日本企業の対中国進出※

八木　三木男
京都産業大学中国経済プロジェクト

2008 年 2 月

概　要

中国が改革開放路線に転換するとともに、日本企業の対中企業進出が始まった。とくに、90 年代には急速に増加した。この論説では、日本企業の対中国進出の進化を概説し、その特徴について考察する。

日本の対中直接投資は明治時代に始まり、とくに、日清戦争後から戦間期にかけて次第に拡大した。太平洋戦争の敗北によって日本の海外資産は失われた。中華人民共和国成立後、資本主義国との経済交流はとだえたが、1978 年、鄧小平による改革開放路線によって新しい時代が始まった。世界的にも「外国企業の進出＝帝国主義」というドグマはすでに退潮していた。1989 年の天安門事件によって、中国の改革開放路線の継続に海外から懸念がもたれた。しかし、鄧小平は「南巡講話」などによって、改革開放路線を主張し続け、政治的な主導権を維持した。その結果、1993 年頃から外国からの企業進出が急増した。1997 年のアジア通貨危機の余波を受けて、中国への企業進出は一時的に伸び悩むが、その後、現在にいたるまで、日本を含む世界各国からの中国への企業進出は活発に続いている。

日本の対中企業進出の動機と特徴について検討する。進出形態については、合弁企業が比較的に多い。進出先地域については、沿岸部あるいは長江下流に集中している。進出業種については、繊維、電機、機械への直接投資が多い。中国の産業構造は、豊富な労働力に依存する産業と資本と技術によって競争力を強めつつある産業によって構成されている。この、双軌制は、外国企業の進出動機や業種にも反映されている。

※ 本研究は京都産業大学 ORC プロジェクトの援助をうけた。ここに感謝いたします。本稿は京都産業大学中国経済プロジェクト編（2007）『中国経済の自由化と市場化』晃洋書房のための原稿にもとづいている。

目次
序
第１章　日本の対中企業進出の進化
第２章　日本の対中企業進出の特徴
結び

序

中国が改革開放路線に転換するとともに、日本企業の対中企業進出が始まった。とくに、90 年代には急速に増加した。この論説では、日本企業の対中国進出の進化を概説し、その特徴について考察する。

日本の対中直接投資は明治時代に始まり、とくに、日清戦争後から戦間期にかけて次第に拡大した。太平洋戦争の敗北によって日本の海外資産は失われた。中華人民共和国成立後、資本主義国との経済交流はとだえたが、1978 年、鄧小平による改革開放路線によって新しい時代が始まった。世界的にも「外国企業の進出＝帝国主義」というドグマはすでに退潮していた。1989 年の天安門事件によって、中国の改革開放路線の継続に海外から懸念がもたれた。しかし、鄧小平は「南巡講話」などによって、改革開放路線を主張し続け、政治的な主導権を維持した。その結果、1993 年頃から外国からの企業進出が急増した。1997 年のアジア通貨危機の余波を受けて、中国への企業進出は一時的に伸び悩むが、その後、現在にいたるまで、日本を含む世界各国からの中国への企業進出は活発に続いている。

ついで、日本の対中企業進出の動機と特徴について検討する。進出形態については、合弁企業が比較的に多い。進出先地域については、沿岸部あるいは長江下流に集中している。進出業種については、繊維、電機、機械への直接投資が多い。中国の産業構造は、豊富な労働力に依存する産業と資本と技術によって競争力を強めつつある産業によって構成されている。この、双軌制は、外国企業の進出動機や業種にも反映されている。

第１章　日本の対中国企業進出の進化

第１節　中国共産党政権成立以前

中国の清朝（1644－1912）は、阿片戦争後の南京条約（1842）によって、諸外国に開港した。進出した外国商社は沿海の各港を結ぶ船舶輸送を経営し、国内に製糸工場や紡績工場を建設した[1]。清朝は西洋技術の導入の必要性を痛感し

[1] 代表的な貿易商社はジャーディン・マセソン商会、デント商会。

たが、外国企業の活動を制限し開港場に押し込めた[2]。伝統的な閉鎖的な政治経済制度と官僚の排外的姿勢が障害となり、外国からの直接投資はあまり増えなかった。1911 年、孫文による辛亥革命によって、南京を首都とする中華民国が成立した[3]。軍閥割拠時代を経て、中国はインドとならんで、戦間期にはアジアで最大の外国企業受入国となった。それでも、中国の外国直接投資受け入れ額は、1929 年において、2 億ﾄﾞﾙ～3。5 億ﾄﾞﾙにすぎない。ヨーロッパからは英国からの直接投資がもっとも多く、中国全土に広がっていた。ドイツ、ベルギー、フランス、イタリアがそれに次いでいた。ドイツは山東省に集中し、鉄道建設と石炭採掘に従事した。フランスは上海と広東に集中し、繊維産業と貿易活動に進出した。アメリカは、建設請負、建設管理において競争的優位をもっていた[4]。

日本の対中企業進出は明治維新とともに始まった。1877 年（明治 10 年）、貿易取引に従事する三井物産が設立され、同年（光緒 3 年）上海に最初の海外支店を開設した[5]。また、1880 年（明治 13 年）、外国為替取引を専門とする横浜正金銀行が設立され、1893 年（光緒 18 年）上海に支店を開設した。多くの日本企業が中国に進出し始めた。

日清戦争後の下関条約（1895）によって、日本の企業は朝鮮半島、台湾、中国大陸への進出を本格化した。1895 年（明治 28 年） 4 月、日本は台湾を清朝より割譲し、台湾は 1945 年 10 月までの 50 年間、日本の統治下にあった。その間、台湾の天然資源、労働力を利用するために、鉱山の開発、鉄道の建設、農林水産業の近代化、などに日本（いわゆる内地）から資本が投下され、植民地型の対外投資が行われた[6]。

日本企業は、それまでの商社、海運、銀行などの貿易関連企業に加えて、石炭、鉄鉱石を採掘する鉱業企業、紡績を中心として製造業にも進出した[7]。1902 年、三井物産が一部を出資するとして上海紡績会社が設立された。いわゆる在華紡の登場である。辛亥革命後の軍閥時代、1918 年には、東洋紡績、大日本紡、鐘淵の三大紡が上海に進出した[8]。1931 年（昭和 6 年）に占領した満州（現東

---

[2] 開国か攘夷かは外交上の重要な問題であった。清朝末期の洋務派による「中体西用」論は、日本の「和魂洋才」の精神と同様の趣旨である。

[3] 孫文は日本の明治の開国政策を範としていたが、最後には日本の帝国主義を批判することになる。

[4] アメリカの代表的な多国籍企業であるジェネラル・エレクトリックスは 1929 年、上海で大規模な買収を行なっている。

[5] 三井物産は、1976 年（明治 9 年）7 月設立され、日本初の総合商社となった。

[6] 日本の敗戦によって残された生産設備およびインフラが、その後の台湾の経済発展に貢献したと評価されている。

[7] 多国籍企業の歴史的進化については、ジェフリー・ジョーンズ著桑原哲也他訳（1998）『国際ビジネスの進化』有斐閣。

[8] 在華紡については、桑原哲也（1990）『企業国際化の史的研究―戦前期日本紡績企業の中国投資―』森山書店。

北州）において、日本企業は製造業および資源開発の両方に関わっていく[9]。「満州産業開発五カ年計画」による統制的な開発計画が立案され、鉄道の建設や都市整備などのインフラ部門への投資を行った[10]。満州への直接投資は、当時の日本のＧＮＰの規模に比べて、かなり高い水準にあった。

第２節　中国の改革開放路線と外国企業の進出

第二次世界大戦後、米国はその絶大な経済力を背景に、世界経済の復興開発に主導権を発揮した。ヨーロッパでは、1958 年にＥＥＣ（欧州経済共同体）が成立した。これに対処するために、米系企業は自動車産業と電気産業を中心にして、ヨーロッパに続々と進出した[11]。

他方、日本は経済復興に必要な天然資源を確保するために、国家的事業としていくつかの海外投資を行なったが、外国企業の進出はみられなかった[12]。注目すべきことは、当時、企業進出に関する日本の閉鎖性が強く批判されることはなかった。現代の中国の国際的環境と対照的な国際環境であった。すなわち、外国企業に日本の低賃金を活用するための対日企業進出という戦略がなく、また、外国企業の進出を招くほど日本市場の購買力は大きくなかった。日本の経済復興は通産省による産業政策によって進められ、日本企業は外国からの（特にアメリカからの）先進技術の導入によって国際競争力を高めた。

1949年の中国共産党による新国家建設によって、資本主義国から中国への企業進出は完全に閉じられた。中国は社会主義経済体制による経済発展をはかった。ソ連からの技術援助に支援されて、重工業を中心にした経済発展が進んだ。しかし、1960年、建国後わずか約10年で中ソ蜜月の時代から対立の時代にかわり、ソ連の技術団が引き上げた。それに応じて、中国は国防を理由にして、外国からの軍事的脅威に対抗するため、「三線建設」の産業配置政策を断行した[13]。外国企業の進出の道は閉ざされたままであった。

1972 年、米国についで、日中国交回復が実現した。しかし、海外経済関係については、管理貿易の開始にとどまった。国内経済の発展の面ではむしろ重化学優先政策が強化された。その後、マルクスレーニン原理主義の「四人組」と

9　南満州鉄道への投資については、堀江保蔵（1950）『外資輸入の回顧と展望』有斐閣、昭和 25 年。

10　東北州の戦後処理については、香島明雄（1990）『中ソ外交史研究 1937-46』世界思想社、1990。松本俊郎（2002）「『満州国』の経済遺産をどうとらえるか」環（歴史、環境、文明）vol.10（2002, Simmer）所収。

11　欧州諸国はこれを「アメリカの脅威」として警戒した。

12 戦前において、日本への外国企業の進出があったので、正確には、日本への外国企業の進出は「復活」しなかった。前掲の堀江保蔵（1950）『外資輸入の回顧と展望』有斐閣、昭和 25 年。

13 「三線計画」とは、ロシアとの決別後、1960-70 年代に国防戦略上、工業基地を内陸に移動させようとした計画。「一線」は沿海地域と国境地域、「二線」は沿海と内陸との中間地域、「三線」は内陸地域である。「三線」地域は、現在の「西部開発計画」の地域と重なる。

の抗争があり、国内の政治闘争にあけくれ経済発展は頓挫した。

世界規模において、発展途上国における経済発展と外国直接投資の関係については、1960 年代にすでに思想的転換が見られた。戦後、社会主義諸国と同様、資本主義体制の発展途上国も、先進工業国（旧宗主国）による経済的支配を警戒して、外国直接投資の受け入れを避けた。しかし、自国企業による輸入代替工業化の成果にかげりが出始め、むしろ外国直接投資を歓迎し、経済発展に貢献させるようになった。このような政策的転換は、国によって異なるが 1960 年代後半から 1980 年代前半に世界規模で定着した。

したがって、1979 年の中国の改革解放路線への転換は、経済発展政策における外国直接投資の役割に関する限り、国際的潮流に沿うものである。中国の改革開放政策への経済政策の転換は、毛沢東の死後、鄧小平の指導によって実現された。経済の改革開放とともに、諸外国の企業は中国への進出を始めた[14]。その意味で、中国の経済発展と外国企業の役割については、市場経済型の発展途上国の経験と共通するところがある。

1989 年の天安門事件によって、改革開放の流れは頓挫した。この政治的混乱によって、改革開放路線がスローダウンするのではないかという恐れが生じたが、中国指導部は改革開放路線を堅持した。それを象徴したのは、1992 年の鄧小平の「南巡講話」である。それは企業の「政治リスク」を軽減するのに大きな効果があった。このような潮流を背景にして、外国からの投資リスクが著しく軽減した結果、９０年代には世界各国からの中国への直接投資が急激に増加し、中国経済は高い成長率を記録した。事実、改革開放路線の初期の 1978 年から 91 年までは、「外資」利用の中で、「直接投資」よりも「対外借款」すなわち資金借り入れの占める割合（実行ベース）が大きく、1984 年を除き「外資」利用の半分以上を占めていた。しかし、1992 年、「海外直接投資」が前年に比べて倍増した年には、「外資」全体に占める「海外直接投資」の比率が「対外借款」を超えた。その後、「海外直接投資」の割合が平均してほぼ 80％と大きなシェアを占めている。

さらに、2001 年 1 月 1 日の世界貿易機構（WTO）へ正式加盟によって、改革開放路線がゆるぎないものとなった[15]。これによって、外国企業の投資リスクはさらに軽減された。外国企業参入の自由化をめぐる条件が交渉における重要な焦点であった。その後、次第に、外国企業に関する関連法令などが整備されつつある。

第３節　日本の対中国直接投資の推移

ここで、日本の対中国直接投資の推移を概括的に見ておこう。両国の統計値は整合的ではない。中国側の統計が暦年ドル建てであるのに対して、日本側統

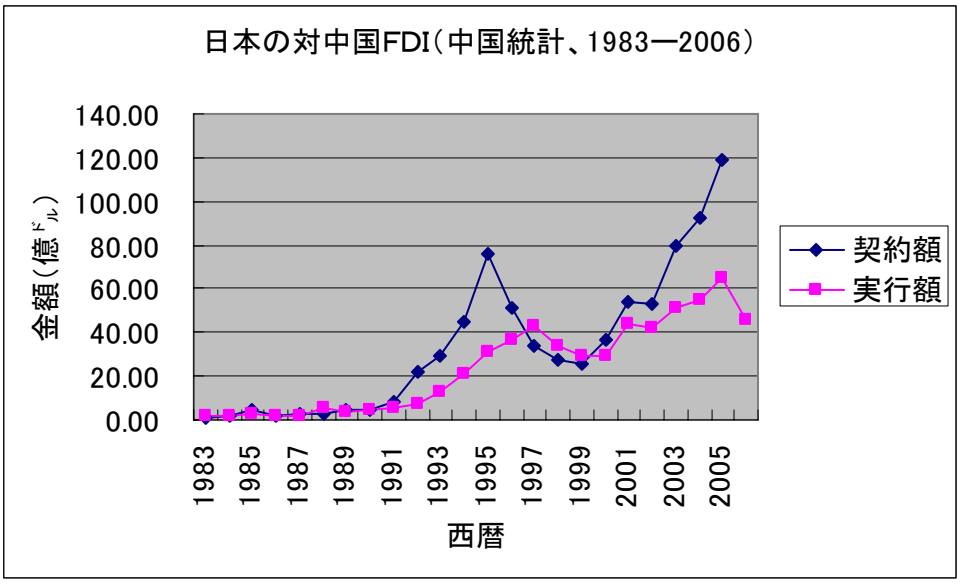
14　たとえば、Lever Brothers (Unilever の中国での拠点), Lux, Unilever などの進出。

15　中国では「加盟」ではなく「復帰」であるとしているが、これは、中国は、以前、ＷＴＯの前身であるＧＡＴＴのメンバーであったからである。

計は財政年度円建てである。また、日中間の統計値のギャップの原因として、中国側統計の過大評価が指摘されている。反対に、日本側の統計では、捕捉されていないタイプの直接投資もある。たとえば、日本の「直接投資状況」統計では、1億円以下の進出は含まれていない。

日本の国際収支表の資金の流出入における対外直接投資額の変動ははげしい。たとえば、1999年（平成11年）の中国向け実行額はわずか414億円と、前年に比べて約4分の１まで急落しているのに対して、同じ年の中国側統計では34億ﾄﾞﾙから30億ﾄﾞﾙへとわずかしか下落していない。投資資金の移動と直接投資の実行との時間的ラグや、投資資金の調達と活用に関して、把握できない部分があるものと思われる[16]。

次のグラフは中国統計による1983―2006年（24年間）年の日本の対中直接投資の契約額と実行額である。単位は億ﾄﾞﾙである。



1990代から今日まで、傾向として上昇しているが、1995年頃に2002年頃まで落ち込んでいる。2006年がまだ上昇期にあるのか、あるいは、調整期の始まりであるのかはまだ、このデータでは定かではない[17]。

詳しく見ると、1989年の天安門事件の後、数年間、中国向け直接投資は低迷したが、1993年頃から急速に増加した。この「中国進出ラッシュ」は、日本側統計では1995年に、中国側統計実行額では1997年にピークとなり、いずれも投資額が45億ﾄﾞﾙ近くに達した。中国側統計では、1995年の契約額は約75億ﾄﾞﾙに達

[16] 日本側統計で 1987 年に突出しているが、これは一件約 10 億ﾄﾞﾙの大型案件があったためとされている日本側統計のこの投資額に対応する金額は、中国側の統計には見あたらない。日本側統計の金額は契約額と推量される。

[17] 最新のニュースなどから判断すると調整期に入ったものと思われる。

した。この契約額は同年の実行額の二倍以上である。契約額は必ずしも同年の実行額を超えるとは限らず、単に実行が遅れるとか、あるいは、実行が数年にわたることによって、実行額がその年の契約額より大きいことがある。したがって、この多額の契約額がその後の1996-1999年の実行額を押し上げているものと思われる。

その後の低下について、中国側統計では、約30億ﾄﾞﾙ前後までの下落にとどまっている。しかし、日本側統計では、1999-2000年には年間10億ﾄﾞﾙを割り込んでいる。90年代末のこの低迷は、1997年のアジア経済危機の影響と日本経済の景気後退によるものである。アジア通貨危機の中国への直接の影響は比較的軽微であったが、アジア諸国の不況によって中国からの輸出は減少し、中国のＧＤＰ成長率は1999年まで次第に低下した。日本の景気も回復状態から、1998年にはマイナス成長となり、1999年1月に景気循環の谷を記録していた。

その後、2001年（平成13年）以後、日本企業の中国向け進出は新たな拡大期に入った。そして、2005年（平成18年）には過去最高の7262億円に達した[18]。しかし、平成18年度（2006）には、前年比で小幅ながら1。2％減の7172億円に下落した。中国側統計（実行ベース）によると、2006年は45。98億ﾄﾞﾙへ前年比29。6％減とかなり大幅な下落となっている[19]。この実行額の下落には注目すべきである。また、2003年以後、「契約額」が著しく増加し、「実行額」とのギャップが拡大している。下部の行政組織からの報告を累積すると、二重勘定を含めて、過大な数字が出てくるのではないかと憶測せざるを得ない[20]。

第２章　日本の対中企業進出の特徴

第１節　進出形態に関する特徴

中国の「海外直接投資」統計では、経営形態は次の５種に分類されている。すなわち、(1)　独資経営。これは 100％外資出資の経営である。(2)　合資経営。これは「合弁企業（Joint Ventures）」による経営である。「合弁企業」では、内資、外資の両方が、現金、建物、機械設備、土地使用権、工場所有権、技術などを提供して、それらの価値評価により出資比率が決まる。なお、外資投資比率は最低 25％以上でなければならないとされている。(3)　合作経営。これは「契約型合弁企業(Contractual Joint Ventures)」による経営で、合弁企業の一形態である。投資比率、利益配分、債務分担、清算時の財産帰属などの重要事項を契約によって取り決める。その企業には、独立の法人格を有する

[18] 高橋直樹「〈解説〉2006 年わが国の対外直接投資動向（国際収支統計ベース）」国際協力銀行『開発金融研究所報』2007 年 10 月第 35 号所収による。

[19] 前掲論文において、民間のウェブサイトからの情報にもとづく。中国側統計には企業の再投資が含まれていないため過小評価となっていることと、円安の進行によって、ﾄﾞﾙ表示の金額が下落したことがあげられている。

[20] 最近、中国政府は「契約額」の公表を廃止したとの情報がある。

形態と共同管理による独立採算事業部門の形態とがある。以上の３種の企業を「三資企業」という。大きく分けると、１００％外資と合弁の二つの形態である。

その他に、(4)　外資系株式制企業(FDI Share-holding System)。これには２種の形態がある。外国企業が中国国内企業の株式のシェア 25%以上を獲得する場合と上記の「三資企業」が中国国内で株式を上場（増資）して設立した企業である。(5)　合作開発(Joint Exploration)は石油開発など大型案件に外国資本を利用する形態である。上記の(3)「合作経営」と同じ形態である。

さらに、「その他の海外投資」という分類があり、その中には、(1)　國際リース（國際租賃）、外国企業が設備などをリースして、完成した製品を引き取る形態。(2)補償貿易、外国企業が設備機器、技術などを中国に「輸出」して、その設備、技術によって生産した製品を外国企業が「輸入」する形態である。(3) 加工貿易（加工装配）、外国企業からの委託加工や組み立て作業を中国国内で行う形態である。これらの「その他の形態」では、外国企業は中国国内には進出してはいないが、中国国内での生産活動を実質的にコントロールしているので、「直接投資」と見なされる。

開放政策が始まったばかりの 80 年代前半には、「合作経営」すなわち契約型合弁企業によるものが主流を占めた。80 年代後半になると、「合資経営」すなわち合弁企業による経営が主要な形態となり、その中でも外国資本の割合が次第に高まった。そして、90 年代になると「独資経営」すなわち 100%外資による経営のシェアが増加した。このように全体として、外資側の実質的な所有比率は年々高まっている。中国経済の成長が投資先としての魅力を高め、開放政策によって外資系企業の活動に対する制限が緩和され、外資系企業が中国市場での経験を蓄積するにつれて、このような企業進出の形態の進化をもたらしたといえる。

最近（2004 年）では、次表が示すように、独資が全体のほぼ３分の２を占め、合弁がほぼ３分の１という構成である。

中国の投資形態別直接投資受け入れ実績（2004 年）

（中国商務省;単位、件、10 億ドル、%）

	契約件数		契約金額		実行金額	
	件数	シェア	金額	シェア	金額	シェア
合弁	11570	26. 5	27. 6	18. 0	16. 4	27. 1
合作	1343	3. 1	7. 8	5. 1	30. 1	5. 1
独資	30708	70. 3	117. 3	76. 4	40. 2	66. 3
株式経営	43	0. 1	0. 7	0. 5	0. 8	1. 3
石油開発	0	0	0	0	0. 1	0. 2
計	43664	100	153. 5	100	60. 6	100

日本の企業進出では合弁形態が多い。日本企業が合弁形態を選択する理由には２つある。第一に、企業にとって経営上望ましい場合である。進出の初期段階では、どの企業もパートナーとの協力を必要とする。中小規模の企業であれば、資本力が不足しているかもしれない。製造作業と販売活動とで、企業内分業体制が望ましいかもしれない。ライセンス提供では、進出企業の技術的優位性が短期間に失われる可能性が高いので、そのような大企業は独資形態を採用する。第二は、投資受入国である中国政府が、国益あるいは産業政策の観点から、独資を許可しない場合である。外国から投資資金を確保し、かつ、経営ノウハウ、生産技術、輸出振興の手段を獲得するために、外国企業に合弁型進出を要求する場合である。国内企業と競合する業種の場合、競争力のある外国企業を警戒するであろう。

日本の合弁進出形態が企業にとってベストな選択であったのか、やむを得ない選択であったのか、さらに、どれほどの企業が中国の外資規制によって進出を断念したかという疑問に答える正確なデータはない。しかし、企業進出の立ち上げの段階において、日本の場合は合弁形態がベストな選択であったケースが多いのではないかと推測する。その結果、日系企業全体としても中国投資の急増した時期に合弁の選択が多くなったのではないか。その後、独資進出が可能になった際、そのまま合弁形態を維持するかあるいは独資に転換するかの選択によって、過去の選択がやむを得ない選択であったのかをある程度判断できるが、それとても、企業の経営能力と進出企業のおかれた環境が変化しているので、正確な情報にはならない。

第２節　進出先地域に関する特徴

日系企業の進出先は、他の投資国からの投資と同様、中国大陸の沿岸部に集中している。これは中国の改革開放政策の初期段階において、政府が沿岸地域に経済特区を設け、企業誘致を重点的に進めたからである。仮にこのような政策がなくても、インフラ部門の整備状況などにより沿岸部に集中したとも思われるが、内陸部からの出稼ぎ労働者の奔流を考えると、誘致政策が外国企業の沿岸部への進出の加速したことは事実であろう。

外国進出企業の観点からすれば、当初は、安価な労働力の利用が最優先の経営戦略であるから、沿岸部の奨励された地域への進出が選択された。そのような意味で、政府主導の地域的誘致政策は成功したと言える。

日本企業の沿岸部への集中の理由としてはつぎのような事情がある。

第一に、本国からの進出先への距離である。まず、日本、韓国、台湾のような近隣諸国の企業は、中国大陸の中でも本国からもっとも近い地域に進出する傾向がある。台湾から福建省へ、韓国から山東半島や大連へ、日本から長江下流への企業進出は、距離によって影響を受けていると思われる。地域的距離は、単なる地理的距離による交通費、通信費、物流費用だけでなく、人種的歴史的文化的な親近要因を醸成している。つぎに、企業間の生産ネットワークを機能させるためにも距離は重要な要因である。海外から部品を輸入し製品を輸出す

るためにはインフラ設備や港湾設備が必要である。企業が進出先を選択する際、海から距離と同様、河川からの距離も重視される。

第二に、進出企業が中国の輸出基地としての役割を期待しているのか、あるいは中国の拡大する国内市場に期待しているのかによって、当然、企業進出の地域は異なる。これまでの日本企業の進出では、輸出志向のコストダウンを目

的とする産業分野が多かった。内陸部から労働力が十分に供給される限り、沿岸部を選択した。沿岸部の地方政府は優遇策によって企業誘致に力をいれる。

しかし、近い将来、中国では、一人っ子政策による少子化現象、高度成長による労働需要の拡大、そして、労働力を供給してきた農村地域の生活水準の向上によって、労働市場に変化が生じることが予想される。そうなれば、労働力の安定確保も重要な進出先選択の条件となり、そのために企業側が内陸の労働力を求めて移動するという現象が生じるかもしれない。

第三に、中国政府あるいは民間団体の企業誘致策の役割に注目しなければならない。改革開放政策の恩恵にいちはやく目覚めた沿岸部の地方政府は積極的に工業団地の開発に乗り出した。地方政府による外国企業の誘致合戦ともいえる現象が生じた。まず、進出先の優遇政策、その中でも税制上の特典である。優遇政策の一部は地方政府の裁量権の範囲である。また、中央政府の意思が反映されないほど中国の地方政府の政治力は強い。地方政府がその地方の経済的発展に責任をもち、独自の誘致政策を行っている。米国においても、州政府による同様の産業政策は機能している。中央集権的な計画経済を標榜してきた中国も連邦国家であった。

さらに、中国の沿岸部には日系企業のための工業団地がいくつかある。それらは、進出経験のない日本の中小企業などの進出を容易にするために、民間あるいは半官半民の組織によって作られている。現地政府との諸手続から労働力

の確保まで面倒をみてくれる便宜は、海外進出の経験のない企業にとって非常に貴重なサービスである。そのような工業団地で一定の経験を得て、規模を次第に拡大し、あるいは外部に独立して立地する。このような工業団地は日本企業が集中的に立地することを可能にしている。中国経済の発展が地域的に広がるにつれ、日系企業も含めて、外国企業は中国全土への進出先を分散しつつある。

結果として、沿岸地域への外国企業の集中が見られた。最近、中国の中央政府は、地域格差を克服し、地域的バランスのとれた経済発展をめざして、「西部大開発」構想が打ち出している。その一環として、「西部」つまり経済発展の遅れた地域に外国企業が進出することを奨励している。しかし、企業の経営的判断に影響を与えるほど強力な地方誘致策を打ち出せるかどうかは疑問である。むしろ、結果的に労働力の確保の必要性と内陸部の国内市場の拡大とともに、市場を通じて、日本企業も内陸部に進出することになるであろう。

第３節　日本企業の進出業種

平成元年（1989）には、件数では繊維産業が最大であるが、投資総額では電機、機械が大きい。繊維の地位は、案件では平成 6 年度（1994）の 283 件、金額では平成 7 年度（1995）の 455 億円をピークにして、引き続き重要な進出分野ではあるが、その割合は相対的には低下している。電機も同様に、平成 7 年度（1995）に 94 件で、金額は 905 億円のピークの後、低迷したが、平成 12 年度（2000）から回復しつつある。機械も平成 7 年度（1995）の 463 億円の水準まで低下したが、平成 15 年度（2003）にほぼ回復した。化学は長年にわたり少しずつ増加してきている。

輸送機（自動車）への直接投資は、平成６年度（1994）から増加し始めて、平成 7 年度（1995）には 370 億円に達した。その後、増加の速度は落ちたが、平成 13 年度（2001）に回復して、年間 26 件、258 億円に達した。さらに、平成 15 年度（2003）には 55 件、958 億円と、最大の投資分野となった。平成 16 年度（2004）は 64 件 1795 億円で、件数も金額も突出している。

このように、日本からの製造業における中国向け直接投資は、1999 年以降、件数および金額において、一貫して増加している[21]。2004 年度の案件は 361 件で、金額は 4909 億円に増加した。これは日本の対外直接投資全体の 2733 件、3 兆 8210 億円に対して、件数では 13.2％、金額では 12.8％にあたる。

とくに、2004 年度の製造業における中国への直接投資は 4066 億円で、全産業に占める製造業の割合は 81.6％を占める。なかでも、輸送機（自動車）が 64 件 1795 億円で突出している。自動車社会の到来を迎えて、自動車組立、部品メーカーが中国での生産体制を強化している。自動車に次いで電機、鉄・非鉄、機械、化学の分野への直接投資が大きい。鉄・非鉄の分野では、日米欧の自動

[21]　財務省が 2005 年に 6 月に公表した「2004 年度における対外及び対内直接投資状況」（届出・報告ベース）による。

車企業に自動車用鋼板を供給する能力を高めるために投資が行われた。機械・化学の分野でも、日本からの外国直接投資は堅調に増加している。

それに対して､非製造業への投資水準は傾向としては全体と同調しているが、その変化が穏やかである。日本からの中国への直接投資において、非製造業では、平成 6 年度（1994）までは、ホテル業・旅行業などのサービス業が最大のシェアを占めている。その後、不動産業や商業が次第に増加して、平成 7 年度（1995）には不動産業 261 億円、商業が 249 億ﾄﾞﾙに達して、サービス業の 173 億円を超えた。ただ、翌平成 8 年度（1996）には、サービス業が回復して、再び非製造業の中では最大になった。不動産業は、平成 10 年度（1998）に急落したが、平成 15 年（2003）にやや持ち直した。商業も平成 15 年度（2003）から回復し、平成 16 年度（2004）には 273 億円と最大のシェアを示している。さらに、平成 14 年度（2002）頃から、金融・保険への直接投資が増加してことが注目される。平成 16 年度（2004）における投資額の順位は、商業、サービス業、金融・保険となっている。つまり、当初、日本からの製造業の進出に応じて、まず、旅行・ホテル業などのサービス業への進出があり、現在では、商業、金融・保険などまで非製造業の進出を製造業が牽引しているといえる。

第４節　産業構造の双軌性と日本企業の進出

中国の産業構造との関連で企業進出をみると、いくつかの「双軌性」が見られる。まず、現地の低賃金を誘因として進出したものと、中国国内市場の拡大に応じて進出したものとがある。理論的にはこの分類は相互に排除するものではない。労働賃金が生産コストの大きな部分を占めている分野と労働賃金以外の要因が重要である分野との相違である。もう一つは中国からの輸出か中国国内市場かという分類である。前者は、日本からの中国への輸出か、中国での生産かという生産地の選択であり、後者は生産物の仕向先の選択である。したがって、現地生産を行って中国市場に供給する場合は、その理由は二重である。すなわち、日本で生産するより現地の低賃金の恩恵を受けるという誘因に加えて、現地から輸出するよりも中国市場で販路を広げることを選ぶという経営上の選択である。

前節で論じた進出先地域との関連では、中国の低賃金と低い人民元相場によるコスト安を利用した輸出、つまり中国を世界の工場とみなす進出の場合は、低賃金労働の確保と交通海運の便宜が重要であるが、国内市場向けの場合は、中産階級が拡大しつつある沿岸地域の都市部が進出先となる。地域的較差が緩和されれば、内陸部の市場が拡大して、進出先も移動する。

さらに、生産技術についても双軌性がみられる。日本からは、労働集約的産業とともに、ハイテク部門や資本集約的産業にも進出している。ただ、高度な技術を要する生産分野でも、現場の作業は単純化されていることがある。高度技術分野とは、労働作業と複雑さや要求される熟練によって分類されるのではなく、必要な資本装備や特許技術の有無によって、区別される必要がある。その上で、日本の場合、ハイテクとローテクの両方の分野に進出してい

るといえる[22]。

ローテクの例として、武道具生産の場合をあげる。柔道とならんで、武道は日本の伝統的スポーツであるが、柔道ほど国際化していない。武道具の市場は日本だけとみなしてよい。武道具は労働集約的な生産方法による手工業製品である。付加価値も高い。製品販売市場は日本しかないけれども、日本では働き手はいない。海外生産の拠点は、まず国内から韓国や台湾に移り、現在では、中国に移動している。中国では韓国企業や台湾企業も健在である。大規模な縫製工場ではなく、小規模な家内労働的な仕事場で地元の働き手によって生産されている。日本からは、技術指導、製品検査に往来が密である。

また、大企業と中小企業あるいは大規模と小規模の双軌性が見られる。この点は、米国の対中国進出が特定の巨大企業による大規模なものであることと対照的である。その結果、平均すると、日本からの投資規模は小さくなる。日本から中堅企業あるいは中規模の企業の進出が少ないという指摘がある[23]。

第３章　企業進出に関する経済理論―対中進出に関連して―

経済学の専門分野として資本移動論がある。一つは、金融資本の国際的移動を対象とするものであり、もう一つは新古典派の実物資本要素としての生産要素移動論である。企業進出に関する議論は経営学に属し、グローバル化の今日、国際経営学としてますます重要になりつつある。学際的な研究が緊急の課題である。

まずマクロ経済学の新古典派貿易理論をとりあげる。生産要素賦存（endowments）を資本、労働、天然資源とすれば、日本は天然資源希少国である。中国から原材料や農産物や漁獲類を輸入している。その分野の生産活動に日本企業は進出している。相対的にみると、日本は中国に対して労働希少国である。しかし、米国、台湾、韓国にとっても、そのような労働要素賦存状況は同じである。したがって、多くの国々が中国への進出要因として「安価で豊富な」労働の存在をあげている。ただ、日米は高賃金国であり、もはや労働集約財において、国際競争力をもつことは不可能である。中国に代替し得る低賃金国は世界規模でみると、米国の近辺にはメキシコ、中米、カリブ諸国があり、日本には東南アジア諸国やインドがある。事実、いくつかの日本企業は中国の賃金が高くなるにつれて、あるいはその傾向が強まること

[22] ヨーロッパ企業は中国では、ハイテク産業や資本集約産業（建築材、輸送電信機器、金属製品、化学製品とその関連製品）に集中している。ヨーロッパの国別にその特徴をみると、ドイツは日米と同じような性質を示している。そして、オランダは労働集約産業に集中し、デンマークは資本集約的産業に集中している。フランス、スペイン、イタリアはローテク産業に進出している。イギリスは両方の軸で平均的であるとされている。

[23] なお、新興工業国では、シンガポールからは小規模企業の割合が低いのに対して、台湾からは大規模企業の割合が低い。

を予想して、ベトナムへの投資に関心を向けている。インドへの関心も強い。

生産要素移動論によれば､資本豊富国においては資本の限界生産力が低く（したがって金利が低いので）、先進工業国から発展途上国への資本移動が起こると予想される。しかし、現実には、国際資本市場でそのような均衡化への移動は起きなかった。少なくとも、十分な規模で起きなかった。グローバル化が進んで資本移動に関する障害が減少しても、国際金融資本市場の枠外にある貧しい国々への資本移動は不十分であり続けているだろう。企業進出は資本と技術をまとめた「経営要素」の形で資本移動を実現する。

第二次世界大戦後、米国の対外投資を可能にした原因の一つは、金ドル本位制のもとでのドルの特殊は地位によるものであった。すなわち、米国企業は対外投資における資本調達の点で絶対的に優位であった。同様に、1980 年代後半、プラザ合意の後、円高ドル安と国内金融の緩和を背景にして、海外経営の経験を積んだ日本企業が急激に対外進出を拡大した。それはある程度、貨幣的現象であった[24]。

しかし、国際金融資本市場は急激にグローバル化しつつある。現代の対中国投資に関して、投資国の資本調達コストの差異が注目されないは、国際金融資本市場のグローバル化によるものである。国際金融資本市場のグローバル化によって、資本調達の面での有利性の源泉はもはや、投資国の貯蓄投資ではなくて、資本受入国のカントリーリスクや進出企業の企業特殊的な優位性にある[25]。中国が突然、進出先として脚光を浴びるのは、改革開放政策による企業進出の環境の変化である。

寡占競争論

ミクロ的な企業戦略として企業進出を促進する理論に寡占競争論と内部化理論とがある。前者は進出企業の本国における競争的な寡占的産業構造に関わるもので、後者は取引費用の分析に基づく内部化理論のミクロ経済学の企業進出への応用である。

日本からの中国への進出企業は主に繊維、電機、自動車など、日本国内市場において、日本国内ですでに寡占的な厳しい競争を行っている企業が多い。中国へ生産拠点を移さなければ、市場競争に勝ち残れないという脅威が現前にあると思われる。むしろ経験を積んだ経営資源が外国にチャンスを見いだしている。むしろ、中小規模の労働集約的企業が中国からの輸入品からの競争圧力によって、自ら中国への生産拠点の移動を迫られてきた。この場合は、米国型の巨大企業による寡占的競争によるモデルとは異なる。

内部化理論

---

[24] 18 世紀の英国の対外投資はロンドン金融市場の発達なしには不可能であった。

[25] 2006 年には、むしろ、中国は過大な外貨準備を蓄え、その有効な利用法として、中国企業の対外進出を奨励する政策を打ち出している。

内部化理論は、企業進出の分析にも新しい視点を提供した。「取引コスト」は市場経済における取引であるがゆえに生じるコスト、たとえば有利な取引を探す努力、契約のための交渉、必要な場合には法的手続きなどであり、市場経済そのものが機能している場合でも生じるコストである。内部化理論はこのような、これまで見落とされていた市場取引特有のコスト側面を明らかにした。

すなわち、企業進出による外国企業との経営統合は、市場取引におけるさまざまな「取引費用」を削減する。中国の場合の「取引費用」問題は、市場経済の規範が守られないゆえに生じるコストである。欺瞞、賄賂、買収、政治的影響力、非透明性、約束不履行などで、これらは理念的な市場経済に付随する「取引費用」ではない。しかし、市場経済への移行期にある中国ではこの種の「取引費用」がなお深刻な問題とされている。もちろん、そのなかには、伝統的に行われてきた経済活動の様式であり、これらすべてが非効率と断言できない。しかし、中国への外国からの企業進出に場合、この種の「取引コスト」を無視できない[26]。

内部化理論はむしろ、技術消散の危険を軽減するとか、経営管理のビジネスモデルを自社流に徹底させるとか、という面で説得力をもつ。つまり、その企業が独自の技術や経営モデルに競争力をもっている場合に、内部化を選択すると仮説であり、逆にいえば、進出企業の企業文化が中国社会の伝統文化と異なるほど、内部化を選ばざるを得なくなる。

プロダクト理論再見

中国経済の高い成長率を維持している。「中国経済の奇跡」は海外からの企業進出にどの程度、どのように依存しているのであろうか。

第二次世界大戦後、米国のライフスタイルが世界に波及する局面で現れた直接投資に関する理論がある。ロストウの経済成長論とヴァーノンのプロダクトサイクル理論である。前者は高度消費社会に向かう直線的な経済発展論であり、後者は米国のライフスタイルがそれを支える生産物（プロダクト）とともに、世界に普及していくというヴィジョンである。プロダクト理論は、米国の圧倒的な経済力を戦後という時代に制約された特徴をとらえたやはり直線的な議論である。現代中国の大都市およびその近郊の生活スタイルを瞥見する時、これらの理論が過去の理論ではなく、いまなお現実を説明する力をもっている。

中国では、貧富の格差、とくに都市と農村との格差をともないながらも、富裕層や中間層が生まれてきている。かれらの家庭では、冷蔵庫、自動車、冷房機、電機洗濯器が普及しつつある。中国でのこの現象は、ラテンアメリカや東南アジアの発展途上国でも見られることであるが、中国は、現在、壮年期にある。つまり、投資は盛んであるが、それを凌駕する貯蓄を生み出している。その結果、対外貿易は巨額の受取超過となる。

---

[26] 中国では信用経済のルールが確立していないから、現金取引しかできないという不満が企業人によってしばしば語られる。

先進諸国で成熟した耐久消費財を購入するが、それらを自国で生産し、さらに輸出する段階になる。中国は最適な生産地として、外国企業を受け入れている。直接投資を受け入れるである。プロダクトサイクル理論の最後の段階にある。かなり広範囲の耐久財が中国で生産されることになろう。

もし、直線的な経済発展説を受け容れるならば、現在の中国は日本の過去の尾ある時期に相当するという理解も可能である。しかし、そのような解釈によって、間違った理解をする場合もあることに注意する必要がある。生産性、産業構造、貯蓄投資、環境破壊など、日本の過去の経験と同様の現象が見られても、それをもたらしている中国経済の社会的背景や政治状況は異なる。したがって、中国での今後の展開を日本の経験から正しく予想できるとは限らない。

東アジア経済圏と日本の対中企業進出

東アジア経済圏については、さまざまな構想がある。東アジア経済圏構想の先駆的な著書で、森嶋通夫教授は「東アジア共同体（ＥＡＣ）は市場共同体ではなくて、建設ないし開発（主として奥地の）共同体である」と述べている[27]。米国がアジアの経済改革開放に求めているのは、「市場開放であり、アジアの企業の株式保有を通じての資本参加」である。また、「彼ら（東アジアの諸国－引用者）が望んでいるのは、建設であって、生産物取引の拡大ではない。商品取引の拡大は、建設が完了して生産物の流れが生じ出してからのことである」と述べている。さらに、部分的な引用だけでは誤解を招くかもしれないが、「建設共同体がアメリカその他の共同体外の諸国に要求することは、建設の主要事業は共同体にまかせるということである。共同体はそれと引き替えに、建設が一応完成するや否や、これらの外国諸国に共同体市場を全面的に開放することを約束するであろう」という。中国経済のグローバル化が急激に進んでいる現在では、このような構想はすでに時代遅れかであろう。しかし、日本企業の対中進出の役割に関する一つの期待像がかいま見られる。

いうまでもなく、日本、北朝鮮、韓国、台湾、中国本土は地理的に接近しており、歴史的文化的に多くを共有する。経済的な関係をさらに緊密にして、やがてフランス・ドイツが主導力を発揮して、ヨーロッパ統合を実現したように、アジアの地域統合にいたる可能性がある。しかし、政治的な意味での地域統合の成立の可能性にはついては困難が予想される。

結び

多国籍企業の活動が地球レベルでのグローバリゼーションを推進している。日本と中国の企業進出が相互的になり、さらに経済的相互依存が拡大す

[27] 森嶋通夫（2001）『日本にできることは何か』岩波書店。

れば、政治的地域統合が生まれなくても、実質的に共通の利害をもつ共同体が成立する。しかし、そのような長期的な過程において、外国企業はしばしば「政治的リスク」と取り組まなければならないであろう。長期的展望から逸脱するような混乱に対して、企業進出がもたらす相互依存関係の果たす影響力に期待される。

参 考 文 献

堀江保蔵（1950）『外資輸入の回顧と展望』有斐閣、昭和 25 年。
ジェフリー・ジョーンズ(桑原哲也他訳)（1998）『国際ビジネスの進化』有斐閣。
森嶋通夫（2001）『日本にできることは何か』岩波書店。
中国政府統計局(2005)『中国統計年鑑 2005』
日本政府財務省(2005)「2004 年度における対外及び対内直接投資状況」(届出・報告ベース)
高橋直樹（2007）「〈解説〉2006 年わが国の対外直接投資動向（国際収支統計ベース）」国際協力銀行『開発金融研究所報』2007 年 10 月第 35 号
米国政府経済分析局　www.bea.gov