

## 中国への直接投資とその投資環境

今年度の ORC の活動期間は比較的短かったため、まだ年度中の見るべき研究成果が上がっていない。ここでは、今後の継続的調査の抱負をのべておくにとどめたい。

東アジア諸国とともに特に中国経済の台頭が急速に世界経済に大きなインパクトを与えており、これら諸国の高度成長に対して、海外直接投資が大きく貢献してきたことは良く知られている。日本の中国に対する直接投資も、件数・金額ともに 90 年代の初頭から急激に大きくなり、90 年代の半ばに一つのピークを迎えたとは言え、この国に対する投資熱は依然として持続しているようである。中国の WTO 加盟によって、市場透明化への期待は強く、投資熱はまた膨らんできたかのようである。

日本企業から見た中国への投資誘因を各種の調査資料から要約してみると、(a) 豊富で優秀な労働力が低コストで雇用できること、(b) 距離的 (そして文化的) な近親感や有利性、(c) 中国市場の規模的大きさとその潜在的成長性、(d) 現地で成長しつつある様々な工場集積の利用価値、などが一般にあげられている。ただ、筆者の観察からすれば、これまでの投資経験で比較的成功しているのは、上記の誘引 (諸条件) に相当うまくめぐり合えた事例であって、それが新しいビジネスモデルの展開とか成功事例としてあまりに過大評価されすぎているかという懸念のほうが強い。成功事例を注意深く検討してみると、(a) 進出企業の技術的優位性が現地で圧倒的なケース、(b) 現地の製品を日本その他に逆輸入しているケース、(c) 現地での企業間取引の相手が同じ日系企業であるケース、(d) 非常に限られた技術提携を中心にして現地企業へ資本参加しているケース、などに大体絞り込まれるからである。

一般に海外投資の成功確率は予想外に低いのが普通である。日本の中国への直接投資においても、このことは例外でなく、ひたすら覆い隠された失敗事例がやたら多い。進出に失敗し、撤退はおろか、この影響で日本の本社そのものが倒産した事例も少なからずある。

日本企業が中国で活動するときの困難な問題として、次のような諸点が一般に指摘されている。(a) 進出に伴う対行政的なコスト・困難 (賄賂問題も含む)、(b) 現地の税制度の不透明性、その変化の速さや非公開性、(c) 商慣習・金融問題を含めた市場そのものの不透明性、(d) 合併企業設立時の現地経営者の資質など。そのうえ重大なことは、これら諸問題は地域差が大きいことがある。その格差はケタ違いに大きく、しばしば想像を絶する事が少なくないということが実務者の多くから語られている。

近年、筆者が訪問視察した上海の日系 (合併) 企業の責任者にこうした問題を質問したとき、企業進出に失敗するケースとして、次のようなコメントを返ってきた。

すなわち、合併形式で中国に進出してきて失敗するケースは、それなりに当たり前の理由があると前置きされ、それらを整理すると次のようになると述べられた。(a) 進出に際して当初計画が悪すぎる(日本で事前に予想したことよりも、実際に出てきて直面する現地環境は、条件としてはるかに厳しいのが普通である)、(b) 事前調査があまりにも不十分、(c) これに伴う本社経営トップの判断の甘さ、(d) かなり改善されたが、現地では下請け・協力会社は容易に見つからない、(e) 合併のパートナーが悪いと事業計画の動きが取れなくなる(日本企業の技術・経営システムが理解されないと最悪)。結局、ここで指摘された問題点は、事後的に検討すれば実に常識的なものばかりであるが、問題の本質は想像を絶する中国の投資環境なり、経済全般(また社会環境についても)われわれはまだまだあまりにも思い込みの情報しか持ち合わせていないということかもしれない。

中国の改革開放と市場化は、国家プロジェクトによっても、今後一層湾岸地域から内陸拠点都市へと進んでいく。海外投資を積極的に引きつけ、これによって地域の経済発展に弾みをつけていこうとする政策は、当分持続されよう。改革開放によって市場化・グローバル化が浸透していくこれらの地域に対して、直接投資の役割と意義は依然として大きい。地域差をはじめとする投資の諸条件はどれくらい異なっているものなのか、これらを現地調査を踏まえながら丹念に調査しなければならないと考える。