



2022年 第7号 ご挨拶

暑中お見舞い申し上げます。今年の夏は本当に暑い日が続いています。気候変動を感じずにいられないほど気温が上昇しています。私も暑くて眠れないとエアコンをつけたまま寝ているせいか、何となく風邪を引いてだるい日が1週間ほど続いていましたが、二日ごとに受けているPCR検査の結果はいつも「陰性」でコロナ感染ではありませんでした。日本が第7波で、コロナに感染したという友人の症状を聞いてみましたが、何だか私の夏風邪の方が症状は重そうでした。「地球は自己調節能力を持った一つの生命体である」という「ガイア理論」を提唱したジェームズ・ラブロック氏が103歳でお亡くなりになりました。早くから環境行動を提唱していたということですが、果たして人類はこの地球を救うことはできるのだろうか？コロナへの対応、環境への対応、DXへの対応とますます変化が速くなる中、人々がより良い生活を取り戻せるようにしていかないとけないと日々考えています。

KPMG 中国 GJP 中国総代表 高部 一郎

1. 海南自由貿易港トラベルリテール市場白書 2022 年版

コロナ流行後、中国人の観光と消費が大幅に回復しています。海南はすでに多くの消費者の心に魅力的な新しい観光消費のイメージを植え付けると同時に、トラベル・リテールの勢いの新しいエンジンにもなっています。本ホワイトペーパーでは、トラベル・リテールの市場ダイナミクスを分析しながら、今後の税関閉鎖管理、販売税税制、ESG、RCEP 等、これらがいかに関海南の旅行小売市場の品質向上をさらに推進することを探り、多くの免税事業者やブランドの海南市場に関する洞察と理解を共有します。さらに、海南自由貿易港トラベル・リテール市場に関する詳細情報をあらゆるタイプの市場参加者の参考に供します。変化の激しいビジネスの世界でチャンスをつかみ実現する一助となれば幸いです。

> [全文はこちら](#)（中国語）

2. サステナブルなオペレーション変革のポイントー製造業の SX 実現に向けてー

昨今では、企業経営におけるサステナビリティ対応の重要性が「当たり前」なものになりつつあります。全社的な掛け声や対外的な開示強化が図られる一方で、事業部門や機能部門といったオペレーションを支える実務部門、すなわち現場層においては依然として「コスト増をどう正当化するのか」「結局は建て前やポーズだけではないか」といった冷めた声も根強く聞かれます。こうした意識差を乗り越え、製造業において、サステナビリティ経営を真の持続性、真の企業価値につなげるためには、製造業にとってのコアなオペレーションであるエンジニアリングチェーンマネジメント（ECM）とサプライチェーンマネジメント（SCM）におけるサステナビリティの実装が欠かせません。

> [全文はこちら](#)（日本語）

3. 消費財・小売 2022 年 M&A 見通し - Striding forward with confidence

新型コロナウイルス感染症を巡る不確実性は残るものの、パンデミックに順応し、感染者数の変動に準備を整えている市場において、投資の回復は続く予想されます。健康的な食事、植物由来の原材料、持続可能なサプライチェーン、倫理的な労働慣行など、環境・社会・ガバナンス（ESG）が、かつてないほど大きな牽引材料になっています。急速に変化する消費者需要に順応するために、企業はポートフォリオの再構築を行い、最も強みを持つ分野で競争する流れにあります。中国では、食品・飲料セクターに加えて、消費財とサービスのセクターで PE 投資家の活動が活発になり、2021 年の件数は 756 件、金額は 348 億米ドルで、2019 年と 2020 年の記録を上回りました。2022 年は PE ファンドの大規模な活動が予想され、人工知能や電気自動車などのニューエコノミーが対象となる可能性が高いでしょう。

> [全文はこちら](#)（日本語）

4. 強制者からインフルエンサーへ：サイバーセキュリティ調査レポート

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）を機に、企業は従業員同士の連携やリモートワークの浸透、デジタルカスタマーエクスペリエンスの向上などにおいて目覚ましい進歩を遂げましたが、同時に、物理的な境界線がもはや存在しないことが明確になりました。さらに、第三者への依存度が高まり、IoT などのデバイスが普及したことで、サイバーセキュリティの脅威が飛躍的に高まっています。本レポートは、セキュリティチームが直面する主要な課題解決の指針となることを目的に、幅広い業種・地域における主要企業の CISO（最高情報セキュリティ責任者）へのインタビュー結果を、世界各地の KPMG のサイバーセキュリティ専門家が考察したものです。

> [全文はこちら](#)（日本語）

5. スタートアップ連携で実現する戦略リターン

企業の事業再編、新規事業開発が検討されるなかで、スタートアップとの連携を図る機会が増えています。製造企業においても製造業特有の市場構造の変革、中長期を見据えた事業環境への対応などさまざまな課題に自社の知だけではなくスタートアップとの連携も検討されてきています。そのような中で、企業がスタートアップとの連携によって創出されるべき戦略リターンは、企業のリターンのみならず投資先の成長も不可避であり、両社の強みを相互共有することがオープンイノベーションにつながります。本連載では、企業の戦略リターンの実現に統合した投資戦略、CVC に焦点をあて全 3 回シリーズで解説します。

> [全文はこちら](#)（日本語）

<ご参考> COVID-19 対応に関する情報提供

こちらのサイトに関連情報を掲載しております。

- 携手战“疫”（中国語）[資料はこちら](#)
- Business Continuity Insights（英語）[資料はこちら](#)
- 新型コロナウイルスがビジネスに与える影響（KPMG ジャパン）[資料はこちら](#)

Wechat でも日々情報発信をしておりますので、是非ご登録頂けると幸いです。



Contact us お問い合わせ先

GJP China Markets: gjpmarkets.china@kpmg.com

Tel: [+86 \(21\) 2212 2247](tel:+862122122247)（日本語）