

見本

ライバル企業研究レポート

注文書番号 : XXXXXXXXXXX

ご調査先名称 :	済南大明拉鏈有限公司
英文表記名称 :	Jinan DM Zipper Co., Ltd
登記住所 :	山東省済南市紅星区愛国路 235 号
登記電話 :	(0531) 7778888
郵便番号 :	266100
経営住所 :	山東省済南市紅星区愛国路 235 号
電話番号 :	(0531) 7778888
FAX 番号 :	(0531) 7779999
郵便番号 :	266100

2005 年 4 月 15 日

目次

I. 概要	3
II. 基本情報	4
一、登記資料	4
二、株主及び株式割合	5
三、設立の経緯及び発展の歩み	7
四、生産・経営施設の状況	8
III. 組織構成	9
一、主な部門と職能	9
二、組織構成図	10
三、附属機構	13
四、拡張計画	13
IV. 人力資源の状況	14
一、責任者紹介	14
二、人員構成状況	16
V. 製品状況	17
一、製品の構成及び分類	17
二、製品品質の認証及び技術	18
VI. 生産及び仕入状況	19
一、生産の状況	19
二、仕入の状況	20
VII. マーケティング状況	23
一、販売ルート	23
二、マーケティング戦略	26
三、マーケティングの現状	27
VIII. 第三者による評価	32
一、仕入先からの評価	32
二、訴訟記録	32
三、銀行記録	33
四、納税と税関記録	33
五、取引先による評価	33
IX. 財務状況	34
一、財務資料	34
二、財務分析	39
X. 総合力分析	41
一、競争の優劣勢分析	41
二、直面しているチャンスと挑戦	43

I. 概要

当該会社は韓国 DD 株式会社と韓国 DM 株式会社が共同出資により設立した外国の全額投資の企業である。登記資本金は 13,180 千米ドルで、主に各種のプラスチックファスナー、ナイロンファスナーと金属ファスナーの製造を取り扱う。2004 年、当該会社は各種のファスナー約 25,000 千本を製造して、国内の大手のファスナー製造企業である。当該会社が製造した DM ファスナーは国内外において比較的高い知名度を誇っていて、輸出向けのアパレルメーカーの主なブランドの 1 つである。ここ数年、当該会社の業務は比較的に安定していて、主要業務収入もおおよそ 50,000 千元以上。

内部の生産管理において、当該会社が ISO9002 品質保障システムを導入して、そして 6SIGMA (シックスシグマ) を採用していたため、製品の品質とコストを保障することができる。一方、仕入の面では、当該会社の主要設備と原料は主に韓国本部から輸入されたもので、関連の供給の面においても比較的完備した後援があり、生産の安定さを力強く支えている。

組織構成の面では、当該会社は韓国 DM 社の中国生産基地として製品を製造する。そして、製品の販売は他社に行われるため、当該会社の職能は比較的単一である。区域の管理から見ると、当該会社は現在、長江北部の市場のみに供給し、DM 社の他の中国工場をはっきり区分する。

財務の面から見ると、当該会社はここ数年、設備の老化などに影響されて、純資産が大幅に下がり、現在の資産負債率が比較的高くて、長期返済能力はやや低い。そのうえ、ここ 2 年に持続赤字で、経営状況は不良である。当該会社の決済条件は比較的厳しいので、資金の安全度は比較的高い。

II. 基本情報

一、登記資料

設立日：	1993 年 7 月 12 日
登記日：	1993 年 7 月 12 日
登記機構：	済南市工商行政管理局
法人代表者：	金永在
登記番号：	005678
企業タイプ：	外国の全額投資の企業
資本金：	13,180,000.00 米ドル
事業内容：	ファスナー、ファスナーテープ及びファスナーヘッド、サスペンダー、芯線の製造（許可の必要な項目は許可書に基づく）
経営期限：	1993 年 7 月 12 日から 2043 年 7 月 12 日まで
輸入ライセンス：	有り
輸出ライセンス：	有り
登記資料の変更：	1995 年 12 月 登記資本金の変更 変更前：9,000 千米ドル 変更後：13,180 千米ドル 業務内容の変更 変更前：ファスナー、ファスナーテープ及びファスナーヘッドの製造。 変更後：ファスナー、ファスナーテープ及びファスナーヘッド、サスペンダー、芯線の製造（許可の必要な項目は許可書に基づく）。

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

	2004 年 12 月 3 日 法人代表の変更 変更前：李正道 変更後：金永在
--	--

二、株主及び株式割合

当該会社の株主及び株式の割合状況は以下の通りである。

株主	出資額	割合
韓国 DD 株式会社	9,226,000.00 米ドル	70.00%
韓国 DM 株式会社	3,954,000.00 米ドル	30.00%
	-----	-----
合計	13,180,000.00 米ドル	100%

株主	出資方式
韓国 DD 株式会社	外貨資金/設備
韓国 DM 株式会社	外貨資金/設備

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

主要な株主の紹介

韓国 DD 株式会社
韓国 DD 株式会社 (Korea Zipper Co., Ltd.) が 1966 年 8 月に設立された。最初には日本 DYY ファスナー株式会社と提携して、DYY の全ての技術、設備及びブランドを導入して生産を行い、25 年の DYY 製品の生産経験を蓄積した。そして、1989 年 12 月に自社ブランド名「DM」を樹立した。現在、同社は既に世界 2 位のファスナー企業になって、中国で相次いで当該会社、東莞 DM 公司、蘇州 DM 公司などの 3 社のファスナー製造企業と上海 DM 国際貿易有限公司、香港 DM ファスナー有限公司などの数社の貿易企業を設立したほか、大明服飾有限公司、大明ホテル、大明精密機械有限公司などの他の産業の企業をも設立した。

韓国 DM 株式会社
韓国 DM 株式会社 (Korea DM Zipper Co., Ltd.) は韓国 DD 株式会社の傘下企業で、主に韓国 DD 株式会社ファスナー事業の投資と発展に携わって、親会社と共に中国で当該会社、東莞 DM 公司、蘇州 DM 公司などのファスナー企業を設立した。
連絡方法：
住所：Yungdab-Dong, Seongdong-Gu, Seoul, Korea
電話番号：82-345-7067-0800
FAX 番号：82-345-7067-0880

三、設立の経緯及び発展の歩み

設立の経緯

1966 年、韓国 DD 株式会社が設立された。当時には主に日本 DYY ファスナー株式会社に OEM 生産を提供していた。その後、研究と開発能力の向上に伴って、自社の技術開発研究所を設立して、そして、1989 年に DM ファスナーブランドを樹立した。数年の発展を経て DM 製品は既に全世界の主要なファスナー製品になった。コスト減と競争力向上のため、1993 年に韓国 DD 株式会社は設備と資金を中国へ投資した。当時の済南は韓国系企業が最も集中している地域で、中には多くの DM 社の川下取引先がある。そのため、韓国 DD 株式会社は済南紅星区で済南市第十二機械廠の工場と用地を借りて、当該会社を設立した。

発展の歩み

1993 年 1 月 20 日、韓国 DD 株式会社と韓国 DM 株式会社が共同出資によって当該会社を設立した。設立当時の登記資本金は 9,000 千米ドルであった。

1995 年、関連生産の問題を解決するため、当該会社の株主は 4,180 千米ドルの投資を追加してファスナー加工用自動化設備を増設した。そのため、当該会社は単一のファスナー完成品製造企業からサスペンダー、芯線、ファスナー、ファスナーヘッドなどの完全な技術を持つファスナー製造企業になった。

1995 年 11 月、当該会社の株主が済南大明精密有限公司を設立したので、当該会社の金属製品の製造業務を関連企業に移転した。

1995 年 11 月、当該会社が南京支社を設立した。

1996 年 3 月、当該会社が北京支社を設立した。

1998 年 4 月、当該会社が東北大明ファスナー販売支社を設立した。

1998 年 9 月、当該会社が大明上海支社を設立した。

2000 年 6 月、当該会社が ISO9002/IQNet 認証を取得した。

2002 年 9 月、当該会社株主が蘇州で大明ファスナー蘇州有限公司を設立したので、DM ファスナー業務を南北地域に区分した。当該会社は長江北部の業務を主とする。また、以前に南部で設立された販売支社は大明ファスナー蘇州有限公司に譲渡した。

2004 年、当該会社の高層管理者は人事異動が発生し、株式会社新時代 DM の金永在が李正道に取って代わって当該会社の董事長（取締役理事長）になった。

2005 年年初、当該会社の投資者が当該会社の元の販売システムに基づいて、当該会社の製品の販売を担当する新時代ファスナー販売会社を設立した。

四、生産・経営施設の状況

経営住所：	山東省済南市紅星区愛国路 235 号
所在地：	工業区
経営面積：	敷地面積はおよそ 57,000 m ²
不動産所有権：	賃借
備考：	工場と用地は済南市第十二機械廠に属するもの（そのうち、第一工場の建物面積は 24,295 m ² 、敷地面積は延べ 35,868 m ² 、織布支工場の建物面積は 8,234 m ² 、敷地面積は 21,344 m ² ）。当該

	会社の賃借期間は 1993 年から 2043 年まで。両社は賃貸料増の支払方法を採用している。
--	---

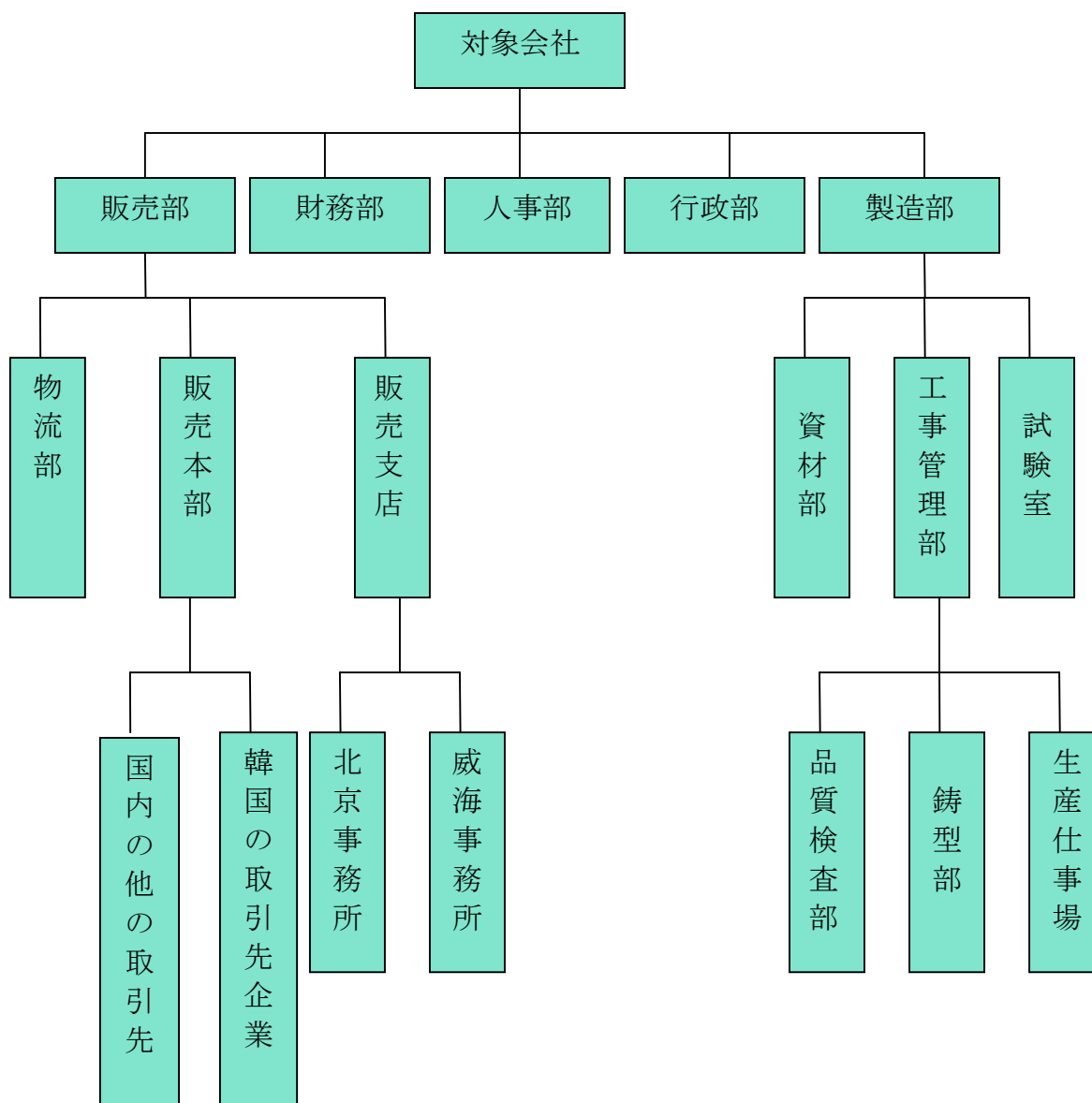
III. 組織構成

一、主な部門と職能

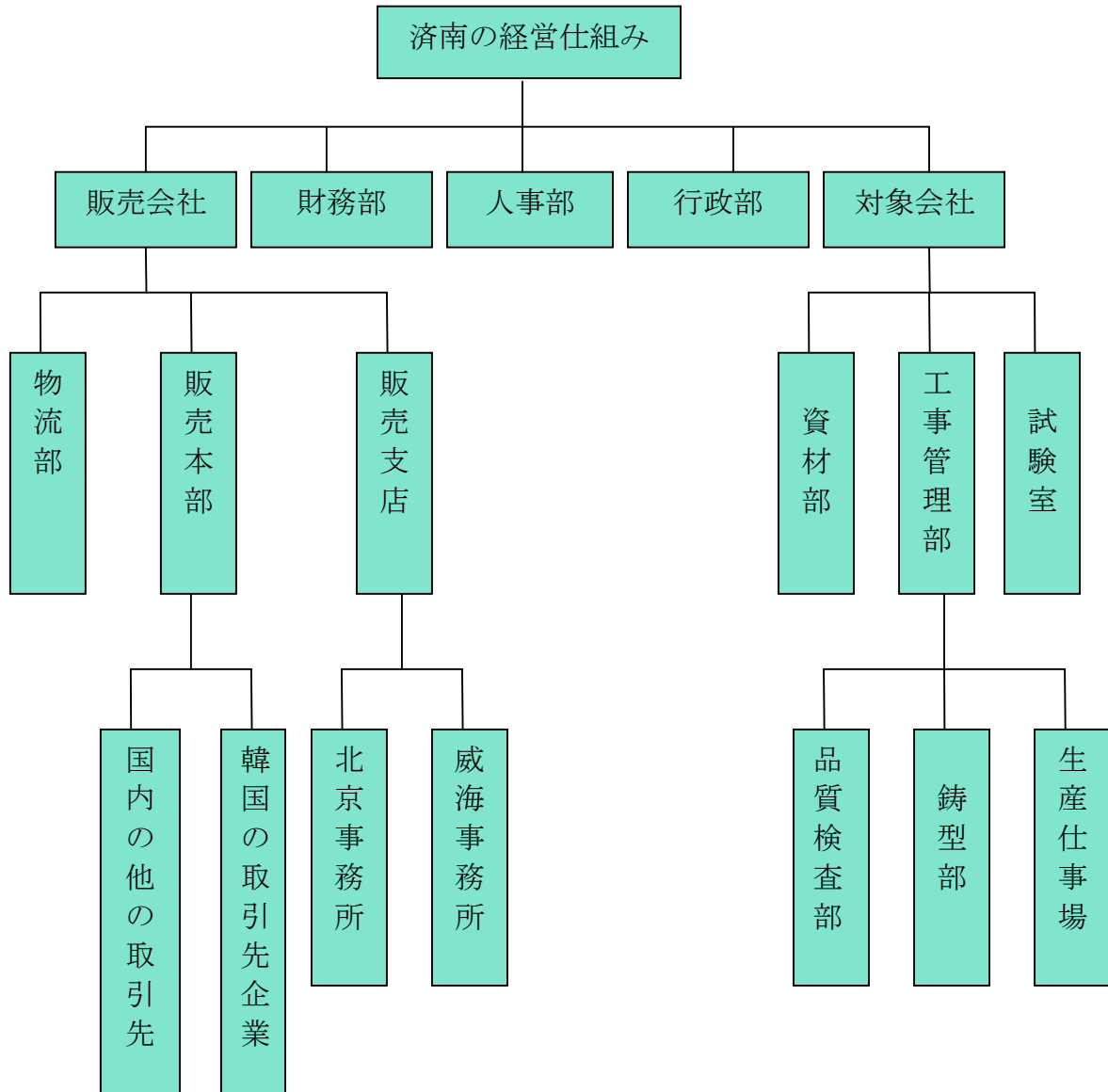
部門	職責
行政部	対外の連絡と行政事務。
財務部	財務諸表の作成、資金の制御と財務予算の編制など。
工事管理部	製品の生産、開発、資材の監視・管理など。
物流部	原材料と完成品の物流輸送など。
資材部	原材料の供給と関連の仕入など。
人事部	従業員の福祉、給料、人材募集、研修など。
販売部	販売ネットの構築と市場の開拓など。

二、組織構成図

2005 年以前の組織構成図



2005 年以後の組織構成図



説明：

- 1、 2005 年以前に、当該会社は製造から販売までの完全な経営体系を持ち、専門の販売部を設けて全ての製品の販売を担当していた。2005 年から、当該会社の投資家が販売人員の業務積極性とサービスの専門性を高めるため、当該会社の元販売部に基づいて、「新時代ファスナー販売有限会社」と呼ばれる独立した会社を設立し、当該会社の製品の経営と販売を専門に担当させる。そこで当該会社は生産と加工だけ行う専門の企業になった。現在、当該会社と上記の企業と、同じ財務部、行政部、人力資源部などの管理職能部門を共用している。
- 2、 2005 年以前に、当該会社は鋳型の製造と加工能力を備えなかった。当時の鋳型の製造加工は主に「広東偉雄実業有限公司」に依頼した。2005 年に当該会社は鋳型部門を設立して、生産プロセスをいっそう改善された。
- 3、 当該会社の資材部は資材の供給と管理を担当する。圧倒的部分の生産原料は輸入に頼って、通常に韓国本部から仕入する。そのため、当該会社本部の資材部は主に部品、工具、包装材料などの小口の資材を仕入れて、原材料の仕入にほとんど参与しない。
- 4、 当該会社のほか、韓国大明株式会社は東莞、蘇州などでそれぞれの生産企業を設立した。これらの企業は独自の経営体系を持ち、各自の周辺地区の市場を営し、法律上または業務上において互いに隷属の関係を持っていない。当該会社は現在、主に DM 長江北部の市場への供給を担当している。

三、附属機構

名称：	北京販売部
住所：	北京市方荘芳城園金都マンション B 座 2002
電話番号：	(010) 85860049
FAX 番号：	(010) 85864423

名称：	威海販売部
電話番号：	(0631) 5306871

四、拡張計画

関係者の話しによると、当該会社は 2008 年以前に、別の 1 社の金属ファスナー製造工場、合わせて 12 本の生産ラインを増設しようと企画している。その時、生産能力は今より倍増できると予測される。

IV. 人力資源の状況

2004 年末、当該会社の高層管理者の人事異動があった。元董事長（取締役理事長）の李正道が当該会社を辞職して、株式会社新時代 DM の金永在が当該会社の董事長（取締役理事長）に就任した。同時に、当該会社の理事会メンバーも異動した。元董事（取締役）の李正道、元東一、韓根燮が免職され、董事兼総経理（取締役兼取締役社長）の安丁俊は留任した。新任の理事会メンバーは現在、金永在、安丁俊、金東洙と白樹堂など 4 人。

一、責任者紹介

氏名	金永在
職務	董事長（取締役理事長）
年齢	45 歳
性別	男
最終学歴	大卒
略歴	韓国人 2004 年 12 月以前、株式会社新時代 DM に務め。 2004 年 12 月以降、当該会社の董事長（取締役理事長）に就任。

氏名	安丁俊
職務	董事兼総経理（取締役兼取締役社長）
年齢	45 歳
性別	男

最終学歴	大卒
略歴	韓国人 長年にわたって韓国 DM 株式会社に就職し、1993 年から当該会社の理事兼社長となり、現在に至っている。

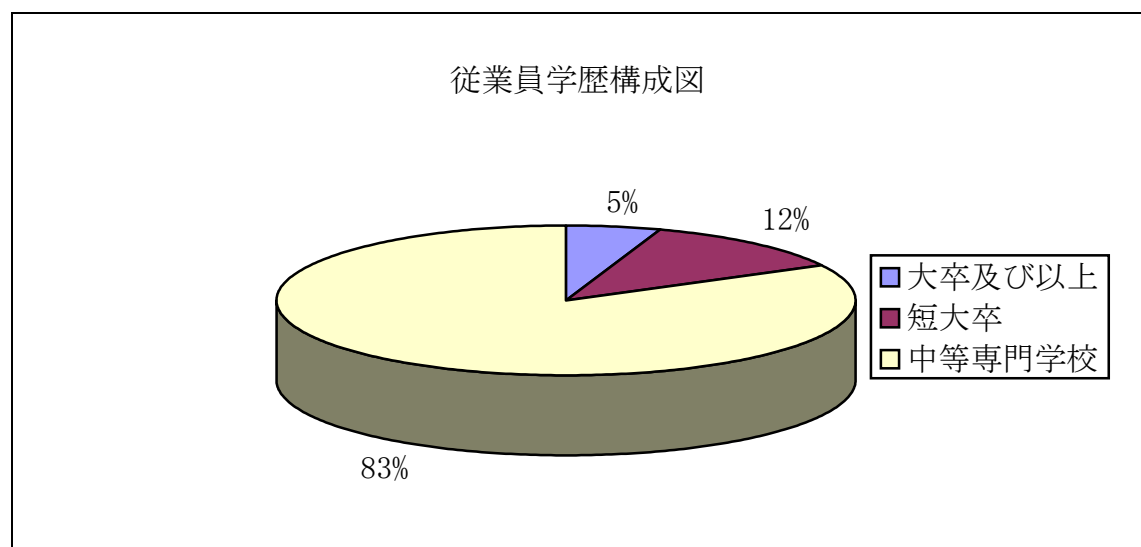
氏名	劉正鎬
職務	市場部主管
年齢	40 代
性別	男
最終学歴	大卒
略歴	韓国人 長年にわたって当該会社に勤めて。現在、当該会社の市場部主管を務めている。

ほかに、当該会社の元董事長（取締役理事長）の李正道の紹介を添付する。

氏名	李正道
年齢	73 歳
性別	男
最終学歴	大卒
略歴	韓国人 1976 年から現在、韓国 DD 株式会社会議長。 1989 年 5 月—1992 年 5 月、韓国第 13 期国会議員。

二、人員構成状況

従業員総数：	約 580 名
そのうち：管理者	約 40 名（そのうち、韓国人約 5 名）
技術者	約 30 名
販売者	約 30 名（そのうち、韓国人約 3 名）
生産者	約 480 名



V. 製品状況

一、製品の構成及び分類

当該会社が製造した主たる製品は各種のファスナー完成品とファスナーテープ、ファスナーヘッド、サスペンダー、芯線などの半製品などがあり、既定の規格がある。別に、ファスナーヘッドとデザインなどは取引先の特注に応じる。2005 年から当該会社は鋳型開発部を設置して、製品の研究・開発能力を向上させた。

ファスナー完成品において、当該会社の製品は主にプラスチックファスナー、ナイロンファスナー、金属ファスナーなどの 3 つの種類があり、既定の常規型番がある。その他の半製品では、当該会社は通常、取引先の特注に応じて供給する。

プラスチック製品の面では、熱可塑性合成樹脂を鋳型より射出成型し、ファスナーの歯の色は 800 種類以上の標準色のほか、取引先の特注の色に応じて製造することができる。また、金属色の青銅色、銀色、金色、蛍光色なども開発された。プラスチックファスナーは取引先の具体的な要求によって設計、製造することができ、製品の型番は 3、5、8 などの 3 種類がある。

ナイロン製品の面では、ファスナーテープは 800 種類以上の標準色のほか、取引先の需要によって特殊な色をプリントすることができ、ファスナーの歯の噛み方は螺旋型のような良好な柔軟性がある。製品は子供服、礼服、女性服、ズボン、ジャケットとコートなどに応用されるほか、家具、自動車シート・カバー、テントなどの非服装類にも幅広く使われている。当該会社のナイロンファスナー製品はステルス、双骨、裏返しなどの多種類の特殊なファスナーがあり、製品の型番は主に 3、5、

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

8 などの数種類がある。

金属製品の面では、主に各種のアルミニウム、黄銅、ニッケル、黒銅などのファスナーの歯と金属双開ファスナーがある。製品は主にジーンズ、アウトドア装備などに応用される。製品の型番は 3、4、5、6、8、10 などの各種の常規型番がある。

二、製品品質の認証及び技術

当該会社製品は既に 2000 年に ISO9002 品質保障システム認証と IQNet 専門認証を取得した。製品はまだ米国 BETTER 繊維検査局、香港 LABTEST、オランダ TNO、韓国繊維技術研究所などの多くの機関の検定と認可に合格した。

2002 年から、製品の管理において、当該会社内部は 6 SIGMA を実行し、製品の品質コントロールとコストコントロールなどが大きく強化された。

現在、当該会社は製品に対して多種の特殊な処理プロセスを行うことができる。そのうち、主な処理プロセスはアゾ基フリー (AZO FREE)、ニッケルフリー (NICKL FREE)、無磁性 (NON FERROUS)、鉛含有量のコントロール (NON LEAD CONTENTS) などの何種類がある。

VI. 生産及び仕入状況

一、生産の状況

生産設備

当該会社は織り帯、ファスナーヘッド、芯線の製作から完成品の製造までの全ての作業流を行うことができる。そのため、当該会社の設備は織り帯に用いる細幅織り機、成型に用いる射出成型機と完成品生産に用いる生産ラインなどがある。

話しによると、当該会社は現在、8本の金属生産ラインを持っており、一日の最大生産量は8.5万本。全ての常用型番の製品を製造する。プラスチック生産ラインは主に3、5、8の三種類の型番に及んで、一種類の型番は2本の生産ラインがあつて、合わせて6本生産ラインで、一日の最大生産量は7万本以上。ナイロン生産ラインは主に3、5、8の三種類の型番に及んで、合わせて6本で、一日の最大生産量は7万本以上。

当該会社は20数台の成型機を持っている。金属製品の成型は、当該会社は通常、関連企業の大明精密機械有限公司に依頼して関連の製造を行う。織り帯の面では、当該会社は細幅織機を持ち、ほとんどの設備は韓国COSMOS INTERNATIONALから導入したものである。

生産能力

現在、金属ファスナー、プラスチックファスナー、ナイロンファスナーの日産量

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

最大値はそれぞれ 8.5 万本、7 万本、7 万本以上で、毎年 3 月から 8 月までは生産最盛期で、一日平均 15 万本を製造することができ、実質の生産量は全体生産能力のおよそ 65%を占める。一方、閑散期の平均日産量は 10 万本余りで、実質の生産量は全体生産能力のおよそ 46%を占める。したがって、最盛期や閑散期にも関わらずに、当該会社の生産能力は大きな剰余がある。

関係者の話しによると、毎年 3 月から 8 月までは当該会社の生産最盛期であるので、納品時間は通常に 15 日～20 日間。一方、生産閑散期の納品時間は約 10 日間。そのほか、取引先の需要によって鑄型の開発を行うことができ、開発周期は通常に 2 週間以内。

二、仕入の状況

資材の仕入

当該会社は主にナイロン、プラスチック樹脂、金属などの生産原料と射出成型機、細幅織り機などの生産設備を仕入れる。調べによると、生産原料の圧倒的部分は輸入品で、そのうち、ナイロンと金属原料は主に韓国から輸入、プラスチック原料は主に日本と台湾から輸入、設備は主に韓国と日本から輸入。そのほか、一部の紡織原料は国内の小売業者から仕入れ。

当該会社は仕入部を設置してあるが、しかし主に現地から小口の仕入（各種の包装材料、部品、生産工具など）を担当する。原材料の仕入において、仕入部は協力の役割だけを果たし、海外の原材料仕入先に直接に向けない。原材料仕入の流れについては、生産部が資材部に各種原料の需要数量を報告して、資材部が当面の各種原料の在庫状況によって韓国本部に原料の需要数量と時間を報告する。韓国本部が

各地の生産型子会社の原料供給と仕入業務を統一に担当する。上記のこのため、当該会社の原材料の仕入は主に韓国本部に依頼し、主要生産原料を韓国本部から仕入れる。

当該会社の主要仕入先は下記の通りである。

仕入先名	仕入商品
韓国瑞興金属会社	金属原料
日本住友株式会社	プラスチック原料
台湾台塑グループ	プラスチック原料
山東三花貿易有限公司	紡織原料
韓国 COSMOS INTERNATIONAL	生産設備

その他の関連供給

物流輸送において、当該会社は現在、6 台の 5 トントラックを持ち、原則として取引先に山東省省内の輸送サービスを提供することができる。しかし、当該会社現有の業務量と業務範囲から見ると、自社自身の輸送能力は遥かに足りない。従って、当該会社は主に済南の取引先に貨物輸送サービスを提供して、主要な物流配送を幾つかの物流会社に依頼する。輸送方法は主に道路輸送と水路輸送の 2 種類で、協力物流会社は**済南大華物流有限公司**などがある。

貨物の輸出入において、当該会社は対外輸出入ライセンスを持っているが、具体的な通関申告はやはり国内の通関申告会社に依頼する。現在、当該会社は既に済南税関とネットワークによる通関協議を締結して、関連の通関申告は**済南新星報関有限公司**に依頼する。

生産経営施設において、当該会社は主に済南市第十二機械廠の工場と用地（その

うち、第一工場の建物面積は 24,295 m²、敷地面積は延べ 35,868 m²、織布支工場の建物面積は 8,234 m²、敷地面積は 21,344 m²) を賃借し、賃借期間は 1993 年から 2043 年まで。両社は賃貸料逡増の支払方法を採用している。具体的な内容は下記の通りである。

第一期：第 1 年～第 10 年：年間賃貸料は 35 万米ドル。

第二期：第 10 年～第 20 年：前期の 35 万元賃貸料に基づいて、5%逡増。

第三期：第 20 年～第 30 年：第二期の賃貸料に基づいて、5%逡増。

第四期：第 30 年～第 40 年：第三期の賃貸料に基づいて、5%逡増。

第五期：第 40 年～第 50 年：第四期の賃貸料に基づいて、5%逡増。

水道・電気などの一連の施設において、済南市第十二機械廠は当該会社に第一工場の 3,200KVA 電力施設と織布支工場の 800KVA 電力施設、及び工場地区の 1,000 トン水道水供給を提供し、同時に工場地区では地下水があり、当該会社は使用することができる。別に、2 台 4 トン/1 時間と 1 台 2 トン/1 時間の暖房設備、一日処理能力 850 トンの廃水処理システムなど他の施設がある。

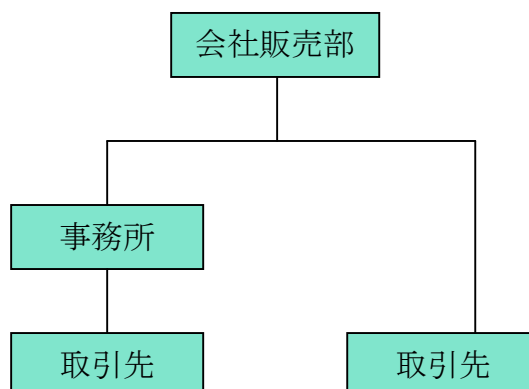
VII. マーケティング状況

一、販売ルート

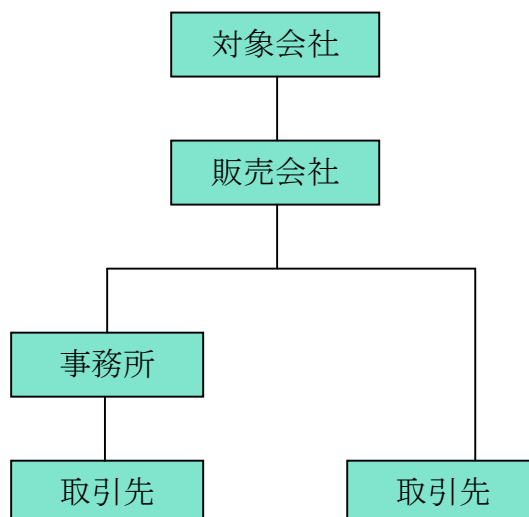
2005 年以前に、当該会社は独立な販売システムを持って製品を販売し、本部の直接販売と販売支店の協力販売は当該会社の主な販売モードである。特に 1998 年以前に、韓国 DM はまだ華東地区で製造部門を設置していなかった。同地区での業務展開を図るため、韓国 DM 社は当該会社の名義で南京、上海などで販売支社設立して、全国向け販売業務を始めた。当時に当該会社は東北大明ファスナー販売支社、大明ファスナー北京支社、大明ファスナー南京支社、大明ファスナー上海支社などの 4 社がある。1997 年と 1998 年に DM 東莞会社と DM 蘇州会社の設立に伴って、当該会社の業務範囲は大きく変化して、元の南京支部と上海支部は DM 蘇州会社と結び付けて華東地区の業務主体になって、当該会社の経営市場も長江北部に位置付けられた。

2005 年以降、新時代ファスナー販売会社の設立に伴って、当該会社は単一の生産企業になった。新時代ファスナー販売会社の前身は当該会社の販売部であるため、全体 DM 北方地区の販売システムは根本的な変化がない。販売モードは依然として販売会社の直接販売モードを採用し、多層のマーケティングシステムは構築していない。現在、販売会社の事務所は業務の連絡だけを担当し、販売本部への直接発注ができない。具体的な協力と取引条件は販売本部と取引先との商談結果に次第である。

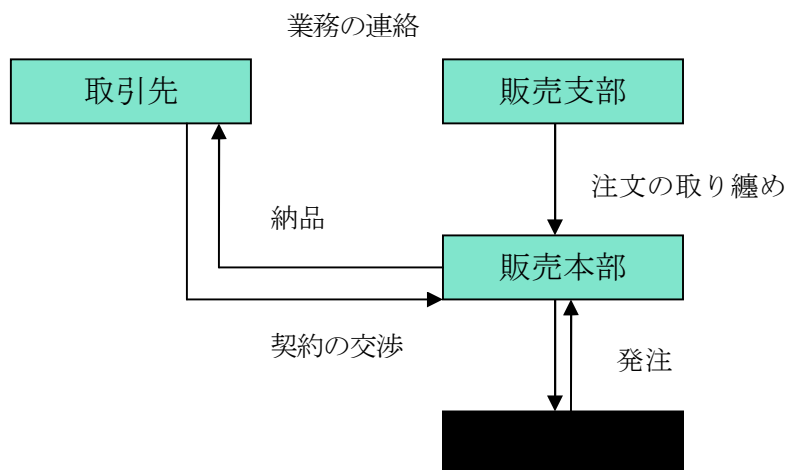
2005 年以前の販売ルート構成図：



2005 年以後の販売ルート構成図：



当該会社の業務流れ図：



説明：

- 1、 販売支部は主に業務の連絡を担当し、市場の開発機能は比較的弱く、現在販売支部は取引先との協力条件の商談、出荷などを直接処理することができない。
- 2、 具体的な協力条件と協力方法は販売本部の取引先との直接商談を必要とする。
- 3、 販売支部は倉庫を持っていないため、取引先への品物供給は販売本部から直接行い、取引先への応対を直接に行う。

二、マーケティング戦略

他社の製品と比べて、当該会社の製品の品質は国産品より大いに優れる。一方、世界一の DYY ブランドと比べて、まだ一定な開きが存在している。DM 社は主に DYY の生産技術を採用しているため、ここ数年に DYY の品質を向上させたが、DM と DYY との品質の開きは国産ファスナーより遥かに少なく、両者は依然として同じ競争レベルにある。上記の状況に対し、当該会社は販売戦略として、重点的に製品価格と目標取引先の位置付けである。

製品の価格において、当該会社製品の平均売価は国産ファスナーより 50%以上高い。当該会社の製品は他の国産品と同じ競争レベルに立っていないと示している。一方、同じ競争レベルにある DYY に対して、当該会社は自社製品の品質に開きがあり製品の知名度も DYY より遥かに低いことが分かって、DYY よりやや低い価格を採用している。金属ファスナーの価格は通常に DYY より 10%安くて、他のファスナーの価格より 20%安い。製品のハイエンドイメージを維持するため、当該会社は慎重な態度を持ちながら、国産品と DYY との価格差を保っている。通常に、販売を刺激するため自ら大幅に値下がりなどの価格競争を激化する手段を取らない。

そのほか、当該会社はまだそれぞれの取引先と仕入れ数量によって異なる割引特恵を与えて、取引先との長期的な協力を図っている。調べによると、当該会社は取引先としばらくの間で協力し合って、且つ仕入れ数量もある程度に達した普通の取引先に対して、最大に 1.5 割引の取引価格を与えることができる。そして、少数の重要な長期取引先に対して 2-2.5 割引の特恵を与えることができる。

目標取引先の位置付けにおいて、当該会社の製品は国内の普通のアパレルメーカ

一にとって価格が比較的高くて、国内向け販売のアパレルメーカーにとって価格の競争力がない。そのため、当該会社は目標取引先を輸出向けのアパレル製造メーカーと大手のアパレルブランド OEM メーカーに位置付ける。現在、当該会社の取引先群の中で、韓国系企業はおよそ 50%、国内の外国貿易業者（主に輸出向けのアパレル製造メーカー）はおよそ 30%を占める。従って、当該会社の目標取引先群の位置付けを良く分かった。ほかに、当該会社はウォルマート、カルフルなどの大手の小売業者とアディダスなどの有名ブランドメーカーと協力関係を作り上げて、これらの企業の OEM 製品の指定原料供給メーカーになって、製品をこれらの協力パートナーの国内 OEM メーカー進出させて、国内業務の開拓成功率を大いに増加した。

三、マーケティングの現状

決済と支払において、2003 年以前に、当該会社は月間決済または着荷払いの決済条件をとっていた。しかし、一部の取引先は発注しても商品を受取らないまたは支払期限延期のケースがあるので、当該会社に経済的な損失をもたらした。そのため、2003 年以降、当該会社は徐々に信用期間授与または月間決済の決済条件を取り消して、前払金や着荷払いなどの比較的厳格な決済条件を採用し始めた。関係者の話によると、現在、当該会社の 9 割の取引先に対して着荷払いの決済条件を採用していて、僅か一部の重要な長期取引先に対して月間決済の決済条件を採用している。そのほか、当該会社は取引史の長くない取引先に対して状況によって 30~50% 予約金の支払いを求めて、また、納品する際に残金を清算する。双方が熟知した後、予約金の免除ができる。弊社の調べでは、今まで当該会社はまだ完備した取引先信用評価システムがなくて、取引先に対する信用評価は主に会社の業務員の主観的な判断に頼っている。

そのほか、鋳型製造需要のある取引先には、当該会社は通常、鋳型の難しさによ

って取引先から開発費用を受取り、1つの鋳型の開発費用は通常に3,000~5,000円以内。もし取引先が当該会社の既製の鋳型を利用するなら、他社の知的財産権を侵害しない限り、取引先の注文量によって少量の費用を受取るまたは費用を免除する。

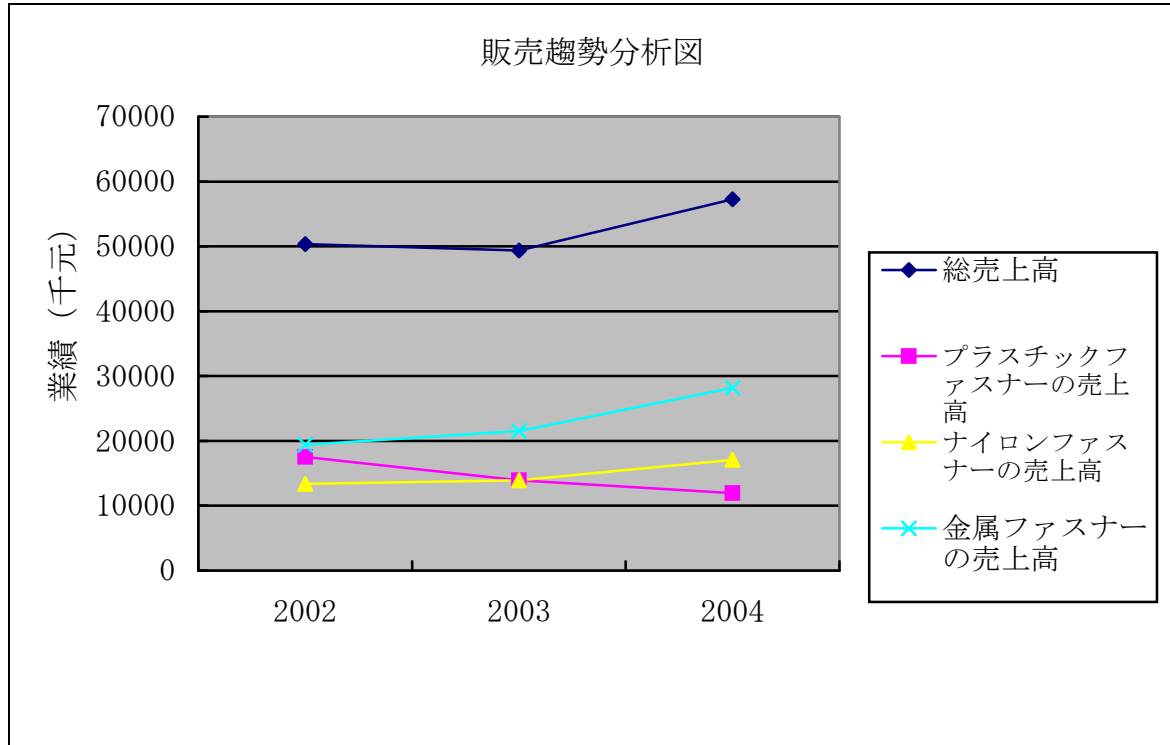
販売地区から見ると、当該会社の業務範囲は長江北部だけで、長江南部の市場は他の韓国DM社の中国の製造企業と販売企業が担当する。当該会社の経営する北部市場を分析して見ると、北部地区のアパレル工業の発達の程度は南部地区より立ち遅れて、そのうえ、当該会社の製品の価格が比較的高いので、実質の市場普及率は高くない。北部地区で業務を展開している地区は主に幾つかの省の主要都市。そのため、当該会社は現在、北京と威海だけで販売支部を設置して、業務の分枝は比較的小さい。当該会社販売部の人員の話によると、現在、山東省の業務量はもっと大きく、全体におよそ80%を占める。そのうち、済南地区はおよそ60%を占める。天津と北京周辺地区がそれに次ぐ。同地区2004年の売上高はおよそ5,000千元、全体売上高におよそ10%を占める。そのほか、当該会社は遼寧省大連、沈陽などの都市にも一部の取引先があるが、数量が比較的小さい。黒龍江、吉林、内モンゴル、陝西、山西、河南、湖北などの北部地区での業務の展開はほとんどない。

当該会社の取引先から見ると、業務の主体対象は主に中国での韓国系企業、輸出向けのアパレル加工企業、外国貿易企業から構成する。そのうち、中国での韓国系企業は中堅取引先で、当該会社の全体業務量のおよそ50%を占める。主要取引先は**済南南南有限公司、済南韓周服装有限公司、済南喜安飛服装有限公司**などがある。次に、幾つかの国内貿易業者で、これらの取引先は通常にアパレルの外国貿易と加工または委託加工に従事する輸出入企業で、輸出向けのアパレルはファスナーに対する品質要求は国内向け販売の製品よりもっと厳しい。そのため、当該会社の製品はこれらの取引先の中で人気がある。これらの取引先の業務量は当該会社のおよそ30%を占める。現在、幾つかの大手ブランドメーカーまたは大手の小売業者の国内

OEM 加工工場は当該会社の業務の中で重要な地位を占めている。これらの企業は通常 OEM メーカーの原料選択に厳格な要求と指定があるため、主に大手のブランドメーカーまたは大手の小売業者に対するもので、国内 OEM 加工工場むけのものではない。調べによると、韓国 DM 社は国際の K-MART、WOOLWORTH、C&A LIMITED GROUP、WAL-MART、ARCADIA GROUP、A&A は F LINDEX、JC PENNER、GALLERY GROUP、GIII EXPRES、FOUR SEASONS、STRUCTURE SEARSTARGET、G2000/U2 などの有名なブランドと長年の協力関係がを保っていて、これらのブランドメーカーの指定供給メーカーになった。これは当該会社の現有の業務を力強く支えている。

ここ数年の営業収入から見ると、当該会社の業務量は上がったり下がったりしていたが、既に成長安定期に入って、営業収入の成長も決して著しいものではない。前の数年間に原材料価格が上昇したが、しかし当該会社の単品コストは管理レベルの向上に伴って 10%以上減少した。従って、当該会社はコストの上昇圧力を耐えることができ、製品の単価を比較的に安定なレベルに保つこともできて、製品の単価の上昇で業務量を失うことはない。2004 年半ば頃、国際原料価格が高騰して、当該会社も仕方なく製品の価格を値上げした。売価は大体約 3 割値上げで、業務の発展にある程度影響を与えた。

最近三年の経營業績推移



最近三年の製品販売数量及び価格変化の情況

製品販売数量及び価格変化						
年度 品種	2002 年		2003 年		2004 年	
	販売単価 (元/本)	販売量 (万本)	販売単価 (元/本)	販売量 (万本)	販売単価 (元/本)	販売量 (万本)
プラスチック ファスナー	1.66	1,056	1.66	838	1.66	721
ナイロンファスナー	2.03	660	2.03	686	2.03	841
金属ファスナー	3.15	616	3.15	684	3.04	928
説明：	調べによると、当該会社 2005 年の販売単価はここ数年の比較的安定した状態を変えて、大幅に値上げした。以下に一部の製品（60cm のファスナー）の取引価格を挙げる。プラスチックは 3.32 元/本、ナイロンは 2.94 元/本、金属（黒銅）は 4.45 元/本。そのほか、当該会社は普通の取引先に最大に 1.5 割引きの価格特恵を与える。一方、最も重要な取引先にとって、一部の製品に対して 2-2.5 割引の特恵を与える。					

備考：上記のデータは当該会社販売部より提供されものである。提出した販売単価は当該会社の主な製品の平均販売価格で、ある特定の製品の価格ではない。上記の販売データは当該会社の財務諸表と若干の食い違いがあり、実質の経営にあたって、統計基準の差異、一部の割引などがあるため、弊社の分析では、上記データは当該会社の財務データとほぼ一致していると考えられ、当該会社の業務構成を十分反映することができ、取引先にご参考になってください。

VIII. 第三者による評価

一、仕入先からの評価

韓国 COSMOS INTERNATIONAL 中国連絡所の李氏（男性）（13803456789）の話によると、当該会社は現在、使っているほとんどの機械は COSMOS INTERNATIONAL 会社から導入されたものであるが、長い時期を経て、機械のモデルも古いく、性能も普通である。当該会社の機械設備は韓国本部を通して仕入れたもので、双方は直接の業務関係がない。同社は韓国 DM 社と今なお比較的良好なパートナーシップを保っていて、当該会社の如何なる不名誉の信用記録がない。

山東三花貿易有限公司(0532-4498765)販売部の陳經理の話によると、当該会社は主に山東三花貿易有限公司からファスナーテープ用紡織原料を仕入れて、双方の協力は既に 2 年目となり、通常に山東三花貿易有限公司は当該会社に 30 日の信用期限と 1,000 千元以内の信用限度を与える。当該会社は厳格に契約を履行して、商品代金の支払の延期はほとんどないと評価した。

二、訴訟記録

済南中級人民法院（0531-3881888）とその他の公的ルートを通して調べた結果、2005 年 4 月 15 日まで当該会社に関する如何なる訴訟記録はない。

三、銀行記録

中国銀行濟南支店紅星支所（当該会社の口座番号は 4195-1416210809100X）に問合せた結果、当該会社の銀行取引状況は異常がない。

四、納税と税関記録

現地の税務部門に問合せた結果、当該会社に関する如何なる不良な納税記録はない。（国税番号：37020661447280X）

現地の税関部門に問合せた結果、当該会社に関する如何なる不良な通関記録はない。（税関登記番号：370294096X）

五、取引先による評価

当該会社取引先の青島韓周服装有限公司（0532-4835810）に問合せた。訪問された方は当該会社の製品の品質を満足していると話した。また、当該会社は地区取引先の製品問題を処理する 3 人の専門アフターサービスチームがある。もし品質問題があれば、当該会社は速やかにかに審査弁別と解決を行うことができる。一方、協力してから今まで当該会社の製品品質問題はほとんどない。

IX. 財務状況

一、財務資料

貸借対照表 (単位：千元)

	2004-12-31	2003-12-31	2002-12-31
資産総額	118,054	116,999	128,273
うち：			
流動資産合計	91,075	9,1020	98,117
うち：			
貨幣資金	47,926	49,938	9,722
売掛金	0	0	5,623
前渡金	2,096	1,030	1,116
その他未収入金	0	0	30,215
棚卸資産	41,053	40,052	51,412
固定資産合計	26,873	28,266	29,979
うち：			
固定資産原価	64,121	63,843	62,002
減価償却累計額	37,248	35,849	32,295
固定資産簿価	26,873	27,994	29,707
建設仮勘定	0	272	272
無形資産及び繰延資産合計	106	0	177

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

負債及び株主持分合計	118,054	116,999	128,273
負債合計	101,006	97,787	100,658
うち：			
流動負債合計	101,006	97,787	100,658
うち：			
短期借入金	21,086	22,920	18,624
買掛金	25,365	26,564	29,754
前受金	22,372	21,087	19,738
その他未払金	26,590	19,820	28,071
株主持分合計	17,048	19,212	27,615
うち：			
株式資本	64,358	64,358	71,796
未処分利益	-47,310	-45,146	-44,181

損益計算表（単位：千元）

	2004	2003	2002
主要営業収入	50,137	53,417	53,443
主要営業原価	44,970	47,724	44,996
主要営業税金及び附加費用	0	0	0
主要営業利益	5,167	5,693	8,447
その他業務利益	136	385	563
営業費用	2,504	2,564	2,986

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

管理費用	4,040	3,957	3,721
財務費用	928	880	1,215
営業利益	-2,169	-1,323	1,088
投資収益	0	0	0
補助金収入	0	0	0
営業外収入	0	0	0
営業外支出	0	271	213
以前年度損益調整	0	0	927
利益総額	-2,169	-1,594	1,802
所得税	0	0	0
純利益	-2,169	-1,594	1,802

重要比率表：

	2004	2003	2002
純資産収益率(%)	-12.72	-8.30	6.53
総資産収益率(%)	-1.84	-1.36	1.40
純利益率(%)	-4.33	-2.98	3.37
総資産回転回数	0.42	0.46	0.42
流動資産回転回数	0.55	0.60	0.54
売掛金回転回数	--	--	9.50
資産負債率(%)	85.56	83.58	78.47
流動比率	0.90	0.91	0.97
当座比率	0.64	0.40	0.46

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

財務説明

現在、国内で情報の獲得手段は不備で、そのため、財務諸表の中の一部の会計科目の不足をもたらし、一部の会計科目の累加数は合計数と等しくなく、ここは特別に説明する。

上記の 2002 年度財務データは政府部門から入手して審査されたものである。2003 年度と 2004 年度財務データは当該会社から得たもので、会計審査が行われていなかった。

財務人員の話によると、当該会社の株主の出資方式は外貨資金と設備で、設備の減価で帳簿上の払込資本金が登記資本金を遥かに下回った。

業界財務指標との比較

業界コード：1750、紡織製品製造業

指標 (2004 年)	当該会社	業界平均値 (15*)	
純資産収益率 (%)	-12.72	0.38	
総資産収益率 (%)	-1.84	0.15	
純利益率 (%)	-4.33	0.33	
総資産回転回数	0.42	0.58	
流動資産回転回数	0.55	1.47	
売掛金回転回数	--	3.14	

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。

資産負債率(%)	85.56	62.77
流動比率	0.90	0.88
当座比率	0.64	0.57
*同数字は当社データベースの中の財務指標平均値にある同業界の企業数量を計算するものである。		

二、財務分析

財務諸表を分析して見ると、ここ 3 年間、主要営業収入は若干の下降の傾向があるが、全体の業務の状況は比較的安定している。注意しなければならないことは、主要営業収入の減少は小幅であるが、原材料の価格の上昇などの影響を受けて、ここ数年の粗利益率は下降しつつある。特に 2003 年度と 2004 年度の粗利益率は僅か 10.66%と 10.31%で、2002 年度の 15.81%よりも大きく下降した。これは当該会社が 2003 年度と 2004 年度に黒字経営から赤字経営に変わった主な原因である。

当該会社の経営時間は比較的長くて、投資者の設備投資の減価償却は深刻である。それによって、当該会社の実際の株資本は登記資本金を大きく下回った。そのうえ、連年の赤字で、未処分利益がマイナス成長していた。現在、会社の純資産は経営規模にとって、既に比較的低いレベルで、純資産絶対値が下がりつつあり、資産負債率が年々高まって、既に赤字経営の状態に陥った。高水準の負債のため、収益状況の小幅な変動でも当該会社の収益率にとって大きな影響である。ここ 3 年間の純資産収益率に比べて見ると、下降の傾向も明らかである。

当該会社の資本構成を分析して見ると、資産負債率は 85.56%で、業界の平均レベルを大いに上回った。生産型企业にとって資産負債率が高くて、生産活動にとって高リスクを生み出した。資産構成について、固定資産は 22.76%を占め、流動資産は 77.15%を占め、資産流動性が比較的強くて、回転に役立っている。一方、流動資産について、貨幣資金は相当な割合を占め、資金を十分利用していなかったと示し、経営効率と利益の成長に若干影響した。負債構成について、当該会社の負債はほとんど流動負債である。そのうち、買掛金と前受金の合計は流動負債に 45%を占め、短期借入金に 21%を占める。従って、財務コストの圧力は中等で、全体の短

期返済圧力は合理的である。

資金の流動性から見て、当該会社はここ数年、資金回転の状況は比較的安定していたが、全体の回転は業界の中でやや低いレベルで、資産収益能力の低下をもたらした。ここ 2 年間、取引先に対して比較的厳格な決済条件を取ったため、2003 年度と 2004 年度の売掛金の割合は 2002 年度より明らかに下降した。現在、貸し倒しリスクはほとんどなくて、企業の経営に役立っている。

X. 総合力分析

一、競争の優劣勢分析

当該会社の製品ブランドから見て、現在、DM は全世界幾つかの主要なファスナー有名ブランドの 1 つで、製品が取引先に高く評価されて、当該会社の取引先の開拓に役立っている。特にファスナー製品の品質の相違が比較的小さい場合で、全世界の有名なブランドアパレルメーカーは自社製品の等級を高めるため、有名なファスナーブランド品を選択して、ファスナー製品の価格をあまり気にしない。そのため、当該会社の製品が国際アパレルブランドメーカー市場の中で、国産品に比べて競争力を持っているのは明らかである。そのうえ、韓国 DM 社は長年にわたって経営してきた、既に K-MART、WAL-MART、G2000/U2 などの多くの小売業者及びブランドメーカーの指定供給メーカーになった。これによって、当該会社の核心取引先が安定していることが判明した。上記の原因で、ここ数年、国内ファスナー製造業の競争が厳しいが、当該会社は生産能力と技術を大幅に向上していない状況の下で、業務量はほぼ安定している。

企業管理の面では、当該会社はここ数年、ISO9002 認証取得のほか、企業内部で 6SIGMA 管理の実施によって、製品の品質とコストのコントロールなどを向上させて、企業の競争力をいっそう強化された。当該会社の内部調査結果によると、当該会社は社内で「単品の消費を下がり、コストを下がる」というスローガンを出した後、2003 年度の製品の単品消費は 2002 年より効果的に 10% 下がった。同期の原材料価格が大きく上昇したが、当該会社は依然として販売単価を安定したレベルに維持していた。普通の企業に比べて、当該会社のリスク抵抗能力は比較的高い。

取引先範囲の狭いは当該会社の今後の業務展開及び中国国内市場の開拓を制約する要因の1つである。当該会社の現在の取引先構成を見ると、韓国系取引先は50%を占め、外国貿易取引先は30%を占めることに対して、その他の取引先、特に国内の製造メーカーはかなり不足である。中国で急成長しているアパレル市場にとって、当該会社の製品と参与の程度は高くない。その原因として、当該会社の製品の価格が国内のファスナー企業より高く、そのうえ、販売チームが小さいことである。このため、国内市場を業務の新しい成長ポイントに育成しようとすることはなかなかできなくて、ここ数年来にずっと外国貿易アパレルメーカーに依頼して、業務規模を拡大することができなかった。他方では、国際市場での主要ライバルである DYY 社は、製品の品質またはブランド知名度において当該会社より優れている。当該会社の製品の価格は比較的安いが、製品価格に対する敏感度の低い国際ブランドアパレルメーカーにとって、DM 製品は依然として市場の「ついて行く者」役柄を演じることしかできない。従って、当該会社の DM ブランド品は価格敏感度の高いローエンド市場で競争力が不足で、敏感度の低いハイエンド市場で主導的地位を取ることにはなかなか難しく、製品の市場の位置付けにおいてずっと迷っている。

ファスナーは労働密集型製造産業として、製品の製造技術含有量は比較的高くない。現在、多くの国内企業は国外の先進的な生産設備を採用して生産を行って、製品の品質も国際のブランド品に近づいている。かえって、当該会社の生産設備は現在、深刻な老化問題に臨んでいて、設備能力では決して競争優位を持っていないで、ひいては一部の後から追い掛けてきた会社より見劣りしている。そのため、当該会社の製品研究と開発能力と設計能力は国内のライバル者の先頭に立つキーポイントである。

二、直面しているチャンスと挑戦

ファスナー製品は主にアパレル業に応用される。アパレル業の需要状況はファスナー業の発展にとって重要な役割を果たしている。関連資料によると、我が国はアパレルの生産大国であり、同時にもファスナーの生産と輸出大国でもある。「第 10 次 5 カ年計画」期間中に、国内のアパレル生産量は年間 10%以上の成長率を保っていて、ファスナーに対する国内需要も年間 20%で伸びていた。そのうち、ファスナー総生産量の 6 割以上は直接または間接輸出。今後、輸出向けのアパレル製造メーカーは依然としてファスナー製造メーカーの争奪重点である。従って、当該会社はもし国内の取引先の需要を正しく把握すれば、業務の将来性は明るいと考えられる。

ここ数年、急成長の市場の中で、国内のファスナー企業は設備と資金を増加したほか、一部の企業も生産規模と市場シェアの拡大を図るため、よそのところで支社を設置して、生産能力を 10%~15%で増大させて、市場競争がますます激しくなる。国内では、利錫ファスナー、福建潯川ファスナー、温州ファスナーなどの競争者も迅速に立ち上がり、一部の企業が既に当該会社の市場シェアを脅し始めた。特に福建潯川ファスナーはここ数年、国内外で相当な知名度を確立して、しかも生産設備は当該会社と同じである。そのため、当該会社の技術競争の優位は大いに削減され、中級市場を相当に脅かしている。

そのほか、国際原料価格の大幅な値上がりは当該会社の経営に影響する要因の 1 つである。仕入コストの影響で、当該会社はここ数年、粗利益率が年々下がり、業績も黒字から赤字になって、資産負債率が年々高まっている。これは当該会社の財務の状況に対して大きな試練である。

407, Taiyang Plaza East building, No. 88, Xianxia Road, Changning District, Shanghai
上海市長寧区仙霞路 88 号太陽廣場東棟 407 室 200336
Tel: 8621-32251031
Fax: 8621-32251032
<http://www.gerbera.co.jp>



----- 以 上 -----

同レポートの内容はビジネス上の取引時の参考とするものであり、法律訴訟の根拠としての効力を持ちません。当社の同意又は授權がない限り、同レポートの内容を第三者に開示することを禁じます。尚、同レポートの使用により引き起こされた損失はどんな場合でも、当社ではいかなる責任を負いません。