

平成17年2月24日(木)、富山全日空ホテルにて中国ビジネスセミナーを開催いたしました。その概要は以下のとおりです。

## 「中国の市場動向と日本企業」

講師：伊藤忠中国総合研究所 代表 古屋 明 氏



### 1. はじめに

今、中国が非常に注目されている。伊藤忠中国総合研究所で仕事をしている私は、いろいろな企業の方から相談を受けますが、異口同音に、中国に進出して失敗しないだろうか、儲かるだろうか、どうしたら儲かるのか、といった質問が多い。

輸出加工基地としての「FACTORY CHINA」から、今はほぼ80%の企業が「MARKET CHINA」志向である。これはまさに中国という異文化との遭遇となる。輸出加工基地を志向する進出であれば、自分たちの方法論や経験を梃子に中国人従業員を充分活用すれば、それなりの成果が出る。しかし、中国で作って中国で売るとなると、難しい局面が出てくる。文化の違いから招来される様々なリスクに遭遇せざるをえない。

上海市の発表では、2004年度、約1,500社の外資系企業が撤退している。中国に進出したという統計はあっても撤退したという統計はなく、そういう失敗情報はなかなか日本企業の中で共有化されないため、類似の失敗を次々に重ねていくことになる。ニュースとなってマスコミで流れるのはやはり成功した事例で、それらは大体似たような定石を踏んで、成功するのも当然だと思えるような企業運営をしている。しかし、そういった成功事例を聞いてもあまり役に立たないことが多い。

失敗の原因の内、大部分は中国に対する理解不足、あるいは経験不足に基づく。「日本人の中国知らず、中国人の日本知らず」である。だから、迂遠なようだが、相互理解と相互交流から始めなければならない。この根本を忘れると中国での成功はおぼつかない。

中国をどう理解するのか。中国は今後どうなるのか。巷には様々な意見がある。ある人は、中国の発展の陰にある多くの問題と矛盾を指摘して、

中国崩壊論を唱えて中国を否定的に見る。一方、中国を肯定的に見て、ばら色論を唱える人もいる。私は、どちらも間違いだと思う。当たり前のことだが、等身大に中国の実体を見る必要がある。広大な国土に膨大な人口を抱え、歴史と文化の長い国。当然、光と陰があるわけで、等身大に過不足なく見ていく姿勢を貫くことが極めて重要であると、実感的、体感的に思っています。

### 2. 最近の中国の市場動向

#### (1) 「世界の工場」から「世界の市場」へ

先ほど述べたように、「FACTORY CHINA」から「MARKET CHINA」ということで、中国に出ていくかなりの企業が、中国市場をターゲットにする傾向が顕著になっている。

日中投資促進機構が在中国の日系企業に対して行ったアンケートを見ると、2000年の時点では、中国を輸出加工基地として見る企業が40.6%、内販型は59.4%で、すでに4対6で内販型のほうが多くなっている。これが2004年になると内販型が78%にまで増え、8割近い企業が中国をマーケットとして見ている、という傾向がはっきりと出ている。

もう一つのアンケートで進出目的を見ると、中国の国内マーケット志向が2001年の時点で48.2%あった。そのとき輸出加工基地志向は38%であるから、これも10%ほど国内販売志向のほうが多い。これが2004年になると、国内販売志向が63%、輸出加工は32%で、国内販売指向の数字が倍になっている。既存の企業も新規に進出する企業も、完全に国内市場を志向するようになってきているということが、統計的に明らかに出ています。

## (2) 「規制緩和」と「市場開放」がより一層加速化

その背景となっているのは、2001年12月のWTO加盟です。加盟後3年経過しましたが、国内マーケットの自由度、透明度、開放度が格段に向上し、昨年12月11日には流通権の規制が緩和されて、現在、中国において認可さえ受ければ、卸、小売ができるようになりました。例えば小売業ならば30万円、卸業なら50万円の資本金で国内の流通事業を展開することができるようになっている。

ただし、この少額資本金では実際に運営していくのは難しい。増値税伝票の発行の権利は、年間500万元以上の売上がないと一般納税人の資格を得ることが出来ないからである。増値税伝票とは、買った商品の金額に含まれている増値税（付加価値税）の還付を受けるために必要な伝票で、それを発行している企業と取引しないと増値税が還付されないからである。いずれにせよ、あらゆる企業が中国でモノを仕入れたり、販売することができるようになったのである。

もう一つは、対外貿易権が得られるようになったということである。それによって、メーカーは日本の本社からモノを輸入し、中国で売ることができるようになった。我々商社はそれができない時代に、その間に立つことによって成り立ってきた。だからメーカー自身が貿易権を持つようになると、商社として非常にやりにくくなるという面がある。メーカーの商社化というか、外国からモノを買ったり売ったり、あるいは中国国内で売ることができるようになったことで、同じメーカーのモノでも中国で生産したものと日本で生産したものを並べて売ることも可能となり、営業範囲が広がり、売上をどんどん伸ばすことができる。流通の開放を通して、中国国内のマーケットが開かれたものになって、中国は我々外資企業にとってビジネス展開のしやすい国になってきたと言えます。

## (3) 中国国内市場の競争が激化

一方では、国内市場の競争が激化してきたということに留意する必要がある。現在（2004年末）中国に進出している外資系企業は50万9,000社あり、5,600億ドルの外貨が中国に流入している。したがって、中国は世界の中で一番競争の激しい社会になっていると言えます。そのことによって勝ち組と負け組がはっきり分かれてきています。

我々が日々相談を受ける際、最も多く持ちかけられている問題に、例えば、土地の権利問題があ

る。中国という国は、土地の所有権が持てない、借地権や土地の使用権しか持てない国である。したがって、50年とか70年という期限で土地を借り、その上に工場を建てるということになる。このとき、土地の所有者と建物の所有者双方との契約が必要になるが、この権利問題でつまづいている企業が多くある。土地の使用権を購入したのに「国有土地使用証」（借地権利書）を所持していない日系企業がたくさんある。大事な土地という資本財を購入したのに、その権利書をもっていないということは、普通有り得ないこと。

伊藤忠の中国事業では、先ほどのアンケート同様、8割近くが貿易ではなく国内販売形態になってきている。以前は250～260の会社があったのだが、やけどをしたり、煮え湯を飲まされたりして失敗したため、整理をして現在は208社になっている。かつては「中国は儲からない市場」ということで社内でも評判が悪かったのだが、いまやそのうちの80%強の事業が黒字になっていて、いまや米国と同様、最重点市場になっています。

中国では水や電気が不足していると心配する方もいると思います。しかし、これもかなり改善されてきている。現在、三峡ダムの左岸で発電機が稼働しているが、2006年には右岸も稼働する予定で、これが実現すると大幅に電力の供給が緩和されてくるので、2006年には心配はいらないと思います。中国側もそのように発表している。

昨年、中国ではGDPが9.5%も成長し、一挙に電力需要が増加した。しかし、それに対応する石炭不足と輸送力不足が原因し、電力不足が引き起こされた。中国では小さな炭坑が非常に多く、劣悪な労働環境の中で作業をしているので事故が頻発する、その結果、産炭量が減るということで、石炭不足がもたらされた。また、その輸送も、中国国内は鉄道の整備をどんどんやっているが、なかなか追いついていかない。そこで、物流体制を自分で敷く以外ないというわけで伊藤忠などは自前の物流会社をもっていますが、外資の物流会社もどんどん中国に進出して、中国の物流インフラ不足を補っている。外資の物流料金は地元の物流企業に比べて高いという問題もあるが、それも今は下げてきているので、使い勝手がよくなってきている。それでも自動車産業などは物流がネックだと言われているが、これはどんどん改善されていくと思います。

また、昨年は鉄鋼、アルミ、セメント、あるいは不動産、そういった一部の産業が異常に過熱した。要するに、中国は「普請中の国」で、国のあちこちでいま建設が盛んに行われている。2008年、2010年に向けて、国中が土ぼこりの状況にある。中国人は儲かると思うと闇雲に事業を始める傾向がある。善悪の価値判断は別にして、これが中国人の民族特性と言える。そうした企業があれば、当然、地元の政府もバックアップし金融機関もお金を出す。地方でそういう産業分野が過熱して、中央のコントロールをよそに暴走するという傾向がある。例えば、江蘇省で国に無認可で製鉄事業を始めるといった事態があったり、あるいは、山東省で繊維会社をやっている会社が鉄鋼の会社を始めるといったような格好で、儲かると思ったらいろいろなることを始めるのだが、その一方で破綻する企業が後を絶たない。

開発区も同様である。造れば儲かるので農地をどんどん開発区にしてしまう。外資を呼んで土地を売る、雇用を創出してもらおう。また地元で税金を落とししてくれる。貿易もやってくれる。要するに、開発区を持つ地方政府にとって、開発区は打ち出の小槌となる。だから無認可の開発区がどんどん増えてしまう。今、失業者がたくさんいるので、雇用を創出してくれる外資企業は神様のようなものなのである。

2004年の年初に、国土資源部の発表では六千数百か所あった開発区の7割が無認可の開発区であった。それらが整理整頓された。すでに進出している企業は移転を迫られ、4,000か所以上の開発区が大変な憂き目にあった。残った3割は国家級とか省級、市級の開発区で、そういうクラスの開発区、しかも認可をされた開発区であれば、水や電気の不足もそんなに心配はいらない。したがって、こういうところにこそ出るべきである。これから進出されようとする場合には、その開発区がどういうクラス、どこがスポンサーで造った開発区なのかということをよくチェックしたうえで出ていけることをお勧めしたい。

#### (4) 「経済過熱」の行方は？

中国を否定的に見る新聞やマスコミは、中国はいま過熱経済で、ハードランディングし、その結果、クラッシュする恐れありと書きたてたりしているが、私の長年の経験では、中国は国全体の中に緩衝装置、即ちショックアブソーバーを組み込

んだ、ゴムまりのような国で、いろんなことが起きても非常に吸収しやすい構造となっている。例えば、沿岸地区で過剰生産されたモノは西部や東北にもっていけばいいという具合に、中国という国は広大で、かつ膨大な人口が存在するため、自分の国の中で全部処理できるというところがある。だから、過熱したとしても局部的現象にとどまって、国全体が過熱するようなことにはならない。

地方の幹部がどんどん若い人になってきている。50代の前半から後半で、地方の省長も市長クラスも、若い人がどんどん台頭してきている。歴史的には非常に古い国といわれるが、中国は若い国であり、これから楽しみな国なのである。したがって、国が若いだけに問題も起きる。鄧小平の改革開放は78年の国会で決まったのだが、市場経済化宣言を出したのは92年。まだよちよち歩きの市場経済なのである。

これまでの中国の経済史を見ると、「放」と「収」が頻りに繰り返されている。開放が行きすぎると収束させるということで、「放と収」が5年か6年おきに起きている。ブレーキとアクセルを交互に踏んでいくという経済運営をやっているのである。「中央の求心力」と「地方の遠心力」の綱引きが絶えず繰り返されている。中国という国がもつ構造特性と言える。過熱経済の元凶はこうした構造特性に起因していると思う。

国民一人当たりのGDPは、去年は9.5%成長しているので1,200ドルぐらいになっている。しかし、これは平均値であって、上海は5,500ドルを超え、広東省は5,400ドル、北京は4,200ドルといった具合に、沿岸地方は4,000ドル以上であり、1万6,800キロある沿岸ベルト地帯は、すでに中クラスの国になってきている。しかし、貴州省のように1年で450ドル程度の地域もある。非常に富が偏在している。鄧小平は、沿岸発展戦略と同時に共同富裕論も掲げていた。要するに、東部沿岸地区で蓄積した富をどんどん西部へ寄せ、平均化しようと考えていた。現状は遅々として進まずといったところだが、早晚、富の平準化が進んでいくと思う。そういう意味で、この過熱経済は、そんなに心配はいらないだろうと思っています。

#### (5) 「安価で豊富な労働力」に翳り？

労賃が高くなってきていることを、ぜひ皆さんに申し上げておきたい。我々の企業208社の中でも、経営計画を立てるうえで、2～3割労賃を上乗せ

している。

中国では、外資系企業は国有企業の1.5～2倍の賃金を支払わないと労働違反になるという暗黙の労働基準法、最低賃金制度がある。ところが台湾や香港の企業が広東省あたりで国有企業と変わらない賃金で働かせているため、賃上げ闘争やストライキが頻発するようになった。また、経済が発展すると諸物価も上がる、人件費も上がる。安価で豊富な労働力によって競争力を上げたい、といったこれまでの中国への進出目的が、にわかに足元から崩れてきているのである。これからオリンピックに向けて、どんどん労賃が上がると思う。さらに、「人治」から「法治」へと移行していくため、欧米人並みに権利意識が芽生えつつあることも賃上げの背景になっていることに留意すべきだろう。

### 3. 中国事業推進の要諦

#### (1) 「中国企業とのアライアンス」が重要

「中国企業とのアライアンス」が極めて重要になってきており、伊藤忠もかなり注意してやっている。要するに、中国という国は、やはり中国人の場所なのである。「MARKET CHINA」、中国を市場として見る場合には、中国人をうまく活用しないと成功しない。優秀な中国人と、いいパートナーと組んで仕事をすることが極めて重要である。

例えば、地元政府と太いパイプがある企業をパートナーに選択するとか、責任者が市場経済マインドを持っていることが大事。地元政府に太いパイプを持っているということは、反面、地元政府の介入を招きやすい面もあるが。

#### (2) 「限定戦・局地戦」が大事

今の話の延長だが、ヤオハンのように全国規模で展開するのは間違いである。戦場を限定し一定のエリアで成功体験を積んで横移動していくということが、失敗を防ぎ、リスクを少なくするうえで重要である。要するに、業務の範囲を拡大しないで、自分の得意分野に限定し、かつエリアも限定してビジネスを展開する局地戦の発想が大事である。中国全土と四つ相撲を組むという愚は避けべき。火傷するのが落ちである。

#### (3) 「人材マネジメント」が鍵

中国の大学生にアンケートをとっても就職先として日本企業は人気がない。ソニー、ホンダ、松

下も、10位内に入っていない。なぜか。日本企業のシステムが、中国人を幸せにしないからである。要するに、ペイ・フォー・パフォーマンス、即ち働きに応じて給与を払うシステムになっていない、だから働き甲斐がない、業績のいい人間を抜擢するなどの人材評価が行われていない。また、日本人だけで固まって中国人を入れないで会議をやるというように、中国人に疑心暗鬼の念を起こさせるなど、労務管理が下手なのである。これではよい人材は集まらない。「MARKET CHINA」を志向するなら、もっと中国人材を重用したり育成しなければいけない。

先ほど言った約1,500社の上海からの撤退企業の失敗理由の一つも、労務管理である。つまり、その人の能力を正當に評価し、正當な地位に就け、正當な賃金を払い、かつ研修制度を充実して、人材教育を行うなど、日本企業は抜本的に人事制度を見直す必要がある。そういう企業が成功する。TOTOが典型的成功例である。また資生堂、キッコーマンなども、中国人を大事にしている。

我々は、やはり中国においては異民族なのである。したがって、できるだけ中国人に仕事を任せしていく、任せうる人間を育てる、つまり、だれに鍵を預けるのかということである。

この鍵には二つの意味があって、金庫の鍵と、経営権である。この二つを任せるに足る人材を企業内に抱えているかが、中国での事業の成功の極めて大きな分かれ道になる。中国の事業では、人材が非常に大事であるということ、人材力が企業の成功の可否を握っていることをよく胆に銘じるべきであろう。

人材マネジメントでもう一つ言うと、中国は減点主義の国である。要するに、一度過ちを犯したら二度と浮かび上がれないという伝統的文化がある。したがって、我々がそういう経営を中国でやってはだめなのである。反対に加点主義というか、よかったら褒める。給料を決めるときも、最低保証をしたうえでプラスアルファする。普通は給与を決めて、悪かったら引くという減点主義でやるが、そうではなく、常に上げるという方向でいったほうがいい。

#### (4) 「リスクマネジメント」の重要性

あまり準備をしないで中国に進出していく企業が多くあるが、例えとして、私はよく「厳寒の冬山に夏の軽装で出掛けるようなものだ」と言って

いる。中国に出ていかないことのリスク、日本にとどまることのリスクを過大に考えて、背中を押されるように前のめりに出ていく企業が多い。何のために中国に出て行くのか、確固とした戦略の不在は企業を失敗に導く一つの大きな要素、要因になる。やはり市場でナンバーワンになる、あるいは小規模でもいいから商品力のあるものを持っていく、どうやって売するのか、などを綿密に何年もかけて準備をしていくことが非常に重要である。

中国は、例えば2020年にGDPを4倍増させるという非常に挑戦的な目標を掲げている。したがって、企業も十分に将来予測を立てて出て行く。いい人材を雇う、いい販路を見つける。しかし、販売先で代金回収の問題に悩む人も多い。

私は、代金回収の要諦は三つしかないと思っている。一つは、だれに売するのか、売り先を吟味することである。売り先を厳選することである。次に、債権管理を日常化していくことである。あそこにどれだけ売掛債権があるということをしっかりつかんでおく必要がある。また、相手と仲よくなる、特に資金を預かっている者同士が友好関係を維持すると、資金繰りの状況が分かってくるし、仲のいい人には優先的に払ってくれるということがある。あともう一つは、やはり売上額でボーナスを出すのではなく、代金の回収額でボーナスを出すことである。売っただけでは商売は完結しない。代金の回収をいかに多くしたかによってボーナスをはずんであげると、最後までしっかりやるようになる。皆が売り先の吟味から始めるようになり、回収が無理なく行えるようになっていく。良性の循環が始まるのである。

#### (5) 「コンプライアンス」の重要性

中国は人治社会だから、法律を守っていたのでは儲からないという意識が、中国人の中にはある。先ほど法治社会に移行するということを言ったが、中国はまだまだ人治、人間関係が支配する社会である。法律を度外視して人間関係を優先して行く風潮がある。情大於法（情けは法律より重い）という言葉があるが、WTOに入って3年経って法律がどんどん整備されていても、その法律を扱う人間が変らぬ限り、中国は依然として人治社会なのである。

法律に触れた犯罪が後を絶たない。中国人がそのかしたり、日本人のほうからやったり、さまざまである。たとえば税金が典型的で、中国で働

いて183日以上滞在すると、日本と中国の給料を合算して中国の税務署に申告・納税しなければならない。ところが、合算しないで中国でもらっている給料だけ申告し、過少申告として摘発される。意図的にやったということになると重加算税を課されることになる。

また、日本の商社とメーカーがジョイントで中国に進出している場合、商社が法律どおり、税金を納めてもメーカーが納めないということがある。また、中国には公司法という、日本でいう会社法がある。その中に認可を受けた業務範囲を越えてはいけないという規定があり、業務範囲を逸脱すると相当な罰金を食らうことになる。

中国はまだまだ本格的市場経済に向け移行期にある。法律を守らないことが常態化している世の中であるから、まず、こちらが法律遵守に徹する必要がある。一つの不祥事によって資産も名声も吹っ飛んでしまう。日本では雪印や西武鉄道の例がある。100 - 1 = 0であり、「三年築城、一日落城」である。中国は人治社会で、非常に誘惑がある。だから、コンプライアンスの問題は、リスクマネジメントと同じように極めて重要なことなのである。

## 4. 中国企業の実態

### (1) 企業統治

中国企業の人材は、いわば10センチぐらい地面から浮き上がったような状態で歩行している。というのは、中国は経済が非常に好調なので、企業のボスに会っても、かつぶくのいい人だったり、カリスマ性のある総経理がいたりする。そして「大丈夫だ。任せておけ」という話が多い。そういう話にはできるだけ乗らないようにすることだ。中国の企業は、少数者の企業支配によって経営の決定がなされていることがほとんどである。合議制とか民主制とは名ばかりで、共産党の一党支配にも似たやり方が企業にも投影されている。したがって、自分の足で見て聞いて、政府の話も自分で聞くということが大事だと思う。

### (2) 企業風土

中国企業の人材は、政府との緊密な関係がなくては利益を得られないと考えている。だから、政府への貢物などをするようになり、当然、我々も要求されることになる。しかし、貢物や贈答、ワイロなどはご法度で、それをやると大変なことになる。

中国のこういう統治の形態、あるいは企業風土をよく見なければいけない。利権構造や人治主義でやっていくと、従業員のモラル低下や勤労意欲減退を招くことになる。中国は人間関係を基礎に築かれた社会であるがゆえに、我々は気をつけなくてはならないということである。

### (3) 企業行動の特徴

日本企業も透明性、トランスパレンシーがないと言われてきたが、このごろはそうではない企業がどんどん増えてきている。しかし、いまだ中国の企業には透明性や公開性がほとんどない。確たるデータがない。財務諸表、P/LとかB/Sといったものを出してくれといっても、正確な情報がなかなか来ない。公開していない。あるいは、公開したとしても、それが改ざんされていることもあって、実体はなかなか分かりにくい。そういう企業風土になっているので、いろいろな人の手を借りて調べなければいけない。弁護士を通して調べるとか、あるいは同業他社にその評判を聞くとか、あるいは銀行関係、取引銀行に聞くとか、いろいろな形でその企業の実態に迫っていかないと、なかなか難しい部分がある。そういうことを経てはじめて、パートナーとして企業を選定できるのではないかと思う。

特に中国の企業と合併を組む場合には、人事や会計は任せたいとはいけないとよくいわれる。金はもちろんだが、人事では取り巻きや親戚縁者がどんどん入ってくる場合が非常に多いからである。

### (4) 企業家像

中国人が日本の企業の中で働く場合、日本企業を共に生きたり共に死んでいく、共生共死の場所だと思っていない場合が多い。企業への帰属意識が非常に希薄なのである。例えば、変な例だが、スキあれば人の目を盗んで会社のものをせっせと家に運ぶ。それから、私の経験では、伊藤忠商事の便箋を使って他社への就職の履歴書を書く中国人社員がいた。それを恥と思わない、罪と思わないところが中国人にはあるのではないかと思う。

日本人の社員だったら、どこかの企業から誘いを受けた場合、ちょっと一晩、あるいは1週間考えさせてくれ、ということになるのだが、中国人の場合には、ひょいとペイのいい企業に移ってしまう。つまり、自分を「衆の中の個」と思っていないのが中国人で、個が衆に優先されるのである。

日本人は衆あつての個だという感覚が強いのでチームプレーが得意なのだが、中国人には一匹狼的なところがある。みんな社長さんになりたがるというのは、そこだと思う。どんどん会社を辞めていって、自分で起業している。そういう人が非常に多い。

### (5) 企業と政府の関係

中国の長い歴史の中で、中国人には利益というものに対して、否定的な感覚がものすごく強かった。特に、文化大革命期には、利益を稼ぐ企業家は走資派などと言われて、唾棄すべき存在だった。しかし、鄧小平がその蓋を開いて、中国人の商人特性に火をつけた。要するに、お金に対して非常に敏感な民族性というか国民性が鄧小平の改革开放政策によって、パツと花開き、いまや中国は商人特性を發揮した結果、経済が発展しているということだろうと思う。

こうした中国人の特性を知ったうえで、インセンティブを与えながら一緒になって経営していくことが非常に大事であると思う。

## 5. 質疑応答

(問1) 為替は今後どういうふうになるのだろうか。

(答1) 人民元の切り上げの問題だろうと思うが、切り上げはないだろう。ただ、アメリカが2004年度、6,150億ドルの貿易赤字を抱え、そのうち、中国との貿易による赤字が1,600億ドル、6,000億ドルに対して25~26%が中国との貿易による赤字である。したがって、全米製造業者協会から政府に対する突き上げが出ていて、アメリカの財務長官も、中国に対して「元を不当に安くしているのではないか、元を切り上げるべきだ」ということを盛んに言っている。

ただ、中国という国は、人に言われて「はい、そうですか、分かりました」と言う国ではない。大国としてのプライドもあるし、国内向けに説明材料も必要。昨年、中国は何をやったかというところ、元の切り上げをしないで、アメリカのものをたくさん買った。飛行機や車など、いろいろなものをアメリカから輸入した。それと同時に、米国債を買った。今、中国は、日本に次いで米国債の買い付けが世界第2位である。それほどアメリカの国債を買っている。

しかし、中国ができないのは、今の金融システムがまだ脆弱だということがある。それから、失業者が非常に多い。今、失業率が4.2%。人口13億人だから、5,000万人以上の失業者がいて、さらに農村部には1億6,000万人もの余剰労働力があるということで、2億人近い人間が職のない状況にある。こういう人間たちのことも考えなければいけないということである。

それから、元の切り上げを行った場合には、一層輸入が加速される。WTOに入って、4,000品目ぐらいの平均の輸入税が9.9%になり、中国に物が入りやすい状況になってきている。加えて、元の切り上げをすると、農産物がどんどん入ってきて、農民に打撃を与えるという状況が出てくる。

しかしながら、今、胡錦濤政権は世界の各地域との協調ということを盛んに言っている。世界経済の中の一員だという意識がものすごく強くなってきている。ドルペッグで1ドル=8.27円であるが、大体プラマイ1%で動かしている。管理変動相場という米ドルにペッグする格好で、米ドルの動きに合わせて元を動かしているのである。その変動幅の1%を、例えば3%ぐらいにぐっと拡大するのではないか。そうすれば、多少のフレキシビリティというか、上下の揺れが出てきて、1ドル8.5とかになる可能性もあるし、8.4あるいは8.1となる可能性もあるので、変動幅を広く取るというようなことで、恐らくしのぐのではないかと思う。

これは国の専権事項であるから、いろいろな意見があって、正直なところ分からない。ただ、1997年の金融危機が起きたときに、中国は元の切り下げをしなかった。何をしたかということ、貿易の相手国を分散したり、増徴税の還付率を下げたりしたのである。要するに、17%の増徴税が輸出業者にかかっている、例えば14%を戻すと、3%の負担しかないのだから輸出業者は得である。ところが、12%とか11%しか還付しないのでしのだ。要するに、輸出業者にそれだけの負担をかけた形で、輸出をある程度セーブして、元の切り下げをしないですんだのである。

そういう経緯があるが、今回は恐らく元の切り上げはないだろうと思う。胡錦濤さんは今、第1期の政権であるから、2007年の第1期終了後、また2008年のオリンピックが終わったあとになるのではないかと私は思っている。

(問2) 電力はずっと石炭が主力になるのかということと、もう一つは、偽ブランドとか、偽物の商品ということをよく新聞紙上で見るのだが、その辺の事情をお聞きしたい。

(答2) 今、中国のエネルギーの構成の中で、7割が火力発電で、オイルではなく石炭焚きである。04年度の統計でいうと、70%が石炭火力。原子力はまだ1.5%ぐらいで、依然として石炭が主力である。ただ、公害等の問題、京都議定書の問題などがあったりして、恐らくそれを減らしていくだろう。

また、天然ガスもある。西気東輸というプロジェクトは皆さんご存じだろう。西のタリム盆地で産出されたガスを、4,000キロのパイプラインを引っ張って華東に運ぶというプロジェクトが完成した。瞬間に4,000キロのパイプラインを引っ張ってしまったのである。そうすると、ガス発電が来、都市ガスの供給も行われ、いろいろな工業にガスが原動力として使われるようになる。

2番目の質問ですが、偽物の横行というのは後を絶たない。これは非常に儲かるからである。中国の偽物メーカーは開発資金もいらぬし、広告宣伝費もいらぬ、非常に利幅の大きい事業なのである。このごろは技術が非常に高度化し、分業化さえしているような状況である。

JETROが毎年調査している日本企業約2,000社のアンケートで、1億円以上の被害のある企業が45%ぐらいいたという話である。要するに、知らない間に売上が下がって行って、それでようやく気がつくというケースが多い。

それを防ぐ方法は、中国や東南アジアを対象にして、自分の商品のノウハウや特許、あるいは著作権の場合もあるし、商標権もあるが、それらをきちんと登録することである。日本の特許庁でも登録できる。そうしておけば、他の企業は中国でその製品、技術は使えない。しかし、そういうことをやっている企業が少ない。大体日本の企業は有名税だぐらいにしか思っていない。そうではなく、やはり現地も本社も、この問題にしっかり目を向け、ちゃんと対策を立てなければいけない。登録すれば、罰金が取れるか取れないかは別として、法律的に対抗措置が取れる。やはり知財権というのは大事なものであるから、わきが甘くならないようにしっかりと対策を立て保護すべきであると考えます。