

## 中国ビジネスセミナー 『中国最新事情』

株式会社北陸銀行 国際業務部副部長兼中国・ASEAN室長

大間知 和能 氏

### 1. 北陸企業の海外進出

企業の海外拠点数は、経済産業省の資料によると、全国では中国23%、北米18%、欧州15%とバランスのとれた格好になっているが、北陸3県では明らかに中国シフトが進んでおり、拠点の半分近くが中国で、次いで北米10%、欧州9%という形になっている。また、中国への進出はここ10年ほどの話で、ASEAN諸国や北米への進出はもう30～40年前から始まっている。

中小・中堅企業の中期的有望事業展開先としても、引き続き中国がナンバーワンとなっている。何とんでも飛行機ですぐ行ける隣の国であり、漢字文化ということなどでなじみがある。また、労賃が安いということも今まではあったため、やはり中期的には中国に出たいという企業が多い。マレーシアやインドネシアへの進出数は低迷しているが、中国、タイ、インド、ベトナムは進出希望先として比較的上位にあるのが現状である。

日本企業の海外進出は、20～30年前までは国内で作って北米、欧州へ輸出するという形が主だったのだが、今は中国で物を作り、それを欧米に売るといったパターンになってきている。また、最近では戦略的国際分業という形で、日本では開発や生産の高度化を行い、海外でOEM生産や汎用品・標準品の生産をするという体制になってきている。

例えば福井の代表的な地場産業である眼鏡産業では、中国生産は汎用品からチタンまで、純金フレームは日本で生産している。原料管理の面からも日本でやらなくては行けないということであ

った。私が十数年前に上海にいたころはチタンも日本でしかできなかったのだが、中国の技術水準も上がり、今ではほとんど中国で生産されているようである。

そこで今、福井県の政策として「291」を「ふくい」と読みブランド化し、眼鏡を輸出しようという運動をしている。北陸銀行でも、福井県と力を併せて眼鏡産業の将来に対してアドバイスをしていきたいと考えている。



### 2. 北陸企業の中国進出

北陸企業の中国への進出数は、2006年に大きく低下している。例えばすでに広東省に拠点を置いて、次の拠点を上海や大連に作ったというように、中国国内で2、3ヵ所目となる形で展開を行ったものを複数展開と呼んでいるが、この件数が2005年には非常に多かった。また、2004年以降は卸・小売を中心とした第3次産業関連の進出が増えている。中国で外商投資商業領域管理弁法が2004年6月から施行された結果、それまでの中国国内で物を作れば売ってもよいという姿勢から、海外から物を持ってきて中国国内で売ることも認めるといふことになり、それ以降、貿易型企業も増えている。

では、なぜ2006年に大きく数が減少したのだろうか。日本全体の数字では、大手自動車メーカー

が広東省に一大工場を建設するなど、件数ベースはともかく金額ベースではそれほど減少していないのだが、地方銀行の上海事務所長が集まって話をすると、2006年にアテンドの件数が極端に減少したと言う。すなわち、件数ベースで言えば、中小企業の中国進出は一服感があるということだろう。この原因は、2005年の反日デモに加え、チャイナプラスワンという考え方が出てきたからだと言われ、我々は分析している。

このように、中国への進出件数は2006年には減少していると我々は肌身で感じており、すでに進出した企業がいかに効率的に投資を回収していくかという段階に入っていると思われる。

### 3. 中国進出先の方向性

つい2～3年前まではとにかく中国へ出る、中国へ出なくてどうやって生き残るのかという姿勢の企業が非常に多かった。しかしながら、今は「中国でのビジネス形態を知ったうえで出る」という形になっている。

中国はよく、法整備ができていない、人治国家だ、と言われていたが、法体系はかなり整備されつつあると言えよう。ただし、一工夫すれば比較的いろいろ利用できる部分もある。例えば、昔は保税区と輸出加工区があり、上海の浦東に電話と机だけを置いて、浦西にある昔の虹橋空港の近くで販売することを比較の見逃していることがあった。また、一昨年頃からは保税区に隣接している港湾の一部を保税物流園区とし、同区への貨物搬入をイコール輸出、貨物搬出をイコール輸入とみなすことで増徴税を回避する、もしくは増徴税の還付をすぐに受けられるという特別のルールを利用できる区域へ進出するという方法も出てきている。すなわち、かなり勉強して中国へ進出すると、中小企業といえどもかなり有利な展開が可能ということである。

また、昔から中国現地法人の総経理は技術畑の

方が多く、経理は全然分からない、法律も全然分からないということが多かったのだが、今後は特に経営、簿記面で現地法人総経理の管理スパンがこれまで以上に広がり、工夫次第では中国ビジネスでかなりの利益を得るといった形が出てくるのではないかと考えている。

### 4. 中国の外資依存からの脱却

中国では法人税を企業所得税と言うが、現在、二免三減を廃止するという方向になっている。二免三減とは、現地法人が利益を出してから2年間は免税で法人税が課されず、次の3年間は半額でよいというもの、外国資本企業には非常にメリットがあるのだが、中国国内企業からは不公平だといわれていた。そこで、中国政府はとにかく外資が輸出さえしてくれればよいという輸出志向で外貨を貯めるというこれまでの方向を改めることとしており、いずれ二免三減という方法も開発区やハイテク分野のみに限って残して消えていく運命だと思われる。

また、先週の全国人民代表大会で、2008年1月から中国企業、外資企業とも企業所得税率を33%から25%に変更することが決定された。このことが日本企業にとってどのように働くのかというと、通常、開発区内の外資企業は二免三減終了後の企業所得税について15%や24%に抑えられているため、仮に15%の企業にしてみれば10%もの上昇になる。つまり、企業所得税面での優遇政策がなくなるということであり、大変な痛手である。開発区内で物を作っているような企業は全てこれまでそのような恩恵を受けていたのだが、これからはハイテクや高付加価値の製品を作らないとそのような恩恵は受けられないということである。

これは反面、中国企業の競争力が高まるということであり、これから中国で物を買うということはそれほどたやすくはないと思われる。ただし、サービス業はそもそも中国に歓迎されていないため、

現在の約33%が多少軽減されるという逆の効果もあることを付け加えておく。

## 5. 為替市場における人民元の動き

中国の外貨準備高は2006年末現在ですでに1兆ドルに達している。そこで、先週の全人代で温家宝首相は、例えばユーロへの投資やREITなどの不動産投資を行う投資機構の設立を考えていると発表している。

ちなみに、中国のGDPはこの3～4年の間10%成長を続けており、香港ドルと人民元の対USDドル為替相場も2007年1月に逆転している。したがって、昔は香港で人民元を出すと全く相手にされなかったのが、現在では逆に喜ばれるようになっていると聞いている。また、1994年までは外貨兌換券(FEC)というものがあり、外国人はそれしか持っていなかった。人民元は二重価格となっており、その比率は人民元:FEC=1:1.3～1.5程度だったのである。その後、1994年に人民元が切り上がって以降香港ドル優位が続いていたのだが、それがまた今度は逆転したということで、これは明らかに中国の成長の証しではないかと思っている。

USDドルと人民元の為替レートの推移を見ると、一昨年(2005年)の8月に0.2%切り上がって以降、徐々に切り上げになってきている。アメリカからの圧力もあるが、しばらくはこのように緩やかな切り上げを中国の金融当局は続けていくと考えられる。

実は人民元はまだハードカレンシー(国際市場で国際通貨など他国の通貨との自由な交換が可能な通貨のこと)になっておらず、USDドルや日本円ほど整備された相場は立っていないのだが、香港の先物相場における1年後の予想ではかなりの人民元高になっている。

## 6. 中国の株式市場

日本の日経平均やアメリカのNYダウに当たる

中国の上海総合株価指数は3月19日に3000を超え、現在、3014となっている。これはバブルか否かという議論があり、私は不動産はバブルだと思うのだが、株式はまだバブルではないと思っていた。

ところが最近、上海を起点に全世界で株価が下がり(2.27事件)、我々も驚いたのだが、実は上海の株式は1年半前の3倍になっている。ただし、このときも中国の市場ではわずか10%程度しか下がっておらずすぐに回復したことから見て、我々はこれを単なる調整だと考えている。現実には、ピークが3100とすれば、昨日現在で3014とかなり戻ってきている。上海総合株価指数が仮に2500程度に下がっても、本当に株好きの人の買いが必ず入るため、我々は2500～3100程度のレンジで今後も動くと思っている。ただし、3100を超えると本当に株式もバブルが始まったと言えるのではないかと考えている。

(筆者注: 予想は外れ、5月末現在指数は4000前後となった。)

## 7. 北陸銀行の国際業務概要

北陸銀行の海外拠点としては、現在、ニューヨーク、シンガポールのほか、中国国内に瀋陽、大連、北京、上海と4カ所ある。上海の駐在員事務所にはスタッフが4人駐在し、瀋陽の北海道銀行の事務所には北陸銀行から副所長を派遣している。また、大連の富山県事務所にも北陸銀行から副所長を派遣しており、北京には北海道銀行の行員が1人駐在している。このように、特に上海以北については顧客へのサポートがすぐにできる体制になってきている。

また、北陸銀行のASEANにおける情報入手については、シンガポール駐在員事務所がカバーしている。ベトナム計画投資省、カシコン銀行など、ベトナムやタイにも提携している政府機関や銀行があるため、取引先にキメの細かい金融サービスを提供できる体制を整えている。また、ロン

ドンに本店を置くスタンダードチャータード銀行ともアジア全般について提携を結んでおり、顧客の中国・ASEAN諸国進出に対しては万全の体制が整っていると言えよう。

また、海外進出のご相談については、開発区別の投資環境やフィージビリティスタディ、事業計画、現地法人の設立のほか、資金調達などのご相談を承っている。当行は海外支店がないため、資金の直接の貸し付けはできないが、提携先の銀行でスタンドバイ・クレジットという保証状方式で顧客の資金ニーズに応えることができるようになっており、為替リスクを負わず、現地の通貨での

貸し出しができる形になっている。

現在は国内外でのビジネスマッチングに力を入れており、上海では6月に3回目となる合同商談会を予定している。これは中国に物を売るのではなく、中国から物を買う逆見本市である。この場合、物を売るのとは異なり代金回収リスクがない。

北陸は中国・韓国と非常に近い位置にある。また、中京圏ともこのたび東海北陸自動車道の全線開通により結ばれるため、北陸銀行では中京圏とタッグを組んだ形での北陸企業の国際化についてもこれから考えていきたいと考えている。

## 『藤堂工業の中国進出について』

藤堂工業株式会社 専務取締役 砂原 潤治 氏

### 1. 会社紹介

当社の創業は1962年で、現在の資本金は1億8,000万円である。従業員は国内145名で、地元・不二越の協力工場として軸受、ボールベアリングの保持器やシールド板といった基本的な部品、あるいはその他の自動車部品等の製造組み立てを行い、樹脂成形の分野にも進出している。また、これらの製品を作るための金型、治工具、設備等の設計・製作もしている。

国内では富山県滑川市に工場があり、2000年8月に中国の蘇州に子会社を設立した。主な取引先は地元の不二越、日本最大の軸受メーカーである日本精工、その他日本の大手軸受メーカーや自動車部品関係の企業である。

### 2. 世界市場の状況

ベアリングの生産割合を見ると、1999年のデータでは世界の約3分の1が日本、3分の1がアメリカ、3分の1がヨーロッパという割合になって

いた。ただし、ここには中国の会社は含まれていない。中国のベアリング工業会に加盟している軸受メーカーは現在約400社で、入っていない企業を含めると2,000社以上あるといわれている。

同じく1999年のベアリング販売高を見ると、世界ではスウェーデンのSKF社が2位以下を圧倒的に引き離してのトップで、これは現在も変わっていない。10位以内にある日本の会社としては、NSKと光洋精工、NTN、ミネベアが入り、地元の不二越は11位だった。3、4位がドイツの会社で、7、8位はアメリカの会社である。

しかし、現在ではそのドイツ2社が合併し、アメリカでもティムケン社が後の1社を吸収合併している。そして、日本の光洋精工はトヨタ系の豊田工機と合併してジェイテクトという会社が変わ



り、日本のNTNはフランス・ルノー系のSNRという軸受メーカーを現在買収しようとしているところである。

### 3. これまでの歴史

世界の軸受メーカーは、これまで自動車産業の発展とともに成長してきた。ちなみに、日本の軸受の需要を用途別に見ると、自動車がほぼ3分の1で、輸出も相変わらず3分の1を占めるという構成になっている。

日本の軸受生産高の推移を見ると、藤堂工業が誕生した1960年頃には約420億円だったのが、1990年には6,000億円を超えた。それ以降はバブル崩壊もあって低迷しており、6,000億円で頭打ちといった状況になっているのだが、このように、30年間で約15倍に伸張したという歴史を持っている。

日本の実質国内総生産は、1955～72年の間、毎年ほぼ9.3%で成長していた。1973～90年はほぼ3.9%で成長し、1991年からは年率1.1%で成長している。ニクソンショック、オイルショック、プラザ合意、ベルリンの壁崩壊といった様々な外的事象を考慮すると、ここに何らかの成長パターンが窺えるのではないだろうか。

ただし、軸受の使われる産業も含めた日本の家庭用機械の普及率を見ると、1970年には家事労働の生産性を変革した洗濯機や冷蔵庫、掃除機などが国内でほぼ100%普及した。これが一つの転換点になって、あとは買い替え需要の市場となっている。自動車も1990年代以降普及は頭打ちで、成長の転換点は外的要因というよりも、国内市場の飽和度という内的要因と相関しているように見受けられる。

先ほど日本の軸受の生産高が6,000億円で頭打ちという話をしたが、1975年にはその4割以上が輸出という時代があった。輸出先は1990年代以降アジアが圧倒的になっている。

日本の軸受メーカーの海外進出は、まず販売拠点の展開から始まった。そして、1970年代には米州を中心に製造拠点を展開し、1980年代からはヨーロッパ、1990年代からはアジアを中心に製造拠点を作ってきた。現在はさらにR&D(研究開発)センターを海外にも展開するという経緯をたどっている。

### 4. 今後の市場動向

軸受市場は、これから世界的に年率約5%で伸びていくといわれている。しかし、日本は6,000億円で頭打ちの状態、今後は1%程度の成長になるか、ゼロ成長、あるいは少しマイナスの方向に向かうことも考えられる。一方、中国の市場は、2000年には日本の市場規模の半分である3,000億円になっていると思われる。そして、年率で少なくとも6%で成長しているということで、2010年には日本とほぼ同程度の市場規模になると予測される。2010年の世界の軸受市場は約4.8兆円規模だと予測されているため、日本と中国を併せると約1兆2,000億円と、世界の約25%を占めることになる。

この金額は、世界の工作機械の市場規模とほぼ匹敵する。工作機械の消費量は、現在中国が世界の21%、日本が同13%と、中国と日本で世界の約3分の1を占めている。切削型工作機械の製造については、日本27%、中国12%、韓国7%と、日本・中国・韓国で世界の45%を生産しているという統計がある。

また、金型の出荷では日本が圧倒的に強く、約1兆8,000億円規模となっている。中国は現在、日本の5分の1強の4,300億円程度である。日本の金型メーカーも基本的には自動車生産の海外展開に伴って海外への輸出を拡大している。輸出額としては1997年以降少し頭打ちの状態なのだが、最近では中国やタイへ向けての輸出が非常に増えており、2002年のデータではアメリカへの輸出額が

約580億円、中国が同約280億円となっている。

現在のところ中国も金型の重要な輸入国で、日本からの輸入が全体の3分の1となっている。しかし、徐々に中国での生産も増えていることから、当社としても中国の需要に対応しつつ、力をつけているローカル企業との技術競争力を引き続き強めていかなければならないと考えている。

## 5. 中国の自動車需要拡大と軸受メーカーの進出

また、自動車については、アメリカが約1,000万台、日本も1,000万台生産している。韓国が日本に後れること20年で生産を伸ばしており、韓国に後れること10年で中国が現在、生産を伸ばしている。そして、それぞれの国のベアリングメーカーは、自動車生産がおおよそ10万台のところでそれぞれ成長してきた。ちなみに、自動車1台につき通常50～60個のベアリングが使われるのだが、最近パワーウィンドウが当たり前で、シートも動かせるようになってきているため、1台につき約100個使われるようになってきている。したがって、10万台の自動車生産となると、1,000万個のベアリングが必要になるということである。

中国では自動車の生産台数が予想をはるかに超えて伸びており、2006年には日本と中国の国内販売台数が逆転している。さらに、日本では乗用車の統計や記事が多いが、中国の経済発展を考えれば、トラックやワゴンなど、商用車分野の伸びがもっと留意されるべきだと考えている。さらに、自動車の統計に入っていない農業用車両も非常に増えており、昔のオート三輪のような車が2000年にはすでに約300万台生産されている。これが把握されていないのは、管轄する役所が乗用車やトラックは日本という昔の運輸省、農業用車両は同じく農林省というように分けて統計が取られているからであり、実際の自動車の生産台数はすでに日本を超えていると考えられる。

したがって、中国での各自動車メーカーの展開でも、海外の自動車メーカーとの合弁だけでなく、中国地場の航空機や自動車会社が伸びてきている。今後、日本のオート三輪からスタートしたダイハツやマツダのようなメーカーが中国の中から勃興してくる可能性も否定できないのではないかと。

その中で、自動車部品メーカーは中国に続々と進出している。当社は現在、蘇州新区に拠点を設けているが、当社の顧客であるNSKは昆山、ジェイテクトは無錫にそれぞれ進出しており、地元の不二越は上海の嘉定に進出している。上海にはさらにNTNやミネベア、SKFの中国地場との合弁会社もある。NSKとアメリカのティムケン社の合弁会社は蘇州に展開しており、中国ローカルの軸受メーカーは寧波周辺に無数にある。そして、杭州近辺にも中国の軸受メーカーがあって、成長を続けている。

## 6. 蘇州藤堂精密機械有限公司の概要

当社が2000年8月に設立した蘇州の会社は、資本金6億円、総投資額9.8億円、従業員数204名、敷地面積は国内の工場と同じく2万平方メートルである。中国では現在、世界のエアコンの約50%が生産されているため、当社でもそれらエアコン生産会社向けのベアリングの部品シールド板とリテーナー（ボールベアリングの部品）が主力分野になっている。また、オートバイ、パソコン、冷蔵庫、DVDなど、回転部分を持つ製品にはすべてベアリングが使われており、その生産は世界中から中国に集まってきているため、それらについても生産している。また、今後は自動車分野向けの製品の生産を拡大していきたいと考えている。

設備関係は、日本から持ち込んだプレス機、現地で調達した設備等で構成されており、工場では特に製品の洗浄に力を入れ、準クリーンルーム的なところでプレス部品の生産を行っている。

顧客は基本的には上海近郊に進出している日系

の軸受メーカーなのだが、ほかに国内から海外の軸受メーカーの工場へ出荷していたものを中国から出荷するという展開をしている。

2002年から製品の出荷を開始しており、2004年にはSARSの発生によりエアコンが爆発的に売れた。その反動で2005年は若干在庫調整という形で生産が落ちたのだが、その後はほぼ順調に伸張している。

## 7. 今後の展開

課題としては、本社サイドでは国内のユーザーをさらに深掘りしていくことと、新規顧客の拡大によって絶対に空洞化させないということである。世界的にこれまでの系列が崩壊しているため、危機をチャンスとして取り組んでいきたいと考えている。また、分野を拡大し、軸受部品に限らず自動車部品全体としての地位を確立していきたいと考えている。

蘇州サイドでは、現地スタッフの教育・訓練と、日本人常駐者の極小化を図っている。また、現在の顧客は日系の軸受メーカーが主体なのだが、最近では上海近郊に進出している海外のメーカーからの引き合いにも応えていきたいと取り組んでいるところである。

## 8. 中国進出の問題点

中国に関しては、まだまだ原材料を日本からの輸出に頼らざるをえないところがある。現地生産の鋼板は品質・量・納期の面で非常にリスクが高く、それを考えると安いとはいえない。様々な調査でも、外国から部品や材料を輸入して、それを加工し中国国外へ輸出する（いわゆる外外取引）のが最も黒字比率が低いということで、必ずしも従来型のスタイルがいいとは言えないことが分かっている。これまでは中国国内で調達し中国国内で販売する形（いわゆる内内取引）が最も利益率が高かったのだが、最近ではローカル企業との競争

が激しくなり、最新の調査では内内取引でも黒字比率が減ってきているようである。さらに外外取引もますます悪くなっているため、加工賃、人件費の安さだけに依拠する形では、これからの中国展開はなかなか厳しいものがあると考えている。

さらに、中国がいつまで成長してくれるのかという問題もある。私は2008年の北京オリンピックが1964年の東京オリンピック、また2010年の上海万博が1970年の大阪万博のような感じで、全体平均を取れば日本と中国には約40年のずれがあるのではないかと考えており、反日デモについてもいろいろ言われているが、私などの世代からいうとちょうど1960～70年代初頭の日本と現在の中国の社会状況がよく似ていると思っている。

一般的な課題としては、ワーカーの技能レベルは日本と比べるとまだまだ低い。プレスなどの経験もなく、金型の技術も経験もない素人であり、まずは教育から始めなければならない。

これからは、これまでの品質・納期・コストだけでなく、顧客に様々な開発提案をすると同時に、グローバルな供給力をマネジメントしていくことが必要だと思っている。また、当社としてはプレス加工と金型技術という基盤的技術を押さえ、産業をしっかりと下支えできるような力をつけていきたいと考えている。