

## 中国からの対日投資を誘致できるか

ERINA調査研究部研究員 久住正人

9月17日から9月26日まで、中国からの対日投資誘致をテーマとした日中知的交流支援事業の訪中団に参加して、瀋陽、ハルビン、北京を訪問した。

### 1. 事業の概要

日中知的交流支援事業とは、故小渕首相と故江沢民総書記との会談で合意された日中間の共同研究に関するODA事業で、外務省中国課が毎年公募をしているものである。今年度はERINAが企画した「産業連携促進のための外資系企業誘致に関する日中共同研究」が採用された。

この研究は、企業の海外移転による空洞化が進行している日本の地域経済を活性化させる方策として中国からの直接投資に着目したもので、中国と日本双方の地方における企業調査を中心に、日中間の直接投資に関して政策・制度の側面と企業経営の側面から研究をするものである。共同研究メンバーの構成は、日本側はERINAの他、新潟経済社会リサーチセンター、九州経済調査協会、アジアネット、三菱総研の5団体、中国側は遼寧社会科学院、吉林省社会科学院、黒龍江省社会科学院、中国中信集団中心国際研究所の4団体である。

### 2. 第1回訪中団の概要

訪中団参加メンバーは、ERINAから私と吉田均客員研究員のほか、九州経済調査協会、アジアネットから1名ずつの4名である。訪問都市は、9月17日～19日瀋陽、9月20日～22日ハルビン、9月23日～9月26日北京である。訪問目的は、瀋陽にて中国側共同研究者のとのキックオフミーティングを開催することと、政府機関・経済団体・企業などへのヒアリングを実施することである。以降その経過を述べる。

#### (1) 瀋陽キックオフミーティング

9月19日に瀋陽で日中共同研究者によるキックオフミーティングを開催した。ミーティングの参加メンバーは、日本側は訪中団参加メンバーの4名、中国側は遼寧社会科学院から1名、吉林省社会科学院から2名、黒龍江省社会科学院から2名、中国中信集団中信国際研究所から1名の計10名である。

このミーティングの結果、調査研究スケジュール、調査研究方法、調査研究報告書の執筆担当の割付等が確認された。特に、調査研究方法については、日本への進出意欲のある民営企業を各省から20社程度抽出し、ERINAが作成した調査票を用いたヒアリングを実施することが確認された。これにより、日本への進出意欲のある中国側企業リストの作成と、統計分析を実施することが可能となった。

#### (2) 政府機関、経済団体、企業などへのヒアリング

9月18日に瀋陽市対外貿易経済合作局招商連絡所を訪問し王維信所長と面談し、中国企業の日本への直接投資についての可能性について聞いた。王氏は、瀋陽市が瀋陽市内の企業に対して、海外進出を奨励する通達を出しているが、工場設備と技術水準を考慮すると中東などの発展途上国へ進出するのが適当であると述べた。一方で、日本市場に高い関心を持っている企業はたくさんあり、日本市場をターゲットとした企業進出の可能性を感じるとし、日本政府や自治体が、中国企業に対して日本への進出を促す政策を提供してくれれば、各開発区、県、企業に対して紹介したい旨を述べた。また、日本への投資の話はあまり聞かないが、最近JETROの幹部が同様の案件で訪問したことを教えてくれた。王氏は非常に日本語が上手く、日本との関わりの深さがうかがえた。

同日午後瀋陽総領事館を表敬訪問した。昨年5月の北朝鮮住民駆け込み事件の影響のためか、領事館の周辺は鉄条網で覆われ、領事館の壁の外側にさらに新しいバリケードが設置されており見るからに厳戒態勢であった。最近

日本人がよく訪れるらしく観光名所となっているようであった。

9月19日に瀋陽市のハイテク開発区の瀋陽国家高新技术創業服務中心を訪れた。瀋陽の工業集積地域は古くから鉄西地区が中心であったが、ここ数年の間に鉄西地区の国有工場が次々とスクラップされ、郊外の瀋陽開発区に工場移転し、IT関連業などの新しい産業がこのハイテク開発区に立地した。鉄西地区は閑散としながらもフォルクスワーゲンのショールームが出店するなど、新しい街に変貌しているようであった。瀋陽国家高新技术創業服務中心は1999年に開業し、以来260社が創業している。そのうち6割の企業がIT関連業で、その他は新素材やバイオ産業などである。現在は施設内で約4,000人の技術者が働いている。施設内の企業の中に、日本の農機具メーカーと合作したソフトメーカーがある。また面白いことにインキュベート施設に世界でも名の知られている企業の研究室や事務所がたくさん入居していて、中国ではインキュベーターという概念がとても広いものであることを知った。

続いてこの付近にある民営のインキュベート施設である瀋陽市百強民営科技企業を訪問した。この企業は1999年に創業し、ソフト開発、人材育成、インキュベーター事業を3本柱として活動している。インドとの関わりが深く、インドをモデルとした人材育成を行い、世界各国のソフトメーカーに人材を送り込むとともに、自社インキュベーション施設での創業支援を行っている。また、日本の企業にも今年6人の研究者を派遣している。業種は様々だが、将来両国の合作で業務用のソフトを作成することを目的としている。またこの企業は瀋陽市のインキュベート施設の近隣にありながらも、瀋陽市から多額の補助金を受けている。双方のインキュベート施設ともに入居希望者が非常に多いため、競合関係ではなく、どちらかという協力関係にある。

9月22日にハルビン市政府外資処でハルビン市内の日本に関心のある企業6社と面談した。これらの企業はハルビン市政府外資処がインターネットホームページで我々との面談希望企業を募ったのに応じたもので、非常に日本企業との合併に積極的であった。ただこれらの企業は全て日本からの投資を求めているものであった。その中で興味深いものとしては、食肉の加工、保存、包装の技術、自動車のABSブレーキの技術、グラフィックソフト制作販売に関して日本のアニメ業界との合作、集積回路のパッケージング、自動車などで用いる動力電池のバルンサーなどがあった。実現性を見込める具体的な合作の提案が多い一方で、日本への進出については消極的であった。

9月23日に北京の中国商務部境外企業管理所の李永軍所

長と面談し、以下のような意見を聴取した。中国では外資導入を積極的に受け入れて以来、この5年で対外投資促進の機運が高まっている。しかし対日投資に関しては、日本企業の意向がわからない、日本のコストが全般的に高い、また市場が成熟している、日中の企業の技術水準格差があることのため困難に思われている。しかしこのような状況のなかでも、日本の多くのソフトウェアが中国企業と合併した企業で生産されている。また、日常品の開発、服飾品のデザインやパターンの開発も有望に感じる。また、大企業が中心となるが、実力が同程度の企業同士が連携して互いの販売システムを利用しあうということも有望な提携方法だ。また投資誘致の勧誘方法にも工夫が必要である。当所に訪問した中ではイギリスの誘致方法がプレゼンテーションに工夫があり最も上手かったと感じた。また、日本の地方への企業進出に関しては、中国企業は進出した国の社会に馴染むのが比較的遅い特徴があり、少しでも大都市に進出することでその問題を解決しようとする。いざというときのケアを日本の政府や自治体が十分に出来るというアピールがあれば日本の地方への進出の大きなインセンティブになるだろう。などと述べた。

### 3. 訪中団参加の所感

訪問先の企業では、事前にメール等で説明していたにも関わらず、ほとんどが日本からの投資案件の話であろうと勘違いをしていた。事情を改めて説明しても、なかなか可能性の低い話ではないかという反応を返してきた。しかし、我々が具体例を提示しながら説明しているうちに、ほとんどが高い関心を示してくれるようになった。今回の訪問では、このような認識の転換のツボをある程度つかめたことが1つの成果となった。

日本への投資に関する関心を呼び起こす話しの展開は以下の3パターンが有効であった。中国で7割ほど生産して残りを日本で生産しメイドインジャパンのブランドを得る。このためには必ず日本に工場を作る必要がある。中国製と日本製で価格差のあるものほど効果がある。日本市場を狙う場合で日本政府への申請や許可が必要な場合、日本の商売相手に任せるのではなく、高利益を狙うなら日本企業と合併するべきである。日本では資金不足で危うい中小企業がたくさんある。日本の高い技術は大企業ではなくそれらの中小企業の中にある。中国の市場、中国の資金、日本の技術を有効に使うか考えるのは中国側の対応が鍵となる。

また、中国企業がこれらの話に興味を持ち、認識を転換できるのは、ヒアリングに応じた中国企業が日本との合作

によって技術と資金を獲得しようとする意欲に並々ならぬものを持っているためであろう。彼らにとっては合作こそ重要であって、中国に進出するか日本に進出するかは儲かる方を選択すれば良いだけである。残念ながら中国から日本への進出は時期尚早であり、ほとんどは日本から中国への流れだろうが、常にその逆の流れを提案しながら、日中の合作の案件をより多く拾っていくことが日本への投資案件発掘のための効果的な方法であると感じた。