



西村証券

チーフストラテジスト
門司総一郎の

ウィークリーレポート

2021年
2月12日
発行

第75回

「日本企業かく戦えり」(前編)

～第一部 2006年、ロシア～

初めに

もう昔のことですが、外資系証券会社の企画でロシアとチェコを訪れたことがあります。調査目的での海外出張には何度も行かせて貰いましたが、その中でもこれ程有意義に感じた出張は他にありません。そこで今回と次回の2度に分けて出張で何を学んだか、それをどう活かしたかについてお話しします。

モスクワの衝撃

当時はようやくBRICsという言葉が普及し始めた頃で自分は先進国と新興国の間には歴然とした違いがあると思っていましたが、その自分は空港を出た夜のバスの中でいきなり衝撃に打たれました。空港からモスクワ市内に向かう道路の左右に並ぶ広告は全て韓国の電機メーカーのものだったからです。当時まだ日本では韓国メーカーの電化製品は「安かろう」「悪かろう」程度にしか評価されていなかったため、先ほどの広告には違和感がありました。

日系電機メーカーの方の話

翌日聞いた日系電機メーカーの現地駐在員の方の話はさらに衝撃的でした。今でも覚えています。以下のような内容です。

- ・ 毎月現地駐在員の会合を開いているがいつも必ず「どうしたら韓国メーカーに勝てるか」という話題になる
- ・ ロシアでは日本仕様の製品は売れない。例えば冬でも水が凍らない洗濯機のような工夫が必要だが本社に掛け合っても相手にしてくれない、却って怒られる。
- ・ ブランド力で劣る韓国企業は欧米でなく、まずロシアのような新興国から攻めてきているのに事情を分かってくれない。

などです。当時日本の電機メーカーは大画面テレビの好調などで業績が良かったことも本社が現地の声に耳を貸さない理由のようでした。要は油断があった訳です。

リーマン・ショック

ロシア出張から2年、2008年にはリーマン・ショックが発生、日本の電機メーカーも大きな打撃を受けました。自動車などと比較しても電機が受けたダメージは大きかったと思います。その時自分はロシア出張のことを思い出しました。そこで聞いた話はこういう事だったのかと思いました。リーマン・ショックの影響は様々な業界に及びます。その中で特に電機メーカーのダメージが大きかったのは電機メーカーに奢りがあったためと思いました。

米国から来た投資家は言いました。日本は韓国や台湾に追越された、すぐに中国にも追い越される。(注：リーマン・ショック当時韓国や台湾は中国より上とされていた)中国で会った政府資金の運用担当者は言いました。日本株は電機と自動車しか買うものがない。電機は半分ダメだが。当時多くの人がそう思ったでしょう。しかしそうはなりません。ここから電機メーカーの反撃が始まります。

(後編に続く)

西村証券株式会社 NISHIMURA SECURITIES Co., Ltd.
京都市下京区四条通高倉西入立売西町65番地(本社)
TEL:075-221-9390(本店営業部)

金融商品取引業者 近畿財務局長(金商)第26号
加入協会:日本証券業協会 主な事業:金融商品取引業
指定紛争解決機関:特定非営利活動法人 証券・金融商品あっせん相談センター

本書面は特定の金融商品の勧誘を目的として作成したのではなく、あくまで情報提供を目的とした書類です。書面上の株式市場見通し等は、本書面作成時の当社予想ですが、その後の市場動向・結果・影響等について当社が保証または責任を負うものではありません。また内容については予告なしに変更される場合もあります。本書面の著作権は当社に帰属します。当社の文章による承諾なしに、第三者への配布・コピー等はご遠慮ください。