

## 第7章 中国の自動車産業集積 - 華東地域を中心に -

1991年、留学のため北京に降り立った私を迎えたのは「上海」という中国の国産車であった。1956年版のベンツ220Sを模して作られたというその車体は日本ではクラシックカーの部類に属するものであり、乗り心地も良くなかった。「上海」はその年1991年をもって生産打ち切りとなり、ほどなく路上でも見なくなった。

そして時は経ち、いま上海は東アジアの新たな自動車産業の集積地として蘇った。主役はもはや純国産車のメーカーではなく、ドイツのフォルクスワーゲンとアメリカのGMである。上海市の2003年の自動車生産台数は58万台。隣接する江蘇省が22万台、浙江省が8万台で、華東地域全体で90万台に近い生産規模がある。日本で言うと福岡県の自動車生産台数が81万台なので、東シナ海を挟んでほぼ同じ規模の自動車生産地が対峙していることになる。

自動車産業において90万台というのは「もはや子供ではないが大人でもない」微妙な規模である。自動車生産の規模が数十万台ぐらいただと、ふつう部品はその地域や国の外から持ち込まれ、その地域では単に組み立てるだけとなる。90万台という数は、そういう作り方をするには余りに多すぎ、必ず地元でかなりの程度の自動車部品の生産が行われることになる、という意味でもはや子供ではない。もし地元の土着の企業に部品を生産する能力がなくても、域外ないし外国から部品メーカーが進出してくるのに見合う規模である。反面、90万台というのは、新車の開発まで行うにはやや規模が足りず、その意味ではまだ完全に「大人」の自動車産業ではない。上海でも外国で開発された車を中国向けにアレンジするといったレベルの開発しか行われておらず、基本的には与えられた設計図どおりクルマを作るだけである。その意味ではまだ大人ではない。いま思春期にある上海を中心とする中国華東地域の自動車産業をこれから解剖していこう。

## 第1節 自動車産地・上海の誕生

中国全体を見回すと、自動車の有力な産地として3地域を挙げることができる。第一が、東北部の長春にある中国第一汽車公司を中心とする地域である。中国第一汽車公司是1950年代に旧ソ連の技術援助で建てられたトラックのメーカーであり、その名の示すとおり中国の最初の本格的自動車メーカーであり、自動車関連の人材が育った場所という意味で中国自動車産業の揺籃の地であった。いま中国第一汽車公司是「解放」ブランドのトラックやワゴン車、独自開発による乗用車「紅旗」を生産するほか、フォルクスワーゲンとの合併による乗用車工場、トヨタとの合併による乗用車工場なども抱える一大企業グループを作っている。

第2の産地は中部の湖北省で、その丘陵の間を縫うように建てられているのが東風汽車公司である。もともとは1960～70年代に第一汽車を複製するようにして作られたトラックメーカーであったが、いまはフランスのシトロエンとの合併による乗用車工場、ホンダとの合併によるエンジン工場とRV工場を持つ一方、2002年には本体部分自体が日産との合併企業に生まれ変わった。

そして第3の産地がこれから取り上げる上海、隣接する江蘇省、浙江省を含む華東地域である。上海で自動車を作られるようになったのは1950年代末のいわゆる「大躍進」の時期であったが、その時はほんの数台を手作業で作って動かしてみたという程度だった。上海に本格的な自動車産業が誕生したのは1970年代になってからである。中央政府が上海を中級乗用車の生産拠点に指定し、年産5000台の規模の工場が建てられたのだ。冒頭で述べた乗用車「上海」の工場である。

余談になるが、かつて中国では官僚のランクによって乗れる乗用車が決まっていた。大臣クラス以上の最高幹部が乗るのは高級車の「紅旗」。中央官庁の司長、処長（日本で言う局長、部長）レベルだと乗るのは「上海」であっ

た。国有企業の経営者も司長レベル、処長レベルといったようにランク付けされていて、やはり同じ規則が適用された。こうやって制限をしないと国家予算が高級車購入のために浪費されかねないからだった。

「上海」の年産 5000 台というのは「上海」を買う資格のある政府・企業幹部の数にだいたい対応していた。それ以外の市民や会社に売ることは政府も考えてなかったし、メーカー側にもその気がなかった。結局「上海」は年産 5000 台の規模から大きく増えることはなく、歴史の舞台から消え去った。

上海が中国自動車産業における今日の地位を築く上では、「上海」よりもその後継車種としてフォルクスワーゲンから導入された乗用車「サンタナ」の貢献が大きい。「サンタナ」は 1982 年にフォルクスワーゲンのブラジル工場生産が開始された中型の乗用車で、上海では 1985 年からフォルクスワーゲンと上海市側との合弁自動車工場、上海フォルクスワーゲンで生産が開始された。フォルクスワーゲンが「サンタナ」を中国に持ち込んだのは、他国では余り売れなかったもので、償却が終わっていない金型や機械を中国で有効活用しようという動機もあったのだろう。当時は中国で乗用車がちゃんと作れるのか、うまく作れたとしても果たして中国で売って利益を上げることができるのかすべて五里霧中だった。そうしたなかでフォルクスワーゲンがまずは失敗しても余り損のないような投資をしたことは無理からぬことであった。実際、フォルクスワーゲンと同じ頃中国での生産を始めた北京ジープ（アメリカの AMC = 現在はダイムラークライスラーに吸収合併 = の合弁企業）では部品輸入のための外貨が調達できず生産が一時止まってしまった。

「サンタナ」に対しては合弁会社が上海側に車を売り渡すときに、上海側が外貨で買い上げるなど、政府が手厚い保護政策をとったため、そのような事態は避けられた。1980 年代の間は、「サンタナ」も部品の国産化もなかなか進まず、中国側のいらだちが募るなど紆余曲折もあったが、1990 年代に入ると順調に生産台数を伸ばし始め、一貫して中国で最大の生産台数を誇る乗用車メーカーとしての地位を維持してきた。

## 第2節 華東地域のポジション

1985年に年間1700台という規模で始まった「サンタナ」の生産は、6年目の1990年に1万8500台、1992年には6万5000台、1995年には16万台と伸び、それによって中国の自動車生産のなかでの上海のポジションも図1にみるようにどんどん上昇していった。1995年からはしばらく全国トップの地位に立ったが、2003年に吉林省に次いで2位になった。但し、吉林省が第1位になったのは、2002年に天津市の自動車メーカーがすべて中国第一汽車公司の子会社・関連会社になって天津市の自動車生産額が吉林省の方にカウントされるようになったことが効いている。これを差し引くと、吉林省のシェアは20%程度に下がるはずである。東風汽車公司を抱える湖北省の数字にも東風汽車公司が各地に持つ子会社が合算されている。一方、上海市の自動車メーカーが持つ子会社の生産額は上海の方に加算されてはいないようである。

上海を含む華東地域のポジションがより顕著なのは自動車部品である。図2にみるように、上海市は1996年以後、中国の自動車部品生産のなかでだいたい25%ぐらいのシェアを維持している。隣接する江蘇省、浙江省も上海に次いで全国2～4位ぐらいには常につけていて、3地域をあわせて40%以上を維持している。浙江省や江蘇省に行くと、自動車の補修部品を生産する集積地が見られるが、そうした集積地を構成している中小の民間企業が、我々の入手できるデータでは十分把握されていないと見られる。そういったものを含むと浙江省や江蘇省の部品生産に占めるシェアは実際にはもっと高いのではないか。

後で見るように、華東地域の自動車部品メーカーは地元の自動車メーカーに部品を納めているだけでなく、鉄道の距離で2300kmも離れた長春や1300km離れた武漢の自動車メーカーにもかなり部品を納めている。「サンタナ」の部品を国産化するなかで部品メーカーが育成され、それが中国国内で大きな競争力を発揮しているのである。

図1 中国の自動車生産額に占める3大産地のシェア

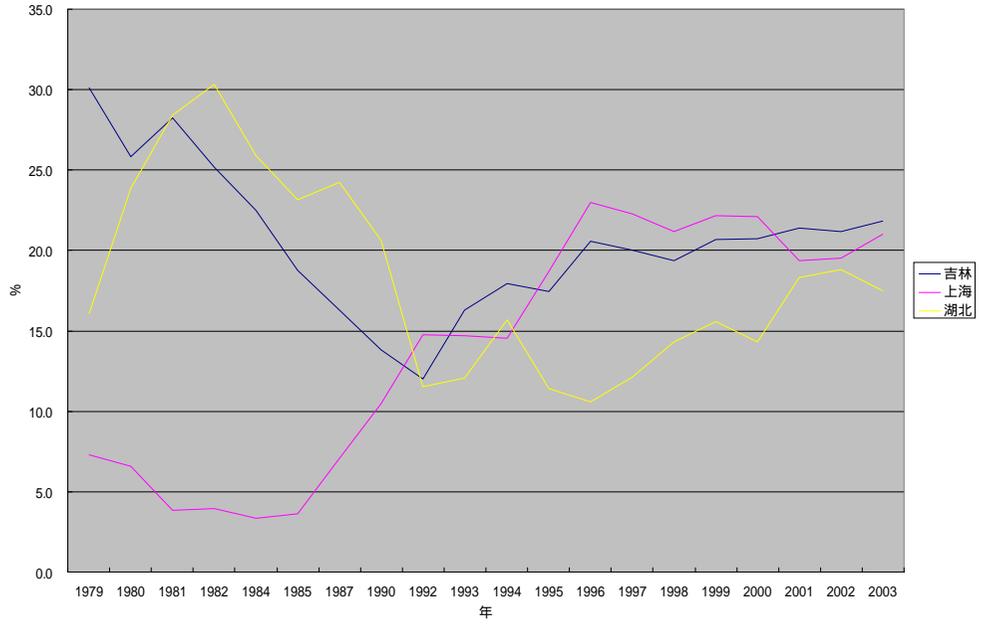
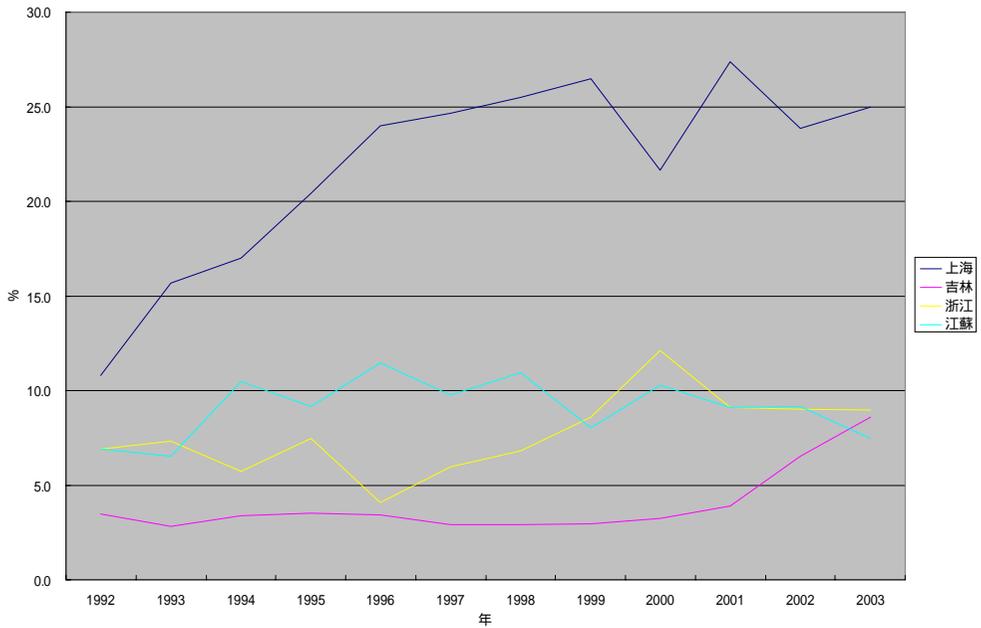


図2 中国の自動車部品生産額に占める主要地域のシェア



### 第3節 華東自動車産地の実力 - 生産現場をみる

華東地域の生産規模についてはだいたい分かったが、では技術面での実力はどのなのだろうか。以下、私が訪れたいいくつかの生産現場の状況を説明しよう。

#### (1) 上海フォルクスワーゲン - ロボットを導入した最新鋭工場

まず、華東地域が自動車産地として成長する上でもっとも大きな貢献をした上海フォルクスワーゲンを覗いてみよう。ここには私は1992年以来何度か訪れているが、2002年3月に訪問した乗用車「パサート」の工場は印象的だった。

まず、自動車のボディーを作るプレス工場をみた。ここでは平らな鉄板を、プレス機という強い圧力をかけるための巨大な機械に何台か通して形を作っていく。「パサート」の工場では鉄板を最初のプレス機に入れるところ、前のプレス機でプレスしたあとの鉄板を次のプレス機に運ぶところ、とすべてロボットがやっており、人間は最後に出来上がったプレス板が出てくるところで見るだけだった。

こういう光景は日本やヨーロッパなどでは当たり前なのだろうが、人件費の安い中国ではロボットはせいぜい最初に平らな板を入れるところに入っているぐらいで、プレス機からプレス機への受け渡しなどはふつうは人手で行っている。

プレスされた鉄の板を次は溶接して自動車の骨組みを組み上げるが、その工程ではロボットが63台導入され、自動化率は25%だった。溶接の工程は、大きな溶接機を操作しなければいけないという作業の負担、火花が飛び散るという危険、作業の確実性を高めるといった理由から、いま日本の自動車工場ではほとんどロボットで行われているが、中国では人件費が安いので全くロボットを使わないか、最も作業が重いところだけロボットを使うというのが一般的である。自動化率25%というのは、私が見たなかでは中国で最も高

い比率である。

最後に、ベルトコンベアに自動車の骨組みを流して、それに作業員が順に様々な部品を取り付けていって自動車の完成に至る組立工程がある。「パサート」の組立工程で特徴的なのは車を大きなリフトで持ち上げて、それを 75 度傾け、作業員がふつうに立った姿勢のまま、目の前に車の底が来るようにしているところである。ふつうの自動車メーカーでは自動車のなかに身をかがめて入って行うような作業を、ここでは立ったままの姿勢で行えるようにすることで、作業員の負担を軽減し、確実性を高めているのである。私は中国はもちろん日本でもこのような組立ラインを他では見たことがない。

見学方法も印象的だった。遊園地にあるような自動操縦のトロッコに乗って見るのである。日本で自動車工場を見学するときは空中廊下から見下ろすのがふつうで、それは作業フロアが混み合っていて、見学者が通路を歩くと部品の搬送や作業のじゃまになってしまうからなのだが、「パサート」の組立工程では作業フロアをトロッコが走れるくらいゆったりとスペースがとってある。工場を中心をつらぬく通路は現代建築調にデザインされているが、これは単に見学者の目を意識したというだけでなく、従業員がカッコいい建物を通して作業に向かうことで作業に対する意識を高めるという効果を狙っているということだ。

「パサート」工場の総投資額は日本円に換算して約 700 億円。一方、トヨタが福岡県で 2005 年 9 月に生産開始を予定して建設している乗用車「レクサス」の新工場は投資額が 300 億円。しかも生産能力は「レクサス」の工場が年 20 万台に対して「パサート」は 10 万台しかない。つまり「レクサス」の 4 倍以上贅沢な工場なのである。見終わって「中国でここまで贅沢な設備を入れる必要があるのか」という疑問と、「中国にもこんな最新鋭の工場ができる時代になったのか」という感慨とが同時に押し寄せてきた。

## (2) パン・アジア自動車技術センター - 上海 GM の開発拠点

上海フォルクスワーゲンと並ぶ、華東地域の自動車産業の第 2 の柱が上海

GMである。ここは世界最大の自動車メーカーであるアメリカのGMが1998年に上海市側と合併で設立した自動車メーカーで、最初は高級乗用車「ビュイック」の生産から始め、今は小型乗用車「セイル」も加わっている。2004年の生産台数は上海フォルクスワーゲンが35万台だったのに対して上海GMは22万台で、短期間のうちに中国の乗用車メーカーのなかでも有力企業の一角を占めるに至った。

私は上海GMの本体には残念ながらまだ行ったことがないが、GMが自動車開発を行うために別法人で上海市側と設立したパン・アジア自動車技術センター（PATAC）には行ったことがある。

自動車の開発が上海で行われることの意義は、単に先進国で開発技術者を雇うよりも中国人を雇う方が賃金コストが節約できるというだけにとどまらない。自動車は言うまでもなく多くの部品から構成されているが、新車を開発するときには部品も一新することが多いので、部品メーカーも新車の開発にあわせて部品を開発しなければならない。新車の開発段階で一緒に開発した部品メーカーに、大量生産になってから部品を発注するというのが、特に日本やアメリカの自動車メーカーのやり方である。だから、もし上海で新車の開発が行われるようになれば、地元の部品メーカーが開発から参加して部品を受注できるチャンスが広がるであろうし、上海で現地生産を行っている外国部品メーカーでは上海に開発拠点を作ろうという動きが出てくる。このように、新車の開発が上海で行われることで華東地域の部品産業がレベルアップする効果まで期待できるのである。

そうした開発の意義を知ってか知らずか、中国政府も自動車メーカーに対して開発拠点の設置を期待している。GMは中国政府が進出しようとする外国メーカーに対して最も強気に出ていた1990年代後半に進出したので、合併による開発拠点の設置が進出の条件となり、いわば無理やり開発拠点を作られた感があった。そのせいかPATACが1997年にできてから何年かは「作っては見たものの余り仕事がない」という噂がよく聞かれた。

だが、2000年にはPATACの最初の本格的成果として上海GMが小型乗用

車「セイル」を発売した。これはもともと GM グループの一員であるオペルがブラジルで生産していた「コルサ」をベースとして開発された車である。PATAAC は 2 年の歳月と 140 人以上のスタッフを投入して、「コルサ」を中国の状況に合わせて改造した。まず中国では低質のガソリンも出回っている状況に対応してエンジンなどを改造した。厳しい排ガス規制に耐えられるように環境対策も施した。外側ではバンパーとランプを新たに開発しなおして外観を一新した。特に、ランプについては、小糸製作所の現地法人、上海小糸が現地で開発を行った。上海小糸でランプの開発を担えるような人材を育てるために、上海小糸はわざわざ金型や生産の技術者を養成したのである。

2003 年に発売された「リーガル」もパン・アジア自動車技術センターの開発成果である。これは「ビュイック」をベースとしつつ、エンジンなどの動力部分や、ボディーなどを全面的に改良してできた車種である。

パン・アジア自動車技術センターは、エンジン試験設備、排気試験設備、テストコースなどを持っており、上海 GM の仕事だけでなく、試験設備を持たない中国国内の他の自動車メーカーからの依頼によって試験を行うこともある。独立の企業なので、上海 GM からの仕事も含め、すべて有料で開発や試験を行っている。

### (3) 補修用自動車部品の集積地 - 温州・瑞安

今まで紹介した 2 社は華東地域の自動車産業における最も先進的な企業の代表だが、反対にその底辺を代表するのが、温州市瑞安の部品産業集積である。私の持っている企業リストによればここには少なくとも 1500 の部品メーカーがある。そのほぼすべてが農村地域の民間企業である。

瑞安の自動車部品産業は特に塘下鎮韓田村という村に集中している。ここでは 1970 年代末頃に 1, 2 社の部品メーカーが誕生し、それが 1987 年ぐらいから 10 数社ぐらいに拡大し、1990 年代半ばに一気に増えたい。ちょうど中国の自動車保有台数が 1000 万台を突破した頃で、自動車の補修用部品に対する需要が大きく増大した頃である。街には補修用部品店が増え、そ

ここでは「メーカー純正部品」と銘打ってはいるが本物かどうかわからないような部品、あるいは純正部品ではないかなり安い部品なども並んでいた。部品を買うとキックバックがあるという話があったのもこの頃だ<sup>1</sup>。瑞安の部品産業はそうした補修用部品市場の拡大の波に乗って成長したのである。

瑞安では電気系から機械系まで実に様々な種類の部品が生産されている。例えばドアミラーやバックミラー、ブレーキ、ハンドル、メーター、フューエルポンプ、コンビネーションスイッチなどである。瑞安の部品メーカーは、最初は既存の車種のスペアパーツの生産から始める。既存の部品そっくりに作るわけだから、いわばコピー商品である。ただ、中国ではスペアパーツをコピー生産することは、メーカー純正部品だと偽らない限り、これまで特に問題にはされておらず、瑞安の部品メーカーが違法な存在だというわけではない。瑞安のメーカーのほとんどは現在でもスペアパーツの生産を専門にしているが、なかには自動車メーカーの生産ラインで自動車に組み付けられる部品を生産するメーカーも登場してきた。

そうした部品メーカーの一例として瑞立集団を紹介しよう。同社はブレーキを中国第一汽車公司や東風汽車公司など中国の名だたるトラックメーカーに納めている。この会社は1962年生まれの前社長が1987年に、つまり彼が弱冠25歳の時に設立した。最初はスイッチなどを作っていたが1993年からトラック用のブレーキの生産を始めた。1998年には中国第一汽車公司や東風汽車公司にも部品を納入できるまでになった。ブレーキの技術は、もともとはドイツのWABCO社の技術から重慶の国有部品メーカーが導入したものを、この重慶の国有部品メーカーとの提携を通じて瑞立集団は獲得したのだという説明を受けた。ところが、その2年後にたまたまこの重慶の国有部品メーカーに行った際には瑞立集団に技術移転したという話はせず、「ニセ物やコピー商品に悩まされている」という話だった。確かに、外国からライセンスされた技術をさらに他社に移転するという事は通常は許されないことであるはずだ。経緯はともあれ瑞立集団は今や東風汽車公司へのサプライヤーとして重慶の国有部品メーカーと競争する関係にある。

瑞立集団は国有企業の退職したエンジニアを雇うことで、国からの支援を受けている重慶の国有部品メーカーとも対等に競争できるまでになった。中国の自動車メーカーが複社発注、すなわち同一部品をなるべく複数の部品メーカーから買う方針をとっていることも瑞立集団のような新興の部品メーカーの台頭に有利である。

生産現場を比べると、重慶の国有部品メーカーの方が、外国製の高価なマシニングセンターも持っているのに対して、瑞立集団は国産の安価な NC 旋盤が主な機械であり、国の支援を受けている国有企業と、すべて自分で賄わなければならない民間企業との違いが出ている。生産現場の管理を見ると、国有企業では不良品を置く場所を設けたり、検査のチェックポイントを写真で表示するなど、作業者の注意を喚起して品質を改善する工夫があり、掃除も行き届いていたが、瑞立集団ではそうした工夫がなく、工場の建て付けもやや不安がある感じだった。生産現場を見た印象では、重慶の国有部品メーカーの方がより品質がよいものが作れそうだが、値段は高くなるのに対して、瑞立集団は安くものが作れそうだが、品質は心配だ。

ともあれ、瑞立集団のように、自動車メーカーに組み付け用の部品を納入するメーカーが出てきたことは、瑞安の部品産業集積のなかから単に安いだけではなくて、自動車メーカーに採用されるレベルのメーカーが出てきたことを示している。上海フォルクスワーゲンのような外資系自動車メーカーに採用されるようなレベルにはまだほど遠いものの、激しい価格競争に直面している地場の自動車メーカーには瑞安市の部品産業集積から部品を調達しているメーカーが増えてきている。

#### 第 4 節 乗用車部品の取引にみる華東地域の實力

##### ( 1 ) 部品産業の育成

前に上海フォルクスワーゲンと上海 GM という外資系の乗用車メーカー 2

社が華東地域の自動車産業を支える2本の柱だと述べたが、これらの柱を支える基礎には、数多くの部品メーカーがある。前にも述べたように、華東地域の自動車部品産業は「サンタナ」の国産化を進めるなかで育成されたものだ。

部品産業の育成は1988年に始まった。当時、「サンタナ」の部品のうち中国国内から買う割合はわずかに12.8%にすぎなかった。12.8%といえば、タイヤやバッテリーのような部品ぐらいいし国内では調達できなかったことを意味する。それほどまでに中国の自動車部品産業の水準は低かった。そこで中国政府は「国産化付加金」の制度を導入した。これは乗用車の販売価格に消費税のようなものを上乗せし、そうして調達した資金を部品メーカーに低利で融資して、設備や技術を導入させて技術水準を引き上げ、「サンタナ」の部品が生産できるようにするという制度である。「サンタナ」の1989年時点での工場出荷価格は12万3200元であったが、これに2万8000元の国産化付加金の上乗せされ、さらに2万元の特別消費税などの税が上乗せされて、消費者には17万9720元で売られた。国産化付加金によって1994年までに55億元の資金が集められ、主に上海の自動車部品メーカーに通常の半分の利子で融資された。この金額は同時期に自動車部品産業全体でなされた投資額の46%にも相当し、部品産業に対する投資のきわめて重要な資金源であったことがわかる。この政策の効果もあって、1994年に「サンタナ」の部品に占める国産部品の比率は85.8%にも達した。

## (2) 乗用車部品取引の現状

国産化付加金の政策によって育成された上海の部品メーカーは、上海フォルクスワーゲンに部品を供給するだけでなく、その後、中国で生産を開始した外資系自動車メーカーにも部品を供給している。そのため、後から中国に入ってきたメーカーほど、輸入部品から国産部品に素早く切り替えることができた。つまり、「サンタナ」の部品国産化によって、後から入ってくる外資系自動車メーカーも享有できるような一種のインフラができたと言えるので

ある。

「サンタナ」の国産化のプロセスで育成された部品メーカーはほぼすべて国有企業であったが、その後国有のままでは自動車部品の技術進歩についていけなくなり、現在はその多くが外国の部品メーカーとの合弁企業に転換している。さらに新たに進出してきた外国部品メーカーのなかには、上海よりより労賃の安い隣接する江蘇省や浙江省に進出して上海フォルクスワーゲンや上海 GM に部品を供給するところも出てきており、部品産業のネットワークは上海から周辺地域に拡大している。

そうしたことは各メーカーが取引している部品メーカーを地域ごとに集計してみることでうかがうことができる。

表 1 では中国で乗用車を生産している外資系メーカー 4 社が、どの地域の部品メーカーから部品を買っているかを省ごとに集計したものである。まず上海フォルクスワーゲンを見てみると、やはり上海市内の部品メーカーから買うケースが最も多い。次いで江蘇省、浙江省と続き、華東地域の部品メーカーが取引相手の 6 割以上を占めている。ただ、意外なことに内陸部の、中国で最も貧しい省である貴州省の部品メーカー 12 社からも部品を買っている。これには理由がある。「サンタナ」の部品を国産化する事業は、主に上海市を中心に進めたのだが、中央政府も関与していた。中央政府は部品産業を上海市だけで独占させるのではなく、全国に広めたいと思っており、特に苦況にあった内陸部の軍事産業を民生品に転換されるために、この機会を利用したいと考えていたのである。そうした中央政府からの後押し（圧力？）によって、貴州省の軍事工業系企業 12 社が「サンタナ」の部品を作るようになったのである。今や上海フォルクスワーゲンは中央政府の意向とは無関係に部品の購入先を選んでいるはずだが、貴州省の部品メーカーの側も上海市に中継倉庫や子会社を置くなどして取引関係を維持するための努力をしていることもあって、今でも取引関係が続いている。また、上海フォルクスワーゲンは複社発注の方針をとっており、部品メーカー間の競争を促すために同一種類の部品を複数の部品メーカーから買う方針であることも、内陸部など

華東地域以外から部品を買っているケースが多い理由の一つである。

表 1 外資系乗用車メーカーの取引先部品メーカーの地域分布

(取引先部品メーカー数)

上海 VW		上海 GM		神竜自動車公司		一汽 VW	
上海市	89	上海市	57	湖北省	48	上海市	41
江蘇省	25	江蘇省	14	上海市	26	吉林省	34
浙江省	15	浙江省	12	江蘇省	10	江蘇省	16
貴州省	12	その他	12	浙江省	8	浙江省	15
湖北省	10					湖北省	10
吉林省	7					河北省	10
その他	43						

一方、1990年代末から生産を開始した上海 GM のほうは上海フォルクスワーゲンのように政府の介入によって部品の購入先を指定することもなく自由に選んでいることもあり、購入先は華東地域に集中している。上海 GM は一社発注の方針をとっていることも影響している。

注目すべきは、神竜自動車公司（フランスのシトロエンと東風自動車公司の合併による乗用車メーカー）と一汽 VW（フォルクスワーゲンと中国第一自動車公司の合併による乗用車メーカー）の部品購入先である。前者は上海から1300 km離れた武漢に立地しているし、後者は上海から鉄道で2300 kmも離れた長春に立地しているが、この2社においても華東地域の部品メーカーから買っているケースがかなり多い。特に一汽 VW ではお膝元の長春よりも上海市の方が取引先が多いのである。

では日系の乗用車メーカーの場合はどうであろうか。トヨタの場合には、

部品メーカーの品質や開発能力に対する要求水準が高いこともあって、トヨタと長い取引関係を持つ系列の部品メーカーから部品を買うことが多い。中国においても、トヨタの現地工場の周辺にはトヨタ系の部品メーカーが進出するケースが多い。ホンダの場合にもやや似た傾向がある。表2はホンダが広州市に設立して成功を収めている乗用車工場、広州本田汽車有限公司の部品取引先の地域分布をみたものである。広州市や周辺の広東省にはホンダ系の部品メーカーが数多く進出していて、そこから部品を購入しているケースが多い。ただ、広州本田の場合にも華東地域の部品メーカーをかなり利用している。

表2 広州本田汽車有限公司の取引先部品メーカーの地域構成

広東省	51
上海市	17
天津市	10
江蘇省	9
浙江省	6
その他	16

## 第5節 自動車産業集積のあいだの競争

華東地域が自動車部品において中国国内では強い競争力を持っていることが上記の分析からわかった。ただ、今後その力がますます強くなるかどうかはわからない。というのは、新たな自動車部品産業の集積地が浮上してきたからだ。

まず、天津市に進出したトヨタの周りに、トヨタ系の部品メーカー21社が集まっている。広東省にはホンダのほか、日産、トヨタも工場進出しており、

それらへの部品の供給を狙って日系の部品メーカーが少なくとも 40 社進出している。さらに、内陸部の重慶にはトラックメーカーのいすゞと、軽乗用車メーカーのスズキが以前から生産を始めていたが、最近ここにフォードも加わった。重慶はオートバイの産業集積地として、有力なオートバイメーカーと部品メーカーが集まっており、新たな自動車産業の集積地になる潜在力を備えている。

華東地域がそうであったように、部品産業の発展は地元における自動車産業の成功が牽引する側面がある。逆に、地元で強い部品産業があることは自動車産業の発展に有利な条件ではあるが、より決定的な要素は自動車メーカー自身が魅力的なモデルを作れるかどうかにある。その意味では、今は華東地域の自動車産業集積が優勢であるものの、天津市、広東省、重慶市などが逆転する可能性も十分にある。今後、中国の自動車産業における競争は、それぞれのメーカーの背後にある産業集積地どうしの競争という側面をますます色濃くするであろう。

---

<sup>1</sup> 当時はまだ公用車として保有されている車が多く、部品を買いに来る人(運転手)はその車の所有者ではないことが多かった。だからわざと高い値段で部品を買ってその領収証を会社に回し、自分はキックバックを貰うということが行われていた。