州）が株式 7 割強を 400 億ルピーで取得し、子会社化している。

7 月初旬に発表された外国投資促進委員会からの認可に基づき、バイアコムの完全子会社ニコロデオ・アジア・ホールディングスと、リライアンス・インダストリーズの子会社シナノ・リテールの間で株式売買が行われた。

<地上波はインド国営 TV が独占、外資は有料放送に参入>

バイアコムは 2007 年に、ネットワーク 18 と折半出資の合弁事業会社バイアコム 18 を設立し、米テレビチャンネルの MTV、ニコロデオ、コメディ・セントラルなどのほか、ヒンディー語の娯楽チャンネルのカラーズ（COLORS）など、英語とヒンディー語の番組をインドで提供してきた。バイアコム 18 は現在、ヒンディー語以外の地方公用語の番組も加えた 10 チャンネルを運営している。

バイアコムのフィリップ・ドーマン社長兼最高経営責任者（CEO）は「今回の買収は海外での成長戦略の一環として、最も急成長しているインド市場で主導的な地位を占めるための重要な足掛かりだ」と述べた。

テレビ放送市場では、公用語のヒンディー語による一般娯楽チャンネルを視聴する比率が一番高い。バイアコムによると、インドの人口 12 億人強のうち、約 6 割が地方言語を第一言語としていることから、地方言語チャンネルを拡充することでインド事業の拡大を目指すという。

インドでは、地上波テレビは商業放送が認められておらず、インド国営テレビ放送が独占している。商業テレビ放送は、有料のケーブルテレビ、衛星テレビ、モバイルテレビが中心となっており、有料テレビ放送事業には 1990 年代から大手外資企業が参入してきた。最大手は米ニューズ・コーポレーション傘下のエンターテインメント企業である 21 世紀フォックスで、子会社のスター・インドを通じて、娯楽やスポーツ番組を提供する 40 以上のチャンネルを地方公用語 7 ヶ国語で展開する。また同業大手ソニーも、娯楽とスポーツを中心に、英語とヒンディー語の 10 以上のチャンネルを展開中だ。

通商弘報 25d2b90988a0c4c4

## バーフォード・キャピタル、香港に訴訟ファイナンスの拠点設立（米国、香港）

2015年09月02日 ニューヨーク事務所

訴訟費用を融資するファイナンス大手バーフォード・キャピタルは8月6日、香港に拠点を設立し、アジアでの体制を強化すると発表した。同社は投資調査関連業界の中で、社内に弁護士と投資銀行経験者の両方を擁するのが強みだ。新拠点はアジアでの訴訟と金融仲裁の増加に応えるもので、主に香港における金融機関の破綻に関連する訴訟や仲裁の金融サービスなどを扱う。

### <アジアの需要が増加する訴訟ファイナンス>

訴訟ファイナンスとは、訴訟当事者に対して和解金や賠償金の分配を対価に訴訟費用を融資するビジネスだ。敗訴すれば損をするが、勝訴すれば賠償金などの一部を受け取ることとなる。米経済紙「クレインズ・ニューヨーク・ビジネス」（2月10日）によると、多くの訴訟ファイナンス組織はヘッジファンド、プライベートエクイティファンド、投資家からの出資を資金源としている。

2010年ごろからオーストラリアや英国を中心にビジネスが本格化し、米国、特にニューヨーク市ではこの5年で同分野の大手事務所が数多く拠点を構えるなど、活況を呈している。ニューヨークとロンドンを本拠地とするバーフォード・キャピタル（以下、バーフォード）のクリストファー・ボガート最高経営責任者（CEO）によると、同社は大規模な法律事務所が処理する大型訴訟に融資しており、2009年の設立以来、5年で6,070万ドルの営業利益を上げるまでに急成長した。同社の主要な業務は訴訟ファイナンスだが、それ以外にも保険、リスク移転、法務サービス、各種助言サービスなど多岐にわたる。8月6日に発表した、香港での新事業を担当するチームには、香港商事裁判所の元長官や、長年アジア地域での破産処理業務を扱ってきた人材が含まれる。

ボガートCEOは「アジアにおける複雑な訴訟および仲裁の件数と規模は急速に拡大しており、その成長とともに金融ソリューションビジネスへの需要はますます増加している。バーフォードはこれまでロンドン事務所およびニューヨーク事務所でこの需要に応えてきたが、香港でも同様に存在感を示す時が来た。2009年の設立以来、わが社は業界最先端の訴訟および仲裁の金融サービス供給者として知名度を高めてきた。今後、アジア市場において、より一層力を入れていく」と述べている。

英国や米国などと比較して、アジアは関連法規整備の遅れにより金融訴訟市場の発展は緩やかだが、地元香港の司法機関は経営破綻事案や仲裁事案における訴訟ファイナンスの手法を認めており、同社には定期的にアジアからの融資依頼の問い合わせがある。

### <ビジネスモデル自体を問題視する見方も>

「クレインズ・ニューヨーク・ビジネス」紙（2月22日）によると、ニューヨークでの原告への直接融資は増加の一途をたどっているが、強引な訴訟融資活動から利用者を守るための法規制はまだない。融資時の利息は年率100%をしばしば超え、多くの原告は結局、勝訴して得た賠償金などを融資の返済と弁護士費用で使い果たしてしまう。融資提供者は、融資は一般の貸し付けではなく投資だと主張しており、今のところ、ニューヨークの貸金業法および消費者保護法には抵触しない。

ブルームバーグ（3月18日）によると、全米商工会議所が運営する法改革協会の代表リサ・リッカー氏は「訴訟ファイナンスは訴訟を賭け事にする洗練された手法だ」との見方をしている。歴史的にみて、利益相反を懸念する弁護士協会は第三者が訴訟時に投資を行う

ことを認めてこなかったが、英国とオーストラリアでは数年前にこれを黙認した結果、訴訟ファイナンスが定着し、最近では、米国内の弁護士協会は第三者による投資に寛容になりつつある、と同紙は報じている。しかし、同ビジネスに関しては「物議を醸す」「疑わしい産業」「醜い一面がある」など懐疑的に捉える見方も多い。

通商弘報 d820a354631a3b0b

## デルタ航空、中国東方航空に出資し提携を強化－（米国、中国）

2015年09月09日 ニューヨーク事務所

米デルタ航空は中国東方航空の株式 3.55%を取得し、提携を強化する。デルタ航空は過去5年で中国路線を3倍に拡大したほか、中国語対応の設備や人材を増やすなど、急成長する中国航空市場の開拓に力を入れている。

<中国東方航空の株式 3.55%を取得>

デルタ航空の発表（7月27日）によると、中国東方航空の株式 3.55%を4億5,000万ドルで取得し、オブザーバー1人を取締役に送り込むなど、提携を強化する。両社は同じ航空連合「スカイチーム」に加盟している。

デルタ航空のリチャード・アンダーソン最高経営責任者（CEO）は「今回の投資は将来に向けた投資だ」と中国市場への期待を語った。中国東方航空の劉紹勇 CEO も「今回の提携は世界の2大経済圏および2大航空市場を結ぶ戦略的なものだ」と述べた。

デルタ航空は、米国内の30路線、中国内の43路線、米中間の7路線で中国東方航空（子会社の上海航空を含む）と共同運航（コードシェア）を実施している。4月には、乗り継ぎの利便性を向上させるため、上海浦東国際空港での使用ターミナルを中国東方航空と同じターミナル1に移した。中国東方航空の社員を過去3年にわたって受け入れるなど、人材交流も深めている。

<急成長する中国の航空市場に期待>

提携強化の背景には、中国市場への大きな期待がある。デルタ航空は中国市場について、旅行者数は世界平均の2倍以上のスピードで成長し、数年後には世界最大となるとの見方をしている。「ブルームバーグ・ビジネスウイーク」誌（7月27日）は、中国は20年以内に米国を追い抜いて世界最大の航空市場になり、所得向上やビザ要件の緩和により国外を訪れる中国人旅行者は2020年までに年間2億人に達するという予測を紹介している。

米商務省旅行観光産業局（OTTI）によると、2014年に中国から米国を訪れた旅行者は219万人（前年比21%増）で、カナダ（2,300万人）、メキシコ（1,733万人）、英国（397万人）、日本（358万人）、ブラジル（226万人）に次いで6番目に多かった。2020年には年間576万人（2014～2020年の年平均成長率17.5%）に上り、陸続きのカナダ（2,641万人）とメキシコ（2,366万人）に続く3位に浮上すると予想されている。また、2014年に中国を訪れた米国居住者は114万人（前年比1%増）で、国別渡航先で10位だった。2014年11月に米中両国でビザの発給要件が緩和されたことも、旅行者の増加に寄与すると見込まれている。

<中国人乗客向けサービスを向上>

中国航空市場の拡大に合わせ、デルタ航空は過去5年で中国路線を3倍に増やした。シアトル、デトロイト～北京便、シアトル～香港便に加えて、2015年7月にはロサンゼルス～上海便を就航した。

同社は中国人乗客向けサービスを強化するため、空港のセルフチェックイン機や機内エンターテインメントでの中国語によるサービス提供を開始した。全ての中国発着便に中国語を話す客室乗務員を配置し、中華料理の機内食も提供している。中国で人気のソーシャル・ネットワーク・サービス（SNS）の「微信（ウィーチャット）」を活用したフライト情報の提供にも取り組む。2015年4月には米航空会社として初めて、中国電子商取引最大手アリ

ババグループのオンライン決済サービス「支付宝（アリペイ）」と提携し、デルタ航空のウェブサイトでアリペイを利用して航空券を購入できるようにした。

通商弘報 0c08707c9bb36dd8

クーパー・タイヤ、中国企業を買収し生産拠点を確保（米国、中国）

2016年02月01日 ニューヨーク事務所

タイヤ製造大手の米クーパー・タイヤ・アンド・ラバー・カンパニー（以下クーパー・タイヤ）は1月6日、中国タイヤメーカーの青島格鋭達タイヤ（GRT）の株式65%を取得すると発表した。初期投資額を含む買収額は約9,300万ドル。クーパー・タイヤは2014年に中国合弁事業を売却しており、その代わりとなる生産拠点を探していた。

<北米向け商業車両用タイヤなどを生産へ>

1914年に設立されたクーパー・タイヤ（本社：オハイオ州）は、乗用車、軽トラック用からバス用まで幅広い種類のタイヤを生産・販売する。新車装着〔OEM（相手先ブランドによる生産）〕、トリプレス向けのタイヤを扱う。同社は売上高で世界12位、米国で5位のタイヤメーカーで、全世界の従業員数は約8,000人に上る。

同社は、米国内ではオハイオ州、ミシシッピ州、アーカンソー州に製造工場を持つほか、欧州では英国とセルビア、中南米ではメキシコ、アジアでは中国に生産拠点を展開する。中国では、江蘇省昆山市にある子会社クーパー昆山タイヤ（Cooper Kunshan Tire）で、乗用車や軽トラック用タイヤを生産している。

クーパー・タイヤの発表によると、同社はGRTの株式65%を取得し、取引完了後に会社名を固鉞（青島）輪胎（Cooper Qingdao Tire、以下CQT）に変更する。買収額は、初期投資額を含めて約9,300万ドル。中国政府による認可や承認手続きを経て、2016年上半期の取引完了を見込んでいる。

クーパー・タイヤは、同社の北米市場向けロードマスター・ブランドの商業車両用タイヤのほか、アジアやその他市場向けのトラック・バス用ラジアルタイヤの生産拠点としてCQTを位置付けている。フル稼働時には、トラック・バス用ラジアルタイヤの年間生産能力として250万～300万本を見込む。将来は乗用車向けラジアルタイヤを生産する可能性もあり、その場合のフル稼働時生産能力はトラック・バス用と同程度となる見通しだ。また、将来は生産施設を拡張する可能性もある。

中国青島市から130キロほど北に位置するGRTは、青島易元投資（Qingdao Yiyuan Investment、以下QYI）が遊休施設の資産を買収後、2014年に設立された。現在は約600人の従業員が、トラック・バス用ラジアルタイヤの生産に従事する。クーパー・タイヤによると、GRTの工場は稼働から1年半がたち、現在の年間生産量は数十万本。予定するフル稼働には、今後数年かかるという。

<売却した合弁企業の代わりに生産拠点を確保>

クーパー・タイヤは、2014年にそれまで出資していた中国の合弁企業（Cooper Chengshan Tire、以下CCT）を手放すことになり、その代わりとなる生産拠点を探していた。合弁解消のきっかけは2013年6月、クーパー・タイヤがインドの同業アポロ・タイヤによる買収合併に合意したことにある。アポロ・タイヤによる買収を懸念したCCTの従業員が、2013年夏にストライキを実施。ストライキ終了後も、CCT従業員はクーパー・タイヤ製品以外の生産のみに従事し、クーパー・タイヤ側代表者の工場施設立ち入りを拒否、財務情報も開示しないとといった妨害行動を続けた。一方で、アポロ・タイヤによる買収合併計画にも問題が浮上し、2013年12月、両社はこの計画を断念した。

アポロ・タイヤとの合併が白紙に戻った後、クーパー・タイヤは同社の CCT 株式持ち分 65%を中国の合弁相手に 2 億 6,200 万ドルで売却することで合意し、2014 年 11 月、CCT から正式に手を引いた。ただし、その際の合意には、CCT がクーパー・ブランドのタイヤ製品の生産を 2018 年半ばまで続けることが盛り込まれた。CCT はクーパー・タイヤの中型トラック向けタイヤを生産する唯一の拠点だ。

今回の GRT 株式の取得は、2018 年半ば以後の安定的な生産・供給体制のための布石といえる。クーパー・タイヤのブラッド・ヒューズ上席副社長兼最高執行責任者（COO）は「北米とアジア市場向けに、高品質で価格競争力のあるトラック・バス用ラジアルタイヤの新規供給元を見つける目的でさまざまなオプションを検討した結果、当社は GRT と合意した。当社の事業成長には多様な方策が必要だが、今回の合意は確実に重要なステップだ」と述べた。

通商弘報 5bc8722e10faad5f



## ブルックストーン、海外初店舗を中国で開設－（米国、中国）

2016年02月02日 ニューヨーク事務所

米小売業者のブルックストーンは1月5日、海外第1号店を中国・南京市の大型ショッピングセンターに開設し、中国市場に参入したと発表した。ブルックストーンは2014年6月、中国投資ファンドと三胞集団を中心とする投資グループに1億3,570万ドルで売却され、三胞集団傘下で経営再建に努めてきた。中国での店舗展開を進めるとともに、マサチューセッツ工科大学などとも提携し、製品開発力を強化している。

### <米ライフスタイル製品を中国へ提供>

米ニューハンプシャー州に本社を置くブルックストーンは、1965年に設立された。ユニークなデザインや他店舗にはない製品などのカタログ販売で事業を伸ばし、現在は米国とプエルトリコのショッピングセンターや空港内で300以上の小売店を展開する。社内に商品開発部門を設け、独自製品の開発を手掛けるほか、世界中から調達した新商品をブルックストーン・ブランドとして販売。玩具や電化製品、マッサージ機器、旅行用品、家庭用品、アウトドア製品など、幅広い分野の商品や雑貨を扱っている。

同社は、2014年4月に米連邦破産法11条（チャプター11）に基づく会社更生手続きの適用を申請し、同年6月に中国投資ファンドの賽領国際発展投資基金（Sailing Capital Overseas Investment Fund）と三胞集団を中心とする投資グループに1億3,570万ドルで売却された。同社は、三胞集団傘下で商品開発、顧客体験、eコマースなどの分野を強化し、中国市場などへの製品提供に注力する方針を打ち出している。米国のライフスタイルを彩る製品を中国などの消費者に提供するとともに、中国メーカーに対して、米国市場や世界市場へ参入機会を提供している。

同社は、南京市での出店に加え、三胞集団子会社で中国移动通信専門チェーン店大手の楽語通信（英語名：Funtalk Telecommunication）の北京市と上海市の3店舗内にも販売店を開設した。

ニューハンプシャー州の地元紙「ユニオン・リーダー」（2015年9月13日）によると、同社のトーマス・M・ピア最高経営責任者（CEO）は、中国店舗を含む海外約10店舗を向こう数ヵ月で段階的に開設する意向を示している。同社は今後、中国の空港内や高速鉄道駅構内での店舗開設に戦略的に取り組むとともに、楽語通信や宏図三胞を含む子会社の小売店内で、ブルックストーン・ブランド販売店の設置を続ける予定だ。

### <MITと提携、商品開発力を強化>

ブルックストーンは2015年6月、発明家やスタートアップ企業のアイデアを製品化する「[ブルックストーン・ローンチ](#)」プログラムを立ち上げた。インターネットを通じて不特定多数の人から出資や協力を募るクラウドファンディングなどで資金を集めたアイデアに対して、製品開発からブルックストーン店舗での販売までを行う。

また、ブルックストーン親会社の三胞集団は、2015年7月にマサチューセッツ工科大学の研究所MITメディア・ラボとラボ会員協定を締結した。これにより、三胞集団ならびにブルックストーンを含む傘下企業は、新たなアイデアや技術を模索する同ラボの研究環境にアクセスできるようになった。三胞集団は、MITメディア・ラボの研究資源と、学際的研究への革新的アプローチを、ブルックストーンの商品開発プログラムの強化に応用する意向だ。

南京市を本拠とする三胞集団は、百貨店経営や情報機器小売業、流通業、メディア、投資、不動産などを手掛け、2014年4月には英国百貨店ハウス・オブ・フレイザーの株式89%を1億5,500万ポンド（約270億円、1ポンド＝約174円）で取得している。

通商弘報 8e27e2a5d9e14d60

レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

[www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20150182](http://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20150182)

2016年3月作成

---

作成者 日本貿易振興機構（ジェトロ）  
ニューヨーク事務所

<問い合わせ先>

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32

Tel. 03-3582-5545

(海外調査部 米州課)

---

禁無断転載