

2nd ステージ パネルディスカッション

グローバルサプライチェーンの展望

MCM グループホールディングス会長、8M8 LLC CEO

メネンデス・マヌエル

企業がサプライチェーンを構築する際に重要視するポイントは、生産拠点の場所、生産コスト、生産の仕組み、迅速な在庫補充の可能性、安定した予測可能な政策を有する行政、安価で信頼できる運輸インフラなどである。

企業がある国を選んで生産拠点を置く場合、生産コストだけではなく、大きな市場があることも大事なポイントである。中国の市場は拡大しており、中間層が非常にしっかりしてきている。国際ビジネスの観点から見ると、一つの国の中で、製造・販売し、残った製品を輸出できれば、効率化が図られ、事業を成長させられる。中国は、現在、世界の工場から世界の大きな市場に育ちつつある。

貿易戦争とパンデミックは企業に影響を及ぼしており、世界中でサプライチェーン戦略を調整せざるを得ない状況になっている。サプライチェーンの途絶が頻繁している。地政学的な様々な事象、あるいは気候変動や自然災害によっても途絶が起こる。

ただし、貿易戦争はやはりうまくいかないということを指摘しておきたい。大恐慌の時代のアメリカでは、国内産業保護のために農産物などの輸入関税を引き上げるスムート・ホーリー法が制定されたが、多くの国が報復措置を取り、うまくいかなかった。貿易戦争は問題ばかり引き起こすということである。

中国からアメリカへの輸出に重い関税がかかっても中国は傷つかない。傷つくのはアメリカの消費者である。これが貿易関税の引き上げの結果である。関税を払うのは中国ではなく、アメリカの顧客である。

福島原発事故や巨大な地震と津波による甚大な影響、アメリカ東海岸を襲った大嵐、ロサンゼルス周辺の大規模な山火事などのような災害が起こった際に、企

業は1つのサプライヤーだけに頼るのではなく、サプライチェーンの再構築や組み替えを行う。1つのサプライヤーへの集中は、正常時でも拙い戦略である。生産を分散化させ、必要な時に在庫を手当できるようにしておく必要がある。ほとんどの企業は在庫を減らし、必要な時に安定的に在庫を手当しようとしている。しかし、以前と違う傾向として、バッファーとしての在庫を増やす企業や、自然災害などによるサプライチェーンの途絶に備えて在庫を増やしている企業も増えている。こうした企業は、製造拠点に近い倉庫により多くの在庫を保管している。これは輸出のためだけではなく、バッファー在庫として使えるようにするためである。このことは、もちろんコスト増につながる。

生産拠点を他国の販売市場の近くに置くという戦略もある。トヨタは長年この戦略をとっており、中国の福耀(Fuyao=自動車用ガラスメーカー)もアメリカに拠点を置いている。そのほかに、最近では、輸入への依存度を減らし、生産の現地化を進める傾向も見られる。

自国に生産を戻すことは得策ではない。日本は米ドル換算で23億ドルほどの補助金を出して中国から日本に生産を戻す事業を実施しているが、あまりよい戦略とは言えない。補助金を活用する企業もあると思うが、中国進出企業の多くは中国で販売し、かなり成功を収めている。現地生産の継続によって現地の消費、需要を賄うことは今後も変わらないだろう。

先ほど述べたように貿易関税もうまくいかない。関税は税金であり、コスト増につながる。アメリカは中国との貿易戦争の中で、関税を25%、30%程度引き上げるといった戦略をとり、アメリカ国内での生産の方がより魅力があり、競争力を高めるようにしようとしたが、うまく行っていない。多くのアメリカ

企業は中国進出に成功しており、帰国することはないだろう。やはり販売先の市場をにらんで現地生産を続ける必要がある。

省、州、県といった地方政府ができることは、創意工夫して革新的、進歩的な政策を作り、ビジネスを支援し、成功に導いていくことである。

また、近年ますます強まっている傾向として指摘できるのは、インターネット、IoT、GPSなどを駆使した輸送や、センサーや電子タグを用いた倉庫や小売店におけるリアルタイムでの在庫の管理・追跡である。これらの技術によって、サプライチェーンの中で誰が何をどこで消費しているのかをリアルタイムで把握出来るようになっている。セブンイレブンやイトーヨーカドーでは、すでに何年にもわたってPOSによって在庫を確実に管理できる状況にある。

ブロックチェーンはもう一つの成長分野である。ブロックチェーンは非常に広く利用されており、ビッグデータの解析の重要性が高まっている。サプライチェーンにとっては、何が、いつ、どこで、どのように、誰によって必要とされるのかということが随時わかる。

製造能力、生産設備の分散化もよい戦略であるが、それをある程度現地生産も維持しながら行うことができれば非常にいい。そうなれば、残ったもので海外市場に回せるものがあれば輸出もできる。

その一方で、国内生産を増やすという傾向はあまり見られない。国内への生産回帰はそれほど進まないだろう。他の国への生産拠点の移転や、在庫を積み増すことが現在のトレンドであり、今後も続くと思うからである。

ベイン&カンパニーが約300社を対象に行った調査によると、サプライチェーンの柔軟性を高め、より強靭化したいと考える傾向が企業に見られる。コストの削減を追

求する企業は減少している。というのも事業の継続性や冗長性、在庫の積み増しをしようとする企業が増えてきているからである。サプライチェーンの途絶による損害について興味深いデータを紹介しよう(図)。この統計では、サプライチェーンの途絶により、事業収益、経常利益が下がったことが示されている。2016年4月の熊本大地震の時にエレクトロニクスのメーカーは、サプライチェーンの途絶により収益が16%落ち込んだ。世界的なコンピューターメーカーは、米中貿易戦争によって株価が15%も下落し、時価総額は10億米ドルも減少した。これも米中貿易戦争の直接的な影響である。世界的自動車メーカーは、2011年のタイでの洪水によって全世界の生産高が5%下がれ、売上は50億米ドル失われ

た。サプライチェーンの分断で、このような大きな影響が出ることになる。

図 サプライチェーン分断による損失事例

	Global electronics manufacturer	Global computer maker	Global automaker
Disruption	Japan's Kumamoto earthquake (April 2016)	US-China trade war (2018 onwards)	Thailand floods (2011)
Impact	16% drop in revenue 66% drop in net income	15% drop in share price \$1B lost market cap	5% reduction in global output \$5B lost sales
Recovery time	1 year	< 3 months	6 months

出所:メネデス氏の報告資料
注:熊本地震(2016年4月)、米中貿易摩擦(2018年以降)、タイの洪水(2011年)。

第14次5カ年計画と日系企業の対中進出 ～コロナ期を振り返る～

北京市大地律師事務所シニアパートナー
熊琳

2020年10月26日～29日の期間に北京で開催された中国共産党の第19期五中全会において、第14次5カ年計画と2035年までの目標として、「双循環」を経済政策の柱にすることが決定された。

第14次5カ年計画の制定と2035年までの長期目標は、中国共産党の中央会議で可決された。その具体的な目標の内容は、質と効率性を著しく向上させることを前提とした持続可能な経済発展、経済成長である。この「双循環」とは外需と内需の両方をバランスよく発展させていくための戦略を意味する。

次に指摘しておきたいのは2020年から2021年に向けた政策の変化である。2020年は、政策が全面的なコロナ支援から安定化政策にシフトし、政策が臨機応変に変更された年であった。2020年上半期は新型コロナウイルスの蔓延により、全国の経済を支える必要性が生じた。このことから、国を挙げて経済刺激策が展開

され、金融、財政、交通、物流、国際貿易、外国投資関係など、あらゆる面で流動性供給や規制緩和などが勧められた。このような支援策が講じられた一方で、下半期には刺激策を若干縮小させて政策の安定化が模索されるようになった。

私は、大企業、中小企業に対する支援策に関して、弁護士として実務レベルで身近に感じている。中国政府は日系企業も含めて企業に対する支援を行うことを決定した。例えば、社会保険料の企業負担分を約1年間にわたって免除する支援策があった。この支援策について、多くの日系企業から「助かった」という声を耳にした。

国連貿易開発会議の発表によれば、新型コロナの影響により、2020年の世界全体の海外直接投資(FDI)は、2008年のリーマンショック以来最低の水準に落ち込んだ。中国に進出する外資系企業の数、特に日系企業数は、これまで通りの

ペースで推移しており、昨年は少し進出に躊躇している傾向が見られたが、大規模な撤退は見られなかった。この背景には、販売市場の大きさや人材の豊富さが対中投資、対中進出の決め手になっているからではないかと感じている(表)。

2020年の前半においては、ライフサイエンス関係で生産拠点を本国に戻す企

表 日系企業にとっての中国の魅力

順位	魅力ポイント	2013	2019	2013→2019
1	市場規模成長性	85.8	91.1	5.3
2	納入先が集積	27.3	28.5	1.2
3	現地調達の手やすさ	19.1	20.9	1.8
4	安価な労働力	16.9	13.3	▲3.6
5	インフラが充実	13.6	11.3	▲2.3
6	コミュニケーションのしやすさ	7.5	10.4	2.9
7	人材の質の高さ	5.4	10.3	4.9
8	技術力の高さ	—	5.9	—
9	生活環境の良さ	4.5	4.5	0.0
10	不動産の入手のしやすさ	2.9	4.4	1.5

出所:ジェトロ

業が一部出てきたものの、その後、中国での新型コロナウイルス感染がかなり落ち着いてきたことで、日系企業は新しいサプライチェーンの形成に取り組んでいる。総じて、

中国の市場規模の大きさや成長性が圧倒的な魅力であり、人材の質が高くなってきたことを背景として、中国での国内販売の拡大や事業拡大を図る日系企業が増え

ている状況が見受けられる。その一方で、一部の企業が撤退していることも事実であり、実務レベルで賃金削減や持ち分譲渡、企業清算など様々な対応をしている。

バイデン新政権の対中政策と在米日系企業の対応

独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）海外調査部 主任調査研究員

若松勇

アメリカから見たバイデン新政権の対中政策と日系企業への影響について報告する。

大統領選挙は最後まで大変もめたが、民主党のバイデン候補が勝利した。非常に接戦であり、バイデン氏が8000万票、トランプ氏も7400万票を得票し、人気はかなりなものだった。共和党のトランプ支持者の中には、選挙に不正があったと信じる者もいまだに多い。議会でも民主党が上院と下院の両方を取ったことでトリプルブルーとなり、政策が進めやすくなった。しかし、半分程度の人たちがバイデン氏と民主党を支持しないという実態があり、政策を進めていく上で難しさが出てくるのではないかと見ている。

こうした中で非常に激しくなっている米中対立が、バイデン政権になってどのように変わるかが大変注目されている。現状では、コロナ対策や内政の方が大事になっており、外交政策的なところは今後明らかになってくると思うが、これまでの発言等からいくつか表れている方向性を少し紹介していく。

1つは、トランプ政権はかなり単独的なアプローチをとっていたが、バイデン政権は同盟国との連携を重視していく。次に、国内の研究開発、インフラ、労働者等への大型の投資を行うが、それまでは新しい貿易協定の交渉は開始しない。一番気になる追加関税についてバイデン氏は直ちに関税を動かすことはしないと発言している。選挙終了後の記者会見でも通商交渉政策の交渉に、労働組合と環境団体の代表者を必ず同席させるとの発言があった。民主党なので労働組合、労働者、人権、環

境などが重視されると予想される。

アメリカ国民自体の対中感情は非常に悪化しており、中国を好ましく思わない人の割合がここ数年で高まっている。新型コロナウイルス感染拡大が中国のせいだという意識もあり、反中感情が強まっている背景があるため、対中強硬姿勢はなかなか変わらないであろう。

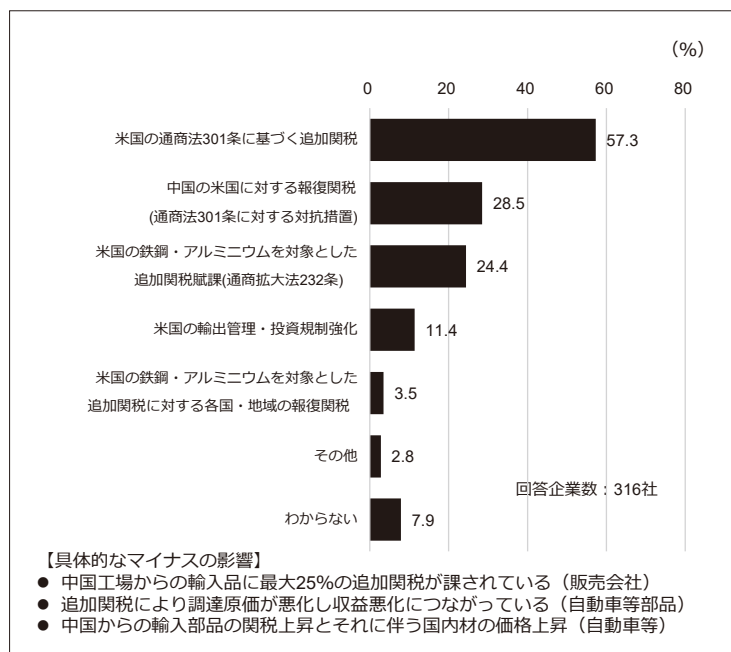
アメリカは、対中強硬策として、中国からの輸入の7割に追加関税を課している。輸出管理や投資規制、特に Huawei を中心とした通信関係のネットワークへの技術流出を阻止することに一番の力点が置かれている。

ジェトロは、アメリカに進出している日系企業への影響について2020年9月にアンケート調査を実施した（図）。通商環境の

影響については、業種ごとのばらつきはあるが、約4割の企業がマイナスの影響を受けていると回答している。特にエレクトロニクスや自動車部品といった業種でその割合が高い。影響があった具体的な措置として、約6割の企業が301条に基づく対中関税を挙げている。その他には中国からの報復関税も挙げられているが、意外なことに、アメリカの技術関連の輸出管理や投資規制を挙げた企業は1割程度にとどまった。全体から見ると少ないように見えるが、輸出管理がまだ本格的に実施されておらず、その定義が今後どうなるかはっきりしないことと、対象がハイテク分野に限られているため、影響しない企業が多いことも関係するだろう。

サプライチェーンの見直しについては、

図 マイナスの影響を受ける具体的な政策（複数回答）



1割前後の企業は調達先または生産地を見直すか回答している。全体的に見直しを行う企業が少ないが、これはすでに進出先での地産地消が進んでいるということも関係している。また、現在も中国から調達しており、代替できないものが多くなっているからという声も聞かれる。

米中対立がサプライチェーンに与える影響は、あくまでも両国間の問題であり、日本にいる限りにおいてはあまり関係ないと言えるが、アメリカ製の部材や技術を一定の割合使った場合にアメリカの許可が必要になるという輸出規制の域外適用規定が問題になってくる。また、Huaweiに輸出

する場合は、アメリカ製の技術・ソフトウェアを用いて生産した製品も域外適用の規制対象になる。

まだ明らかになっていない部分があるが、今注目されているのは、中国が同じような措置を実施しようとしていることである。中国の部材を使ったものをアメリカに輸出する場合、規制の対象になる可能性も出てくる。

報告の内容を3点にまとめる。

第1に、対中強硬策は続く。第2に、在米の日系企業は約4割が実際にその影響を受けているが、サプライチェーンを見直す企業は1割にとどまっている。これはす

で分散化や地産地消といった動きが進んでいるからだと思われる。第3に、サプライチェーンは、今非常に難しい試練を迎えている。対中関税に加えて、業種は限られるが、輸出管理の問題がある。民主党のバイデン大統領が誕生したことで、より人権を重視した輸入規制が増えることや、環境を重視し環境規制の緩い国からの輸入品に国境炭素税を課す可能性もある。環境に関しては、個別企業の動きの中でもアップルがサプライヤーに排出ガスゼロを求めるような動きもあり、そうした意味でサプライチェーンは様々な観点から点検をしていく必要が出てきている。

双日の中国事業～サプライチェーンのあり様から考える～

双日株式会社海外業務部中国デスクリーダー

林千野

双日の中国事業は、大きく機械、エネルギー・金属、化学品・合成樹脂、生活産業の4つの分野で貿易と投資を行い、現在、中国・香港に52の出資会社を持っている。

双日の対中投資の経緯を振り返ってみたい。双日の対中投資は1980年代末から90年代初に始まった。この時代は日本の対中投資が本格的に開始した「黎明期」であり、双日の前身であるニチメン及び日商岩井も積極的に対中投資を進め、それぞれが100社以上、合計200社以上の事業会社を保有していた。出資形態は合弁形式であり、中国企業が土地や労働力を、日本の製造企業が技術と生産管理ノウハウを提供し、双日が中国市場の知見を提供するとともに生産設備や部品・製品等の物流業務を担う、という形態が大多数を占めた。

その後、日本企業の対中投資は「選別期」を迎え、多くの企業が清算・撤退に追い込まれていった。双日でも2000年代初～10年頃にかけて、事業会社が淘汰され52社まで減少した。選択と集中による絞り込みが行われた結果と言える。

事業会社の清算・撤退として、ブラウン管のように製品自体が市場のニーズに合

致しなくなったケースや、繊維製品のように労働コストが上昇したことで中国の生産拠点としての競争力が低下したケースがあった。しかし、最大の理由は中国の投資環境への見通しの甘さに起因する。つまり、政策が変わりやすいこと、計画通りに物事が進まずコストオーバーランを起こしやすいこと、中国側パートナーとのトラブル、過去の一時期の「乱取費」のように地方政府から様々な名目で金銭等を要求されるケースが発生することなど、中国市場独特の商慣習によるものがあつた。

「選別期」を経て大量の淘汰が行われた結果、現在、中国で操業を続けている日系企業は、双日の事業会社も含めて、相応の競争力を保持した企業と言える。これらの企業が今後も全て安泰かと言うと、そうではないだろう。現在、新型コロナウイルスや米中摩擦の問題などに関心が集まっているが、当社の事業会社に行ったヒアリング結果によれば、むしろそうした問題が引き起こす世界市場の縮小によって需要減を招いていることのダメージの方が大きいという現地側の声も聞かされている。他にも、労働コストの上昇等に加え、着実に競争力を付けてきた中国企業との競争に一番頭

を悩ませているという。つまり「選別期」の後も操業を続けている企業も決して安泰ではなく、現在は様々な困難に直面しながら生き残りをかけて切磋琢磨している「奮闘期」にあると言えるだろう。

ここで双日の事例に基づき商社全般の対中投資を概観してみたい。1950年代以降、ニチメンや日商岩井等の商社は、いち早く中国との貿易を再開したことで、中国市場に対する豊富な知見を得た。「黎明期」には、この知見を活かして、製造企業と共に中国に進出するパターンが多かった。出資比率については、一般的には5～10%程度のマイナー出資、いわゆる「お付き合い出資」が多かった。中国での事業展開において商社として少額出資することの狙いは、出資会社向けに発生する物流収益の獲得であった。すなわち、中国で投資を行い、設立された生産拠点には、日本から製造設備や製造部品が輸出される。商社はこの取引に介在して、コンスタントに収益を稼ぐ構図が出来上がる。

少額出資に象徴されるように、商社が投資企業の経営に深く関わったかどうかには疑問が残る。例えば、中国政府の中・西部開発政策に呼応して、日本を含む外資

企業の投資先が沿海部から徐々に内陸部へ移転していった際、元々パートナーを組んでいた製造企業から、「今回も一緒にやりましょう」との声がかからなかったケースが殆どである。沿海部への先行出資によって物流を含めて中国での事業会社運営のノウハウを十分に習得した製造企業にとって、商社に事業パートナーとして加わってもらい必然性が低下したということだろう。つまり、合弁会社の経営への限定的な関わり方が、製造企業の内陸部での新規投資に絡めなかった主要因だったと考えている。

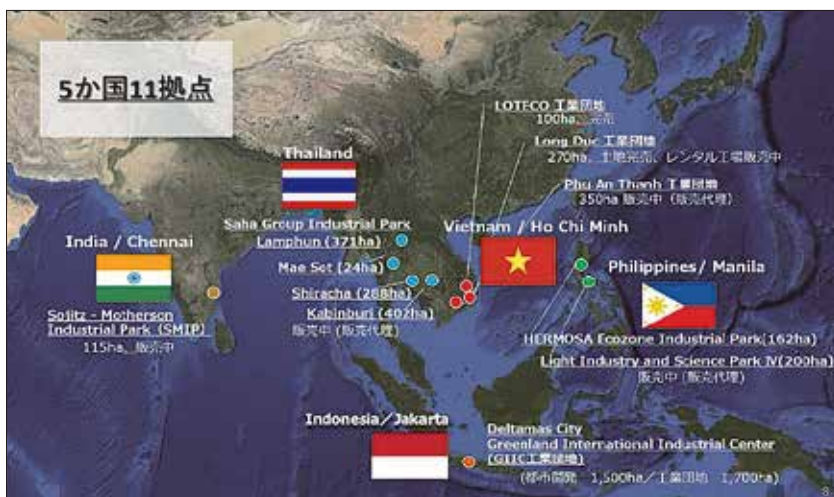
双日の具体的な事例を見ていこう。スズキが1993年に重慶に進出して設立した合弁会社の長安鈴木には、双日の前身である日商岩井もパートナーとして参画した。パートナーに選定された理由は、中国市場への知見と物流機能であり、当社の参画理由は主に物流取引への関与であった。スズキの国内工場から出荷される製造部品を輸出し、合弁企業の所在地である重慶までタイムリーに輸送することが当社の主要な役割であった。1995年には「アルト」の生産が開始されたが、地方政府は往々にして地元製の自動車の使用を奨励するため、重慶では一時期、タクシーなどにかなりアルトが使われていた。

このような背景もあり、長安鈴木は順調に生産台数を増やしていった。中国政府は、自国の自動車産業の振興策の一環として、部品の現地調達比率の引き上げを掲げていたため、時間の経過とともに、日本から調達していた部品が徐々に現地調達に切り替わっていった。生産台数が増加していたため、日本からの部品調達が急減することはなかったが、現地調達比率の上昇が、当社の物流収益に一定の影響を与えたことは否定できない。

当社は、少額出資で持ち分法適用外であるため、持ち分利益が計上できないことや、現地調達比率が上がったために物流収益が減少していったこと、また長安鈴木が内部留保分を第二工場建設資金に充当することを決定し、暫くは配当収益が期待できない等の状況を踏まえ、2012年に本事業から撤退した。

その後、2018年にスズキは最終的に長安鈴木から撤退することを決定するが、その背景には、中国の消費者の購買力向上

図 双日のアジアでの工業団地展開



により小型車が売れなくなったこと、中国政府が将来的に(新エネルギー車)NEVの生産を重点拡大していく政策を打ち出したことで、NEVを生産していないスズキにとっては中国に製造拠点を保持するメリットが薄れていったことなどがあると考えられる。上記は、中国政府の方針、政策によって命運を左右された一つの事例と言えるのかもしれない。

次に、サプライチェーンの観点から考えてみたい。ジェトロや日中投資促進機構等によるアンケート調査などから、「中国からの生産拠点の移転は限定的」とする日本企業が大多数を占めていることが判る。中国での生産コスト高やその他要因により競争力を失った日系企業は、すでに中国から撤退済みであり、現在も操業を続けている企業は、競争力を維持すべく懸命に努力し、生き残っている企業がほとんどであるということも要因の一つとして考えられる。

中国市場の規模は非常に大きいため、中国で操業を続けている多くの企業は、中国市場で引き続き頑張っていると考えている。また、RCEP締結合意や昨年末のEUとの投資協定交渉妥結等を踏まえ、中国を拠点にした他市場へのアクセスが重要であるとして(図)、「中国からの生産拠点の移転は限定的」と回答した企業も多いのではないかと。

双日は東南アジアで工業団地を展開しており、関連営業部隊にヒアリングしたところ、中国からのサプライチェーンの移転実例はあったが、件数としてはさほど多くなく、上述のアンケート調査結果を裏付けている

と言えるだろう。

上述の通り、双日中国での事業会社からのヒアリング結果では、現在直面している問題として、米中対立やコロナ禍の直接的影響はさほど大きくなく、むしろ、これらの要因による世界市場での需要の縮小が懸念されている。中国での生産力の回復とともに輸出余力は増加しているが、市場の縮小が今後どう推移するのか、先行きの見通しが不透明であることが最大の課題である。

当社の中国における事業会社としてのあるべき姿とは何か?中国における内需拡大を踏まえて、地産地消型のサプライチェーンとして生き残りを目指していくことがあるべき姿ではないかと個人的には考えている。そのための課題としては、激化する中国の地場企業との競争を制するために、技術革新をはじめとする「カイゼン」などの不断の努力を続けていくことが今にもまして重要だろう。

当社のベアリングの製造会社に出向している総経理は、「以前は品質が良ければ高いものでも売れたが、現在は中国企業も実力をつけつつあり、価格も安く、品質も良くなっている。オールマイティな製品でなければ地場企業との競争を制していけない。」と語っており、このことから、中国の地場企業のキャッチアップが急速に進んでいることは紛れもない事実だと判る。今後、巨大な中国市場を制していくためには、競争力向上のための不断の「カイゼン」を続けていくことが必要不可欠だということを改めて指摘しておきたい。

コロナ後のベトナム (都市から地方へ/地方から地方へ)

株式会社 TOWA JAPAN 代表取締役、新潟ベトナム協会会長
渡邊豊

TOWA JAPAN代表取締役、新潟ベトナム協会会長という肩書だが、ホーチミンに26年住んでいる現場の経営者として今のベトナムをどう見ているのかについて話したい。

私がベトナムに来たのは、1995年のアメリカの経済封鎖が終わった時であった。1996年に第1工場を建て、第2工場は2006年に中国への投資を止めて造った。リーマンショック後の2012年から第3工場を造り、1年ほど前にホーチミンから3時間離れた所に、人手不足解消のための第4工場を造り現在に至る。

工場では自動車、新幹線、マリンエンジン、建設機械、農業機械、発電所関連の重要保安部品等を製造しており、サプライチェーンの問題を身近に感じている。中国での生産工場の投資は止めたが、中国は非常に重要なマーケットであるので、上海に商社を設立し、ベトナムで生産した製品をFTAを使い中国へ輸出し、そこから中国全土に販売している。

ベトナムからフック首相らが来日された時も、サプライチェーンの問題が取り上げられ、私がパネルディスカッションでプレゼンを行った。この時、ベトナムはアジアの中では全ての条件において1番にはならないが、消去法では非常に高い得点を取るという話をした。

現在、ベトナムはコロナの影響を受けている。ただし、この第3、第4四半期は、多くの製造業がかなり回復してきている。しかし、経営者の視点で見るとコロナが収束していない時点では、投資に向けた周知力がまだ足りない。コロナ後は、ベトナムへの投資は加速すると読んでいるが、それが、すでにベトナムに会社を持っているものにとっては競争の激化につながり、喜ばしいということではない。

ベトナムの対米黒字は日本を超えているし、中国からの生産移管が始まっている。アジアの中でもベトナムは非常に経済的に

安定している。アジア開発銀行の2020年GDP成長率の予測では、ベトナム2.3%、中国2.1%、台湾1.7%のプラス成長であった。ベトナムは2021年度の成長が7%台であると予測している。一方で、インドネシア、マレーシア、インドはマイナス成長、特にタイはマイナス8%、フィリピンはマイナス8.5%である。ベトナムはコロナ禍でも非常に高い経済成長を実現している。

私は26年ベトナムに住んでおり、上海にも駐在していたことがあるが、コロナ、SARSを経験して、ベトナムは感染リスクが非常に低いと評価している。というのも、社会主義国としての国柄もあり、国土も小さいので、徹底して隔離政策が打ち出されているからである。ヨーロッパやアメリカがなかなか行きづらいということになると、旅行者がベトナムへインバウンドという形で入ってくるのではないかと多くの人が言っている。

コロナショックの第一波以降、インドネシアやフィリピンやインドで生産が滞り、サプライチェーンが崩れた。このことから、ベトナムに展開する企業がその肩代わり生産を要請され、当社もその一部の生産を担った。この状況が現在も続いている。ベトナムは徹底した感染防止対策の下で製造業は止めないという政策を実施した。

最近、日本への生産回帰が話に出るが、圧倒的な労働人口の減少やコスト高のために、日本への生産回帰は非常に限定的なものだろう。また、米中摩擦の問題に関しては、バイデン大統領になっても、そう簡単には解決できるような問題ではない。

ベトナムは非常に中立的であり、多くの企業はすでに中国とベトナムの両方に生産拠点を持っていることに注目してもらいたい。そうすると日系企業の場合は軸足をどちらに移すかということだけである。一方、アメリカや中国の企業は違っている。私は中国の顧客2社からベトナムに会社を造るためのアドバイスを求められ、助言を行った。2019年に新設した第4工場がある工

業団地の隣や真向かいにはアメリカの企業がいる。これまで投資したことのないアメリカや中国の企業がベトナムに来ている。日系企業だけ見てもわからないが、この勢いは強く、外資系企業の進出の拡大は本当に嫌だと思って見ている。

対米ドル為替レートの安定というのは、あくまでこれまでの話であり、今後、様々な形の摩擦が出てくると思う。労働力の質と量は比較優位である。

高層ビルのすぐ近くに波トタンを張ったような水上生活者のあばら家が混在するのが今のホーチミンの姿である(写真)。ショッピングセンターにはベントレー、ランボルギーニの店舗があり、気温30度の国にもかかわらず、下の階にはアイススケートのリンクがある。我々の工場が立地する工業団地の出口にもフェラーリ、アストンマーチン、そしてメルセデスベンツのショールームが3軒並んでたっている。そして、セブンイレブン、ファミリーマート、サークルKが軒を並べている。このようにホーチミンのような都会では、すでにサービス業、流通業、小売業界で多くの会社が激烈な競争をしているので、これからベトナムへ進出しようとする日本企業はよほどニッチな産業でないとい非常に成功は難しいだろう。

製造業では、ホーチミンやハノイあたりで

写真



は既に人手が不足し、都会の工業団地のほとんどの企業が求人募集しているが、なかなか効果がない。他方、ホーチミンから3時間半離れたところにある当社の第4工場では30人の募集を出して、150人の応募者が来た。都会では競争が非常に激しいが、地方ではまだ開発途上にある。様々な形で進出を考える場合、都会よりも、地方を狙う方がまだ勝機はあるのではないかと

おもしろかったのが実際に求人を行った

ところ、日本の生活を経験した技能研修生がたくさんいたことである。通訳のレベルではないが、日本語人材がいることについては、実際に求人を行って驚いた。

まとめとして言いたいことは、国際競争は激化していくと思うし、その時に日系企業のスピードは非常にゆっくりで、検討ばかりしている。ベトナムを投資対象に考えているのは、日本企業だけではない。韓国、中国、その他様々な国の企業が考えている。

これは日本にいるとわからないことだ。コロナ禍で誰も来られない今、しっかりと準備をして、コロナ収束後に着実に投資することができれば、日本の企業にも勝機があるかもしれない。

最後に、投資環境調査では、国単位でのローカルコンテンツが問題になる。ASEANの経済圏は単一国内ではないが、域内での相互調達は行いやすい環境にもあるので、そのことも意識することを勧める。

政経分離、中国事業から複数拠点体制へ

ツバメロジス株式会社常務取締役、栄光海運代表取締役

山田剛弘

ツバメロジスはグループ全体として170名ほどの社員とパートを抱えている。業務内容としては一般的な物流業務に加え、貿易事業や検査組立なども行っている。主な取扱品目は、電子部品、日用品、家電、工具、什器、機械などであり、国内5カ所、海外では上海に1カ所の営業所がある。

現在の倉庫の規模は25000㎡ほどであるが、増床を計画しており、現在、輸送は滞っているが倉庫の方で需要が増えていることから、倉庫での取り扱いを増やす予定である。

当社では多様化する顧客の要望に応えるために、4PL¹の物流アイデアの提案として製造から販売までを一連の流れでつなぐ物流システムを構築している。倉庫、通関、検査業務だけではなく、製品を海外で販売したい、海外から輸入したいといった顧客に物流を通して様々なビジネスの橋渡しを行っている。また、物流会社同士のマッチングや物流会社への提案を行い、それぞれの得意分野を組み合わせ、顧客にとっての最適物流を実現させている。

これまでの事業展開の経緯を述べる。

2018年3月、中国市場を重視し、政経分離の方針の下、新潟県内の国際物流事業者としては初めて上海に現地法人を設

立した。物流事業者は海外に営業所や駐在事務所を置くのが一般的だが、当社は現地法人を設立した。中国で業務開拓を始めた当初、将来の物流業務拡大のため、流通加工の一環として、検査・検品の需要を見込んで顧客への営業を開始し、その後中国国内での検査業務を開始した。この時は中国現地の協力会社への委託という形で業務を行っていた。2017年頃、中国国内での業務が増えてきたところで、協力会社である中国国営企業から上海の将来構想を聞き、併せて現地関係者から現地法人化の協力をしてもらうことになり、中国の壮大な都市構想、中国の底力を実感し、将来の期待を込めて現地法人化を決めた。日中の政治関係とは切り離して、中国国営企業をパートナーとして一緒に大手顧客との取引を実現させてきた。

現法を設置した2018年に米中貿易摩擦が始まった。アメリカの関税引き上げにより、国際物流事業者は中国から東南アジアへの物流シフトを検討し始めた。私が知る数社も東南アジアにシフトした。当社にもアメリカの産業機器メーカーより中国製造のパーツを東南アジアに輸送し、そこからアメリカへ輸出してほしいといった案件が出始めた。この時タイやベトナム、或いは日

本で組み立てができなかつたといった検討を行った。しかし、多くの中国工場はアメリカへの出荷が減ったことで、製品価格を下げ始めた。特に燕三条に多い雑貨工場などが製品価格をかなり下げたため、東南アジアの関税をいろいろ加味しても中国の方が安いという事になり、中国工場が本気を出してきたと当時のメーカーは言っていた。中国での仕入れコストがかなり安くなったこともあり、出荷までのリードタイムが長くてもよい商品だけは東南アジアへシフトしたというように感じた。当社は、基本的に上海を中心に業務を行っている。新潟県と上海は近く、上海からの輸入は3日で着くし、上海まで持っていけば中国全土に数日で配送できる。

次に、関東への進出について述べる。当社も多くの貨物が集まる東京、横浜、名古屋、大阪などに拠点を増やしていきたいという方針で、日本国内でも複数拠点化を目指してきた。日本で第3位の貨物量を誇る横浜港近郊で2019年から拠点を探し、2020年2月にM&Aで栄光海運をグループ会社とした。主要取引先のエンドユーザーがHuaweiであり、米中貿易戦争の影響でHuawei向けの輸出が激減した。また、新型コロナウイルスの影響で横浜港の自動

¹ 4PL (Forth Party Logistics) は、物流及びその管理を含む物流業務全般を外部委託する従来の3PL に、ロジスティクス戦略の企画や推進を行うコンサルティング業務を加えた新たな物流業務の形態。

車輸出も激減し、かなり仕事が減ったが、輸入比率を増やしたことで前年より売上をなんとか上げるようにしてきた。自動車輸出をしていた同業他社では、新型コロナウイルスによる影響が2020年初めからより関東、関西など主要都市部で出始め、軒並み仕事が半減した。従業員とトラックを抱えている大手企業は業界内最安値でコンテナ輸送を始めた。それに乗じて当社もこのトラックを利用し、輸入新規顧客増と売上増につなげた。自動車の輸出減により、自動車を扱う物流企業のトラックが1日数百台と空き、コンテナも空く状況となったため、安くても仕事がしたいというトラックをかなりの台数確保できた。

新型コロナウイルス発生から現在に至るまで、中国から製品・部品を調達していた日系企業の社員が中国出張できなくなり、製品の品質悪化、業務効率の悪化などの問題が発生するようになった。このことは、当社の中国現法による検査代行、調達代行、貿易代行業務の倍増につながった。

関東に続いて、関西への進出ということで、2020年12月、大阪の営業所を立ち上げた。新型コロナウイルス発生以降、中国製品の品質悪化が続き、大手家電メーカーから中国と大阪での検査と物流を要望された。10月から大阪営業所の立ち上げを準備し、2カ月で大阪南港近くに拠点を確保し業務を開始した。

コロナ禍においてアウトドア用品の発送が増えたことが関西拠点の業務拡張の後押しになり、顧客のニーズを汲むことにつな

がっている。大阪拠点を作ったことにより、北陸3県や名古屋港混雑による東海地区の顧客からの大阪輸入業務なども増え、そのことが既存顧客の利便性につながっている。

2020年、新型コロナウイルスの影響により、輸出入貨物量減を予測した船会社各社は、古いコンテナを大量処分した。しかし、需給バランスが崩れた結果、コンテナ需要が拡大した上に、中国からアメリカ向けに貨物が大量に輸出されたことにより、アメリカ西海岸にコンテナが滞留し、中国や東南アジアで使うコンテナが不足した。さらに、新型コロナウイルスの影響でアメリカの港湾事業者が減ったことや、中国でのPCR検査の強化により貨物出荷が遅れていることなどもコンテナ不足につながった。

もともと日本向け航路は運賃値下げ合戦で格安になっていたため、日本向け貨物は毛嫌いされ後回しされていた。中国広東省から日本への海上運賃は、2020年初め頃まで1TEU当たり50米ドルだったが、5000米ドルに上がり、日本から欧米向けの海上運賃も2000米ドルから6000米ドル、10000米ドルへと跳ね上がった。

今後は、コロナ禍ではあるが、BCPの観点から中国現法を拠点にASEAN、欧米に投資して拠点を増やす構想を実現していくつもりである。中国依存によるリスクは間違いなく存在するが、どの国でも同様かそれ以上のリスクがある。世界各国の情報が入りやすく、かつ間違いなく仕事が多い中国での需要比率を増やしつつ、次の進

出先を探していこうと思っている。

社長が世界の億万長者にも名を連ねている中国の大手企業から2年契約の大きな事業も受注しており、中国事業の起爆剤としていきたい。日本国内については横浜、大阪と拠点を増やしたが、もともと顧客の8割が県外ということもあり、北陸では金沢、東海では名古屋で拠点化を進める構想がある。これは既存顧客を囲い込むためにも必須であり、北陸、東海の既存顧客は大手企業のため、常に情報共有しておくことが必要である。

併せて拠点化した横浜、大阪についても、新潟本社と同様の業務ができるように強化していきたい。コロナ収束後に競合他社と大きな差が出てしまうので、今のうちに強化をしていく必要がある。

ツバメロジスグループとして、中国、東南アジアからの製品調達を本社の1事業部で本格的に行ってきたが、国際物流事業者の利点を生かし、EUや中東などからの調達品、輸出品も昨年は増やしてきた。EUのパートナー企業からも拠点進出を手助けしてくれる動きもあり、インドのパートナーとも良好な協力関係にある。中国は量産品を受け入れる傾向があり、中東やEUなどは小ロットでも対応してくれるパートナー企業が多い。

欧米諸国の中小企業も日本進出に二の足を踏んでいる企業が多いので、ツバメロジスグループとして日本でのカスタマーサービス代行やECなどにも協力していこうと思っている。

真家陽一氏によるコメント

今年はコロナの影響で1回も中国に行くことができなかったが、オンラインでのミーティングを通して中国にいる日本企業の関係者と数多く意見交換を行った。多くの企業関係者の声を聞く中で、以前からあり、コロナによってさらに顕在化し、対応が必要となっている3つの課題について補足説明する。

第1に、生産性の向上である。日系企業の多くは生産拠点を中国よりも人件費の安い所に移すのではなく、中国で地産地

消を進めていくことを考えている。一方で、人件費をはじめ中国でのコストはこれからも上昇していく。その中で中国事業を継続するにしても、逆に日本に回帰するにしても、生産性の向上は大きな課題になっている。企業は、生産の自動化、省力化を進め、産業用ロボットの活用などにより生産性を向上させていく。新型コロナ感染症対策という意味でも、今後このような需要は増えていくだろう。

第2に、現地化の推進である。コロナ禍で、在中日系企業の意思決定を日本の本社が行うことが大きな問題として指摘されている。従来は、現地の代表が日本に出

張する、または日本の本社の意思決定者が中国の現場を訪れて、OKを取るといった形で事業を進めてきた。しかし、人の往来ができなくなり、現地で意思決定が進まなくなった。これを契機にさらに現地化を進めなければならないという声が多く上がっている。実際に現地化のために権限委譲を進めている企業もある。ただし、現地化は権限委譲を段階的に進めて初めて成功するものなので、拙速にはなく、どのようにもう一段進めていくかが大きな課題になっている。

最後に、中国の地方政府との関係強化である。中国各地域には日本企業の集まり

がある。華東地域には上海、江蘇、浙江、安徽にいる日系企業が集まる華東地域日商倶楽部懇談会がある。1000社ぐらいが答えたこの懇談会のアンケート調査の結果を1つ紹介する。

「中国政府の新型コロナへの対応を評価するか」という質問に対して、14%は「高く評価する」、73%が「評価する」と回答した。つまり9割近い進出日系企業が中国政府の新型コロナ対応を評価している。私は、実際のこのアンケートの結果をどう思うかと日系企業関係者に聞いたが、そのとおりの評価だった。日系企業関係者の話で

は、生産や業務を再開するに当たって地方政府が種々サポートしてくれたという。その背景には政府や共産党として生産なり操業の再開を進めなければならないという大命令がかかったためということもあるが、それはあったにせよ、様々な形で地方政府がサポートした。

また、今回のパンデミックのような事態が起こった場合は、現地の正確な情報をどれだけ早く入手しているかということが次の事業展開にとって極めて大事になる。その意味でも地方政府の情報が非常に効果を上げた。したがって、リスクマネジメント

の観点からも地方政府との関係強化が重要であり、これからも強化していきたいという声が聞かれる。

今年から中国は第14次5カ年計画に入っていく。中国での事業展開に当たっては、中央政府の方針や政策を踏まえるということも地方政府との関係強化において非常に重要になる。その意味では第14次5カ年計画の全般的な方向性や自社の産業分野に関連する方針などを慎重に詳細に検討した上で事業に臨んでいくことが大事になってくる。

ディスカッション

コーディネーター

中国でのビジネス展開に当たって、地方政府のビジネス支援策で有効であったものは何か。

メネンデス・マヌエル

中国では、地方政府により多くの優遇策が設けられている。省や自治体ごとに内容は変わるが、地方政府の KPI は投資を誘致することなので、いくつもの優遇策を設けている。

例えば最近、私は工場をゼロから立ち上げた。グリーンフィールド投資ということで、土地の格付けから電気機械の導入、水道の供給、実際の工場建設まで、全て交渉によって地方政府と進めることができた。地方政府も様々な貢献をしてくれて、建設コストがほとんどかからなかった。省政府や地方自治体から特別経済措置として約1000万米ドルが無償で与えられた。

中国であれ、ベトナムやほかの国であれ、政府と良好な関係を作っておくことが大事だ。労働力や開発資金、研修費などの資金を政府が出してくれる。単に建設費だけではない。国として誘致したい産業に対しては税制面の優遇策もある。したがって、進出する国でどのような優遇策があるかを調べる必要がある。

中国の第14次5カ年計画はよい方向性を示している。例えば、医薬品など多くの分野で重点産業に指定されている産業があ

るので、そういうところもよく見ておくことが必要になる。省や都市のレベルで様々な優遇策があるので全部調べておくべきである。

コーディネーター

中国政府の目指す双循環において、国内消費を拡大させるためには国民の賃金アップが必要になる。そうなった場合、安価な労働力による労働集約型産業や低付加価値の産業に属する日系の進出企業はより厳しい競争にさらされ、中国離れが進むのではないかと。

熊琳

コロナ禍において、労働集約型産業と低付加価値産業は少々苦戦すると思うが、経営方針の転換や新規事業によって生き残れる会社もたくさんあるはずだ。2020年に2.3%のプラス成長を実現した国は中国ぐらいであり、長期的に大きなマーケットが存在していることは間違いない。いかに方向転換していくかを考えることは企業の課題である。日本やアメリカでも同じように厳しい競争はある。

今中国の人々は普通の生活に戻り、企業は政府の支援策を受けながら生産も滞りなく行っている。2020年末に当事務所が総理事会を開催し、在中日系企業関係者の話を聞いたところ、多くの企業が中国政府から社会保険料の免除を受けたことで、利益が出たと言っていた。

日本企業は課題を乗り越える点においては意外に強いのだが、日常の経営ガバナンスがしっかりしていなく、不良債権が発

生しやすいといった面などある。そういった点を着実にカバーして行ければ、中国国内販売での成功も夢ではないだろう。今の時代の中国に見合ったビジネスを着実に展開する方法を見つけ、一生懸命努力をすることが成功につながる。

コーディネーター

バイデン新政権の下で見込まれている1.9兆ドルもの財政出動、インフラ投資、気候変動対策といった大型投資は、在米日系企業や日本企業に恩恵をもたらすか。

若松勇

今年の1月7～8日、バイデン政権誕生が確実となり、上院選挙が終わったタイミングで今回の選挙結果が与える影響について現地日系企業約600社に対しアンケートを実施した。その結果、必ずしも大多数の企業が新政権を好意的に思っているということではなく、全体としてプラスの影響という回答が4分の1、プラスとマイナスの影響が半々ぐらいというのが4分の1であり、若干マイナスの影響を懸念するという企業も結構あった。

プラスの影響を期待する理由として一番に挙げられていたのは、ビザの問題である。トランプ政権では、一部のビザ発給を停止する大統領令が出たため、駐在員のビザが非常に出にくくなった。この点の改善が期待されている。

もう一つは予見可能性である。トランプ政権は何をするかわからなかった。景気が良く、減税措置もとられたため、ビジネスの面

ではトランプ大統領への評価はそれほど悪くはなかったが、ただ予見可能性が難しかった。この点の改善が期待されている。

また、景気刺激策にプラスの効果が期待できるという声もある。米政府はすでに4兆円の経済対策を打ち出している。それにプラスして2兆ドルが、失業保険や1人当たり2000ドルの配布といった個人所得補填や、環境分野の大型投資に向けられる計画がある。優れた環境エネルギー技術をもつ日本企業にとっては、十分ビジネスチャンスは広がっていくのではないと思う。

一方で、一番マイナスの声が多かったのは増税である。現在21%まで下がっている法人税が28%へ引き上げられる。大企業や富裕層への課税強化の方針も出されているほか、労働組合の強化といった経営的にはやや難しいような政策も出てくる懸念もある。

また、バイ・アメリカンを強化していくことがマイナスというところなので、決して楽観的な見方だけではないが、これから景気も回復していく見通しで、もともとマーケットは非常に大きいので、日本企業にとってさらなるチャンスはあるだろう。

コーディネーター

米中貿易摩擦による規制強化の中で、中国は半導体の国産化を推進しているが、あまりうまくいっていないと聞く。台湾から中国への半導体の供給が増えているという報道もある。この点で、日本企業にもビジネスチャンスはあるか。

林千野

私は門外漢であり、多分に受け売りの回答となる。多くの日本人は、1980年代に日本の半導体が非常に強かったというイメージをそのまま引きずっているのではないか。

ICの世界の売上高に占める日本のシェアは2018年の9%から2019年には6%まで落ち込んでいる(図)。2020年の半導体関連の売上高でトップ15に入っている日本企業は旧東芝系のKioxiaのみである。

半導体の製造を工程別に見ていくと、中国は「設計」、いわゆるファブレス(IC回路設計)という工程でかなり追い上げている。後工程(封止・検査)は技術的にそれほど難しいものではなく、日本企業も従来か

図 日本半導体のシェアは6%に低下



出所: IC Insights

らかなり中国に下請を依頼しており、数十年前からノウハウが蓄積されている。中国は、経験や技術が必要になる前工程のウエハー形成(ファウンドリ)が弱いとされている。専門家は、中国がこの工程で世界水準に追いつくためには、5~10年がかかるとみている。ファブレスに関して、アメリカのシェアは65%、台湾が17%であり、中国はそれに次ぐ15%である。

一方、半導体の消費量については、HuaweiやLenovoなどから旺盛な需要があり、中国の消費量が急激に増加している。日本企業はフラッシュメモリーなどでは従来からの強味を維持しているが、かつて有していた優位性は相対的に著しく低下している。日本の製造業の競争力が全般的に低下傾向を示している理由は、「垂直統合型」から「水平分業型」へと世界各国の生産方式が移行している時流に日本が乗り遅れていることもあるだろう。これは韓国も同じ状況だと言われている。

中国政府は、デカップリングを考慮に入れて、サプライチェーンの安定性、安全性向上のために、弱いとされるウエハー形成の工程強化にさらに注力していこう。

中国の半導体消費量が急激に伸びてきている点にも注意すべきである。米国の半導体の業界団体は、トランプ政権に対して「人為的な市場分離は、結局は米国の半導体製造業に対しても何のメリットもない」との意見書を出したという。中国への供給停止による収益の減少が研究開発資金の縮小を招き、米国自体の半導体産

業の優位性を削ぐ可能性が問題として提起されているようだ。

日本は半導体製造分野での競争力が低下していることを認識し、対策を取るべきだろう。半導体製造装置については、日本はまだ強味を有しており、2019年は世界のトップ15社に日系企業が8社含まれている。製造装置と同様、半導体製造分野でも日本企業の競争力を向上させていかなければ、中長期的な視点で見た場合、明るい未来が待っているとは言い難い。

コーディネーター

TOWA JAPANのベトナム進出は、ドイモイ政策から10年しかたっていない時期、ベトナム共産党が工業化と近代化の二大戦略を採択した1996年に行われた。当時は、進出先として中国が優先された時代であったが、ベトナムを選択した要因や背景、魅力は何か。

渡邊豊

中国には縁がなかったと思っている。地方企業が海外に投資を行う際、その時々競合関係、為替レート、相手国の投資法を考える。私は1990年代前半から香港に合弁で商社を保有し、中国へ商品を販売していたので、投資するなら中国だと思っていた。

しかし、当時の中国の投資法では、沿海地への進出は合弁でなければ認められなかった。当時、世界の8割方のシェアを持っているTOWAブランドの縫製関係の

部品があり、合弁で進出したら、TOWAのノウハウが全部外に出てしまうのではないかという懸念があった。

その次に、浙江省ないし江蘇省で会社を作ろうと思った2005～2006年頃には、投資法の問題はクリアされていたが、中国の地方都市でも、ある程度の資本金額で雇用人数が多くないと歓迎されなかった。それだけ中国への投資が集中していた時であった。

1990年代のベトナムではドイモイ政策が始まり、まだ電気も安定していない状況であったが、これから伸び代がある、そして歓迎してくれる、親身に相談に乗ってくれるという観点から、あえてベトナムを選んだ。先ほどベトナムの地方は今グリーンフィールドであると言ったのは、苦労はするかもしれないが、地方では海外からの投資を重視しそれだけの協力が得られるという意味である。

コーディネーター

コロナの影響で日本からヨーロッパ向けの海上運賃が高騰している。ツバメロジスは中欧班列を活用した欧州との物流は取り扱っているか。

山田剛弘

中国から欧州へ鉄道で運ばれている主な貨物は電子部品、家電、自動車部品等であるが、現在、ブッキング(予約)が難しい状況である。日系では日通や日新などが取り扱っているが、多くの中華系の物流企業も取り扱っており、ブッキングには1カ月かかる状況であり、鉄道貨物の運賃も決して安くはない。鉄道上で上海からハンブルグに持っていき、10000米ドル程度かかるし、イスタンブールに持っていき12000米ドル程度かかってくる。

このように現在、鉄道運賃も決して安くなく、ブッキングも取れない状況が続いているので、当社も手配はしているが、なかなか貨物は集まらないといったことが起きている。

コンテナを一杯にできないので混載で運びたいという中小企業の顧客に対しては、混載の手配もできるが、ブッキングがなかなか難しいという現状である。また、どうしても輸送手段がない時は、新潟から上海に

持っていき、上海から欧州に持っていくという提案もするが、現状ブッキングも難しい。

今年は、中国で新幹線型の貨物列車による輸送が始まると言われているので、今後はより早く運べるようになり、コストも下がるだろう。

コーディネーター

2020年の中国のプラス成長を牽引したのが企業の工場やインフラ、不動産への投資であったと言われている。様々なりスクをはらむ不動産投資の加熱の状況と2021年の中国経済をどのように評価するか。

真家陽一

昨年の中国は主要国の中では唯一のプラス成長を達成できた国であった。新型コロナウイルスの感染拡大を抑えられたことが一番大きな要因であると思う。現地の話の話を聞くと、感染がかなり抑えられているのは事実のようである。

一方で、2019年の6%の成長率と比べると2020年の2.3%はかなり落ちていると言える。消費の落ち込みが要因として大きかった。経済成長への消費の寄与率は大体6割弱で、消費が強く成長を牽引してきた。しかし、特に飲食や宿泊といった接触型の消費が大きなダメージを受け、成長率が大きく落ち込んだ。

その落ち込みを支えたのが投資と輸出である。投資の約7割は製造業、インフラ、不動産開発の3分野が占めている。その中で製造業の設備投資はマイナス2.2%であった。インフラ投資が中国の経済を牽引したとよく言われるが、今年の投資全体の伸びよりもインフラ投資の伸びが低かった。景気回復の大きな要因となったのは、不動産開発投資が昨年コロナ禍の中で7%も伸びたことである。

輸出の伸びは2019年にはわずか0.5%であったが、2020年に3.6%に伸びた。コロナ禍でテレワークが普及したこともあって、輸出品の中で一番金額が多いパソコンの需要が大きく伸び、輸出が増えたことが要因の1つである。その他に、医療器機、繊維製品、プラスチック製品などの感染症防止に係る製品の需要が増えた。

不動産投資が伸びた理由の1つは、コ

ロナ禍で購買が制限されていた不動産売買が、感染が抑えられた後にリベンジ消費として増えたことがある。景気対策のためにかなり金融緩和した結果、様々な投機資金が不動産売買に流れ込んだことも指摘されている。

このようにややバブルの傾向が見られたことから、中国人民銀行などの当局は大晦日に急遽、不動産向けの融資や住宅ローン残高の上限規制を発表し、2021年1月1日から施行した。若干乱暴とはいえ、当局が、不動産バブルの兆候をいち早く抑える政策を打ってきているので、不動産が高騰してバブルが崩壊するリスクはあまりないとの印象を持っている。

国際機関が出した成長予測では、2021年の中国の成長率は概ね8%前後と予測されている。低い水準にあった2020年と2年間で平均すると5%程度となるので、この予測値は妥当な数字ではないかと思う。2022年は5%前後の成長が予測されているので、中国経済はなだらかな減速が続いていくだろう。

懸念材料の1つは新型コロナウイルスの問題である。中国でも変異種が発見され、現在も感染が増えている都市もあり、まだ完全に収束したわけではない。もう1つは米中摩擦である。バイデン政権になって予見可能性が高まることはプラス材料ではあるが、民主党政権の下でトランプ政権以上に中国の人権問題に対して様々な摩擦が起きる可能性もある。大統領就任式の前日、ポンペオ前国務長官が新疆での問題をジェノサイドだと発言し、民主党政権も同様の見解を示したことから、米中の政治的関係がどうなるかが懸念される。

中国は2021年7月に共産党結党100周年という節目を迎える。2022年は最高指導部を決める5年に1回の党大会が控えているので、政治色の強い今年、来年となることもあり、米国との関係は劇的な改善はなかなか望めない。そうした中で相互に投資や輸出の規制を強化しあっている。米中関係は日本にも影響を及ぼす。米中にも輸出に係る域外適用をかける法律があり、日本企業も影響を被る可能性があるということで、様々な要因を考えるとまだ予断を許さない1年になるだろう。