

2025 年度 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業
調査レポート

中国自動車サプライチェーンの発展と
華南地域における日系企業のビジネスチャンス

(2026 年 3 月)

日本貿易振興機構(ジェトロ)
広州事務所

海外展開支援部

報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）広州事務所が工場網信息科技有限公司（上海）有限公司に作成委託し、2026年3月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本報告書はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本報告書にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよび工場網信息科技有限公司（上海）有限公司は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよび工場網信息科技有限公司（上海）有限公司が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

本報告書に係る問い合わせ先：

ジェトロ・広州事務所

E-mail：PCG@jetro.go.jp

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外展開支援部 中堅中小企業課 プラットフォーム班

E-mail：platform-bda@jetro.go.jp

The logo for JETRO (Japan External Trade Organization) is displayed in a large, bold, serif font.



目次

一 中国自動車サプライチェーンの現状と特徴	
1. 産業全体の概要と特徴	4
2. 今後の発展動向	7
3. 現地日系サプライヤーへの影響	8
二 日本企業にビジネス機会が見込まれる分野と華南地域の主要中国系 Tier1 企業	
1. サブセクター別主要 Tier1 企業	11
2. 主要自動車メーカーにおける Tier1・Tier2 サプライヤー	13
三 中国企業との協業に向けた戦略、リスク、および対応策	
1. 事業展開に向けた事前準備	23
2. 取引段階で想定されるリスク	25
3. 各種リスクへの対応策	26
四 日中企業の協業事例	
1. 成功事例	27
2. その他の事例	30
五 まとめ	
本調査のまとめ	33

一 中国自動車サプライチェーンの現状と特徴

1.1 産業全体の特徴

2025年、中国の自動車サプライチェーンは電動化およびスマート化の本格的な転換が完了し、国内調達能力や技術革新力、地域集積効果が総合的に向上した。これにより、世界の自動車産業の転換を牽引する中核的な存在になっている。主なデータと特徴は以下の通り。

1.1.1 電動化構造の定着が進み、グローバルにおける主導力がいっそう強化

2025年における中国の車載用動力電池の国内累計搭載量は769.7GWhに達し、前年比40.4%増となった。世界全体の動力電池総搭載量1,187GWhに対し、中国は70.4%を占め、2022年比で10ポイントの大幅な上昇となっている。統計開始以来、中国企業の世界シェアが初めて70%を突破した。企業別では、CATL（寧徳時代）、BYD（比亞迪）など6社の中国企業が世界の動力電池メーカーTOP10入りを果たし、6社の合計シェアは中国全体のシェアと同じ70.4%に達した。動力電池、モーター、電子制御を中核とする「三電」産業チェーンの成熟度は、引き続き世界をリードしている。注①

高工産研エネルギー貯蔵研究所（GGII）のデータによると、電力貯蔵用電池分野では、中国企業は協調的発展の優位性を形成。2025年の世界の電力貯蔵用電池総出荷量は前年比85%増の630GWhで、そのうち中国企業が90%を占めている。上位10社はいずれも中国企業であり、中国の新エネルギー車産業の市場基盤をいっそう強固なものとした。注②

出所：注① 国内データ：中国汽车動力電池産業革新聯盟『2025年12月及び年間中国動力電池搭載量データ』、世界データ：SNE Research『2025年世界動力電池搭載量TOP10』に基づきFNA作成

注② 高工産研エネルギー貯蔵研究所（GGII）に基づきFNA作成

1.1.2 スマート化の浸透が加速し、高度な機能が大規模に実装

2025年の中国の自動運転技術は、研究開発段階から量産・実装へと飛躍を遂げた。各レベルで

自動運転機能が全面的に普及し、市場浸透率は飛躍的に向上した。

- 乗用車市場全体：L2 レベルの運転支援機能の浸透率は約 65% に達し、2025 年第 1～3 四半期に L2 レベルの機能を搭載した新車販売台数は前年比 21.2% 増加。浸透率は 64% に達し、2022 年比で 2 倍に成長した。注③
- 新エネルギー乗用車市場：L2 レベル以上の運転支援機能の搭載率は 82.6% に達し、販売された新エネルギー乗用車の 10 台中 8 台以上が自動追従、車線維持などの主要インテリジェント運転機能を備えている。これは 2022 年比で約 30 ポイントの上昇だった。注④
- 高度自動運転機能：2025 年 1～11 月では、都市部 NOA（ナビゲーション・オン・オートパイロット）機能を搭載した乗用車の累計販売台数は 321.9 万台に達した。乗用車保険加入台数の %15.1%を占め、2024 年通年比で 5.6 ポイント上昇した。スマート化・高度化の成長ドライバーとなっている。注⑤

出所：注③-⑤ 中国汽車工業協会（CAAM）、中国汽車工業経済技術情報研究所、『2025 都市 NOA 自動車補助運転研究報告』に基づき FNA 作成

1.1.3 現地化が深化、基幹部品の現地調達率が 80% を突破

政策による誘導と市場需要の 2 つの原動力により、中国の自動車基幹部品の現地調達率は 80% を超えた注⑥。これにより、外資系企業の現地化戦略の進展と中国企業の技術的ブレイクスルーが並行して進む二重構造が形成されている。

- 外資系部品メーカー：ボッシュ、コンチネンタル、ZF などの世界的大手企業が、中国における生産拡大を加速している。電動化・スマート化関連部品の生産に注力している。一部企業は、アジア太平洋地域の研究開発センターを中国に移転し、「中国で研究開発・中国で生産・中国で供給」という現地完結型の体制を構築している。

- 中国部品メーカー：三電（動力電池・モーター・電動制御）、センサー、スマートコックピットなどの分野で基幹技術を確立し、外資企業の技術的優位を打破しつつある。国内自動車メーカーへの供給の中核的存在となるとともに、外資系自動車メーカーの中国サプライチェーンにも徐々に参入している。

出所：注⑥ 業界関係者のヒアリング情報に基づき FNA 作成

1.1.4 集積効果が顕著、華南地域が基幹産業の拠点に

2025 年は、華南地域での車載電池および関連産業チェーンへの投資が飛躍的に拡大し、中国国内における車載電池投資の主要集積地の一つとなった。有力企業が川上から川下までのサプライチェーンの整備をけん引し、産業チェーン全体を網羅する体制が形成されている。

- 大手企業による投資：BYD（比亞迪）は深汕特別協力区で累計 315 億元超を投じ、CALB（中創新航）の江門拠点では総投資額が 255 億元に達した。これら二大拠点だけで川上・川下の関連プロジェクトに 150 億元超の投資を呼び込み、地域の産業投資の活性化が持続している。注⑦
- 完成車メーカーの事業規模：BYD の 2025 年の販売台数は 460.2 万台に達し、海外販売は初めて 100 万台を突破した。深汕拠点では、「仰望（Yangwang）」や「騰勢（Denza）」などの高級車種に加え、ブレードバッテリーの組立を実施しており、フル稼働時の年間生産額は 2,200 億元を超える見込みである。XPENG（小鵬汽車）は 2025 年の納車台数が 42.9 万台に達し、フォルクスワーゲングループとの技術連携を通じて、スマート EV プラットフォームの「逆輸出」を実現した。AION（广汽埃安）は広州拠点を基盤に新エネルギー乗用車の量産体制を確立し、中創新航と緊密な供給関係を構築している。注⑧
- 産業エコシステムの完備：地域内には BTR（貝特瑞）や Sunwoda（欣旺達）などの電池材料

メーカーに加え、Orbbec（奥比中光）やRoboSense（速騰聚創）などのセンサーメーカーが
集積している。基幹部品の域内自給率は 90% を超え、有力企業が主導して中小企業が連
携する、協同発展型の産業エコシステムが形成されている。注⑩

出所：注⑦ BYD の発表に基づき FNA 作成

注⑧ 小鹏汽車、广汽埃安の発表に基づき FNA 作成

注⑨ 深セン市政府公式発表に基づき FNA 作成

1.2 今後の発展動向

2025 年以降、中国の自動車サプライチェーンは「ハイエンド化」「スマート化」「強靱化」
「低炭素化」の 4 つの方向を軸に持続的に高度化が進む見通し。技術革新と産業間連携が発展の核
心的ロジックとなる。具体的な動向は以下の通りである。

1.2.1 電動化の高度化・多様化への拡張

高級新エネルギー車市場は年率 15% の成長を維持すると見込まれ、消費の高度化が製品構造の
最適化を促進する。技術面では、LFP（リン酸鉄リチウム）電池と三元系電池が並行して発展して
いる。前者は高電圧化・大容量化へと進化し、後者はハイエンドモデルや長航続距離用途に注力す
る。全固体電池や半固体電池などの次世代電池技術については、商業化に向けた取り組みが加速し
ている。主要企業は既に小ロットでの試作生産を完了しており、2027 年までに車載用途への大規模
搭載が実現する見通しである。注⑩

1.2.2 スマート化による高度自動運転への移行

L3 レベルの条件付き自動運転は、段階的に公道走行の合法化と大規模な実用化へ向かう見込み
だ。Vehicle to X (V2X) 技術は都市道路や高速道路で広く導入され、高度自動運転を支える重要
な基盤となる。データセキュリティと機能安全がスマート化発展の主要課題となり、関連法規や基

準体系の整備が進むことで、企業の技術開発力と品質管理能力の向上が促される。

1.2.3 サプライチェーンのレジリエンス（強靱性）確保とグローバル化のバランス

企業はグローバルな資源配分と現地のサプライチェーンの安全性を両立させ、地域のサプライチェーン構築を強化する。華南地域は立地、産業、物流の優位性を活かし、中国自動車サプライチェーンの東南アジア向け輸出のハブとなる。中国国内の自動車メーカーや部品メーカーは華南拠点を活用し、東南アジア市場での生産能力と販売ネットワークの確保を進める。また、サプライチェーンの多元化が進展し、主要原材料や精密部品についてはグローバル調達と国産代替が並行して推進される。

出所：注⑩ 中国電気自動車百人会専門家予測、並びに CATL・BYD などの大手企業の技術ロードマップに基づき FNA 作成

1.2.4 グリーン・低炭素への転換の加速

カーボンニュートラル目標をドライバーに、2025年、新エネルギー車のライフサイクル全体における炭素排出削減目標が明確化され、原材料から製造、リサイクルに至るまでの全工程での低炭素化が求められている。軽量化材料（炭素繊維、高強度鋼、アルミニウム合金）、循環経済技術（電池リサイクル、材料再生）の適用範囲が拡大し、企業の重要な競争力の一つとなる。また、グリーン生産認証がサプライチェーン参入における重要な基準となる。

1.3 現地日系サプライヤーへの影響

中国の自動車サプライチェーンの高度な構造転換は、日系サプライヤーに機会と課題が共存する状況を生み出している。一部の領域では中国企業が絶対的な優位性を確立しており、日本企業の参入は容易ではない。しかし、ハイエンド技術や精密部品などの領域では、日系企業の長年の技術蓄

積が差別化の武器となり、協業の機会が存在している。

1.3.1 日本企業の参入しにくい分野

- 動力電池産業チェーン全体：中国企業は正極材、負極材、電解液、セパレーターの4つの基幹部材では世界的な主導権を握っている。2025年には中国の正極材料出荷量が世界全体の80%以上を占め注⑩、コストと技術の両面で高い参入障壁を築いている。さらに、電池パックの組立やバッテリーマネジメントシステム（BMS）の現地供給網においても、中国企業は販路および顧客基盤で優位性を確立しており、日本企業が市場に参入できる余地は限定的である。

出所：注⑩：EVTank 及び高工産研（GGII）の調査データに基づき FNA 作成

- 自主ブランドの低価格帯サプライチェーン：中国の自動車メーカーは汎用低価格部品（一般締結部品、基礎的な樹脂部品など）では、現地サプライヤーを優先的に選択している。中国企業は立地、低コスト生産、迅速な対応力で競争優位性を確立している。日系企業はこの領域においてコスト競争力を確保しにくく、市場参入は困難である。
- 政策主導型分野：新エネルギー車補助金、購入税減免、地方産業への支援などの政策の後押しを受け、中国企業は充電設備、車載OS、コネクテッドカー端末などの分野で先行優位性を確立している。これらの領域は中国独自のデジタルエコシステムと密接に結びついているため、日系企業が政策環境や市場のニーズに適応することは難しい。

1.3.2 日本企業に機会がある分野

- 高機能材料技術：新エネルギー車の軽量化とエネルギー効率向上に対する需要拡大により、軽量材料市場は急速に成長している。日本企業は高強度鋼材、炭素繊維複合材料、高

機能アルミニウム合金などの分野で豊富な技術蓄積を有し、製品の性能と品質に明らかな優位性がある。これらは、中国企業が弱点とする高機能材料分野を補完できる可能性がある。

- 精密電子・電子制御技術：スマート化の進展により、車載 ECU、高精度センサー、車載半導体などの基幹部品の需要が拡大している。日系企業の製品は安定性・信頼性において顕著な優位性を有し、中国自動車メーカーの高級車種に求められる技術要件への適応性が高く、幅広い供給の機会が見込まれる。
- 高級車向け基幹技術：華南地域では高級新エネルギー車市場が急速に成長し、シャシー制御、サスペンションシステム、静粛性技術への要求が高度化している。日本企業が従来型自動車分野で培ってきた基幹技術は、高級車の快適性と走行安定性の向上に寄与し、市場ニーズとの親和性が高い。
- 電池周辺技術：中国企業は動力電池本体で優位性を確立している一方、電池熱管理システム、安全防護部品、熱交換の基幹部品など周辺分野では依然として高付加価値製品への需要が存在する。日本企業はこれらの領域で技術的優位を活かした参入が可能であり、電池メーカーや完成車メーカーのハイエンド向けサプライヤーとなる余地がある。

1.3.3 4つの重要サブセクターにおける主要企業分析

本調査では、日系企業に協業機会が見込まれる「車体／シャシー」「熱管理／電子制御」「安全システム」「駆動／ステアリング」の4分野に焦点を当てた。これらは新エネルギー車の高級化・スマート化を支える基幹部品分野であり、華南地域における産業の重点分野でもある。2025年のこれら4分野の市場規模は合計 5,000 億元を超え、現地の Tier1 企業の主要事業領域となっている。注⑩

- 車体／シャシー：主力製品は車体構造部品、軽量化シャシーモジュール、サスペンション

システム、ブレーキなど。2025年の華南地域における市場規模は1,200億元超。需要の中心は軽量化とモジュール集約化で、主要プレイヤーは本土の大手企業を中心だが、外資系サプライヤーも参入している。注⑬

- 熱管理／電子制御：主な製品は、電池熱管理システム、モーター制御、VCU／MCU／BMS、車載電源などである。2025年における華南地域の市場規模は1,800億元超。同分野は成長が最も速い分野で、製品開発においてはスマート化および高効率化が主要な方向性となっている。注⑭
- 安全システム：主力製品は、スマートコックピット、運転支援システム、ミリ波レーダー、エアバッグ／シートベルト、ESC／ABSなどである。2025年の華南地域における市場規模は、1,000億元超。スマート技術と従来の安全技術を融合させた製品が主流となっている。注⑮
- 駆動／ステアリング：主力製品は、電動パワーステアリングシステム、ハイブリッドトランスミッションシステム、電動アクスル、駆動制御モジュールなどである。2025年の華南地域における市場規模は、1,000億元超。新エネルギー車に適合した集約化および高精度な駆動・ステアリング製品が需要の中心となっている。注⑯

出所：注⑫-⑯盖世汽車研究院《2025年華南地区新能源汽車核心部品産業白書》、中国汽車工業協会（CAAM）、広東省汽車工業協会に基づきFNA作成

二、日本企業にビジネス機会が見込める分野における、華南地域の中国主要 Tier 1 企業

2.1 サブセクター別主要 Tier1 企業

2.1.1 車体／シャシー分野

- 広汽零部件：2000年に設立された企業であり、車体構造部品およびシャシーモジュールを

主力製品としている。特に、軽量アルミニウム合金部品の製造技術に強みを有している。華南地域におけるシェアは 25%を超え、広汽乗用車や広汽トヨタなどに製品を供給している。

- 比亞迪汽車：車体アセンブリーやシャシーシステムに注力し、BYD の完成車事業とともに急成長している。関連事業の売上高は 300 億元を超えており、新エネルギー車向け専用シャシーの開発力を技術的特徴としている。
- 福耀玻璃（華南拠点）：自動車用安全ガラスとシャシー保護部品を主力とし、華南地域の主要自動車メーカーに供給している。軽量化ガラス製品のシェアは首位で、年間生産能力は 1,000 万セットを超える。

2.1.2 熱管理／電子制御分野

- 三花智控華南分公司：主力製品は新エネルギー車向け熱管理バルブ部品と電子ウォーターポンプで、BYD や小鵬汽車に供給している。華南地域は同社の営業収入の 3 分の 1 以上を占め、高効率熱交換システムのインテグレーション技術に強みを有する。
- 匯川技術：主力製品は電子制御システムとモーターコントローラーで、広汽埃安や理想汽車に供給している。製品は L2 ～ L3 レベルの自動運転ニーズに適応しており、シェアは安定して上位 3 社に位置している。
- 欣銳科技：車載電源モジュールを主力とし、NIO（蔚來）や小鵬汽車などに供給している。生産能力の 40% 以上を華南地域に集中させ、急速充電技術は業界トップレベルの水準に達している。

2.1.3 安全システム分野

- 德賽西威：主力製品はスマートコックピットおよび運転支援システムである。華南地域本部を惠州に置き、広汽グループや小鵬汽車へ製品を供給している。スマート化関連製品の

売上比率は 60% を超えている。

- 華陽集団：車載ディスプレイやミリ波レーダーに注力し、BYD や広汽乗用車に供給している。マルチセンサー融合ソリューションに技術優位性を持ち、営業収入の 45% を華南地域の顧客が占める。
- 均勝電子華南拠点：自動車用エアバッグやシートベルトシステムに注力し、広汽ホンダや広汽トヨタに供給している。年間生産能力は 500 万セットを超え、国際的な安全基準に適合している。

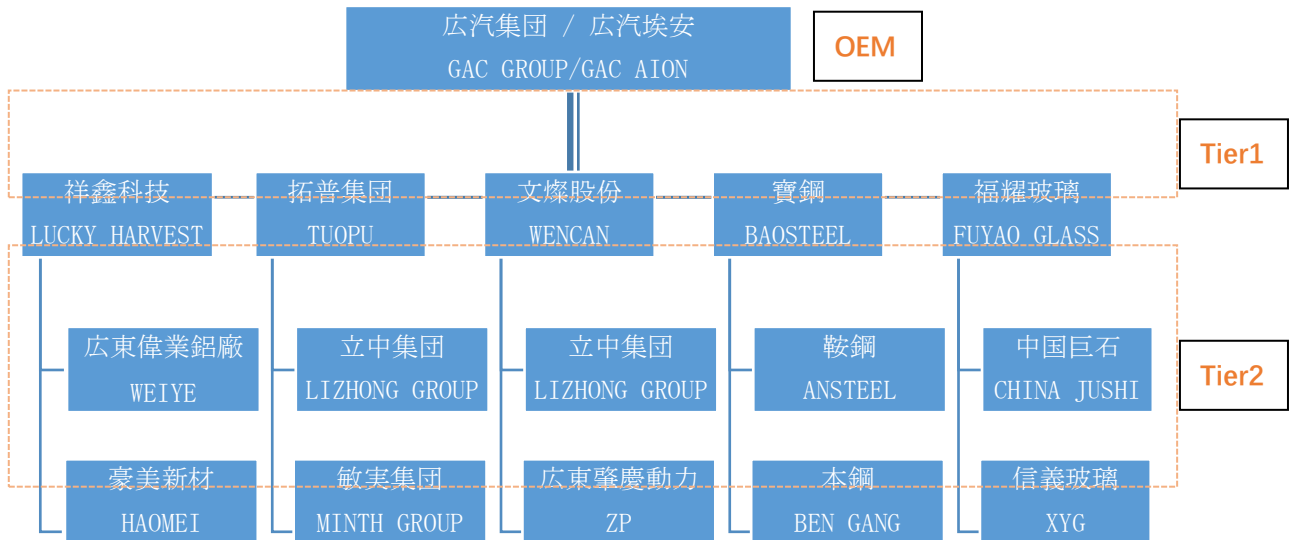
2.1.4 駆動／ステアリング分野

- 耐世特華南工場：主力製品は電動パワーステアリングシステムで、広汽集団や長安汽車に供給している。シェアは 20% を超え、高精度なステアリング制御技術に強みを有する。
- 経緯恒潤：駆動系制御モジュールを主力とし、BYD や小鵬汽車に供給している。近年、関連製品の売上高は 60% 以上の成長を記録し、新エネルギー車の駆動の需要に応じている。
- 比亞迪動力総成：ハイブリッド用駆動システムや電動アクスルに注力し、主に BYD グループ向けに供給している。一部製品は広汽埃安にも外販されており、インテグレーション設計において技術的優位性を有している。

2.2 主要自動車メーカーの Tier1・Tier2 サプライヤー

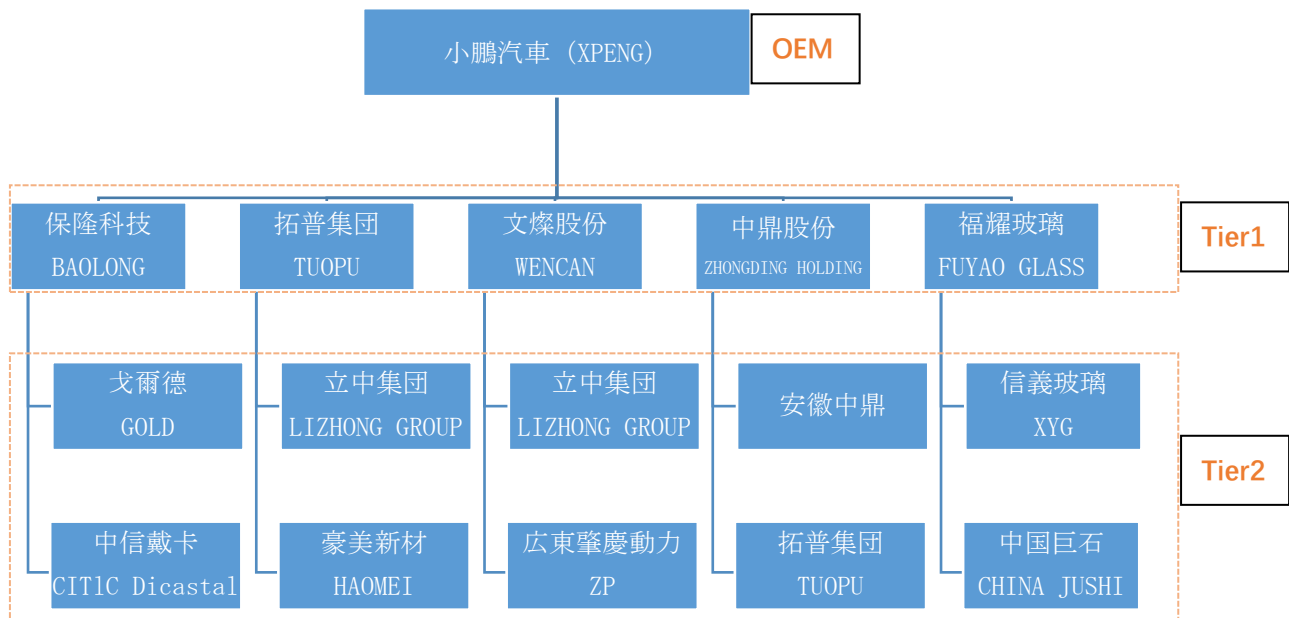
2.2.1 車体／シャーシ分野（車体構造、サスペンション、サブフレーム、ホイール、ブレーキ本体など）

車体/シャーシ分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (広汽集団 / 広汽埃安)



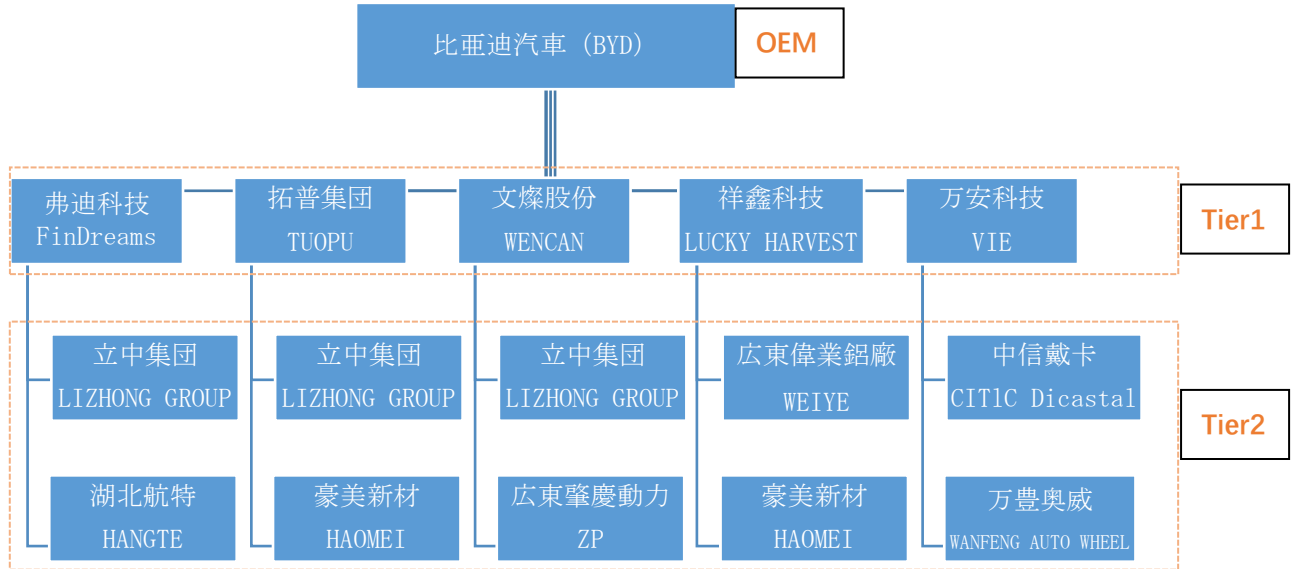
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

車体/シャーシ分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (小鵬汽車)



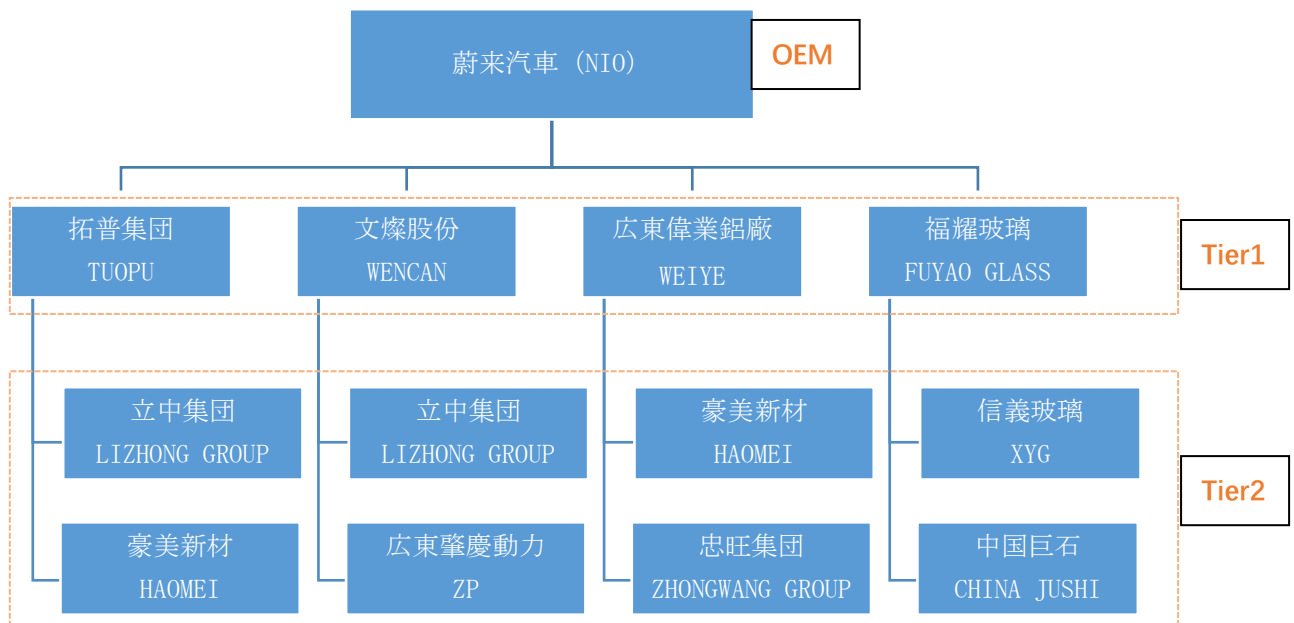
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

車体/シャーシ分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（比亞迪汽車）



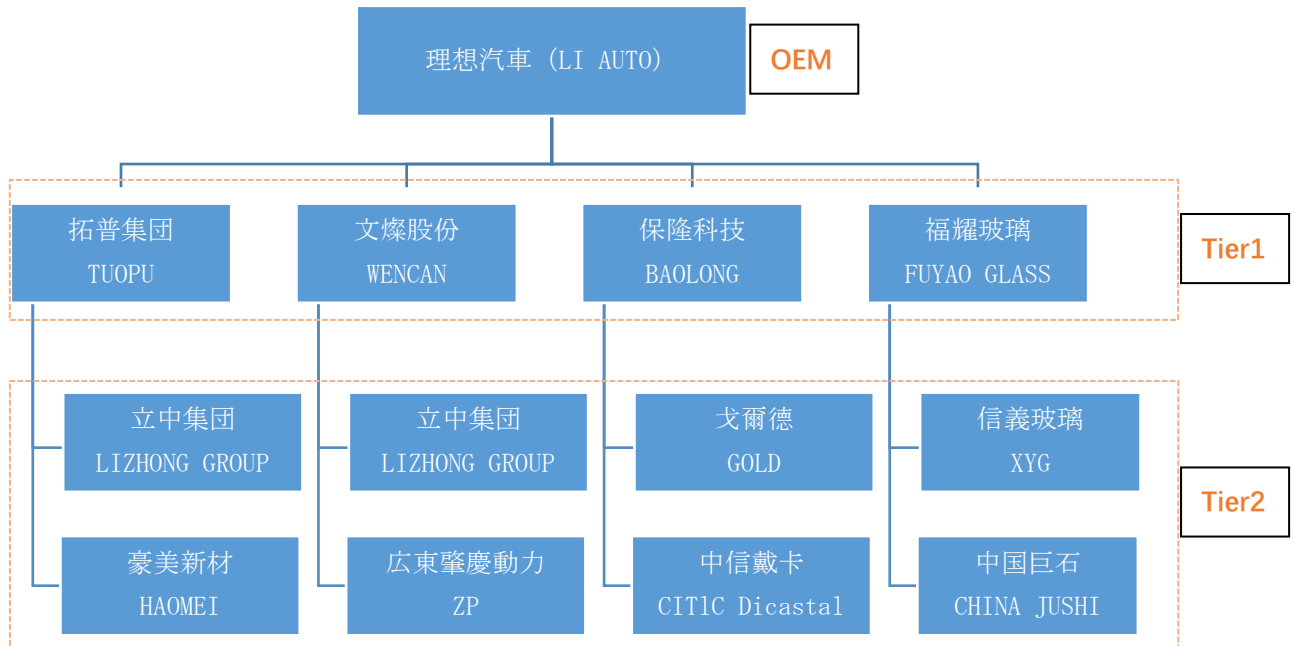
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

車体/シャーシ分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（蔚来汽車）



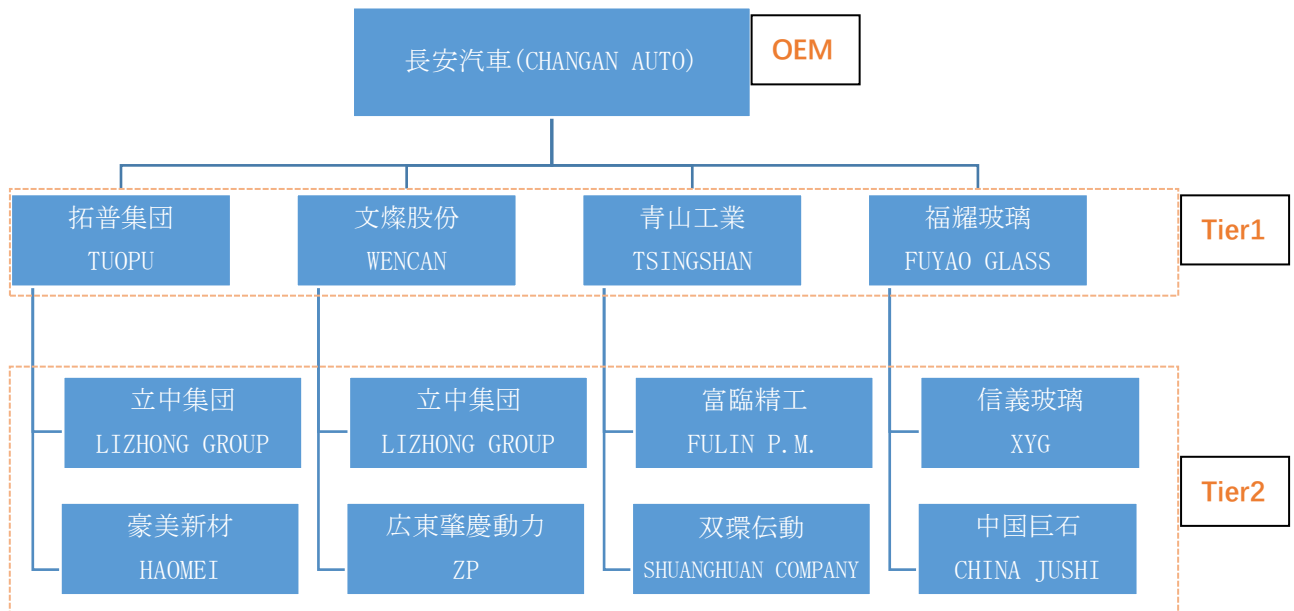
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

車体/シャーシ分野のTier1・Tier2 サプライヤー (理想汽車)



* 各社のHPに基づきFNA整理分析

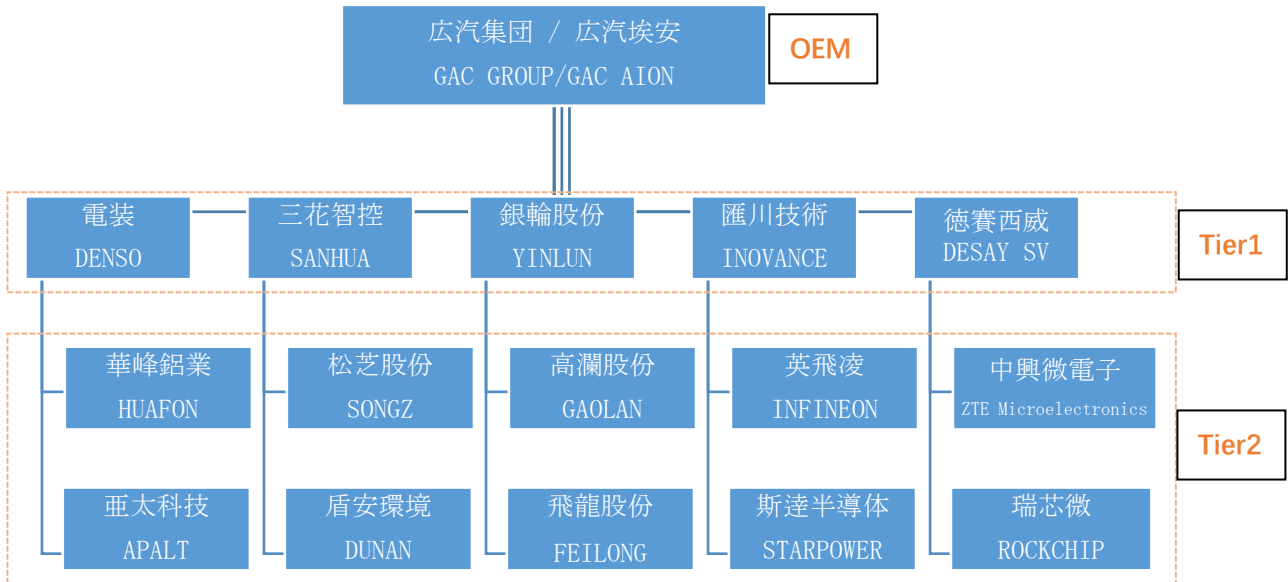
車体/シャーシ分野のTier1・Tier2 サプライヤー (長安汽車)



* 各社のHPに基づきFNA整理分析

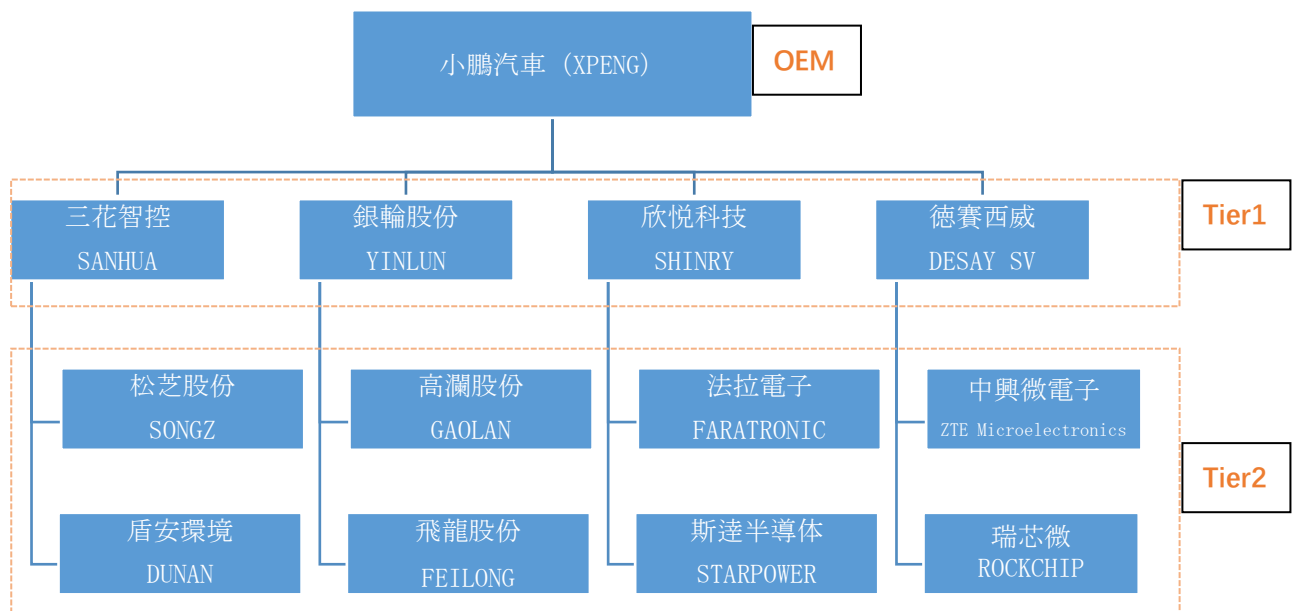
2.2.2 熱管理/電子制御分野（電池熱管理、モーター制御、空調熱管理、VCU/MCU/BMS）

熱管理/電子制御分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（広汽集団 / 広汽埃安）



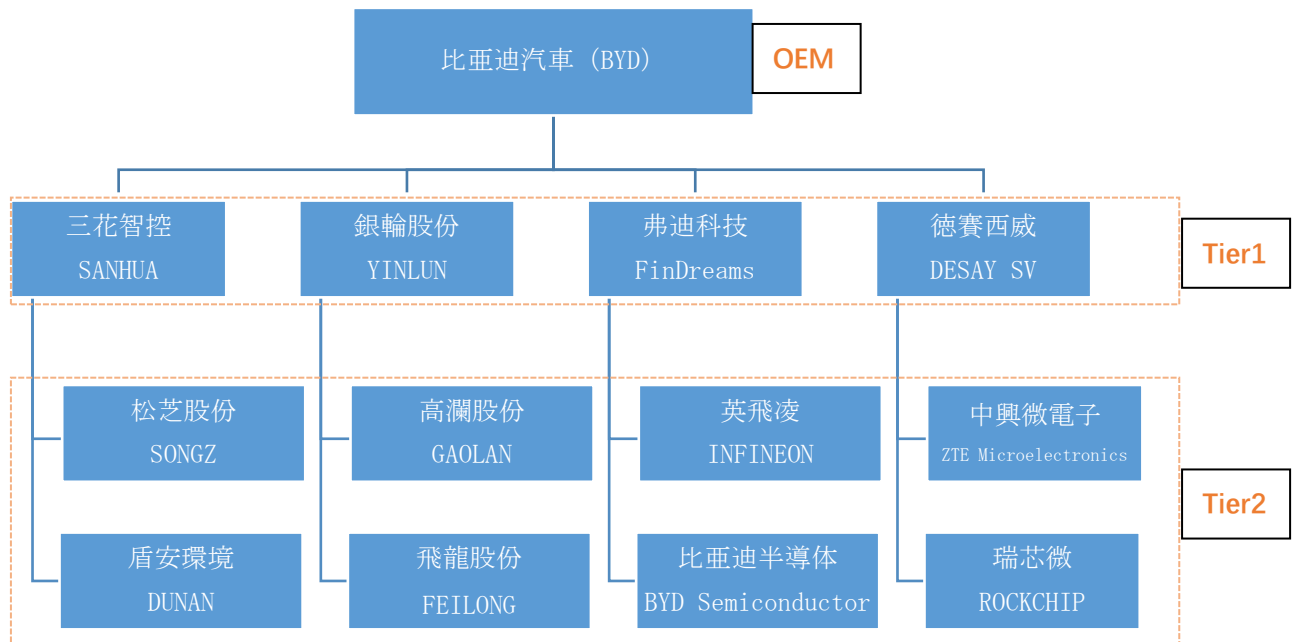
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

熱管理/電子制御分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（小鵬汽車）



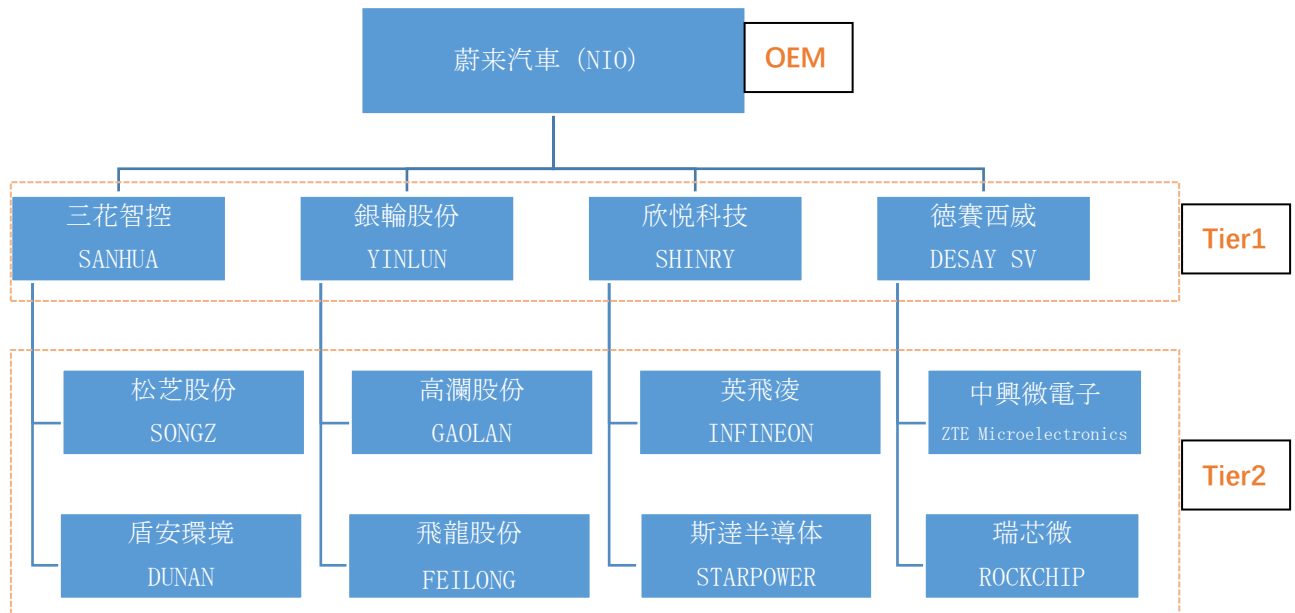
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

熱管理/電子制御分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（比亞迪汽車）



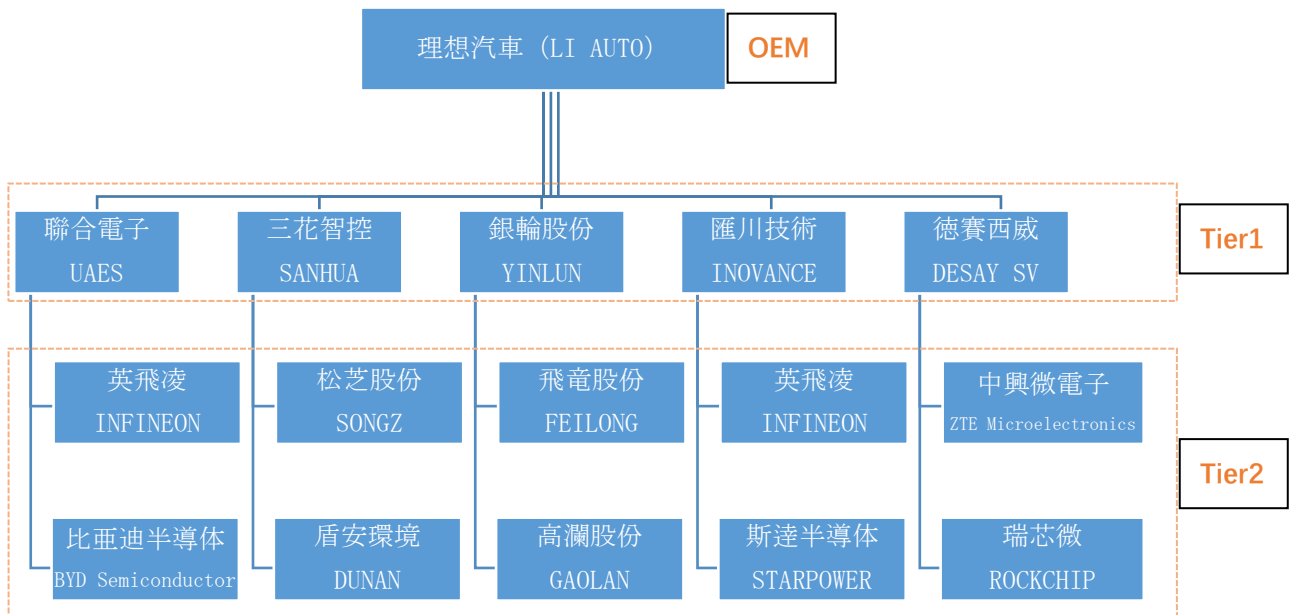
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

熱管理/電子制御分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（蔚来汽車）



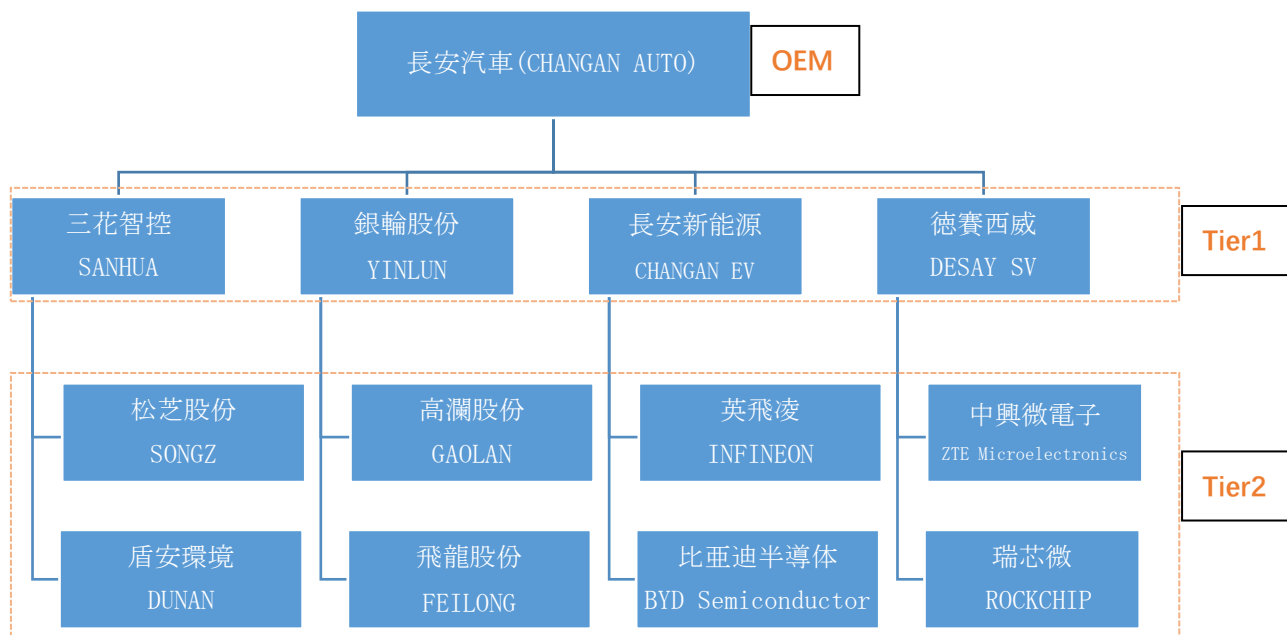
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

熱管理/電子制御分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (理想汽車)



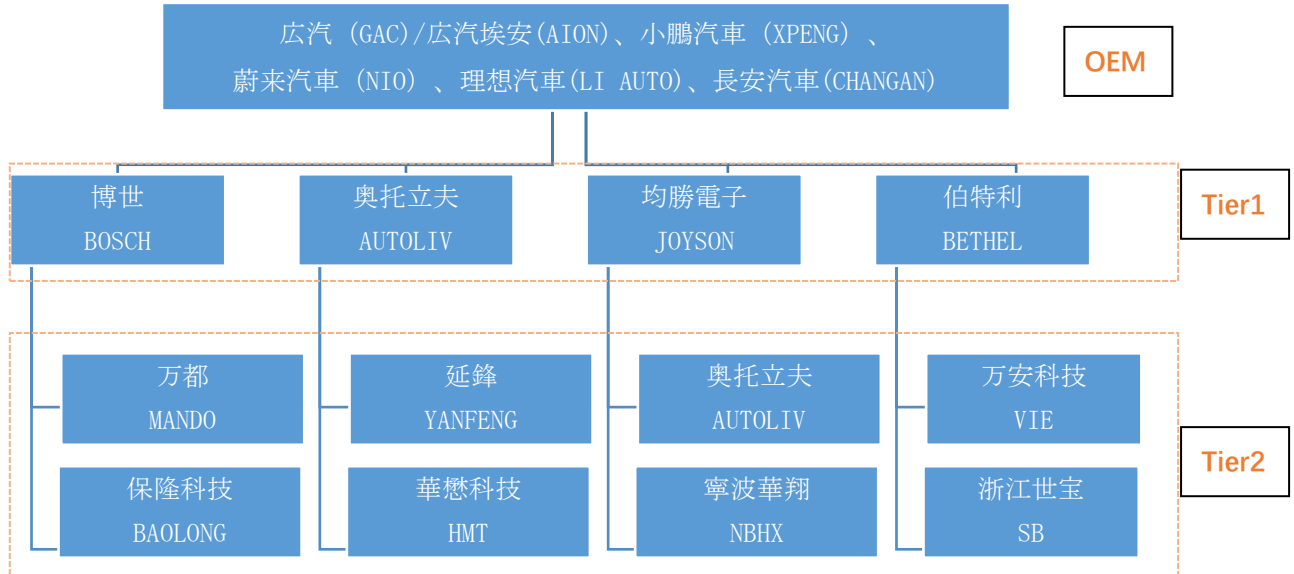
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

熱管理/電子制御分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (長安汽車)



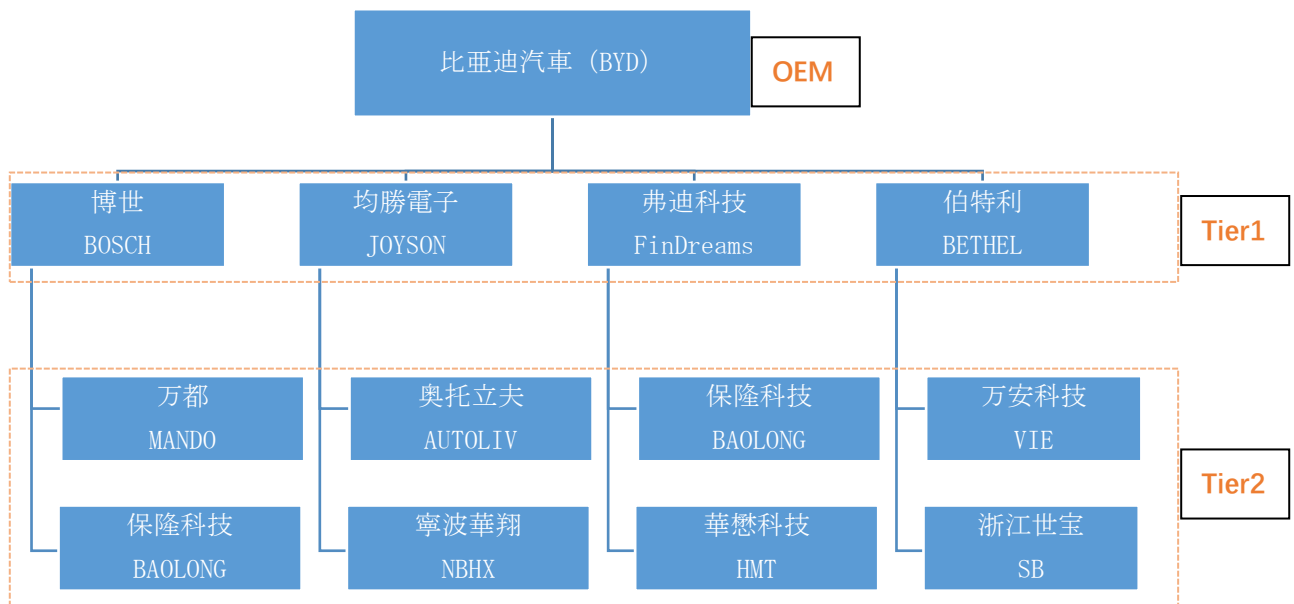
* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

2.2.3 安全システム分野（エアバッグ、シートベルト、ESC/ABS、車両安定制御、レーダーセンサーセキュリティ、乗員拘束システムなど）



* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

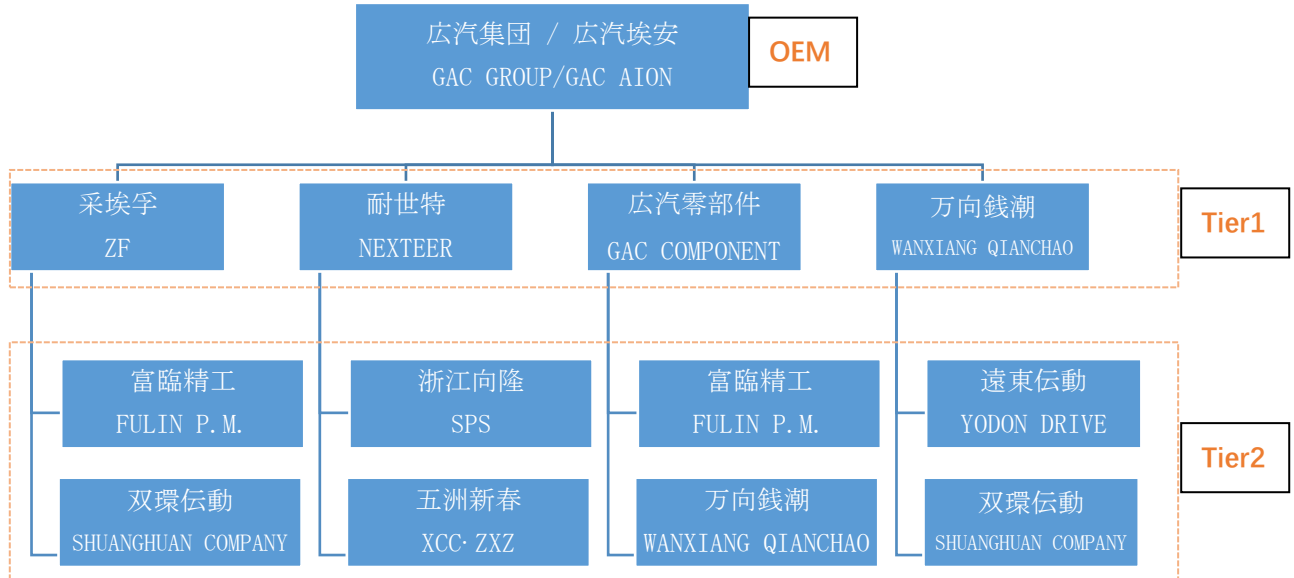
安全システム分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（比亞迪汽車）



* 各社の HP に基づき FNA 整理分析

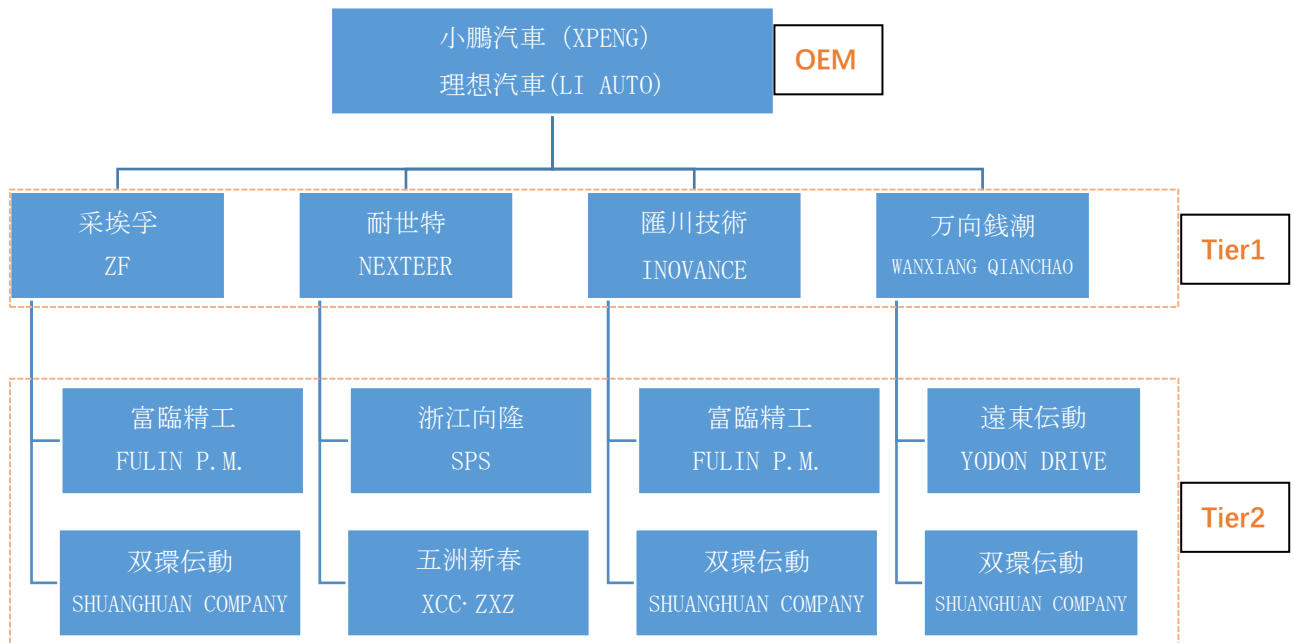
2.2.4 駆動／ステアリング分野

駆動／ステアリング分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（広汽集団 / 広汽埃安）



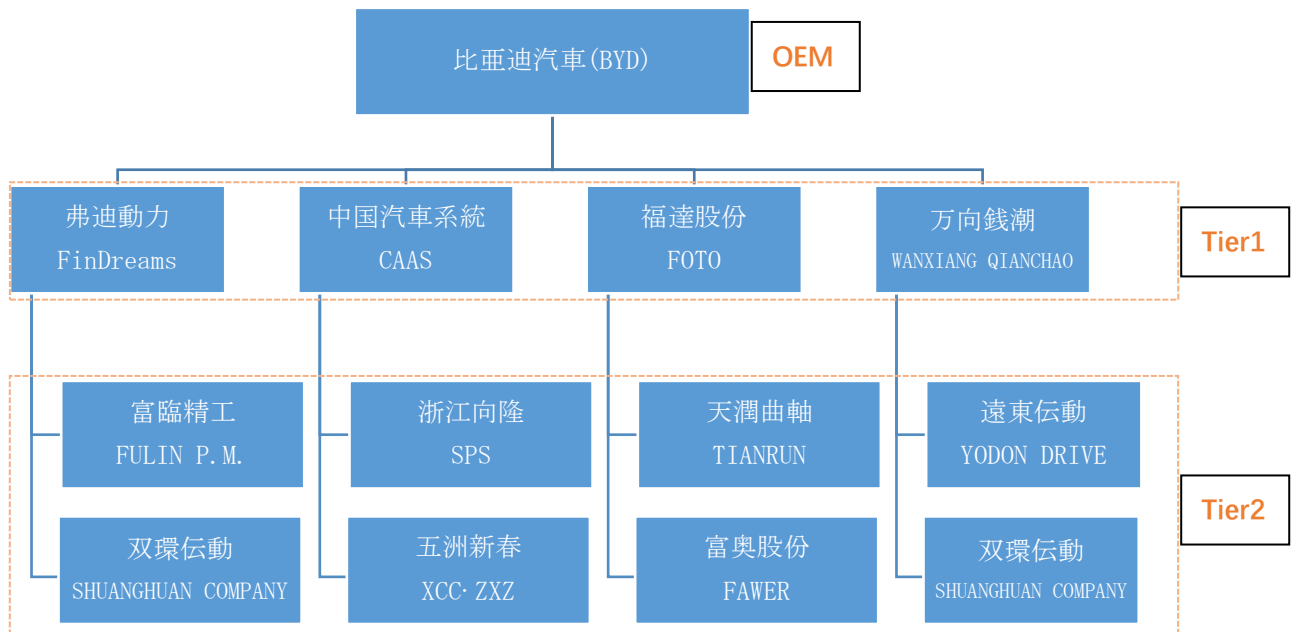
※ 各社の HP に基づき FNA 整理分析

駆動／ステアリング分野の Tier1・Tier2 サプライヤー（小鵬汽車、理想汽車）



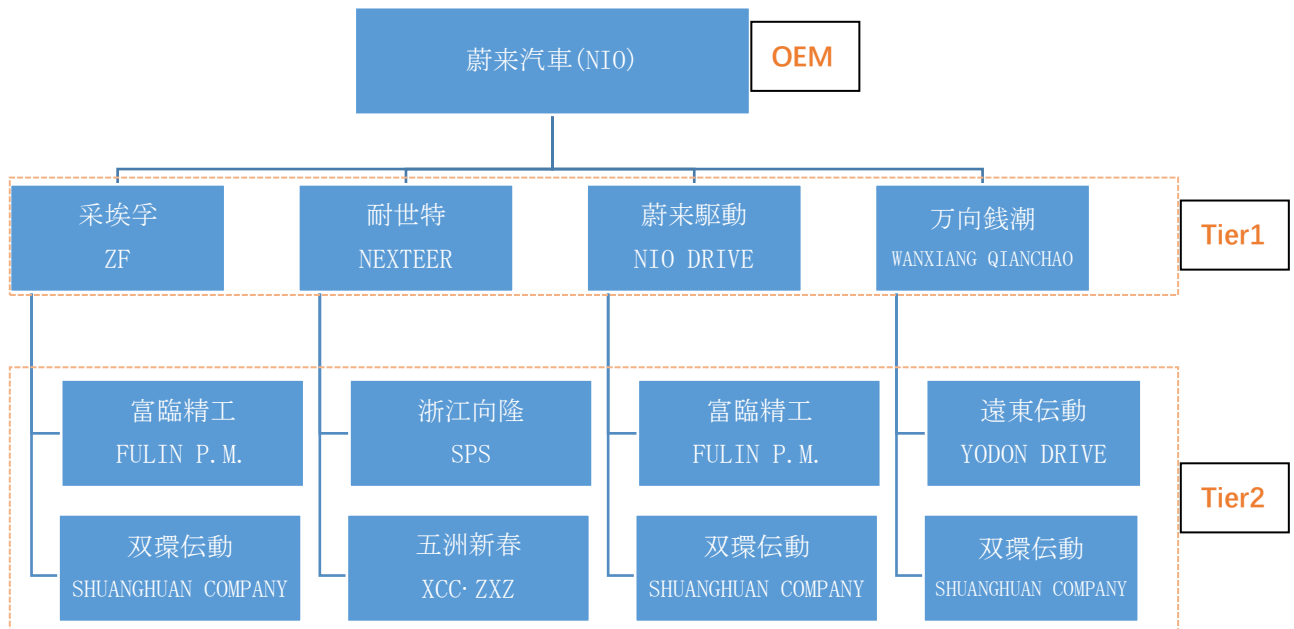
※ 各社の HP に基づき FNA 整理分析

駆動/ステアリング分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (比亞迪汽車)



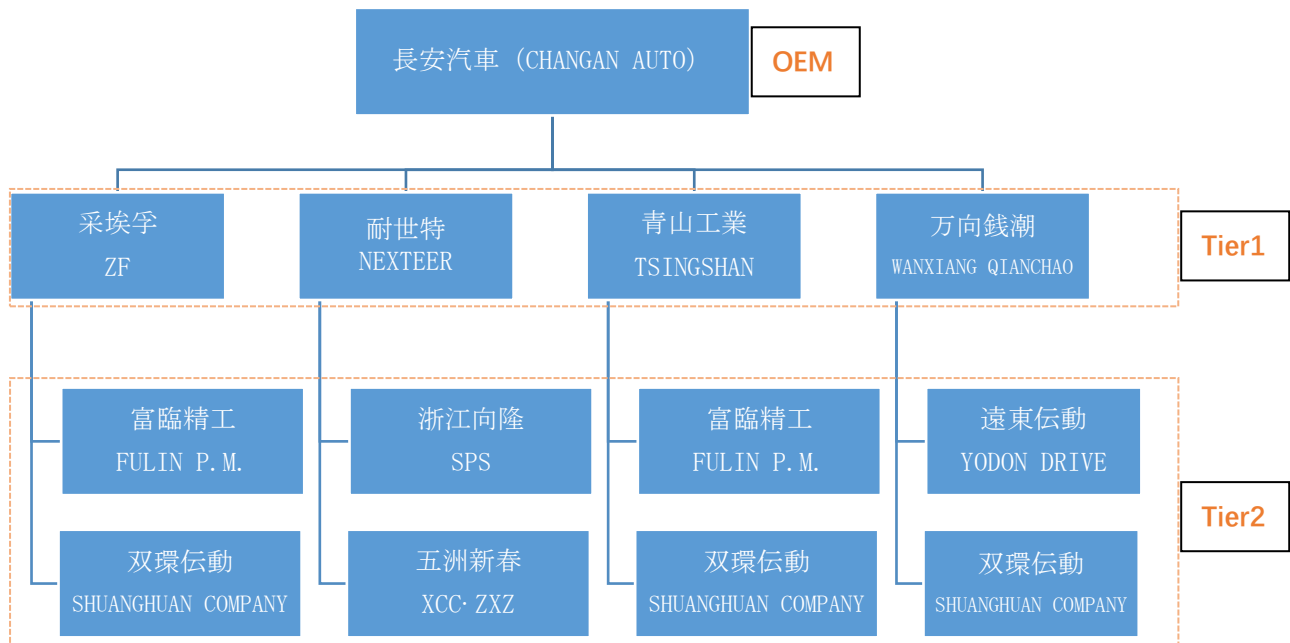
※ 各社の HP に基づき FNA 整理分析

駆動/ステアリング分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (蔚来汽車)



※ 各社の HP に基づき FNA 整理分析

駆動/ステアリング分野の Tier1・Tier2 サプライヤー (長安汽車)



※ 各社の HP に基づき FNA 整理分析

三、協業戦略およびリスクと対応策

日系企業が華南地域の地場 Tier1 企業と協業を進めるにあたっては、自社の技術的優位性を基盤としつつ、現地市場のニーズや産業特性を踏まえた体系的な戦略立案が不可欠である。また、協業過程で想定される主要リスクを把握し、適切な対応策を講じて、持続可能な協力関係を実現することが重要である。

3.1 中国企業との事業展開に向けた事前準備

3.1.1 市場および自社に関する詳細分析

- 華南地域の自動車産業政策動向の調査：

新エネルギー車関連補助金、炭素排出削減政策、地方政府の産業支援策、サプライチェーン

ン関連政策などを把握し、市場参入に向けた政策環境と基準を明確にする。

- **市場需要・競争構造の分析**

4つの中核サブセクターについて、市場規模、需要特性、地場企業の競争状況を分析し、ハイエンド分野の未開拓市場を特定する。

- **自社ポジショニング・補完性評価**

自社の技術優位性や製品ポジショニングを明確化するとともに、地場のTier1企業との技術的補完性を評価する。特に、現地企業がすでに優位性を確立している領域への参入は避け、ハイエンド分野に注力する。

3.1.2 相互利益に基づく協力関係の構築

単なる製品供給や短期的利益を目的とする関係ではなく、技術共有、生産能力の共有、共同での市場開拓など、中長期的な価値創出を重視した相互利益型の協業モデルを構築する。

- **技術共有**：現地のTier1企業と共同で華南市場に適した製品を研究開発し、日本の基幹技術と現地の市場ニーズを融合させる。
- **生産能力の共有**：現地のTier1企業の生産能力と販売チャネルを活用することで、地産地消を実現。物流・生産コストを削減する。
- **市場開拓**：華南市場を起点に、現地のTier1企業のネットワークを活用して、中国の他地域や東南アジア市場への展開を推進する。

3.1.3 最適なチームの構築

中国市場の事業スピードに対応するために、迅速な意思決定と現地対応能力を備えたチームの構築が必要である。チーム構成には以下の要素が求められる。

- **人員構成**：日中バイリンガル能力を有し、中国の商習慣と企業文化に精通したマネジメン

ト人材、技術開発人材、市場連携人材。

- 重要な能力：迅速な意思決定能力、現地事情に即したコミュニケーション能力、異文化協働能力。
- 権限設定：現地チームに十分な意思決定権限を委譲。日本本社の長い意思決定プロセスを回避することで、「中国速度」に対応できる体制を構築する。

3.1.4 コンプライアンス認証の準備

中国市場への参入に先立ち、関連製品の認証取得を完了させ、製品が現地の基準に適合していることを保証する必要がある。主な認証は以下の通り。

- 製品認証：中国自動車製品強制認証（3C 認証）、自動車業界関連の技術標準認証。
- 環境認証：カーボンニュートラル関連認証、グリーン生産認証、汚染物質排出認証。
- マネジメントシステム認証：ISO9001（品質マネジメントシステム）、IATF16949（自動車産業品質マネジメントシステム認証）。

3.2 取引過程で想定されるリスク

- 文化・管理の差異によるリスク：日中企業間にはコミュニケーション方法、意思決定プロセス、品質基準に対する認識の違いが存在し、協業効率の低下を招く可能性がある。
- 知的財産リスク：一部の領域では技術侵害の潜在的リスクが存在し、協業における知的財産権の帰属や秘密保持条項の運用をめぐり、紛争が生じる可能性がある。
- サプライチェーンの変動リスク：中国の新エネルギー車市場は需要の変化が速く、完成車メーカーの製品サイクルが短いため、部品の受注に変動が生じ、生産計画に影響を与える可能性がある。
- 政策・コンプライアンスリスク：自動車産業政策、輸出入政策、環境政策の調整が頻繁に

行われるため、コンプライアンスコストの増加や経営の不確実性が高まる可能性がある。

- 資金回収リスク：一部の中国企業は支払いサイトが長く、日本企業のキャッシュフローに影響を与える可能性がある。

3.3 リスクに対する対応策

協業過程における5つの主要リスクに対し、日本企業は事前予防、事中管理、事後解決という全プロセスにわたる対応策を講じる必要がある。現地の経営特性を踏まえ、体系的なリスク管理プランを策定することが重要である。

- 文化・管理における差異の解消：常態的なコミュニケーション体制を構築し、意思決定プロセスと責任分担を明確化する。異文化理解のための研修を実施し、双方のチーム間の相互理解を促進する。
- 知的財産権保護の強化：協業開始前に詳細な知的財産契約を締結し、権利帰属、使用範囲、侵害時の責任を明確にする。また、社内に技術機密保持体制を構築する。
- サプライチェーン変動への対応：柔軟な供給契約を締結し、生産能力に弾力性を持たせる。また、顧客ポートフォリオを多様化し、特定の完成車メーカーへの依存度を低下させる。
- 政策・コンプライアンスリスクの回避：専門のコンプライアンスチームを設置し、政策動向を常時モニタリングする。業界団体や政府部門とのコミュニケーションを強化し、制度変更を事前に予測する。
- 資金安全性の確保：支払い条件や延滞時の責任を明確化し、段階的支払いや銀行保証などを活用して資金回収リスクを低減する。

四、事例紹介

4.1 成功事例

事例 1：日本の精密電子メーカーと華南 Tier1 企業による電子制御システムでの協業

① 企業背景

- 日本側企業

精密電子部品を主力とするメーカー。車載向け分野において高い技術力と製品安定性を有している。

- 中国側提携先：華南地域の熱管理・電子制御分野の Tier1 大手企業

電子制御システムの研究開発と供給に注力し、広汽埃安や小鵬汽車が主要サプライヤー。

② 提携の主なプロセス

- 企業選定と判断：日本企業は自動車産業展、第三者調査機関の分析を通じて提携先を選

定。同社における高精度電子部品への需要の高さを評価するとともに、双方の技術的補完性が高いと判断した。

- コスト削減の取り組み：双方は、華南地域の新エネルギー車に最適な簡素化モデルの高精

度電子部品を共同開発。生産設備や華南地域の物流チャネルを共有することで現地生産を実現し、単位コストを 15% 削減した。

- 信頼構築のポイント：日本側は初期段階で匯川技術に無償サンプルテストを提供し、専門

技術チームを現地に派遣して技術支援を実施。適切な製品ライフサイクルを確保し、製品適応プロセスにおける技術的課題を迅速に解決した。

- 納品面での課題と解決：近年、小鵬汽車と広汽埃安からの受注が急増した影響により、提

携先からの発注量が倍増。日本企業は日中両拠点の生産能力を再分配し、華南地域の物流ネットワークを活用することで 72 時間以内の現地供給体制を確立し、納期遵守を実現した。

- 資金回収の仕組み：支払い条件は「前払い」「納品時支払い」＋「検収後支払い」を組み合わせ、段階的決済方式を採用した。さらに銀行による支払い保証を組み合わせることで、支払い遅延は発生せず、高い資金回収効率を維持している。

③ 提携の成果

- 提携期間：3年間の長期枠組み契約を締結。
- 市場展開：日本側製品が提携先を通じて广汽埃安や小鹏汽車の主要サプライチェーンに組み込まれ、2025年における華南地域での売上高は数億元を超えた。
- 技術融合：双方が共同開発した製品は、中国国内の電子制御システム分野におけるハイエンド製品のベンチマークとなり、市場シェアは10%を超えた。
- 生産体制：日本企業は近年に華南地域に生産拠点を設立。現地生産の実現により、納品までのリードタイムは3日間に短縮された。

④ 主な成功要因

- 提携先を的確に選定し、技術的な相互補完性を実現した。
- 現地市場に適した製品を共同開発し、リソースの共有によってコスト削減を実現した。
- 初期段階で無償サンプル提供と現地での技術支援を行い、迅速に信頼関係を構築した。
- 柔軟な生産調整体制を構築し、受注変動に対応した。
- 段階的支払い方式を採用し、資金の安全性を確保した。

事例2：日本の軽量材料メーカーと中国大手電気自動車メーカーとの協業（車体材料）

① 企業背景

- 日本側企業：有名軽量材料メーカー。自動車向け軽量材料分野で長年の技術蓄積を有する。
- 中国側提携先：中国大手電気自動車メーカー。華南地域における新エネルギー車の製造大

手企業であり、世界のニューエネルギー車販売台数でトップクラスを誇り、軽量材料への需要が非常に大きい。

② 提携の主なプロセス

- 企業選定と判断：日本側は中国大手電気自動車メーカーのニューエネルギー車の軽量化の高度化ニーズに着目し、複合材料における技術優位性を足がかりに、サプライヤー入札に参加。高付加価値部材のサプライヤーとして採用された。
- コスト削減の取り組み：新型複合材料の配合を共同で最適化し、同中国大手電気自動車メーカーの車体一体化ダイカスト技術に適応させた。さらに、日本側企業は原材料の一部を現地調達することで国際物流コストを減らし、全体の生産コストを 20% 削減した。
- 信頼構築のポイント：日本側企業は同中国大手電気自動車メーカーの高級車ブランドの開発初期段階から参画し、専用の新型軽量材料ソリューションを提供。また、技術の独自性を保証し、同中国大手電気自動車メーカー専用品として供給する体制を構築した。
- 納品面での課題と解決：新型複合材料の供給安定性を確保するために、日本国内工場と中国華南地域工場による二拠点供給体制を構築。華南工場が現地供給を担い、日本工場を予備生産拠点とすることで生産余力を確保し、供給停止リスクを回避した。
- 資金回収の仕組み：双方は 5 年間の長期契約を締結し、支払いサイトを 90 日以内と明確化。中国銀行による支払い保証を活用し、月次決済方式を採用することで、遅滞のない資金回収を実現した。

③ 提携の成果

- 製品採用：日本側の新型複合材料が同中国大手電気自動車メーカーの高級車種に採用された。車体重量を約 30% 削減した。
- 市場規模：提携後、関連売上高が前年比 100%以上増加した。
- 技術の高度化：共同開発した新型複合材料は近年に量産化され、世界トップ水準の技術

力を確立した。

- 生産体制：日本側企業は広東に新型複合材料の生産拠点を設立。年産 5 万トン体制を整え、同中国大手電気自動車メーカーの主要軽量材料サプライヤーとなった。

④ 主な成功要因

- 大手メーカーの高級車モデルの開発初期段階から参画し、カスタマイズ提案を行ったこと
- 共同研究室を設立し、技術と製品を現地市場に最適化したこと。
- 二拠点供給体制を構築し、供給の安定性を確保したこと。
- 長期枠組み契約と銀行保証を活用することで、代金回収の安全性を確保したこと。
- 独占的に技術を提供することで、協業関係を強固なものにしたこと。

4.2 その他の事例

事例 1：開発スピード・現地化・柔軟性の重要性

① 企業背景

- 日本側企業：伝統的な自動車電子制御メーカー。車載電子制御システムを主力事業とし、製品は標準化設計を特徴としている。日本国内や欧米市場で広く採用されている。
- 中国側提携先：華南地域の熱管理・電子制御分野の Tier1 企業。車載電源モジュールと急速充電関連部品に注力。小鹏汽車や蔚来汽車の主要サプライヤー。

② 事例の詳細

提携開始：双方は 1 年間の提携契約を締結。日本側企業は中国側提携先に車載電子制御部品の標準仕様製品を供給することで、小鹏汽車や蔚来汽車のサプライチェーンへの参入を計画した。

概要：

- 製品適合性の不足：日本側企業は華南地域の新エネルギー車市場のニーズを十分に調査し

ないまま、標準仕様製品を提供した。その結果、同製品は中国側提携先の製品インテグレーション要件に適合せず、実用化には大幅な改修が必要となった。

- 開発対応スピードの遅れ：中国側提携先は製品の現地仕様への改良を要求したが、日本側企業の研究開発拠点は日本国内のみに存在し、中国には開発チームを設置していなかった。このため、製品改良には約半年を要し、中国側提携先の要求する2カ月の開発サイクルを満たせなかった。
- 製品更新サイクルに対する不適合：華南地域における車載電子制御製品の平均更新サイクルが12～18カ月であるのに対し、日本側企業の製品開発サイクルは24カ月だった。中国側提携先の製品更新スピードに追いつけず、市場ニーズに後れを取る結果となった。

提携終了：中国側提携先は日本側企業との提携を正式に解消し、開発能力の高い中国企業を新たなサプライヤーに選定した。

③本件から得られるヒント

- 現地市場ニーズの徹底的な調査：提携前に現地車種における技術要件や製品インテグレーションの要件を十分に調査し、標準仕様品をそのまま提供することを避け、現地のニーズに基づいたカスタマイズ設計を行うことが求められている。
- 現地開発体制の構築：華南地域に研究開発拠点を設置し、製品開発の現地化を推進することで開発対応スピードを向上させ、現地企業の開発要求に適合できる体制を整えることが求められている。
- 現地の製品ライフサイクルへの適合：華南地域の自動車部品における製品更新サイクルを十分に理解したうえで、自社の開発・生産プロセスを見直し、現地企業に合わせた製品更新を実現することが求められている。

出所：ヒアリング調査に基づきFNA作成

事例 2：文化差とコミュニケーション不全による提携停滞

① 企業背景

- 日本側企業：車体向け軽量材料メーカー。品質面に強みがある。
- 中国側提携先：華南地域の車体・シャシー分野の Tier1 企業。広汽集団の中核サプライヤー。

② 事例の詳細

連携開始：日本側企業は中国側提携先に高強度鋼材を供給し、広汽埃安の高級車モデル向けの車体に採用された。

- 概要：意思決定プロセスの長期化：中国側提携先は広汽埃安からの受注急増を受け、日本企業に 1 カ月前倒しでの納品を要求した。しかし、日本側企業の意思決定プロセスが長く、日本本社の複数部門からの承認に 1 カ月を要したため、緊急の供給ニーズに対応できなかった。
- 品質基準に対する認識の相違：高強度鋼材の表面精度に関する品質基準に対する双方の認識に相違があった。日本側企業は製品が国際基準に適合しているとして 改修の必要がないと判断したのに対し、中国側提携先は組立要件に適合していないとして再加工を要求。双方は合意に至らなかった。
- コミュニケーションの非効率性日本側企業のコミュニケーションが間接的で曖昧な表現の影響で、中国側提携先が状況をタイムリーに課題を把握できず、コミュニケーションに時間がかかった。

結果：中国側提携先は日本企業からの調達を一時的に停止し、中国製代替材を暫定的に採用した。その結果、提携は停滞する状況となった。

③ 本件から得られるヒント

- 意思決定プロセスの簡素化と現地チームへの権限移譲：中国に現地運営チームを設置し、供給調整や品質基準に関する協議など重大な意思決定の権限を付与することで、日本本社での長期的な承認プロセスを短縮し、現地企業の緊急ニーズに対応できる体制を整えることが求められている。
- 提携初期における統一基準の明確化：提携初期の段階において、双方が共同で製品品質基準や検収基準を策定し、書面で合意しておく。これにより、後の認識の相違によるトラブルを未然に防止できる。
- 現地商習慣に即したコミュニケーション方式の採用：中国企業の直接的なコミュニケーションスタイルへの理解が求められる。

迅速な問題解決メカニズムの構築：双方が迅速に問題を解決できる仕組みを構築。提携期間中に発生する品質や納期に関する問題に対応するための専門チームを設置し、速やかに協議・解決することが求められている。

出所：ヒアリング調査に基づき FNA 作成

五、まとめ

2025 年、中国の自動車サプライチェーンは電動化・スマート化への本格的な転換期を迎えた。なかでも華南地域は、産業集積の進展、リーディング企業の存在、強固なサプライチェーン基盤を背景に、世界のニューエネルギー車産業を牽引する中核拠点へと成長している。こうした環境は日系企業にとっても、協業を通じた新たな市場機会を拡大するものとなっている。本調査から得られた主なポイントは以下のとおりである。

- ① 中国の自動車サプライチェーンの転換と日系企業にとっての機会：中国の自動車サプライチ

チェーンは電動化・スマート化の進展に伴い、「主要領域は中国企業が主導しつつ、高付加価値部品の領域に空白が存在する」という構造がある。日系企業が強みとする高機能材料、精密電子、高度基幹技術、電池関連技術などは、中国企業が求める高付加価値部品ニーズと高い補完関係にあり、協業のポテンシャルがある。また、日系企業の技術的優位性と華南地域の中国企業が有するリソースや市場チャネルとの相互補完により、協力の余地がある。

- ② 有力な提携拠点としての華南地域：華南地域では新エネルギー車産業の集積効果が顕著で、基幹部品の域内自給率は90%を超える。地場のTier1企業は競争力が高く、完成車メーカーも集中している。また、東南アジア向け輸出ハブとしての機能も有しており、「中国+東南アジア」という二重の市場機会を獲得できることから、日系企業が中国で提携事業を展開するうえで重要な拠点となりうる。
- ③ 4つの重要サブセクター：「車体・シャシー」「熱管理・電子制御」「安全システム」「駆動・ステアリング」の4つの重要サブセクターは、華南Tier1企業が強みを有し、かつ日系企業の技術が補完的に活かせる重点領域である。これらは新エネルギー車のハイエンド化・スマート化の高度化を支える重要な分野であり、中国企業の高付加価値部品に対する需要がする。
 - 提携における技術補完とローカライズの両立：日系企業と中国企業の提携の基盤は技術的補完関係にあり、成功の鍵は「ローカライズ」にある。研究開発、生産、人材、コミュニケーションを現地化し、単なる製品供給にとどまらない協業モデルを構築することが求められる。
- ④ リスク管理：文化・管理、知財、サプライチェーン変動、政策・コンプライアンス、資金回収といった主要リスクに対し、事前準備から実施段階、事後フォローまで一貫したリスク管理体制を構築することが、協力関係の安定をもたらす。