

平成13年10月11日、富山国際会議場にて「中国・韓国・極東ロシア ビジネスセミナー」を開催いたしましたので、その概要を以下のとおり、ご紹介いたします。

「新たな局面を迎える 中国のビジネスチャンスとリスク」

講師：麗澤大学講師 星 博人



1. 新しい局面を迎える中国経済

今、多くの日本企業が、「性能・品質はそのままでも価格は中国並みに」との要求に応えるべく、中国進出を考えています。米国のグローバルスタンダードと中国の「世界工場」化による価格競争力、その挟み打ちにあつての生き残り戦略です。

中国経済は、WTO加盟や党指導部の若返り体制によって、新しい局面を迎えようとしており、「第2の改革開放」ともいわれるほどです。「何かが変わるのではないか」との期待感から、最近では台湾や日本、シンガポールといったアジア諸国の対中投資が急速に広がっています。しかし、WTO加盟後は、現在経済特区や経済開発区で行われている優遇政策が撤廃されますし、貿易の自由化によってどんな企業でも貿易ができるようになるため、それだけリスクが高くなることを頭に入れたうえで、くれぐれも慎重に準備を整えていかなければいけません。

2. 今年度中国経済動向と問題点

2000年のGDP成長率は8.0%を記録しましたが、今年は上期が7.9%、下期の見込みは7~7.5%と、若干下降しそうです。最も顕著なのは輸出の伸び率の鈍化ですが、今年は世界不況や爆弾テロ事件の影響で、一層この傾向は進みそうです。そのため、政府は国債を発行するなど財政措置に力を入れ、内需拡大に躍起になっています。公務員の給与を上げると同時に、祭日を大幅に増やすなど努力した結果、内需は10%ほど増えました。ただし、人口の6割を占める農民の収入の伸びが都市住民のそれに比べて鈍く、今後の課題となっています。

3. 中国の産業動向と企業動向

今年は工業生産が10.8%増加していますが、国有企業や株式会社が好調であるのに対して、外資

は伸び悩んでいます。輸出は、電子通信設備や繊維（アパレル以外の原料・素材）が回復してきましたが、アパレルは依然として不振です。

現在は特に自動車、鉄鋼、石油化学等の重工業が好調ですが、自動車はWTO加盟をにらんで値下げしており、今後は10万円（約150万円）を目標にコストダウンが行われることになるでしょう。昨年の乗用車の年間生産台数は60万台でしたが、2005年には100万台、2010年には200万台にする計画で、すでに進出しているVW、GM、トヨタ、ホンダ、ダイハツらが拡張を見込んでいるほか、フォード、クライスラー、ルノー・日産らが進出を検討、中国側と合弁を協議しています。

一方、カラーテレビや洗濯機等の軽工業分野は生産量では増加していますが、販売で苦戦しています。カラーテレビは生産量4,000万台に対して、国内実需は半分程度で、輸出に回したとしても、かなり在庫増が問題となっています。

石油化学関係では、上海にBPとの合弁で90万トンのエチレンプロジェクトがあるほか、シェルとの合弁で、広東に60万トンのエチレンプロジェクトが計画されています。また、南京ではBASFが、さらに深圳でも大規模な天然ガス基地の建設が予定されており、これらの工場が稼働する2005年には、中国でのエチレン生産量は900万トンに達すると思われませんが、日本企業は残念ながら入っていません。

鉄鋼分野では、新日鐵が韓国企業と合弁の協議をしており、さらに、不動産投資や通信関連機材や建築材料の分野でも好調が続いているといった状況です。

4. 日本企業の動向

日中投資促進機構の調査によると、既投資企業の収支は、黒字・とんとん・赤字が、3分の1ず

つでした。ただし、赤字企業には稼働間もないところもあります。日本でリストラを発表した大手家電メーカーも中国では規模を拡張しており、中国市場を狙った内販体制の確立を考えています。

また、大規模小売業、生保、証券会社も、WTO加盟後の市場開放を見越して進出していますが、欧米に比べるとかなり出遅れています。フランスのカルフールなどは、中国政府の許可を得ないで各地に店舗を展開して問題になったほどです。日本企業では銀行の撤収が目立ちますが、苦しくても長期的展望に立って頑張っていたきたいものです。

それに比べてものすごい勢いで進出しているのが、中小企業の皆さんです。私は中小企業総合事業団でアドバイザーをしています。進出を希望する企業からの相談は、年間1,000件にのぼります。そのうち8割がアジアへの進出を考えており、さらにその6割が中国を想定していますから、相談者の半数が中国への進出を考えていることとなります。この背景には「日本規格・日本品質・中国プライス」という要求のほか、すでに中国に進出しているアSEMBラーが中国国内での部品調達のため、部品工場の中国進出を促す動きがあります。進出企業の多くは、初期投資が5,000万～1億円、工場の建坪が1,000～3,000㎡という規模で、部材や工具は中国で安いものを調達しています。資本関係では、圧倒的に独資が多いようです。

5. 中国での事業展開上の問題点とその対応法

法改正により、中国における合併や事業解散の手続きが非常に簡単になりましたし、輸出義務や中国製機械の優先買い付け義務、取引銀行の制限など、わずらわしいものは全てなくなりました。また、WTO加盟をにらんで、上海では8月から外国人への内国民待遇が適用されており、土地や住宅を中国の人と同じ値段で買うことができるようになりましたが、今後進出される場合は、税制面での優遇措置の逐次撤廃は視野に入れておくべきでしょう。

市場開放に伴い、外国からの投資が多様化し、国有企業の買収も可能になっています。また、貿易・観光・卸売・小売・飲食・保険・通信事業などの第3次産業への進出も可能になります。今後は中小の独立部材産業の進出が増え、西部地域への投資が増える傾向になるのではないかと思います。

す。また、もう1つの傾向として、多くの台湾企業が、需要はあるけれど人材と工場基盤が薄い広東省から、3つの要件をすべて備えた上海近辺へと、急速にシフトしています。

既進出企業が最も困っているのが、売掛金の回収です。とにかく契約不履行が多いので、今後取引をされる場合は、銀行保証やL/Cの開設能力の有無に十分注意して検討する必要があります。労働組合が労働争議を起こすケースも頻発していますが、これについては現地の政府とうまく連携をとって、現地の政府から労働者を説得するかたちをとらない限り、解決は難しいでしょう。それから、現地人幹部の贈収賄や背任行為、技術機密の漏洩もよくある問題です。また、パートナーの破産は、その事後処理が大変やっかいなので、よく調査をして、事前に察知することが大切です。日本語ができる人をつい信頼してトラブルになることがよくありますが、経理や財務面でのチェックは必ず必要です。経理だけはある一定額以上はすべて本社の決裁事項にするといった方法をお勧めします。また、中国では、話し合った内容等はすべて文章にしておくことが大切です。文章になっていれば、裁判になった場合でも、それをベースにこちらに有利なかたちに持ち込むことができます。

コストと品質を考えると、中国に勝てる国はありません。今後、教育が普及していけば、中国人の素質も高まっていきますから、中国はさらに有望になっていくだろうと考えています。

