

JCAS

Collaboration
Series

1

地域研究コンソーシアム共同企画研究シンポジウム報告書

ASEAN・中国

19億人市場の誕生とその衝撃



田中 英式・宮原 暁・山本 博之 共編

地域研究コンソーシアム
京都大学地域研究統合情報センター
愛知大学国際中国学研究センター

2011年3月

JCAS Collaboration Series 1

地域研究コンソーシアム共同企画研究シンポジウム報告書

ASEAN・中国

19億人市場の誕生とその衝撃

田中 英式・宮原 暁・山本 博之 共編

地域研究コンソーシアム
京都大学地域研究統合情報センター
愛知大学国際中国学研究センター

© Japan Consortium for Area Studies

Center for Integrated Area Studies, Kyoto University
46 Shimoadachi-cho, Yoshida Sakyo-ku, Kyoto-shi,
Kyoto, 606-8501, Japan

TEL: +81-75-753-9616

FAX: +81-75-753-9602

<http://www.jcas.jp/index.html>

March, 2011

はしがき

本書は、2010年11月3日、愛知大学車道校舎にて開催された地域研究コンソーシアム(JCAS)共同企画研究シンポジウム「ASEAN・中国19億人市場の誕生とその衝撃」の様相を記録したものです。現代中国研究、あるいは東南アジア研究にとってこのシンポジウムが持つ意義については、次章に述べられることになっています。ここでは、本シンポジウムと地域研究コンソーシアムとの関連性について、少し紙幅を費やしてみたいと思います。

この1年、地域研究は、これまでになく注目されています。その直接のきっかけの一つは、韓国のサムソン電子がグローバル人材育成施策の一つとして導入している地域専門家制度が、先行き不透明な日本経済の処方箋として、財界人の関心を引いたからです。「特定の国で生活しながら、現地語を習得し、人脈を広げ、現地の文化を体験したり、社会やライフスタイルを調査したりする」といったこの制度の主旨は、地域研究者にとっては、すでにおなじみのものと言えるでしょう。

地域研究は、地域の特殊性や個別性を重視する、「現場」に寄り添った研究領域です。しかし、それは、一つの「現場」に閉じこもって、広い視野を持つ必要がないということではありません。様々な地域、研究テーマに関心を持つ研究者や実務家、一般の人たちが結びつき、対話することで、地域研究はその真価を発揮します。2004年、世界諸地域の研究と実践に関わる大学、研究機関、民間組織が集まってできた地域研究コンソーシアム(JCAS)は、様々なアクターによる多方向の対話を可能にする、いわばもう一つの「現場」をつくりだすことを使命としています。

そのためJCASは、この手のコンソーシアムとしては異例とも言えるほどアクティブに、年次集会(2010年は「コンソーシアム・ウィーク」として本シンポジウムも含めて一連のイベントを開催しました)、次世代研究者支援、オンデマンド・セミナー、共同企画講義、雑誌『地域研究』の刊行などを行っています。また、社会連携、情報資源、地域研究方法論について研究を進めています。インターネットでJCASを検索すると(<http://www.jcas.jp/>)、およそ100の加盟組織から発信された地域研究と実践に関するイベント情報、公募情報、出版情報を見ることができます。

本シンポジウムは、こうしたJCASの取り組みの一つとして企画されました。詳しい内容の説明は他章に譲るとして、本シンポジウムの講演者、報告者、コメンテーターは、いずれもそれぞれが専門とする中国や東南アジアの地域に対する深い造詣を有しています。そうした知識に基づく発言には、ときに地域研究者ならではのトリビアを交えながらも、ずっしりとした重みがあり、東アジアにおける中国のプレゼンスの政治的、経済的、文化的意味について、オーディエンスからため息を誘うほど深い洞察が込められていたのではないかと思います。

しかし、本シンポジウムの真骨頂は、それだけではありません。本シンポジウムでは、会場となった愛知大学国際中国学研究センターを中心に、京都大学地域研究統合情報センター、

京都大学東南アジア研究所、大阪大学グローバルコラボレーションセンター、東南アジア学会がそれぞれの特性を生かして協力、連携し、新たな対話のスキームを生み出す試みがなされました。この点では、200名近い本シンポジウムの熱心な参加者一人一人の力も絶大でした。何よりも愛知大学国際中国学研究センターでの中国地域研究の歴史と社会人教育への熱意は、21世紀の地域研究のあり方を真摯に模索するすべての関係者に深い感銘と示唆を与えたものと確信しています。

本シンポジウムは、JCAS共同研究企画プログラムの第1号として行われました。JCAS共同研究企画プログラムは、JCAS加盟組織どうしの協力連携をいっそう促進し、それによって得られた知見を広く社会に還元するため、2010年から設けられた「研究交流促進プログラム」の一つです。このプログラムでは、地域研究における今日的課題への対応や、そのもととなる基礎研究を推進するため、JCAS加盟組織に所属する研究者や実務者を含む地域研究の専門家が互いの長所を活かしながら、共同で研究を企画実施します。その第1号として本シンポジウムは、一つのモデルを提供し得たのではないかと思います。

それがどのようなモデルかは、本書の残りの部分が伝えるシンポジウムの臨場感を通して自ずと明らかになることでしょう。

本書の関係者に感謝の意を表すことは、このはしがきを私がどんな資格で書いているのかということに関わっているのだと思います。地域研究に携わる者として中国の文化的境界に関する新たな知見を得たこととは別に、私は、研究交流促進部会の一員として、加盟組織どうしの協力連携をいっそう促進し、また、それによって得られた知見を広く社会に還元するために何をすべきかを学びました。末筆ながら、この点に関してまして、ご多忙中、本シンポジウムにご参加くださいました参加者の皆様をはじめ、佐藤元彦先生、末廣昭先生、川井伸一先生、大橋英夫先生、水野広祐先生、五島文雄先生、苑志佳先生、清水展先生、高橋五郎先生、山本一巳先生、伊東利勝先生、田中英式先生、また、シンポジウムを支えてくださった愛知大学関係者の皆様、とりわけ国際中国学研究センター研究員の平野孝治氏には、シンポジウムの運営上、欠くことのできない役割を果たしていただきました。ここに深く感謝申し上げます。

地域研究コンソーシアム研究交流促進部会
大阪大学グローバルコラボレーションセンター

宮原 暁

目次

はしがき

宮原 暁(地域研究コンソーシアム研究交流促進部会・
大阪大学グローバルコラボレーションセンター)…………… 3

序論

ACFTAから見る中国－ASEAN関係の現在と 日本への影響

田中英式(愛知大学経営学部・国際中国学研究センター)…………… 6

シンポジウムの記録

ASEAN・中国19億人市場の誕生とその衝撃

…………… 10

ACFTAから見る中国－ASEAN関係の 現在と日本への影響

田中英式 愛知大学経営学部・国際中国学研究センター

■ はじめに

90年代以降、世界の各地域で自由貿易協定を軸とする経済統合が急速に発展している。JETROによると、2010年1月現在、世界で180件のFTAがある。こうした流れの中で、2010年1月から、ASEAN 6カ国と中国との自由貿易協定（ACFTA）が発効した。このACFTAにより人口19億人という世界最大の単一市場が誕生したことになる。こうした巨大市場の誕生は、アジア地域における経済・企業活動に大きな影響を与える。その影響は、ASEAN・中国の貿易関係や外交関係の変化と、それに伴う日本への影響、またASEAN・中国へ進出している日系企業や、ASEANへ進出している中国企業への影響、さらにはASEAN各国・中国の現地企業への影響など多面的である。本シンポジウムは、東南アジア研究、中国研究それぞれの立場から、政治経済・経営の観点を中心として、ACFTAの意義・影響・課題について考察したものである。

■ ACFTAに至るまでの経緯

まずACFTA実現に至るまでの経緯を確認しておこう¹⁾。中国とASEANの正式な接触の開始は1991年である。1991年7月、銭其琛外交部長は第24回ASEAN外相会議の開幕式に招待された。また1994年7月に、中国はASEANの協議パートナーとして、第1回ASEAN地域フォーラム会議に出席した。さらに1996年には、中国はASEANの対話国となり、1997年には初のASEAN+3（日中韓）首脳会議と同時に、中国とASEANの首脳会談も開催された。他方、経済面においても、1990年以降、中国－ASEAN間の貿易額は増加し続けていた。こうした90年代における外交・経済上の関係改善・拡大を経て、中国は2001年のWTO加盟と同時に、ASEANとの間で10年以内のFTAの創設を合意した。その後、2005年から関税引き下げが開始され、2010年にFTAが実現された。これは

中国にとって、外国と共同で構築した初のFTAであり、ASEANとしても外部の国と締結した初のFTAである。

■ ACFTAの日本への影響

次にACFTAが日本に与える影響について、もう少し具体的にみてみよう。

図1は、ASEANの主要貿易国の推移である。ASEANの貿易相手国として中国の比率は一貫して増加している。対照的なのは日本であり、ASEANとの貿易国としてのプレゼンスは低下傾向にあり、すでにその比率は中国に追い抜かれている。今後、ACFTAの実現を受け、中国とASEANとの経済関係がより一層緊密化していくと、ASEAN、ひいては東アジア地域全体における日本のプレゼンスのさらなる低下が懸念される。

さらにACFTAはアジアで活動している日系企業にも大きな影響を与える。中国とASEANはともに自動車・オートバイ・家電・情報機器等の日本の製造業企業にとって重要な市場・生産拠点である。一つの例として、電器・情報機器分野における日系企業の生産面について見てみよう。表1は、中国とASEAN5のそれぞれについて、電気機器生産の世界シェアと日本企業の世界生産に占めるシェアを示したものである。世界生産のシェアでは、ほとんどの製品において中国のシェアが圧倒的であるが、日本企業の世界生産に占めるシェアをしてみるとAV機器や家電製品においてASEANは中国と比肩する生産拠点となっている。ACFTAに先立つAFTAの実現過程において、日本企業は、ASEAN各国の生産拠点のドラステックな整理統合を行ってきた。すなわち、従来、日本の総合家電メーカーの東南アジア投資は、高関税で保護された各国内市場確保のために多品種少量生産・販売の子会社を重複して設立する場合が多かったが、AFTAによる域内関税引き下げを契機に、生産品目が重複する拠点の整理・統合を行ったのである。今後、ACFTAによって中国とASEANの経済統合が進展

1) 以下の記述は主に石川 [2007]を参照。

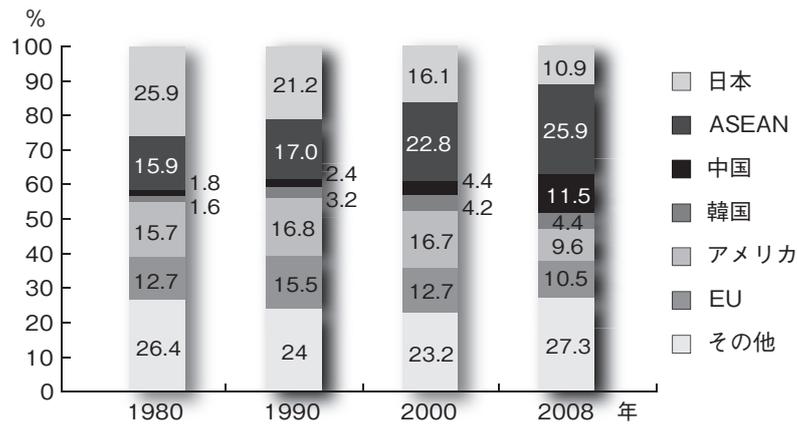


図1 ASEAN主要貿易相手国・地域の推移
出所：日本ASEAN協会web(<http://www.asean.or.jp/ja/>)サイトより引用

表1 電気機器生産の世界生産シェア(2009年)

製品	シェア		世界生産に占めるシェア(%)		日本企業の世界生産に占めるシェア(%)	
	中国	ASEAN5	中国	ASEAN5	中国	ASEAN5
AV機器	66.5	10.7	39.9	26.5		
家電製品	54.1	10.2	37.5	30.8		
情報通信機器	68	3.6	67.9	4.5		
ユニット製品・部品	32.9	10.7	38.3	5.7		

注：①中国は香港を含む
 ②表中のASEAN5とは、フィリピン、タイ、マレーシア、シンガポール、インドネシアを指す。
 ③日本企業のシェアは、三洋・シャープ・ソニー・東芝・日立・富士通・船井・パナソニック・三菱の合計によるものである。
 出所：富士キメラ総研[2010]のデータより作成

すれば、日本企業はアジア域内の企業内生産体制の見直しを図る必要が出てくるだろう。

以上のように、ACFTAは様々な面で日本にとって重要な影響を与えるのである。

■ 報告とディスカッションの要点

では次に、今回のシンポジウムにおける各基調講演、パネリスト報告の内容を要約しておこう。

まず、東京大学社会科学研究所の末廣昭教授の基調講演「中国と東南アジア：貿易のダイナミズムと大メコン圏(GMS)」は、GMSを中心とした中国の対外経済戦略を軸として、中国－ASEAN間の経済関係について述べたものである。同報告では、まず最新の詳細なデータに基づき、アジア経済の実態を概説する。ここでのキーワードは、「アジア化するアジア」である。現在のアジア経済は、アジア域内から輸入し、アジア域内で輸出するという経済の域内相互依存関係が大きな特長となっている。その中で中国とASEANとの貿易関係が重要となる。このアジア化するアジアという状況の背景には、二つの要因が存在している。ひとつは水平貿易である。これは日本や台湾等のアジア域内に進出している多国籍企業が主体となり、アジア

域内で部品や完成品のやり取りをするという形である。具体例として、キヤノンのプリンタ生産における日本と中国、タイの拠点間の水平貿易の事例が紹介されている。第2は、垂直貿易である。ここでは、現在の中国－ASEAN間の貿易関係は、中国が工業製品をASEANに輸出し、ASEANが天然資源・一次産品を輸出するという垂直貿易によってWIN－WIN関係にあるということが指摘される。次に、以上を踏まえ、報告の大きな主軸である、GMSを中心とした中国の対ASEAN経済戦略について述べられた。ここで末廣氏は、GMSを中心とした中国の対ASEAN経済戦略は、中国国内の内陸開発や資源確保といった中国の国益が目的となっていることを強調する。その上で、中国中心のルールではなく、地域レベルでのルールによってアジアの地域協力を進めていく必要があると述べている。

続く愛知大学経営学部の川井伸一教授の基調講演「中国企業の対外進出と東南アジア——理論的再検討」は、6年間にわたる中国企業の海外進出に関する科研費研究の成果に基づき、経営学の観点から東南アジアにおける中国企業のビジネスの実態について論じたものである。ここでは、まず統計データを元に

中国企業の海外進出の概要について述べられた。次に、川井氏を中心とした研究グループが行ったアンケート調査結果に基づき、中国企業の海外進出動機に関して理論的な検討を加えている。ここでは、ダニング等これまでの直接投資論を下敷きに、「限定的な優位性」、「限定市場の優位性」といった独自の仮説を提示している。次に、同研究グループが行った15社でのインタビュー調査結果に基づき、東南アジアにおける中国企業の経営の実態について述べられた。ここでは、部品調達、生産、販売の状況から4つの発展モデルを提示している。中国企業の海外進出に関しては、現時点ではほとんど研究の蓄積がないため、TCLや长虹、ハイアールなど中国企業の実態調査に基づく研究成果は大変貴重なものであった。

続いて、4名のパネリストの各報告について見ていこう。まず専修大学経済学部の大橋英夫教授の報告「中国の対アセアン経済関係」では、産業連関分析に基づき、中国が現在のアジア経済の中で中心的な存在となっていることを指摘する。すなわち、日本やアジアNIEs、ASEANから中間財が持ち込まれ、中国で加工・組立された上で、最終製品としてアメリカ、ヨーロッパ（およびゲートウェイとしての香港）に輸出されるというパターンである。さらに長期経済予測に基づく、今後も中国の経済力が成長することはもちろん、ASEANも日本を追い抜き、これらの成長市場がアジア経済を牽引していく。次に、同報告ではACFTAの方式上の特徴を述べたうえで、現在のアジアにおいては、多国間の緩やかな協定という特徴を持つAFTAとACFTAが東アジアのFTAの方式としてスタンダードになっていると主張する。このように経済の実態、FTAの方式ともに、中国とASEANがアジアの中心となっている。最後に、現在議論されているTPPによって、日本がこうした状況を覆す可能性があることを指摘している。

続く京都大学東南アジア研究所の水野広祐教授の報告「経済成長下インドネシアのジレンマ——非工業化 or 開放均衡経済？」は、ACFTAがインドネシア経済に与える影響について、インドネシア国内の議論を踏まえ、「非工業化」という刺激的なキーワードによって述べた大変興味深い報告である。ここに言う非工業化とは何か。冒頭で示したACFTA実現までの流れの中で、中国—インドネシア間の貿易も大きな影響を受けてきた。その中で、インドネシアの工業部門の成長率は、経済成長率を下回り、工業部門の比

率は2001年の29.1%から2009年には26.4%に低下した。こうした状況をインドネシアでは「非工業化」と呼び、今後ACFTAがさらに非工業化を推し進めるのではないかとの危機感が議論されているのである。同報告では、インドネシア国内における政策的議論を踏まえながら、ACFTAの影響の実態と課題について明らかにしている。結論としては、現在のインドネシアは実質的には開放均衡経済に進んでいること、およびこうした議論の背景として利益団体の政治力の欠如等、インドネシア固有の政治的な問題があることを指摘している。

続く静岡県立大学国際関係学部の五島文雄教授の報告「大メコン圏における華僑・華人社会の変容：日本の対東南アジア政策との関連で」は、華人という切り口から、中国と東南アジアとの関係について述べた報告である。ここでは、同地域における華人人口、華人学校、華人社会の変化について述べられた。具体的には、フィールドワークに基づき、華人学校における教師の派遣や華人新聞の発行の状況などが明らかにされている。同氏は、今後も同地域における華人の移動は拡大されることが予想されることから、日本としてもこうした華人社会の状況をしっかりと把握する必要性を指摘している。

最後に、立正大学経済学部の苑志佳教授の報告「ASEANに進出した中国系多国籍企業からみた競争力構築について——イレギュラー競争優位からレギュラー競争優位への転換は可能か」では、東南アジアにおける中国企業の経営について、従来の多国籍企業論で指摘されてきたレギュラーな優位性とは異なるイレギュラーな競争優位という新たなフレームワークで述べた報告である。ここにいうイレギュラーな競争優位というのは、社会的な信頼関係や人間関係、インフォーマルな取引方法等を指す。同氏は、東南アジアにおける中国系企業のフィールドワークからこうしたイレギュラーな競争優位という概念を見出した。ただし、中国企業はこのままイレギュラーな競争優位のみで競争していくわけではなく、今後はレギュラーな競争優位を獲得していく可能性があることを指摘している。

続くパネルディスカッションでは、まず以上の各パネリスト報告に対して、京都大学東南アジア研究所所長の清水展教授、愛知大学国際中国学研究センター所長の高橋五郎教授、愛知大学現代中国学部・国際中国学研究センターの山本一巳教授からコメント

および質問がなされ、様々な観点から活発な議論が行われた。それぞれ提示された論点は経済・経営から文化に至るまで多岐にわたるが、シンポジウム全体を通しての大きな論点の一つは、アジア地域における中国の影響力の大きさについてである。最後に、今後の日本にとっての対応・課題を共通テーマとして総括のディスカッションが行われた。

■ シンポジウムを終えて

最後に、今回のシンポジウムの司会を担当して、個人的に興味を持った論点を二つ述べてみたい。一つは、一次産品輸出の再評価に関してである。複数の報告や議論で触れられたように、現在、中国とASEAN諸国との貿易関係の中では、中国が工業製品を輸出し、ASEANが一次産品・天然資源を輸出するという関係が構築されている。従来、開発経済学においては、工業化こそが経済発展の原動力と考えられてきたが、自由貿易経済が今後も進行していく中で、工業化ではなく、一次産品輸出を軸に経済発展を志向していくという発展戦略が見直される可能性はないだろうか。この点に関しては、アジア地域のみならず、ラテンアメリカにおいても一次産品輸出を再評価する研究(例えば星野(編)[2007])もある。現在の途上国・新興国の経済発展を考える上での、新しい切り口にならないだろうか。

第2は、新たな多国籍企業論の可能性についてである。従来、アジア地域における自動車やオートバイ、電気機器等の工業製品の主な担い手は日本企業であったが、現在は、韓国・台湾を中心とするNIEs企業に加え、中国企業もその存在感を増しつつある。もともとこれまでの多国籍企業論は主に日米欧の多国籍企業の事例に基づき理論化されてきたものである。しかしながら、川井講演や苑報告で指摘されたように、東南アジアの中国企業の経営は、独自の特徴を持っている。こうした後発のアジア多国籍企業の実態を理論に組み込むことで、多国籍企業論や直接投資論がさらに発展していくのではないかと考えられる。

ここで改めて実感することは、経済学や経営学といった社会科学が提示する理論は、あくまで相対的なものであるということである。国同士の貿易関係にせよ、多国籍企業同士の競争関係にせよ、それらはその時々様々な要因の相互作用を通じて、常に変化している。合理的な経済発展戦略や競争力を理論として抽出するためには、そうした相互作用に基づく変

化を適切に捉える必要がある。その意味で、アジアにおける現在の変化を、中国と東南アジアそれぞれの地域研究の立場から、横断的に捉えた今回のシンポジウムは大きな意義のあるものであったといえる。

引用文献

富士キメラ総研(2010)『2010ワールドワイド エレクトロニクス市場総調査』

石川幸一(2007)「第3章第2節：中国とASEANの経済関係」「同第3節：中国と東アジアの経済統合」小島麗逸・堀井信浩(編)『巨大化する中国経済と世界』IDE-JETROアジア経済研究所 pp.156-168

星野妙子(編)(2007)『ラテンアメリカ新一次産品輸出経済論』IDE-JETROアジア経済研究所

ASEAN・中国19億人市場の 誕生とその衝撃

日時：2010年11月3日(水)

場所：愛知大学車道校舎本館2階K201教室

主催：地域研究コンソーシアム(JCAS)

共催：大阪大学グローバルコラボレーションセンター、京都大学地域研究統合情報センター、
京都大学東南アジア研究所、東南アジア学会、愛知大学国際中国学研究センター

開会挨拶

佐藤 元彦氏 愛知大学・学長

本日は、5つの研究機関の共同開催によるシンポジウム「ASEAN・中国19億人市場の誕生とその衝撃」を開催したところ、大勢の方にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。まずは会場校を代表しまして御礼の挨拶を申し上げます。あわせて、本日もご報告をいただく愛知大学以外の4つの研究機関の方々にも、改めて御礼を申し上げます。

さて、会場校ということで開会の挨拶を承りました。私自身も本日のテーマに関連のある研究をしています。このテーマについては、これからご登壇をいただく先生方のご報告、ご発言から学ばさせていただくこととしまして、大変恐縮ではありますが、この場をお借りして本学についてお話をさせていただきたいと思っております。

ご来場の皆さまには、おそらく愛知大学のことをご認識いただいていることと思っております。その成り立ちが中国と大変関係が深く、改めて申し上げるまでもないことではありますが、戦前中国にありました東亜同文

書院(後に東亜同文書院大学)を前身としています。

東亜同文書院大学を前身としているという意味は、同大学の学籍簿・成績簿を愛知大学が引き継いだということです。また、東亜同文書院大学の最後の学長が、愛知大学の創立に尽力をされました。愛知大学の創立に際しては、当時、中国大陸、朝鮮半島、あるいは台湾などにありました80校を超える高等教育機関出身の学生が集ったことはよく知られているところです。その意味で、愛知大学はアジア大学、あるいは東アジア大学としてスタートしたという点をまず申し上げたいと思います。

今申し上げた本学の成り立ちと、本日のテーマが非常に重なり合ってくることをご認識いただけましたらと思います。その成り立ちを背景として、中国に関する研究・教育に熱心に取り組んでまいりました。

一例を挙げますと、既に東亜同文書院大学時代に基礎ができていました『中日大辞典』の編纂。これも本学の特色ある取り組みです。1968年に『中日大辞典』の初版が、その後、1986年に第2版、そして、今年2月に久方ぶりに改訂された第3版が刊行されました。

また、戦後直後はなかなか中国研究という名称を名乗ることができませんでしたので、本学の最初の研究所として国際問題研究所を1948年に立ち上げました。そこを中国研究の場にしてきたことはよく知られているかと思っております。

中国に関する教育では、1997年に現代中国学部が設置されました。「中国」と名の付く学部としては、全国で唯一のものであります。その教育については、1学年全員

を中国に送り込み、徹底的に中国語を学ばさせます。そして、後に中国語を用いて現地で調査を行うというプログラムも用意されています。また、インターンシップについても中国で展開してきたということで、評価されています。

さらに研究面では、国際問題研究所の創設がありましたが、その後、本日の主催団体の1つであります国際中国学研究センターを設立しました。これは、文部科学省の21世紀COEの採択事業として展開されてきました。特色的な点は、研究に加え、次世代の人材養成のために、大学院博士課程のレベルにおいて二重学位の制度をスタートさせました。この間、二重学位授与の実績を積んできたことは大きな特長といえるのではないかと自認しています。

この国際中国学研究センターは、平成22年度外務省日中研究交流支援事業にも採択されました。学部なり大学院を修了したあとの日中交流の人材養成をどうするかということで研究がなされています。せっかくの機会ですのでご案内を申し上げますと、12月4日に、この車道校舎で研究成果に関してシンポジウムが開催されます。ご関心がおありでしたら、予めスケジュールに反映していただければと思います。

いずれにせよ、今回のシンポジウムと愛知大学とは切っても切れない関係にあることを、再度ご認識いただければありがたいと思います。

最後になりますが、シンポジウムが開催されるこの場合は車道校舎のなかでは「大教室」とよばれています。ちょうど、この上にコンベンションホールがあります。本日は、残念ながら使用することができなかったと聞いておりますが、この上のコンベンションホールについても同時通訳設備を含め、国際会議あるいは大型のシンポジウムが開催できるような体制になっています。

名古屋地区で、国際会議・国際シンポジウム等を開催される際には、ぜひこの施設もご利用いただけたらと思います。そのための利用案内を受付で配布させていただきます。

会場校ということで、愛知大学の宣伝ばかりを申し上げましたが、本日のシンポジウムは、日本の地域研究について、このテーマに関しての錚々たる研究機関が集い主催するシンポジウムです。非常に有意義な成果を取めることをご祈念申し上げまして、開会の挨拶とさせていただきます。本日は、誠にありがとうございました。

第1部 基調講演

基調講演 1

中国と東南アジア： 貿易のダイナミズムと大メコン圏(GMS)

末廣 昭氏

東京大学社会科学研究所

私は、決して中国に対して差別的な感情を持ってはおりませんが、この1、2か月の行動(尖閣列島や南シナ海での領土問題)を見ておりますと、大国がわがままを言い始めると大変なことになりかねないということです。それも含めまして、Greater Mekong Sub-region(GMS:大メコン河流域圏)、具体的には大メコン圏だけではなく、ASEANを含めた東南アジアに対して、現在、中国が仕掛けていますのは、決して中国が東南アジアと友好的な関係を結ぶことではありません。むしろ、中国は自国の開発に東南アジアを利用しているのではないのでしょうか。そのように、中国に対して、やや厳しい意見を述べさせていただきたいと思います。

本日の報告の柱は6つあります。最初に、私が東アジア経済をどのように見ているかということをも4つの指標で紹介いたします。それから2番目に、「アジア化するアジア」について——英語で「Asianizing Asia」と言いますが——つまり、アジア地域内での経済相互依存が高まっている中で、中国がどのような地位を占めているのかを考えます。

3番目は、中国の対外経済戦略です。これが本日の報告の1つの柱になります。この対外経済戦略を受けまして、4番目に中国の東南アジア戦略とGMSの位置付けについて、そして、5番目にGMSはいったい誰のために存在しているのかについて報告します。

最後に、最近の動きも含めて、中国が使っている「中国ルール」に対して、われわれ日本人だけではなく、

アジア諸国がどのように対応していけばいいのかという、「中国ルール」と「地域ルール」との関係について検討してみたいと思います。

東アジア経済の現状：4つの指標から

私が考えていますアジア経済の見方には、4つの指標があります。簡単に言いますと、1番目は、アジアを経済全般ではなく実物経済(real sector)から見ていく視点です。主要な工業製品を生産し輸出しているという観点から、アジアが現在、傑出した地位を世界で占めていることをお示しします。

2番目が、「アジア化するアジア」です。これはアジア自体が、生産拠点だけでなく、工業製品の大きなマーケットになり、経済面での相互依存が強まっている事実を指します。その中心を占めるのはIT産業です。3番目が、「中進国化するアジア」です。これは私が最近一番力を入れている研究テーマですが、本日は時間の関係で、この点については特に触れません。4番目が、「都市化するアジア」です。大都市が、市場あるいは消費市場として成長するアジアの中で大きな地位を占めつつあることをお示ししたいと思います。

最初に、実物経済面でのアジアの位置付けです。今、アジアは世界経済の中でどのぐらいの位置を占めているのでしょうか。あるいは、中国を含めてどのぐらいのシェアを占めているのでしょうか。しばしば使われる指標が「名目GDP」と「輸出」です。名目GDPについては、1970年から2008年の間に、世界全体は20倍近く伸びましたが、アジアが世界全体の名目GDPに占める比率は、13.6%から22.7%に上がりました(表1)。1989年を起点に取りますと、日本は14%から8%に大きく下がりました。逆に、中国は2.5%から7.1%に急速に地位を上昇させました。新聞で報道されていますように、2010年には、中国が日本のGDPを超えることが確実になっています。

現在、アジア地域のGDPの合計は、世界の4分の1と覚えていただければいいわけですが、20年後の2030年には、中国一国だけで24%を占めると推計されています。これにインド10%、そして日本が続き、世界全体の名目GDPの4割以上をアジア地域で占めることとなります。

次は輸出です(表2)。こちらは伸びがもっと大きく、1970年から2008年の間に70倍を超えました。2008年現在、アジアが世界全体の3分の1を占めています。そのなかで、日本は同じように6.4%から4.3%

表1 世界経済の中のアジア：名目GDP、1970-2008年
(単位：10億ドル、%)

年次	世界	アジア計			北米	欧州
		小計	日本	中国		
1970	3,181	433	204	78	1,093	798
1989	20,204	4,359	2,850	345	5,670	5,430
1998	29,686	6,819	3,808	964	9,327	9,600
2008	60,740	13,804	4,911	4,327	15,941	18,496
1970	100	13.6	6.4	2.5	34.4	25.1
1989	100	21.6	14.1	1.7	28.1	26.9
1998	100	23.0	12.8	3.2	31.4	32.3
2008	100	22.7	8.1	7.1	26.2	30.5

※注「アジア」には、西アジア、中近東は含めない。「欧州」は東欧を含めない。
出所：United Nations, National Accounts Statistics: Analysis of Main Aggregates, 1988-1999.; 1998-1999, World Economic Outlook 2009 (Oct.) より布田功治氏作成

表2 世界経済の中のアジア：輸出金額、1970-2008年
(単位：10億ドル、%)

年次	世界	アジア計			北米	欧州
		小計	日本	中国		
1970	279	34	19	n.a.	59	137
1989	2,911	568	186	52	568	1,315
1998	5,393	1,076	252	153	1,098	2,122
2008	19,820	6,651	856	1,636	2,365	8,754
1970	100	12.2	6.8	n.a.	21.1	49.1
1989	100	19.5	6.4	1.8	19.5	45.2
1998	100	20.0	4.7	2.8	20.4	39.3
2008	100	33.6	4.3	8.3	11.9	44.2

出所：United Nations, "Monthly Bulletin of Statistics," September 1972.; IMF, "Direction of Trade Statistics," March 1992; Mar. 2001, Mar. 2010 より布田功治氏作成。

に比率を低下させ、中国が1.8%から8.3%にその比率を上昇させています。

しかし、このような名目GDPや貿易の数字よりも見ていただきたいのは、実物経済の動きの方です。代表的な事例は、鉄鋼と自動車です(表3、4)。鉄鋼については、何がその生産を増大させているのかと言いますと、建設業(建設資材)と自動車産業(車体用鋼板)の2つです。一方、自動車については、その波及効果が大きく、部品産業の発展を牽引するだけでなく、東南アジア諸国が生産する天然ゴム(タイヤの原料)に対して、大きなマーケットを提供します。

鉄鋼生産については、1980年から2008年において、アジアは世界全体の22%から55%にまで、そのシェアを伸ばしています。おそらく、2015年には65%にまで上昇しそうです。日本はかつて世界最大の鉄鋼生産国でしたが、既に中国との格差が大きくなっています。実際、1980年から2008年の間に、日本は世界全体に占める比率を15.5%から8.9%に低下させましたが、対照的に中国は5.2%から38%に比率を高めています。

表3 世界経済の中のアジア：鉄鋼生産、1980-2008年

(単位：100万メトリックトン、%)

年次	世界	アジア計			
		小計	日本	中国	北米 欧州
1980	716	161	111	37	117 142
1998	693	286	94	115	144 171
2008	1,330	735	119	502	114 210
1980	100.0	22.5	15.5	5.2	16.3 19.8
1998	100.0	41.3	13.6	16.6	20.8 24.7
2008	100.0	55.2	8.9	37.7	8.7 15.8

出所：Worldsteel 2008, 日本鉄鋼連盟「鉄鋼統計要覧」ほかより筆者作成。

もう1つ忘れてはならないのは、インドが急速に鉄鋼の生産設備を拡大している事実です。2011年には、おそらく日本を抜いて1億2,400万トンに、あるいは日本と拮抗する生産量になると思います。そして2015年には、インドが中国に次いで世界第2位になるでしょう。2015年あたりになりますと、世界の鉄鋼生産量の3分の2はアジアで生産され、その中心は中国とインドになります。

それから、自動車生産についても、北米とヨーロッパ中心の時代は終わり、中国が断トツの1位を占めています。2009年に、中国は自動車生産が1,000万台を超えました。正確には1,364万台です。同じ年に、日本は1,000万台を下回りましたので、中国が自動車生産でも世界一になりました。2010年の速報値では、中国の自動車生産は1,700万台になりそうです。これは日本の自動車生産の2倍の水準になります。

そうしますと、何が起きるのでしょうか。世界のタイヤ市場が、アメリカ、日本、ヨーロッパの3極だけではなく、中国にも拡大します。そして、この中国市場に、タイヤの原料である天然ゴムを輸出する東南アジア諸国は、中国の動向に熱い視線を向けざるを得なくなります。

それと同じく、インドも日本企業等の進出を受けて、急速に自動車の増産を図っています。2016年の目標値が360万台です。先ほどの中国の1,700万台に比べれば、はるかに小さいですが、インドも乗用車ナノ(Nano、タタ・モーターズ)などの小型自動車が増えれば、自動車生産が大変なスピードで伸びていくことになると思います。

もう1つ、実物経済の動きとは別に、皆さんにぜひ紹介しておきたいのは、東アジアにおける都市化の動きです。東アジアでは、昔から都市化が進んでいるように誤解されている方がいらっしゃるかもしれませんが、そうではありません。例えば、中国は改革開

表4 世界経済の中のアジア：自動車生産、1980-2008年

(単位：100万メトリックトン、%)

年次	世界	アジア計			
		小計	日本	中国	北米 欧州
1980	38,495	11,166	11,042	222	9,380 11,269
1998	52,355	14,396	10,041	1,628	14,576 19,541
2008	70,526	29,826	11,564	9,345	18,050 21,771
1980	100.0	29.0	28.7	0.6	24.4 29.3
1998	100.0	27.5	19.2	3.1	27.8 37.3
2008	100.0	42.3	16.4	13.3	25.6 30.9

出所：CEIC Database, Fourin「世界自動車メーカー年鑑2010」ほかより筆者作成。

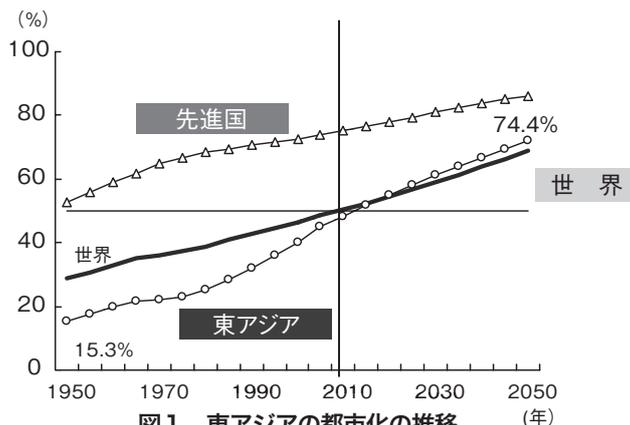


図1 東アジアの都市化の推移

資料：United nations, World Urbanization Prospects: The 2009 Revision
日本総研、大泉啓一郎氏作成

放前の1978年時点では、都市化率は17%程度でした。それが今は46%を超えています(図1)。

図1の都市化率の推移を示すグラフの中で、「東アジア」と書いているところを見てください。東アジアの都市化率は、1950年が15%ですが、2050年に向かい世界の平均よりも速いスピードで都市化が進んでいることがわかります。この都市化が示唆する問題は何かと言いますと、アジア都市部における消費の拡大です。先ほどの名目GDPは、1人当たりGDPや1人当たりの購買力平価に換算されるわけですが、特に主要都市を見ていきますと、ここ20年間に、バンコクや上海の一人当たりGDPは先進国並みの水準までできています。より正確に言えば、中進国もしくは先進国の下位のところまでできています。これは速いスピードで、アジアの大都市に住む人々の消費購買力が上がっていることがわかります。

あとで大橋(英夫)先生から「ボリュームゾーン」の話が出てくると思いますが、ボリュームゾーンよりも上の「富裕層」の、2000年から2008年までの推移を見ても、急速に人数が増えてきていることがわかります(図2)。2008年現在は7,000万人を超えています。

濃いグレーで示したのが昔のアジアNIES(韓国、台湾、香港、シンガポール)です。次に濃いグレーが中国、薄いグレーの部分がASEANです。中国やASEANの比重がだんだんと高まるのは間違いありません。このように、アジアにおける都市化の進展は、同時にアジアが大きな消費市場になることを示しています。

■ アジア化するアジア

次に「アジア化するアジア」というテーマに話を移します。ポイントは、この20年間、特に1985年プラザ合意の以前と以後では、貿易パターンに大きな変化が見られるという事実です。プラザ合意以前の東アジアの貿易パターンは、経済企画庁(現：内閣府)が「太平洋トライアングル」とよんだ構造です。主要な登場人物もしくはアクターは、日本とアジアNIESとアメリカの3つです。アジアNIESは、韓国、台湾、香港、シンガポールです。重要な点は、アジアでつくられる製品の最終消費地は常にアメリカであったという事実です。アメリカがアブソーバーでした。日本とアジアNIESがアメリカ向けに工業製品を輸出し、アジアNIESの工業製品輸出が伸びるにしたがって、日本のアジアNIESに対する機械や原材料の輸出も伸びる。一言で言えば、太平洋を間にはさんだ「貿易のトライアングル構造」が定着しました。

それがプラザ合意以降に変わります。つまり、主要アクター(登場人物)がアメリカではなく日本、中国、ASEANの3つにシフトしました。最近ではASEANだけでなく、インドが加わりつつあります。中国の周りには台湾や韓国がいます。

これを絵で示しますと、図3のとおりです。白抜き矢印が貿易赤字を示します。プラザ合意以前の貿易パターン、つまり「太平洋トライアングル」は、アメリカがアブソーバーになり、アジアNIESからも工業品を輸入して赤字です。日本からも、より高度な工業品

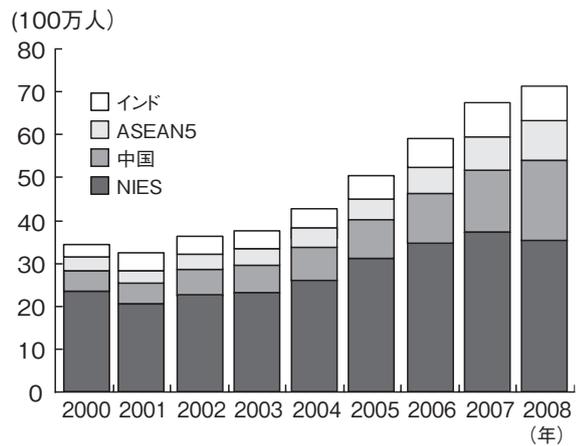


図2 アジアの富裕層人口の推移
(年間家計所得35,001ドル以上)

資料: Euromonitor Internationalより作成 日本総研、大泉啓一郎氏作成

を輸入して赤字です。それから、アジアNIESは、アメリカに対しては、工業品を輸出して黒字を計上しますが、工業品を製造するために必要な機械や原材料を日本から輸入するために、日本に対しては赤字になります。従って、日本は両方に対して貿易黒字になり、逆にアメリカは両方に対して貿易赤字になります。

しかし、アジアNIESは、黒字と赤字を相殺して工業化をどんどん進めていきます。その場合、決定的に重要なのは薄いグレーで示したアメリカという大きなマーケットです。それが現在、どのように変わったのでしょうか。マーケットがアメリカだけではなく、アジア全体がマーケットになっています。

例えば、カラーテレビで考えてみましょう。カラーテレビは、中国でも日本でも売っていますが、アジアが世界最大のカラーテレビの生産・輸出地域になったときに、最大のマーケットはアメリカでした。ですから、シンガポール、マレーシア、タイあるいは中国でカラーテレビをつくり、アメリカに輸出していたわけですが、もしくは、メキシコに進出して、メキシコからアメリカに出します。衣類も同じです。アジアでつくった

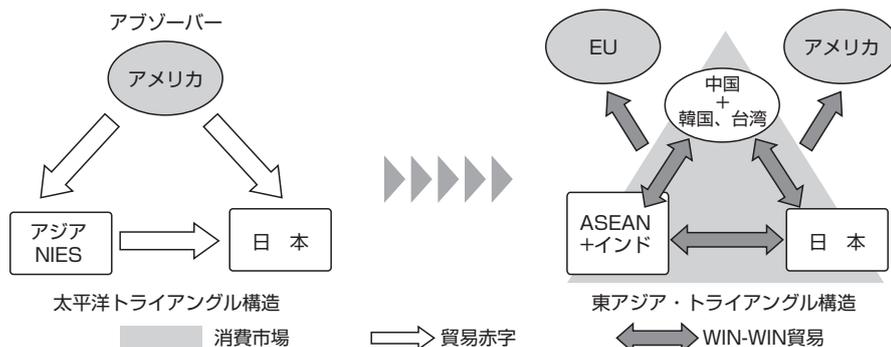


図3 アジア太平洋における貿易のトライアングル構造

表5 東アジアの貿易パートナー 1980-2008年

Year	Greater East Asia (+Japan)			North America	EU	World Total
	East Asia	Japan	Total			
1980	23.0	19.8	42.8	-	15.1	100
1985	26.3	16.9	43.2	30.9	10.8	100
1990	32.9	14.6	47.5	25.1	15.7	100
1995	39.2	13	52.2	21.8	13.7	100
2000	37.3	12.1	49.4	23.5	14.7	100
2002	39.7	11	50.7	22.4	13.7	100
2008	40.7	8.1	48.8	16.3	15.3	100

Note: North America include USA, Canada and Mexico (NAFTA members).
Sources: Watanabe ed. (2004, p.6); Survey by Akira Suehiro for 2008 figure.

表6 主要電子製品の世界の生産に占めるアジアと中国の比率、2009年

(単位:%)

製品	世界生産量 1,000台	世界合計	アジア計	アジア地域内訳			北米	ヨーロッパ
				日本	中国	その他アジア		
ノートブックPC	169,100	100.0	100.0	2.4	93.7	3.9	0.0	0.0
キーボード	316,400	100.0	100.0	0.1	98.2	1.7	0.0	0.0
DVDプレイヤー	142,000	100.0	100.0	0.0	88.9	11.1	0.0	0.0
プリンター	96,300	100.0	100.0	0.0	44.4	55.6	0.0	0.0
HDD	550,270	100.0	100.0	0.0	28.3	71.7	0.0	0.0
大型TFT	509,370	100.0	100.0	5.2	3.8	91.0	0.0	0.0
マザーボード	136,700	100.0	97.1	0.0	91.5	5.6	2.9	0.0
ルームエアコン	81,640	100.0	95.6	5.5	71.9	18.2	0.6	1.2
携帯電話GSM	622,500	100.0	93.5	0.0	69.6	23.9	0.0	2.4
電子レンジ	79,350	100.0	87.7	0.7	66.4	20.6	2.8	7.9
ファクシミリ	15,200	100.0	87.3	0.5	38.3	48.5	1.2	9.9
カーオーディオ	7,300	100.0	76.9	2.4	45.2	29.3	8.2	13.5
冷蔵庫	91,630	100.0	72.3	2.1	51.6	18.6	5.3	13.1
デスクトップPC	136,000	100.0	70.2	1.8	62.1	6.3	12.2	14.6
LCD-TV	144,000	100.0	66.6	6.2	47.3	13.1	0.0	15.5

注: 「その他アジア」は台湾、韓国、東南アジア諸国を指す。カーオーディオとHDDはタイ、電子レンジ、ルームエアコン、冷蔵庫は韓国とタイ、ファクシミリ、プリンターはマレーシア、大型TFTは台湾と韓国が主要生産国。

出所: 富士キメラ総研「2010ワールドワイド・エレクトロニクス市場総調査」2010年3月より末廣昭作成。

衣類は、アメリカで消費されるという構造でした。

しかし、この構造が1990年代に入って変わります。典型的な例は、パーソナルコンピュータです。パーソナルコンピュータが繊維やテレビと決定的に違う点は、パーソナルコンピュータをつくるためには、生産設備としてのパーソナルコンピュータが必要だという点です。世界で最大のパーソナルコンピュータの組立拠点である中国は、設計や物の管理のため、工場に大量のコンピュータがないと、パーソナルコンピュータを製造輸出することができません。

つまり、今や世界最大のパーソナルコンピュータの製造輸出基地は、世界最大のパーソナルコンピュータの消費基地にもならざるを得ないという新しい構図が生まれました。これは繊維やテレビの場合とまったく違う、新しい構図です。

もう少し「アジア化するアジア」の中身を見てみます。1980年当時、この東アジア(北東アジアと東南アジアを含む)の貿易パートナー(輸出相手)は、日本を除く東アジアが23%、日本が約20%で、合わせて約43%でした(表5)。ところが、日本を除く東アジアの

比重がどんどん増え、2008年では、東アジアの輸出相手に占める東アジアの比率は、23%から約41%にまで上昇しました。これは域内貿易依存率の上昇を意味します。

他方、アメリカのシェアは30.9%から16.3%に落ちています。もちろん、アメリカの地位が大きく下がったとはいえ、まだマーケットとしての重要性は変わっていません。しかし、東アジアにとって最大の貿易パートナーは、いまや東アジア自身であることに注意していただきたいと思います。

次に、この点をIT関連製品で確認していきます。世界の家電製品やIT製品のマーケットシェアを調査している会社に、富士キメラ(株式会社富士キメラ総研)があります。そこが毎年、克明なマーケットシェアの調査結果を公表しています(表6)。具体的には、ノートブック型パソコン(ノートブック型PC)、キーボード、DVD、プリンター、液晶テレビ、携帯電話など、製品別に細かく分けて発表しています。そこで、代表的な製品を取り出して、世界全体に占めるアジアと日本、中国のシェアを示してみました。

表7 主要諸国のノートブック型パソコンの輸出金額の推移と台湾企業の中国生産 (単位:100万ドル、%)

年次	台湾	中国	日本	アメリカ	メキシコ	台湾企業の生産に占める中国工場の比率
1997	2,945	76	2,768	1,129	1,707	0.0
1998	5,897	52	2,329	1,106	1,472	0.0
1999	8,633	31	2,231	1,143	1,665	0.0
2000	11,223	207	2,626	1,534	2,026	0.0
2001	8,028	688	1,462	1,455	1,641	6.0
2002	7,434	2,202	1,238	1,529	1,424	38.0
2003	5,792	11,313	1,445	1,778	554	55.0
2004	4,358	20,780	1,641	2,022	320	77.0
2005	1,838	29,897	1,990	2,260	379	93.0
2006	1,208	38,457	2,298	2,910	475	96.0
2007	631	53,087	2,357	3,783	636	98.0

出所:各国の貿易統計と台湾の資料より川上桃子氏作成。

表8 世界3大地域のIT関連製品の域内貿易比率、2007年

(単位:%)

業種	東アジア		NAFTA		EU	
	輸出	輸入	輸出	輸入	輸出	輸入
全商品	47.5	58.1	51.3	38.5	59.4	58.5
電気機器	59.7	83.0	53.8	39.5	53.1	49.9
IT関連製品	57.9	81.4	43.4	32.7	54.3	48.1
最終財	39.1	77.0	49.0	32.2	57.1	46.8
部品	72.8	83.4	36.4	32.7	50.5	50.1

注:IT関連製品は、電気機器、一般機械、精密機械のIT関連品の合計を示す。

出所:青木(2010年)、102ページより筆者作成。

信じられない数字が並んでいますが、主な製品の多くは、すでにヨーロッパやアメリカでは生産していないことがわかります。製品を製造している地域を見ますと、ノートブック型パソコンから大型TFTまでは、今やアジアに100%集中しています。その大半を中国でつくっています。この数字を見る限り、世界のIT製品分野は中国の独り勝ちになっているという悲観論もあり得るかもしれませんが、必ずしもそうとも言えません。

表7は、アジア経済研究所の川上桃子氏が作成した表をお借りしました。世界のノートブック型パソコンの輸出を調べたものです。台湾からの輸出が急激に減り、中国からの輸出が急速に伸びています。では、この数字は輸出の主役が台湾から中国に変わったことを示す統計なのでしょう。実は、この表は、台湾企業が台湾の中で製造し、台湾から完製品を輸出するのではなく、中国に生産拠点を移して、中国から輸出していることを明確に示しています。その比率は表の右端に示しておきました。

2001年に、台湾はそれまで禁止していたIT関係、電子関係企業の中国本土への直接投資を全面的に解禁しました。それ以後、すごいスピードで台湾の企業は、ノートブック型パソコンの組立工程を中国本土

に移しました。2005年には、台湾企業の生産の93%、2007年には98%が中国にシフトしました。現在、台湾企業はノートブック型パソコンの99.9%を中国経由で輸出をしています。

つまり中国で生産されているパーソナルコンピュータ、特にノートブック型の場合は、中国企業ではなく、中国に進出した台湾企業がつくっているわけです。

これをIT部品とIT製品最終財で見ますと、非常に面白い事実がわかります。東アジア(日本を含む)、NAFTA(アメリカ・カナダ・メキシコ)、EU(欧州連合)の三大地域で見ますと、東アジアのIT関連の最終財の輸出は、域内が39%です。つまり、6割はアジア以外の北米やヨーロッパに輸出していることが判明します。しかし、最終財の輸入の77%は、東アジアからの輸入が占めています(表8)。

一方、部品については、輸出先の7割、輸入先の8割を東アジアが占めています。この数字は、NAFTAやEUと比べても圧倒的に高い比率です。IT関連製品の貿易が全体の貿易に占めるシェアが上昇すればするほど、東アジアは東アジア域内の国から必要な製品や部品を輸入することになります。

あまり紹介されていませんが、中国の公式統計から計算しますと、2008年、中国に存在するすべての中

表9 中国の各産業に占める外国企業の出荷額、上位10業種(2008年) (単位:100万元、%)

順位	業種	全企業	外国企業	対全企業比%	外国企業内の比率%
1	通信、コンピュータ機器	43,903	35,684	81%	24%
2	輸送機器	33,395	14,963	45%	10%
3	電機機器	30,429	10,745	35%	7%
4	化学・同関連製品	33,955	9,114	27%	6%
5	非鉄金属製品	44,728	6,459	14%	4%
6	食品加工	23,917	6,400	27%	4%
7	一般機械機器	24,688	6,297	26%	4%
8	繊維	21,393	4,867	23%	3%
9	金属製品	15,030	4,649	31%	3%
10	衣類	9,436	3,982	42%	3%
	上位10業種	280,873	103,162	37%	69%
	全産業	507,448	149,794	30%	100%

出所:中国統計年鑑2009年版(Chinese Yearbook of Economic Statistics 2009)。張馨元氏作成。

国企業、外国企業を合わせた製造企業のうち、IT通信コンピュータ機器は、その工場出荷額や生産額のうち81%を外国企業が担っています(表9)。輸送機器(自動車など)についても、これまた45%を外国企業が生産しています。電気機器(家電)も35%です。

見ていただきたいのは、表9の下にある衣類の項目です。これは外国企業の工場出荷額の大きさの順番で並べていますので下に出ています。衣類といえば、当然、中国企業がほぼつくり輸出していると思われるかもしれませんが、実は、中国の衣類の42%は外国企業が生産しているのです。ユニクロなどの協力工場は、このなかに入りません。衣類や繊維のような分野でさえも、あるいは食品加工の分野でも、中国は圧倒的に外国企業の生産に依存している現状が、表から分かっていただけたと思います。

それでは、アジアから輸入し、アジアから輸出するという「域内貿易依存」の動きが活発化した背景には、どのような理由があるのでしょうか。この理由については、ここで2点ほど指摘したいと思います。

1つは水平貿易の進展です。水平貿易とは、同じ産業のなかで、製品をやり取りする貿易を指します。その典型がIT関連製品の貿易です。これは国と国の間の貿易というより、特定の企業の中の「企業内貿易」を指します。つまり、日本企業や台湾企業が、進出している中国や東南アジアの子会社間で、あるいは海外の子会社と本国の本社間で製品のやり取りをしている貿易を指します。

1つの例を挙げますと、キヤノン株式会社は、神奈川県に本社があります。キヤノンの最大のプリンター生産・輸出基地は、もともとタイの観光地アユタヤーの近くに造成された工業団地にありました。ところが、産業集積からすると中国のほうが部品調達しや

すいのです。白黒プリンターは、およそ400から700の部品で成り立っています。一方、カラープリンターは、その数がいっきよに4,000部品まで増えます。タイでは、とても4,000の部品は調達できませんから、キヤノンはカラープリンターを上海に移しました。

今は巨大な生産・輸出基地がアユタヤーと上海の2カ所にあります。そして、2つの工場の間で部品や製品のやり取りが頻繁におこなわれています。さらに、神奈川県の本社からタイあるいは中国へ、高度な半導体やその他の中核部品を持っていくということで、日本、中国、タイとの間では、IT製品がものすごい規模で取引されています。それを動かしているのがキヤノンという日本の企業なのです。

これがアジア域内でIT製品が取引されている理由です。中国と日本という「国」の間で貿易をしているのではなく、日本の本社、そして中国に進出した日本企業とタイに進出した日本企業の間で、製品のやり取りをしているという事実が1点目です。

2点目は垂直貿易です。これが大事な点です。アジア域内貿易を支えている大きな要因は、同一企業内や企業間の水平貿易だけではなく、中国とASEANの間の「WIN-WIN関係」にもあるのではないのでしょうか。

図4は、衝撃的な図と言ってよいでしょう。濃いグレーの棒グラフは、日本とASEANの輸入と輸出を足し上げた金額の推移を示したものです。ややデコボコはありますが、日本とASEANの間の貿易は、過去順調に伸びてきました。ところが、あとから参入した薄いグレーの棒グラフが濃いグレーのそれを急追し、ついに2008年に超えました。薄いグレーは中国とASEANとの間の輸出と輸入の合計です。

2009年、リーマン・ショック(世界金融危機)の影響で、日本は大きくASEAN向けの貿易を減らしました。

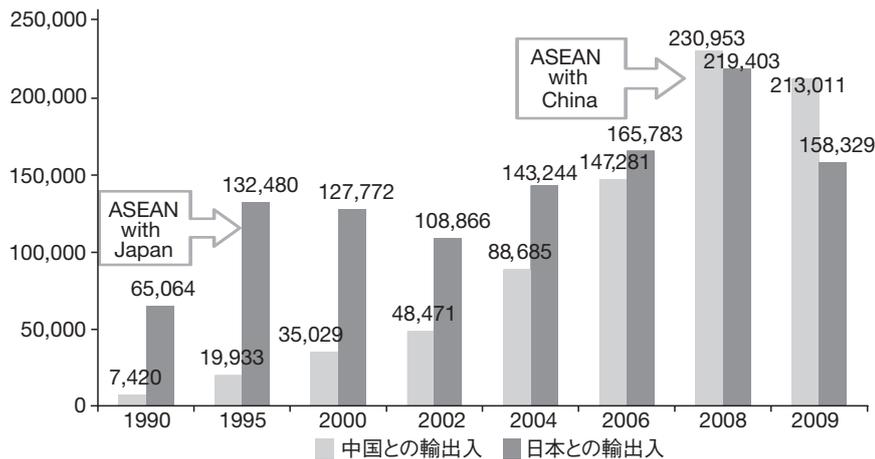


図4 ASEAN加盟国と日本、中国の貿易の推移、1990-2009年 (100万ドル)

表10 ASEAN諸国からの中国への輸出品上位10品目、1995年と2008年 (単位:100万ドル、%)

順位	1995			順位	2008		
	4桁分類商品	金額	%		4桁分類商品	金額	%
1	石油製品	1,106	11.8	1	半導体IC	31,820	28.5
2	原油	825	8.8	2	コンピュータ製品	12,315	11.0
3	パームオイル	785	8.3	3	石油製品	6,526	5.9
4	合板	697	7.4	4	パームオイル	5,206	4.7
5	天然ゴム	388	4.1	5	原油	4,018	3.6
6	砂糖	345	3.7	6	半導体デバイス	3,044	2.7
7	造船用資材	338	3.6	7	天然ゴム	2,901	2.6
8	コメ	322	3.4	8	コンピュータ部品	2,523	2.3
9	コンピュータ製品	177	1.9	9	石炭	2,258	2.0
10	通信関係部品	162	1.7	10	通信関係機器	1,559	1.4
Sub (A)	上位10品目小計	5,145	54.7	Sub (A)	上位10品目小計	72,170	64.7
Total (B)	輸出総額	9,407	100.0	Total (B)	輸出総額	111,478	100.0
A/B		54.7		A/B		64.7	

リーマン・ショックのあと、日本がアメリカに代わるアブソーバーとして、危機を救ってくれることを期待されましたが、経済不況に陥ったため、日本はまったくその役割を果たせませんでした。代わりに市場を提供したのが中国です。確かに、2008年より貿易総額は減っていますが、中国と日本の間の差は歴然としています。今やASEANの最大の貿易パートナーは、日本ではなく中国だという事実に注目したいと思います。

では、なぜ中国とASEANの間では、このように貿易が急激に拡大したのでしょうか。この点を検討するために、1995年と2008年の二時点で、ASEAN10と中国間の貿易を取り上げ、国際貿易の商品コード(HSコード)4桁ベースで、何がASEANから中国に輸出され、逆に何をASEANは中国から輸入しているのかを、整理してみました(表10)。

表の中で薄いグレーでマーキングしたものはIT関連製品です。半導体、コンピュータ部品、コンピュー

タ製品などがそれに該当します。他方、濃いグレーでマーキングしたものは、一次産品や天然資源です。1995年の時点では、ASEANから中国に輸出された主な商品は、石油製品、クルードオイル(Crude oil:原油)、パームオイル、合板、天然ゴム、砂糖といった天然資源でした。2008年も、石油製品、パームオイル、原油、天然ゴム、石炭です。つまり、ASEANから中国に輸出しているのは、日本企業や台湾企業が関わっている企業内の水平貿易(IT製品)ではなく、ASEANが持っている天然資源やそれを加工した製品を中国にどんどん輸出しているわけです。

先ほど申し上げましたが、中国が仮に1,700万台の自動車市場を持つとなりますと、巨大なタイヤ需要が発生します。その結果、天然ゴムを生産するASEAN諸国にとって、最大のマーケットは、もはやアメリカでも日本でもなく、中国になります。これは非常に大きな意味を持っています。

表11 ASEAN諸国への中国からの輸入品上位10品目、1995年と2008年 (単位:100万ドル、%)

1995				2008			
順位	4桁分類商品	金額	%	順位	4桁分類商品	金額	%
1	たばこ	404	4.5	1	半導体IC	5,998	6.3
2	コンピュータ製品	288	3.2	2	通信機器	5,515	5.8
3	鉄鋼製品	237	2.6	3	コンピュータ製品	4,459	4.7
4	石油製品	229	2.5	4	造船資材、一般	3,898	4.1
5	鉄鋼熱延コイル	213	2.4	5	コンピュータ部品	3,688	3.9
6	造船用資材、その他	172	1.9	6	石油製品	2,367	2.5
7	原油	154	1.7	7	皮革製品	2,213	2.3
88	無線受信機	132	1.5	8	テレビ受信器	1,280	1.3
9	鉄鋼冷延コイル	121	1.3	9	プリンター	1,205	1.3
10	コンピュータ部品	116	1.3	10	トランスフォーマー	1,028	1.1
Sub (A)	上位10品目小計	2,066	23.0	Sub (A)	上位10品目小計	31,651	33.2
Total (B)	輸入総額	9,002	100.0	Total (B)	輸入総額	95,382	100.0
A/B		23.0		A/B		33.2	

出所:World Trade Atlas にもとづき、宮島良明氏作成。

次は、ASEANの中国からの輸入についてです。輸入のほうも濃いグレーが一次産品、薄いグレーが半導体などのIT製品を指しています(表11)。15年前の1995年は、まだ中国はASEANに対して一次産品、例えば、たばこ、石油製品、原油などを輸出していました。ところが、中国の原油の輸入は、2004年の1億トンから2009年には遂に2億トンを超えて、国内生産を上回ることになり、同年に石油の輸入依存率は50%を超えることになった。

2008年になりますと、中国は石油製品や石油の輸入国になると同時に、もはや一次産品を輸出する国ではなくなりました。中国は圧倒的にIT製品を東南アジアへ輸出すると同時に、それ以外の工業品も輸出しています。テレビ、繊維製品、皮革製品などの工業品がそうです。つまり、ASEANは原油や石油製品、パームオイル、米、砂糖、天然ゴムなどの天然資源を中国に出し、中国がASEANに工業品を提供するという構図が定着しています。

10年前に、日本はASEAN諸国の尻をたたいて、「遅れて世界市場に入ってきた中国に負けるな」と、中国との競争をおおっていましたが、ASEAN諸国は、中国との競争ではなく中国との分業、つまり、中国に天然資源を輸出し、中国から工業品を輸入する道を選択しました。

私は大学で、「私が学生の頃は、一次産品を輸出している国は貧困から脱出できない。だから、工業化が経済発展の唯一の道であると習った」と説明し、同時に、この議論に沿ってアジア経済論を講義してきたのですが、今はまったくその逆です。国際価格が高騰した結果、天然資源を持っている国の方が強いからで

す。工業品の輸出ではなく、一次産品や天然資源の輸出が非常に重要になってきている。これは新しい状況です。

■ 中国の対外経済戦略

次は、中国の対外経済戦略について話をしたいと思います。

中国の対外経済戦略には4つあります。「貿易」、「直接投資」、「援助」、そして、意外と皆さんが見過ごしているのが4番目の「対外経済合作」です。

つまり、中国が援助などを使って、海外でダムや建物を建てる時に、建設請負の仕事が必要になります。そして、この建設請負には技術者と労働者も必要になります。アフリカなどを考えてください。仮に発電所をつくるとします。その発電所をつくるための建設請負が必要になります。次に発電機をどの国のどの会社から入れるのか、どこからセメントを入れるのか、そういう建設のために必要な機械設備や原材料の提供、モノをつくるために必要な労働力、設計等のノウハウ、これらを合わせたものを中国では「対外経済合作」と呼んでいます。

さて、中国の貿易、直接投資(中国からの対外直接投資)、援助、対外経済合作の4つは、どのような動きを示してきたのでしょうか。中国の対外経済活動は2005年を転機にして、もはや対数グラフを使わないと図示できないぐらいのスピードで伸びてきています(図5)。最も急速に伸びているのが直接投資です。それ以外に、対外経済合作と外貨準備の方も、高いスピードで伸びています。

直接投資については、私の報告のあと川井伸一先

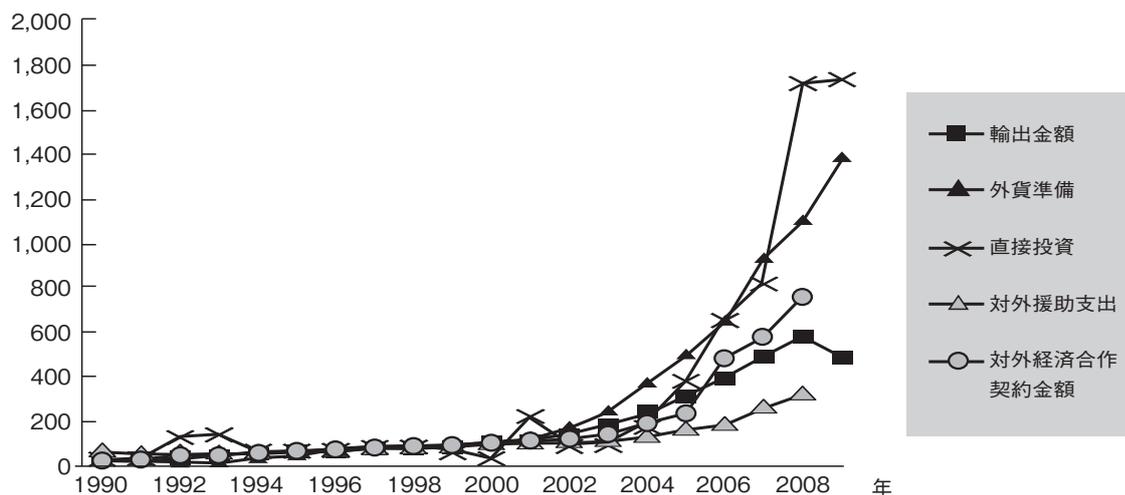


図5 中国の対外経済関係の指数変化 1990-2009年 (2000年=100、直接投資のみ3か年平均)

出所: 末廣昭作成

表12 急展開する中国の対外援助

1995年	対外援助改革。貿易・投資・援助の三位一体。
2000年	「中国アフリカ協力フォーラム」(FOCAC)を創設。
2002年	11月アジア債務削減計画を表明。 →以後、CLMに対する債務削減を実施。
2003年3月	商務部に対外援助司を設置。
2004年	昆明で東南アジア華僑向け投資セミナー。南寧で中国・ASEANエキスポ開催。以後、ほぼ毎年実施。
2005年9月	胡錦濤国家主席、国連で「発展途上国支援政策」(39カ国)を表明。経済援助を国家戦略に。
2006年11月	中国・アフリカ首脳会議。「北京サミット宣言」を採択。大会期間中、中国・アフリカの1500名の企業家が参加。14件、19億ドルのビジネスに調印。
2007年9月	外貨準備2000億ドルを原資に中国投資有限責任公司(CIC)を設置。エネルギー関係への投資。

生がお話になりますが、実は直接投資をはるかに上回る金額規模で、中国が対外経済合作を実施している点に、皆さんの注意を促しておきたいと思います。

さて、表12は中国の対外経済戦略の動きを簡単な年表にまとめたものですが、中国が本格的に対外経済戦略に乗り出すのは、1990年代に入ってからです。1995年には、対外援助改革をおこないます。次に2002年が大きな転機になります。あとで述べるGMSにも関わってきますが、この年に中国政府はアジア債務削減計画を表明しました。

そして2003年に、商務部のなかに対外援助の部署を正式につくり、2004年以降、対外援助について本格的な展開を開始するわけです。2006年には、中国はアフリカと首脳会議をおこない、「北京サミット」を宣言します。この年から、アフリカをターゲットとした援助、投資が本格化しました。

中国の対外直接投資の進出先は、中国の対外戦略の拠点である香港と発展途上国の2つです。そのなかで大きな比重を占めるのが、香港です。香港だけで投資金額の3分の2ぐらいを占めます。もう1つがバー

ジン諸島やケイマン諸島などの租税回避地区です。

私の同僚である丸川知雄氏(東京大学社会科学研究所教授)の調査によりますと、ケイマン諸島やバージン諸島を経由した資金は、ニューヨークの株式市場などに回り、上場や他企業の株式取得に回っていることがわかっています。よくわかっていないのが、香港に流れていく投資資金です。容易に想定できるのは、香港に流れた資金のかなりの部分は、おそらく中国本土に還流している点です。要するに、国内の規制を逃れるために一度香港に資金を出して、これを還流させて国内で運用しているという資金の流れがひとつあります。あと、少なからぬ金額が香港を経由して、東南アジアとアフリカに流れていると推測しています。ですから、絶対金額からしますと、CLMV(カンボジア・ラオス・ミャンマー・ベトナム)、東南アジア、アフリカ向けへの中国の対外直接投資はまだ少ないですが、香港経由を含めると、実際の投資は国・地域別に整理された金額以上になると考えています(表13)。

もう1つは、華僑・華人のネットワークを使った対

表13 中国の对外合作合計、2000－2007年

(単位:100万ドル、%)

年次	2000	2004	2006	2007	2008	*2006-08	% of 2006-08
世界合計	11,325	21,369	35,695	47,900	65,166	148,761	100.0
アジア	6,737	10,507	16,992	23,874	32,510	73,376	49.3
CLMV+タイ	513	1,063	1,776	2,568	3,787	8,131	5.5
カンボジア	50	77	114	176	380	670	0.5
ラオス	94	143	152	158	235	545	0.4
ミャンマー	187	336	282	462	702	1,446	1.0
ベトナム	87	304	593	1,245	1,982	3,820	2.6
タイ	95	203	635	527	488	1,650	1.1
香港	2,250	2,766	1,973	2,209	1,925	6,107	4.1
日本	397	860	1,531	1,680	1,653	4,864	3.3
韓国	216	380	651	450	537	1,638	1.1
シンガポール	1,208	1,085	1,250	1,328	1,862	4,440	3.0
サウジ	32	130	1,038	1,302	2,483	4,823	3.2
アラブ首長国	48	359	955	1,483	2,200	4,638	3.1
アフリカ	1,287	4,020	9,549	12,695	20,099	42,343	28.5
ナイジェリア	61	499	1,141	1,423	1,650	4,214	2.8
スーダン	119	748	1,755	2,222	2,624	6,601	4.4
ヨーロッパ	542	1,645	3,811	4,066	3,846	11,723	7.9
ラテンアメリカ	153	873	1,970	2,924	3,048	7,942	5.3
アメリカ	350	359	1,216	920	585	2,721	1.8

表14 世界の外貨準備高ランキング (2009年9月末時点)

ランキング	国・地域名	外貨準備高(100万ドル)
1	中国	2,272,600
2	日本	1,052,598
3	ロシア	413,448
4	台湾	332,240
5	インド	281,278
6	韓国	254,247
7	香港	226,896
8	ブラジル	221,629
9	シンガポール	182,039
10	ドイツ	171,008
11	アメリカ	133,969
12	タイ	131,756

出所:IMFウェブサイト(<http://www.imf.org/external/>)、台湾中央銀行ウェブサイト(<http://www.cbc.gov.tw/>、2010年1月20日ダウンロード)、日本経済新聞夕刊(2009年10月16日)より布田功治氏作成。

外直接投資のチャンネルです。私はタイの専門家です。タイ語とは別にバンコクで発行されている中国語の新聞記事も見っていますが、中国語の新聞記事には、タイの華僑・華人と中国本土の間の人的交流や投資の話が頻繁に出てきます。他方、こうした両国の動きはタイ語の新聞にはまったく出てきません。ただし、残念ながら、タイの華僑・華人と中国本土の間の投資がどれだけの規模に達するかについては、正確な数字は集計も発表もされていません。

私の調査では、タイの華僑・華人が中国本土へ投資する場合には、中国に在住するパートナーの名前を使ったりしていますので、こうした投資は中国の海外からの直接投資には含まれていません。逆に、中国

の投資家がタイに投資する場合には、タイに在住する華僑・華人の名前を使うこともあるので、こちらもタイ政府が公表する海外からの直接投資には数字として表れてきません。ということで、こうした華僑・華人のネットワークを使った投資の金額を加味しますと、中国のアジア向け対外直接投資の金額は結構大きいのではないかとというのが、私の推測です。

そして最後に、外貨準備についても触れておきます。外貨準備とは、通常はその国の輸入の3カ月分を準備するためにあるリザーブです。何か事があったときに、向こう3カ月の輸入の外貨を決済用資金として残すのが外貨準備です。そのほかに海外からの短期借入の返済資金も外貨準備の重要な部分を占めます。

さて、中国の外貨準備は今年に入って2兆6,000億ドルに達しました(表14)。日本が1兆ドルです。日本の外貨準備が3,000億ドルを超えたときに、「3,000億ドルも保有してどうするのだ」と新聞が大きく報道したことはまだ記憶に残っていることかと思えます。

中国は、昨年9月に外貨準備の金額は2兆2,000億ドルでしたが、おそらく現在は2兆6,000億ドルを超えています。世界の外貨準備を国・地域別に集計しますと、表14にあるように、世界の外貨準備の実に3分の2がアジアに集中していることが判明します。断トツに多いのが中国、次いで日本です。

では、この外貨準備を何に使っているのでしょうか。中国の外貨準備の運用のうち、半分近くを占めているのが、アメリカ財務省証券(TB)などのドル債

券です。アメリカが世界で発行しているドル債券のうち、20%以上を持っているのが中国なのです。

ところが、ご存じのようにドルの価値はどんどん下がっています。金融財産として持っていて、いまや魅力がなくリスクも高いのが、ドル債券なわけです。そこで、中国は世界で唯一の基軸通貨であるドルの地位を低め、ユーロや人民元の地位をより高めようという「マルチ基軸通貨」の戦略に出ています。2003年、アジア開発銀行副総裁のポストに中国は元財務次官(金立群氏)を派遣しました。今年に入ってから、世界銀行やIMFに対する中国の出資比率を上げました。いずれも中国の国際的な地位を、経済実績に合わせて引き上げようという戦略です。

それから、中国は、2007年に外貨準備2,000億ドルを使って、政府系ファンド機関である中国投資有限责任公司(CIC)を設立しました。このCICは先進国のエネルギー・資源関係の企業に積極的に投資をおこなっています。CICは外貨準備を運用しているのではなく、外貨準備から2,000億ドルを引き出して、当初のファンドに充当し、その後はCICの運用収入でファンドを増大しているわけです。外貨準備の一部を政府系ファンドに利用するといった方法は、社会主義国である中国でこそ可能なやり方で、日本では到底考えられない発想です。

中国の東南アジア戦略とGMS

さて、次は大メコン圏(GMS)についてです。大メコン圏とは、アジア開発銀行(ADB)が主導してインドシナ大陸で展開している総合的な地域開発のプロジェクトです。メンバーは、ベトナム、ラオス、カンボジア、ミャンマー、タイ、中国の6カ国です。中国の場合には、中央政府とは別に、雲南省地方政府と広西チワン族自治区地方政府の2つも、正式にメンバーとして参加しています。

写真は、ジェトロ(日本貿易振興機構)アジア経済研究所から今年刊行された本です(石田正美編『メコン地域: 国境経済をみる』2010年)。もうひとつは、東京大学社会科学研究所で私が主査を務めているGMSに関する研究プロジェクトの報告書です(末廣昭ほか『大メコン圏(GMS)を中国から捉えなおす』東京大学社会科学研究所現代中国研究拠点研究シリーズNo.3、2009年3月)。後者はネットからダウンロードができるようになっています。

表15に示しましたように、GMSには電力部会、観光



写真 GMSに関する書籍、報告書

表15 GMSの展開: 11部会の創設と拡充

WG: Working Group, F: Forum	
92年10月	第1回閣僚会議 (CLMV+TH+雲南省政府)
95年4月	観光、電力、交通の3つの作業部会が発足
95年10月	環境部会(WGE): Environment
95年11月	通信部会(STCF): Sub-regional Telecommunications
95年12月	投資部会(SI-WG): Sub-regional Investment
96年12月	人的資源開発部会(WG-HRD)
98年6月	電力の相互取引と接続の専門家(EGP)
99年11月	貿易促進部会(TF-WG) Trade Facilities
2000年10月	GMS Business Forum
2003年1月	農業部会(WGA) 11番目の作業部会

部会、投資部会、農業部会、ビジネスフォーラムのように、いろいろな部会・フォーラムができていまして、合計11の部会・フォーラムがあります。現在までに、都合3回サミットがおこなわれました。2002年にブノンペンで第1回のサミットを開催し、その後、2005年に雲南省昆明で第2回を、2008年にビエンチャンで第3回を開催しています。第4回は2011年に開催予定です。

ここで強調しておきたい点が1つあります。1994年から2012年のGMS事業について、第1期(1994年から2007年)と第2期(2008年から2012年、ビエンチャン・プラン)に分けて話をします(表16、17)。事業案件は全部で144件あります。第1期も第2期も、投資金額の大半を占めているのは交通運輸です(第1期は82%、第2期は73%)。それに次ぐのがエネルギー・電力です。

投資金額の内訳を出資機関・国別に見ていきますと、何がわかるのでしょうか。先ほどの数字を出資機関・国別に見ると、GMSの中心にいるアジア開発銀行が、第1期のときは35%を占めていました。一方、

表16 GMSの事業展開1994-2012年

- 第1期1994-2007年34件、99億ドル
(投資額: 交通運輸82%、電力17%)
- 第2期2008-2012年110件、155億ドル
(投資額: 交通運輸73%、電力21%)
- 東西経済回廊、南北経済回廊、南の経済回廊
ADB(2007:61)
- ヒトとモノの超国境の動きに関する協定
(1999年調印。その後、2002年中国、2003年ミャンマー)

表17 GMS事業に出資しているのはだれか?

- 第1期1994-2007年 34件、99億ドル
(ADB 35%、中国政府 27%、CLV 4%)
- 第2期2008-2012年 110件、155億ドル
(ADB 22%、中国政府 32%、CLV 3%)
→中国の国内インフラ開発
- 日本と中国の経済協力事業と請負企業
→日本の円借款事業の場合:
タイ(タイとの合弁企業が中心)、ベトナム(日本企業が中心)、
中国(7割が中国企業)
→中国が実施する経済協力 大半が中国企業

表18 円借款事業の国籍別契約者の分布(タイ、中国、CLV): 金額ベース、2001-2006年度累計

契約者国籍	円借款対象国	合計	タイ	中国	カンボジア	ラオス	ベトナム
日本企業①		244,161		40,493			203,668
日本企業と他国籍②		81,302	22,416	18,740	4,767	1,673	33,706
日本+タイ企業		28,856	22,416		4,767	1,673	
日本+中国企業		18,740		18,740			
日本+ベトナム企業		20,744					20,744
日本+フランス企業		12,962					12,962
中国企業③		189,069		181,061			8,008
タイ企業④		26,674	26,674				
ベトナム企業⑤		15,623					15,623
ドイツ企業		1,846					1,846
イタリア企業		3,137		3,137			
その他グループ*		11,517	7,332	1,007			3,178
合計		573,329	56,422	244,438	4,767	1,673	266,029
①日本企業の比率		42.6	0.0	16.6	0.0	0.0	76.6
②日本企業含む比率		14.2	39.7	7.7	100.0	100.0	12.7
③中国企業の比率		33.0	0.0	74.1	0.0	0.0	3.0
④タイ企業の比率		4.7	47.3	0.0	0.0	0.0	0.0
⑤ベトナム企業の比率		2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9

出所: 国際協力銀行のホームページ。「円借款案件応札結果情報」の各年度の一覧表より末廣昭作成。

注: 主な契約者は次のとおり。

日本企業: 三菱商事、三井物産、丸紅、伊藤忠、鹿島建設、熊谷組、大成建設、大林組、清水建設、間組、三菱重工、川崎重工、石川島播磨、新日鉄、SOJITZ

タイ企業: Italian-Thai Development, Sino-Thai Construction, Vichitbhan Construction, Nawarat

中国企業: 国有企業、地方政府の企業、もしくは民間の建設集団。ベトナム企業: 国営の電力公社、道路公社など。

中国政府は全体の27%、CLV(カンボジア・ラオス・ベトナム)は計4%です。

ところが、2008年以降、2012年に至る第2期については、アジア開発銀行の比率は22%にまで下がり、今は中国(32%)が最大の出資者になっています。これは何を意味しているのでしょうか。実は、中国は国内のダム建設や鉄道建設にGMSを利用しているわけです。GMSは国際間の協力事業です。アジア開発銀行が中心となり、国境を越えて地域の開発のために事業をおこなっています。複数の国が協力して、少なくとも2カ国以上が合意しなければ、いずれのGMSプロジェクトも進まないようなルールになっています。

ですから、中国はミャンマー、ラオス、ベトナムと連携しながら、中国政府が国内でおこなう大きなプロジェクトを、GMSの名前のもとでどんどん進めて

いるのが実情です。それでは、中国がおこなっているGMSプロジェクトは、いったい誰が建設工事などを引き受けているのでしょうか。

ここでは、日本がやっている円借款の場合と比較してみましょう(表18)。タイでやっている円借款の場合には、日本企業とタイ企業の合弁チームが圧倒的に多いです。ベトナムでは、主として日本企業がやっています。ところが、同じ円借款でも、中国でおこなっている事業の7割以上は、中国企業が落札しています。私は、円借款と同様に、GMSプロジェクトについても、個別プロジェクトごとに、どこの国のどういう企業が落札しているのか確認するために、アジア開発銀行に対して情報の開示を求めました。しかし、GMSプロジェクトは複数の国、また国際機関が参加するプロジェクトであるため、参加国や国際機関

の同意がない限り、情報開示には応じられないとの回答でした(中国政府は情報開示を拒否している)。

そこで、新聞記事やNGO組織である「メコンウォッチ」のメールニュースなどを参照して、個別プロジェクトごとに調べていますが、これまでに判明した水力発電などの主なGMSプロジェクトをみる限り、プロジェクトの大半は、実は中国企業が落札しています。しかも、GMSプロジェクトの一環であっても、中国政府が参加国であるミャンマーやラオスに援助をし、投資をしながら、同時にプロジェクトの建設請負も中国企業が落札し、さらにプロジェクトに対して、「労務提供」というかたちで中国人の技術者と労働者を派遣するという、「援助・直接投資・対外経済合作」の三位一体という方式を採っている点が、中国が関与するGMSプロジェクトの大きな特徴になっています。

GMSと密接な関係をもち、中国が自国の南部でASEANと共同でやっている事業が2つあります。1つは、雲南省昆明市で毎年開催している「商品交易会」です。これは1994年から始めています。もう1つが、広西チワン族自治区の南寧市で、2004年から開催している「中国ASEAN博覧会」(CAEXPO)です。昆明市で私たちが聞き取り調査を実施した2007年の商品交易会のときには、2,300のブースが出ていました。このうちASEAN加盟国からのブースの数は184です。ASEAN以外の外国による出展数が116です。では、差し引き2,000はどこが出展しているかと言えば、中国国内の地方政府や企業がブースを出して、中国のなかで取引をおこなっているわけです。

同じ動きが、中国ASEAN博覧会でも確認できます。表19は、2009年現在までの博覧会の概要を整理したものです。2009年10月の第6回博覧会には、次の首相になることが確実視されている李克強(リー・クーチアン: Li Keqiang)が参列しています。この博覧会には、毎回、ASEAN加盟国からは首脳クラスが参加していますが、ここでも会期中に成立する貿易や投資契約の大半を、中国企業とASEAN企業との取引ではなく、中国企業同士(中国の沿岸部と内陸部の企業の間など)の取引が占めていることがわかります。つまり、南寧市で開催される博覧会は、「中国・ASEAN」という看板を掲げながら、実はASEAN加盟国との経済協力ではなく、むしろ国内の内陸開発、雲南省や広西省の開発のために貢献しているというのが、私の理解です。

その極めつけがレアメタル、レアアース(希土類元

素)の問題です。今回の尖閣列島をめぐる領土問題で、中国政府が輸出制限を行ったために、にわかにはマスコミが注目したのは、皆さんもご存じのとおりです。私は5年前から中国のGMSへの関与とレアメタルの関係に注目してきました。

ところで、先端技術と先端素材を使用する携帯電話、パソコン、液晶テレビ、燃料電池などは、レアメタルとレアアースがないと製造できません。代表的なレアメタルは、液晶パネルや半導体に不可欠のインジウム(Indium)です。このレアメタルは、アーバンメタル(もしくは人工メタル)とナチュラルメタル(天然メタル)の2つに区分されます。前者の人工メタルは、皆さんが使っている携帯電話などの廃棄物から回収したもので、もっぱら日本やアメリカなどの先進国に偏在しています。他方、天然メタルの方は、中国、中央アジア、アフリカなどに集中しています。

話をGMSに戻しますと、インジウムやレアメタルの鉱脈は、雲南省や広西チワン族自治区のあたりに存在します。ということは、同じ鉱脈が、ベトナム、ミャンマー、ラオスとの国境やそれらの国の北部にも広く存在することを意味します。その結果、経済成長が著しい中国は、こうした希少鉱物資源の確保に必死です。

他方、日本も当然そのことに気付いています。経済産業省は、J O G M E C (独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構)などを使って、レアメタル・レアアースの海外調査を積極化させ、GMSプロジェクトを展開しているインドシナ大陸に熱い視線を向けています。ですから、GMSは単にアジア開発銀行が主導する地域協力の場合だけではなく、アジア地域内でのレアメタル・レアアースをめぐる「資源獲得競争」の場にもなっていることに、皆さんの注意を促したいと思います。

■「地域ルール」と「中国ルール」

さて、最後に2つほど今後の展望を指摘して、私の講演を終えたいと思います。

1番目はアジアとアジア域外との新たな関係の展開です。尖閣列島をめぐる領土問題を含めて、中国は最近、「海の安全保障」と「資源確保」に全面的にのり出してきました。中国の基本的な方針は、このような問題については、当事者との二国間での協議にゆだねて、ASEANのような地域協力機構との対話には応じないというものです。これに対して、私自身は、こう

表19 広西チワン族区市の中国ASEAN(CAEXPO)の発展、2004-2009

項目/回数	第1回	第2回	第3回
開催期間	2004年11月3日~6日	2005年10月19日~22日	2006年10月31日~11月3日
要人出席	呉儀副首相、フンセン首相(C)、 ブンニャン副首相(L)、ソー・ウィ ン首相(M)	曾慶紅国家副主席、フンセン首 相、ソー・ウィン首相	温家宝首相、ラオス、ミャンマー、 カンボジア、シンガポール、タイ、 フィリピン、インドネシアなど の首相もしくは大統領
出展企業数	1,505	1,866	2,000
うちASEAN企業数	600	229	n.a.
設置ブース数	2,506	3,300	3,663
うちASEAN出展ブース	757	782	1,000
来場者数	18,000	25,000	38,900
外国との投資契約(億元)	49.68	52.90	58.50
中国国内投資契約(億元)	485.40	501.80	553.70
輸出成約額(100万ドル)	1,084	1,150	1,270
うち中国側輸出	875	820	1,030

項目/回数	第4回	第5回	第6回
開催期間	2007年10月28日~31日	2008年10月22日~25日	2009年10月20日~24日
要人出席	曾培炎副首相、フンセン首相、グ エン・タン・ズン首相(ベトナム)、 ブアソン首相(ラオス)などが一 堂に会してフォーラム	顧秀蓮(Gu Xiulian)全人代常 務委員会副会長、李兆焯(Li Zhaozhao、チワン族)政協全国 委員会、フンセン首相(カンボジ ア)、テインセイン首相(ミャン マー)、プロスペロ下院議長(フィ リピン)、スリンASEAN事務局長、 スパチャイUNCTAD事務局長	李克強(Li Keqiang)副首相、ブ アソン首相(ラオス)、グエン シン・フン第一副首相(ベトナ ム)、Aung Myint Oo SPDC第一 書記(ミャンマー)。プロスペロ下 院議長(フィリピン)。 206名の閣僚級(うち67名がA SEAN)
出展企業数	1,908	2,100	2,450
うちASEAN企業数	n.a.	n.a.	n.a.
設置ブース数	3,416	3,300	4,000
うちASEAN出展ブース	1,124	1,154	1,168
来場者数	41,600	44,300	48,619
外国との投資契約(億元)	61.50	63.64	64.40
中国国内投資契約(億元)	582.10	612.01	618.45
輸出成約額(100万ドル)	1,420	1,597	1,654
うち中国側輸出	n.a.	n.a.	n.a.

出所：中国ASEAN博覧会の公式サイト(<http://www.caexpo.org>)より末廣作成(2009年1月18日アクセス、2010年10月9日アクセス)。

した問題こそ、「ASEAN+6」(日本・中国・韓国・インド・オーストラリア・ニュージーランド)の場で協議すべきだと思っておりますが、いかがでしょうか。

一方、尖閣列島問題の浮上や中国の対外攻勢の積極化を契機に、「ASEAN+6」の枠組みに、ロシア、アメリカが早くもオブザーバーとして入ってきました。つまり、アジアの外にいるロシアとアメリカのアジアへの復帰が明確になったわけです。そして、現在のTPP(環太平洋パートナーシップ協定)の構想に示されるように、「太平洋トライアングル」から「東アジアトライアングル」に一度は経済の軸足がシフトしたのが、もう一度、アジア・太平洋に戻りつつあるという

のが、1番目の点です。

そして、2番目に強調しておきたい点は、アジア域内における地域協力は、中国抜きでは語ることができません。しかし、中国が一人で勝手なことをしても、地域の不安定性がどんどん増えるだけです。中国中心の地域秩序のルールづくりではなく、日本が中国を含めた地域秩序のルールづくりの面で、今後リーダーシップを発揮していかないと、10年先は大変なことになるかと危惧します。

これで私の報告を終わらせていただきます。どうぞご清聴ありがとうございました。

中国企業の対外進出と 東南アジア——理論的再検討

川井伸一氏

愛知大学経営学部・国際中国学研究センター

今日は「中国企業の対外進出と東南アジア」というテーマで、報告をさせていただきたいと思います。構成は主に4つになります。まず第1に、最近の中国の対外進出の全体的な概況について見てみます。第2に、われわれの研究プロジェクト¹⁾での問題提起・課題について示します。第3は、その課題の問題提起を踏まえて、中国企業の多国籍化、対外進出についてどのように考えたらいいのかということで、理論的な検討をしてみます。そして、第4は、もう少し具体的に中国企業が現地では、いったいどのような経営・ビジネスをおこなっているのかということについて類型化をしてみたいと思います。

■ 1 対外進出する中国企業

まず、中国の対外直接投資の推移をいくつかの側面から見てみたいと思います。図1は、中国側が今年公表した2009年度データに基づいたものですが、この10年間の対内直接投資と対外直接投資の推移を示したものです。対内直接投資とは、外国資本が中国に入ってくる直接投資のことです。対外とは、中国資本が海外に出ていく投資です。これを見ますと、従来、

表1 中国の対外直接投資の特徴

1	進出先は途上国中心(93%、累計)
2	投資者は国有企業中心(8割以上、累計) 業種分布は商務サービス・リース(30%)、金融(19%)、採掘業(17%)、商業中心(14%) 他方 製造業の比重は低い(6%)
3	投資方法 新規設立とともにM&Aを多用
5	政府の政策的支援(「走出去」方針)

中国は大量の対内直接投資、つまり外資を導入してきています。それは現在も継続していますが、同時に注目されるのは、対外直接投資(FDI)が、近年、特に2005年あたりから急激に増加していることで、両者のギャップが急速に縮まっていく傾向があります。いかに中国が戦略的に、企業の対外進出に積極化しているかがわかるかと思います。

表1は対外投資の特徴をいくつか整理したものです。まず進出先国は途上国が圧倒的に多い。これは2009年の累計ベース(金額ベース)ですが、全体の93%が途上国向けです。地域別に見ますと、アジアが76%、ラテンアメリカが12%、アフリカが4%、欧米が合わせて6%弱という状況です。これについては、香港、バージン諸島等を通じた迂回投資の問題が含まれていますので、正確なところは再検討が必要かと思います。

第二に投資者についてです。いったい誰が投資しているのでしょうか。これは中国的な特徴でしょうか、やはり、国有企業が中心です。累計ベース(金額ベース)では、8割を超えた部分が中国の国有大企業です。しかも中央レベルに属する大企業が、圧倒的な存在

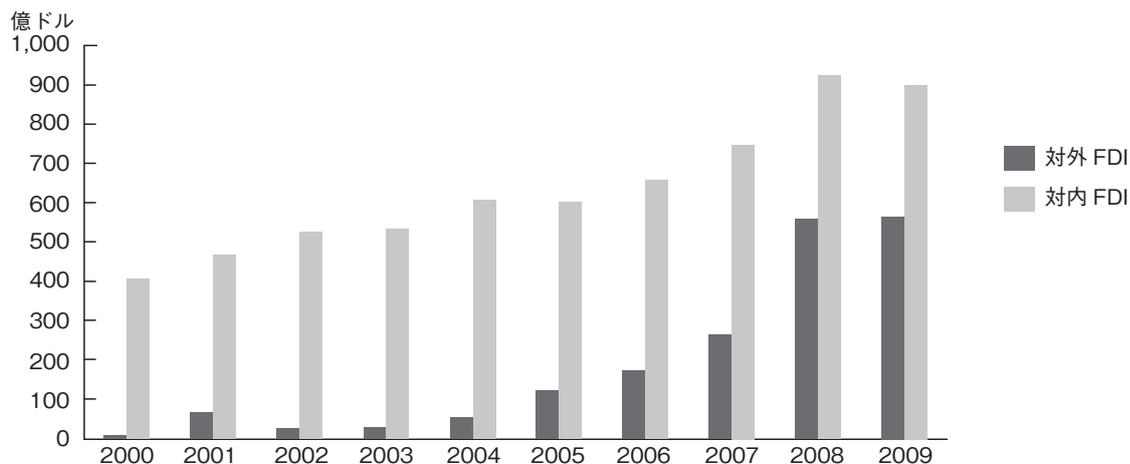


図1 中国の対外・対内直接投資フロー
(2009年度中国対外直接投資統計公報・中国統計年鑑)

1) 科学研究費補助金基盤研究(A)「中国経済国際化のインターフェイスと制度革新に関する国際調査」(2004-2006年度 研究代表者:川井伸一教授 研究課題番号:16252006)、および科学研究費補助金基盤研究(B)「海外経営における企業間分業とネットワーク-日中比較研究」(2008-2010年度 研究代表者:川井伸一教授)。

を示しているのが最大の特徴です。もちろん、それ以外の民間企業もたくさん出ていますが、金額ベースでは少ないです。

第三に、業種分布に関してはご覧のとおりです。これも累計ベースですが、商務サービス・リース30%、金融19%、採掘業17%、商業中心14%、製造業6%となっています。商務サービス・リースとは、いったい何をやっているのでしょうか。これは先ほど末廣先生のお話にも出てきましたが、例えば、租税回避地、ケイマン諸島などでおこなっている主要な1つは、資本投資業務がかなり含まれているとみられます。私もそのように考えています。それに比べて製造業は、比較的比重が低い。全体で6%です。第四に投資方法に関しては、新規設立、つまり最初からゼロベースで立ち上げるグリーンフィールドの方法とともにM&A(既存の工場や設備を買収する方式)が多用されています。これについては、あとで具体的に状況を見てみたいと思います。

それから第五に、政府の政策的支援があります。投資主体は前述のように国有企業が中心で、しかも大型です。これについては当然、政府所有という関係から政府の政策的支援が考えられます。このような点を押さえておく必要があります。

具体的に中国の投資先国・地域の状況は、表2のとおりです。このような順番です。国・地域別で上位10位までで全体の88%を占めています。従って、こうした地域に集中していることがわかります。そして、上位第1位から第3位については、その先どのように資金が流れているのかという部分がよくわかりませんが、東南アジアにもその一部が流れているのではないかと思います。この表(上位15位)のなかでは、ASEANに関係するのはシンガポールだけですが、第五位にランクインされています。

先ほどM&Aが多いと申しましたが、表3は近年の金額ベースに占めるM&Aの比率の推移を示したものです。これをどのように評価するかは一概に言えませんが、例えば2005年や2008年は、それぞれ50%を超える比率でM&Aをかけています。そして、*印は金融部門を除いた非金融部門のデータですが、それを見ますと、さらに高い比率になっていることがわかります。

次に東南アジアとの関係では、中国の対ASEAN直接投資は図2のとおりです。薄いグレーが各年度までの累計額です。濃いグレーは各年度のフローの金額で

表2 中国企業の投資先 (2009年、累計ベース)

投資先	金額(億ドル、累計)	比率%
1 香港	1645.0	66.9
2 バージン諸島	150.6	6.1
3 ケイマン諸島	135.8	5.5
4 オーストラリア	58.6	2.4
5 シンガポール	48.6	2.0
6 アメリカ	33.4	1.4
7 ルクセンブルク	24.8	1.0
8 南アフリカ	23.1	0.9
9 ロシア連邦	22.2	0.9
10 マカオ	18.4	0.7
11 カナダ	16.7	0.7
12 カザフスタン	15.2	0.6
13 パキスタン	14.6	0.6
14 モンゴル	12.4	0.5
15 韓国	12.2	0.5

2009年度中国対外直接投資統計公報

表3 中国企業の対外M&A比率

年	金額 億ドル	比率%
2003	5.2*	18*
2004	18*	32*
2005	65*	53*
2006	83 (70*)	39(40*)
2007	63	24
2008	302(205*)	54(68*)
2009	192	34

*は非金融部門 (各年度中国対外直接投資統計公報)

す。このように、2000年以降、中国の東南アジアに対する直接投資が、急激に増えていることが分かります。

国別に見た場合(累計額ベース)は、図3のような状況です。シンガポールが断トツに多い。ただ、中国の対外投資全体に占めるASEANのウエイトは累計で96億ドルぐらいのレベルです。中国から見ますと、対世界直接投資の4%ぐらいの比率です。これも中国のデータですが、投資規模からしますと、それはアメリカへの投資額とほぼ同じです。さらには、アメリカとEUへの投資額を合わせた金額とほぼ同じようなレベルになっています。

この間の国別推移については、中国側の統計ではよくわかりません。ただ、この間の各年における直接投資の累計額を100%とした場合、図4のような動向を示します。やはり、シンガポールの比率が拡大していることがわかりますが、それ以外に特徴的なのは、この2、3年ぐらいの間にミャンマー、ラオス、カンボジアがやや金額的にも比率的にも増えています。このへんは先ほどの末廣先生のお話と多少関連性がありそうです。

もう少し業種別の対ASEAN直接投資に見ますと、

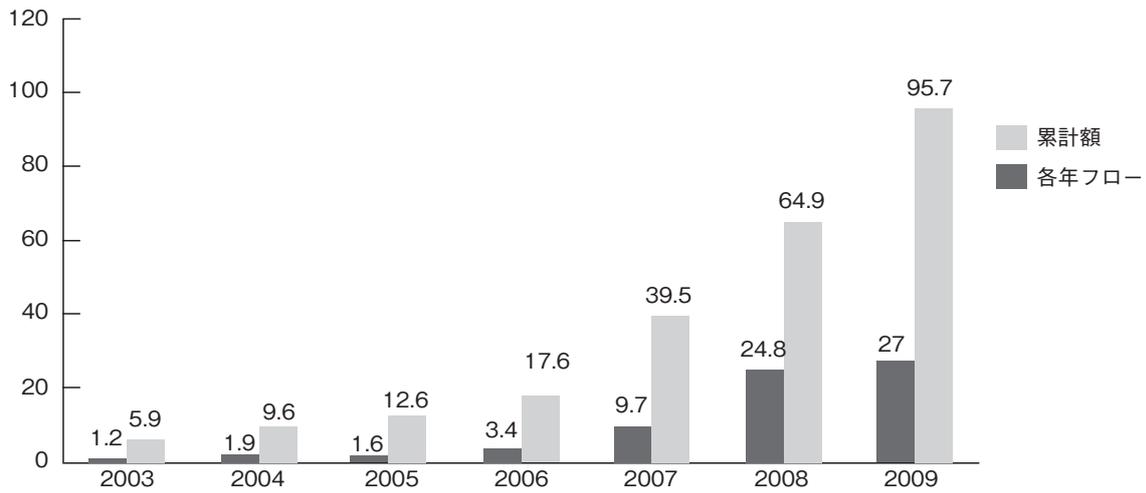


図2 中国の対アセアン直接投資動向(億ドル)
2009年度中国対外直接投資統計公報

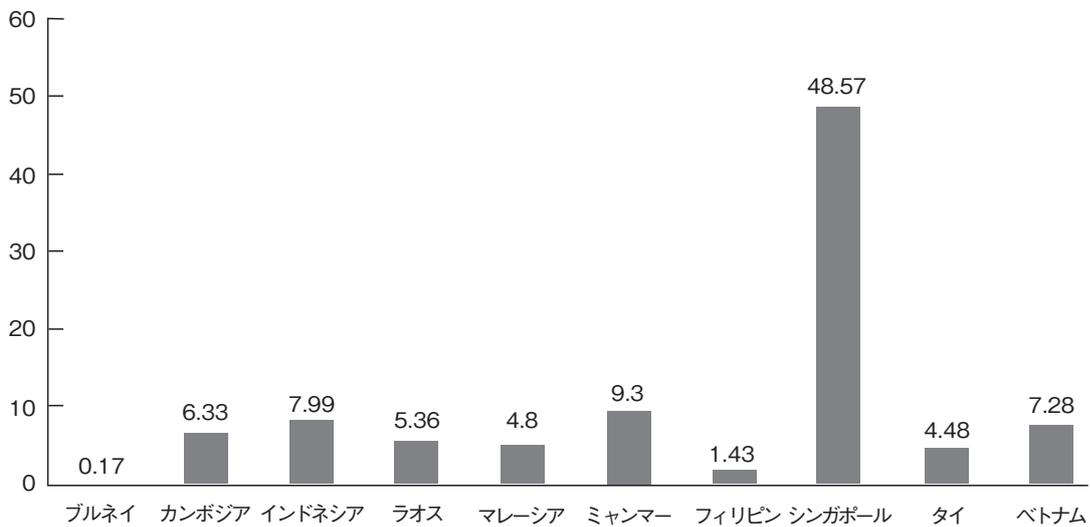


図3 中国企業の国別直接投資累計額(2009年末、億ドル)
2009年度中国対外直接投資統計公報

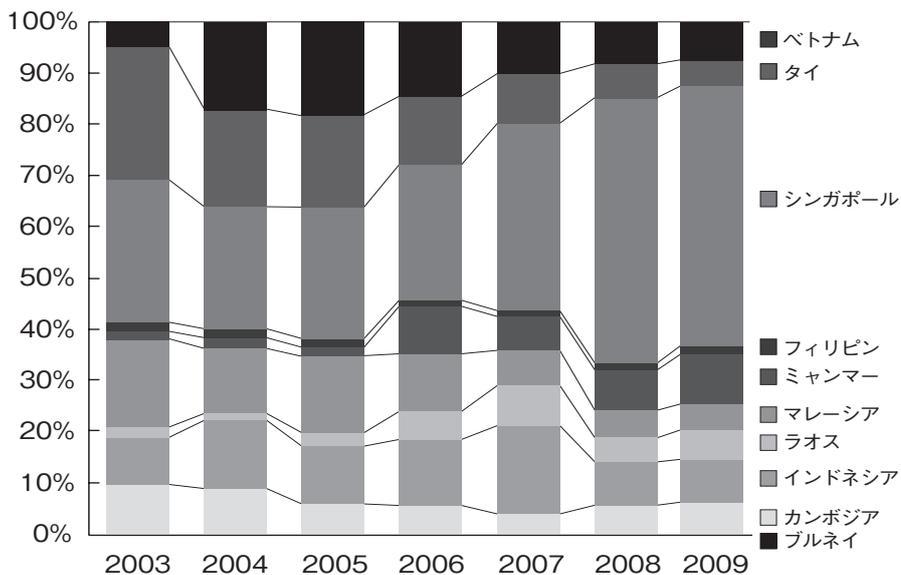


図4 中国企業の国別直接投資累計
2009年度中国対外直接投資統計公報

表4 対アセアン中国直接投資の上位業種(2009年)

フロー	金額 億ドル	比率 %	ストック	金額 億ドル	比率 %
卸・小売	9.10	33.6	電力・ガス・水供給	18.58	19.4
鉱業	4.65	17.3	卸・小売	16.34	17.1
電力・ガス・水供給	3.49	13.0	製造	14.87	15.5
製造	2.75	10.2	リース・商務サービス	10.51	11.0
建築	1.82	6.8	鉱業	9.15	9.6

2009年度中国対外直接投資統計公報

表4にみられるような状況にあります。フローベースでは2009年度単年度の実績で、このような順番です。例えば鉱業について、鉱物資源の開発等は、急激に増えているようです。それから建築・建設も上位にランクインしています。ただ、ストックベース(累計)で見ますと、右側のような状況になっています。以上が、中国の対外直接投資に関する簡単な紹介です。

■ 2 研究プロジェクトの課題

われわれは6年間にわたりまして、中国企業の対外進出に関連した研究活動を行ってきました。第1期が2004年から2006年度にかけて、主に中国企業本社を訪問し、中国企業がどのような事情で海外に進出したのかということを中心に、ヒアリングをおこなってきました。これが第1期です。第2期では、実際に海外に進出した中国企業が、現地においてどのような経営をおこなっているのかを実際に見てみようということで、この3年間現地調査をやってきました。

そこで、われわれが問いかけた課題は大きく2点あります。第1点は、中国企業はなぜ対外進出するのかということです。対外進出にはいろいろな意味合いがありますが、ここでは直接投資、特に海外に生産拠点を設けることを念頭に置いて考えています。言い換えますと、製造業を中心に中国企業はどのように多国籍化をしているのか。それをわれわれはどのように考えればいいのか。それが第1点の課題です。

第2の課題は、中国企業の海外経営はどのようなあり方・特徴を示しているのかという点です。主に海外に進出した中国企業が、現地でどのような経営・運営をおこなっているのか、ということです。ただ、これもいろいろ側面があります。われわれの主な関心としては、特に企業間の分業関係やネットワークのありかた、そしてその関連でビジネス形態がどのような状況を示しているかを課題としました。

同時に、われわれの調査地域は主に東南アジアが中心ですが、東南アジアに進出した同業の日本企業

との比較も課題の1つとして設定しました。ただ、この点は今回の報告では割愛させていただきます。

■ 3 中国企業の多国籍化 理論的検討

まず第1の課題について若干の検討をしてみたいと思います。中国企業の多国籍化、海外進出をどのように見たいのでしょうか。これについては、いろいろな議論が展開されてきました。代表的なJ. ダニング(John H. Dunning)という研究者の「折衷理論」(折衷パラダイム)という考え方があります。それによれば、企業は、どのような条件で海外生産をするのかという問題提起を行い、それには3つの要件があるという主張をしています。まず第1が所有優位(企業資産の優位)、2番目が立地優位(進出先)、3番目が内部化インセンティブ優位(取引コスト優位)です。

簡単に説明をしますと、所有優位とは、企業が持つさまざまな資源・能力が、比較対象の企業より強い弱いということの比較になるかと思えます。これもいろいろな要素があります。2番目は、現地に進出することの優位性です。ある特定の市場や国に進出することの優位性は何かということです。3番目の内部化インセンティブ優位とは、やはり市場を通した取引はいろいろとコストがかかります。「取引コスト」などといわれていますが、それを削減するために、いろいろと企業の組織内の取引に変えていきます。これが「内部化」といわれるものです。そのような内部化インセンティブをどの程度持っているのかということです。この3つの優位から海外生産を説明しようという議論です。

それを海外進出手段と優位要件との関係ではやや教科書的になりますが、表5に示されています。海外進出手段として3つ、すなわち契約的な資源移転という手段、輸出の手段、最後に対外直接投資・海外生産拠点があります。それと先ほどの3つの優位要件との関係を示したものです、この○が適合、×は適合しないという意味です、企業の対外直接投資は三つの

表5 海外市場進出の手段と優位要件との関係

海外進出手段	優位要件	所有	内部化	立地
	対外直接投資		○	○
輸出		○	○	×
契約的資源移転 (ライセンス、技術援助等)		○	×	×

J. Dunning (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*, p111

優位要件がいずれも成立した場合に起ることを示しています。従いまして、ここで課題になるのは、企業にしてみれば、今までのように輸出するのか、対外直接投資で進出するのかという選択に関わる問題です。特に立地優位性の有無や程度の問題です。

ダニングの理論に対する評価は賛否両論があります。まず肯定的な評価は、極めて包括的で国際経営の多様性や複雑性を反映し、非常に現実的で応用範囲が広く、実際の妥当性もあるという肯定的な評価があります。実際、この議論がこれまでの学会の主流を占めたと言ってよいでしょう。しかし、他方においてその問題点についての指摘もあります。まずダニングの理論は、1980年代半ばまでの欧米先進国の先発多国籍企業の経験を踏まえた議論だという指摘があります。第二に、所有優位を強調し過ぎているということです。言い換えますと、内部化優位があれば所有優位は不要であり、内部化優位と所有優位の関係が不明確で、内部化優位を言えば、所有優位は別に必要ないのではないか、という批判です。第三に、優位性要件の間の優位順位が不明確であることです。具体的な優位性を考える場合に、ダニングの主張は、考える項目(変数)があまりにも多過ぎて、それをどのように操作したらいいのかよくわからない。その意味で、操作可能性が低いという指摘です。第四に、所有優位をもたないような後発国企業の多国籍化をいったいどのように説明したらいいのか、ダニングの理論では説明困難であるということです。この4番目の点が、今回のわれわれの研究と関連しています。

さて、中国企業に即して対外進出を見た場合に、それなりの前提条件があるだろうと思います。この前提条件がすべての企業に適用されるかどうかは別の話ですが、やはり注目すべき点だと思います。まず、改革開放以降の20年間ぐらいの中国市場の成長のなかで、外資企業が中国市場に多数進出して、その波及効果が重要な役割を果たしました。これは「市場の国際化」と言っても過言ではないと思います。市場の拡大と競争の激化が、内資・外資を合わせた競争が激しく

展開され、中国企業のなかで成長企業が出現してきたという状況があります。

確かに中国企業の対外進出を見る場合、従来の「雁行形態論」の見方があります。これは国際経済学で重要な議論ですが、この雁行形態論によれば、輸入から始まり、それから輸入代替、つまり国産化していきます。そして、そのあとに輸出がきて、対外直接投資という展開、このような形態移行の議論が「雁行形態論」です。この議論は、日本も含めた国の経済発展の経験をよく示していますが、やはり中国企業においても、このような面が確かに見られることを押さえておく必要があるかと思えます。

他方で、中国企業の中には、そうでもないような事例が多々見られます。つまり、一部の企業は、設立当初から対外直接投資をしているのです。これは少し冒険的なことかもしれませんが、それにはいろいろな理由があります。1つには、国内市場の参入制限という問題もあったようです。民営企業の市場参入は抑えられています。それを避けるために外に出るという動きが見られます。さらには、一部の企業は、国内市場が成長途上の段階以前において、対外直接投資をしています。「前倒しの対外進出」と私は言っていますが、そのような状況が多々見られます。こうした事例は雁行形態論の想定したパターンとは違います。

図5は中国企業の海外進出の発展経路を図式化したものです。われわれのプロジェクトのメンバーの一人である中国人専門家の康榮平氏が描いたものです。これは中国企業が多国籍化する場合の3つの主要な発展経路、チャンネルを示したものです。「A」は、大規模な国有企業を念頭に置いたモデルです。「B」は、ハイアール(海爾集団)に代表される通常のスタンダードなパターンです。「C」は、改革開放以降、企業設立と海外進出がほぼ同時、もしくは前後して進出したという企業です。このタイプの企業はかなり見受けられます。「C」のようなタイプは中国企業に特徴的です。その意味で注目されるわけです。

この間、われわれは中国の企業本社に対して、企業の自社の優位性をどう考えているかについてアンケートを採りました。有効サンプル数は411社です。表6は全体と一部の産業の調査結果を示したのですが、このような状況です。見ていただければわかりますように、コスト優位、商品品質の優位が比較的高いパーセンテージを示しています。マーケティングや政府の支持は、やや下がっています。他方、逆にマイ

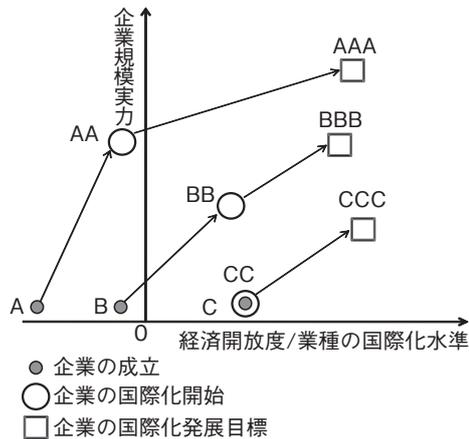


図5 中国企業多国籍化の発展経路

康榮平論文、王志榮主編『走向世界的中国跨国公司』2004年、113頁

ナスの要因、つまり障害または劣位となる要素について聞きました(表7)。これを見ていただきますと、内部的な資源では、人材の問題、人材不足・経験不足が第1位になります。それから、販売手段とネットワークが不足していることが2番目です。これは内部の話です。人民元や政府の統制・制限は外部の要因です。ですから、中国企業にとっても自ら一定の優位性をもつことはあり得る、自己認識はそうであるということと言えるかと思えます。

要するに、問題を単純化しますと、中国企業の対外進出の場合に、優位性をもつ場合ともたない場合があ

り得るということです。優位性をもつ成長企業が、中国の激しい市場から輸出、さらに海外直接投資をするケースは、いくつかの企業にみられます。ハイアールやファウェイ(華為技術有限公司)は代表的事例ではないでしょうか。ただ、この場合は、生産基地はほとんど途上国に置いています。それから、一定の市場セグメント化と言いますか、市場全体ではなく市場の一部に限定して入ろうとしています。

他方で、優位性のない企業の進出事例も指摘できます。例えば、レノボ(聯想集団)、TCL(TCL集团股份有限公司)というような企業です。ただ優位性をどのような基準で測定するのかは微妙なところですが。レノボという企業は、中国国内ではリーダーです。市場シェア第1位の企業ですが、こと外国、対外関係について見ますと、少ししか輸出してきませんでした。対外市場においては無名の存在でした。それがご存じのように、2005年IBMのPC事業を買収することにより、一気に海外市場のかなりの部分を占め、シェア第三位にのし上りました。自社にとっても販売額のうち海外市場が半分程度を占めるようになりました。

これはまだ仮説的ですが、いくつかの説明ができるのではないのでしょうか。第1点は、限定的な優位性を考える必要があるのではないのでしょうか。例えば、先ほどの本社対象のアンケートに見られたように、中

表6 対外直接投資における自社の競争優位性

(%、複数回答)

競争優位性	全体 n=406	機械 n=111	紡織 n=43	日用品 n=26	木材家具 n=10	商業貿易 n=67
コスト優位	55.9	62.2	48.8	57.7	70.0	47.8
商品品質の優位	51.0	52.3	69.8	69.2	40.0	37.3
マーケティング	30.3	33.3	37.2	42.3	20.0	25.4
中国政府の支持	39.2	28.8	37.2	26.9	70.0	43.3
商品設計開発	28.3	32.4	37.2	30.8	20.0	26.9
人材	22.2	13.5	11.6	11.5	10.0	28.4

アンケート調査(有効サンプル411社、本社対象、2006年)

表7 中国企業の海外進出の障害(劣位性)

(%、複数回答)

劣位性	全体 n=406	機械 n=111	紡織 n=43	日用品 n=26	木材家具 n=10	商業貿易 n=67
海外管理経験と管理人材の不足	49.3	49.5	41.9	42.3	50.0	47.8
人民元交換性と資本取引の制限	30.5	32.4	25.6	23.1	30.0	23.9
販売手段とネットワークの不足	28.1	26.1	32.6	26.9	10.0	25.4
外国政府の統制・制限	29.8	27.9	25.6	50.0	10.0	34.3
目標市場への理解不足	20.2	21.6	18.6	7.7	0	17.9
外国市場に適した商品の不足	5.7	5.4	2.3	3.8	0	4.5

アンケート調査(有効サンプル411社、本社対象、2006年)

国企業は自社の価格優位性を意識しています。安いということです。当然、その安さにはいろいろな要因がありますが、1つには大量生産による規模の経済性という要因です。それから、モジュラー型の製品、つまり規格品・普及品を集めてつくるような製品が、中国企業は得意であるという点です。それから技術の模倣等々です。このような技術の蓄積は、中国企業が参入した中国市場の競争のなかで、おそらくかなりの部分は蓄積していたところがあると思います。それらが、海外進出の際の要因となったのではないか。この限定的な優位論を持ち出しますと、これはダニングの議論の枠のなかにとどまることになります。ただし、一定の限定をすることは考えられます。

2番目は、特定市場における優位性という問題です。これは立地選択の問題です。中国の対外進出先や工場の立地先などを見てみますと、圧倒的に途上国市場に置かれていることがはっきりとしています。その途上国市場への参入、ないしはその市場のなかで、特に「ローエンド」と言いますか、上級(ハイエンド)ではなく、ローエンド市場に注目します。また現地の市場が中国の市場と似ています。成長段階も同じか、または、それ以下であるという市場においては、中国企業は一定の優位性を持つのではないのでしょうか。

それから、後発性の優位です。特に先進国の多国籍企業に比較して言えば、中国企業は優位な資源は確かに持っていません。では、どうするのでしょうか。その場合に、M&Aが、対外直接投資の手段になっているという部分があるかと思えます。

■ 4 中国企業のビジネス形態

さて、最後の4番目のテーマに移ります。これは先に提起したもう1つの課題に対応するものです。われわれはこの間、東南アジアに進出した中国企業のいくつかを訪問しました。われわれの調査の視点は以下のとおりです。第一は、先ほど申し上げましたが、ビジネス形態のありかたです。これは主に現地の企業が、生産・調達・販売において、どのような企業間関係・ネットワークを構築しているのか、あるいは構築しようとしているのか、ということです。それと関連しますが、サプライチェーンにおける分業・協業という観点から見れば、海外において中国企業は、それぞれの企業間関係、サプライチェーンをどのように統合、または分担・分業をしようとしているのか、という視点です。

さらに、第二に、企業組織における地域間の関係、

企業内関係の視点です。中国の多国籍企業が自社組織(グループ)を、どのように地域間で構築しているのか。また、階層構造をどのように構築しているのか。このような視野を持ってビジネス形態をとらえようということです。

われわれは中国企業の東南アジアにおける海外現地法人を計15社訪問しました。この3年間では11社ですが、第1期のときに4社を訪問しています(表8)。今年、初めてインドへ行き中国企業を何社か訪問しました。これを細かく分析したものをお見せしたいのですが、また十分に整理できていません。ここでは特徴的な傾向を概観すると以下のように言えるかと思えます。まず第一に、中国の製造企業は、東南アジア現地においてはレイトカマー(新参者)です。現地での生産開始が、この10年以内のことです。第二に、これと関連して現地市場のポジションは、先発多国籍企業、特に日系企業、注目されるのは韓国企業、その他の外資系企業にかなり占められています。それに比べて中国企業は劣位のポジションです。価格としては、より安価な戦略をとっています。第三にビジネス形態として、CKD(Complete Knockdown)やSKD(SEMI Knockdown)生産²⁾、OEM生産³⁾が中心だということです。多くの場合、部材の中国からの輸入、製品の現地国内向け販売を行っています。現地からの製品海外輸出は少ないです。

以下は、そのような特徴を踏まえて、中国企業のビジネス形態についていくつかのタイプを示してみたいと思います。中国企業のビジネス形態は必ずしも一色ではないということを強調しておきます。

表9がビジネス類型です。一番初歩的なタイプとしては、委託生産というパターンです。これは自社が生産には直接タッチせず、むしろ外部の現地工場に生

表8 訪問先企業 15社

業種	製造企業	訪問年
家電	TCL(タイ、ベトナム、フィリピン)	2008、2009、2010
	ハイアール(タイ)	2008
	長虹(インドネシア)	2009
	美的(ベトナム)	2007
輸送機械 (オートバイ・自動車)	力帆(ベトナム、フィリピン)	2009、2010
	嘉陵(インドネシア)	2009
	福田南方(インドネシア)	2009
通信機械	華為科技(ベトナム)	2009
計測機械	華立(タイ)	2007
紡織	華源(タイ)	2007
飼料	新希望(ベトナム)	2007
医薬	同仁堂(タイ)	2008 販売のみ

表9 東南アジアにおける中国企業のビジネス類型

1	生産委託・中国調達・国内販売 力帆(フィリピン) オートバイ ミツコシ・モーターズと提携し、生産委託 TCL(フィリピン) テレビ・DVD、生産は合弁パートナー側へ委託
2	CKD生産・中国調達・国内販売 TCL(ベトナム、タイ) テレビ cf. TCL(タイ、別系統で工場から輸出、OEM) 長虹(インドネシア) エアコン、テレビ 嘉陵(インドネシア) オートバイ 福田南方(インドネシア) 軽トラック
3	自社生産・国内調達・国内販売 力帆(ベトナム) 国内にサプライヤー企業団地を形成→現調比率80%
4	自社/OEM量産・国際調達・国際販売 ハイアール(タイ) 冷蔵庫(サンヨー方式を継承) 洗濯機はSKD生産で国内向け サンヨーへのOEM生産多し 華源(タイ) 綿紡織・寝具紡織品

産を任せるといことです。例えば、現地に行き、現地企業との協力関係を築きます。資材・部品はすべて中国から持ってきて、生産委託し現地の国内で販売するというパターンです。フィリピンにおけるリーファン(力帆)やTCLがその事例です。

2番目は、CKD生産・中国調達・国内販売というタイプです。1番と2番はそれほど違いがありません。違いがあるとすれば、自分で生産機能を果たしているかどうかです。2番は、やはり原材料・部品を中国から大量に持ってきて、CKD生産でつくった製品を国内販売しているという類のパターンです。例えば、タイとベトナムにおけるTCL、インドネシアにおける長虹、嘉陵、福田南方がその事例です。

3番目は、より発展した形態です。自社生産は当然として、さらに必要な部品を現地調達しています。しかも、かなり高い比率で調達しているようなケースが見受けられました。一例として、ベトナムのリーファン(力帆)というオートバイのメーカーです。ご存じのように2000年前後、中国のオートバイメーカーが大量にベトナムに進出して、現地生産を始めました。しかし、ホンダの巻き返し等に遭い、ほとんどが撤退しました。そのなかで唯一、このリーファンという企業が現地に残りました。しかも、そのうえでベトナム国内に、中国の取引相手のサプライヤーをよんできて、一定の工業団地をベトナム国内に形成し、そこから部品を調達しています。リーファンの現地調達比率が8割ですが、その多くの部分を、この工業団地から調達しているようなパターンが見られます。

4番目としては、さらにビジネスの国際関係度を引き上げたもので、自社生産、国際調達、国際販売と

いうタイプです。この代表例はタイにおけるハイアールや華源という企業でしょう。ハイアールについては、サンヨー(三洋電機株式会社)の工場を買収した経緯があります。サンヨーの技術や施設をかなり利用しているということです。ですから、調達先、販売先においても、サンヨーとの協力関係が多々見られるという特徴がありますが、ハイアールは圧倒的に製品の7割以上8割ぐらまでが輸出(価格ベース)に向けています。ただ、サンヨーとの協力関係で、サンヨーへのOEM提供の比率が大変高いのは、自社ブランドを強調してきたハイアールにしてみれば、私としては意外な点でした。華源のほうは時間のため省略します。

■5 まとめ

まとめますと、第一に、海外における中国企業のビジネス形態は多様です。今、4つのタイプを示しましたが、比較的多いのは、タイプ1、タイプ2の初歩的な形態です。タイプ3やタイプ4は少数にとどまります(表10)。タイプ1、タイプ2の形態は、CKD生産に代表されるように、中国調達・現地生産・現地販売が基本です。

第二に、調達のルートは前述したように、中国の親会社が外部調達した部品を一括して輸入するようなタイプが多いということです。生産規模はおおむね小さいです。部品生産の垂直的統合と言いますか、内部製品・内部製造は見られず、外部から買ってきます。

第三に、販売は立地国市場を対象とするのが基本です。既存の立地国の現地販売チャネルを利用しています。これもいろいろなチャネルがありますが、そこで

2) KD(Knockdown=ノックダウン)生産とは、部品や半製品を輸入し、現地で組み立てを行うこと。CKDとは完全な輸入部品・半製品のみのKD、SKDとは一部現地で調達した部品・半製品を使用する場合を指す。

3) OEM(Original Equipment Manufacturing)生産とは、委託を受けて相手先ブランドで製品の生産、供給することを指す。

表 10 東南アジアの中国企業のビジネス形態

1	ビジネス形態としてタイプ1.や2.が中心 タイプ3や4は少数 中国調達・現地生産・現地販売が基本
2	部品の中国調達は親会社が外部調達した部品を輸入する形 生産規模小さい(CKD生産/委託・OEM) 部品生産の垂直統合はなし
3	販売は立地国対象(国別・国内地域分担) 既存の現地販売チャネルの利用、華人系商人との取引
4	海外子会社間の国際取引は基本的になし 国際的な地域統括会社の不在 企業グループ組織は緩いタテ割り構造

強調したいのは、現地における華人系商人との取引がかなりのウエイトを占めています。それが特徴的です。

最後に第四に、企業内組織について中国企業の海外子会社間の国際取引、商品取引は基本的にありません。親会社と子会社の取引はもちろんあります。ただ、現地に出た子会社同士の横の水平的な取引は、基本的には見られません。国際的な地域統括会社もありません。そのようなことから、企業グループの組織は、比較的本社を中心とした国別・地域別の縦割り構造を示していると考えられます。ただし、本社が完全にコントロールしているかといいますと、必ずしもそうではありません。その点で「緩い」という表現を使いました。言い換えますと、現地の日常のオペレーション、意思決定において、ある程度の現地裁量が任されているということも見られます。

以上で終わります。ありがとうございました。

質疑応答

田中英式(司会) 末廣先生、川井先生、お二方のご講演に対してご質問、コメントのある方は、挙手をお願いします。

北川彰男(木村証券・愛知大学非常勤講師) 中国の対外直接投資の増加ですが、個人的には、人民元の上昇を抑えるための対策の一環ではないかと理解しています。要するに、ローエンドのものは、中国から輸出するのではなくて、ASEANに回して輸出するという仕組みを考えているのではないかと。

それで中国全体のハイテク化、要するに中国国内にはハイテクのものだけを残して、中国国内の高度経済化を図ると。そのために、ローエンドのものはASEANに回して、そこから輸出させるという方式を考えているのではないのでしょうか。中国自身が、先生のおっしゃった水平的企業内貿易を推進して、その

目的は、人民元対策であると理解しているのですが、いかがでしょうか。

川井 今のご質問の趣旨は、中国企業が人民元切り上げの対策として出ているという点ですね。これについては、必ずしもそれだけではないと思います。確かに、外貨準備との関連もあり、拡大した外貨の使い道として、中国政府が対外直接投資を支援しているのは、そのとおりだと思います。

ただ、このようなローエンド製品の対外進出は、中国から部品や製品を輸出するような場合においては、元高のもとでは確かに不利になるということです。ですから、そのために輸出の代わりに東南アジアの現地に進出したいという動機には、それなりに合理的理由があるかと思います。

2番目のご質問ですが、国内でハイエンド製品を残して、ローエンド製品を外に出す、東南アジアで生産し、そこから世界に輸出すると。これは政策としてあるか、ないかという点では、私も必ずしもそうではないと思います。東南アジアの部分に関しては、確かに現在の状況をまとめますと、ローエンドの部分が中心を占めていますが、その製品は現地販売が中心です。他方において、先ほどの3番や4番のようなタイプの部分があるということです。いろいろなタイプがあるかと思います。

ですから、一括りで国がこういうことを考えているから、企業がそのように動いているという考え方は、私は採りません。むしろ、企業レベルの独自の経済判断が、ファクターとして、ひとつあり得るだろうと思います。その企業の判断において、将来、現地市場においてキャッチアップするためには、これは中国の主要な課題の1つですが、今のままではじり貧になる可能性があります。従いまして、より上位を目指すためには、それなりの技術革新や製品開発をおこなう必要があって、よりハイエンドの商品に進出することが必要です。ヒアリングで聞いた限りでは、おそらく多くの中国企業がそれを目指しているのではないかと思います。

司会 以上で基調講演を終了させていただきます。末廣先生、川井先生、どうもありがとうございました。

第2部 研究報告

報告 1

中国の対アセアン経済関係—— 東アジア経済統合と ASEAN中国FTA(ACFTA)

大橋英夫氏
専修大学

本日は、どのようなお話をさせていただこうかと考えていました。私自身の研究分野は、末廣先生と川井先生のご報告の中間ぐらいの話になりますので、本日は少し違う角度でACFTA(ASEAN-China Free Trade Agreement: ASEAN・中国との自由貿易協定)について、話題になっておりますFTAを中心にお話しさせていただきます。

前提条件としまして、東アジアの経済統合、それは「事実上の」という言葉を付ければいいのかもかもしれませんが、その動きから始めたいと思います。

図1は、世界主要地域の域内貿易比率を見たもので

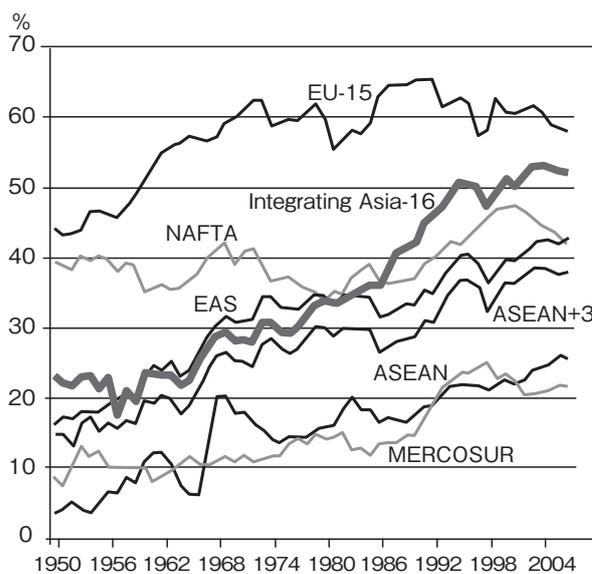


図1 世界主要地域の域内貿易比率

Integrating Asia-16: ASEAN + 3 + Hong Kong + Taiwan + India.
EAS: East Asia Summit (ASEAN + 3 + Australia + New Zealand + India).
資料: Capannelli *et al.* (2009: 5).

す。やや太いグレーの線の部分に「Integrating Asia-16」と書いてあります。これはアジア開発銀行がよく使うグルーピングで、ASEAN+3に、香港と台湾とインドを加えたものです。これを見ていただきますと、域内貿易比率が事実上の経済統合を示しているとは、なかなか言い難いかもしれませんが、東アジアはヨーロッパに近い水準に達しつつあります。

表1は、1990年以降の世界貿易の財別域内貿易の推移を見たものです。まず全体としての18年間の伸び率をご覧ください。東アジア、NAFTA(北米自由貿易協定)、EU15(欧州連合)を見ていただきますと、やはり景気のいいところは経済活動が活発であり、貿易も非常によく伸びているということになります。

ただし、末廣先生の報告にありましたように、この地域の貿易は、基本的に中間財貿易で成り立っています。むしろ、最終財貿易の比率は、このように相対的に減ってきています。年平均伸び率10.8%のうち、3分の2以上は中間財貿易の伸びで説明できます。

その中間財貿易では、どうしても中国が中心に位置するわけですね。簡単に言いますと、次のようなかたちになります。日本やアジアNIES(新興工業経済群)等から、中国に中間財が持ち込まれます。もちろん、ASEAN(東南アジア諸国連合)からも持ち込まれます。それが中国で組立・加工されて、最終財として、アメリカ、ヨーロッパ、そして、そのゲートウェイであります香港に向けて輸出されます。このように、ある意味では、非常にわかりやすい構図になります。

表1 世界主要地域の財別域内貿易の推移 単位: %

		1990	2008	年平均 伸び率 1990- 2008	寄与率
東アジア	素材	8.7	5.4	7.9	4.8
	中間財	54.2	66.0	12.0	68.2
	最終財	37.2	28.6	9.2	27.0
	合計/平均	100.0	100.0	10.8	100.0
NAFTA	素材	10.2	19.1	12.3	21.8
	中間財	52.2	45.2	7.6	43.1
	最終財	37.6	35.7	8.1	35.1
	合計/平均	100.0	100.0	8.4	100.0
EU15	素材	4.9	6.6	7.3	7.6
	中間財	51.2	50.7	5.5	50.3
	最終財	43.9	42.7	5.5	42.1
	合計/平均	100.0	100.0	5.6	100.0

資料: RIETI-TID 2009より作成。

	輸出	輸入	収支
日本	1,161.3	1,506.5	-345.2
韓国	739.5	1,216.2	-476.7
台湾	258.8	1,033.4	-774.6
	2,159.6	3,756.1	-1,596.5
↑ 中間貿易 大幅赤字 ←中国→大幅黒字 ↓			
	輸出	輸入	収支
タイ	156.1	256.5	-100.4
マレーシア	213.8	320.9	-107.1
インドネシア	171.9	143.3	28.6
フィリピン	90.8	195.0	-104.2
	632.6	915.7	-283.1

東アジア → 中国 → 米国
(中間財) (最終財)

	輸出	輸入	収支
香港	1,907.4	129.2	1,778.2
米国	2523.0	814.4	1,708.6
E U	2,928.8	1,327.0	1,601.8
	7,359.2	2,207.6	5,088.6

↑
最終財貿易

単位：億ドル
資料：「中国海関統計」2008年12月より作成

図2 東アジアの「三角貿易」(2008)

東アジア、北東アジア、東南アジアを合わせまして、このあたりを部品やパーツが、ぐるぐる回っているわけです。それが中国で最終組立・加工されて、最終消費地であるアメリカやヨーロッパに向けて輸出されるということになります。

図2は2008年の数字です。中国は、周辺諸国に対しては大幅な貿易赤字を抱え、最終仕向地であるアメリカやヨーロッパに対しては大幅な黒字を計上しているという構図です。2009年には、リーマン・ショックの影響で、このかたちが少し崩れてしまっていますが、2008年までは明確に、このかたちが見て取れます。

中国から見ると、このような貿易の形態は加工貿易ということになります。図3は、加工貿易が中国の貿易に占める比率、あるいは中国の貿易に占める外資系企業の比率を見たものです。1980年代から急速に上昇しています。簡単に言いますと、加工貿易の担い手は、外資系企業が中心ということになります。

表2をご覧ください。縦に見ていただきますと、例えば、中国の輸出の44%が通常の貿易です。「一般貿易」と呼ばれています。それから、加工貿易には、「来料加工」、「進料加工」があります。「来料加工」とは、輸出加工の一形態で間違いありませんが、主に加工賃を貿易データとして計上しています。それから、「進料加工」は、普通に税関を通ったものになります。

この「進料加工」が、今は約4割と「一般貿易」に匹敵する規模になっています。その右側に書きましたように、その9割は外資系企業が担い手です。その意味で、中国の対外貿易の急速な発展は、まさに外資系企業の加工貿易によるということが出来ます。先ほどの「三角貿易」の図で申しますと、東アジアの輸出生産

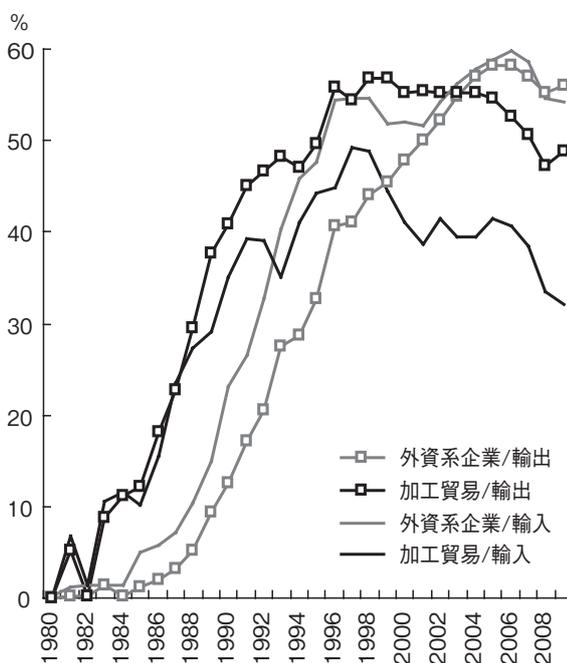


図3 中国の対外貿易に占める加工貿易と外資系企業貿易の比率
資料：「中国海関統計」各年第12期より作成。

表2 中国の形態別貿易構造(2009)

単位：%

輸出	国有企業	外資企業	その他	合計
一般貿易	44.1	19.8	29.4	50.8
来料加工	7.8	29.0	55.3	15.7
進料加工	41.1	5.4	89.6	5.0
その他	7.0	38.0	27.0	35.0
合計	100.0	15.9	55.9	28.2
輸入	国有企業	外資企業	その他	合計
一般貿易	53.1	42.7	34.3	23.0
来料加工	7.6	28.7	57.5	13.8
進料加工	24.5	3.4	92.2	4.4
その他	14.8	20.3	61.0	18.7
合計	100.0	28.7	54.2	17.1

資料：「中国海関統計」2009年第12期より作成。

ネットワークの中心に、中国が位置付けられてきたことを物語っていると言えます。

このように中国の存在が非常に大きくなってきているわけです。中国側の需要が増えれば、周辺諸国はどのぐらいのメリットが得られるのでしょうか。いろいろと分析手段がありますが、アジア経済研究所の国際産業連関表がスタンダードなツールになります。

表3を見てみますと、日本、米国、中国の生産が増え、需要が拡大しますと、どのくらい東アジアの国々、韓国、台湾、それからシンガポール、マレーシアも挙げていますが、これらの国々に影響があるかということがわかります。

かつては、アメリカが圧倒的な存在であったことは事実です。ところが、韓国にせよ、台湾にせよ、中国の存在が非常に大きくなってきています。シンガポール、マレーシアなども同様です。アメリカに匹敵するぐらいの生産誘発効果を、中国が持ちはじめることになります。

国際産業連関表をつくるには大変な時間がかかりますので、現時点では2000年までですが、日本銀行の研究員の方々が、国際産業連関表を2005年まで延長

表3 日米中の韓国・台湾に対する生産誘発 単位：%

	年	日本	米国	中国
韓国	1985	2.457	4.545	0.028
	1990	2.282	2.216	0.274
	1995	2.535	2.999	1.880
	2000	2.606	4.598	4.202
台湾	1985	2.344	7.625	0.782
	1990	2.990	4.717	1.219
	1995	2.757	4.553	1.484
	2000	3.713	7.059	6.592
シンガポール	1985	3.454	9.690	0.755
	1990	3.511	7.204	0.912
	1995	3.430	6.900	1.749
	2000	2.632	8.847	3.178
マレーシア	1985	3.123	6.446	0.623
	1990	2.884	4.629	1.657
	1995	3.653	7.503	1.564
	2000	4.758	8.062	3.346

資料：高橋克彦(2007:114-115)。

して研究をされています。一番上がアジア太平洋地域の産出額です。それから中間需要、それから最終需要となります。

図4は、横軸にアジアの国々が並んでいます。「CH」が中国です。その右が台湾と韓国です。それから、日本とアメリカは、右軸のスケールとなりますので、

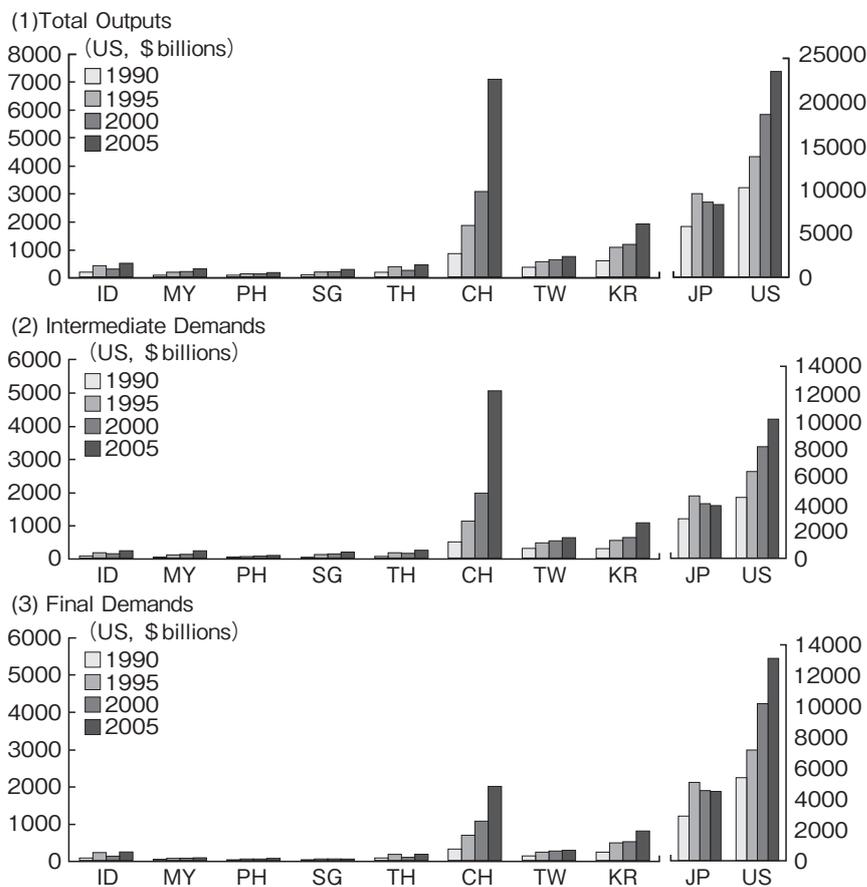


図4 アジア太平洋地域の産出高、中間需要、最終需要

資料：Mori and Sasaki (2007: 24)

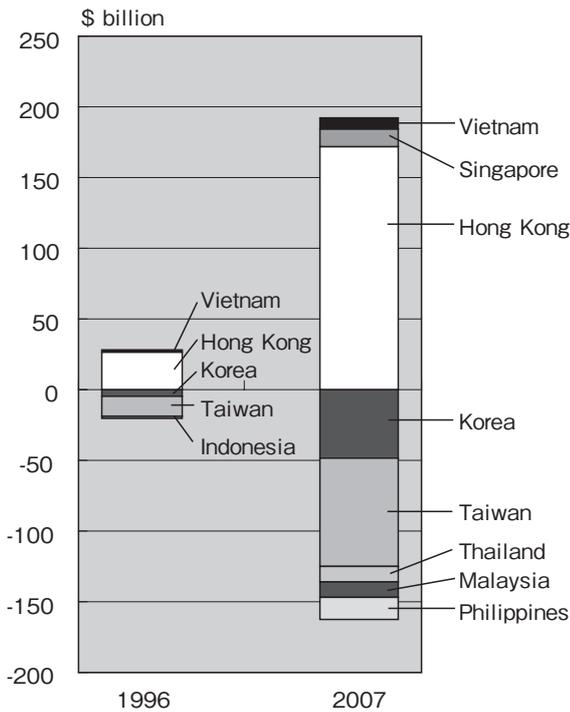


図5 中国の近隣諸国・地域との貿易収支 (1996・2007年)

資料: Park and Shin (2010: 175)より作成。

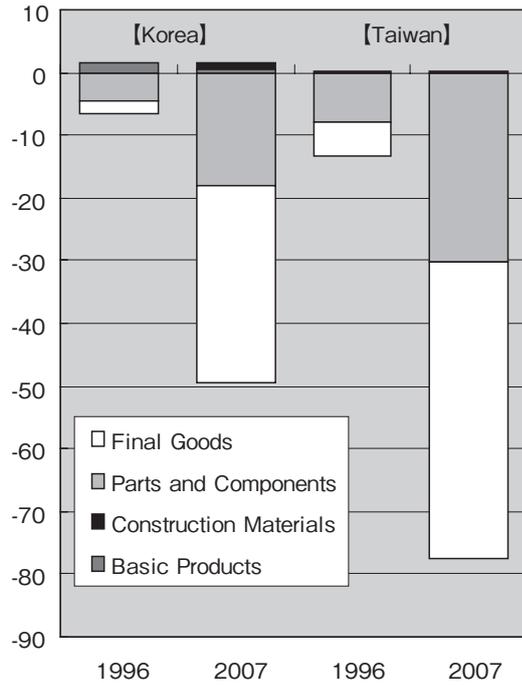


図6 中国の韓国・台湾との財別貿易収支 (1996・2007年)

資料: Park and Shin (2010: 175)より作成。

単純にほかの国々と比べてもらうといけませんので、ご注意ください。

スケールが違いますので、少し見づらいですが、実は中国のアウトプット(産出額)は、2005年でほぼ日本と同じぐらいの規模になってきています。中間需要に関しては、もう日本を若干上回るぐらいの規模になっています。しかしながら、最終需要については、まだ日本の半分ぐらいです。

したがって、大きな中間需要が中国で発生する理由として、中国に周辺諸国からさまざまな中間財が持ち込まれてくるというルートが見て取れるわけです。

それでは、これからも中国は大量の中間財を受け入れ、最終財に組立・加工して、先進国へ輸出していくパターンを続けるのでしょうか。近年、若干違う動きが見られるようになってきました。その動きを何かうまく説明できないものかと思っていたところ、次のような論文がありました。

図5は中国と近隣諸国との貿易収支を見たものです。1996年と2007年、中国は香港に対して圧倒的な赤字を出しています。一方、韓国、台湾、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピンといったところに対しては、大幅な赤字を抱えています。なかでも、韓国と台湾に対してです。

図6はこれを財別に見たものです。1996年には、部

品やパーツ(Parts and Components)が、中国の対韓国、対台湾の貿易赤字の大きな理由でした。ところが、2007年になりますと、最終財(Final Goods)が大きな赤字を占めてきているという研究です。

これは面白いと思ひまして、私も確認作業をしてみました。ところが、貿易の商品分類が若干違うためなのか、あるいは香港などの中継貿易の影響ではないかと思いますが、結果はこのように、きれいには出ませんでした。私の確認作業では、図7のようなかたちになります。薄いグレーの折線が中間財の動きです。韓国に対しても、日本もちろんですが、中間財に関して、中国は非常に大きな赤字を相変わらず抱えています。これは従来の見方とほぼ同じです。

ただし、若干変化も出始めています。2002年から、中国は最終財で韓国に対して赤字を出し始めています。タイについてはもっと大きく、中国側から見ますと、2004年からタイとの貿易では最終財で赤字が出始めています。もちろん、ベトナムなどになりますと、逆になります。中国がベトナムに対して中間財を輸出するという構造になっています。

昨年でしたでしょうか、川井先生の調査チームでベトナム・中国国境へ行きました。中国側からベトナムに大量の荷物が運ばれていました。ただし、ベトナムから中国へ輸送するものが十分にありません。した

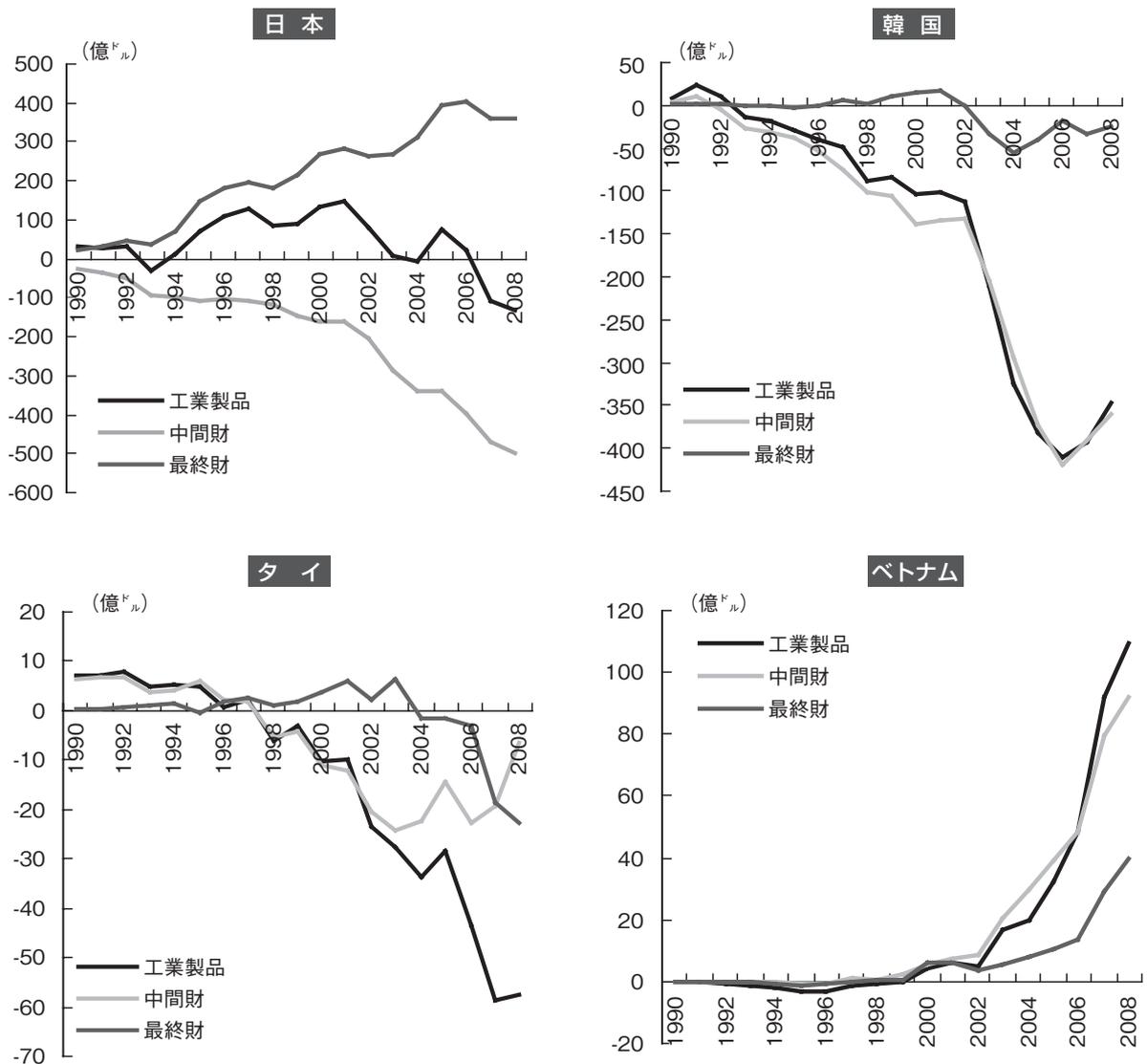


図7 中国の財別東アジア貿易収支

資料:RIETI-TID 2009より作成。

がってトラックを空^{から}で帰さなければいけないという状況でした。このように、中国からベトナムに中間財が大量に輸出されています。

本日は、中国が東アジアのモノの取引の中央に位置するというお話をしましたが、では、これから先を考えてみますとどうなるのでしょうか。日本経済研究センターのプロジェクトの1つが世界経済の長期予測をしています。購買力平価でみると、2005年の段階で、既に日中のGDPは逆転しています。これから先を見ていきますと、2050年頃には中国の経済規模が日本の6倍以上となります。インドが4倍弱ぐらいになります。それから、ASEANが、2020年から2030年の間に、日本を追い抜くかたちとなってきます。

そうしますと、東アジアの経済統合、あるいは経済協力を考える場合に、日本をベースに考えることは、

果たして妥当な考え方なのでしょうか。どうしても、成長力の大きいところを前提に考えていかざるを得ないということになります。

ここしばらくの中国と東アジアの貿易関係を簡単にみておきましょう。これにはNIES、ASEAN 4(インドネシア・タイ・マレーシア・フィリピン)、それからCLMV(カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム)が含まれますが、いずれもはっきりしていることは、かつて東アジア諸国にとって大きな存在でありました日本やアメリカとの貿易関係が、大幅にマイナスになっているということです。一方、中国は着実にシェアを上げてきています。ただ、CLMVに関しては、ミャンマーとベトナムの輸入では、中国が圧倒的な存在ですが、カンボジア・ラオスについては、まだタイの方がより大きな存在となっています。東アジ

アの経済関係は、このようなかたちによって変わってきています。日本やアメリカよりは、中国中心というかたちです。

それでは、FTAはどうなるのでしょうか。FTAとは、われわれは通常GATT24条(General Agreement on Tariffs and Trade: 関税と貿易に関する一般協定)に則ったものを言います。一定の猶予期間(通常10年以内)に、実質的にすべての品目(GATT第24条第8項目)に対する関税を撤廃するということが、GATT24条に明記されています。

ところが、ASEANや中国のFTAは、厳密に言いますと、PTA(Preferential Trade Agreement: 特惠貿易協定)です。GATT24条に拘束されていないこととなりますので、非常に緩やかなFTAが可能となります。しかも先進国ではありませんので、GATS5条(General Agreement on Trade in Services: サービスの貿易に関する一般協定)も適用されません。

最近のFTAは、貿易自由化に加えて、さまざまな関連事項をパッケージで組み込もうとする傾向が非常に強くなっています。例えば、貿易円滑化、国内制度調整措置や開発援助などを含めていくというかたちです。

それでは、中国のFTA戦略とは、果たしてどのようなものなのでしょうか。さまざまな意味合いがあるかと思いますが、1つには、貿易摩擦の対応策、市場の多角化、成長著しい東アジア市場を狙うということです。2つ目には、アジア通貨危機により、中国は従来通りの二国間協力だけでは駄目だということがよくわかってきたわけです。やはり、二国間で対応できない分野では、多国間協力が重要であるということです。3つ目には、WTO加盟後、中国の国内構造調整、構造改革を推進する「外圧」がなくなっています。そのため、FTAが新たな「外圧」として用いられています。それに加えて、政治、経済、安全保障上の配慮が非常に強いということです。

中国とASEANの間では、ACFTAが結ばれているわけですが、これは基本的にASEAN自由貿易協定(AFTA)の経験をもとにしています。したがって、その特徴もそのまま継承されています。要するに、非常に緩やかで、別立ての関税スケジュールもあり、センシティブ・リストも大幅に設けられています。そして、開発援助のような協力措置も設けられています。それがAFTAなり、ACFTAの特徴です。

非常に緩やかなかたちですから、多国間の協定に

は好都合なわけです。日本の場合は、先進国ですから、GATT24条とGATS5条に拘束されることに加えて、協定締結時に一括して付属文書で自由化対象品目・業種まで全部決めなければなりません。非常に厳格なFTAであるということになります。しかし現時点においては、ASEAN・中国方式のFTAが、ある意味で東アジア経済統合のスタンダードになってきています。

そうしますと、これからの東アジア経済統合はどうなるのかということになります。中国あるいはASEANには、まず成長市場があります。次に、東アジアのFTAとして、AFTA、それからACFTAがほぼ標準となっているという状況があります。それに加えて、中国は安全保障や政治・外交を最優先で考慮しますので、外交や安全保障上の計算に基づけば、経済的な妥協や譲歩はかなり可能となります。中国のFTAはこのような位置付けがなされているのではないのでしょうか。

最後に、日本のFTA戦略に対して、いろいろと文句を言おうかと思いましたが、時間の関係もありますので簡単に申します。要するに、ASEAN、それからACFTAが、東アジアのFTAのスタンダードになってしまっています。どのようにすれば、この動きを抑えることが可能になるのでしょうか。

1つの可能性として、今、活発に議論がなされているTPP(Trans-Pacific Partnership: 環太平洋戦略的経済連携協定)があります。TPPは、もしかしたら日本が東アジアの経済統合に関して、もう一度勢いを盛り返す最後のチャンスになるかもしれません。このような可能性だけを指摘して、報告を終わりたいと思います。どうも、ありがとうございました。

経済成長下インドネシアの ジレンマ—非工業化or開放均衡経済？

水野広祐氏

京都大学東南アジア研究所

私は、京都大学東南アジア研究所で、東南アジア、特にインドネシアの地域研究をおこなっています。今日も、中国との関係、FTAという問題について、インドネシア国内から見た諸問題ということでお話させていただきたいと思います。

日本では、FTA(自由貿易協定)を結ぶにあたり、いろいろな障壁があります。特に農業部門については大きな反対があります。なかなか、それを説得できないという面、あるいはほかの苦悩もあるかと思っています。他方、先ほどの大橋先生のお話にもありましたように、ASEANにおいては、自由貿易協定が結ばれます。また、中国にも結ばれます。それは非常に柔軟とはいえ、自由貿易協定ですから、非常に広範な品目が関税ゼロになるわけです。

今年の1月1日で、ASEAN・中国自由貿易協定が非常に広範な品目について発効しました。また、ASEAN自由貿易協定も非常に広範な品目加わることにより、99%の品目が関税ゼロになります。例えば、日本では農民団体は反対をするわけですが、インドネシアでは農民団体は反対をしないのでしょうか。インドネシアの国内産業は、これで大丈夫なのでしょうか。そのような問題が当然考えられます。かつてであれば、スハルト政権で国が定めたことに対して、国民は異議を申し立てることはできない状況がありました。こんにちではインドネシアは民主化されていますので、国民は政府政策に異議を唱えることが出来ます。このような民主国において、なぜFTAがドンドン推進されるのかという問題についてお話ししたいと思います。

私がお報告のタイトルに挙げましたジレンマとは、FTAにより経済成長は進んでも「非工業化」するのではないかという危機感を、非常に多くの製造業者がもっていることを指します。また、データの的にも、稲作農業に対してダメージがあるだろうということがはっきりと出ています。しかし、現実にはFTAは進んでいます。では、国内ではどのような議論がおこなわれ、またFTAの影響はどのようなものだと考えられ

ているのでしょうか。また、私たちは、そこから何を見ることができるのでしょうか。これらの点についてお話しさせていただきたいと思います。

今年の1月1日で、中国とASEAN自由貿易協定が始まりました。当然、インドネシアでも始まりました。繊維業界などは非常に危機感を持っています。インドネシア国内マーケットは、消費主導で拡大が続いています。そこでFTAが実施されることにより、繊維国産品のシェアが、2009年では67%だったものが、2010年には45%に下がると推定され、これが協定のまま実施されるならば、2040年には30%にまで下がるのではないかと、業界団体は推定しています。

例えば、バンドゥン繊維業界では、この1月から3カ月間で4万人が失業するのではないかと危惧されています。このような危惧は、電器製品、鉄鋼、靴等々からも出されています。工業が熟練を形成し、または国内に工業があることにより雇用が生まれ、産業が発展することをインドネシアは諦めてもいいのでしょうか。そのような問題があるわけです。

ASEANとの自由貿易協定は実施スケジュールがありますが、先ほど大橋先生が言われましたように、いろいろな交渉が可能です。交渉が可能なのですから、危機的な影響の出る品目については、インドネシア政府が中国政府にスケジュールを延期するように交渉すべきだという声が業界団体を中心にあります。その声は、業界団体の代表の1つである商工会議所から非常に強く出されています。今年の1月には、労働組合も大規模なデモを展開しました。

中国との自由貿易協定は、2004年に調印され、2004年のうちにアーリーハーベスト・プログラム(EHP: 早期収穫プログラム)が始まっているわけです。そして、段階的に関税を下げてきました。

そして、今年の1月1日に6,682品目の関税がゼロになりました。ですので、実質的には中国との自由貿易協定は、既に2004年に始まっていたといえます。また、2012年に、次のグループ(474品目)が関税ゼロになります。さらに2018年に、次のグループ(642品目)、それから2020年に次のグループ(231品目)がゼロになります。このように段階的におこなわれます。

この間の中国との貿易を見てみますと、明らかに中国の輸出が伸びています(図1)。中国からの輸入は、2004年の34億ドルから149億ドルに増加しています。他方、インドネシアから中国への輸出は、2004年の32億ドルから78億ドルに増加しましたが、中国か

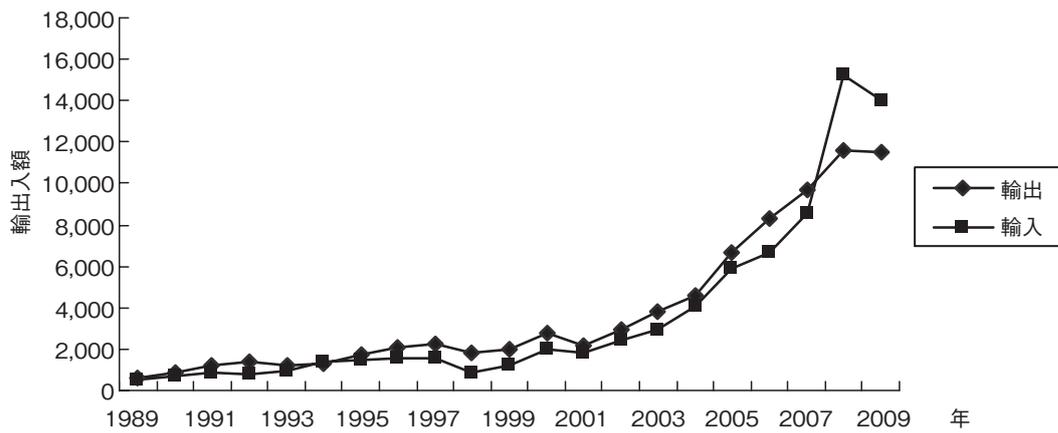


図1 インドネシアの対中国貿易
(単位:100万ドル)

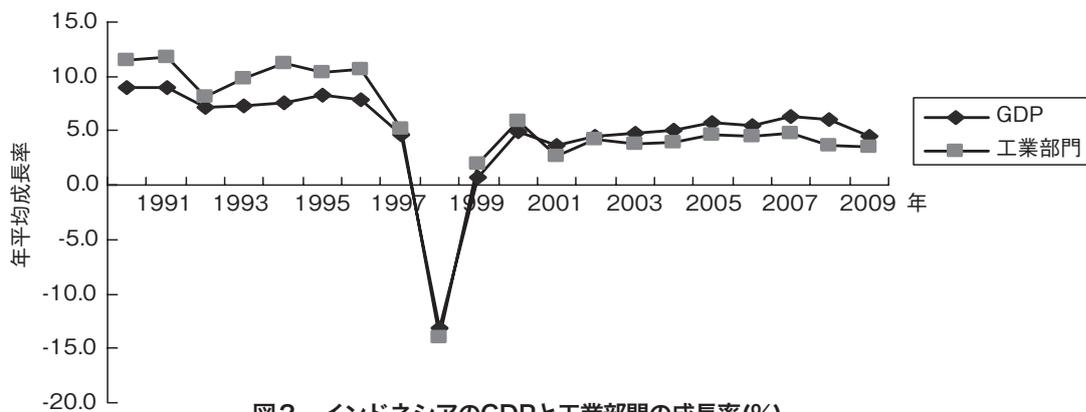


図2 インドネシアのGDPと工業部門の成長率(%)
(出所:ADB)

らの輸入の増加に比べれば伸びは少なかったという話になります。

長期的に見てみますと、インドネシアは石油等々の資源が多く、中国との関係も出超でした。中国との自由貿易協定が実質的に始まった2004年以降、中国の輸出が増えています。あるいはインドネシアから見て輸入が増えるという状況になっています。

2004年から2009年までの中国との自由貿易協定は限定的ですから、中国との自由貿易協定がインドネシアの「非工業化」をもたらしたとは、誰も言いません。しかし、同じ時期にインドネシアで特質的な現象がありました。それが「非工業化」といわれています。2004年から2009年までのGDPの伸びは平均5.5%です。インドネシアは、リーマン・ショック以降、周辺国が軒並みマイナスになるなかで4%の経済成長を維持しています。

ですから、中国、インドに続く、この期間の経済のけん引国であり、成長率は、相対的にGDPは高かったのですが、工業部門の成長率は、GDPの伸びよりも下回っていました。GDPに占める製造業の比率を見ま

すと、2001年の29.1%から2009年には26.4%に下がりました。そのことを「非工業化」(Deindustrialization)、インドネシア語で「Deindustrialisasi」と言うことがありました。その危機感が確かにあるわけです。

図2でも明らかです。スハルト政権下、輸出指向工業化政策が実行され、工業化が進展して工業部門の成長率は必ずGDPの伸びより高かったのです。しかし、アジア通貨危機以降、インドネシア経済の展開において、特に最近の経済が好調なのですが、工業部門の伸びは必ずGDPより低いという状況が出ています。

ですから、中国との自由貿易協定が、「非工業化」現象をますます促進されるのではないかと、それがインドネシアにおける繊維産業に大きな打撃を与え、電器産業に打撃を与え、鉄鋼に打撃を与え、あるいは果物に打撃を与え、稲作にも打撃を与えるのではないかと、との危惧につながっています。稲作、果物は工業ではないわけですが、この間、より声が高いのは商工会議所あるいは業界団体ですから、「非工業化」の問題がより多く出されているわけです。

業界団体、商工会議所、工業省は、関税撤廃実施ス

スケジュール延期交渉要求をおこないません。それに對して、国会第6委員会は、そのようなことを議論するわけですが、政府に対して6カ月間の交渉期間を与え、と言っています。その延期要求は、それなりに考えられた要求になっています。220品目は関税撤廃スケジュールを延期します。2010年の実施を、2012年の実施に延期するのです。あるいは、2018年実施にします。その代わりに、2018年に実施する予定だったものを、2012年にゼロにしてもいいというように、バランスが取れた要求を、業界団体、あるいは工業省が中心になってまとめました。

昨年10月、第2期ユドヨノ政権に入り、新しい大臣が決められました。工業大臣には、商工会議所会長のヒダヤットが就くことにより、業界団体の声が政策に反映されるメカニズムが整えられました。一方、FTAに関する対外交渉は、マリ・パンゲストゥ (Mari Elka Pangestu) が務める商業大臣がおこないます。マリ・パンゲストゥは、事あるごとに自由貿易協定はインドネシアにとっていいものだと、これを逃してはいけないということを言うわけです。マリ・パンゲストゥは、中国からの輸入は資本財や中間財、あるいは原材料が多く、消費財は少ないと主張します。この輸入品構成は中国からの輸入に限らず、インドネシアの輸入はだいたいそうではあります。マリ・パンゲストゥは、そのような意見でした。

しかし、国内には強い関税撤廃実施延期要求があるためマリ商業大臣も中国との交渉をおこないません。2010年4月3日、ジョクジャカルタにおいて第10回インドネシア・中国共同委員会がおこなわれました。しかしその結果、自由貿易協定は予定どおり実施することが合意されました。その前後、中国の代表団はインタビューに答えています。「このFTAは中国にとっても、インドネシアにとっても大きな利益があり、さらに、もう約束したのですので、今さら変えることができない」と。

既に2004年に始まっていますから、2004年から2010年までいったい何をしていたのかと、国内では非難の声が出るわけです。4月3日の合意は、中国がいろいろインドネシアに対して援助するという付帯条件がつけられました。先ほどの川井先生の表にもありましたが、電力開発に対する中国資本の参入は、非常に大きな意味があります。インフラ建設への中国系投資のための輸出金融の活用、あるいは商業・経済交流の促進、代表団がいろいろと行き来するとか、ある

いは展覧会にインドネシア市民がたくさん出席するなど、そのような援助の内容です。

それから、貿易問題解決のためのワーキンググループをつくり、繊維、鉄鋼、運動靴等々について問題点を洗い出して、中国ができることを考えましょうということも合意されました。このようにいろいろ決まってはいますが、業界からすると非常に不十分なものということになるわけです。

業界団体や商工会議所は、マリ大臣に対して「交渉は失敗だ」と非難しました。しかし、マリ大臣は「これが一番いい方法だ」と主張します。これが4月でした。このような議論がされているとき、ダナレクサ調査研究所が研究成果を発表します。新聞にも大きく報道されました。なかなかインパクトのある研究でした。

このダナレクサ調査研究所の研究は、この自由貿易協定が実施された場合、インドネシアの貿易にどのようなインパクトがあるのかという問題に関するものです。それによりますと、インドネシアと中国、あるいはASEAN・中国自由貿易協定は、ASEAN域内の自由貿易協定と同時に実施されていますから、それとセットで考えなければいけません。こう考えますと、もしインドネシアが中国との自由貿易から撤退をすれば、もちろん中国からの輸入は増えませんし、インドネシアの中国への輸出も増えません。

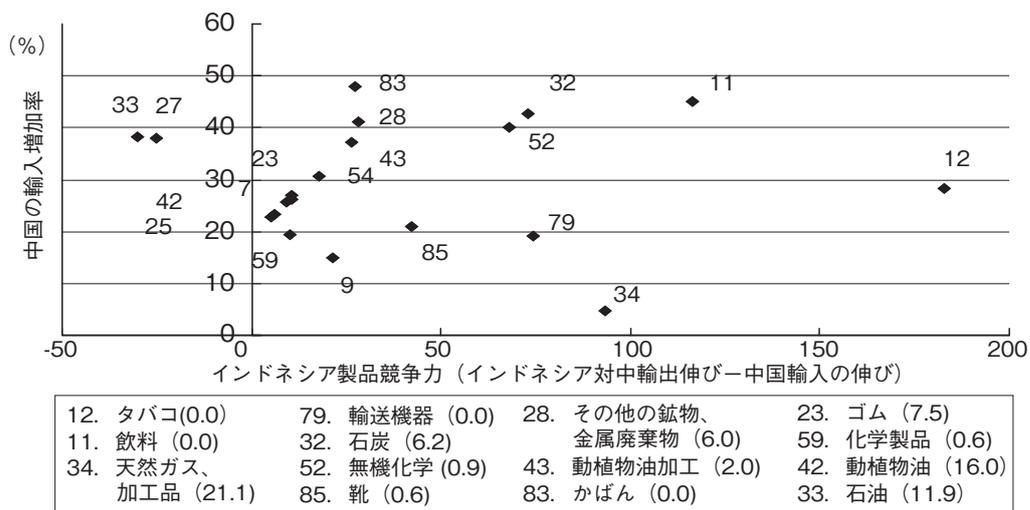
しかし、インドネシア市場においては、ASEAN諸国製品のシェアが増大します。ASEANは、中国から資本財や中間財、原材料を得て競争力が強まります。その製品が、インドネシアに入ってくるということです。

調査結果を全体として見ると、参加したほうがインドネシアの対中国輸出が増加し、これは中国のインドネシアへの輸出増加よりも上回り、インドネシア全体の輸出も増加するとしました。そして、中国は成長センターであり、ここは参加すべきであると主張しました。

ただし、皮革製品、金属製品を含め縫製品等々では、明らかに輸出も減少し、生産も減少するというデータを出しています。

シナリオ1は、インドネシアは、中国との自由貿易協定とASEANの自由貿易協定の両方に参加する場合です。シナリオ2が、ASEAN自由貿易協定には参加するが、中国との自由貿易協定からは撤退する場合です。

ASEANの国々からインドネシアへの輸出に変化



数字はSITC 2桁、括弧内数値は2008年のインドネシア対中国輸出に占める割合

図3 中国市場におけるインドネシア製品競争力(2004-2008)

があります。例えば、シンガポールを見ると、もしもインドネシアが、中国との自由貿易協定に参加しなければ、シンガポールの対インドネシア輸出が増えます。逆に、インドネシアが中国との自由貿易協定に参加するとシンガポールからのインドネシアへの輸出が増えません。

またインドネシアから他国への輸出を見ますと、インドネシアからシンガポールへの輸出は、シナリオ2では増加しますがシナリオ1ではむしろ減少します。このような結果、全体として両方に参加することにより、インドネシアの輸出が全体として伸びるという話です。

しかし、産業別に見ますと、皮革製品、金属製品、非鉄金属製造業などの産業は生産高も減ります。また、世界の輸出も減ります。そして、対中国について輸出は増えますが、輸入も増えます。ですから、特定の産業に対しては、明らかに大きなネガティブインパクトがあることが見て取れます。

「非工業化」について少し見てみます。インドネシアは、熱帯バイオマスの生産が非常に活発です。それから特に最近では、かつての石油、天然ガスに加えて石炭の輸出がすごく伸びています。そのような増加の傾向があります。しかし、第一次産業のみならず製造業にも輸出を強める産業があるといえます。

対中国輸出の競争力変化を見てみますと、インドネシアの産業部門間で競争力の変化に差がありますが、製造業のなかでも伸ばしている産業があることがいえます。

図3では、右上にいく産業ほど競争力が強いです。左下が弱いと読めます。これは中国市場におけるイン

ドネシア製品の競争力です。資源関係が多いといえます。天然ガス、ゴム、あるいは動植物油(パームオイル)です。

他方、輸送機器も出ています。図4は、インドネシア全体の産業競争力です。輸送機器あるいは自動車の輸出競争力が伸びています。パームオイル、石炭、一般産業機械などの産業も競争力が高まっています。パームオイル生産が伸びていますが、その加工もある程度の伸びです。そして、パームオイル精製工場の機械などは、今や国産でおこなっています。そのような一般産業機械の競争力が伸びています。このように、非常に輸出競争力のあるパームオイルや石炭などがある一方で、その関連の製造業もかなりの競争力持ちつつあることがいえます。他方、インドネシアの伝統的な縫製、繊維、靴等では、このところ競争力を落としています。

一方、この自由貿易協定の意味合いとして、近年の開放均衡成長を促進するという点が挙げられるでしょう。輸出も増えますが、輸入も増えるのです。インドネシアは、近隣国に比べて経常収支の黒字は、むしろ低いのです(図5)。これに対し、マレーシアや中国等は、経常収支の黒字が非常に多いのです。インドネシアは、経常収支が結構均衡していますし、資本収支も均衡しています。さらにポートフォリオの収支も均衡しています。ネットで見ますと、資本移動が非常に少ない額になっていますが、実際には、出ていくお金と入るお金がトントンということなのですね。直接投資では、インドネシアからたくさん出ていますし、たくさん入っています。ポートフォリオから見ても、インドネシアからたくさん出ていきますし、たく

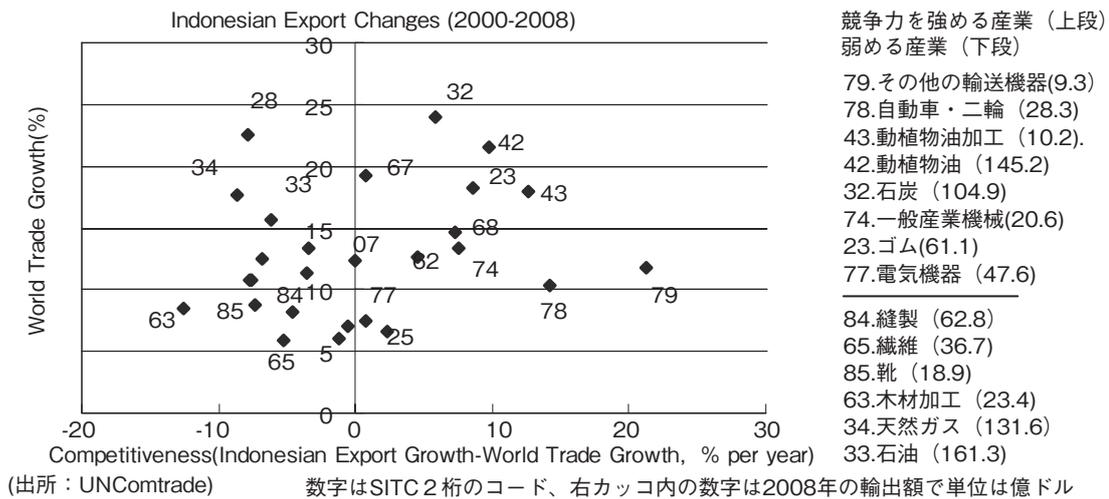


図4 インドネシア全体の産業競争力

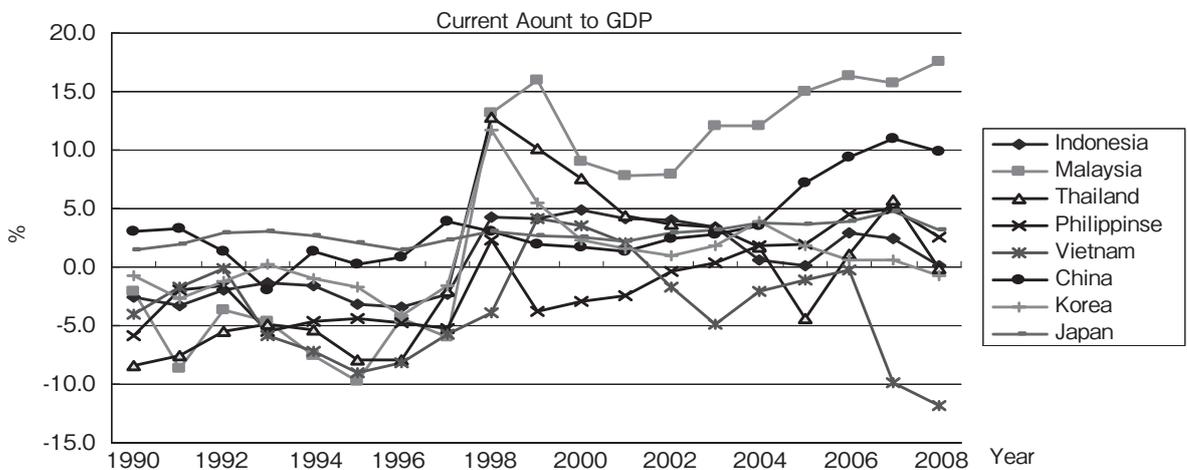


図5 近隣国はより多い経常収支の黒字

さん入ってきます。貿易も同じで、インドネシアからたくさん出ていますし、たくさん入ってきます。このように、開放均衡体制の方向に進んでいます。このような文脈のなかに、中国との自由貿易協定があることを見て取ることができます。

このASEAN中国自由貿易協定をめぐる議論を見ることができるもう1つの意味合いとして、日本などと比べて、利益団体の政治力が弱いということが挙げられます。スハルト政権期に、商工会議所やインドネシア企業家連盟(アピンド)あるいは中小企業家連盟(ヒプミ)などがつくられていました。それは政権が上から企業を統括するための組織であり、多くの華人企業家が排除されていました。そのような歴史があるために、こんにちの業界団体が、業界を統括する力が弱いのです。あるいは、それが票を動員し、政治家に影響力をもたらす力が弱いのです。国会議員自身が利益集団であり、業界団体などの利益団体のために国会議員が動くことが比較的少ないともいえます。

またこの間明らかにされた議論として、このような開放体制であれ、インドネシアも輸出競争力を伸ばさなくてはならないという点がありました。そのためには、インドネシアにおける汚職をなくさなければいけません。不正徴収(ブンリ)をなくすことにより、企業の無駄な支出を抑えなければいけません。あるいは高金利の問題、あるいは電力・エネルギー供給の問題、産業インフラ等の問題を解決してゆかなければなりません。

当たり前と言え、当たり前ですが、中国との自由貿易をめぐる議論からこのような主張が繰り返され、あるいは、外国製品にインドネシア国民標準(SNI)という基準を適用すべきだということも再認識されたといえるかと思います。そのようなことが、インドネシア国内から見た中国・ASEAN自由貿易協定の議論から見えてきたといえるでしょう。

どうも、ありがとうございます。

大メコン圏における 華僑・華人社会の変容

日本の対東南アジア政策との関連で

五島 文雄氏

静岡県立大学国際関係学部

本日の報告者の多くは、経営学あるいは経済学の専門家ですが、私の聞くとところでは地域研究コンソーシアムとしては、全体テーマとの関連でもう少し毛色の違う人も入れたほうが良いということで、幸か不幸か私が選ばれてしまいました。そこで何をお話ししたらよいのかと考えてまいりました。

私は、もともとは現代ベトナムの政治経済を専門とする地域研究者です。25年間、大阪外国語大学(現:大阪大学外国語学部)で、ベトナム語と現代ベトナムの政治経済を教えていました。4年前に静岡県立大学に移りました。その間、ベトナムと中国との間でさまざまな問題がありました。1970年代後半にカンボジア問題が発生し、ベトナムという国は非常に孤立します。1991年、カンボジア問題に解決の方向が向かいつつある頃、かなり雰囲気が変わります。それまで、中国とベトナムの仲が悪かった影響もあり、中国とカンボジアならびに中国とラオスの関係も悪かったのですが、その関係が大きく好転し始めた実感したのは、1992年、1993年です。

その後、しばらく私はベトナムにも行きませんでした。ベトナムの建国の父は、ホー・チ・ミンです。ベトナムの紙幣は、どれもホー・チ・ミンの顔が印刷されています。中国では毛沢東です。2003年、ホー・チ・ミンが眠る廟(ホー・チ・ミン廟)のお土産屋へ行きましたら、中国の人がお土産を買いに来ていました。飛び交う言葉が中国語でびっくりしました。「ああ、ベトナムという国は、こんなにも変化するのか」と。私の教え子(外国語学部:ベトナム語)は、卒業してから、どうしてもベトナムの現地企業に行くことが多くなります。本田技研工業株式会社に勤めている元教え子も、「いや、大変ですよ」と。

先ほど少しお話がありましたが、中国製オートバイの大量の輸入ということで、これはどういうことなのだろうかという状況でした。

そのようなこともありまして、私自身は2005年ぐらいから、ベトナムと中国の関係がどのように変化

しそうかと。同時にベトナムがもともと自分の影響圏だと思っているラオス、カンボジアにも、どうも中国がどんどん入ってきて、ベトナムの専門家と話していると彼らの不安が出ます。これは、やがて新しい時代が来るのではないかと思いましたので、ベトナムの華人社会がどのように変わってきているのかということに、興味を持ち始めました。

それから、末廣先生や早稲田大学の白石(昌也)先生が、GMS(大メコン圏)の話で、インフラ整備という部分も含めていろいろとご研究されています。この際、私も先生方の先行研究を見習いながら少し廻ってみようということで、いろいろな道路を、何千キロメートルになりますでしょうか、末廣先生もたぶん腰を痛めたと思いますが、私もかなり痛めつつ、この3年間、現地へなるべく地をはって行こうと思いつつ研究してきました。研究ではありませんね。まだ国見の段階です。何もまとめることができていないというのが事実です。

私は中国の研究者ではありません。東南アジアの華人社会に行くには、中国語のできる人がいないとどうしようもないということで、同僚と廻りました。おそらく、今まで皆さんがおこなってきたGMS研究と違うところは、非常に小回りが利くように、私と中国研究者のみで、そして、突撃で華人学校に行きます。あらかじめ、いろいろなことをしますと、何を調べていいのかわかりません。むしろ、フィールドワークのテクニクでしょうか。行ってみて何が問題なのかを発見しようとしている途中です。

本日の御報告の皆さんは、科学研究補助金の成果も踏まえて発表されていますが、私は科研申請にあたり何をテーマにしたらいいのか、と考えている段階です。のちほどの討論などでお話を深めていただければと思います。今日、報告することは、おそらく水野先生はインドネシアで、東南アジアのいわば島嶼部とうしょだろうと思いましたが、私は大陸部です。しかも、末廣先生が「大メコン圏」とおっしゃっておられますので、大陸部の東南アジアは、大メコン圏の東南アジアと、簡単に同じように重ね合わせてお話しすることにしました。

まず第一に、今日の話の位置付けですが、ACFTA、中国と東南アジアの特にビビッドな話として、水野先生は、実際には2004年から始まっていますが、今年になって大きな変化と言われました。しかし、私がこれからお話しする国々、タイを除く4カ国は、中国と

表1 東南アジアの華僑・華人の分布

国名	調査対象年度	華僑・華人の数 (単位:万人)	全人口に占める 比率	新移民数 (単位:万人)
インドネシア	2007年	1,000	4.1%	10
タイ	2007年	700	11%	35~40
マレーシア	2006年	645	23.7%	10~15
シンガポール	2007年	360	77%	35
ミャンマー	2007年	250	4.5%	100~110
フィリピン	2006年	150	1.6%	20
ベトナム	2007年	140	1.67%	10~15
カンボジア	2007年	70	5%	20~25
ラオス	2007年	28	4.8%	13
ブルネイ	2007年	5.6	15%	
合計		3,348.6	5.96%	253~283

出典: 庄国土編著『第二次世界大戦後の東南アジアにおける華僑・華人の社会的地位の変化』(中国語版、アモイ大学出版社、2003年9月)
 ※小数点以下の数字などは原文のまま

ASEANとの自由貿易協定が少し延ばされています。ですから、猶予があります。それは、ASEANに入ったのが少し遅いことと、経済の発展が遅れていることによるものですが、前提としてご理解いただけたらと思います。

東南アジア研究には、古くから華僑・華人研究があります。1970年頃、日本企業が東南アジアに進出していく前後、その多くは華僑・華人の方とパートナーとなり、合弁企業を設立しました。そのため、華僑や華人の方の歴史などを知っておくことが必要だということで、第二次世界大戦後の華僑・華人研究が始まりました。

今日の議論をお聞きますと、やはり日本は変わったのかなと思います。どのようにして中国と仲良くやっていくのかという話よりも、「これは大変だ」という話のほうが多くて、日本と中国との関係をどのように進めていくのか、少しでもヒントになればと思います。あるいは、考える材料にいただければと思います。

これは概要ですが、世界全体の華人の数が、2007年で4,500万人です。そのうちの73%が東南アジアに住んでいます。この数字はあるようで、ずっとありませんでしたが、アモイ大学のある先生が勇気を持って、とりあえず出した数字です。表1がその内訳です。今日のお話は、4,500万人の華人の話です。まずは人数の変化、それから、華人学校がどのように変化しているのか、それから同時に華人の社会などが、どのようになっているのかを、見聞した範囲で簡単に申し上げます。

ます。

簡単に申し上げますと、インドシナ三国(ベトナム・ラオス・カンボジア)は、1975年にすべてが共産主義化しました。それまででありました組織として、あるいは華人組織、およびその傘下にありました学校は、すべて一度閉鎖されています。

皆さん、ご存じだと思いますが、多くの華人はインドシナ難民として海外に出てしまいました。しかし、カンボジア問題の解決とともに、1990年以降、新たな動きがありました。そのインドシナ三国のなかの変化では、ベトナムが中国に対して最も警戒感が強く、難民もほとんど戻しません。その状況のなかで、カンボジアとラオス、かつて自分たちが主導権を持っていると、ベトナムが思っていた国に、まったく違うかたちで華人が入ってきています。華人学校は1990年度に復活します。カンボジア、ラオスもありますが、新しい華人の入り方が、ラオスとカンボジアとはまったく違います。

そのようなかたちで、ラオス、カンボジアでは、2007年、ラオスについては1975年の2倍の28万人、カンボジアでは70万人ぐらいが住むようになりました。この庄国土氏の論文では、ベトナムで増えているといいますが、ベトナム側の公式統計では減っています。このへんに両国の思惑があるのかどうかはわかりません。

それから、ミャンマーとタイですが、タイは絶対数としては新移民が多いのですが、どこに三十何万人いるのかよくわかりません。おそらく東北部かと思

ます。ミャンマーについては、中国との国境に多いということです。

それから、2番目は華人学校です。インドシナ三国のなかで、ラオスが中国の影響が最も強く、中国の支援を受けながらやっているのではないかと思います。それは何を視点にして言っているのかといいますと、教科書と教員の派遣数です。カンボジアも、中国から華人学校に教師を送ってもらっています。

私の専門であるベトナムについては、いずれ調査できるだろうということで、まだ調査をしておりませんが、基本的には華人学校(華人の多い学校)も同国の学校教育全体のなかに組み込み、特別なカリキュラムを設けずに運営されているようです。ラオスも同様です。つまり、日本で言うところの華人学校、専修学校のように、日本の教育システムに入らないかたちの華人学校は、インドシナ三国ではほとんどなくなっていると思います。但し、華人学校を卒業した学生が中国に行くという趨勢は、今後も変わらず進んでいくだろうと思います。

タイとミャンマー、これは本当にまだまだわかりません。ミャンマーについて驚いたことは、昨年、マンガレー(ミャンマー中央部)へ行きましたときに、ここでは台湾の教科書を使っていました。これは政権が代わっていないこともあるでしょうし、このへんをどのように理解したらいいのでしょうか、中国の研究者の方に教えていただきたいと思っています。

先ほど言いました社団の問題もあります。特に中華総会です。われわれのイメージでは、「華僑三宝」という華僑にとっては3つの宝と言われます学校(僑校)、新聞(華字紙)、団体(華団)がありますが、ラオスでは、華人の新聞の発行がされていません。非常に中国の影響力が大きいにもかかわらずありません。カンボジアでは華字紙が数紙発行されています。ベトナムは共産党支部(ホーチミン市)のものが日刊紙としては1紙あるだけです。タイとはかなり状況が違います。ミャンマーにもいくつかあるようです。そのようなものを見まして状況が変わっていることをご報告した次第です。

簡単に申し上げれば、とにかく中国と国境を接するラオス、ミャンマー、あるいは、接していませんけれどもカンボジアなどでは、中国人の移動が、今後も増大していくでしょう。そのなかで、中国企業が今後進出しますと、このような新移民たちが受け皿になるのでしょうか。あるいは、もともといる華人が受け

皿になるのでしょうか。このへんは、今後どのように進むかわかりませんが、われわれとしては、このような動きをしっかりと見ておく必要があると思います。

それから、華人社会の問題は、社団の問題、華僑総会等々の問題は、インドシナ三国では1990年から再編されましたが、それほど大きく発展する余地はあまりなさそうです。また、古くからあるタイやミャンマーなどは、私の見聞した限りでは、それほど大きな変化もありません。ただ、今日の話題との関連では、末廣先生がおっしゃっていましたが、商務部の対外援助ですか。ここと一番関係のあるのは大使館です。日本で言えば、各国の日本商工会でしょうか、あのようなものに似たかたちに、企業サークルが、東南アジアで、今後どのように、特に私の対象としている国でできているのでしょうか。タイにはあるのかもしれませんが、ほかの地域でどのような状況なのかなどを見ていくといいのではないかと思います。

今、言いました範囲からだけでは、東南アジアに対する日本の政策、いわゆる華人政策に対しては、具体的な提言はありません。ただ、調査をしてきた過程で、ほかの国の領事館、日本の領事館の方々ともお話しをしてきたわけですが、そこで最後に一言だけ感じたことを申し上げます。

日本はさまざまなチャネルを使い、この地域の華僑・華人社会の変化をしっかりとフォローする必要があります。情報なくして、現状をわからずして、対策なしという感じです。今のところ特に、この3年間、東南アジア地域を廻って感じるところです。

私の報告は非常に雑駁^{ざっぽく}ですが、ここで終わらせていただきたいと思っています。どうもありがとうございます。

ASEANに進出した中国系多国籍企業からみた競争力の構築について—— イレギュラー競争優位からレギュラー競争優位への転換は可能か

苑 志佳氏

立正大学経済学部

報告のタイトルは、「ASEANに進出した中国系多国籍企業からみた競争力構築について」です。サブタイトルはややわかりづらい言葉ですが、「イレギュラー競争優位からレギュラー競争優位への転換は可能か」という問題提起です。

報告の全体の構成ですが、最初に問題意識について簡単に説明します。次に先行研究の重要な点について紹介します。それから、報告の中心ですが、われわれがこれまで調査した東南アジアに進出した中国系企業の現状について分析いたします。最後は、結論です。

まずは問題意識と研究課題です。お読みになった方は多いかと思いますが、2010年版の『通商白書』（経済産業省通商政策局）で、おそらく初めてではないかと思いますが、「中国企業脅威論」が少し出ています。読んだ限りでは、これまでの『通商白書』のなかには、あまり中国企業の脅威の言及がなかったのではないかと思います。統計資料もあります。現在、中国の多国籍企業は、日本企業を除いて脅威かどうかです。現在は、まだ少ないですが、日本企業からの回答によりますと1割弱です。ただ今後、この割合は増えるのではないかという数字が出ています。倍増です。今後、ASEAN市場において日系企業の2割以上が、「中国の企業は脅威だ」と回答しているようです（図1）。

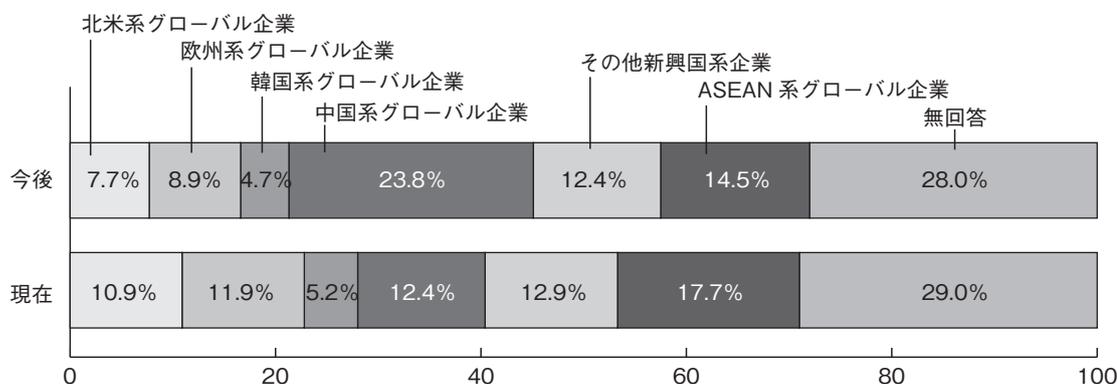
そうしますと、ASEAN市場においては、これから中国企業が強くなります。それは本当なのでしょう。われわれは川井先生を中心にして、科学研究費でASEAN調査を実施しました。そこで、われわれの目から見た中国企業と日系企業ですが、これは異質なものがありません。

まず、写真をご覧ください。写真1、2は二輪車の現地企業です。日本はどちらかと言いますと、どこにでもホンダ、スズキ、ヤマハとか、立派な工場の生産設備を持っています。かなり、生産規模が大きいという事実が判明しました。

写真3、4はフィリピンの中国企業の委託工場です。写真からわかると思いますが、大変粗末なラインです。これは比べものになるのでしょうか。それが1つの疑問です。四輪車も同じです。東南アジアの専門家の方が多いと思いますが、東南アジアの自動車といえば、ほとんど日本車です。トヨタ自動車、日産自動車、特にトヨタ自動車が圧倒的に強いです。

では、中国企業はどのような形態で生産をおこなっているのでしょうか。写真5、6は、インドネシアのジャカルタ郊外です。商用車をつくらしている工場を訪問しました。トヨタ自動車の工場などを見ていたのですが、かなり立派でした。しかも、フィリピンのトヨタ自動車の工場ですが、東南アジアのなかで一番規模が小さくて、タイのトヨタ自動車とは比べものになりません。バンコクで走っている車は、どこへ行ってもだいたいトヨタ車が走っています。中国車はほとんど見当たりません。

写真7、8は、インドネシア、ジャカルタの中国の商用車の委託生産の現場です。この現場を見ますと、まだ前近代的なイメージです。本当に競争力があるのでしょうか。



ASEAN市場における日本企業のライバルの変化
出所：『通商白書2010年』302ページの図に基づいて筆者修正作成。
割合数字は、調査対象企業の中で中国企業を「脅威」と答えた企業の割合

写真1



写真2



写真3



写真4



写真5



写真6



写真7



写真8



実は、電子・電機も同じです。中国に詳しい方はご存じかと思いますが、TCL集団と四川长虹(チャンホン)は、中国の大手メーカーです。ただ海外に出ますと、写真11、12のとおり、写真9、10のパナソニック株式会社や株式会社東芝とは比べものになりません。中小企業のイメージしかありません。

写真13~16はわれわれが東南アジアで見た家電製品市場です。こちらはフィリピンです。サムスン電子、それからパナソニックです。こちらは立派な商品を販売しています。中国の商品はどちらかと言いますと、名前も知らない委託生産、あるいは模倣品。そのような商売をしています。現地調査で自分の目で確かめました。

では、これから中国企業は、日系企業にとって本当に脅威になるのでしょうか。ここでは多国籍企業論のなかの競争優位論という視点から考えてみたいと思

います。中国企業はどのような競争優位をもっているのでしょうか。この報告は、われわれの調査の事実に基づき、中国企業の競争優位および競争劣位について検証してみたいと思います。

先行研究については省略したいと思います。私は理論屋ではありません。スティーブン・ハイマー(Steven Hymer)やダニング(J H, Dunning)、これは皆さんご存じのとおりです。このへんは先ほどの川井先生の報告のとおりですので、省略致します。

中国系多国籍企業の競争優位については、数は少ないですが、一部出ています。一部の有名な研究者も最近、海外に進出した中国企業の調査研究をおこなっています。ダニングの1980年代の論文のなかに、既に面白い指摘があり、途上国の企業は独特な比較優位をもつのではないかというものです。また、マスウス(Mathews)も中国企業を中心に論文を出しています。

写真9



写真10



写真11



写真12



写真13



写真14



写真15



写真16



彼の論点の1つは、中国のような途上国企業の競争優位は、彼ら自身が体化したコンテキストにたびたび関連するのではないか、という指摘です。

そして、中国系の海外華人たちの研究とイタリア人の研究ですが、いろいろ面白い指摘があります。特に中国企業の競争優位について、さまざまな指摘がありました。例えば、文化的接近性(cultural proximity)や地域的な接近性、あるいは国家的優位、制度的優位など、いろいろな指摘がありました。

日本国内でも研究があります。こちらにおられる大橋先生は、おそらく一番早いのではないかと思います。2、3冊の本を出されております。そして、川井先生と東京大学社会科学研究所の丸川先生、こちらにおられる高橋先生などからは、かなり立派な本が出ております。私も少し書いたことがあります。

ただし、こちらの共通の弱点は、海外に進出してい

る中国企業を実際に調査していないことです。今、われわれが川井先生を中心におこなっている科研費による現地調査は、おそらく世界で唯一ではないでしょうか。われわれは、海外の中国企業を自分の目で見てヒアリングをします。このような研究をしています。

以上の説明から、中国企業は基本的に弱い存在です。しかし、弱いと言っても、先ほど川井先生の報告にもありましたように、今、規模がかなり急速に増えています。海外に出ています。これは競争優位論という考え方から、どうしても説明できません。たしかに彼らは弱虫ですが、弱虫でも海外に出ています。何らかの競争優位をもっているのではないのでしょうか。

ここでは、私が考えている中国系多国籍企業の競争優位ですが、2種類に分けることができると思います。つまり、競争優位のことです。どちらかと言いますと、このように分けたいと思います(表1、表2)。

表1 競争優位に関わる2種類の要素

- ①レギュラーな競争要素 (regular competitive elements)。これは、これまで主流派多国籍企業理論の中でよく挙げられる競争優位の諸要素——企業規模、経営ノウハウ、製品・製造技術、人的資本(無形資産)、マーケティング能力、資金力、生産管理技術、製品差別化能力など——である。ハイマーおよびダニング達が提唱して先進国企業が持つ優位はそれである。
- ②イレギュラーな競争要素 (irregular competitive elements)。この種の競争優位は、必ずしもこれまでの主流派理論によって研究されたわけではなく、特定の途上国多国籍企業にのみ適用されるものである。これらの競争優位要素の定義は、極めて困難であるが、上記の「レギュラー競争要素」に属さない、全ての優位要素はこれにあたる。

表2 海外市場に進出する多国籍企業の持つ2種類の競争要素

	代表的な要素	具体例
レギュラー競争要素	Hyerer式競争要素	安価の生産要素を入手する方法 支配的な技術、製品差別化能力 企業規模(資金力、人的資源力など)
	Dunning式競争要素	Firm-specific要素(製品技術、資金力、規模など) Location-specific要素(流通チャンネル、原料資源のアクセスなど) Internalization-specific要素(統合力など)
イレギュラー競争要素	「社会的資本」式競争要素	社会の信頼関係、規範、ネットワーク 人間関係に関わるコネなど インフォーマルな商取引方法
	「革新的結合」式競争要素	市場と財の発見能力と判断能力 商品技術の模倣能力など

まだ未熟な研究ですが、1種類は、「レギュラーな競争要素」です。これはハイマーとダニング流のメインストリームの理論のなかでよく指摘された競争優位です。

下のほうは、「イレギュラーな競争要素」と言います。なぜ、このようなヒントがあるかと言いますと、東南アジアに進出した中国企業の現場を見ますと、どうしても日本あるいは韓国企業と少し違う競争優位をもっているのではないかというヒントからネーミングをしました。

去年の愛知大学のシンポジウム¹⁾で指摘いただいたヒントですが、上述の要素は、「社会的資本²⁾」タイプの競争優位、あるいは競争要素です。これは文化論とか、いろいろな分野で使われる言葉です。おそらく、国際経営論のなかの社会的な信頼関係や人間関係、コネ関係とか、あるいはインフォーマルな商取引方法などは、これにあたります。特に3番目のインフォーマルな取引方法と言いますと、少し変なイメージかもしれません。これは、あくまで日本を基準とする場合の話です。中国、東南アジアに行くと、これは必ずしも変なことではありません。むしろ、現地で一般的に存在しています。誰でも認める一種のやり方です。

そして、「イレギュラーな競争要素」の1つですが、

これは末廣先生の本のなかで検証されている「革新的結合」の競争要素です³⁾。これはアジア地域で既存する経営資源を、先進国から見ますと何も競争優位ではありません。ただ、これをうまく組み合わせると何らかの競争優位が生まれます。私は、この問題提起にすごく感心しました。しかも、現地で実際のケースも見ました。

では、東南アジアに進出した中国企業はどのような現状でしょうか。ここで、まずは現状認識をしたいと思えます(表3)。日系企業は長い間、東南アジアに投資していますので、この地域は現在、日本企業の本拠地になっています。1960年代と1970年代頃から進出した企業もありました。現在は、完全に「成熟」の段階です。これをウィルキンスの段階論で分けますと、もう成熟しています。

韓国企業はレイト・カマーですが、現在は、私の目から見た韓国企業は、おそらく「展開」の段階です。なぜ、「展開」なのでしょう。もちろん、電機・電子の場合は強い存在ですが、自動車の場合、韓国企業は日系企業に及ばない存在です。おそらく、これから展開の後半にくるのではないのでしょうか。

中国系企業は、「参入」の最初段階です。もともと、この段階論で見ますと、中国系と日系はもともと比

1) 愛知大学 ICCS国際シンポジウム「現代中国の国際的影響力拡大に関する総合研究」2009年12月19・20日(愛知大学)。
 2) Social Capital。「社会資本」と訳される場合もあれば、従来のインフラストラクチャ=社会資本と区別するために「社会関係資本」という訳語を使用する場合もある。
 3) 末廣昭(2000)『キャッチアップ工業化論：アジア経済の軌跡と展望』名古屋大学出版会

表3 ASEAN市場における日・韓・中多国籍企業の位置づけ

多国籍展開の段階	参入	展開	成熟
日系	→→→	→→→	→→→
韓国系	→→→	→	
中国系	→		

べられません。比べても無理があります。このような無理のなか、われわれは実態調査を行いました。

ここで、先ほど川井先生の報告のなかにもありましたように、インド以外の11社、タイ、ベトナム、インドネシア、フィリピンの中国系企業を取り上げました。ポイントは、先ほど川井先生の報告にもありましたので、ここでは中国系企業の全体像についての説明は省略します。

この報告の分析対象で、東南アジアに進出した中国系企業は自動車・電機だけですが、全体的にみますと、「レギュラーの競争要素」と「イレギュラーの競争要素」の強弱が一目瞭然です。はっきり分かれています(表4)。

どちらかと言いますと日本の企業は、「レギュラー

な競争要素」が極めて強くて優位に立っています。中国企業の強みは、「イレギュラー競争要素」です。例えば、現地の華人・華僑の資源の活用、インフォーマル関係は強い。

そして、劣位については基本的にレギュラーな競争劣位、ほとんどメインストリームのなかの最も重要な部分が弱い。これが東南アジアに進出した中国企業の現状です。

こちらは、中国企業11社の東南アジア進出の方法に少し注目したいと思います(表5)。先ほど川井先生の報告のなかにも説明されましたとおり、グリーンフィールド進出は1社もなく、だいたい買収による進出です。しかも、華人企業からの買収が多いです。

そして、もう1つは、イレギュラーの競争優位の発揮ですが、時間の都合上、具体的には説明できません。とにかく現地の華人たちの力を活用したり、あるいは一番早い方法で、現地の生産体制を立ち上げたりするやり方は、ほとんど共通です。

それから、華人・華僑の雇用は中国系企業に共通しています(表6)。ただ、ベトナムについては、先ほどの五島先生の説明のとおり、やや異常なケースです。

表4 東南アジアに進出した中国系自動車・電機企業の競争力現状

レギュラー競争要素	製品技術 製造技術 製品差別化の能力 企業規模 資金力 人的資源 マーケティング 国際経営ノウハウ ブランド力 市場シェア 価格競争力	日韓企業に遅れるか、せいぜい同等。 最新鋭の日韓企業に一步遅れる。 相当弱い。少品種体制はほとんど。 比較的小さい。OEM生産が多い。 比較的弱い。 国際経営人材は不足。華人資源を活用。 市場開拓の最中。 日韓企業に比べて不足状態。 現地市場ではほとんど知られない。 極めて小さい。 その価格に相応しい品質を確保。
イレギュラー競争要素	華人・華僑資源の活用 グレーな経営手法 人的ネットワーク コネの活用 インフォーマルな関係 現地パートナーの活用 現地市場に適応する代替品	各社はフル活用。要職に華人を登用。 活用していると推察される。 現地華人・華僑はカバーするところが多い。 巧みに活用。 同上。 十分に活用している。依存するところも。 早い段階から現れている。

表5 対象企業11社の進出方式・現地経営方式

企業名	進出方式	現地経営方式
タイ同仁堂	華人との合弁	輸入販売
タイ・TCL集団	仏トムソンから買収	CKD生産
タイ・ハイアール集団	三洋電機から買収	現地生産
ベトナム・TCL集団	香港系企業から買収	CKD生産
ベトナム・華為技術	現地系との合弁	輸入販売
ベトナム・力帆集団	先行進出企業の買収	現地生産
インドネシア・長虹集団	華人企業との合弁	現地生産
インドネシア・嘉陵集団	華人企業との合弁	CKD生産
インドネシア・福田汽車	華人企業へOEM生産	OEM生産
フィリピン・TCL集団	華人企業との合弁	OEM生産
フィリピン・力帆集団	華人企業へOEM生産	OEM生産

表6 対象企業11社による現地の人的資源の活用

企業名	華人・華僑の重用	現地人の登用
タイ同仁堂	○(重役)	?
タイ・TCL集団	○(中間管理職)	×
タイ・ハイアール集団	○(中間管理職)	○(日本人)
ベトナム・TCL集団	×	○(社長秘書)
ベトナム・華為技術	×	○(中間管理職)
ベトナム・力帆集団	×	○(重役)
インドネシア・長虹集団	○(社長秘書)	×
インドネシア・嘉陵集団	○(合弁企業重役)	×
インドネシア・福田汽車	○(重役)	×
フィリピン・TCL集団	○(重役)	×
フィリピン・力帆集団	○(重役)	×

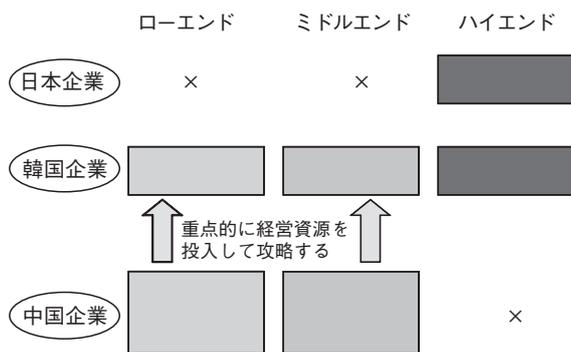


図6 フィリピンTCLの「カ位戦略」

華人・華僑が追い出されてしまい、今は戻りません。

最後、「革新的結合」のケースについて説明する時間はありません。このケースはいろいろありました。説明は省略します。

そして、中国企業の戦略ですが、これもケースで説明すると、分かりやすい。フィリピンのテレビ分野をみると、日本は、ハイエンド市場に位置します。要するに大画面、高画質、高価格のセグメントは、日本のパナソニックやシャープが強い。ローエンドやミドルエンドはあまり強くない。

韓国企業は、どちらかと言いますとラインナップが大変長い。ローエンドからミドル、それからハイエンド、すべてをカバーします。

中国企業は、日本と韓国の強みのハイエンドをやりません。おこなっても勝算はありませんから。TCLは重点的に経営資源を投入し、ローエンドとミドルエンドの2つのセグメントで韓国企業と勝負します。つまり、TCLは、強い日本企業を避けて韓国企業の弱いところを集中攻略します。これは、TCLのいわゆる「カ位戦略」と言います(図6)。

最後はまとめです。ポイントだけ説明します。中国の企業は、まだ市場参入の最終段階です。この段階では、「イレギュラーの競争要素」が強い。今は、先発者をキャッチアップする準備をしているのではないかと思います。

そして、サブタイトルに対する回答ですが、中国企業は「イレギュラーの競争優位」から「レギュラーな競争優位」に転換可能かということです。私自身が見ている限りでは可能だと思います。

ただし、前提条件が必要です。1つは中国企業自身の正しい能力構築方法です。先ほど皆さんに紹介しましたとおり、中国企業は、「参入」の最初段階で、この段階を速く通過して、次の段階に入ろうとします。次

の段階に入りますと、おそらく勝負するのではないのでしょうか。私の見た限りでは、中国企業にはその意欲があります。では、どのように第一段階の「参入」を速く通過するのでしょうか。

先ほど説明したとおり、中国企業の強みは、2つあります。つまり、「イレギュラーの競争優位」です。一番速く「イレギュラーな競争優位」を獲得する方法は、M&Aです。要するに、海外現地の既存企業をそのまま買収する。それが一番速い。買収した戦略資産をそのまま使い、次の「展開」段階で、強いライバルと勝負します。おそらく、これが中国企業の戦略です。

2つ目も時間の関係で説明できないですが、1つのヒントは、アメリカのビジオ(VIZIO)というテレビブランドがあります。日本ではほとんど知られていないメーカーです。ただ、アメリカではよく知られる企業です。なぜ、ビジオが大きくなっているのかと言いますと、華人系の創業者はカリフォルニア州に90人で会社を立ち上げました。これは、ちょうど末廣先生と大橋先生の話にあった動きです。つまり、彼らは、ほとんど何も持っていません。企画やデザインとコールセンターぐらいです。これ以外はアジアに依存しています。パネルは、だいたい台湾か韓国から調達します。そして、中国には、いくらでもEMS企業がありますから、これらのEMSメーカーに委託生産をしてもらい、出荷はカリフォルニアです。これによってビジオは急成長し、現在、アメリカでビッグ3に入るメーカーになりました。液晶テレビは、もともと日本の得意な分野ですが、今、ビジオはシャープなどを超えてしまいました。市場でかなり高い知名度があります。アメリカの御三家の安売量販店のベスト・バイ、コストコ、サーキットシティに行きますと、だいたいビジオの製品が売られています。最近、日本にも来ています。中国企業は、今後、このようなモデルによって東南アジアで勝負するのではないかと思います。

最後になりますが、この研究はどうしても観察角度が狭く、「東南アジア」、「自動車」と「電機」という2つの前提条件があります。ここで報告した内容は、本当に中国企業の全体像、あるいは中国の強みと弱みを説明できるのかどうか、私には自信ありません。なぜかと言いますと、例えば、石油関係の中国企業は、必ずしも弱い存在ではありません。資源関係の中国企業の対外進出は、別のモデルになるかもしれません。

以上、このあたりで終わりにします。ありがとうございました。

第3部 ディスカッション

●コメンテーター

清水 展 (京都大学東南アジア研究所)

高橋五郎 (愛知大学国際中国学研究センター)

山本一巳 (愛知大学現代中国学部・
国際中国学研究センター)

●司会

田中英式 (愛知大学経営学部・国際中国学研究センター)

田中英式(司会) ここからは基調講演をいただいた末廣先生、川井先生にもご同席をいただいて議論を進めます。

まずは、先ほどご報告いただいた各パネリストの先生の報告に対して、コメンテーターの先生からコメントをいただきたいと思います。

では最初に、大橋先生の報告に対して、愛知大学国際中国学研究センター所長で現代中国語学部の高橋五郎先生にコメントをいただきたいと思います。

■ 中間財と最終需要財からみる中国の優位性

高橋五郎 まず大橋先生のご報告をどのように理解したのかをお話しさせていただいて、その後、若干の質問をさせていただきたいと思います。

大橋先生は、先ほど苑先生のお話にもありましたように、いち早くこの分野の研究を開始されました。それ以降、継続して中国経済の海外進出について研究をされてきた方でいらっしゃいます。

まず大橋報告の概要ですが、中国経済、特に2000年以降、世界、とりわけ東アジア、アメリカとの関係の変化について、「東アジア→中国→アメリカ」というような三角貿易という表現が使われて、中国経済の発展の経緯の後付けをなさいました。

ただしその発展は、東アジアの中間財需要を基にして、この三角貿易が成り立っているというご指摘です。最近では、中間財需要は、最終需要を上回るようなスピードで発展してきているということですが、この中間財貿易を中心として、東アジア、中国、そしてアメリカの貿易のネットワーク、あるいは生産ネットワークが形成されてきました。

一方で、東アジアにおける最終需要財の仕向け地としても、中国が成長してきているということです。

中間財のみならず最終需要財におきましても、中国の確たる地位が、いわば独占的な地位を築き上げてきているという認識をしておられます。

今後は、世界のモノ・ヒト・カネを吸収する力が、さらに中国において拡大し、この地域におきまして、中国を源泉とする生産誘発が拡大していくということです。

特に2000年までは、NIES(新興工業経済地域)が中国依存を確定させ、その後、韓国、台湾の中国依存度がさらに高まりました。またミャンマー、ベトナムは中国製品の格好の市場となっているというご指摘でした。

このような中国優位の情勢が、東アジアにおける中国のFTA(自由貿易協定)戦略の優位性を垣間見るといふかたちで、今度はFTA戦略をどのように見るかという観点で、中国の優位性を説明されました。以上が大橋報告の概要です。

次に、質問に移らせていただきます。三角貿易については私もそうだと思いますが、「東アジア→中国→アメリカ」と、東アジアから中国に原料(素材)あるいは中間財が渡り、そこで組立などされて、最終商品としてアメリカに渡っていきます。これが1つの三角貿易のかたちです。

しかし、ここにおいては中間財自体が主役となり、東アジアにおいて、これが中国が経済的な優位性を強めていく大きな条件になったということですから、最終消費地であるアメリカを展望する1つの生産プロセスの流れであると同時に、中間財を媒介とする地域経済の形成がおこなわれているという二重の見方があると思われます。この見方でよろしいかどうか。これが第1点の質問です。

もう1つは、大橋先生のご専門分野ですから、あえて確かめておきたいという気もあってお尋ねします。中国は、東南アジアをはじめアフリカに対しても大変大きな投資をしています。買収するにしろ、何らかのかたちで海外進出するにしても、資本が必要です。

その資本の背景となっているのは、マクロ恒等式の「貯蓄－投資＝輸出－輸入」でみた場合の中国の資金過剰であるということです。アメリカが中国の不均衡を指摘しています。それが先生のおっしゃるような中国の中間財や最終財を媒介とする中国の優位性を支え、あるいはその結果ともなっているとも言えますが、先生はどのようにお考えでしょうか。

そして図2で、中国、NIES、ASEAN4、カンボジア、

ベトナム等々の貿易関係が、水平統合から垂直統合へ進んでいくというお話です。水平貿易を測る1つの方法には貿易特化係数がありますが、垂直貿易の測り方について、何かいい方法はないものでしょうか。

最後にTPPに触れられました。この点については推進すべきだと仰ってました。この点は私も同感です。その際、ACFTA(ASEAN・中国自由貿易協定)にしても、TPPにしても、農業問題の解決は大きな阻害条件になります。今年発効した中国とASEANのFTAにおいては、中国農業が相当な犠牲を払っています。そうした犠牲を払ってまで、地域経済形成を推進しているのかどうか疑問ですが、いかがでしょうか。

司会 若干、質問が多かったかもしれないですが、大橋先生、お答えをお願いいたします。

■ グローバルなモノづくりの変容

大橋 中間財を中心とする東アジアの貿易につきましては、いろいろな要素が、これをかたちづくっています。全体条件としては、まず世の中の工業製品のスペックが非常に変わりました。かつての日本のモノづくりとはかなり異なり、部品を集めて組み立てて「はい、出来上がり」という時代が変わってきているのが、まず1点です。

それを前提にしますと、どこで生産してもよくなってしまいます。それぞれの部品は最適立地で作ればいいということになります。ですから、これまでずっと続けられてきた一貫生産の各工程を最適立地にバラバラにしてしまうというフラグメンテーション(fragmentation)の動きが、当然出てくるわけです。そのフラグメンテーションの一環をなす各生産ブロックを中心に、特定の産業が集まる産業集積が、上海、広東、バンコク周辺などに形成されてきました。そのような動きが一体になってできたものです。まさに、中国にとってはラッキーな時代であったのかもしれませんが、一方、日本の産業界にとってはある意味で不幸な時代だったのかもしれませんが。

中間財の流れは、このような観点から、とらえざるを得ないのかなと思っています。したがって、多国籍企業がグローバルなバリューチェーンを求めていることは間違いありません。中国は、そのグローバル・チェーンの、ある意味で一番付加価値の低いところを担ってきました。国がどうの、と言うよりは、むしろ多国籍企業の動きの一環として、中国が位置付けられているというのが1つ目です。

■ 中国の貯蓄率の高さ投資効率の悪化

大橋 2つ目の問題ですが、グローバル・インバランス(Global Imbalance)を国別に分けるのはなかなか難しいです。ひとつ言えることは、中国の貯蓄率の異常な高さです。現在、中国の貯蓄率はおそらくGDPの半分ぐらいであり、その高い貯蓄率を背景に高い投資率がみられます。ですから、「GDPの半分近くを投資に回しながら、10%の成長しかできない」と私は言っています。本来ならもっと高い成長が見込まれるべきです。それぐらい投資効率が悪くなってきているわけです。

その高い貯蓄率をよくよく見てみますと、企業部門の貯蓄率が急速に高まっています。つまり、企業ががっばり儲けているという構図です。簡単に言えば、人件費が安い、要素価格が安いものですから、いろいろな投入要素も安く、しかも税金を払わないことから、非常に高い貯蓄率を企業部門が保持していることとなります。

本来、企業部門はネットのキャピタル・ユーザーであるべきだと、私自身は思っています。中国国内で、まさに要素市場の改革をすとか、金融改革をさらに進めるということをしない限り、貯蓄投資バランスは変わりようがありません。それを裏返してみれば、対外的には経常収支の黒字に反映されるということです。遠い道かもしれませんが、今までやってきたような国内改革、構造改革をもっと進めないことには、なかなか内需型に転換していかないのが、今の中国だと思います。

それから、水平貿易と垂直貿易の問題があります。東アジアで顕著なものは、垂直型の産業内貿易です。実は、これはおそらくHSコードで言えば5桁か6桁ぐらいまでいけば……。パソコンの完成品で5桁ぐらいですか、6桁ですか。

末廣 4桁台では判別できないです。6桁です。

大橋 ですから、かなり綿密にやらないことには駄目ですが、その気さえあれば、できないことはないとお答えしておきます。

■ 和諧社会と農業

大橋 最後に農業の問題は、中国でも大問題です。2001年のWTO加盟のときは、農家や農業団体の口封じも可能な時代でしたので、WTO加盟ができたわけです。もちろん、補助金も出しましたが、非常に限られていました。ASEANとの関係で言いますと、セン

シティブ (sensitive) な項目に放り込んでおけばいい時期がまだ続きますので、比較的大丈夫です。それから、例えば、中国の北方のリンゴがバンコクなどで非常によく売られるようになったこともありまして、決して「負け-負け」の話ではなく、やはり「WIN-WIN」なのだと思います。

ただ、これからの中国を考えますと、和諧社会 (調和の取れた社会) を目指しているときに、農家や農民の犠牲のもとに貯蓄を増やしていき、工業部門に資源を移転し続けることは可能でしょうか。決して、簡単にはできないようになってきます。

先ほど中間層の成長という話もありましたが、そのようなことから考えますと、まだ国内で権威主義的な体制が続いている限りは可能かもしれませんが、民主化の方向に転じますと、これは本当に難しい問題になってくると思います。

司会 ありがとうございます。それでは次に、水野先生の報告に対して、愛知大学現代中国学部の山本一巳先生にコメントをいただきたいと思います。

■ インドネシアの国際競争力をどうみるか

山本一巳 水野先生の報告は、まさにそのとおりだと思います。この報告に関連して、もう少しマクロの視点からインドネシアの国際競争力に関して、次の3つの点を質問したいと思います。

第1点は、インドネシアが製造業の生産拠点として、今、どのような現状にあるのでしょうか。また、どのように評価されるのでしょうか。中国との競争力という点から見て、その優位性、劣位性とは何でしょうか。歴史的に、製造業の世界的地位を長く維持した国が、高度成長を達成してきているわけです。

例えば、産業革命時代のイギリス、20世紀に入ってからアメリカ、そして戦後の日本です。現在では中国です。中国は、この30年間、約10%の高度成長を達成してきたのは、製造業がベースになっているといえます。ただ中国の場合は、他の先進国のケースと違い、多国籍企業が非常に大きな役割を果たしています。

それから第2点は、第1点と関わりますが、今後、インドネシアが国際競争力を向上させるうえで、技術力はどうなののでしょうか。例えば、他国と比較して、十分に人材の育成が進んでいるのでしょうか。あるいは、その潜在力はどのなのでしょうか。

参考資料を見ますと、例えばインドネシアと中国は、第2次産業という点ではほとんどシェアは同じ

です。ところが製造業で見ますと、やはりかなり差がついています。ですから、その意味では、インドネシアの潜在性はまだ高いと思われます。それが第2点目です。

第3点は、華人系のビジネス上の地位はどうなっているのでしょうか。中国企業の進出との関係はどうなっているのでしょうか。スハルト政権崩壊後、多くの華人がインドネシアを脱出しました。あるいは華人資本がインドネシアから逃避したといわれています。現状はどうなっているのでしょうか。

そして、中国企業の進出、華人企業との関係は、どの程度の比重を占めているのでしょうか。以上が、水野先生について質問したいことです。

もう1点、末廣先生に質問したいと思います。企業の国際展開において、今後アジアが拠点となっていくということを、非常に詳細に話されました。

今、アメリカで問題になっているのは、失業率が10%位と高く、民主党のなかでは製造業を取り戻す必要があるとの議論が行われています。前回の中間選挙では、いわゆる茶会党の人も「製造業のベースをアメリカに取り戻せ」という主張をしているわけです。つまり、今後、このような意見が日本も含めて、他の先進国からもおそらく出てくるだろうと思われます。それについて末廣先生は、そのようなことが国内空洞化している先進国で可能なのでしょうか。そのへんの忌憚ないご意見をお聞かせ願えればと思います。

司会 山本先生、ありがとうございます。それでは、まず水野先生からお願いいたします。

■ インドネシアの製造業の現状

水野 まず製造業についてですが、まさに山本先生がおっしゃったようなロジックを、今回の中国との自由貿易協定実施延期を主張する人々はいつも使うわけです。しかし、結局、協定実施延長要求は認められずに、そのまま実行することになったというところに、今のインドネシアの1つの構図があると言えるでしょう。

そのようなことになった理由として、私は色々述べました。インドネシアは、製造業が必ずしもパフォーマンスが良くないにもかかわらず、マクロ経済的には結構いい状態です。また、1.5次産業的な産業はかなり伸びていますし、国内の1.5次産業を支えるような製造業は、それはそれで伸びています。そのようなことがあるわけです。

インドネシア経済を見るときに、製造拠点、製造業の発展を重視している人はたくさんいますが、そのような人がメジャーではないからこそ、現在の自由貿易協定に関する議論に至っているという点が挙げられます。そのことが1点です。

しかし、では製造業はどうなのかという視点も、それはそれでももちろんあります。生産拠点としては、特に輸送機器のオートバイや自動車、特にオートバイはものすごい伸びです。自動車でも非常に競争力もありますし、生産拠点になりつつあるのではないのでしょうか。あるいは電機でも、日本に限らず、韓国や中国からも来て生産拠点化しています。あるいは繊維や運動靴などは、通貨危機以降の投資が進まず、競争力が下がっていましたが、運動靴はまた投資が戻っているという話もあります。明るい情報はいろいろあります。

ただし、全体として見るならば、金融的なサポートが弱いと言えます。銀行の貸し出しが、製造業になかなか向いていません。一番向くのは、まず消費、それから株価が非常にいいので株式です。それからプロパティという話になっています。

インドネシアの政情がいいこと、経済が好調であること、国内マーケットが拡大していてインドネシア経済が非常に有望視されています。ですから、製造業にも投資が戻っているということはあります。だからといって製造業がガンガン伸びているとは、なかなか言いにくい状況にあることも事実です。

では、その背景として、競争力、技術力、また、潜在力はどうかということですが、先ほど苑先生からお話がありましたような、ネットワークを結び付けるような産業は十分に発展します。あるいは輸送機器、電気機器、あるいは一般産業機械なども伸びています。そのようなところにおける人材の蓄積も確固たるものがあるのではないかと思います。ですから、潜在力としては非常に高いものがありますし、そのようなものも伸びています。

しかし、今のところ製造業をフルに支えるかたちにはなっていません。そこでは、日本の産業政策的な枠組みのなかでモノづくりに非常に高い価値が置かれ、人々が製造業にいそむという雰囲気全体があるわけではありません。

それは私が言いましたような、もっと非常な開放均衡体制あるいは経済といわれるような、ある種のロジックです。それを支えるのは、パームオイル生産であり、その関連生産であり、あるいは石炭であるな

どは非常に競争力の強い産業です。また、国際一次産品は価格もずっといいのです。そのように多面的に見る必要があります。それらの強さを背景に、製造業も、特に好調な国内マーケットに支えられて伸張しています。このようにして製造業もさらにその先に進んでいくと考えられるということです。

■ パンゲストゥへの対応にみる社会の成熟

水野 華人系ビジネスの地位ですが、通貨危機の真ただ中、反華人暴動がありました。たくさんの華人が逃げました。特に台湾系華人がたくさん逃げました。それはそのとおりです。ただしこの間は、かなり戻っていると言っていいのではないのでしょうか。

そして、民主化の後、華人に対する差別や規制の撤廃措置などの進展がありました。私が先ほど紹介しましたマリ・パンゲストゥは、もちろん華人系の大臣です。マリ・パンゲストゥこそが、私の議論にありましたように、中国との自由貿易協定の推進者です。工業大臣のモハマッド・スレマン・ヒダヤットはずっと自由貿易協定のスケジュール通りの実施に反対しています。

協定に関する議論は紹介したとおりですが、マリ・パンゲストゥは、華人であることを自身が考えて躊躇するような言動——こんなことを言ったら、「おまえは華人だから中国に有利なことをやるんだろ」という非難があることを前提にした発言や行動がまったくありません。そのマリ・パンゲストゥが華人であることを、色々な政策に関する議論で誰も問題にしません。それだけ、インドネシア社会がこの問題に関して成熟しつつあると思いました。

■ TPPがもたらす産業再編成

末廣 当然、考えられるのは、米中経済摩擦が、前の日米経済摩擦と同じようなかたちで噴出するのとなりますと、かなり条件が違います。

1つは、先ほど私が言いましたように、ITでは80%以上、中国に存在する企業全体を見ても、工場出荷額の3割を外国企業が占めています。それから、大橋先生が言われたように、委託加工が45%近くを占めています。

中国からすれば、方針として第12次5カ年計画で明確に示したように、公共投資と輸出に頼った経済を大きく変え、個人消費を伸ばしていきたい。つまり、今、中国の経済戦略は国内に向いています。

ですから、アメリカが「おまへたちは自分たちの仕事を取るんだから、アメリカに進出して生産し販売してくれ」という話にはなりません。中国側は、インベリアルな帝国主義をやる気はなく、これからはむしろ国内に目を向けて自国の市場を拡大していくと思います。その代わり、国内生産の拡大に必要な一人当たり資源の使用量などを、アメリカ並みにしようとする、世界中の石油とか資源を中国が輸入するという話になって、別の対立が出てくるのが1つです。

それからもう1つは、これは中国より日本に非常に大きなインパクトを与えたいと思います。菅総理が最近になってよく言っています「環太平洋パートナーシップ協定」(TPP)にアメリカも引き入れておこなうとすると、そこで、日米、日中、中米の二国間の間に、経済摩擦ではなく、はっきりと比較優位の差が出てきて、日本や中国は産業再編成を迫られます。

日本ではTPPに対して、農林水産省が、「こんなことをやられたら、日本の農業はつぶれる」と抵抗しています。つまり、二国間レベルではなく、TPPが前面に出てきますと、太平洋を跨いだ新しいかたちの産業再編成が起これ、そのもとで、どの国の雇用が減っていくのかという雇用問題が浮上してきます。これは従来の経済摩擦や貿易問題とは違うシナリオになると思います。

司会 どうもありがとうございました。次に、五島先生の報告に対して、京都大学東南アジア研究所所長の清水展先生にコメントをお願いいたします。

■ 華人社会の拡がりとおアジアのゆくえ

清水展 五島先生、ありがとうございました。五島先生も、私も文化系です。私は文化人類学が専門です。最近では主にフィリピンで、北部ルソンの山地に住んでいる先住民イフガオの村を中心にして、草の根レベルのグローバリゼーションの研究をしています。そこでは中国経済の台頭を直接に感じることはできません。しかし間接的には、私が調査をしているフィリピンの一番山奥の辺鄙な村からも、たくさんの村人が海外出稼ぎに行くようになっていきます。320世帯、1800人ほどの村から、この20年弱のあいだに、総計160人あまりが海外就労をしています。人口の1割弱にもなります。そのうち、40人以上が香港で住み込みの家事手伝いをする女性です。香港経済の伸張と関係があるでしょう。そのほか、シンガポールへ家事手伝いにゆく女性が30人ほど、台湾の工場や介護養護で働く女

性が二十数人います。

私は中国・ASEANの経済成長そのものに関してはまったくの素人です。そこで、五島先生のご報告に触発されたことを率直にお話しさせていただきます。五島先生が華人学校の調査をされた一番の目的や理由は何なんだろうなと思いました。そして勝手に推測しましたのは、五島先生が中華学校そのものの実態を知って終わりというのではなく、華人学校をとおして、ASEAN各国に中国の影響がどのような形で直接間接に浸透しているのかを知ろうとなされているんだろうな、ということでした。それは、私自身の個人的なこととも関係しています。実は私の娘も中学生のときに、3年間、東京四谷にある中華学校に通いました。

娘のことは見ていて感じたことから、五島先生にご質問したいのは、タイ、ラオス、カンボジアなどで華人学校に通う子弟は、どのようなアイデンティティーを持っているのでしょうか。またそれが学校教育をとおして、どのように変わったりするのでしょうか？元々が中華系の子弟だから通うのでしょうかけれども、中華学校でのカリキュラムやクラスメートとの関係によって、彼ら彼女らの華人系としての自覚が、どのように強化されたり、あるいは変わったりするのでしょうか。まだ予備的な調査ですので、はっきりは分からないかもしれませんが。

おそらくは各国の国内事情によってかなり違うように思われます。たとえば、また娘の話で恐縮ですが、彼女は台湾の高校に留学した後、今はシンガポールで働いています。シンガポールの滞在が、7~8年になるでしょうか。何度か訪れているなかで最近になって気がついたことは、シンガポールで中国語教育が盛んになっていることです。以前は、英語教育に一所懸命でした。けれども最近は、国も家庭も中国語教育を重視し、力を入れています。もちろん中国の経済発展と将来性をふまえた動きです。シンガポール華人の中国回帰というか「ルック・イースト」というか、イギリスやアメリカだけではない選択肢というものを官民ともに強く意識していると思います。

一方で、ただ今、水野さんがおっしゃったように、インドネシアは華人であることには拘泥していないように思われます。ベトナムは、むしろ華人であることがある種のネガティブな印付けになっているようです。ですから、その国々によってどうなのかということをお聞きしたいと思います。

それをお聞きする一番大きな疑問は、この先、たと



シンポジウムには総勢160名が参加

えば中国がさらに経済発展していきますと、アジアにおける政治経済のパワープレーヤーになっていくだろうことと関係があります。私の娘が1994年に中学校に入学したときは、ほとんど同級生は台湾華僑の子どもか、大陸から来た中国大使館のスタッフの子弟とか、あるいは日本人と中国人の国際結婚の子どもとかで、両親ともに日本人はうちの娘だけでした。今は、たくさん日本人が入ってきています。

今年、ユニクロや楽天が、英語を話せる人材を積極的に大量に採用して話題になりました。これから10年後、20年後は、中国語を話せる人を優先採用するようになるかもしれません。親たち、あるいは子ども本人が、中国の将来の発展に賭けて、中国語学習という漠然としたギャンブルをしているのだと思います。私の娘を中華学校へ入れた理由も、親の欲目として、そうした部分がありました。就職やビジネスの可能性を期待することをギャンブルと言っては言い過ぎでしょう。しかし中国が経済発展を続け、今後、政治経済の主要なプレーヤーになってくるといふ漠然とした期待と不安は、日本でも東南アジアでも、しっかりと共有されていると思います。

そうしますと、これから中国がやろうとしているのは、かつて日本が大東亜共栄圏として夢見たことと似たようなものになってくるのでしょうか？そこでは日本がアジアの盟主たらんと、あるいは「自分は兄貴分です、家長です」と言おうとしました。もっとも中国の場合は、冊封体制と朝貢制度を持っていましたので、大東亜共栄圏とは違って、もっと歴史的文化的にしっかりとした基盤にもとづいた政治経済社会文化体制を、意識的、無意識的に作ってゆくかもしれません。政治家個人の思惑や意図を超える大きな枠

組み(歴史的・文化的構造)によって規定されながら、東アジア(ASEAN+3)が動いていくような気がします。そのように中国の経済の台頭が、アジアにおける歴史的文化的ヘゲモニー(大文明の影響力)に支えられているとしたら、とても安定した経済・政治・社会システムを作ることができるかもしれません。何かそのような不安と期待を私自身が持っています。

ただし、これからの世界にあって、そうしたシステムを支えるのは、軍事力であるよりも、あるいはそれと同じくらい重要なのがジョセフ・ナイが唱えたソフト・パワーであると思います。言いかえれば、中国への親密感や期待感、現時点における文明の魅力と吸引力、提示してくれる将来像の輝かしさといったものです。東南アジア各国の草の根レベルの個々人の気持ちをどれだけ引付けられるかが、きわめて重要になってくると思います。現在のところは表面的には経済力、有り体に言ってしまうとゼニカネの魅力ですが、中国とASEAN各国とがゼニカネを超えた文化文明的な了解事項をどれくらい共有できるかがとても重要だと思います。

そこで、あらためて質問を繰り返しますと、こうした状況のなかで華人学校で学ぶ子供たちは、どのような自己意識と華人であることの自覚、もし華人でなければ中国に対する親密さや関係性というものを作ってゆくのでしょうか？草の根レベルの民衆の意識の変化ということに、とても興味があります。それと関係して、かつて日本で、西欧の技術知識を取り入れようとした際に、西欧に学び同時に日本人の自己意識を保ち続けるために、和魂洋才ということが唱えられました。ひるがえって今、中華学校で学ぶ子供たちは、たとえばベトナムならば越魂中才ならぬ

越魂中商あるいは越魂中経などと言われるようなことがありえるのでしょうか？

東南アジアを歩いていると、とりわけ大陸部では複数の言語を話すマルチリンガルであることの方が普通だったりします。ですから、実際の状況は、簡単には言い切れないだろうことは重々に承知しています。それで五島先生のとりあえずの見通しというか、印象的なことで結構ですのでお教え願えれば幸いです。大雑把な話と漠然とした質問で申し訳ありません。

■ 華人学校生徒のアイデンティティ

五島 漠然としたご質問に、どのようにしてお答えしましょうか。漠然と答えるのが一番いいのかなと思っています。これからも申し上げることは本当に感触です。

私どもが驚きましたのは、例示しましたサヴァナケットの学校(崇徳学校)には、ラオス人が半分います。半分ぐらいが華人系の学生です。資料には細かく書いてあります。

同じようなことを、カンボジアやミャンマー、ベトナムで知ることができるのかというと、政治的条件が許さなそうです。と申しますのは、サヴァナケットではそもそも学校自身が何人かという区分けをしていました。これならば、この観点から対象国全部で調査できるのではないかと思いましたが、なかなか難しいです。

アイデンティティの問題は、文化人類学者にとっても非常に興味深い話だとは思いますが、どこまでできるのでしょうか。とりあえず科学研究費でももらったら行こうかと、ここに文部科学省の方がいらっしゃったら、「よろしく」という感じです。要するに、そういう調査ができる環境が対象国にあるかどうかです。

特にベトナムなどでは、「五島さん、ご存じでしょう。あなたはベトナム人研究者だから。こんな話は公式にできるわけじゃないじゃないですか」と言われてしまいます。勿論、「いや、でも何か策はないか」と私達は追求します。

ですから、そのアイデンティティの問題は非常に難しいです。資料編のなかに少し書いておきましたが、例えば、カンボジアのプノンベンにある東南アジアで一番大規模な華人学校(瑞華学校)本校の生徒は、中国人の進出がこれから増えてきて、中国語を学ぶと就職にも有利だろうということで大半はカンボジア籍の華人系です。それが今後、純粋なカンボジア人

が増えてくるのかどうか、やはり動向を見ていかなければいけません。これは経済に直接は関係ないですが、カンボジア社会の基盤、社会の雰囲気、中国を受け入れる雰囲気がどのように変わっていくのかということは、しっかりとフォローしたほうがいいのではないのでしょうか。

■ 東南アジア研究と中国研究の連携の重要性

五島 東南アジア研究と中国研究は、このような研究では離れていましたが、今後は一緒にやることが非常に必要です。東南アジア研究所の所長さんに、このようなことを言うてはいけないかもしれませんが、もう少し広くウイングを広げてはどうでしょうか。日本における地域研究にはそのような方向もあったほうがいいです。このようなコンソーシアムで知り合うことができたのですから、経済学だけでなく、いろいろな分野の人とやっていけば、より深い地域理解へのきっかけができていくのではないのでしょうか。

それから、パワープレーヤーとして、朝貢・冊封体制的な感覚が出てくるという話ですが、実は雲南大学GMSセンターで、日本に留学した研究者と話しました。彼によれば、中国でGMSに関して一番苦労しているのは地元です。雲南省や江西チワン族自治区が基本的なプログラムをつくり、それを中央政府に認めさせることが大事なのです。

先ほども、中国にとってASEANはどのぐらいの貿易パートナーかという話がありましたが、貿易全体に占めるASEANの比率は非常に低いです。ですから、やはり、中央政府の興味を引くようなことをやるわけです。このような人たち、特に雲南省、江西チワン族自治区の人たちは行き来も多いので東南アジア側の事情をよく知っています。だから、あまりに冊封的というか、中華思想的な発想はよくないことはわかっています。このへんは、おそらく中国の中央と地方の関係がどうなるかが重要になるでしょう。

それから、中国の学会がどの程度機能していくのでしょうか。われわれができる範囲は、学会との交流かもしれません。その意味では、水野先生が所長時代にいろいろな国に行き、東南アジア以外にも種をまいてきたのですから、ぜひともそれらを利用したらいいのではないかと思います。非常に曖昧というか、いい加減な答えで申し訳ありません。以上です。

司会 五島先生、ありがとうございました。最後に、

苑先生の報告に対して、再び高橋先生からコメントをいただきたいと思います。

■ レギュラー優位性とイレギュラー優位性

高橋 苑先生のご報告は、実態調査を踏まえられて、主にASEANに進出した中国企業の競争優位性に焦点を当てられました。多国籍企業の優位性に関する理論的枠組みにつきましては、ハイマー (Steven Hymer)、バーノン (Raymond Vernon) とか、川井先生がさきほど触れたダニング (J. H. Dunning) などが主だった成果を挙げています。理論的な支柱として踏まえられるのは妥当だと思います。しかし、私自身は、あまり彼らにこだわる必要はないと思っています。

苑先生のお話をうかがって思ったことは、中国企業の優位性は、ダニング、ハイマー、あるいはバーノンのプロダクト・サイクルなどの理論とはあまり関係がないのではないかとということです。

もちろん、フォローすることは大事ですが、むしろ中国企業が、2000年あるいはそれ以前から海外に進出していった背景、あるいは資本・労働の動員能力、企業の実績、それを受け入れる市場、製品の開発力とか、さまざまな分野に見られる優位性は、むしろ従来の多国籍企業理論を超えたところにあるのではないのでしょうか。

お聞きしていた先生の「イレギュラー競争優位」という概念に大変感銘を受けました。先ほどのご説明に利用された表で、先生は意識的に、「レギュラー優位性」が本家で、「イレギュラー優位性」は分家であり、主と従の関係にあるととらえていらっしゃるようです。

私はそうではなく、中国の海外進出企業にあっては、先生のおっしゃる「イレギュラー優位性」のほうがむしろ本家 (主) であり、「レギュラー優位性」が、むしろ分家 (従) ではないかと思っています。

この「イレギュラー競争優位性」のなかに、2つのコンセプトがみられました。1つは、「ソーシャル・キャピタル (Social capital: 社会関係資本)」です。もう1つは、末廣先生のご提示なさった「革新的な結合」です。この2つをコンセプトとされて、「イレギュラー競争優位」を説明されました。枠組みとしてはわかりやすいと思いますが、なぜこの2つの概念なのでしょう。もっとコンセプトはたくさんあっていいのではないのでしょうか。

先生のおっしゃる社会関係資本は、非常に広い概念です。五島先生が先ほどおっしゃった華僑・華人の

お話もそうですし、中国の歴史自体もそうです。中国の歴史そのもの、あるいは中国企業の華僑・華人がつくった企業が先行し、後で海外に向かった企業がそのプラットフォームにスポットと当てはまったという一面があるのではないのでしょうか。その意味では、中国企業は決して2000年代になってから初めて、海外進出を始めたわけではないとみるべきだと思います。

従いまして、「社会的関係資本」はよくわかるのですが、むしろ、「社会」と「資本」を細分化して、社会的な関係資本を再度類型化していくという方法こそが、これがこれまでの多国籍企業論等に拘泥しない新しい見方につながるのではないかと思います。

それと2つ目のコンセプトの「革新的な結合」のもつ意味合いについてです。このコンセプトは中国企業とどう関係しているのでしょうか。いまひとつ私にとっては不明瞭でしたので、その点を少しご説明いただければ一層理解しやすいと思います。

中国企業が例えば、タイへ行きます。あるいは、インドネシアへ行きます。そこでどのような優位性を発揮するのでしょうか。あるいは優位性はあるのでしょうか、ないのでしょうかというコンセプトです。このような議論が成り立つのでしょうかということで、次の質問です。

中国本土において、日本企業と中国企業は合併をつくって協力し合えるわけです。ところが、例えば、タイやインドネシアのような第三国へ行ってしまうと、競争相手になってしまいます。例えば、インドネシアやタイで、日中合併企業が、何か企業を起こして、そこで製造したり、販売したりと、言い方は変ですが、いわば第3番目の国で、日中企業が成立するような根拠は生まれるのでしょうか。

これは日中企業でなくてもいいです。韓国企業と中国企業との協力関係でも構いません。中国企業とインドネシア企業が、タイで、タイ、韓国、中国の合併企業を設立してもいいわけです。そのような方法は、あり得るのでしょうか、ないのでしょうか。制度の関係もあるでしょうけれども、その点が私の関心のあるところ。先生はいかがお考えでしょうか。

■ 社会的資本と革新的結合

苑 高橋先生から実に鋭い質問をいただきました。ありがとうございます。

まず1点目のコメントですが、中国企業の優位性について、なるべく先行研究、いわゆるメインスト

リームの理論はさげて、独自に考えたほうがいいのではないかという提案ですが、この点は、私もまったく賛成の立場です。

2008年、高橋先生の本(高橋五郎(編)[2008]『海外進出する中国経済(叢書・現代中国学の構築に向けて)』日本評論社)の書評を書きました。そのときに大変ヒントをいただきました。要するに、伝統理論はどうしても体に合わない服のような存在です。むしろ、中国はいろいろな意味で、もしあの服を着るなら説明できないというようなことがあります。実は、実態調査から強く感じました。これは質問というよりも高橋先生からいただいた重要なヒント、指摘ではなかったかと思えます。

それから、これに関連しまして、私の報告のなかの重要なポイントの「イレギュラー優位」については、従ではなく主ではないでしょうか。これも、さらに面白そうなヒントです。去年、愛知大学のシンポジウムで報告をしました。そのときに似たようなコメントを高橋先生からいただきました。実は、このへんをどのように説明したらいいのかと悩みました。当時、フロアからいただいたヒントは、「社会的資本」でした。これは確かに題名としてまとめたほうが面白いかなと思ひまして、今回、取り入れました。高橋先生のヒントに基づいて、これからゆっくり考えてみたいと思います。

それから、2番目は「イレギュラー優位」については、1.5かもしれませんが、社会的資本を、さらに分化したらどうでしょうか。これは先ほどの質問と関連していますが、確かにそうです。私は「社会的資本」論については、まだまとまった本を読んでおりません。ヒントだけ、コンセプトだけいただいて、調査の現場で見た事実を、無理やり結合しました。これは自分自身も満足できない段階にあり、研究の最中ですので、これから考えていきたいと思ひます。特に中国独自の競争優位、例えば、歴史的な延長ではないかと、文化的な分離とか、これはすごく面白いヒントです。

そして、「革新的結合」についてですが、元祖の末廣先生にお願いしたいと思ひます。予稿集のなかにケースを細かくまとめていますので、読んでいただければと思ひます。説明は省略します。

そして、最後の残りの0.5ですが、中国国内で日中合弁、あるいは中韓合弁をしまして、第三国では友達から敵になるのではないかと。どのように競争すればいいのでしょうか。この指摘は、先行研究のなかで、イ

タリア人の学者が既に論述しました。むしろ、中国国内の合弁を通して中国企業が日系と韓国系の強みを、既に勉強しています。そして、第三国に行くと彼たちの強みになるという指摘が、先行研究のなかにもありました。

ただ、われわれは、これまでの東南アジア調査では、その事実について確認ができていません。データ不足のせいかもしれませんが、先行研究の指摘と今の高橋先生の指摘は、宿題とします。今はまだ調査中ですので、さらに情報を収集したいと思います。ありがとうございました。

司会 ありがとうございます。

■中国の影響力拡大に日本はどう対応するか

司会 本日は、「ACFTA(ASEAN・中国自由貿易協定)」という切り口で、それぞれのご専門の立場から大変貴重なお話をいただきました。中国とASEANのFTAの意義、課題について、いろいろと浮かび上がってきたのではないかと思います。

ここで、今日の統括の議論に移りたいと思ひます。まず、末廣先生と大橋先生のお話は、中国とASEANの経済的な結び付き、貿易の実態からみた結び付き、それから、ACFTAは、中国の内部の政治ですとか、外交、資源獲得と結び付いているというFTAの内実に関するお話だったと思ひます。

それから、通常、FTAの進展で、企業の投資も活発化していくわけですが、川井先生と苑先生のお話は、そうしたASEANにおける中国企業の実態、それから今後の可能性、潜在力というお話だったと思ひます。

最後に、水野先生と五島先生のご報告は、それぞれ対象はインドネシアの工業、それから、大メコン圏の社会で対象は異なりますが、ASEANから見た中国の影響力の実態というかたちでまとめることもできるかと思ひます。

以上の話をまとめて共通点を抽出してみますと、アジアにおける中国の影響力の拡大が、それぞれのご報告のなかの共通点ではないかと思います。

ここから、さまざまな議論を展開していくことは可能だと思いますが、おそらく本日お集まりの皆さまの大きなご関心は、このようなアジアにおける中国の影響力の拡大に対して、今後、日本はどのように対応していくべきかという点ではないかと思います。

そこから、日本の対応に関して、具体的に2つのテーマを設定してみました。まず1つは、この愛知県

という土地柄、製造業にご関心がある方が多いと思われまますので、中国やASEANに進出している日本企業、特に製造業の日本企業の今後の戦略的な対応はどうあるべきかという点が、第1点です。

それからもう1つは、今日のお話にもありましたように、尖閣諸島ですとか、レアアースですとか、中国との関連で領土問題、資源問題が、日本のなかでも大きく取り上げられています。タイムリーな話題としまして、東南アジアのなかでも、今日のお話にありましたように、大メコン圏地域における中国の影響力が非常に拡大しています。FTAと切り離して考えることはできません。

また、五島先生のご報告にもありましたように、実際に同地域では、そうした華人の社会の影響力が大きくなっているということがありました。では、このような状況に対して、日本の東南アジア政策の課題がどのようなところにあるのかという点が、2つ目のテーマになります。

■ 日本企業の戦略的対応はなにか

司会 まず1つ目のテーマをもう少し詳しく見ておきますと、アジアにおける例えば電機ですとか、自動車・オートバイ・情報機器、この主要なアクターは、もちろん欧米企業もおりますが、アジアのアクターとしては、日本企業、トヨタ自動車やソニー、それから韓国、台湾企業です。サムスン電子やLG電子など、コンピュータやオートバイであれば、台湾企業も活躍しています。そして、今日の主役の中国企業です。この三者が、貿易や投資を通じて、アジア市場全域で競争しているかたちになります。この状況で、今日、見てきたようなFTAがどんどん進展していくなかで、アジアが大きな1つの市場となっていくわけです。

ではその際に、日本企業の対応として、例えば、中国とASEANの拠点間の再編成はどうでしょうか。アジアの中心的な生産拠点をどこに置くのでしょうか、拠点間のすみ分けはどうなるのでしょうか。

例えば、自動車などでは、インドネシアやタイに日本企業の非常に競争力のある拠点がたくさんあります。やはり、同じように中国にも拠点があります。今後、FTAが進展していくなかで、どちらが中心的な拠点になっていくのでしょうか。例えば、ASEAN域内のAFTA(ASEAN Free Trade Area:ASEAN自由貿易地域)の進展により、東南アジアのなかの日本企業の拠点の非常にドラスチックな統廃合が起きたわ

けです。ここに中国やインドなどがFTAで絡んできて、もっと大きな市場になった場合に、どこが中心的な生産拠点になっていくのでしょうか。このような問題があるかと思います。

電機の場合は、特に日本企業は非常に能力のあるところは、マレーシアやシンガポールに拠点があります。もちろん、中国にもたくさん拠点があります。どちらが中心になっていくのかという論点があるかと思います。

あるいは、日本企業の製品戦略です。今日のお話にもありましたように、日本企業の製品は、得てしてオーバースペック気味です。高品質・高機能な製品があります。しかしながら、実際の東南アジアなどでは、それほど品質はよくなくても、それほど機能はよくなくても、安ければ買うというような人が、いわゆるボリュームゾーンとして、そのような人々が多いということです。

では、日本企業としては、このような高品質・高機能製品に、これからも特化していくのでしょうか。あるいは、中国企業や韓国企業と同じようなボリュームゾーンを開拓していくべきなのでしょうか。このようなことも対応として考えられると思います。この点に関して、まずは経営学がご専門の川井先生と苑先生に、この日本企業の対応について、ご意見をうかがいたいと思います。

■ 生産拠点戦略と製品戦略

川井 今のご指摘の点については、予想していませんでした。うかがってから、いろいろ考えました。まず生産拠点のすみ分けと言いますか、配置はどうするかかということですが、あえて中国企業との関連で引き付けて言えば、われわれの訪問した日系企業はだいたい大企業です。それなりの現地市場において、かなり主導的な、上位のポジションを確保しているような企業がほとんどでした。そのような企業は中国企業をどのように見ているのでしょうか。その点を少し付け加えると、総じて意識はマイナーと言いますか、言い換えれば、将来の敵ではない、ライバルでもないということです。例えば、ベトナムのホンダ技研の場合には、頭の中にもないような印象でした。おそらく、それは現状意識としてはそうなのでしょう。

それは今の回答は中国企業との関わりということですが、日本企業の東南アジアにおける生産拠点の再編、中国企業の拠点等の関係をどうするのかという

点ですが、これは、まさに立地戦略に関連する問題です。経営学では立地戦略という考え方がありますが、その優劣をそれぞれの企業が判断するという事です。圧倒的に現状から見れば、中国が生産拠点のメインであるという位置付けをしているでしょう。ただ、地域によっても異なりますが、東南アジアでの水平的な分業拠点という位置付けで、多くの日本企業が展開しています。中国との間でも、もちろん水平的な企業内分業というかたちでの位置付けは、これから進むと思います。そのなかで、中国か東南アジアか。東南アジアの自由化がもっと進み、貿易の自由化だけではなく、資本投資の自由化を含めて、まったくのフリーというかたちで、中国と平等だといった場合にどうなるかという将来的な課題としてあるかと思います。

その場合は予測し難いですが、この場合は、産業・業種によってそれぞれパターンがあり得ます。伝統的な繊維産業の場合には、中国拠点から脱中国拠点へという動きが見られます。これはユニクロなどに代表される話だろうと思います。われわれの見た家電や輸送機械という面では、多少の違いはあれ、今の拠点を維持・発展させていくというスタンスのような印象を受けます。中国との関係については、こちらが質問しても先方は何も答えないというのが基本的なスタンスです。つまり、これは経営マターで、「戦略的な問題なので答えられません」ということがあります。

ただ私としては、将来、課題になり得ると思います。その1つの要件は、立地の場合にはコストをどのように見るかということです。それも単に1項目の製品コストもありますが、輸送や通信コストも含めて、トータルコストとしてどうかという判断が課題になるだろうと思います。その点で、将来、もっと中国から東南アジアへのシフトという側面も否定はできないのではないかと思います。

それから、製品戦略に関してですが、日本は家電に関しては中国市場での教訓があります。これは1990年代末以降の話です。日本の家電はハイエンドで、ハイエンド志向のアップゾーンと言いますか、市場の上部をターゲットにして売っていくという商品戦略だったと思います。当初はよかったにせよ、だんだんと中国企業に真似されて、見た目からはあまり違いがわからないということもあり、だんだんとシェアを落としていきました。このような体験を多かれ少なかれ持っています。

では、日本企業の対応として、従来のハイエンド

に特化したかたちで、競争力をつけていく方法はあると思います。この可能性は、中国の所得向上によりハイエンド志向の階層が、おそらく将来もっとずっと増えていくと思います。ただ、これは全体のマーケットからしますと、まだ少ない部分です。他方でボリュームゾーンがあり、農村を含めた価格志向性の強い市場であろうと思います。そこで、日本企業がうまく対応できなかったという教訓があるかと思います。おそらく、東南アジアでも似たような事態は将来あり得ると思います。

ですから、中国市場での教訓をいかに生かすのか。おそらく、東南アジアにおいては当面はカラーテレビにしても、まだブラウン管テレビがおおかたの市場ですから、農村市場をいかに攻めるかという課題では、TCLなどの中国企業がむしろ熱心に行っているのかもしれませんが。いずれブラウン管から薄型のテレビへ移行するでしょう。そのかたちで移行はするにせよ、従来の高品質・高機能製品に特化するだけではなく、課題としてボリュームゾーンをいかに開拓していくかが大きな課題になるのではないのでしょうか。

その意味では、その点は中国マーケットと基本的に共通している部分があるという気がします。

■日本は製造業への注力を続けるのか

司会 苑先生、いかがでしょうか。

苑 主な内容について、今、川井先生の報告から既に答えが出たと思いますが、私なりの考え方を言わせていただきます。おそらく、われわれ学者は、企業調査の現場で一番聞きたくない、恐ろしい質問は、企業のほうから、「先生、われわれはどうすればいいのですか」という質問です。聞かれますと、こちらも漠然で、ちょっと怖いです。

私の認識では、学者の仕事は、事実・情報を収集して、第三者の立場から理論的に解析することです。それが学者の仕事です。われわれの書いたものを、企業の方が参考にして自分で戦略を立てます。それが本来、私の認識です。それがやや遠回りの答え方で、もう少し私自身の経験から説明させていただきたいと思います。

もちろん、私は留学生出身です。ただ、日本の多くの留学生の来日経緯と若干違うかもしれません。1988年、まずアメリカに留学しました。翌年1989年に日本にきました。その理由は、1988年時点で、アメリカのビジネススクール大学院で教えられたケースの

9割以上が、日本の企業のケースでした。遠いアメリカで日本のことを勉強するよりも、日本の現場に行ったほうがいいのではないかとということで、日本にやって来ました。それが1つの理由です。

1989年は、日本のバブルの頂点でした。当時の日本人の考え方は、確かにちょっと何とというか、考えられませんでした。要するに、アメリカから勉強することは何もありません。ただ、私はアメリカから来たばかりで、実際に日本を見てみますと、本当にそうなのかと、最初から疑問を持ちました。確かに1980年代の日本の頂点のときに、日本企業の戦略は、世界の頂点で何も問題がありませんという、たてまえの話です。

ところが1990年代、大学院に入りますと、徐々に韓国企業の話が出てきました。要するに、日本企業は後ろを見たら、もう韓国の企業がやってきていました。まず、デジタルな技術で、例えば、サムスン電子など、テレビの分野では日本を追いかけしていました。さらに、就職してからは、中国の話が増えました。今の報告のとおり、中国企業に対しては、皆さんのご関心があります。

結局、東南アジアへ調査で行ってきましたが、日本の企業は、まだ家電などをやっています。それは逆に、今度は日系以外の先進国の企業を調査したいのですが、聞きましたら、あまりやっていません。欧米系の企業は、家電のような製造業からみんな手を引いてしまいました。

明治以降、日本の企業は製造業を続けて、これからまだやるのかどうか。これは乱暴なコメントかもしれませんが、要するに、後ろを見たら、次々と弱虫がやってきました。昔の無敵な日本企業に対して、強いライバルではなくて、むしろ昔のまったく話にならないライバルがやってきました。それは日本企業自体が考えるべきことではないでしょうか。私はそう思います。ちょっと乱暴なコメントかもしれません。

司会 ありがとうございます。大変貴重なご意見だったと思います。この点に関しては、もちろん、企業がどこに拠点を置くのかは企業の戦略です。東南アジアでも中国でも、それぞれの国が外国企業の拠点として自国を維持したいという思惑があるわけです。

■ インドネシアにおける日系企業の現状

司会 これは水野先生にお尋ねしたいのですが、タイの陰に隠れてあまり目立たないのですが、実はインドネシアも自動車やオートバイの生産拠点、特に日系



研究者のみならず一般の参加者も多数見られた

の生産拠点がたくさんあります。例えば、自動車ではタイにも劣らないぐらいの能力を持っている拠点もたくさんあるわけです。

おそらく、インドネシアとしては、日系企業の高度な拠点を今後もずっと維持したいと、そうした拠点が他のASEAN諸国や中国に集約されてなくなると困りますと、そういう国としての思惑もあると思いますが、その点はいかがでしょうか。

インドネシアとしては、何か対策をとっているのでしょうか。日系企業の中心地をインドネシアにするためにはどうしたらいいかというところは、何かあるのでしょうか。

水野 ジャパンクラブが要望書を出したりしています。それなりの交渉はあります。しかし、例えば、2003年法律第13号の「労働法」は、非常に労働者びいきだから変えてほしいと言っても、結局、変わりません。

今のインドネシア政府は、日系の自動車産業が伸びているところは高く評価していますから、いてほしいとか、それはあると思います。しかし、いてほしいというといっても、インドネシア経済はどんどん発展しているわけですから、そのパイが大きくなって、それを埋めるものは、別に日本企業でなければいけないということはないわけです。

今、インドネシアで日系企業が強いのは、自動車、オートバイです。それ以外は、ほとんど存在感がないという状況になっています。韓国がどんどん出ています。あるいはインドネシア製品で、インドネシア企業も伸びています。

日系企業の投資は、通貨危機以降ずっと少なかったわけです。その間にインドネシア経済は伸びて、日系企業の存在感はどんどん下がっています。

つい数日前まで、スマトラのリアウ(Riau)にいま

した。そこにブンカリス (Bengkalis) という島があります。結構大きい島ですが、ブンカリスの役人は、島中をワイヤレスで結ぶと言っています。成長途上にあってやる気いっぱいです。それだけのニーズもあるし、来る企業もあります。ブンカリスの田舎の島に行くと、韓国企業がたくさんという感じです。韓国製品がたくさんあって、日本製品は自動車・オートバイ以外ほとんど見かけません。

ですから、日系企業が出ていかないようにキープするという発想がないわけではないですが、今のインドネシアはマクロ経済のマネジメントを重んじていて、産業政策的な面は非常に弱いのです。政府は、産業発展のためにおこなう保護・振興政策よりも、マーケットに任せる方式を重んじます。しかし、それでも発展する企業はたくさんあるわけです。サポートが全然ないとは言いませんが。

しかし、それは日本の昔の産業政策に比べるべきもないようなものだとわざわざを得ないと思います。にもかかわらず、インドネシア経済は、今日、GDP 1人当たり2,300ドルぐらいですが、2015年には3,500ドルを越し、近い将来に4,000ドル、そして6,000ドルにとどくラインに入ってゆくでしょう。

インドネシアに限らず他の国でもそうです。先ほどもありましたように、いつか中国のGDPは日本の6倍になりますし、ASEANもそういう成長軌道に入っていて、どんどん経済は発展していくわけです。

そのなかで誰が役割を担うのか、その発展についていくには何をやるべきという風に発想する必要があるでしょう。そのためには、かなりの規模の投資が必要でしょうし、日本のことを考えれば、ASEAN、中国だけではなく、日本国内の投資も必要だと思います。

日本での低成長とは違って、東アジアは非常に発展しているわけですから、数年後に倍になり、またその倍になるような状況に入っているわけです。そのことを前提に、先を見ていく必要があるということではないでしょうか。そうすると、先ほどの質問につきましても、アジアから見ると発想が違うのではないのでしょうか、という気がします。

■ 技術革新による市場再編の可能性

末廣 2点ほど加えたいのですが、「すみ分けの問題」よりも前に、もっと深刻な問題がひとつ起きているということで、コメントが2点あります。1つは、先ほどデータで示したように、世界の自動車産業は、

商用車を含めて7,000万台です。中国は、2008年で1,000万台ですが、今年で1,700万台ぐらいです。それでも、北米や日本が減っていますから、7,000万台から8,000万台の間にあります。

中国で増えるということは、日本にとってはウエルカムです。なぜかといいますと、当面、トヨタ自動車やホンダが中国に買収されることは考えられませんから、中国市場が大きくなるということは、日本やドイツの自動車のマーケットが広がると考えればいいわけです。

むしろ問題は、小型車、電気自動車です。中国でも電気自動車は製造可能になっています。それから、インドではタタ・グループが、20万円から30万円の間で、ナノ (Nano) と呼ばれるコスト節約型の小型車を開発しています。小型車が急速に広がっていきまると、おそらく1,000万台から2,000万台の単位で、インドや中国で買うことのできる人が出てきます。トヨタ自動車などが一番心配しているのが、それが世界のマーケットの価格帯を壊してしまうということです。

ただ、それは深刻にはならないでしょう。なぜかといいますと、中国の車も、タタのナノも、いずれ大事故を起こして、国際的に批判を浴びる可能性が高いというのが、日本の自動車業界の考えです。日本が電気自動車になかなか手を出さないのは、低価格では安全性が確保できないからです。安全性を確保できる製造技術の面では、日本は依然として世界でトップの地位にいます。

その一方で、例えば、ベトナムに出ている神戸製鋼所は、品質の悪い石炭から最高級の鋼板をつくることのできるような技術を開発しています。技術革新がどこまで発展していくのかは、予測が付きません。

そうすると、インドとか中国でつくった小型車などは危なくて乗れないといった限界を克服するような技術革新を日本がおこない、あるいは日本以外のところでも実現するとなりますと、日本の自動車業界が強調している安全性の問題もクリアしてしまいます。すると、マーケットの分布が大きく変わります。そのときには、日本は中国市場が大きくなるということでも、日本企業や日本製の自動車が入る余地がなくなるというのが第1点です。

■ ガラパゴス現象

末廣 2点目は、ホンダであれ、トヨタ自動車であれ、パナソニックであれ、現在、彼らが直面している

最大の問題は、国際化しようにも海外に積極的に出ていく若い人が日本にいない点です。これを「ガラパゴス現象」といいます。

ガラパゴス化とは、衰退するのではなく、進化を遂げます。ただし、世界から隔離された特定の島のなかだけで進化を遂げる点に特徴があります。典型的な例として、日本の携帯電話が挙げられます。性能はきわめて高いですが、余りに日本の消費者のニーズに対応しているため、世界市場で売りようがありません。中国でも売れません、アメリカでも売れません。

ところで、「ガラパゴス化とは世界から隔離された特異な進化だ」と、世間では理解されていますが、もう1つ重要な意味があります。ガラパゴスで生き残っている生物は、草食動物だけなのです。肉食はお互い共食いをしますので、隔離されてしまうと、ほぼ死滅します。今、日本で起きているのは、明らかに人々の草食動物化です。別に若い男性学生が草食化しているだけではなくて、みんなの思考が内向きになって草食動物化しているわけです。ということは、競争意識が希薄になっていると言えるのです。

最近、トヨタ自動車などが一番心配していることは、国内の人材だけではもはや海外事業展開ができないという点です。そうなる何をするのかといいますと、すみ分けではありません。中国人を積極的に雇用して海外事業をやらないと、日本人だけでは海外事業ができなくなってきました。その意味からすれば、われわれは、中国人、ベトナム人、韓国人などと一緒にやらないと、海外、アジアあるいはヨーロッパでもアメリカでも、事業展開できないところまで、日本の体力が落ちていると考えたほうがいいのです。

今のところ、自動車メーカーでも、電機電子メーカーでも、中国と東南アジアを担当する部署はそれぞれ違いますから、お互いにそんなに競合はしていません。最初から中国班と東南アジア班が分かれているからです。確かに、中国にあるホンダの部品工場です。ライキがあり、一挙に賃金が上がりました。この賃金引き上げの動きが、今、中国全国に広がりつつあります。こうした中国での賃金の上昇を見ながら、当然、工場立地戦略の見直しは始まりますが、過去に作られてきたASEANと中国のすみ分けの構図は、当面はそんなに大きく変わらないと思います。問題は、海外事業を展開しようにも絵に描いた餅になりかねない、日本の「ガラパゴス現象」のほうがか心配だということです。

司会 大変貴重なご意見を、どうもありがとうございました。統括させていただきますと、日本企業にとって、非常に厳しい状況であるということが言えるかと思います。

■日本の東南アジア政策のあり方

司会 次の論点に移りたいと思います。先ほど申し上げましたように、現在、日本でも大きく取り上げられています中国と関連した領土問題、尖閣諸島とか、資源問題として、レアアースとか天然ガスというものもあります。

今日のお話でも、末廣先生、大橋先生のご報告で、この大メコン圏の開発、FTAと関連して資源獲得や政治外交と絡んでいるというお話がありました。また実際に、そうした地域では、華人の社会への影響力が非常に強いという五島先生のご報告もありました。

このように、アジアで中国が影響力を拡大していくなかで、日本の東南アジア政策はどのような課題を持っているのでしょうか。これも1つ重要なテーマだと思いました。この点に関しては、まずは五島先生にお話をうかがいたいと思います。ご報告のなかでは、まず現地の華人・華僑社会の状況をしっかりと把握すべきだという指摘がありました。さらに、もう少し踏み込んだ政策提言が何かありましたら、ご意見をうかがわせていただければと思います。

五島 先ほどの報告は、あくまでも大メコン圏の華人・華僑の話でした。実は私自身、先ほどもちょっと申し上げましたが、一番の専門はベトナムです。この研究を始めたきっかけも、日本の政策はこのままではいけないのではないかと。

東南アジアのなかで、一番の不安定要因になりかねないのは、中国とベトナムの関係かなと思います。中国と先発ASEAN諸国との関係、とりわけタイとの関係は、カンボジア問題での協力などもあり、よくなっていますし、ということで始まりました。

その点からしますと、皆さんのご報告の対象国は主として先発ASEANです。つまり、中国との自由貿易協定(ACFTA)が発効した下で活動している企業があり、その実績もある国々です。調べられた東南アジアに進出した中国企業は、それほど多くないですが、そのような実績があります。

でも、それだけではなく、われわれは何を見ておかなければいけないかといいますと、5年、10年先でしょう。5年先に、カンボジア、ベトナム、ラオス、

ミャンマーも同じ枠に入るわけです。

■ アジアにおける中越関係の重要性

五島 つい最近、ベトナムの中国研究所の所長と話をしました。簡単に申し上げますと、「最近の中国との関係はどうですか」とお聞きしたところ、「いや、政治は非常によろしい。そして、経済は100億ドルの貿易赤字で、たまらないですね」と。これで終わりかなと思ったら、「いや、安全保障はですね、センシティブです」とおっしゃいました。しかし、われわれにはそれ以上具体的にどのようなことが生じているのかは訴えられないのです。それは本当に信頼のある政治家同士とかでしか話していないのです。このような問題が中越間には非常にあるということです。

今日の最後のパネルディスカッションで言及された領土問題。この領土問題については、9月の尖閣諸島問題があったときに、ベトナムのいくつかの研究所の所長と話をしました。「日本は頑張してほしい」と、「われわれは、あんな日本のような態度なんかとれない。実は携帯サイトでは、中国の(偽装)漁船につかまったベトナム人がひどいことをされているところが紹介されたんだけど、すぐに政府に消されたのでそんなのは世界に流れないでしょう」と。

その問題について、われわれは知っておく必要があると思います。経営学や経済学を研究している方以外の人とも、われわれも話すことができるような環境がなければ分析はできません。私は、このコンソーシアムの重要性は、そのようなところに、今後、出てくるのかなと思っています。

■ アジアや中国をみる新たな視点の導入を

五島 政策論としてはお話ししたとおりで、中国の力は、当然のことながら大きくなります。もう間違いないです。皆さんがおっしゃるとおりです。問題は、日本がどうするのかです。

38年前、私が冒頭に申し上げた戦後の華人研究が本格的に始まったときは、日本企業が東南アジアへ行くときにパートナーとして、華人の方たちは非常に組みやすいし、商売も上手だということで始まっているのです。それを忘れたかのように、今、東南アジアで日本企業と中国企業の話をするときに、どちらが勝つとか、負けるとか。そうではなく、もう少し違う発想があるかもしれませんというが、今日の私の問題提示なのです。

どのようなことかと申しますと、例えば、台湾の企業が中国へ出ます。その中国の企業が、今度はベトナムに進出しています。そのときに、ベトナム人労働者を何百人も雇用するのですが、その作業グループのリーダーは中国の方なのです。中国とは様々な難しい問題を抱えている台湾でさえ、そのような企業があるのです。

では、日本の企業が中国に出たときに、中国の人と第三国へ行く可能性はどのなのでしょう。今後、研究の対象にならないのでしょうか。

1990年、ホーチミンの近くへ、ある日本の縫製企業が進出しました。その企業の社長は、「いや、日本人は連れて来ませんよ。お金がかかるから」とおっしゃいました。彼はすでにフィリピンに企業進出しており、そこで育てたフィリピンの人たちを連れてきて、やはり作業長をやらせていました。今後の日本の可能性は中国への対抗・競争だけでなく、協力も含めてであって、そういう発想を含めて、どうしたらいいかということが議論されていけばいいと思います。

また、日本では国会議員が超党派で日越友好議員連盟を組織していますが、メンバーのなかには、私の印象では、まだまだ中国と対抗するという意識の強い方々が多いようです。だいたい古い人です。私も年齢的にはそのなかの1人になりつつありますが、いわば、アジアや中国を上から目線で見るとは、そのような方々です。しかし、もう少し違う視線があってよいし、そのような視線を持っているのが実は若い世代なのです。

末廣先生は、もう若い人間で海外へ行こうとする人間がいなかったと言われましたが、その若い世代は、われわれというか、年寄りとは違う視線でアジアを見ている部分もあります。留学生の受け入れと同時並行的に、彼らを何とか大学などの教育を通して、アジア交流の中核に育てていく必要があるのではないかと思います。

アジアとの付き合い方、中国との付き合い方についてですが、私は戦略的に、政策的に、援助政策もそうですが、中国とどのようなかたちで協力していくのが大事だと考えています。つい最近、菅直人首相がベトナムに行き、レアアースの取得、原子力発電所建設などについて満額回答をもらい、満面の笑みを浮かべていました。この満面の笑みの背景に何かあるのかと思っています。

ベトナムが日本にとって大事な国であることは間違いありません。しかし、現在のベトナムは、かつて

ラオスとカンボジアを含むインドシナ三国の盟主といわれていた時代のベトナムでは最早ありません。あまりにもベトナムに肩入れして、大喜びしているのは、日本のアジア外交は駄目なのではないのでしょうか。

その点で、援助政策の問題については、末廣先生に引き継ぎたいと思いますが、ベトナムとか「各国別」の援助政策はよくありますが、「地域」というもう少し広い地理的範囲での援助政策を考えておく必要があるのではないかと思います。

それから、経済合作の問題についても、末廣先生は触れられましたが、私は全部、末廣先生の主張はそのとおりだと思います。日本がかつてやってきてように、中国の非常に巧みな外交の結果なのであると思います。

例えば、GMSの、もちろん日本の資本が入っているものも利用されていますが、日本の企業が受注するより安いのではないのでしょうか。そういうことを考えますと、中国にどんどんインフラを整えていただくというのも1つの選択肢です。そして、そのインフラを日本がどのように上手に使うかということの発想のほうが大事なのではないかと思っています。

末廣先生、援助問題については、私自身が末廣先生にお聞きしたいと思っていたことでもありますので、よろしく願います。

■ 地域の安定には日本－ASEAN関係が重要

末廣 最初に考えていただきたいのは、なぜ日中韓の首脳が集まるときは、「ASEAN+3」の場を使うのかということです。「ASEAN+3」は「after the meeting」と呼ばれていますが、ASEANの首脳会談を開催したあとに、同じ場所でASEAN諸国の首脳が中国の首相と会う（ASEAN・中国首脳会合）、それから日本の首相と会う（ASEAN・日本首脳会合）、それからASEANとアメリカ（ASEAN・アメリカ）の会合などがあります。たまたま首脳が同じホテルに泊まっていますので、この機会を使って会合を開くわけです。逆に言えば、それでしか日中韓の首脳は一堂に会することができない。麻生首相のときにASEANとは切り離された「日中韓首脳会議」を福岡でやっていますが、あれはかなり例外です。日本が中国、韓国と一緒に話をしたいという場をもつときには、ASEAN首脳会談の議長に呼んでいただいて、その場を借りて、会合を持つしかない。そのほかにも、G20がそうした役割を果たしているものの、基本的には「ASEAN+3」

が最も重要です。

ところが、「ASEAN+3」が、マレーシアのクアラルンプールで開催された首脳会議を機会に始まりましたが、その場で中国が何と言ったかという、「次は、北京でやりましょう」と提言しました。ASEAN首脳会議がない北京で、「うちが呼びますから、おいでください」と言ったのです。

これは日本としては、承諾できないことです。「ASEAN+3」だからこそ、日中韓が対等な立場で集まることができるけれども、北京でおこなわれたら、「中国・日本・韓国+ASEAN」になってしまいます。リーダーシップは、完全に日中韓の3つ、もしくは中国に移ることになります。これは日本だけではなく、ASEANの立場からしても認めることができないので、ASEANは当然、中国の提案を拒否したわけです。

中国が、「中国・日本・韓国+ASEAN」の枠組みに動こうとしたので、これに対抗して日本は、「ASEAN+3」のメンバーを拡充して、「ASEAN+6」を提案しました。オーストラリア、ニュージーランド、インドを新たにメンバーに加えて、中国の動きを牽制しようとした。ゆくゆくはオブザーバーに、アメリカとロシアを加えようというのが、数年前までの経済産業省などの思惑でした。ところが、10年先か、5年先かわからない構想が、今回の尖閣諸島問題で実現してしまいました。

これは、日本政府が彼らに「来てほしい」と誘ったのではありません。ロシアとアメリカが、このチャンスとばかりに、「ASEAN+6」の枠組みに入ってきたのです。これにより、日本が考えてきた「ASEAN+3」から「ASEAN+6」にメンバーを拡充しながら、アジア地域の秩序を守ろうという構想は崩壊しました。これは、日本にとっては不幸なことです。

これからわかるように、現在、日本は国際的な立場が非常に弱い、というよりも、自国の通貨(円)を守るだけで精いっぱいです。これからは日本はASEANとの関係を本当に大事にしないと、地域の秩序を守ることができません。別に中国を排除しろというのではなく、地域の安定と秩序のためには、日本はASEANと手を組むことが重要だという意味です。そして、中国に対してもASEANとの協力を要求し、「ASEAN+中国・日本・韓国」の枠組みで地域の安定と秩序を構築する方法が大切であると、私は思います。

仮に、ASEANと切り離して、中国・韓国・日本の3カ国のみを協力する日本を呼びかけようとしても、歴

史認識問題がある以上、簡単には実現しそうにありません。そこを考えていただきたいと思います。

それから、もう1つはインドです。ちょうど民主党の代表選挙があったとき、私は国際会議に出席するためにデリーにいました。英字紙しか読めませんから、ホテルに置いてあるインドの英字新聞4紙を見ましたが、民主党の代表選の結果については、1行も載っていませんでした。インドは日本の政治に関心がないことがよくわかりました。日本がお金を出すときは利用するけれども、彼らからすれば、「Look East」(日本)の方針をとっているわけではありません。むしろ、彼らは「Look West」(中東・アフリカやヨーロッパ)の方に関心を示している。

日本は必死になって、インドに行って自動車など事業を立ち上げようとしています。「ASEAN+6」のなかで、インドが日本と協力して中核的な役割を果たしてくるとは思えません。そうなりますと、基本的にはASEANを大事にして一緒にやるしかないのではないのでしょうか。その代わりに、日本が東アジアにおけるイニシアチブを取るというよりも、ASEANと日本と中国・韓国が仲良くやれるような環境をつくっていく、そういう「One of Them」の立場として頑張るしかないのではないかという気がしています。

司会 どうもありがとうございました。

FTAを中心のテーマに掲げながらも、貿易・投資だけでなく、政治や外交など、さまざまな面から議論が出てきたのも、今回の学際的・地域横断的なシンポジウムの成果ではないかなと思います。

閉会挨拶

伊東 利勝氏 東南アジア学会・会長

本日は長時間にわたり活発な議論が展開されましたが、東南アジア学会としては、いささか不本意なところがありました。どちらかというと中国を中心とする話がほとんどで、東南アジアの場合は、ASEANもしくはNIESということで一括りにされ、かつ企業の進出先とされてしまったという感が否めないからです。東南アジアにある主権国家の1つ1つが、中国や日本と同じ価値を有しています。何人かの先生には、これを軸足に頑張っていたいただき、そのことを踏まえて議論を展開していただきました。

最近、よく言われるように、グローバル化が進んでいるにもかかわらず、ナショナルな志向が同様に強くなっています。中国も日本も、そして東南アジア諸国も例外ではありません。経済のグローバル化を自国の経済発展に利用する。東南アジア諸国を問題にするにしろ、中国や日本を問題にするにしろ、本日のお話のスタンスはここにあったのではないかと思います。

たしかにひとつの国民国家は、国民統合を強力に推進しようとしています。経済政策が、国益という考え方で貫かれるのは仕方のないことでしょう。しかしこれが、国家間の摩擦を生じさせている原因であることは、ご承知のとおりです。あるべき社会の実現を目指す私たちの研究も、現在進行しているグローバル化をどう推し進めていくのか、それとも自国が生き残るためこのグローバル化をどう利用すればよいのか、2つの相反する問題に引き裂かれています。このようなことを考えながら、皆さまのご意見をうかがっておりました。

その意味でも、非常に興味深いシンポジウムになったのではないかと思います。ご登壇いただいた基調講演の先生、パネリストの先生、コメンテーターの先生、どうもありがとうございました。会場を提供いただきました愛知大学に対しても感謝を申し上げます。ご出席の皆さん、本日はどうもありがとうございました。

田中 英式・宮原 暁・山本 博之 共編

JCAS Collaboration Series 1

地域研究コンソーシアム共同企画研究シンポジウム報告書

ASEAN・中国19億人市場の誕生とその衝撃

発 行 2011年3月

発 行 者 地域研究コンソーシアム
京都大学地域研究統合情報センター
愛知大学国際中国学研究センター