

## 第4章

# 中国の台頭と日本の対中投資 国際分業のダイナミックな変化

今井 健一

### はじめに

中国は2001年12月にWTO（世界貿易機関）への加盟を実現した。これと前後して中国は、直接投資の受け入れ国・工業製品の輸出国として国際経済の中での地位を飛躍的に向上させてきており、世界の注目を集めている。

巨大な潜在的市場と労働力、そして急速に競争力を伸ばしている地場産業を有する中国の台頭は、これまで日本を主軸として展開してきた東アジアの国際分業のありかたに大きな影響を与えずにはおかない。本章では最近の中国经济と日中経済関係の動きを整理したうえで、今後の日中国際分業のあり方について展望したい。

### 第1節 加速する対中生産移転

#### 1. 対中投資ブームの再燃

日本企業の対中直接投資はこれまで大きな変動を経験してきた（表1）。中国は1970年代末に對外経済開放に踏み切ったが、日本の対中直接投資が本格化したのは1990年代初め以降である。1992年に始まる中国国

内の改革加速と空前の好景気に誘発されて、日本の対中投資は爆発的な成長をみせた。だがその後の中国の成長鈍化と投資環境の未整備は中国投資への失望感を生み、1995年以降日本の対中投資は急減した。それでも1992年以降、日本の対中投資はアジア向け直接投資の20～40%を占めるようになっている（1999年のみ例外）。

表1 日本の製造業直接投資  
(単位：百万ドル)

| (年度)  | 総計     |       | アジア      |         |       |
|-------|--------|-------|----------|---------|-------|
|       | アジア    | 中国    | 中国 / アジア | 中国 / 総計 |       |
| 1989  | 15,782 | 3,149 | 200      | 6.3%    | 1.3%  |
| 1990  | 15,690 | 3,105 | 164      | 5.3%    | 1.0%  |
| 1991  | 12,559 | 2,976 | 312      | 10.5%   | 2.5%  |
| 1992  | 10,294 | 3,154 | 662      | 21.0%   | 6.4%  |
| 1993  | 11,480 | 3,757 | 1,427    | 38.0%   | 12.4% |
| 1994  | 14,114 | 5,280 | 1,900    | 36.0%   | 13.5% |
| 1995  | 19,387 | 8,307 | 3,580    | 43.1%   | 18.5% |
| 1996  | 20,979 | 6,864 | 1,868    | 27.2%   | 8.9%  |
| 1997  | 19,614 | 7,421 | 1,535    | 20.7%   | 7.8%  |
| 1998  | 11,982 | 3,615 | 785      | 21.7%   | 6.5%  |
| 1999  | 41,430 | 4,295 | 530      | 12.3%   | 1.3%  |
| 2000  | 11,980 | 3,756 | 780      | 20.8%   | 6.5%  |
| 2001* | 14,872 | 3,894 | 1,478    | 38.0%   | 9.9%  |

(注) \* 上半期の数値に基づく推計  
(出所) 財務省ウェブサイト (<http://www.mof.go.jp/>)

1992年以降日本企業の在中国拠点数は、アセアン諸国の拠点数を上回るスピードで増加した。主要製造業企業の在中国製造拠点数は、2000年度に在米拠点数を上回っている（国際協力銀行海外直接投資アンケートによる）。この間日本企業の海外生産比率は大幅に上昇したが、1998～2000年度の海外生産比率の上昇のうち4割は、対中投資の結果によって生じたとされる（第一生命経済研究所の推計）。

在アジアの日系企業は輸出志向の度合いが強く、平均で見れば50%の製品は輸出され、うち半分程度が日本向けである。在中国の日系企業も同様のパターンを踏襲していたが、近年は地場市場での販売比率が上昇している。中国の投資環境改善やWTO加盟に伴って、中国への日本企業の関心は急速に回復してきた。国際協力銀行のアンケートによれば、1997年以降中国は一貫して日本の製造業企業にとって長期的に最も有望な投資先とみられている。対中投資は2000年から急速な伸びを開始し、2001年の投資額は前年の2倍となった。2002年の伸びも前年比30%前後に達した見込みである。

## 2. 強まる相互依存

在中拠点の増加と平行して、日本の中国からの輸入のシェアも急速に上昇してきている（図1）。日本の中国からの輸入のおよそ6割は在中日本企業により生産されていると推定される<sup>1</sup>。日本の対中貿易は日本企業が深く関わっているという点で他の東アジア諸国・地域との貿易と共通するが、貿易収支のパターンは著しく異なる。日本はNIES4カ国・地域とアセアン4カ国に対しては貿易黒字を計上しているが、対中貿易では1988年以降一貫して赤字であり、赤字額は1993年以降増加してきているのである（図2）。日本の対中輸出それ自体は総輸出を大きく上回る伸びを示しているものの、中国からの輸入はそれをさらに上回って増加しているためだ。2001年の対中貿易赤字は、日本の貿易黒字のほぼ5割に相当する270億米ドルに達している。

図1 日本の中国・アセアン4・NIES4からの輸入（総輸入に占めるシェア）

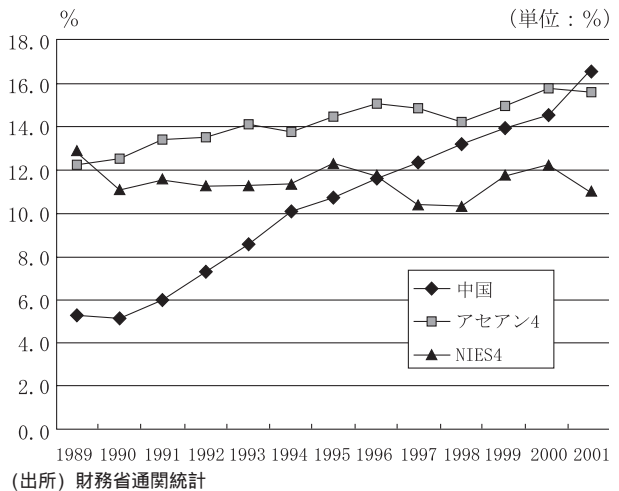
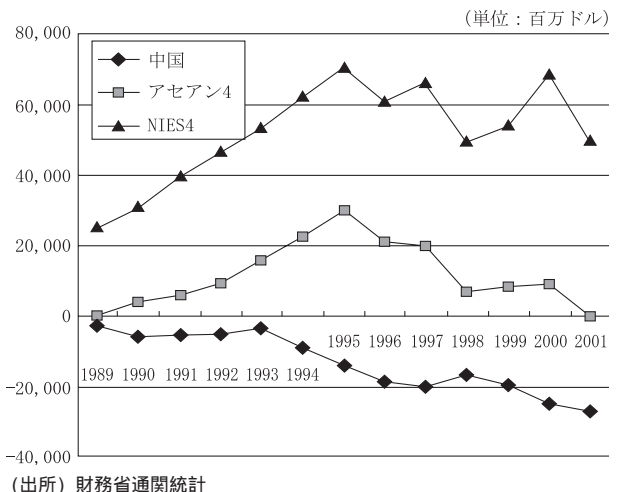


図2 日本の対中国、NIES4、アセアン4貿易収支



日本 中国と日本 アセアン諸国の貿易収支パターンが異なる一つの原因は、日系企業への依存度の違いである。1995年時点のマレーシア、タイ、インドネシアの製造業部門売上高に占める日系企業のシェアは、それぞれ23.4%、15.5%、10.0%と推計されている（米田他 [2001]）。これらの国々の製造業輸出は日系企業への依存度がさらに高い。このため生産と輸出の増加が日本からの中間財輸入を誘発する度合いも高くなる。これに対して中国では日系企業のプレゼンスはずっと小さく、大まかな推定で中国の工業生産の2%程度を占めるにすぎない。

<sup>1</sup> 委託加工と開発輸入を含めれば、日本の対中輸入の約8割には日本企業が関わっているとみられる。

### 3. 加速する生産移転

最近では技術集約度の高い産業でも、中国への生産拠点の移転が加速している。1990年代末には、機械は繊維に変わって日本の対中直接投資でも中国からの輸入でも最大の品目となった。機械・電機産業の主要企業は相次いで大量生産拠点の中国への移転を進めている。この傾向は2001年以降さらに強まってきた。一例として東芝は、2001年にアナログ・デジタルのテレビの生産をすべて大連の日系企業に移管することを決定した<sup>2</sup>。2003年にはPDPテレビも移管する計画と伝えられる。ミノルタは通常のカメラとデジタルカメラの生産をすべて中国に移管することを2002年初に決定している。同社はまた2005年までに情報機器の生産を全面的に中国に移管することも決定しており、連結ベース売上高に占める国内生産の比率は5%程度に低下すると伝えられる（『日本経済新聞』2002年3月27日）。

中国への急速な生産移管の動きの結果、日本国内では産業空洞化への懸念が強まっている。中国への生産移管が国内経済全体に及ぼす影響は、まだそれほど大きくない。第一生命経済研究所の推計では、1998年度から2000年度にかけての中国への生産移管は、国内製造業売上高を2.3%減少させ、製造業常勤雇用を0.9%減少させたとされる。だが大手アセンブリーメーカー向けの下請中小企業の集積地など、個別の業種・地域のレベルでは、すでに無視できない影響を及ぼしつつある。

## 第2節 対中直接投資の新たな展開

### 1. 豊富な労働力と市場の潜在力

従来労働コストの低さは、地理的・文化的近さに加えて、日本企業が中国に投資するうえで最も重要な要因だった。かつて日本の対中投資の主流であった加工貿易の場合は、この点は特に明確である。最近では日本の対中投資は単純な加工貿易モデルから多様化が進んでいるが、労働コストの低さは依然として最も重要

な投資の動機の一つである。地域によって賃金水準にはかなりばらつきがあるが、沿海地域での一般労働者の月当たり平均賃金（福利手当と社会保険を含む）はおおむね100～200ドルの範囲に分布している。業種・品目による違いは大きいだが、物流コスト等の低さと合わせて、対中生産移転によるコスト削減幅は平均2～3割に達する。

沿海地域の主要大都市の一人当たり所得は、今後8年程度のうちに現在の韓国並みの水準となる可能性が高い<sup>3</sup>。人口規模を考慮すれば、アジアの中所得国数カ国分に相当する市場規模となる。こうした地域はすでにモータリゼーションの初期段階に入っており、大都市世帯の約3割が5年以内に自家用車を購入することを希望している。近年中国に投資する日本企業は、中国国内市場の成長可能性に一層注目している。日中投資促進機構が2000年に実施したアンケート調査では、回答企業の54%は地元市場への参入を最も重要な投資目的と答えた。WTO加盟に伴い国内市場環境に改善が期待されることも、日本企業の中国市場志向を一層促進している。

### 2. 品質の向上とサポーティング・インダストリー（裾野産業）の成長

対中投資ブームの再燃要因としてきわめて重要なものが、中国で生産される製品の品質の改善である。日系の合弁企業やあるいは中国の工場一般で生産される製品の品質は、近年顕著に改善している。これには日系企業が中国の現地事情への適応に成功してきたという要因がある。初期の日系企業は、部品・設備・技術のいずれも日本からの持ち込みだったにもかかわらず、深刻な品質問題に直面した。日本式の集団主義的な工場管理を文化の異なる中国の現場に直接適用することは無理があったのである。しかし中国の労働者は明確なインセンティブとペナルティが与えられれば、工場労働者として非常に水準が高い。こうした現地固有の状況への日系企業の適応が、生産性と品質改善につながったと考えられる<sup>4</sup>。

<sup>2</sup> 松下、三菱電機、三洋など他の主要テレビメーカーもすでに生産の大部分を中国に移管している。

<sup>3</sup> 上海市は5年後に一人当たりGDP7,500ドルという目標を打ち出している（2000年の韓国の一人当たりGDP8,600ドル）。

<sup>4</sup> 現地従業員の品質意識を高めるため、QCサークルなどの集団活動への参加状況に応じた手当を支払っている例もある。

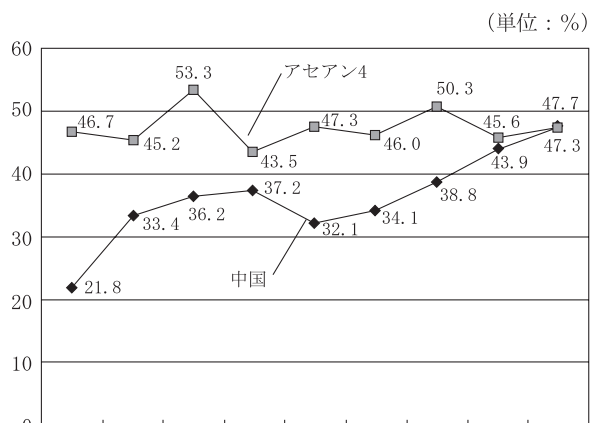
1993年に内陸の陝西省西安市に工業用ミシンの合弁企業を設立したA社の例では、1995年の設立直後は5割を越える高い不良品率に悩まされた。その後不良品率は低下したが、それでも当初の二年間は10%程度の水準に止まっていた。だが経験を蓄積するにしたがって不良品率はさらに低下し、2000年には本社工場とほぼ同水準の1%前後の水準で安定している（2000年11月調査）。1990年代前半の投資ブームのさなかで設立された日系企業でこれと似たような経緯を辿った例は少ない。

内陸農村地域から沿海地域に向かう出稼ぎ労働力は、1990年代以降急速に膨張している。出稼ぎ労働力は若く、働く意欲に満ちている。一部の日系企業では、現地法人の製品の品質は、日本で生産した製品を上回るという。細かい作業を行う工程では、視力の良さと手先の器用さを要求する。日本ではそのような条件を備えた労働力を大量に雇用しようとするのは困難である。自動化で労働力を代替すれば、固定費用を押し上げて財務負担の増加要因になる。他方中国では、若年労働力の巨大なストックの中から条件に見合う労働力を求めることは決して難しくない。品質検査の際に全数検査を行う日系企業も少ないが、同じことを日本でやれば当然割に合わない。

大手のアセンブリーメーカーだけでなく、部品・原材料を供給する中堅・中小の日系企業でも、品質の向上は現実化している。日系企業の現地調達率は近年一貫して上昇してきている（図3）。日本貿易振興会の調査（2001年11月～12月実施）によれば、有効回答数のほぼ5割に達する日系企業は、中国で50%以上の部品・原材料を現地調達している。一方アセアンでは、現地調達率が50%を超える企業は3割にすぎない。

現地調達率は生産する製品の種類などの要因によって大きく異なっている（表2）。比較的成熟した製品や低価格品を生産している場合は、かなりの部分の部品・原材料を現地で調達する傾向がある。一方、先端的な製品を生産している場合、例えばノートパソコンを生産している上海のH社合弁企業では、電線など一

図3 海外日系企業の現地調達率



(出所) 経済産業省「我が国企業の海外事業活動」(各年版)

表2 調査事例企業の現地調達率

| 企業名 | 所在地 | 主要製品         | 現地調達率 |
|-----|-----|--------------|-------|
| B社  | 杭州  | 洗濯機          | 100%  |
| C社  | 西安  | 工業用ミシン       | > 80% |
| D社  | 上海  | エアコン         | 約80%  |
| E社  | 深圳  | カラーテレビ用ブラウン管 | 約80%  |
| F社  | 成都  | コースター        | 約80%  |
| G社  | 大連  | 電子体温計・血圧計    | 49%   |
| H社  | 大連  | 輸出向け29インチテレビ | 30%   |
| H社  | 上海  | ノートパソコン      | < 10% |

(出所) インタビューによる(1999年～2001年実施)

部の付加価値の低い原材料を除いてほとんどの部品・原材料を輸入している。だが日系企業はいずれの業種でもほとんど例外なく、コスト切り下げ圧力への対応として現地調達拡大を最重視している。一方規制面では中国政府はむしろ、WTO加盟に対応して現地調達義務を緩和してきている<sup>5</sup>。

### 3. 地場企業の台頭

さらに注目する必要があるのは、日系企業の調達先として地場企業が台頭してきているという事実である。直接投資の初期には、包装材などあまり重要でない部品・原材料のみが地場企業から調達されていた。だが生産コストを切り下げようとする努力の中で、日系企業はしだいに地場企業からの調達を増やしてきている。

<sup>5</sup> 中国はWTO加盟に先立って外資関連法規から現地調達義務条項を削除している。

1990年代に珠江デルタ地域や長江デルタ地域などの一部沿海地域への国内外の投資集中によって巨大な産業集積が形成されると、地場企業からの調達への傾向は一層強まった<sup>6</sup>。激しい市場競争と外資系企業との取引経験の蓄積の結果、これらの地域の地場の部品・原材料メーカーの品質や納期は大きく改善している。品目によって異なるものの、地場企業の部品・原材料は日系企業の製品と比較して平均的に2～3割以上安い。地場企業の側でも、中国企業に比べて支払が確実な日系企業との取引を歓迎する傾向がある。

このような状況の下、部品・原材料の調達先を日系から地場に切り換える動きが現れている。日中投資促進機構の調査では、1990年代の末時点で日系企業の現地調達部品の約6割は地場企業からの調達となっている。日本貿易振興会の最近の調査では、回答企業の多数は中国での現地調達の拡大の方法として、地場企業からの調達が重要であるとみなしている。中核部品を地場企業から調達することを検討している企業も少なくない<sup>7</sup>。オートバイなど地場のサポーター・インダストリーの成長が顕著な業種では、日系のアセンブリーメーカーの調達先変更によって日系部品メーカーが苦況に陥るといったケースが少なくない。

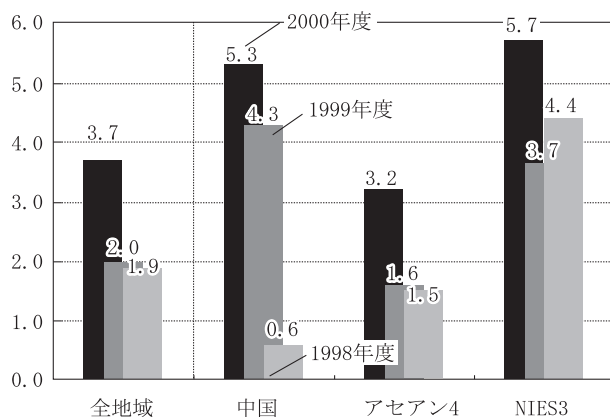
#### 4. 激化する市場競争

1990年代後半には在中日系製造業企業の収益性は、日本本国での平均的な収益性と比べてさえ低かった(図4)。他のアジア地域に所在する日系製造業企業が日本本国より高い収益性を実現しているという事実とは対照的である。

1999年度の日中投資促進機構アンケートによれば、輸出志向の日系企業(輸出比率70%以上の企業)と国内市場志向の日系企業(70%以上を国内販売している企業)の間には、顕著な収益性の格差がみられた(図5)。輸出志向企業の平均的な収益性は、国内市場志

図4 日系製造業企業の売上高経常利益率

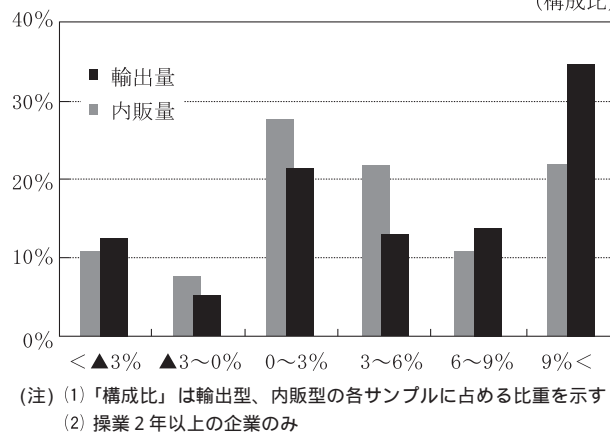
(単位：%)



(出所) 経済産業省編「我が国企業の海外事業活動」(各年版)

図5 在中国日系製造業企業の売上高経常利益率(2001年度実績)

(構成比)



(注) (1)「構成比」は輸出型、内販型の各サンプルに占める比重を示す  
(2) 操業2年以上の企業のみ  
(出所) 日中投資促進機構「第7次日系企業アンケート」(2002年集計)

向企業を明らかに上回る。輸出志向企業の場合4割強の企業の売上高利潤率は6%以上であるが、国内市場志向企業の場合3割に留まる。国内市場志向企業の4割は赤字だった(輸出志向企業は18%)。

国内市場志向の日系企業の収益性の低さは、中国国内市場の高い競争圧力によるところが大きい。日中投資促進機構アンケートによれば、国内市場志向企業の71.4%は、競争の激しさが計画と実績の乖離の最大の原因であると回答している。さらに、日本貿易振興会

<sup>6</sup> 珠江デルタ地域では香港、日本、台湾の投資が集中したことで、世界最大規模とされる情報機器の産業集積が形成された。この地域の複写機・パソコン用プリンターの生産は世界生産の5割以上を占め、しかもその部品はほとんどが現地調達される(黒田 [2001])。

<sup>7</sup> ある日系の電子製品メーカーでは、基幹部品の一つである液晶を近隣に立地する日系の関連メーカーから調達している。だがその後同社は、ほぼ同じ性能の製品を華南の地場企業からかなり安い価格で調達可能であることを見いだした(2000年11月現地調査)。

の調査では、日本の製造業企業の68.9%は投資先市場での主要な競争相手は地場企業であるとみなしている。日系企業が主要な競争相手であるとみなしている企業の比率はこれと比較して低い(47.9%)。これはアセアン諸国の市場に対する日本企業の見方とはかなり異なる。回答企業の53.9%はアセアン諸国では日系企業が主要な競争相手であると答えているが、地場企業を主要な競争相手とみなしている企業の比率は46.2%に留まる。

地場企業との競争が顕著である典型的なケースとして家電産業があげられる。松下・東芝・日立・シャープ・ソニー・三洋など、主要な日本の家電企業は1990年代半ばまでにすべて中国に生産拠点を設立した。だが技術的には優位にあるにもかかわらず、これら日系の家電メーカーは競争力のある地場企業との激しい競争に直面した。これらの地場企業は価格と販売の両面で、日系企業に対して優位な立場に立っている。日系家電企業は比較的小さい高級品市場に集中せざるをえず、規模の大きい中・低価格品市場では有力国内企業が市場の7割以上を支配している。

中国企業の競争力が向上してくるとともに、発展途上国を中心とする国際市場で日本企業との競争が生じるようになってきた。日本貿易振興会の調査によれば、日本企業の多数はアジア諸国、特にアセアン諸国の市場では、輸入品の中では中国製品との競争がもっとも激しいと答えている。

図4・図5が示すように、対中投資の低収益という状況は1999年前後を境に改善してきている。1999年以降在中国日系製造業の利益率は在アセアン企業を上回っており、また国内市場志向企業が平均的には輸出志向企業と遜色ない収益を上げるようになってきている。だが2001年の日中投資促進機構アンケートでも、国内市場の競争激化という見方はむしろ強まっている。中国企業の競争力が向上するなか、収益の改善傾向を維持できるかどうかは判断を許さない。

## 5. アジアNIESとしての中国

要約すれば、品質の向上とサポーター・インダストリーの発展は1990年代末以降の日本の対中投資回復につながった。だが日系企業の収益性は最近改善してはいるものの、依然として高いとはいえない。在中国日系企業の収益性の低さは、地場企業との競争圧力の高まりによるところが大きいと考えられる。中国企業との競争は、一部の国際市場でも生じている。

中国がWTO加盟に向けて対外開放を加速した1990年代半ばには、中国国内の市場が外資によって席卷されるという見方があった。だが中国製造業企業の競争力の急速な改善を予想する向きはほとんどなかった。結果的には、外資による国内市場の支配という予想は自動車産業など一部を除いて現実化していない。対外開放の中で地場企業が国内市場の競争力あるプレーヤーとして台頭し、国際市場にも参入し始めたという点で、中国はアセアン諸国よりむしろ台湾・韓国に近いといえるだろう。

## 第3節 WTO加盟後の日中間国際分業

### 1. 今後も続く対中生産移転

近年の所得水準の顕著な上昇により、沿海地域の最も発展した大都市の賃金水準はアジアでの直接投資誘致の主要な競争相手であるアセアン諸国と同水準がそれらを上回るに至っている<sup>8</sup>。しかし、質のよい労働力が大量に確保できるという点と将来の市場の潜在力は、海外、特に中国と地理的・文化的に近接している日本からの投資誘致の面で中国に優位性を与えている。

日本の製造業企業は、グローバルな市場競争のなかで競争力を維持するためには、日本あるいはアセアン諸国の拠点から中国への生産能力の移転を進めることが不可欠であると認識するようになってきている。製造業企業562社を対象とする日本経済新聞の調査によ

<sup>8</sup> 2001年11月に実施された日本貿易振興会の調査によれば、上海の日系企業の月当たり平均賃金は200~300ドル程度である。これはバンコク(140ドル)およびクアラルンプール(200ドル)の水準を上回っている(『ジェトロセンサー』2002年4月、pp. 146-47)。

れば、調査対象企業の49%は生産拠点の一層の海外拠点を計画しており、そのうち7割の企業は中国を移転先の最有力候補に挙げている（『日本経済新聞』2001年8月9日）。最先端製品の生産や市場に対する即時的な反応を必要とする製品の生産は日本に残されると考えられるが、生産の移転に伴って将来的に日本の製造業の雇用が縮小していくことは避けがたい。

## 2. 中国製造業の強みと弱み

だが注目に値するのは、中国の製造業が高度化を進める上で、依然としてかなりの程度国外の技術に依存しているという点である。特に中国の産業発展のもっとも成功した事例の一つである家電産業の場合、日本からの技術移転は非常に重要な役割を果たしている。中国企業の技術水準は顕著に向上しているものの、市場の需要が高度化してきているために、技術面での自立化は依然として困難である。中国の家電産業は依然として中核部品の供給を大部分外国企業 特に日本企業に依存している<sup>9</sup>。

有力な中国企業の成功の鍵はもっぱら内部管理と販売戦略面での経営革新にある。こうした企業の市場に対する反応のスピードは、意思決定を本社に縛られた日系企業とは比較にならないほど速い。一方技術面では自前の開発に資金・人材を投入するより、先進国の先行企業が開発した既存の技術（最先端の技術を含む）を提携・模倣を通じて吸収し、消化し、組み合わせることが戦略の基本である。

中国政府は近年研究開発の奨励に力を入れているが、研究開発費用の支出や研究開発活動の成果としての特許取得数などの面では日中の間にはまだかなり大きな開きがある（表3）。1999年時点での中国の製造業大企業の研究開発費・売上高比は1.35%であり、日本の製造業部門全体の3分の1程度にすぎない。2000年度に日本企業が中国企業から得た技術料・特許料収入は、前年度比12%増の525億円に達している（『日本経済新聞』2002年5月8日）。

表3 日中の研究開発活動比較

|                     | 中国     | 日本      | 日本 / 中国 |
|---------------------|--------|---------|---------|
| 研究開発人員数<br>(1,000名) | 2,906  | 874     | 0.3     |
| 研究開発支出<br>(百万ドル)    | 8,201  | 140,555 | 17.1    |
| 研究開発支出 /<br>GDP (%) | 0.8    | 3.1     | 3.9     |
| 特許申請件数              | 61,832 | 417,974 | 6.8     |
| うち外国公民<br>による申請     | 12,786 | 351,487 | 27.5    |
| 外国への特許申請<br>件数      | 12,336 | 306,570 | 24.9    |

(出所) (1)総務省『世界の統計2001』財務省印刷局 2001年

(2)矢野記念会『世界国勢図会2001 / 2002年』2001年

(3)『中国統計年鑑2001』2001年

## 3. 日中製造業共生の可能性

先進国の先行企業との技術格差を背景として、中国の一部有力企業は日本企業を含む外国企業との提携を強化している。2002年に三洋電機が中国最大手家電企業であり最も国際競争力のある企業と目される海爾（ハイアール）との間で合意した戦略的提携は、象徴的な事例である。合意によれば、三洋は海爾の技術開発と日本市場への進出を支援し、同時にエアコン用コンパターなどの技術集約的部品を海爾に供給し、海爾が中国に有する販売網を通じて三洋の高級家電を販売する。三洋と海爾の戦略的提携合意の数カ月後には、松下電器がやはり有力家電メーカーのTCLと同様の提携に合意している。

産業発展の初期段階にある中国が先行者に技術面で依存するのは不可避であり、合理的な選択でもある。問題は、中国の企業が自前で技術革新を行うだけの資源の蓄積を行うにはどれだけの時間を要するかという点である。技術革新と製品への応用は、場合によっては十年以上にわたる時間と巨大な投資を必要とする。それだけの実力を有する中国企業はまだ数えるほどしかない。

海外の技術への高い依存度のため中国は、産業高度化の過程で、先端技術を体化した部品と原材料の輸入を増加せざるをえない。近年の中国の輸入は輸出を上回る伸びを示しており、経常収支黒字は減少傾向にあ

<sup>9</sup> 松下グループの中国での売上は約230億ドルであり、中国第二の家電メーカーであるTCLグループにほぼ匹敵する。松下の売上のかなりの部分を日系及び中国企業向けの部品供給が占めている。

る。国内サポーター・インダストリーの急速な発展にもかかわらず、電子部品や自動車部品など技術集約的中間財の日本から中国への輸出は、この数年急速に増えてきた。2002年に日本の対中輸出は、自動車・工作機械・鉄鋼・半導体など資本財・中間財を中心に30%を越える伸びを示している。中国の国内企業も生産内容が高度化し、また資金力も強化されるにつれて、日本はじめ海外の資本財・中間財を積極的に導入する傾向が現れている<sup>10</sup>。有力企業でもWTO後の市場開放には強い危機感を抱いており、日本をはじめとする海外企業との提携への希望は強い。

## おわりに

大量生産拠点として中国の競争力が着実に向上していることは間違いない。日本から中国への生産移転は、今後も確実に進展するだろう。付加価値の高い中間財の対中輸出が増えるとしても、日本の製造業部門の雇用が減少することはおそらく避けられない。大企業の下請として機能してきた中小企業の経営環境は、ますます厳しいものになるだろう。技術的に競争力のない企業の淘汰は進まざるをえない。日本がこの状況に適応していくためには、日中双方にとって利益のある分業形態を模索する必要がある。

第一に、在中の日系企業の収益性をさらに改善することが急務である。日本の技術面での優位性を十分に生かして中国事業の収益を改善して日本に還元できれば、対中生産移転に伴う国内需要の減少の一部を補うことができる。日系企業の収益性改善のために不可欠と思われるのは、人材面での現地化である。この点で日本は欧米に遅れをとっているとされて久しい。欧米系企業では中国人・華人を現地総責任者に任命する

例が少なくないが、日系ではきわめて稀である。またこれと密接に関係するが、日系企業は一般に意志決定上の裁量権が小さいという問題を抱えている。日系本社の決断スピードは欧米系・他のアジア系・中国企業と比べてあまりに遅いうえ、現地の事情から乖離しやすく、市場への適応チャンスを逃すことが少なくない。

また、中国への生産移転そのものは合理的な流れであるとはいえ、中小企業の「挙家離村」的な対中投資が過度に拡大することは、日本の産業競争力にとって望ましくない上、中国に生産基盤を移した日本の中小企業が、中国現地での優位性を長期的に維持できるかどうか疑問がある。日本での新規産業の拡大によって、日本市場に根付いたサポーター・インダストリーへの新たな需要を生み出していくことこそが、産業空洞化の現実化を避けるための最も重要な方策だろう。そのためには大胆な恒久減税や規制緩和が必要とされているのではないだろうか。

### 参考文献

- 経済産業省「我が国企業の海外事業活動 海外事業活動基本調査」(各年版)
- 国際協力銀行「海外直接投資アンケート調査結果」(各年版)
- 日中投資促進機構「日系企業アンケート調査」(各年版)
- 日本貿易振興会「在アジア日系製造業活動実態調査」(各年版)
- 黒田篤郎 [2001] 『メイド・イン・チャイナ』東洋経済新報社
- 第一生命経済研究所 [2001] 「中国生産移転で加速する日本経済のデフレ圧力」『ECONOMIC TREND』経済研究部、10月12日
- 丸川知雄編 [2000] 『中国産業ハンドブック』蒼蒼社
- 米田淳博 [2001] 「国際協力銀行のアジア支援融資にかかる経済効果についての試算」『開発金融研究所報』4、10月

<sup>10</sup> ある国内オートバイ部品メーカーの例では、従来プラスチック金型用に台湾製のNCフライス盤を使用していた。だが日系完成車メーカーとの取引を開始すると、台湾製では精度不足となり、目下日本製かドイツ製の購入を検討中という(2002年9月現地調査)。