



ISSN 0385-0838

第 124号

発行所

亜細亜大学アジア研究所
東京都武蔵野市境5-24-10

電話 0422 (54) 3111

郵便番号 180-8629

活発化する中国の対外投資(1)

石川 幸一

中国企業の海外投資が全世界で注目を集めたのは、米第9位石油企業ユニカルの買収合戦である。中国海洋石油による買収は米議会の反対により失敗したが、中国企業が世界の主要企業を買収する力を持っていることと資源エネルギー分野での活発な海外進出を行っていることを世界に見せつけた。中国企業の海外投資は資源エネルギー分野だけではなく、家電やオートバイなど製造業でも増加し、先進国と開発途上国ともに活発化している。

1990年代に増加

対外直接投資が本格化するの、1978年の改革開放以降であり、中国の対外投資認可統計(認可統計)では、1979年に4件、53万ドルの対外投資が認可されている。UNCTAD

Dの直接投資統計では、1982年に初めて4200万ドルの対外投資が計上されている。その後、中国企業の成長と対外投資規制の緩和により対外投資は着実に増加を続けた。初期は飲食業、建設業などサービス産業が中心だったが、1990年代以降は製造業も増加し、1992年に40億ドルに前年比4倍の大幅増となっている。44億ドルとなった1993年とともにこの時期が第1次ピークとなっている。1994年から1998年までは20億ドル台で推移し、2000年を底にして2001年に69億ドルと急増し、第2のピークを迎えた。

また、香港から他地域に投資を行う中国企業も多い。中国企業による香港から中国への投資も多く、こうした「Roundtrip」といわれる迂回投資は、中国の対内投資の25%程度を占めるという推定もある。「公報」では、ケイマン諸島と英領バージン諸島で13.2%を占めている。これらのタックス・ヘイブンへの投資は、中国などに再投資されている。こうした迂回投資を除くと、米第2位の投資先国といえよう。他には豪州、タイなどが主な投資先である。

中南米、アフリカ、ロシアも重要な投資先であり、「公報」では、スーダンが累計で12位の投資先として2004年に登場し、ザンビアやペルーが20位以内に入っている。その背景に

目次

活発化する中国の対外投資(1)	石川 幸一	(1)
中国の葬祭事情	小林 照直	(4)
「国際中堅企業」の登場(11)	西澤 正樹	(6)
戦後日本のアジア復帰	リム ベクチェン	(8)
広東省珠江デルタ進出日系企業を 取りまく環境の変化	矢島 夏樹	(10)
「アジアの聲」 透明性望まれる中国の対外協力	石川 幸一	(12)

は、中国の製造業企業が、日本企業の進出がないアフリカなどの「ニッチマーケット」を狙った輸出や投資を行っていることと石油天然ガス開発のための投資が急増していることがあげられる。

対外投資目的とその事例

中国企業の対外投資目的は、市場獲得、資源開発・確保、第3国輸出、ブランドや技術など経営資源の獲得、に分けられる。また、先進国と発展途上国にわけるとわかりやすい。(市場獲得)

中国企業の市場獲得を目的とした対外投資は、先進国と発展途上国の双方で行われており、その特徴としてニッチ市場をターゲットとする傾向が指摘できる。先進国の例では、海爾(ハイアール)による米国での小型冷蔵庫生産があげられる。小型冷蔵庫市場というニッチ市場をターゲットとした投資である。発展途上国では、日本企業などが販売基盤を確立していないアフリカやペルーなどへの投資がニッチ市場狙いとしてあげられる。貿易障壁を回避するための投資も先進国、発展途上国ともにみられる。また、市場獲得のための大手企業による投資はブランドの浸透を同時に目的としている。

先進国への投資事例は、海爾による米国での冷蔵庫生産(1999年)、日本での販売を目的とした三洋電機との合弁(2001年)、海信(ハイセンス)による日本での住友商事との家電販売合弁(2003年)などがあげられる。貿易障壁の回避を目的とした投資として、

海爾によるイタリア冷蔵庫製造企業買収(2000年)、大手家電メーカーTCLによるドイツでの家電企業買収(2002年9月)があげられ、EUの中国家電品に対するアンチ・ダンピングなどの障壁回避を目的としていた。華源によるカナダでの紡績生産(2001年)も輸入割当を回避する狙いと思われる。

発展途上国への市場獲得を目的とした投資事例は多く、販売拠点設立から始まり製造拠点設立に発展している。家電では、海爾が最も積極的でインドネシア(1996年)、フィリピン(1997年)、マレーシア(1997年)、イラン(1998年)、パキスタン(2000年)、ウクライナとバングラデシュ(2000年)、モロッコ(2002年)、ヨルダン(2003年)に冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどの工場を設立している。TCLは、ベトナム、インド、フィリピンにテレビ工場を設立しており、テレビ製造の康佳は南アフリカ、インドネシア、インドに進出している。その他、格力(エアコン製造、南アフリカ)、春蘭(エアコン製造、インドネシア、インド、家電専門店、ギニア)、上海広電(テレビ製造、南アフリカ、アルゼンチン、ブルガリア)、小天鵝(インドネシア、アルゼンチン)など多くの企業がアジア、中南米、アフリカに進出している。ナイジェリアでは、ZTE社が、携帯電話生産、地方通信網整備で通信省と合意に至っている。

オートバイも海外進出が活発である。販売や

KD生産をふくめると、建設がフィリピン、軽騎がフィリピン、インドネシア、力帆がベトナム、フィリピン、嘉陵がインドネシア、ベトナム、華為がベトナムに進出している。自動車では、奇瑞汽車が2003年にイランで乗用車の年3万台の生産販売の合弁契約を結んでいる。奇瑞汽車と吉利汽車は、マレーシア、インドネシアへの進出が報道されていたが、吉利自動車は2006年3月にマレーシア進出の中止し、オリエンタルグループへ生産委託をすることを発表した。

家電、オートバイとも低価格を競争力の源泉として品質は悪くても低価格を好む中低所得層のニーズに応えており、日本品とは市場を分けながらインドネシアやベトナムなど低所得層の多い国の市場需要に対応した進出となっている。貿易障壁を回避する目的の進出は先進国ほど多くないが、関税の高いベトナムへのオートバイの投資があげられる。

(資源開発・確保)

全世界で積極的に投資

中国は経済の規模拡大と急速な産業発展により石油輸入国に転じるなど資源の供給不足が経済発展の制約要因になりつつある。そのため、石油、鉄鉱石などの資源開発を目的とした対外投資が活発化しており、国営石油会社が先進国を含む全世界で買収、出資、権益取得を積極的に展開している。

発展途上国への投資例では、中国海洋石油によるインドネシアでのスペイン系石油会社の株

式取得(2001年)、中国石化集団によるアルジェリアでの油田開発への資本参加(2002年10月)とアゼルバイジャンでの合併での油田開発(2003年6月)、中国石油天然気集団によるインドネシアでの油田権利の買収(2003年4月)、中国海洋石油によるインドネシアでの英BGGグループ所有の天然ガスプロジエクト権利の20・767%の取得(1億150万ドル、2004年5月)、中国海洋石油によるミャンマーの石油・天然ガス試掘権の6鉱区での取得(2004年10月から2005年1月)などがある。中財国企投資は、タイでカリウム鉱山を5億ドルで買収した(2003年12月)。

中国石油天然気集団は、カザフスタンに油田権益を持つカナダのペトロカザフスタンを買収した(41億8000万ドル2005年10月)が、2006年7月に33%の株式をカザフスタンの国営石油会社カズムナイガスに売却している。中国脅威論の広がり配慮したものといわれている。中国石油天然気集団と中国石化集団は、エクアドルでカナダの石油会社エンカナの保有する油田権益を取得した(14億2000万ドル、2005年10月)。カザフスタンから中国へのパイプライン建設が開始されている。ブラジルでは、上海宝钢集団が合併で製鉄所建設に合意している(80億ドル、2004年2月)。アフリカへの投資も活発化している。中国石油天然気集団は、スーダンのナイル石油開発の4割の株式を取得、紅海沿岸のポートスーダンまでのパイプラインを建設しており、19

96年以降の投資額は30億ドルを超えている。同社は、2004年5月に商業生産を開始、生産量は35万バレルである。同社は、スーダン南部でも掘削を開始している。

中国石油化工は、スーダン資本と共同で2005年8月から原油生産を開始し、ポートスーダンまでにパイプラインを建設予定である。中国石油化工は、アンゴラでシェルからオフショア鉱区の権益を取得し、政府と共同で製油所建設を協議中である。ナイジェリアでは、同社は2003年に原油生産を開始し、国営石油公社と探査契約を締結した(2004年12月)。

中東では、イランで中国石油化工がバダランの油田開発に50%の比率で資本参加し、中国石油天然気集団はスレイマン油田の権益の一部取得した。クウェートでは、中国石油化工が老朽油田の再生プロジェクトに応札し、オマーンでは生産分与契約を締結(2004年8月)、中国化工進出口が権益を持つソルウエー企業を買収した。中国石油化工は、サウジアラビアで天然ガス開発プロジェクトを落札している(2004年)。

主要プレイヤー

石油資源確保に向けて「相手と所構わず」と形容できるほど活発な投資を行っているのは、国営石油会社3社とその子会社である。中国石油天然気集団(CNPC)は、国内で石油掘削を行う企業だったが、1998年以降は華北と西部で上流から下流までを行うようになった。同社は、約30カ国に進出し、生産量はスーダン

40万バレル、カザフスタン14万バレル、インドネシア5万バレルで日量約60万バレルである。ペトロチャイナとNEWCOは同社の子会社であり、ペトロチャイナはニューヨークで上場している。中国石油化工集団(シノペック)は精製と流通を管轄していたが、1998年以降華南で上流から下流までを行うことになった。CNPCとの分業が上流(CNPC)、下流(シノペック)から、地域分担に変わったわけである。同社は、中東で事業を展開しており、生産量は4万6万バレルである。子会社のシノペック・コープはロンドンと香港で上場している。

中国海洋石油(CNOOC)は、オフショア開発生産を行うために1983年に設立され、インドネシアを中心に東南アジアと豪州でオフショア開発に投資をしている。これら国営石油企業の海外投資資金は、国内の収益、上場により獲得した資金に加え、低利の公的資金といわれており、国家戦略としてエネルギー分野への海外投資が進められている。(続く)

注 1、中国の対外直接投資統計は、これまで認可ベース統計が発表されており、対外貿易経済合作部が作成し、対外経済貿易年鑑に掲載されてきた。しかし、2004年9月に中国政府商務部と国家統計局は、「2003年度中国対外直接投資公報」(以下公報)を発表した。公報は、IMF国際収支マニュアル第5版に整合的な形で作成された対外直接投資統計である。公報は金融を除く全産業を含んでおり、2003年度までの対外投資累計額と2003年度の対外投資額が掲載されている。公報は、2005年に2004年度版が発表されている。

(いしかわこういち アジア研究所教授)

中国の葬祭事情

小林 熙 直

九月末、『農民日報』を整理していたら、「息子が母親を遺棄」という記事が目に入った。山東省の農村で、末期癌の母親を入院させた息子が、一通の手紙を残して姿を消してしまつたというのである。

放置の理由は高額な医療費にあつた。ここに入院するまでにすでに一五万円も負担し、息子は四〇歳過ぎても結婚もできず、これ以上借金をする当てもなくなつていたのである。因みに、一五万円は山東省の農民の平均年収(二〇〇五年)の約三八年分に相当する額である。

現在、中国政府は農村での新しい医療制度の普及に力を入れているが、保障されるのはせいぜい一件当り一万元程度である。入院手術ともなれば数万元の負担が当たり前の現状とは余りにも掛け離れた保障水準と言わざるを得ない。

中国では、医療制度が未整備な農村ばかりでなく、都市においても家族から病人が一人出れば「返困」(貧乏に逆戻り)は避けられそうにない。だからと言って、死を選択しても家族の負担は変わらないようである。

「活得起、死不起」の世界

公共墓地を案内された男性に「高すぎる、頑張つて生き抜くことにしよう」と語らせている一コマの風刺画がある。八月二二日付『人民日

報』が掲載したこの風刺画は、「生きることはできても(金がなく)死ぬこともできない」という最近の葬祭事情を実によく表現しているようである。

近年における墓地や葬儀代の高騰は、一般には所得水準の向上に伴つて冠婚葬祭が派手になつたためと言われる。しかし、ほんとうの要因は葬祭事業が行政や一部業者の独占あるいは寡占下にあるためのものである。

人口三六万の湖北省荊門市の場合、同市唯一の公共墓地と葬儀場の経営権が二〇年という期限で民間企業に譲渡された結果、墓地の価格は最低でも二、八六〇元、条件が良くなるにつれ九、八〇〇元、一万八、〇〇〇元などになり、最高は一万元にもなつている。八〇〇元という低価格墓地もあるが、数がないため一部の人は六〇キロも離れた田舎の公共墓地を利用せざるを得ず、正に「死んでも埋葬の地もない」状況であるという。

市の民生局は江西省の撫州華達貿易会社に独占的経営権を売つたばかりでなく、局内に墓地と葬儀場を管理する荊州市葬祭管理サービスセンターを設立し、その主任に華達会社の経営者を任命したのである。一企業への独占的経営権譲渡の背景には当然のことながら企業側からの「紅包」(賄賂)があり、市側からもそれに応じ

た密約がある。民政局は企業に年間二、五〇〇体の火葬を保証し、葬儀取扱い資格などでも優遇措置を与えている。

二〇〇五年一月、荊門市中級人民法院は、同市の前民政局長と企業との間の密約を調査し、前局長を七年の有罪に処し、華達会社の責任者が前局長に一二万円の賄賂を贈つたことを指摘したが、同公司是未だに何らの処罰も受けていないという。

独占経営は改められるか

広州市では行政と事業を分離する方向で、民生局による独占状況が改められつつある。従来、民生局直属の葬祭管理処と葬祭サービスセンターが独占していた事業に国有、民営、外資企業などを参入させ、事業内容ごとに価格(料金)利益率を設定することとなった。

(1) 政府公定価格：火葬費二三〇元、遺体搬送費一二〇元、遺骨保管費年五〇元その他腐敗防止、化粧、消毒などの費用は各市の物価局が定める。(2) 政府指導価格：墓地などは物価局の査定・許可が必要。(3) 市場調節価格：主管部门の設定した利益率による。例えば広州市民生局の審査・許可した利益率は同市葬儀場の場合は四〇%、葬祭用品は三五%、墓地などは五〇%などである。

二〇〇三年一月から始まつた改革により、今年二月末時点での広州市葬祭場の収入は二〇〇四年比一〇%低下し、なかでも葬祭用品からの収入は二〇%も減少したという。葬祭用品の価格は、葬祭サービスセンターの独占時には原価の数一〇倍から数一〇〇倍であつた

けに大きな変化である。

しかし、行政改革の結果として想定されたほど実際の葬祭費用が減ったわけではない。例えば広州市の魏氏の場合、父親の葬儀代に五万円近い支出をしている。主要な経費は、棺桶一、三〇〇元、骨壺二、二〇〇元、喪服九〇〇元、祭壇一、八〇〇元、鮮花一、四〇〇元、墓地一万三、五〇〇元、墓碑七、八〇〇元などであった。この魏氏の場合の高額な葬儀も決して例外ではない。ほとんどの家庭では経済力の向上とともに伝統的観念が復活し、一回の宴会に二、〇〇〇元を払うのに、家族の葬儀にそれ以下はあり得ない、ということになるのが人情のようである。業界事情に詳しい人の話では、墓地を除いた最低の料金単位が五、〇〇〇元で、大部分は一万元以上になるといふ。

広東省珠海市でも、二〇〇五年一月から民生局の一元的管理の下にあった葬祭管理处やサービスセンターを日本流の独立行政法人にしたり、葬祭用品の販売を自由化するなどの改革が進められているが、その契機となったのが、同市工商局による民生局直属の葬祭管理处の不正行為に対する処罰であった。

二〇〇三年一月、工商局は、葬祭局の独占的地位を利用した不正収入行為に行政的処罰を課したのである。二〇〇四年八月の香洲区人民法院の一番判決では、工商局の主張が全面的に認められたが、二〇〇五年一月の珠海市中级人民法院の二審判決では、不正収入の五〇〇万円は認められず、不正営業行為と不正競争による一二万円の罰金のみが認められたに過ぎない。この種の独占的地位を利用した不正収入行為の存在は決して珠海市だけのものではない。中

国の「葬祭（殯葬）管理条例（一九九七年七月施行）」では、「いかなる単位・個人も許可なくして葬祭施設を設けることはできない」（第九条）としているが、第三者の参入を拒むものではない。しかし、葬儀事業は実際には管理責任者である民政部门の独占形態が多く、料金・価格も行政主導で決定されているのが現実である。財政収入の乏しい地方の県・市にとって、半ば独占経営の可能な葬祭事業からの収入はかなりの魅力であろう。葬祭事業は年間約八五〇万人を対象とする一大産業であり、一件当たり平均八、〇〇〇元としても六八〇億元（一元は約一五円）産業である。地方政府の財政収入面からみても民営化が簡単に進むとは思えない。

「生態墓地」の陰で

第一次五ヶ年規画（二〇〇六～二〇一〇年）において中国が目標とする社会の一つが省エネ・環境型社会である。自然との調和ある発展を目指す中で最近見かけるようになったのが「生態墓地」という言葉である。簡単に言えば、周囲の生態環境と調和のとれた墓地のことであり、周囲の生態は樹林でも草花でもよいが、墓地の環境への負荷が小さいことが前提である。理想の一つは、広州市が一九八〇年代末に白雲山で建設した「森林公墓」である。一万八、〇〇〇柱の遺骨が一五〇ヘクタールの森林に、墓標もなく眠っているのである。この方式は土に還りたいという中国人の「落葉帰根」の伝統的な考え方にも、生態的な景観を維持するうえでも良いようである。

「生態墓地」の建設という理想はすばらしいが、現実はどうであろうか。墓地の環境負荷を

小さくするための条件の一つである火葬をみて、その実施率は五〇%余（二〇〇三年）と低い。そればかりでなく、最近では葬祭管理条例で禁止されている耕地や森林における墓地の建設や宗族墓地の復活も報告されている。

内モンゴル自治区の山村では、二〇〇〇年ごろから山林に一〇四基もの墓（土饅頭）が建設され、一基建設される度に大小六本ほどの樹木が犠牲になっているという。埋葬されているのは地元村民ではなく、火葬を好まない集安市の住民である。彼らは「荒山墓地占有費」を払っているが、一件当りの額は二〇〇〇年八月には一〇〇元であったが、最近では数百元から千円を越える額ではと推測されている。

問題の一つは領収証が村の党委員会書記の名字で発行されているが、現在の書記が着任して以来八年間、村の財政が公開されたことがなく、占有費の使途が不明なことである。もう一つの問題は墓地の一部が山林の使用権を請負っている村民の持分にも入り込んでいることである。党委書記は、林権は請負者にあるが、樹下の土地の支配権は村にあると主張しているという（『人民日報』06.1.24）。

この村では道路拡幅に伴う補償問題（九万余元）などもあり、二〇〇五年一月には村の代表が上級の鎮政府に陳情したが、何らの成果もなかったようである。『人民日報』の記者は継続的に展開されている党員教育運動の成果が地方行政レベルにまで浸透することを期待しているようであるが、生態環境にまで配慮する中央政府と農民の権益には目もくれない地方政府、このギャップを埋めることはほんとうに可能なのであるか。

（こばやしひろなお・アジア研究所所長）

「国際中堅企業」の登場 (11)

現地事業所の経営者を創る ～ ソーデナガノ ～

西澤正樹

長野県岡谷市のソーデナガノは、精密プレス金型設計・製作およびプレス加工において国際中堅企業に成長している。岡谷本社事業所に130名、国内グループ企業4社、海外グループ企業16社を編成し、国内外グループ企業の従業員は3,000名を超える。80年代に先行して東南アジア等へ進出、果敢な事業展開に挑戦して独特の成長発展を遂げている。

当社は1955年に現社長の父親が農業の傍らカメラ部品のボール盤加工を行う「納屋工場」が発祥である。長野県坂城町の農村工業化過程が知られるが、諏訪・岡谷地域においても農業から工業への地域産業の遷移過程があった。現社長の早出隆幸氏は69年に入社しフライス等の機械加工を担当、ワイヤーカット放電加工機の導入を契機に地元メーカー向けのカメラ、弱電部品のプレス金型、プレス加工に展開していく。

当社はプレス技術開発型企業として切削加工をプレス加工に置き換える技術開発により、コスト低減、高精度加工を追求してきた。例えば、ステンレス素材の複雑形状のプレス化、真円度1、000分の5ミリ、歯高0・2ミリ、

歯ピッチ0・5ミリの歯車、円筒の複雑三次元形状のプレス加工などの加工技術を確立した。こうした技術開発によりカメラ、パーソナルコンピュータ、通信機器、OA機器、車載機器などの金属部品加工を受けとめ成長してきた。

シンガポール拠点と量産工場の配置

87年にシンガポールに進出して以来、シンガポール、マレーシア、インドネシア、タイ、中国に独資企業、合弁企業、資本参加によってソーデナガノグループを編成してきた。

当社の東アジア展開は、シンガポール経済開発庁(EDB)が開催した日本企業誘致説明会に参加したところにはじまる。当社の得意とする精密プレス加工は、HDD、FDD、カメラ、ウォッチ、弱電関連、OA関連などの部品加工に用いられる。こうした部品を必要とする大手セットメーカーは85年以降の円高によって、東南アジアでの組立・輸出拠点の配置を進めていた。

現地進出企業を訪問し見積り図面も手に入れることができたことから、海外事業の感触を確

かなものとした。当初は輸出入手続きや海外輸送等の慣れない仕事で戸惑いもあったが無事に仕事をこなすことができた。この経験をもとに、シンガポール現地企業と総投資額10万ドル、双方50%の出資によるプレス金型、プレス加工を行う合弁企業を設立した。その後、現地化を進めシンガポール側代表者に経営をまかせ、日本側は技術サポートに回っている。

一方、ソーデナガノ全額出資のシンガポール現地法人は、東アジアに広がるグループ企業の輸出入手続き、納期管理、品質保証、クレーム処理などのアフターサービスの統括機能を担っている。

日系セットメーカーの東アジア事業所が必要とする部品の発注は、基本的には日本の本社あるいは東アジアの統括事業所で決定される。東アジアで量産することを前提とした製品の設計、試作、量産試作は日本で行われることが多い。そのため、受注側企業は東アジアに量産加工拠点を配置していることを背景として営業し、日本事業所で試作、量産試作を行い、東アジアの現地事業所で量産を受注するのである。

マレーシア、インドネシア、タイにグループ企業を配置したのは、東南アジアで発生するプレス部品市場の精度要求水準とプレス加工の技術水準をマッチングさせる必要があると気づいたからである。東南アジアに発生する多様なプレス部品需要の精度要求水準と付加価値率、納期を勘案し、最適な量産場所で生産しようというわけである。

岡谷本社ではプレス加工の先端技術の追求と

技術保証機能を担い、シンガポール拠点をヘッドオフィスとし、東アジアのグループ企業が現地量産を行う。要求精度が高いプレス加工は、岡谷本社から技術移転が進んだグループ企業が担当する。また、技術移転が浅いグループ企業では、コンピュータ部品ほどには要求精度は厳しくない音響、映像分野の量産プレス加工を行うというようである。

国際中堅企業の本社事業所の役割

東アジアで量産し国際市場に供給する製品の部品発注が、日本本社の購買・調達セクションで決定する段階から、東南アジアや中国の事業統括拠点で調達、生産、販売を決定する段階に向かっている。部品加工に関してはアッセンブリー工場の近いところから調達する傾向が一般的である。

そうした状況のなかで岡谷本社と本社工場の役割は、第一に、海外生産する部品の設計・試作段階から営業し、部品試作、量産試作、金型製作を行うことである。本社事業所では加工精度、加工スピードなどで常に業界トップレベルの加工技術を開発・保持し、その技術を用いた生産技術を更新していくことが求められている。本社事業所の技術開発と技術保証機能のウエイトがますます大きくなっていくということである。そうした技術面での裏付けがあつてこそ、発注側は東アジアでの量産を前提とした仕事の発注を行い、本社事業所では本格量産前の部品加工、高精度金型生産を確保することが可

能となる。

第二に、グループ企業の技術サポートである。実際に量産加工を行うのは東アジアのグループ企業である。プレス技術や金型品質については、本社事業所の技術保証がなされているが、生産現場では様々な課題が発生する。生産現場が円滑にモノづくり課題に対応できる技術サポートを行うことが本社事業所の役割となる。生産現場の技術サポートとは、具体的には技術・技能人材の育成である。日本から技術指導者が一定期間、現地に出向き技術・技能人材の訓練を行う、あるいは、現地事業所の技術・技能の中核として期待する人材を本社事業所で訓練するといった取り組みがなされている。

第三に、グループ企業の経営者の育成である。当社の国際事業経営は既に20年近くの間蓄積があり、本社事業所の第一、第二の役割は確立されている。グループ企業の独資企業や合弁企業においては経営の現地化が進み、一部出資企業においてもソーデナガノグループの国際事業経営のなかで自社が活躍する位置を理解している。本社事業所では、現地グループ企業が技術力を高めることを支援（技術移転）し、それぞれの企業の経営者に経営を任せ企業成長をサポートする段階になっている。本社事業所の役割として、各グループ企業の競争力を高め企業発展をリードする現地経営者を育成することが重要なテーマとなる。

新たな国際事業経営のステージに向かう

本社事業所が技術開発の優位性を保持し、グループ全体の国際事業戦略を立案し統括していれば、それぞれのグループ企業がローカル市場で競争力を高め事業拡大することにより、本社事業所との取引規模が拡大し配当利益も増えていく。さらに、新たな国際事業戦略を立案し実行する際に、グループ企業が強く優秀であるほど本社事業所が統括するソーデナガノグループの総合競争力は高まり、よりダイナミックな国際事業が可能になるのである。

当社の国際事業経営は、自ら東アジアに進出しローカル市場で発生するプレス加工需要を受注する事業スタイルから、東アジア各地にグループ企業を編成し、東アジア全域に発生する多様なプレス加工需要をグループでトータルに受け止める事業スタイルに転換してきた。東アジア各国の市場を「点」で対応する段階から、グループ企業のネットワークによって東アジア市場を「面」で押さえていく段階に向かっている。東アジアのFTAがさらに進展することにより、ソーデナガノグループの優位性はますます高まるであろう。

国際事業経営の新たなステージに向かう当社にとって、グループ企業を強く成長させることのできる現地経営者の育成が重要な課題となっている。そして、新たな事業ステージを理解し、事業全体をマネージメントする本社事業所の国際経営人材の養成も重要な課題となっているのである。

(にしざわまさき・アジア研究所助教授)

戦後日本のアジア復帰

その原点となったエカフエとの関係

リム ペクチエン

戦後直後の日本外交において困難であった課題は、国際社会への復帰、とりわけアジア地域との関係の再構築であった。日本は1956年に国際連合に加盟し、国際社会への復帰を果たすに至ったが、それに至るまでの過程で大きな一歩となったのが、1954年のエカフエ（国連アジア極東経済委員会（ECAFE）加盟）であった。ただ、日本のエカフエ加盟の背景には、エカフエに加盟していた「アジア諸国からの呼びかけ」があったことは余り知られていない。

エカフエによる土台作り

エカフエは、戦後アジア諸国の経済復興及び経済開発を目的として1947年に設立された地域機構であった。現在のエカフエ（1974年に名称をエスキャップ（ESCAP）に変更）はアジア地域全般に拡大され、加盟国は61カ国であるが、当初の加盟国はインド、中国、フィリピン、タイ、米国、英国、豪州、フランス、オランダ、ソ連の10カ国だけであった。当時のアジア準加盟・加盟国の大半は、インド、フィリピン、タイ、マラヤといった東南アジア諸国で占められていた。

エカフエの主な使命はアジアの経済再建のための協力活動を促進し、地域の経済水準を高め、地域間諸国相互の経済関係と域外諸国に対する経済交流とを維持強化することであった。また、アジア地域の経済的技術的諸問題の調査研究を行い、アジア地域の経済技術統計に関する情報の収集、評価を行うことであった。

1947年にGHQが日本の対外貿易を再開させた後、日本はエカフエ地域への繊維、機械類の輸出と、エカフエ地域からの印度綿、食料、ゴム、鉄鉱などの輸入が可能となった。このような事情を背景に、エカフエは、その後、年次総会において日本との経済関係の回復、促進について積極的に助言、決議を行った。例えば、1948年の第3会期では、アジア地域の復興開発に関連して日本の工業力を重視し、同地域が原料品を日本に輸出する代わりに、日本が生産及び消費財を供給する旨の取決めを締結するための協議をするよう勧告した。また、第5会期ではエカフエ諸国の平和と経済的発展を阻害しない限り、対日貿易を拡充するよう決議した。貿易のほかに、エカフエが日本の技術および日本人技術者の導入を強く勧めた結果、GHQに制限された日本人の渡航が1949年に

緩和された。日本人技術者のアジア地域への渡航が可能となり、日本人技術者を通じた人的交流が回復された。

敗戦直後、日本の経済計画者は、経済復興のため、アジアの資源獲得ないしその市場への進出を目的として、アジアとの経済関係を再構築することが必要であると認識していた。しかし、敗戦国の日本にとって、侵略したばかりの地域にすぐに再進出することはけっして容易ではなかった。なぜならば、戦後アジア諸国の対日感情、アジアにおける米ソ冷戦の勢力競合、旧宗主国のアジア地域への経済的影響力の維持といった諸要因により、戦後日本のアジア地域への経済進出は警戒され、反発する声が多かったのも事実である。また、何よりもこの日本の目的を実現させるのにGHQからの制約が課されていた。日本としては、ただ時期が熟するのを待つしかなかったのが現実であった。

日本のアジア復帰が、数々の障害を回避し、予想よりも早く実現するに至った要因としては、以下の点が挙げられよう。第一に、戦後アジア地域における脱植民地、脱西洋支配など、新たなアジア主義の台頭によって、アジア工業国の地域経済開発における役割への期待が高まった。第二に、当時のエカフエが、アジア地域の経済開発のため、すなわち、生活水準の向上を目的としたアジアの工業発展などにおいて、日本の貢献に期待したことである。勿論、様々の対日ジレンマが内包したアジア地域では、日本のアジア地域への経済再進出に反対する声はあったが、それ以上に日本の役割に期待

する声が多かった。結局、加盟国の中から反対の声や、警戒心があったにもかかわらず、エカフエは、積極的な対日貿易促進などの決議等を進めたのである。第三に、エカフエの初代事務局長を務めたロカナサン(Dr. P.S. Lokanathan, 1904-1972)の存在が大きい。最後に、彼の果たした功績について触れておきたい。

エカフエと日本との架け橋

エカフエの初代事務局長を務めたインドの経済学者であるロカナサンは、日本はアジア経済開発に重要な役割を果たすべきだと考えて、日本に対して強い関心を示していた。

ロカナサンは1947年から1952年にかけて、三回ほど訪日したことがあり、GHQ占領軍と日本の経済安定本部の長官と、日本とアジア地域との経済関係のあるべき姿について会談を行った。彼は、アメリカの経済力に依存していた日本をアメリカから離し、アジア地域とより経済関係を深めるべきだと訴えていた。当時の会談には次のようなことも記録されている。「アメリカがアジアの具体的な問題について十分な考慮を払うことを期待するのは無理である。」「アジア諸国はアメリカの賢明な政策を期待するという行き方ではなく、…出来る限りアメリカの物質を買わずにアジア諸国からこれを求めることである。そうすればドル不足問題は解決されるし、多角的貿易の基礎も築かれる。日本の復興計画もそのような考えが必要とと思う。」

彼はまた、一刻も早く日本をエカフエ加盟国とするため、1951年9月に対日講和条約が

締結された日本に対して、日本のエカフエ加盟を支持した。彼は、念願の日本加盟を実現させる時期が熟したと判断し、翌年の1952年1月に開催したエカフエ総会に日本はオブザーバーとして出席することを認めた。同年、通常の手続きよりも約一年早く日本は準加盟国となることができた。

ロカナサンは、より本格的に日本がエカフエ地域の開発協力に取り組めるようにするため、エカフエ事務局に日本人職員を置く必要があると考えた。彼はそれを当時の日本経済安定本部調査課長であった大来佐武郎に依頼した。ロカナサンは、兼ねてより面識があり、日本のアジア経済計画に関わっていた重要な官庁エコノミストである大来に対して深い信頼を寄せていた。1952年4月、大来は戦後最初の日本人国連職員として、タイ・バンコクにあるエカフエの貿易金融部に経済分析課長として赴任した。大来はアジアの市場と資源は、日本経済の安定と発展に重要であることを認識していた。エカフエに勤務していた頃、大来は、当時の日本のアジア政策に対して以下のような提言を行っている。「最近日本ではいわゆる『東南アジアの開発』が、やはり言葉となった観があるが、この問題を短期的な不況対策として採り上げるならば、寧ろ失望するだけであろうし、また相手国の立場や事情を十分理解せずに手を打てば思わぬ誤解を招く恐れもある。この際日本としてはまずアジア問題に関する組織的な研究調査を充実することから手を付けても決して遅くはないであろう」として、そのためにはエカフエの活動が重要な手掛りとなり得ると指摘し

た。ロカナサンにとっても、日本とアジア地域の開発協力のあり方について、日本側からのこのような自覚が生まれたことは正に望んでいたことであろう。

なお、ロカナサンは専門家を介した人的な交流により、日本・エカフエ地域開発に地域開発に従事する専門的な経済計画ネットワークも作り上げた。1954年、1955年と二度にわたって、エカフエの地域調査のために経済学者の都留重人をエカフエ専門委員職就任に招聘したのもその一環であった。

おわりに

エカフエはアジア地域の経済復興のため、日本が貢献できる土台を構築した。これは、日本側にとつても、アジア諸国との関係の再構築にとつて好都合なことであり、また、予想外の展開でもあった。そして、日本はエカフエとの関わりを通して、アジア諸国の経済開発に携りつつ、徐々にアジア復帰を果たした。冒頭で述べたように、その過程では、「アジア諸国からの呼びかけ」が大きかった。その呼びかけの根底には、日本の経済力・工業力への期待、貿易・資金援助、資本財・技術の獲得といった現実的な要請と、新たな戦後日本への希望と信頼があった。国家間レベルだけではなく、専門家を通じた個人レベルでのつながりも重要な架け橋を作った。戦後日本のアジア復帰は、アメリカ主導で実現したとみるのが一般的だが、本稿で述べてきたように、アジア諸国側からの働きかけも決して無視できないのである。

(りむべくちえん・学術博士(横浜国立大学))

「広東省珠江デルタ進出口系企業を 取りまく環境の変化」

矢島 夏樹

珠江デルタプラスワン

広東省珠江デルタ地域は、1980年の改革開放以来、他省・市に先駆けて市場経済が導入されたところである。主として労働集約型軽工業、特に輸出製品の生産・加工・組立を中心に、今日まで急速に経済発展を遂げた。具体的には香港の後背地といわれる深圳市（その東側の惠州市）から、西に向かって东莞市、広東省の省都広州市および周辺都市、さらに順徳区、中山市を通って南西の珠海市とその南のマカオ特別行政区にいたるまで、珠江を囲むように位置するちょうど馬蹄形をした沿岸地域である。

この地域は海に注ぎ込む珠江の河口にできたデルタ地域であるため、この地域を総じて「珠江デルタ地域」と称する。

ここでは香港人および香港の物流機能を活用した輸出産業、豊富なそれゆえに低賃金で雇用できる外省人（広東省以外の省の出身者）出稼ぎワーカー、いわゆる広東式委託加工といわれる現地法人を設立せず、かつ免税で原材料や設備機械を持ち込める一種の下請外注生産方式、受け入れ側である郷鎮（村）政府の積極的な外資企業支援、在外華僑からの送金およびUター

ン投資、等々が効果的に奏功して、当地域は「世界の工場」と象徴的に称されるまでに到った。海外進出に全く不慣れな日本の中堅・中小製造業も、比較的最初から失敗することなく、中国ビジネスに入っけていった。外資企業進出をテコに、現在の珠江デルタ地域のGDPは、広東省全体の約85%も占めている。

しかしこれほどまでの実績をあげている広東省珠江デルタ地域で、今まさに変化が起きている。広東省（特に珠江デルタ）地域へ進出の外資系企業から、最近、「珠江デルタプラスワン」という言葉が聞かれる。これはもともと中国一極集中を懸念して、リスク分散のため、「中国プラスワン」という言葉があるが（ペトナムが最有力候補）、これをもじったものである。ポイントは、進出企業がより生産コストの低いところを求めて、第2工場を建設したり、あるいは既存の工場の移転先を珠江沿岸部以外のところを探していることを、象徴的に表現したものである。

つまりかつて珠江デルタへ進出したメリットが、最近薄れてきたからである。まず深圳の最低賃金が引き上げられた。具体的には、経済特区内は4・66元/時間（810元/月）で、対

前年比17・4%上昇した。特区外は4・02元/時間（700元/月）で、同20・7%上昇した。これは上海よりも高い。もはや低賃金ではない。広東省広州市も就業者平均給与では、上海を追い抜いて全国トップとなった。さらに不動産価格の高騰が続ぎ、工場用地、オフィスのリース料なども急上昇である。しかも従来からの広東式委託加工の企業形態に対し、わが国税務庁のメスが入られ、追徴課税の争議が起きている。その他環境破壊なども深刻化している。

山地区への移動

見方によれば、経済成長一辺倒がもたらした弊害要因が、沿岸開発地域のいたるところで顕在化してきたといえよう。広東省政府は現在、珠江デルタ進出企業に対し、郡・山間部への工場移転について、真剣に取り組んでいる。

例えば省政府は、労働集約産業を中心に、沿岸部から山間部へ工場を移転させるべく、約8000億元の予算を計上して、具体的に移転事業を推進している。また移転候補先にあたる山間部の各地方自治体においても、所得税の減免、土地取得価格の引き下げなど各種インセンティブを導入して、沿岸地区からの工場移転がよりスムーズに行われるよう配慮している。

候補先選定の動機には二つの可能性がある。一つは単に誘致側にあたる郡・山間部の市町村が、自ら誘致を行う場合である。もう一つは、すでに開発され飽和状態にある珠江デルタ沿岸地区の都市と、誘致したい山間・内陸部の行政が提携し、共に協力して誘致（新規・拡張投資共）する場合である。

前者の場合は、例えば広州から比較的近い清遠市、現省長の出身地である広東省北東部の梅州市などで、熱心な香港企業の誘致がみられる。一方後者の場合は、例えば東莞市石龍鎮と韶關市始興県、中山トーチハイテク開発区（國務院認可の国家級開発区）と陽西市、中山トーチハイテク開発区と河源市などが、珠江デルタ沿岸部から山間部への移転に伴うインフラ整備用の予算を支給されている。例えば河源高新技術開發区は、広東省政府により2002年に批准された。

また協力例としては、東莞市や中山市などと提携している惠州、韶關、陽江各市があげられている。特に都市間で提携したり、公的資金を投じているわけではないが、清遠市も最近香港系企業から移転先として脚光を浴びている。日系企業の中には、第2工場を清遠市に設立した金属加工メーカーもある。

これらは単なる移転事例にすぎないかもしれない。しかし広東省の郷鎮政府にとって、近い将来に向けた一つの懸念事項がある。まず珠江デルタ地域は、もともと広東式委託加工といわれる、現地法人を設立しない下請・組立生産を中心に、今日の富を築いたところである。労働集約的生産に従事した労働者は、大半が外省からの出稼ぎ・季節労働者であり、地元広東人は企業経営者、管理職、地主として富を得たにすぎない。また地元政府にとつても、進出企業からのリース料、各種業務代行手数料などが収入の大半である。つまりこの地にもともと技術産業があり、これらが外資企業によってさらにグレードアップされたわけではない。地元自らはものづくり、技術に関しては素人である。

現在進出している各市町村政府としても、みすみす企業が他所へ行くのを、指をくわえてみているわけにはいかない。この状況下で仮に進出企業が内陸部に工場を移転するとすると、これまでの産業・技術面での蓄積が何もなく、またもとの低開発の村にもどるのではないかと懸念が郷鎮政府にある。この結果、珠江デルタ各都市の政府と、誘致したいと思つている村政府双方の利害が一致して、相互に提携することになったものである。

移転は不可避か

仮に労賃の論議だけなら、移転は不可避といえよう。進出の動機として低賃金労働力が豊富にあることのみならず、近い将来、広東省で日系、特に中堅・中小・零細企業は、経営が成り立たなくなろう。反面広州市は世界で唯一、日本の大手自動車メーカー御三家が勢ぞろいしているという、類まれな工業地帯である。ここでは縫製工場で働く女工の賃金が、最大の関心事になるわけではない。かつての広東省のイメージとかなり異なる。

香港系企業も同様に、二者択一を迫られている。従来通り安物を中国や途上国市場向けに生産するのか、あるいは高付加価値で国際競争力のある製品を生産するのか、いずれかである。世界一厳しい欧州の環境規制をクリアすることは、並大抵のことではない。そのために、機械設備は日本・欧州製、原材料も日本製となる。これでは中国製が安くなるはずがない。

一つの例として、日本から中国へ金型を注文したとする。以前なら二分の一から三分の一でできた。中国製は安いが品質に問題あり、など

といわれた。最近では日本と同じか、場合によっては日本よりいいものができる。そのかわり日本製と比べても、価格はあまり変わらない。これに耐えうるかどうか、新技術を吸収する力があるかどうか、またコストアップ分を高付加価値製品で十分吸収できるかどうか、日系企業ばかりでなく広東省進出全企業の生き残りの判断になる。「安くできるからではなく、いいものができるから中国へ進出する」という進出動機に、徐々に変わっていくことになる。中国でも二極分化が起きている。

今後の展望

単に投資環境の変化そのものに一喜一憂したり、工場移転とか、中国プラスワンといったはやり言葉に振り回されたりして、中国も手に負えないのに次はベトナムだ、インドだ、などといったもはじまらない。

従来の途上国進出を繰り返すなかで、日本の産業構造の変化にどう対処すべきか、わが国企業にとって意識改革が必要である。その過程で、これまで「ものづくり日本」の企業経営者が信じて疑わなかった日本の経営そのもので、見直しが迫られている。このことに皆が早く気がつかなければならぬ。特に中国進出日系企業の中で、これら諸変化に対応できるところとそうでないところでは、明暗二つに分かれよう。下手をすると、特定大手企業の独り勝ち時代に突入することにもなりかねない。納品先からは非にと頼まれて進出したという言い訳は、もはや通用しなくなる。

（やしまなつき・華南投資顧問有限公司社長）

アジアの窓



こうしたあからさまな利益重視の戦略的な援助が現在も方針となっているのかはわからない。しかし、透明性が欠如しているため、その戦略的意図も推測するほかない。たとえば、ASEAN諸国への協力は、ASEAN側のデータなど様々なデータを総合的にみると近年、多様な

透明性望まれる中国の対外協力

中国は、世界各地で経済協力を活発化させている。たとえば、スーダン、イラン、ミャンマーなど人権や核開発疑惑など問題のある国への資源獲得を狙いとした協力が行われていると言われ、南太平洋島嶼国やアフリカへの経済協力を活発化させていると言われている。

しかし、公的なデータの発表が行われていないため、実態は分からないという状態である。

中国の対外経済協力は、歴史的には1953年から開始され、当初はアフリカ向けが多かった。小島麗逸教授は、「中国は1960年代にアフリカ援助を急増させたが、1971年9月に国連加盟が認められるとアフリカ諸国を利用する目的を果たしたため、アフリカへの経済援助外交は急速に縮小された」と指摘している。

な協力が行われていることがわかる。

その格好の例はミャンマーである。西側諸国が経済制裁のため人道支援を除いて援助を行えない状況下で、中国はミャンマーへの援助を拡大してきた。民主化問題、人権問題で経済制裁を受け、人道援助以外の援助を日本および欧米諸国から受けられないミャンマーにとり中国の経済協力は重要性を増している。

中国は、2002年9月に通信インフラ整備のために借款を供与している。さらに、2003年2月のタンシュエ議長の見学中に2億ドルの借款供与を表明し、6月に供与している。

中国企業はミャンマーの発電所建設に積極的に機材供与などを行っている。中国企業が関与している発電所の能力はミャンマーの発電能力の3割を占めるといわれる。

ミャンマーの海洋油田開発に中国企業は積極的に参加しており、国営石油会社3社は12鉱区の権益を確保している。また、雲南省とミャンマーを結ぶパイプライン構想があり、2005年に中国企業が計画を提出している。

ミャンマー以外にもインドネシア、フィリピン、ラオス、ベトナムなどに経済協力が行われている。中国はGDPで英国、フランスを凌駕する世界の大国であり、政治経済面の影響力は格段に強まっている。投資については、2004年から詳細な公的なデータが国家統計局と商務部により公表され始めた。経済協力についても情報が開示され、透明性を向上させることが望まれる。

(石川幸一・アジア研究所教授)

アジア研究所だより

第26回公開講座「中国の台頭をアジアはどうみるか」は、6月3日より7月1日まで毎週土曜日に5回開催されました。梅雨時でしたが、天気にも恵まれ、毎回200名前後の受講者がありました。質疑応答も活発で最後まで熱心に聴講いただいたことに感謝いたします。今年度は次の7プロジェクトを実施いたします。中国企業制度の研究、日中間的所

有権をめぐる経済紛争に関する実証研究、中国の台頭とそのインパクト、東南アジア諸国における地域開発の新潮流、アジアにおける経済成長と環境保全の両立は可能か：中国とインドを中心に、東アジアにおけるグローバルイノベーションと国際化教育、アジアの文化、とくに思想・宗教・言語の多様性の研究(その3)

アジア研究所の最近の刊行物は、アジア研究所叢書「中国の台頭と日本」(12000円)、アジア研究所紀要第32号です。紀要は、アジア地域ネットワーク形成における競争優位性、始動したASEAN・中国FTA、大連市の金型メーカーの叢生と地域産業国現代文学における留学生像、などの5論文を掲載しています。