

東京大学大学院 公共政策学教育部

2007 年度 研究論文

日本企業による対中直接投資の決定要因

—特に中小企業の視点から—

東京大学大学院 公共政策学専攻

国際公共政策コース 2年

68059 高畑 美帆

2007 年 12 月 21 日

目次

| | | |
|-------|-------------------------|----|
| 第1章 | はじめに | 5 |
| 1-1 | 本稿の中心となる問いの提示 | 5 |
| 1-1-1 | 本稿の問い (5) | |
| 1-1-2 | 本稿の分析手法 (6) | |
| 1-1-3 | 本稿の構成 (6) | |
| 1-2 | なぜ「中小企業」に着目するのか | 7 |
| 1-3 | なぜ「中国」に着目するのか | 8 |
| 1-4 | 用語の定義 | 9 |
| 1-4-1 | 「中小企業」 (9) | |
| 1-4-2 | 「対外直接投資」 (10) | |
| 第2章 | 対中直接投資における日本企業の動向 | 11 |
| 2-1 | 中国における日本からの外資導入状況 | 11 |
| 2-2 | 日本の全世界に対する直接投資の動向との比較 | 12 |
| 2-2-1 | 全体的な潮流 (12) | |
| 2-2-2 | 共通点 (14) | |
| 2-2-3 | 相違点 (15) | |
| 2-3 | 「全世界の」対中直接投資の動向との比較 | 16 |
| 2-3-1 | 全体的な潮流 (17) | |
| 2-3-2 | 共通点 (17) | |
| 2-3-3 | 相違点 (18) | |
| 2-4 | 日系中小企業の中国進出の状況 | 18 |
| 2-4-1 | 1980年代から1990年代にかけて (18) | |
| 2-4-2 | 1990年代末から現在まで (21) | |
| 2-4-3 | 中小企業と大企業との動向の違い (23) | |
| 第3章 | 外的要因 | 25 |
| 3-1 | 為替レートの変動 | 25 |
| 3-1-1 | プラザ合意 (25) | |
| 3-1-2 | 為替レートの変動 (26) | |
| 3-2 | イベント | 31 |
| 3-3 | 小括—外的要因と日系企業の対中投資動向の関係 | 32 |

| | | |
|-------|--------------------------------|------|
| 第4章 | プル要因：中国国内の諸要因 | 34 |
| 4-1 | 中国国内に存在する豊富な資源 | 34 |
| 4-1-1 | 成長する市場 | (34) |
| 4-1-2 | 低廉・豊富な労働力 | (38) |
| 4-1-3 | 頭脳 | (40) |
| 4-2 | 中国政府の対外開放政策の変化 | 43 |
| 4-2-1 | 第一時期区分：1972年から1983年までの状況 | (44) |
| 4-2-2 | 第二時期区分：分水嶺としての1984年とそれ以後の鄧小平時代 | (48) |
| 4-2-3 | 第三時期区分：1991年以降における対外開放政策 | (53) |
| 4-3 | 「阻害要因」についての考察 | 58 |
| 4-3-1 | 知的財産権保護 | (58) |
| 4-3-2 | 法制の運用の不透明性 | (61) |
| 4-3-3 | 為替・送金規制 | (61) |
| 4-3-4 | 賃金の上昇 | (62) |
| 4-3-5 | インフラの未整備 | (63) |
| 4-4 | 小括—プル要因と日系企業の対中投資動向の関係 | 64 |
| 第5章 | プッシュ要因：日本国内の中小企業環境 | 66 |
| 5-1 | 中小企業を取り巻く日本の国内環境の変化 | 66 |
| 5-1-1 | バブル崩壊と市場の縮小 | (66) |
| 5-1-2 | コスト削減への圧力 | (69) |
| 5-2 | 中小企業の国際化支援事業の展開 | 71 |
| 5-2-1 | 近年の支援事業の全体像および実際の利用状況など | (71) |
| 5-2-2 | 各機関による支援事業 | (72) |
| 5-3 | 小括—プッシュ要因と日系企業の対中投資動向の関係 | 76 |
| 第6章 | 雪崩要因 | 78 |
| 6-1 | 雪崩要因—その構造 | 78 |
| 6-1-1 | 概観 | (78) |
| 6-1-2 | 「雪崩要因」のいくつかの類型 | (80) |
| 6-2 | 地域からみた「雪崩要因」 | 83 |
| 6-2-1 | 大連経済技術開発区のケース | (83) |
| 6-2-2 | 杭州プロジェクトのケース | (84) |

| | |
|-------------------------------|------|
| 6-3. 産業別にみた「雪崩要因」 | 85 |
| 6-3-1. 自動車産業における「雪崩要因」 | (86) |
| 6-3-2. 電気機器産業における「雪崩要因」 | (90) |
| 6-3-3. 繊維産業における「雪崩要因」 | (92) |
| 6-4. 小括—雪崩要因と日系企業の対中投資動向の関係 | 93 |
| | |
| 第7章 おわりに | 95 |
| 7-1. 各章の議論のまとめ | 95 |
| 7-1-1. 各章の議論の振り返り | (95) |
| 7-1-2. 日本企業による対中直接投資の決定要因の全体像 | (98) |
| 7-2. 結語 | 100 |
| | |
| 参考文献 | 101 |
| | |
| 謝辞 | 106 |

第1章 はじめに

近年、日本企業の対中直接投資は急激な増加基調にある。投資額で見ると、2006年には前年をやや下回ったが、2005年の投資額はそれまでの過去最高の水準となっている。このような対中投資の拡大に伴って、中国では外資系企業による製品輸出や原材料・部品の輸入も増加し、貿易も好調である。そして、日本企業による対中直接投資は、今後とも拡大局面が続くと考えられる。

例えば、本田は中国広州市の合弁自動車メーカー「広州本田汽車」において、新たに約300億円を投資して四輪車用エンジン工場を新設し、2009年には生産を開始する計画である。これが実現されれば、中国での完成車生産は現在の2倍の年70万台に引き上げられるという試算である¹。また、日系の大手素材各社も、中国での高機能素材の量産を開始する計画を示している。例えば、三菱ガス化学と三井化学はそれぞれ、2010年と2012年に上海でポリカーボネート工場の稼働を開始する見込みである²。

このような日系大企業の対中直接投資の推移と、時に軌を一にしながら、また時に異なる動向を見せながら、日系中小企業による対中直接投資も展開してきている。本稿の関心は、日系中小企業の立場に留意しながら、日本企業による対中直接投資の決定の契機を探ることにある。

1-1. 本稿の中心となる問いの提示

1-1-1. 本稿の問い

はじめに、本稿の中心となる問いを提示したい。それは、「日本企業の中国進出は、いかなる要因によって促進されてきたか」という問いである。さらに、特に中小企業の視点を意識しながらこの問題を分析していくことが本稿の目的である。経済のグローバル化や中国市場の台頭、日本市場の相対的な停滞を背景に、特に近年では日本の大企業・中小企業を含め各国の企業が中国市場への参入を有力な選択肢としてきている。しかし、このような企業の進出は、過去にも同じように見られてきたわけではない。つまり、進出が著しくなってきた（あるいは停滞している）背景には、その時々において何らかの要因が働いていると考えられる。そして、その中には政治的・政策的な要因もあるだろうし、地理的、あるいは社会的要因もあるだろう。また世界経済の潮流や各国経済の変化といった要因もあると考えられる。あるいは Hymer や Kindleberger らの唱える「企業の優位性」や、Vernon の提唱するプロダクトサイクル論、さらには Aliber のいう資本調達コストの差といったような経済学的見地からも説明される。

¹ 日本経済新聞、2007年12月12日朝刊。

² 日本経済新聞、2007年12月17日朝刊。

1-1-2. 本稿の分析手法

そこで本稿では、日系企業の中国進出を説明する様々な要因を、主に次の四つの要因に分類して分析を進めることとする。第一の要因は本稿で「外的要因」と呼称するものである。これは、日本あるいは中国の国内的要因のみからは説明できないような、国際経済レベルに属する要因とする。例えば、プラザ合意や為替レートの変動といった要因がここに含まれるだろう。第二は「プル要因」という表現で表されるもので、これは中国の国内的要因のうち、日系企業を引き付けるものと定義する。具体的には、中国国内の豊富な労働力や、改革開放政策の進展などが挙げられる。第三は「プッシュ要因」であり、これは言い換えると、日本の国内的要因のうち、日系企業を中国市場へと向かわせるような要因のことである。ここには、日本国内での市場の縮小、日本国内の各機関による企業の国際化支援事業の展開などが含まれる。そして第四の要因は、本稿で「雪崩要因」と名付けられるもので、これは典型的には、大企業側がいわゆる「下請企業」であるところの中小企業に対して進出を要請したりするケースを念頭に置いたものである。以上の四つの側面から、日系企業の中国進出のメカニズムを明らかにしていきたい。

なお、上記のうち第二の「プル要因」と第三の「プッシュ要因」は、社会学・政治学研究の分析枠組のひとつである「プッシュ・プル分析」における考え方を参考にしものである。本来ならば、この分析枠組は、移民の行動を送り出し側の要因（プッシュ要因）と受け入れ側の要因（プル要因）に分けて、経済的要因から説明するものである。そのため、理論の細部においては、人と（中小）企業という規模・性質・選好等において大きく異なる主体を、同一の枠組みで説明するには困難が生じるであろう。しかし本稿では、そのような理論の細部ではなく、同理論の大きな枠組みの部分、すなわちいかなる要因が日系中小企業を日本から押し出し（プッシュ要因）、また中国国内に内在するいかなる要因が日系中小企業をひきつけているのか（プル要因）という大まかな枠組みの部分においてのみで、同理論を参考としたい。

また、上述の各要因が、それぞれ日本の中小企業にとって同等の重要性を有しているとは限らない。例えば「雪崩要因」とは専ら中小企業に妥当する議論であるだろうし、逆に「外的要因」などは大企業・中小企業それぞれに重要な影響を及ぼしうる。そのため、本稿では広く「日本企業」にとっての対中直接投資の決定要因を扱いつつも、中小企業の視点を適宜分析するという形にしたい。

1-1-3. 本稿の構成

上述の目的の下、本稿は以下のように構成される。まず続く第二章で、問いに対する解を検証する前提的な作業として、これまでの日系企業の中国進出の経緯を明らかにする。ここでは、時系列で見て、いつ頃どのような形で日系企業が中国への進出を始めたのかという問題や、それが世界的な潮流とどのような関係にあるのかなどを明らかにしたい。第

二章での結果を踏まえて、第三章から第六章にわたって、先述の「外的要因」、「プル要因」、「プッシュ要因」、「雪崩要因」を順に詳しく分析していく。そして、第七章では、それまでの分析の結果を受けて、議論を総括する。

それでは、本論に入る前に、そもそもなぜ日系「中小企業」に着目するのか、またなぜ「中国」進出に軸足を置くのかを、これらの分析によって得られる意義を確認することによって明確にしておきたい。

1-2. なぜ「中小企業」に着目するのか

本稿ではなぜ日系「中小企業」に着目するのだろうか。その理由についてここで確認する。

まず、中小企業に着目する第一の理由は、「既存研究の中に、中小企業の中国進出について体系的に述べたものが少ない」というものである。特に、日本企業の中国進出の特徴は、欧米企業の中国進出に比べ、相対的に中小企業が多いという点にある³。一般に、中小企業の海外進出は「地理的な近さ」という要因から説明される部分も少なくないが⁴、本稿ではより多面的に日系中小企業の中国進出の背景を探っていききたい。

本稿が「中小企業」に着目する第二の理由は、「中小企業による雇用拡大という意義の大きさ」である。これはすなわち、労働集約的な企業体質を持った中小企業が雇用創出において大きな役割を果たしているということである。例えば、従業者数⁵からみた中小企業の割合を見てみよう。2004年時点で、非一次産業では全体の71.0%、うち製造業では65.4%、卸売・小売業では67.9%の従業員が中小企業の従業員であった⁶。この数字だけを見ても、中小企業の雇用という側面での重要性を知ることが出来る。

第三の理由は、第二の理由と一部重複するが、「日中両国の経済において、中小企業の重要性が非常に高い」というものである。まず、中小企業はイノベーション（技術革新）の担い手であり、特に新規産業や新製品開発における中小企業の役割は著しい。次に、産業の主幹セクターにある大企業を相互補完するものとして、中小企業は大きな役割を果たしている。特に自動車産業や家電産業では、親会社の「下請け」として中小企業が欠かせな

³ 日本貿易振興機構（2006年 [a]）、p53。

⁴ 例えば、米国の中小企業は多くメキシコに進出しているし、欧州の中小企業についても東欧への進出が目立っている。

⁵ ここでいう「従業者」とは、調査日現在において、当該事業所に所属して働いているすべての人をいう。したがって、他の会社や下請先などの別経営の事業所へ派遣されている者も含まれるが、当該事業所から賃金・給与（現物給与を含む）を支給されていない者は従業者には含まれない。また、個人経営の事業所の家族従業者は、賃金・給与を支給されていなくても従業者とされている。

⁶ 『中小企業白書 2006年度版』3表より。なお、データは総務省「事業所・企業統計調査」（2004年）が基になっている。

い存在となっている。また、中小企業には、新規分野やニッチ市場への積極的参入によって、市場を活性化する働きも見られる。このように、中小企業は一国の経済活動の非常に重要な部分を担っている⁷。

中国側でも、中小企業の重要性は近年ますます認識されつつある。例えば、改革開放体制にある中国で、最も影響力を持つ経済学者と評される呉敬璉氏は、中国経済体制改革の理論構築や政策策定に直接携わる中で、中国における民営中小企業の発展を非常に重視する態度を示している。呉氏は、「民営中小企業は巨大な潜在力を持っており、中国が直面している困難を克服し、新たな高成長に飛躍していくための頼れる力である」と指摘している⁸。さらに、この様な呉氏の見解は、中国指導部にも通達され共有されており、ここからも中国経済にとって中小企業という存在が成長の原動力として見なされていることがうかがえる。

1-3. なぜ「中国」に着目するのか

次に、本稿ではなぜインドやASEAN諸国ではなく、「中国」に注目するのだろうか。その最大の理由は、中小企業を含めた日系企業の対外直接投資先として、現時点で中国が最も有力視されている国のひとつであるという点にある。

例えば2006年度に国際協力銀行によって行われた「2006年度海外直接投資アンケート調査（第18回）」⁹によると、「今後3年程度の中期的な有望事業展開先国・地域（複数回答可）」として、回答企業484社のうちの77%に相当する372社が「中国」と答え第1位であり、これに続いて「インド」が47%の229社、「ベトナム」が33%の159社となっている。なお、前年の2005年度に同様に行われた調査の「今後3年程度の中期的な有望事業展開先国・地域（複数回答可）」の項目では、回答企業483社のうち実に82%に当たる397社が「中国」と回答しており、第2位のインド（174社、全回答企業の36%）、第3位のタイ（149社、全回答企業の31%）を2006年度調査よりもさらに大きく引き離していることがわかる¹⁰。

⁷ 青山（2001年）pp.5-6を参照。

⁸ 関（2007年）pp.122-123より。

⁹ なお、同調査における調査対象企業は、2005年11月末時点で、原則として海外現地法人（出資比率が10%以上となっている外国法人）を3社以上（うち生産拠点1社以上を含む）有しているわが国製造業企業967社である。調査対象企業の抽出には、東洋経済新報社「海外進出企業総覧」が使用された。調査票の回収期間は2006年7月から9月にかけてで、594社から有効回答が得られ、有効回答率は61.4%であった。海外投融資情報財団「特集—海外直接投資の動向」2007年1月、p9より。本節に引用した他の調査結果も、同資料およびその前年の資料を参照した。

¹⁰ ちなみに、2004年度では、全回答企業497社のうち「中国」と回答したのは91%にもなる453社であり、同年第2位のタイ（151社、全回答企業の30%）や第3位のインド

本稿で中国に着目する第二点目の理由は、日本の中小企業による海外直接投資件数を地域別に見ると、アジア地域、特に中国への投資動向の変動が非常に大きいからである。中小企業による海外投資件数の投資先地域別構成比は、1989年ではアジアが42.8%、うち中国は6.1%に過ぎなかったが、1993年になるとアジアが76.4%、うち中国は実に53.3%を占め、翌年の1994年にはアジアが83.2%、うち中国が63.0%と、90年代前半期に中国への投資が目覚しく伸張した¹¹。ところが1995年をピークに中国への投資の割合は減少し、2001年度の中小企業の地域別海外現地法人人数を見ると、件数ベースで北米・ヨーロッパが29.3%、東南アジアが24.8%、中国が17.7%となっている¹²。このように変動幅の大きい投資動向の背景には、それぞれの時期において多様な要因が働いていることが考えられるため、そのような要因の分析として中国は興味深い対象であると考えられる。

1-4. 用語の定義

最後に、本稿で用いる用語の定義として、「中小企業」と「対外直接投資」について確認しておきたい。

1-4-1. 「中小企業」

第一に、本稿で「中小企業」という場合は、次ページの図表1-i. で示したとおり、基本的に旧中小企業基本法及び新中小企業法の定義に基づくものとする。つまり、本稿で1999年以前の中小企業について言及するときは、基本的に1963年に制定された「(旧)中小企業基本法」とその後の1973年の改正を踏まえて、製造業(工業、鉱業、運送業など)では「資本金額1億円以下又は常用従業員数300人以下」、卸売業では「資本金額3千万円以下又は常用従業員数100人以下」、公理・サービス業では「資本金額1千万円以下又は常用従業員50人以下」の会社又は個人を指すことにする。

一方、1999年以降の状況に言及する場合については、1999年の中小企業基本法の抜本的改正とそれに伴う中小企業の定義の変更に従い、本稿も「(新)中小企業基本法」の定義に則って議論したい。この新しい定義によると、中小企業とは、製造業では「資本金3億円以下又は常用従業員数300人以下」、卸売業では「資本金1億円以下又は常用従業員数100人以下」、小売業では「資本金5千万円以下又は常用従業員数50人以下」、サービス業では「資本金5千万円以下又は常用従業員数100人以下」である。なお、特に「小規模企業」というときは、製造業その他の業種では従業員20人以下の企業を、商業及びサービス業については従業員5人以下のものを指すこととする。

(117社、全回答企業の24%)と、より一層大きな差をあげていることが見て取れる。

¹¹ 『中小企業白書 平成7年度版』第4部第4章第1節より。

¹² 『中小企業白書 2004年度版』第2部第2章第1節より。

図表 1 - i . 中小企業の定義

| | 旧・中小企業基本法 (1973年改正～1999年) | | 新・中小企業基本法 (1999年以降) | |
|-----------|------------------------------|------|------------------------|------|
| | 資本金 | 従業員数 | 資本金 | 従業員数 |
| 製造業その他の業種 | 1億円 | 300人 | 3億円 | 300人 |
| 卸売業 | 3千万円 | 100人 | 1億円 | 100人 |
| 小売業 | 1千万円 | 50人 | 5千万円 | 50人 |
| サービス業 | 1千万円 | 50人 | 5千万円 | 100人 |

注)「その他の業種」には、鉱業、建設業、電気・ガス・熱供給・水道業、運輸・通信業、金融・保険業、不動産業が含まれる。

1 - 4 - 2 . 「対外直接投資」

第二に、本稿でいう「対外直接投資」とは、企業の支配を目的とする対外投資であり、「外国為替及び外国貿易法」の第 23 条に則り、次のいずれかに該当する行為を指すものとする。第一に、「外国企業の株式の取得で、株式所有比率が 10%以上となるもの」。第二に、「出資比率 10%以上の外国子会社の株式の取得又は金銭の貸付け(貸付期間が 1 年を超える場合)」。第三に、「役員の派遣、長期にわたる原材料の供給その他永続的な関係がある外国企業の株式の取得又は金銭の貸付け(貸付期間が 1 年を超える場合)」。そして第四に、「外国における支店、工場等の設置若しくは拡張に係る資金の支払い」である。

第2章 対中直接投資における日本企業の動向

本章の目的は、「日本の中国に対する直接投資」の状況が、いかに推移してきたかを把握することである¹³。この作業は、本稿の中心課題である「日本の対中直接投資がいかなる要因によって推進されてきたか」という問いを明らかにするための前提をなすものである。なお、ここでは「日本の中国に対する直接投資」の特徴を明らかにするために、第一節でその主な傾向について確認した後に、第二節と第三節において次の二つのデータとの比較を試みたい。

第一は「日本の『全世界に』に対する直接投資」との比較である。この第一の比較により、日系企業にとって、中国市場進出の潮流とその他外国市場への進出の潮流の間に、どのような違いが存在しうるのかが明らかになることが期待される。

第二は「『全世界の』企業の中国に対する直接投資」との比較である。この作業からは、同じ対中直接投資という行為を行う主体である日系企業とその他の国々の企業の違い、つまり日系企業が直面する日本固有の動向が明らかになるだろう。

そして、本章の第四節では、同じ日系企業の対中直接投資の中でも、大企業と中小企業に分けて観察した際に、両者にいかなる相違が見られるのかについて議論したい。

2-1. 中国における日本からの外資導入状況

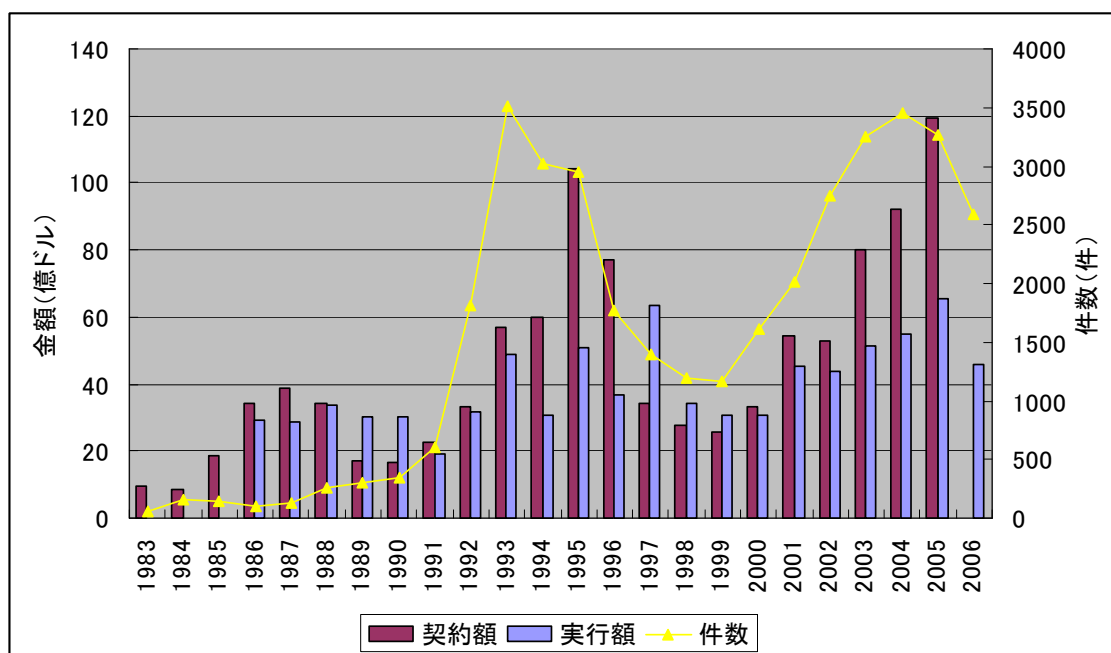
はじめに図表2-i.を見ると、日系企業の中国進出は、1980年代の前半からある程度は見られたものの、その規模は非常に限定的なものであったことが分かる。80年代半ばから後半に差し掛かると、契約額は1985年の18.7億ドルから86年の34億ドル、さらには87年の38.7億ドルまで膨らむが、それ以降90年代初頭までは契約額は徐々に落ち込む。

この減少傾向が一挙に爆発的な増加傾向に転じるのが、90年代前半にわたってである。契約件数に限ってみると、92年には前年比のほぼ3倍に当たる1809件に達し、さらに翌年の93年には3506件と急激な伸張を見せた。しかし、94年以降は減少期に入り、特に96年には1764件に減少、さらに99年には1167件まで落ち込み、90年代を通しての最低値を記録した。なお、契約額の面では90年代のピークは95年の104億ドルであり、それ以後99年までは一貫して減少し、99年の契約額は26億ドルと、ピーク時の4分の1の規模にまで縮小した。

¹³ なお、本稿で用いるデータは主に中嶋誠一編著（2002年）、同（2005年）を参照した。これは、原則として中国側の発表に従い、中国の公式統計を各種資料を基に整理した資料である。中国は改革開放以降、多くの統計を発表するようになり、1990年代から公表される統計の種類もかなり増えた。「中国統計年鑑」は82年8月に発行され、また「中国経済年鑑」や「中国百科年鑑」も毎年発行されるようになった。同（2002年）、p i より。

しかしながら、2000年代に入ると対中投資の規模は盛り返しを見せる。99年を直近の最低基準として、件数の面では00年には1614件、02年には2745件、04年には3454件と順当に増加していく。また、契約額の面でも00年に33億ドル、02年に53億ドル、04年には92億ドルにまで回復し、05年には119億ドルとそれまでの最高値を記録する。しかし、06年には契約件数・実行額¹⁴ともに再び減少し、今後の対中投資規模の動きが見守られるところである。

図表2-i. 中国における日本からの外資導入状況¹⁵



以上を大まかに総括すると、中国における日本からの外資導入の潮流の推移は、以下の5つの時期にまとめることができそうである。①第一は、1980年代にわたる契約件数の一貫した微増時期である。当該時期は、契約額および実行額の面から見ると、87年・88年ごろをピークとする増加と減少というひとつの波になっているとも評価できる。②第二は、91年に始まり93年から95年ごろにかけて落ち着く、投資件数および投資額の爆発的な増大期である。本稿ではこれを「第一の爆発的拡大期」と呼ぶことにする。③第三は、先の爆発的拡大期の後に訪れ、99年前後を谷とする、投資件数・投資額双方の激減期である。④第四は、99年を谷とし、2004年から05年をピークとする投資件数・投資額双方の「第二の爆発的拡大期」である。⑤そして最後は、04年から05年をピークとして減少期に入るか

¹⁴ 2006年から契約額は発表されないこととなり、ここでは実行額に言及した。

¹⁵ 中嶋誠一編著（2001年）、同（2005年）および日中投資促進機構ウェブサイトから筆者作成。表2-iv. についても同じ。日中投資促進機構ウェブサイト「主要国・地域の対中投資の推移」 <<http://www.jcipo.org/toukei/toukei4.html>>、検索日2007年10月21日。

否かが見守られる現在に至る時期である。

2-2. 日本の全世界に対する直接投資の動向との比較

以上では中国における日本からの外資導入の推移を見てきた。次に、本節では世界に対する日本の対外直接投資の増減の推移を追うことにしたい。

日本企業による海外進出が活発化し始めたのは、1980年代であるといわれる¹⁶。80年代の日系企業の海外進出には、主に二つの類型のものがあつた。第一は、欧米との貿易摩擦問題を背景とした、自動車や電気産業などの現地生産のための海外進出である。第二は、近隣の東アジア諸国、例えば韓国・台湾・タイなどへの工場進出である。そして、特に繊維産業についてみると、80年代初頭には韓国・台湾への進出が目立っていたが、90年代初頭には中国が主要な進出先となってくる。

それではここで、データから日系企業の全世界に対する対外直接投資の推移を確認したい。財務省公表のデータによると、1985年以降の推移は次ページに示したとおりである(図表2-ii.)。なお比較のため、中国における日本からの外資導入の推移のグラフを、図表2-ii.の下に並べて表示した。

2-2-1. 全体的な潮流

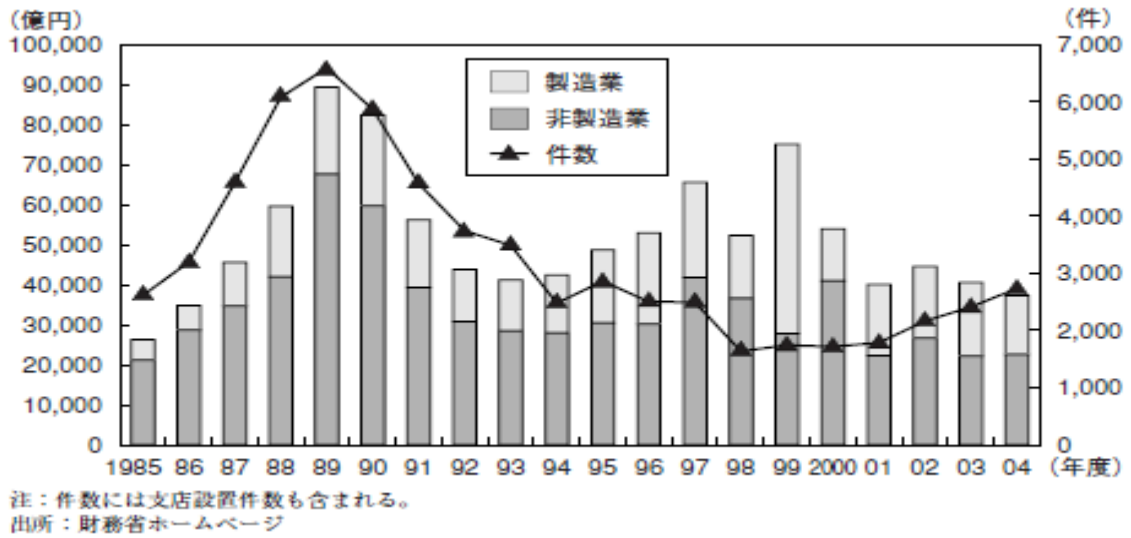
図表2-ii.からは以下のことが言えそうである。まず、1985年の時点では、すでに日本の「全世界に」に対する対外直接投資はかなりの規模のものとなっていた。件数だけで見ると、対外直接投資がそれまでの落ち込みから少しずつ回復しつつある2000年代前半期の水準に匹敵する規模である。

次に、同じく図表2-ii.より、日本の「全世界に」に対する対外直接投資の伸びには3つの波があつたということができよう。すなわち、第一の波は1989年をピークとする、80年代中盤から80年代末にかけての急激な投資額・投資件数の伸びである。続く第二の波は、90年代中ごろの投資額漸増の波である。ただし、この第二の波の時期では、投資件数に限ってみると増加と減少を繰り返している点に留意すべきである。そして、第三の波は2001年以降の投資件数の漸増の波である。ただし、投資額の面からこの時期を見ると、01年と03年、04年は前年比でマイナスとなっている。

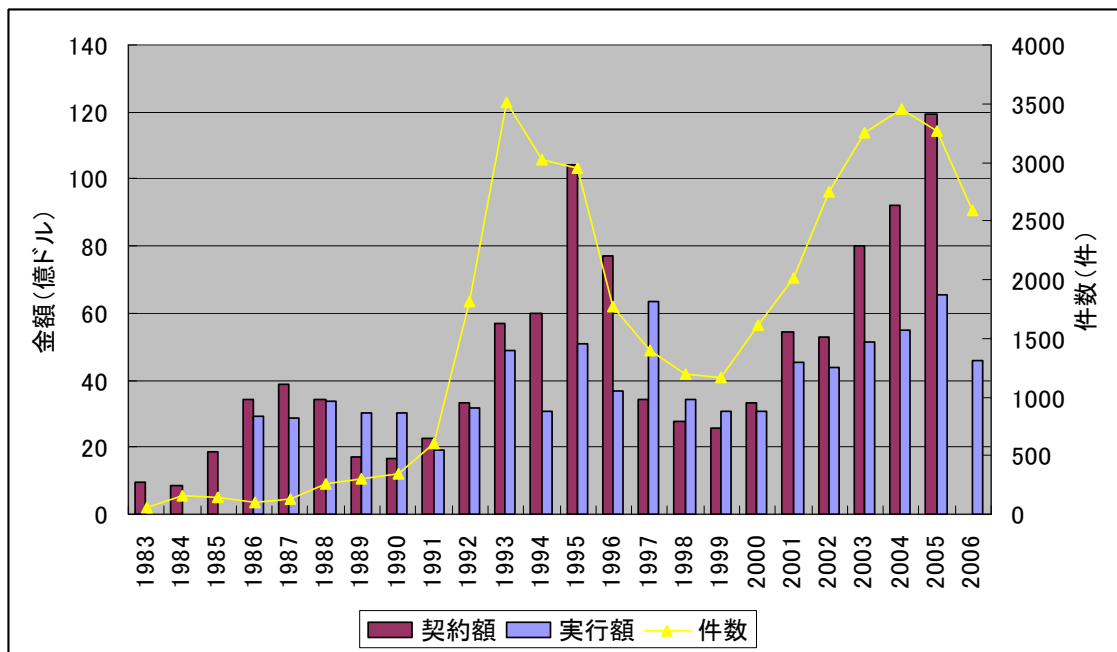
また、これまでの対外直接投資の推移の中で特記されるべき特徴は、90年代前半の投資額・件数の大幅な落ち込みである。89年にピークを迎えた投資件数・投資額の規模は、94年まで一貫して減少を続け、94年にはピーク時の2分の1以下の規模にまで縮小する。

¹⁶ 関満博(1993年)、p14。なお、本節の以後の議論も同書に大いに依拠した。

図表 2 - ii . 日本の「全世界に」対する直接投資額と件数の推移¹⁷



図表 2 - i . 中国における日本からの外資導入状況 (前出)



2 - 2 - 2 . 共通点

それでは以上を踏まえて、「日本の『全世界に』対する直接投資額・件数」(以下、「対世界」という)と「中国における日本からの外資導入」規模(以下、「対中国」という)の潮流の間には、どのような共通点が見られるのかについてまずは考察したい。

¹⁷ 海外投融資情報財団「特集—日本企業の海外直接投資の動向」2006年1月、p3より。

第一に、対世界も対中国も、1998年の投資額・件数ともに前年度に比べてかなりの程度の落ち込みを見せている。対世界では、98年の投資件数は前年比のおおよそ4分の3に、また投資額は一兆円以上の減少を記録した。一方、対中国も、98年の投資件数の減少はおおよそ15%程度にとどまったものの、投資額（実行額）で見れば前年の40%を大きく上回る減少幅となっている。

第二に、1980年代後半の期間だけに限定してみると、80年代末にむかって投資額および契約額の伸びが見られるという点においては、対世界も対中国も同じである。80年代後半のみの期間中のピークは、対世界では何度も述べているように89年であり、一方対中国では87年というずれはあるものの、「第一の波」は同じような時期に見られると言えそうである。

第三に、2000年以降の投資額・件数の伸びの程度に大きな差が存在するという事は既述のとおりであるが、全体としてみれば大きな減少はない、という点では共通している。

2-2-3. 相違点

これまで見てきたように、対世界と対中国では局所的にはいくつかの共通点がある一方で、多くの顕著な相違点も見受けられる。

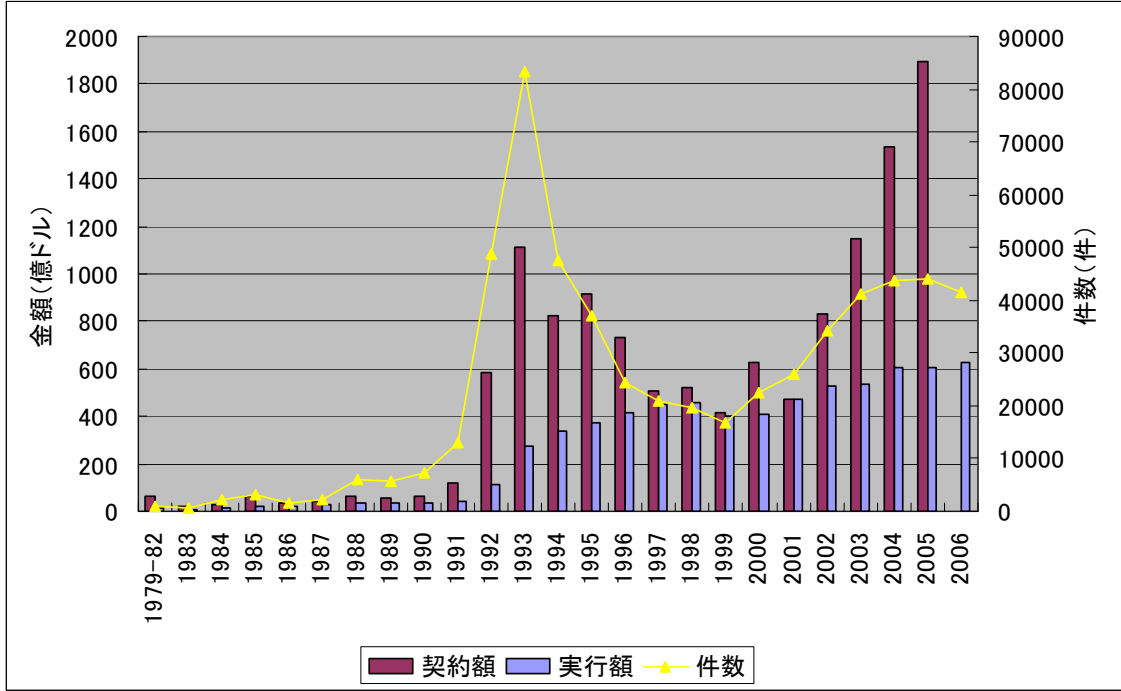
第一に、最初に投資額および投資件数の規模が大きなピークを迎える時期に開きがある。対世界では1989年という比較的早い時期に投資額・件数ともにピークを迎えている一方で、対中国では92年から93年にわたって投資件数が爆発的に増大し、投資額（契約額）は95年にピークを迎えている。つまり、日本の中国に対する海外進出は、日本から世界全体に対しての進出に比べて、3年から5年ほどの遅れをもってピークに至ると言えそうである。

第二に、先に述べた点とも関連するが、90年代初頭の両者の推移がまったく異なる傾向を示している。対世界では、90年代初頭は投資額・件数ともに大幅に減少していく時期であり、特に90年から94年まで投資額も投資件数も一貫して縮小していく。加えて、その減少幅もピーク時の50%に近く、相当程度の投資の不振が見て取れる。これとは対照的に、対中国では90年代初頭といえば投資額・件数ともに爆発的な増加を見せる時期であり、例えば投資件数は90年の341件から93年の3506件へ、投資額（契約額）は90年の16.5億ドルから95年の104億ドルと、目を見張るような伸長ぶりである。

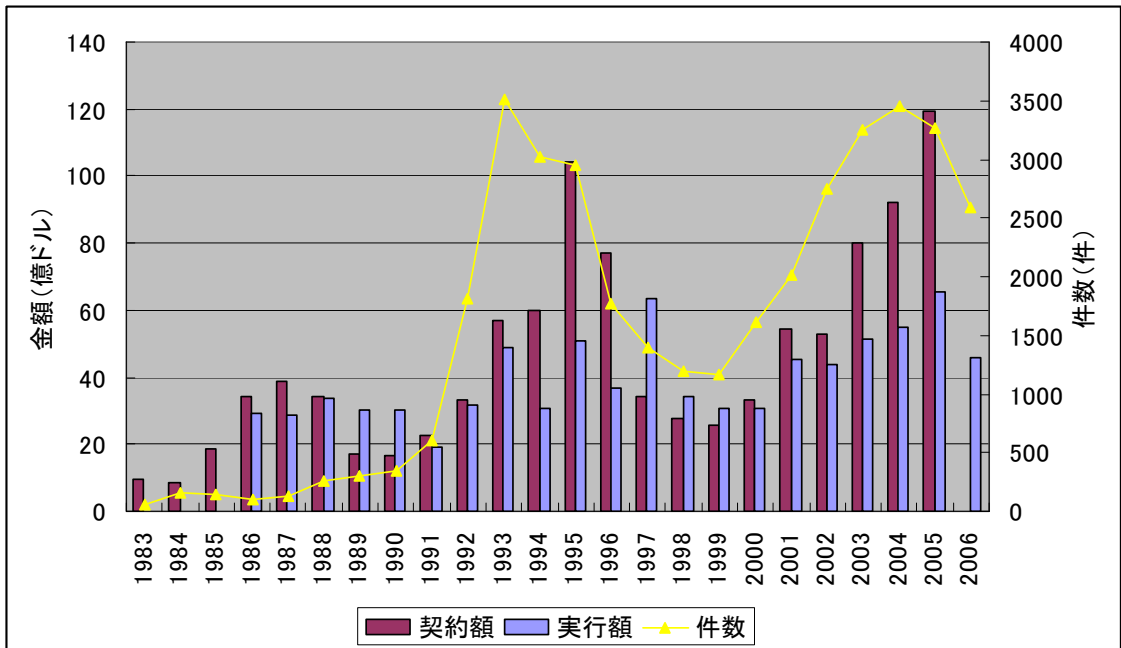
第三に、2000年以降の投資額・件数の伸びの程度に大きな差がある。対世界では00年以降、投資件数こそ漸増するものの、80年代後半の増加率には遠く及んでいない。また、投資額は減少と増加を繰り返し、投資額を全体としてみるとほぼ横ばい状態が続いていると評価できる。しかし、対中国はこのような傾向とはまったく異なっている。対中国では、投資件数は00年の1614件から04年の3454件へと2倍以上に膨らみ、投資額（契約額）も00年の33.3億ドルから119.2億ドルと、驚異的な伸びを見せている。

2-3. 「全世界の」対中直接投資の動向との比較

図表2-iii. 中国における世界からの直接投資導入状況



図表2-i. 中国における日本からの外資導入状況 (前出)



さて、前節での分析は、中国および全世界に対しての、日系企業の進出動向の比較であった。次にここでは、対中直接投資について、日本と全世界とにどのような違いが存在するかについて考察したい。

中国の公式統計によると、中国における日本からの外資導入状況（以下「日本から」という）、および世界からの直接投資導入状況（以下「世界から」という）は、1983年から2006年の期間において前ページの図表の通りとなっている。

2-3-1. 全体的な潮流

図表2-iii. より、「世界から」についてどのような潮流が見て取れるだろうか。最も目立つのは、91年を始点として93年に投資件数・投資額（契約額）ともにピークを迎える、直接投資の爆発的な伸張である。この時期、契約件数は91年の12,978件から92年には48,764件に、さらに93年には83,437件へと驚異的な伸びを見せた。また、投資額（契約額）で見ても、91年の120億ドルから92年の581億ドル、さらに93年の1,114億ドルと、2年で10倍近くまで膨らむという伸張ぶりである。

そして、この爆発的な直接投資の伸張とは対照的に、これに続く90年代後半は投資件数・投資額ともに顕著な縮小期に突入する。93年には上記の水準にまで至った直接投資は、94年になると件数は47,549件、投資額（契約額）は827億ドルに落ち込み、それ以後も縮小を続け、99年には件数が16,918件、投資額（契約額）が412億ドルまで減少してしまう。

しかし、99年の水準を谷として、2000年代に入ると投資件数・投資額ともに徐々に回復を見せる。投資額だけ見ると、01年にいったん落ち込むものの、全体としては90年代初頭期よりはるかに急速に拡大していき、03年には1,151億ドルと93年の水準まで持ち直し、05年には1,891億ドルという過去最高水準にまで達した。投資件数は、93年水準には至っていないものの、99年から05年まで徐々に一貫して拡大していき、03年には41,081件に、05年には44,019件にまで回復した。

2-3-3. 共通点

次に、「世界から」と「日本から」にはどのような共通点があるのだろうか。まず、全体的に見ると両者は同様の潮流の中で推移していると思われる。すなわち、既に第1節で確認したとおり、①80年代にわたる漸増期、②91年を基点とする爆発的拡大期、③90年代半ば以降の激減期、④99年を谷とし以後の2000年代前半にわたって続く第二の爆発的拡大期、⑤05年をとりあえずのピークとするそれ以後の時期、という大まかな流れにおいては、両者は同じ軌跡を歩んでいるといえる。

しかし、より詳細に分析すると、両者の間にはいくつかの相違点も見つけられる。そこで次に、両者の相違点について考察したい。

2-3-2. 相違点

「世界から」と「日本から」の相違点は、第一に、80年代後半期の潮流にある。つまり、日本からの外資導入が80年代後半にある程度伸張したのに対して、世界からの外資導入ではこの時期には相対的に大きな投資の拡大がみられない。

第二に、90年代初頭に投資規模はピークを迎えるわけだが、投資額（契約額）で見るとその最も増大する時期に両者の間でずれが生じている。「世界から」の契約額は投資件数と同じく93年に最初のピークを記録する。一方「日本から」では、契約額は95年でピークとなっている。ちなみに、投資件数の面で見ると、両者とも93年がピークである。

第三に、2000年代以降の投資件数と投資額の伸びについて、「世界から」では05年のピーク時の契約件数は93年の規模のおおよそ半分の水準である一方、契約額で見ると05年の契約額は93年のピーク時の約1.7倍にまで伸張している。これに対して「日本から」では、04年のピーク時の契約件数は93年の水準とほぼ同程度であり、また05年の契約額は95年のピーク時のプラス14%の水準である。

2-4. 日系中小企業の中国進出の状況

さて、ここまでは企業の規模を分けずに、日系企業ひと括りにしてその動向を見てきた。最後に本節では、同じ日系企業でも、特に大企業と中小企業の両方で、直接投資の動向に違いがあるかどうかについて考察したい。

2-4-1. 1980年代から1990年代にかけて

まずは、1980年代から1990年代末までの中小企業による対外直接投資の推移を追っていきたい。本項では、はじめに中小企業の対外直接投資全体の傾向を確認し、その後中国に対する直接投資に限定して論じる。

(i) 日系中小企業の全体的な対外直接投資動向

1970年代以前、日系企業の対外直接投資の大多数は大企業によるものであり、中小企業による対外進出はほとんど見られなかった。中小企業の対外進出が本格化するのは1980年代に入ってからである。1990年代の潮流としては、例えば平成8年度（1996年度）の『中小企業白書』の中で、中小企業の海外展開の急増が指摘されている。同白書では、「東アジアを中心とした我が国中小企業の海外直接投資の拡大」と題した項目の中で、日本の中小企業の中国を中心とした対外直接投資動向について以下のように述べている。

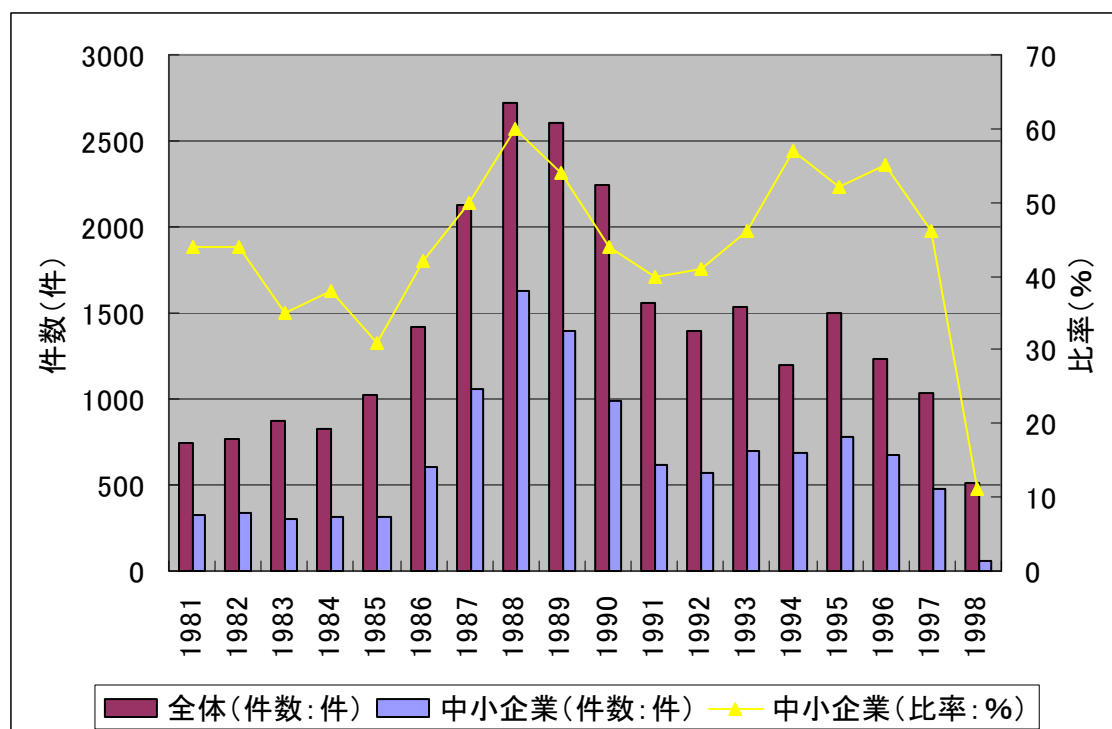
「我が国企業の海外投資件数（新規証券取得件数）は昭和60（1985）年のプラザ合意以降、円高の進展を背景として大幅に増加したが63（1988）年をピークとして減少した。平成5（1993）年にはアジア地域の経済発展、更なる円高の進行を背景と

してやや拡大が見られたものの6（1994）年には再び減少している。

中小企業の海外投資件数も平成5（1993）年までは全体の動向と同様の推移を示したが、全体の投資件数が6（1994）年には減少を見せているなかで中小企業における投資件数は増加傾向であり、全体の投資件数に占める中小企業の割合は上昇してきている。これは大企業を中心とした海外展開が一巡したのに対し、中小企業の親企業への追随、またコスト競争力確保の見地から海外展開を引き続き増加させていることによるものと考えられる。

次に中小企業の海外投資件数の推移を業種別に見ると、プラザ合意以降から製造業の割合が急速に拡大しており、特に「繊維」の増加が顕著となっている。地域別に見ると引き続きアジアに対する投資が拡大しており、特に中国への投資が著しく増加している。」¹⁸

図表2－iv. 中小企業と大企業別の新規設立海外現地法人数の推移（1981年～1998年）¹⁹



¹⁸ 『中小企業白書 平成8年度版』より。なお、文中の注は筆者により省略。下線部および括弧内の年号は筆者による。

¹⁹ 『中小企業白書』（平成10年度版、平成12年度版）より筆者作成。ここでは、新規証券取得（現地法人の新設または新規資本参加）件数のみを対象としている。中小企業の投資件数の中には、大企業との共同投資及び個人投資を含む。なお、1984年4月より、対象案件を投資額300万円超から1千万円超に変更。また、1989年7月より1千万円超から3千万円超に変更。また、1994年3月より3千万円超から1億円超に変更したため、連続しない。ちなみに、全体は年度、中小企業は暦年の件数を比較したもの。

それでは、以上の記述を踏まえながら、先に示した図表 2 - iv. を参考にこの時期の中小企業の対外直接投資の推移を確認したい。

さて、図表 2 - iv. は、親会社の規模（大企業・中小企業）別に、新規の海外現地法人の設立件数を表したものである。ここから分かるのは、第一に、中小企業による海外現地法人設立数は、1985 年から 88 年にかけてと、1990 年代前半に伸張することである。第二に、1994 年には全企業による対中直接投資が減少傾向にある中で、中小企業によるものは 1993 年の 698 件から 94 年の 684 件とほぼ横ばいであり、大企業とは異なる推移を見せた。第三に、1980 年代後半から 1997 年までは、中小企業の現地法人設立数は一貫して全体の 40%以上を占めていた。ところが 1998 年に入ると中小企業によるものは、急激に 11%まで落ち込む。この時期には、大企業による現地法人設立も 1997 年の 1032 件から 98 年の 508 件と約半減するが、中小企業によるものは 1997 年の 476 件から 98 年の 57 件とさらに極端な減少をみている。

ここまですとまとめると、次のことがいえよう。1980 年代から 1993 年までの期間では、中小企業の対外直接投資の増減傾向は大企業のそれとほぼ軌を一にしてきており、その中でも 1980 年代後半には中小企業の新規設立海外現地法人数の全企業に占める割合は徐々に増大した。その後、1994 年には大企業による現地法人の新規設立が減少する中で中小企業は対照的な動きを見せ、94 年以降は中小企業の対外進出企業に占める割合が増加した。しかし、1998 年には、中小企業の対外直接投資の割合が急激に縮小した。

（ii）日系中小企業の対中直接投資動向

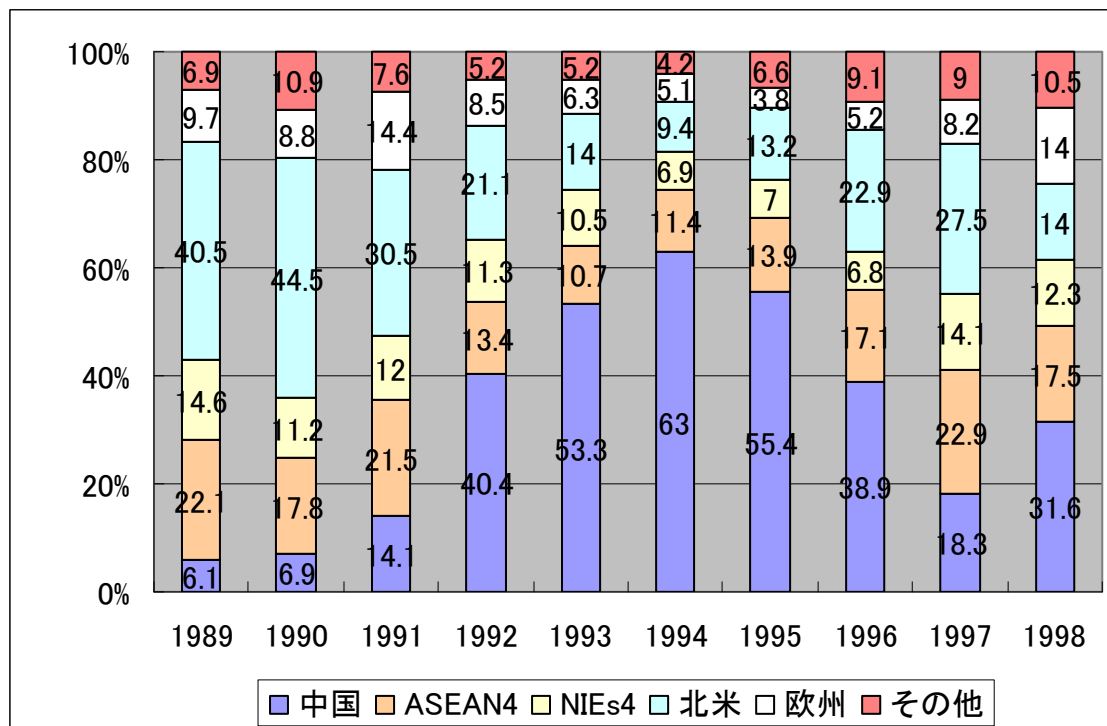
さて、以上では中小企業の対外直接投資全体についてみてきた。次に、中小企業による対外直接投資の中でも特に中国へのものをみていきたい。中小企業の中国進出が顕著になってきたのは 92 年以降であり、1991 年まではごく一部の中小企業が対中直接投資を行っていた。ここで、1989 年以降の中小企業による海外投資件数の投資先地域別の構成比を、次のページの図表 2 - v. で確認したい。

図表 2 - v. から分かる通り、第一に、94 年の時点では中小企業の新規証券取得のうち実に 63%が中国向けのものであり、3年前の 14.1%から大きく伸張していることが分かる。第二に、1997 年には中国での新規証券取得の全体に占める割合がほぼ半減するが、翌年には 31.6%まで回復する。

別の角度から見ると、1997 年末では日本企業の対中進出の件数は 1 万 7 千件にのぼり、その大半が中小企業であるといわれている。全体的な傾向を業種別に見ると、当初は繊維日用品・食品関連の中小企業が進出し、その後には基盤技術部門の中小企業が進出していった²⁰。

²⁰ 関（2000 年）、p214 より。

図表 2 - v. 中小企業による新規証券取得の投資先地域別構成比（1989 年～1998 年）²¹



2-4-2. 1990年代末から現在まで

次に、1990年代末以降の中小企業による対外直接投資の傾向をみていきたい。ここでも同様に、はじめに中小企業による対外直接投資全体の動向を確認した後に、特に中国に対するものの推移を追いたい。なお、前節では中小企業者全体についてみたが、ここでは中小企業のうち製造業の動向をみることにする。

(i) 日系中小企業の全体的な対外直接投資動向

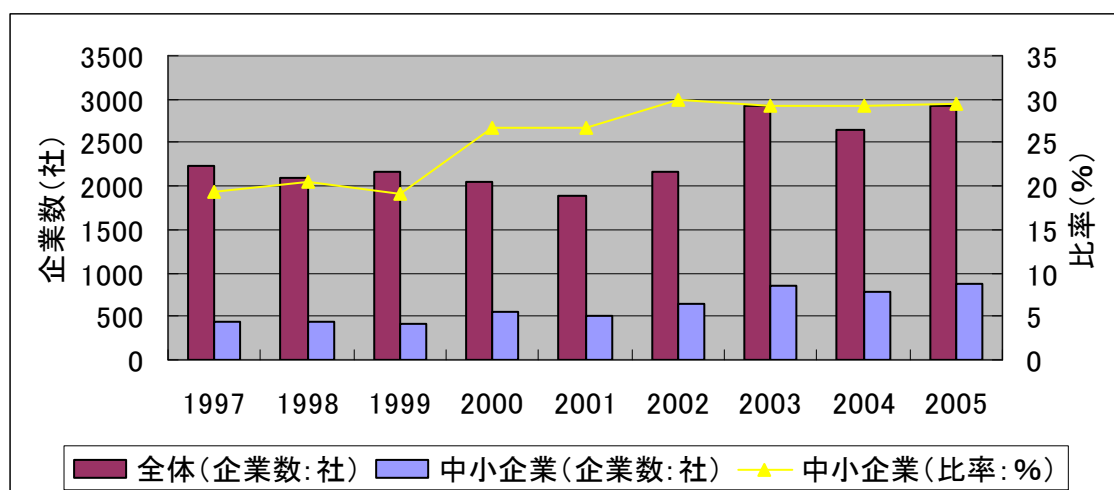
次ページに示した図表 2 - vi. は、中小製造業者のうち海外現地法人を有する中小企業数の推移を表したものである。

第一に、この表の中小企業比率に注目すると、2000年と2002年に大きな伸びが見られる。逆に、その2年を除けばその比率はほぼ横ばいで推移している。第二に、2000年には海外現地法人を持つ全体の製造業企業数が減少する中で、中小企業数は増加しており、対照的な動きを見せている。第三に、2003年に関しては、中小企業の比率自体はそれほど変

²¹ 『中小企業白書』（平成12年度版、平成7年度版）より筆者作成。ここでは、1億円超の新規証券取得（現地法人の新設又は新規資本参加）数のみを対象としている。また、中小企業の投資件数の中には、大企業との共同投資、個人投資も含む。なお、基本的に「ASEAN4」とは、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピンを指すが、1989年に関しては「ASEAN4」に、「中国、韓国、香港、台湾以外のアジア」がすべて含まれる。

わらないが、企業数で見ると 2000 年時点では 505 社だったものが 2002 年には 648 社へ、さらに 2003 年には 857 社へ、対前年比で見るとそれぞれプラス 28% (2002 年) 及びプラス 32% (2003 年) というように、比較的大きく伸びていることが分かる。

図表 2 - vi. 海外現地法人をもつ中小製造業企業数 (1997 年～2005 年) ²²



(ii) 日系中小企業の対中直接投資動向

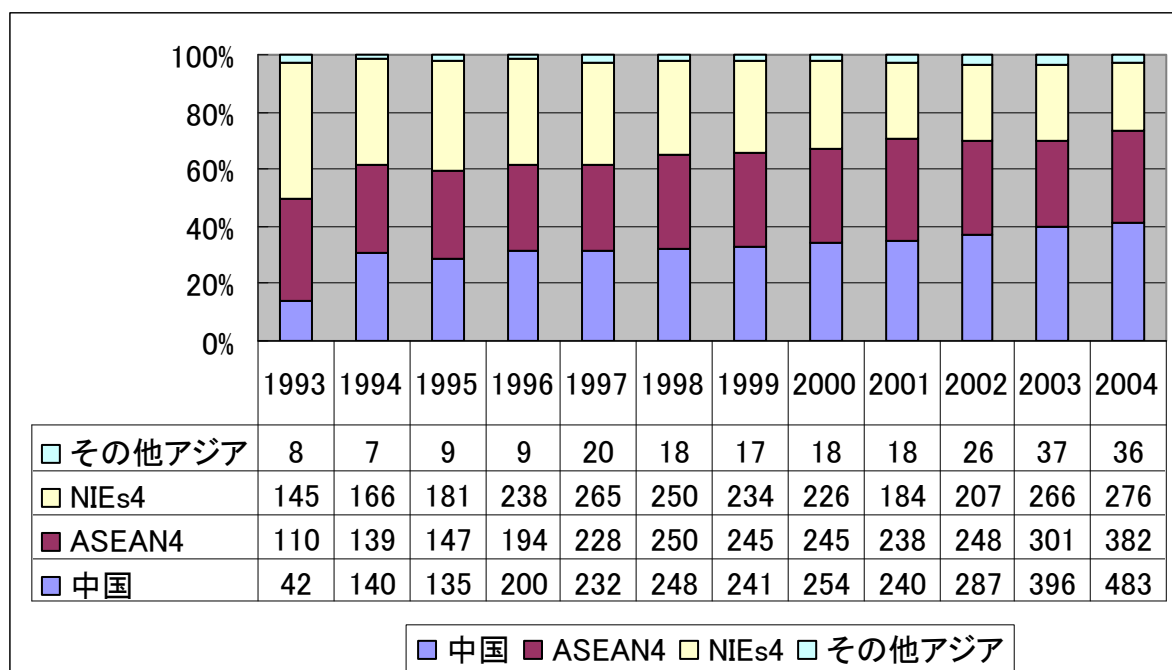
次に、この期間の中小企業による対中直接投資の動向を知るために、1993 年から 2004 年にかけての中小製造業者のアジアに存する現地法人数の推移を、次ページの図表 2 - vii. でみてみたい。

図表 2 - vii. からは、第一に、中小企業のアジア現地法人数の中だけでの比率を見ると、中国の割合は 1990 年代半ば以降ほぼ一貫して漸増傾向にあることが分かる。2004 年には、中国の現地法人数は、アジア全体の 40% を超えた。第二に、先の図表 2 - v. において、1998 年の中小企業による対中投資 (新規証券取得) の他地域・国に対するものに占める比率は急激に落ち込んでいたが、中小製造業の現地法人数で見た場合、1998 年にそれほどの落ち込みは見られない。第三に、中小製造業のアジア現地法人の数そのものは近年特に増加している。1997 年から 2000 年ごろは、大まかに見てアジア地域全体で 800 社弱の現地

²² 経済産業省「海外事業活動基本調査」(1997 年～2005 年)より筆者作成。数値は、「毎年 3 月末時点で海外に現地法人を有する我が国企業 (金融・保険業、不動産業を除く) (海外現地法人とは、海外子会社と海外孫会社を総称している。海外子会社とは、日本側出資比率が 10% 以上の外国法人をいい、海外孫会社とは、日本側出資比率が 50% 超の海外子会社が 50% 超の出資を行っている外国法人をいう。)」の数。なお、この調査での「中小企業」の定義は次の通り。「製造業、農林漁業、鉱業、建設業、その他」: 資本金 3 億円以下。「卸売業」: 資本金 1 億円以下。「小売業、サービス業」: 資本金 5 千万円以下。ただし 2001 年に限っては、中小企業件数に、「小売業」のうち資本金 5 千万円超 1 億円以下のものも含む。

法人があった。これが、2003年には1,000社、2004年には1,177社と膨らんでいる。

図表2-vii. 中小製造業のアジア現地法人数（1993年～2004年）²³



2-4-3. 中小企業と大企業との動向の違い

最後に、以上で見てきた動向を、中小企業と全企業（または大企業）が異なる点に留意しながらまとめたい。

まず、中小企業の「対外」投資については次のことが言える。1980年代から1993年までの期間では、中小企業の対外直接投資の増減傾向は大企業のそれとほぼ軌を一にしておき、その中でも1980年代後半には中小企業の新規設立海外現地法人数の全企業に占める割合が徐々に増大した。その後、1994年には大企業による現地法人の新規設立が減少する中で中小企業は異なる動きを見せ、94年以降は中小企業の対外進出企業に占める割合が増加した。しかし1998年には、中小企業の対外直接投資の割合が急激に縮小する。ただし、海外現地法人をもつ中小製造業の企業数に限定してみると、1998年にそれほど大きな落ち込みはない。この背景には、製造業ではひとたび対外進出をすると、撤退という選択肢が簡単には取られにくいという事情もあると考えられる。次に、海外現地法人を有する製造業企業における中小企業比率は、2000年と2002年に比較的大きく伸びる。特に2000年は

²³『中小企業白書 平成18年度版』より筆者作成。ここでは、本社企業が資本金3億円以下又は常時雇用従業員数300人以下の企業を中小企業とした。ただし、1994年、1995年度については、資本金3億円以下の企業を中小企業とした。また、「ASEAN4」とは、タイ・マレーシア・インドネシア・フィリピンの四カ国を指す。

製造業全体での企業数が減少する中で、中小製造業者数は対照的に増大している。

次に、中小企業の「対中」投資の傾向として、以下の点が指摘できよう。まず、対中直接投資における中小企業の占める比率で見ると、第一に 1991 年から 94 年ごろにかけて、その比率が大きく増加している。この時期には、対外投資に占める中小企業の比率が増大するだけでなく、中小企業による投資先としての中国の比率も顕著な伸びを見せている。ところが、第二に、全く逆の潮流が 1997 年から 98 年ごろにかけて観察される。つまり、対外投資に占める中小企業比率、及び中小企業による投資先としての中国の比率がともに 90 年代後半に大きく落ち込む。

しかし、1990 年代以降は概して、中小企業の対中投資はどちらかといえば増大傾向にあるといえそうである。特に 1994 年では、中小企業の新規証券取得の 63%、あるいは中小製造業のアジア現地法人数の 30%強が中国のものとなっている。また、製造業に限定してみれば、94 年以降も順調に中国現地法人数、およびアジア現地法人数に占める中国の比率は、ともに拡大している。

第3章 外的要因

続いて第三章では、日系企業の対中直接投資行動を説明する要因の一つである「外的要因」について扱う。これは、先にも述べたとおり、「日本あるいは中国の国内的要因のみからは説明できないような、国際経済レベルに属する要因」と本稿で定義付けるものである。

ここでは、「外的要因」として次の二つの要素を主に考察する。第一は通貨の交換レートである。そして第二は、国際的な経済事象や外交関係に起因するいくつかの突発的な出来事である。なお、本稿ではこれを「イベント」という括りで扱い、具体的にはアジア通貨危機について触れたい。

3-1. 為替レートの変動

為替レートの変動は、企業の海外進出行動に対して大きな影響を与えうる。日系企業に関して考えれば、円高になれば海外進出は促進されるだろうし、また逆に円安になればそれは海外進出の阻害要因の一つとなるであろう。

特に、日本の東アジア向け対外直接投資については、日本の対米・対欧州のそれとは異なり、為替レートの動きに対して非常に感応的であるという見方がある²⁴。Nakamura and Oyama (1998年)に依れば、東アジア8カ国(中国・台湾・韓国・シンガポール・タイ・マレーシア・フィリピン・インドネシア)に関するパネル分析の結果、日本からの対外直接投資は、いずれの国・地域に対しても現地通貨の対円為替レートの減価に対し強くプラスに反応していた。一方で、円・ドル為替レートからの影響については、中国に対しては目立った影響は見られなかった、という結果が出ている。

それでは以下で、より詳細に為替レートの変動と日本企業による海外直接投資の関係について分析していくこととしたい。

3-1-1. プラザ合意

日本企業の海外進出について考えると、1980年代後半からは円高を背景に東アジア全域への海外展開が本格化したといわれている。そして、この背景にはプラザ合意がある。1985年9月のプラザ合意を契機に、日本の対外直接投資は飛躍的に拡大した。ここでは、米国の貿易赤字の縮小を目的として、各国の協調介入によるドル高是正が図られることが決定された。このドル高政策からドル安政策への移行は、相対的に円の通貨価値を高めたために、大企業・中小企業の別に関らず、日本からの海外直接投資を飛躍的に伸張させる契機となった。中小企業に関しても、「円高を契機として急増したわが国中小企業の海外進出は、

²⁴ Nakamura and Oyama (1998年) より。

(昭和) 63 年においても高水準の増加を続けており、円高前の (昭和) 59 年 (312 件) の 5 倍強に相当する 1625 件に達している」²⁵との指摘が見られる。

加えて、この 1985 年には、円高に加えてこれまで直接投資の比較的進んでいた NIEs3 通貨 (韓国ウォン、台湾ドル、シンガポールドル) の増価も進行した。そのため、日本を始めとする国々では産業調整の必要に迫られる中で、労働集約的産業を中心に対外直接投資先として中国への関心が高まっていった。

ちなみに、1980 年代以前にも同様の構造による対外直接投資の変動が見られる。時期としては 1972 年から翌 73 年にかけてと、1978 年であり、この時期に日本の対外直接投資額は大きく伸張した。この背景には、第一に 1971 年 12 月に構築されたスミソニアン体制において、ドルの切り下げと各国通貨の調整、および為替変動幅の拡大などが盛り込まれたことが挙げられる。これにより円の切り上げが決定され、以降は 1 ドル 308 円となった。さらに 1973 年 2 月に日本は変動相場制へと移行していく。第二に、1978 年にはいわゆる「カーター・ショック」によって、米国の貿易収支の大幅赤字とインフレ率上昇を受けた円高・ドル安が進行した。このように、プラザ合意以前にも、円高化と日本の対外直接投資の増大という関係が見られたのである。ただし、この時期の対外直接投資の伸張を説明する他の重要な要因として、日米間・日欧間の貿易摩擦の激化と、それに伴う日本企業の現地生産の開始という点も指摘されている²⁶。

3-1-2. 為替レートの変動

次に、本項ではより全般的に、為替レートと対外直接投資の関係をみていくことにする。

(i) 全体的な傾向

はじめに、円高が対外直接投資に与える影響の経路として、主に次の 2 つが挙げられるだろう。第一は、円高によって企業の海外進出先国の現地通貨に対して円が有利になるという、対外直接投資にとってのいわば「積極的な」プラスの影響である。そして第二は、円高によって日本国内の企業の製品の国際競争力が低下するという、対外直接投資行動に対するより「消極的な」プラスの影響である。

ここで、円の通貨価値の推移を知るために、次ページの図表 3-i. で示した「実質実効為替レートの推移」を参照したい²⁷。ここからは、実質実効為替レートが上昇した時期がおおよそ「1985 年～1988 年」、「1990 年～1995 年」、そして「1998 年～2000 年」の三つ

²⁵ 『中小企業白書 平成 1 年度』第 1 章第 2 節第 1 項より。年号の前に付した括弧内は筆者による。

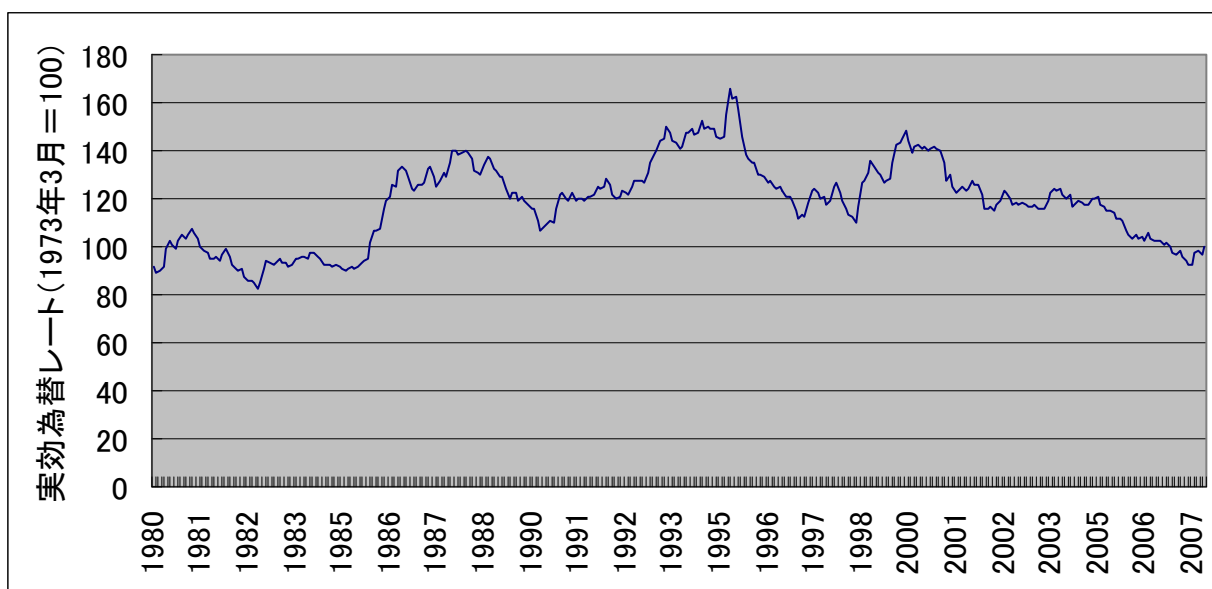
²⁶ 例えば、久保田 (2007 年) pp.45-46 など。

²⁷ なお、この「実効為替レート」は、指数が大きくなった場合が「円高」、小さくなった場合が「円安」を表している。

の時期であることが分かる。逆に、実質実効為替レートが下降した時期は、大体「1988年～1990年」、「1995年～1997年」、そして「2001年以降現在まで」という3つの時期であると言えそうである。

このような円の通貨価値の変動は、日本企業の対中直接投資の動向とどのような関係にあるだろうか。第一に、プラザ合意以降の1980年代後半期に円の実質実効為替レートが円高方向に振れたことと、当該期間に中国における日本からの外資導入（前出の図表2-i参照）が伸張したことは、円の通貨価値から投資動向がある程度説明されることを示唆している。第二に、1990年代における両者の推移も整合的である。しかしながら、第三に、2000年代に入ってから対中直接投資の「第2の爆発的拡大」は、実質実効為替レートからは説明できない。

図表3-i. 実質実効為替レートの推移²⁸



それでは、円高は海外進出を計画する企業にとって、実際にどのように評価されているのだろうか。日本輸出入銀行（旧）が94年度に行った「海外直接投資の今後の動向に関するアンケート」では、「製造業の海外への生産拠点移転の目的はコスト削減により国際競争力を維持するためのもので、円高は海外生産進出の好機になったとする企業は進出企業の7割と大半である」²⁹という結果が見られた。しかしながら、94年度調査の時点よりも円安の進んだ96年度の同調査では、「円安局面にも拘らず、7割以上の企業は従来の海外投資計

²⁸ 日本銀行「実効為替レート（名目・実質）」より筆者作成。

²⁹ 今井ら編著（1997年）、p21。

画を変更していない」という結果が見られる³⁰。このことは、為替レートは企業の海外直接投資を左右する重要な一つの要因でありながら、決定的な要因ではないことを示唆しているとも評価できるのではないか。

さて、先に、為替レートの変動は企業の海外直接投資を左右する「決定的な」要因ではないかも知れないと述べた。しかし、為替レートの変動が企業によって重視されていることは言うまでもない。日本貿易振興機構が2005年12月から2006年1月にかけて、北東アジア地域（中国、香港、台湾、韓国）に進出している日系製造業企業を対象に実施したアンケート調査³¹では、中国で事業を展開している日系企業の抱える問題点が明らかにされた。その中で、財務・金融・為替面での問題として、40.1%の企業が「現地通貨の対円為替レートの変動」と回答して第1位であり、これに続いて「現地通貨の対ドル為替レートの変動」、「円の対ドル為替レートの変動」を指摘する企業がともに33.9%で第2位となっている。この背景には、2005年7月に人民元の対ドル為替レートが2.1%切り上げられ、その後も元高基調で推移していることが挙げられる。

最後に、大企業と中小企業では、為替レートに対する意識に差がある可能性について言及しておきたい。中小企業庁が平成11年12月に行った「産地概況調査」³²では、米ドルベースで取引を行っている輸出企業に対し、為替変動リスクのヘッジをしているかが尋ねられた。この問いへの回答として、大企業では6割が為替変動リスクをヘッジしているのに対し、中小企業では為替変動リスクをヘッジしているのは3割にとどまっているという結果が得られた。また、為替変動リスクをヘッジしている企業に対して、為替リスクヘッジの平均的な期間が問われた。その結果、大企業では「2ヶ月以上～3ヶ月未満」と答える割合が最も多く、次いで「3ヶ月以上4ヶ月未満」という回答になっていた一方で、中小企業は最も多いのが「2ヶ月以上～3ヶ月未満」、次いで「1ヶ月以上～2ヶ月未満」となっていた。これについては、「貿易取引が長期継続的か短期かという相違がある可能性も考えられるが、大企業の方が長期間の為替変動リスクを管理していることが分かる」との分析が加えられている。

(ii) 人民元レートの変動³³

中国では、80年代から為替制度改革が進められた。谷内（2005年）によると、その後の

³⁰ 国際協力銀行ウェブサイトより。検索日：2007年11月13日。

<<http://www.jbic.go.jp/japanese/base/release/exim/1996j/nr96-31-j.php>>

³¹ 日本貿易振興機構（2006年〔a〕）、p167より。なお、同アンケート調査における調査対象企業数は1181社、有効回答数455社、有効回答率38.5%、うち中国は293社、37.2%となっている。

³² 『中小企業白書 平成12年度版』第2部第2章第5節より。

³³ なお中国の場合、為替制度は比較的に政策色が強いために、「プル要因」としての性質も有するが、ここでは客観的に為替レートとしての「外的要因」に含めることとした。

25年間の為替制度は大別して2つの時期に分けられる³⁴。第一は1980年から1994年までの「二重為替レート制」の採用と元の大幅な切り下げの時期であり、第二は二重為替レートを統一した94年以降現在の「事実上のドル・ペッグ制」の時期である。これに近年の動きを加えるならば、第三の時期として、2005年以降の、『緩やかな』通貨バスケット制への移行期が挙げられるだろう。これは、複数通貨から構成される通貨バスケットを参照しながら為替相場政策を行うというものである。

このうち第一の時期における「二重為替レート制」とは、自主貿易に適用するレートと、計画貿易に適用する公定レートを併用する制度である。また、この時期における元の切り下げの背景には、そもそも1980年当時の元が極めて割高に設定されていたのに対して、80年代から開始された市場経済への移行のためには元の切り下げ調整の必要があったという事情があった。さらに、中国のインフレ率が米国などよりも相対的に高かったという事も、元切り下げの一要因であろう³⁵。このような事情から、80年から94年までの間に元は漸次切り下げられ、対ドルで見ると80年時点で1ドルは1.5元だったが、94年には1ドルは8.7元へと減価した。また、円との関係で見ると、80年時点で1元は151円だったが、94年になると1元はわずか12円となり、これは実に92.2%の減価であった。

次に、第二の時期では、建前としては一定の弾力性を有する管理フロート制とされているが、実質的には対ドルレートを固定するという「ドル・ペッグ制」となっている。そのため、人民元は1994年以降2005年まで、1ドルが約8.3元という固定レートで維持されていた。

そして、第三の時期において、2005年に中国政府は「緩やかな」通貨バスケット制への移行を発表するとともに、同年7月21日に人民元を対ドル為替相場で2%切り上げた。ちなみに、この通貨バスケットの構成としては、ドル・ユーロ・日本円・韓国ウォンの4通貨が中心となることが中国人民銀行総裁によって明らかにされている。これは、貿易や資本取引、直接投資を考慮したものであるといえよう。具体的には、中国人民銀行は毎日、中国外貨取引センターの取引貨幣（米ドル、香港ドル、日本円、ユーロ）の取引仲値（買入価格と売出の平均値）を公布する。また、国際外貨市場の相場を参考にして、人民元と主要外貨の為替レートを発表する。これらの為替レートは、外貨取引の基準為替レートとなる³⁶。また、人民元の対ドル為替相場の許容変動幅は、基準相場の上下0.3%と、極めて小さい為替バンド制となっている³⁷。しかし、このような事実上のドル・ペッグ制から緩や

³⁴ 以下の記述は、赤間ら（2002年）および谷内（2005年）、pp.142-143を参照。なお、後者の記述は2005年2月時点で入手可能な情報に基づいていたことに留意する必要がある。

³⁵ つまり、一般的にインフレ率の高い国は、為替レートを切り下げなければ、実質的に自国通貨が増価してしまうことになるのである。

³⁶ 日本貿易振興機構ウェブサイトより。検索日：2007年11月28日。

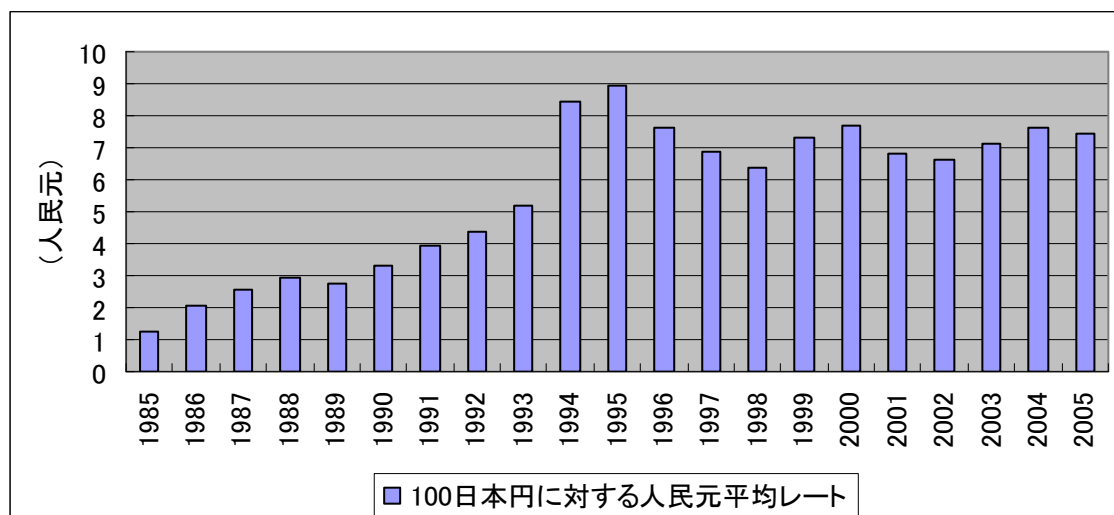
<http://www.jetro.go.jp/biz/world/asia/cn/trade_04/>

³⁷ 第三の時期に関する記述は、以下の資料を参照した。

かな通貨バスケット制への移行は、中国の為替相場の制度改革として重要な意義を有しているだろう。

それでは最後に、円と元の交換レートをデータから確認しておきたい。以下に示した図表 3 - ii. は、100 日本円に対する人民元の平均レートを示したものである。

図表 3 - ii. 100 日本円に対する人民元平均レート³⁸



この表からは、次のことが分かる。第一に、80年代から1993年までは、徐々に元安（円高）の方向へと圧力がかかっていっている。第二に、1994年に一挙に元安（円高）が進行した。第三に、90年代後半以降は、98年と2002年を谷、2000年と2004年を峠とする元高から元安への波が見られるが、その変動幅は1994年の変化と比べると小さいものである。ここからも、先述の第一の時期（1980年から1994年まで）に亘る大幅な元の切り下げと、第二の時期（1994年以降）の事実上のドル・ペッグ制という流れが確認できる。

さて、一般に、元安になれば対中直接投資は増大し、逆に元高になれば減少することから、仮に円元レートが日本の対中直接投資の主要因であるならば、図表 3 - ii. のグラフの増減と前出の図表 2 - i. の増減は一致しているはずである。また、既に見た図表 3 - i. の実質実効為替レートの推移と異なるトレンドとしては、第一に1994年に人民元に対して急激かつ極端な円高化が進行したという点である。そして第二に、2003年から2005年にわたって、実質実効為替レートは円安方向に推移しているのに対して、円元レートに限ってはやや円高方向へと向かっている。

小川英治「コラム：178—人民元切り上げと中国為替制度改革」（経済産業研究所ウェブサイト）、検索日：2007年11月28日。

<http://www.rieti.go.jp/jp/columns/a01_0178.html>

³⁸ 日中経済協会ウェブサイトの統計（データは中国国家外国為替管理局発表の数値）より筆者作成。

そのような観点から上の表を見ると、90年代前半の漸次的な元安化および1994年の大幅な元安への移行は、90年代前半から1995年ごろまでの日本の対中直接投資の爆発的拡大と非常に整合的であり、このような投資動向の推移は円元レートからもある程度説明される。また、90年代後半から98年にかけての日本の対中直接投資の大幅な減少は、実効為替レートとも円元レートとも整合的である。その一方で、特に2000年代前半期の直接投資の「第二の爆発的拡大」は、実効為替レートからは説明できないが、円元レートからは一定程度説明されるかもしれない。

3-2. イベント

次に、「イベント」要因として、国際的な経済事象や外交関係に起因するいくつかの突発的な出来事について、日本の対中直接投資への影響を踏まえながら考察したい。具体的な出来事として、ここではアジア通貨危機について触れることにする。

(i) アジア通貨危機の経緯

アジア通貨危機は、1997年7月2日のタイの通貨バーツの切り下げに端を発し、アジア諸国の経済に深刻な影響を及ぼした。バーツの切り下げを契機に、他のアジア各国の通貨も投機対象として注目され、ASEAN通貨危機へ、さらには香港・韓国をも巻き込みアジア全体の通貨危機へと発展していった。

97年7月2日、タイ当局はこれまでのドルを中心とする通貨バスケット制を放棄し、管理変動制へと移行したが、その後もバーツは下落を続け国際支援が要請されるに至った。フィリピンでは同年7月11日にペソの為替取引バンドを撤廃、18日にはIMFの拡大信用供与の期限延長と信用拡大を受けた。インドネシアでも7月11日にはルピアの対ドル為替変動幅が拡大され、8月14日には為替変動幅制限そのものが廃止された。韓国でも、同時期の不良債権といった金融不安の表面化などが相まって、同年11月にはウォンが急落し、公的資金の導入やウォンの一日の変動幅の拡大が実施され、さらにはIMFなどからの金融支援を受ける状況に至った。こうして、タイのバーツ下落から始まった波は、アジア全体へと波及していったのである³⁹。

(ii) アジア通貨危機と中国

ただし、アジア諸国の中でも、中国に対するアジア通貨危機の影響は相対的に小さいものであった。中国では、アジア通貨危機の過程において「有驚無険」（驚かされた局面に直面したものの、元の切り下げの危険は免れた）の状態であったのである。別の言い方をす

³⁹ 関（1998年）、国宗（2001年）などを参照。

れば、人民元は「通貨危機の防波堤の役割」を期待され、またアジア通貨危機は中国にとって「挑戦でありながら、機会でもあ」ったといえよう⁴⁰。

それではなぜ、人民元は他のアジア各国の通貨とは異なり、切り下げを免れることができたのだろうか。その理由として、第一に、そもそも人民元が国際収支の資本勘定において厳格な管理下にあるということが挙げられる。後述のとおり、中国は1998年12月にIMF8条国に移行し、人民元は經常取引に関しては交換性のある通貨となったが、資本取引に関しては依然として厳しい制限が課されている。特に、現行の制度では、非居住者が人民元を調達したり、為替の先物取引、すなわち人民元の空売りを行ったりすることは困難である。そのために、人民元は他のアジア各国通貨と異なり、投機の対象となることが避けられたのである⁴¹。

第二に、1997年の段階で既に中国の外貨準備高は1399億ドルと、対外債務高（1997年で1309億ドル）を初めて上回っており⁴²、十分な外貨が蓄積されていたということも指摘できる。なお、このような外貨準備高の累積は、貿易黒字によるところが大きい⁴³。

よって、アジア通貨危機の中国に対する直接的な影響は、他のアジア諸国に対する影響よりも相対的に小さかったといえる。ちなみに、実際に通貨の切り下げられた他のアジア諸国では、現地に進出している中小企業に次のような影響が見られた。それらの影響とは、「現地需要の低迷により売り上げ減少」、「現地物価・金利の上昇に伴うコスト増加」、「輸出の減少」、「輸入品の納期遅れ・品質低下」、「ドル建て借入の為替リスクの上昇」といったものであり、マイナスの影響が多い。なお、一部の企業では「現地通貨安を背景に輸出増加」、「原材料・製品等の輸入価格の低下」といったプラスの影響も指摘されている⁴⁴。輸出向け製品生産企業にとっては輸出競争力の強化への期待が高まる一方で、進出国内需要向け製品を生産する企業では売り上げ計画や生産計画の見直しが必要となったケースが多い。また、原材料を輸入によって調達している場合、製造原価の上昇といったリスクも考えられる。

3-3. 小括—外的要因と日系企業の対中投資動向の関係

それでは最後に、本章での議論を振り返ることとする。

第一に、1985年のプラザ合意に伴う円高化は、80年代後半以降の大幅な日本の対外直接

⁴⁰ 関（1998年）、p18より。

⁴¹ 同上。

⁴² データは、中嶋（2005年）より。

⁴³ 総合研究開発機構（2002年）、p16を参照。

⁴⁴ 『中小企業白書 平成10年度版』第2部第1章第1節より。なお、中小企業がどのような影響を實際受けたかについては、福岡商工会議所が県下の中小企業を対象に、1997年に実施したアンケート調査の結果を参考にしている。

投資の伸張に大きく寄与した。ただし、対中直接投資に限定してみると、90年代以降の投資の潮流における変化に比べて、プラザ合意のインパクトによる投資規模の変化は、相対的に小さいものであった。

第二に、90年代前半の対中直接投資の伸びは、実効為替レート・円元レートの双方から説明が可能である。特に、1994年の大幅な投資の伸張は、1994年の人民元の急激な減価と非常に整合的である。また、90年代後半から98年にかけての日本の対中直接投資の大幅な減少も同様に、実効為替レートからも円元レートからも説明される。しかし、2000年代前半期の直接投資の「第二の爆発的拡大」については、実効為替レートからは説明できない。ただし、円元レートからは一定程度説明されるかもしれない。

第三に、アジア通貨危機は、確かに日本の対中直接投資の減少期に発生しているが、その影響は中国に限っては限定的であったため、投資の潮流を説明する要因としては明確でない。ただし、特に中小企業の新規設立海外現地法人数（前出の図表2-iv. 参照）をみると、1997年から1998年にかけて極端な落ち込みがみられ、アジア通貨危機の発生はこの推移と整合的である。

第4章 プル要因：中国国内の諸要因

本章では、中国側が日本企業を含めた外国資本を引き付ける要因を「プル要因」として、主に①中国国内に存在する豊富な資源と②中国政府による対外開放政策の二つの要因を取り上げたい。本章の第一節では、このうち①について、第一に「成長する市場」、第二に「低廉・豊富な労働力」、そして第三に「頭脳」という各要素に分けて分析する。

続く第二節では、主に1970年代末の中国の改革開放政策の始まりの時期以降を対象として、日本企業が中国に関わる際に関連する政策について、中国側がいかなる政策内容を採用してきたかを、時系列に沿って明らかにしたい。

その後第三節では、「負のプル要因」として、外資系企業の対中投資の阻害要因となるような、主に中国国内の事情に基づくいくつかの要因について考察を加えることとする。

4-1. 中国国内に存在する豊富な資源

それでははじめに、「プル要因」のうち、中国国内に存在する資源や要素という観点から分析を行いたい。ここでは、市場の成長性・低廉で豊富な労働力・頭脳という三点について考察する。

4-1-1. 成長する市場

近年の中国経済の成長は非常に目覚ましい。2006年の中国の実質GDP成長率は10.7%に達し、2007年の経済成長率については11%台に達するとの見通しもある。第1章でも言及した国際協力銀行の「2006年度海外直接投資アンケート調査（第18回）」によると、中期的な有望事業展開先国の第1位が中国であった。そして、その有望とされる理由として最も多かったのが「市場の成長性」であり⁴⁵、中国を有望事業展開先国と考える362社のうち82.3%が中国の成長著しい市場に注目していることが分かる。

本節では、この「市場の成長性」の意味するところを明確にすると同時に、この「市場の成長性」が日系企業の対中直接投資行動の推移にいかなる影響を及ぼしたのかを考察することが目的である。そのため、まずは主に「経済成長率」、「所得の伸び」、「市場の拡大」という三つの側面から、中国経済の近年の動向を見ていくことにしたい。

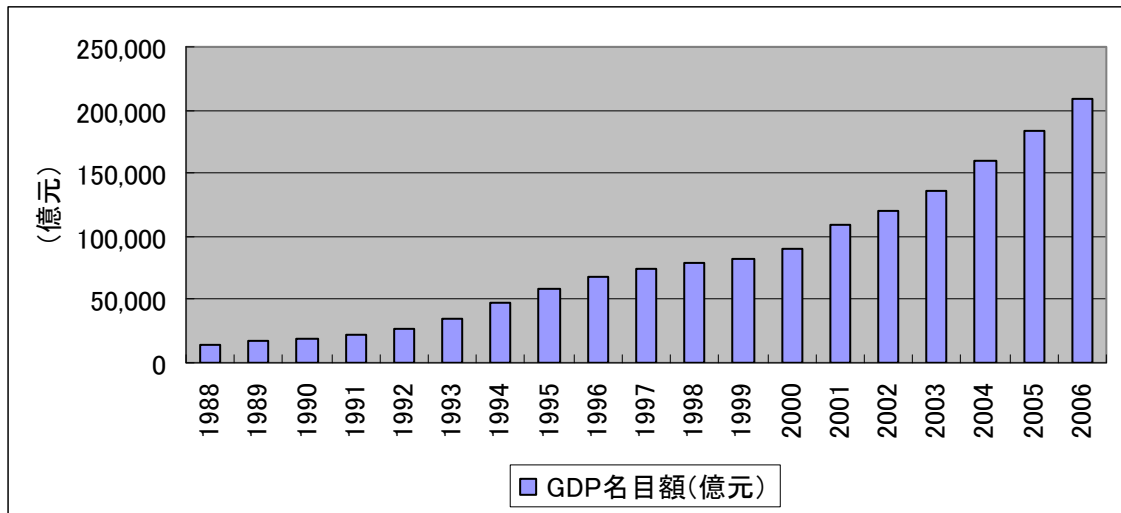
(i) 経済成長率

それでは、中国市場の成長ぶりを、いくつかのデータから確認しておきたい。はじめに、中国の近年における名目GDP額の推移は図表4-i. で、また70年代以降の中国の実質

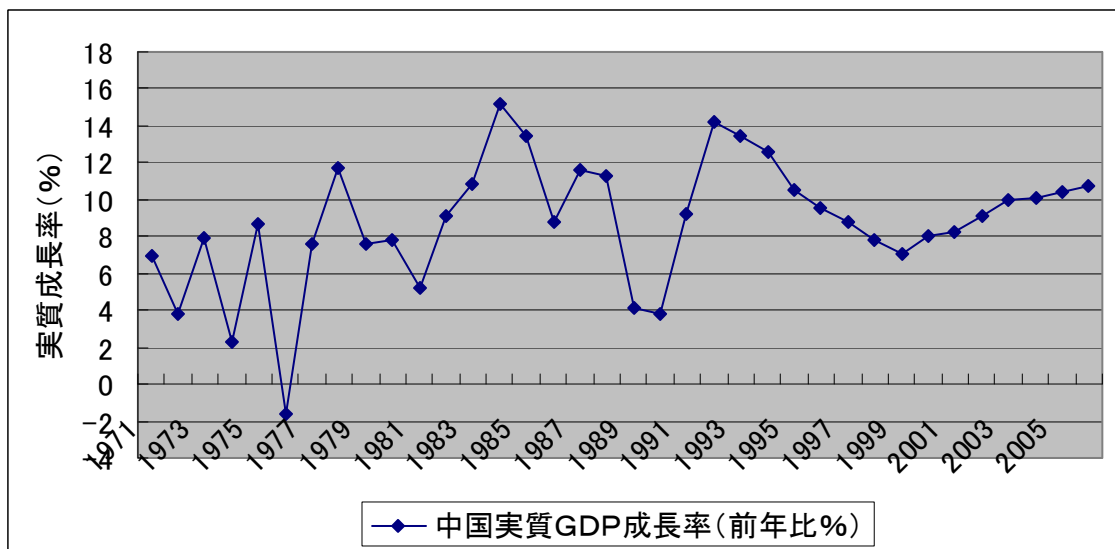
⁴⁵ ちなみに、中国を有望事業展開先国とする理由の第2位は「安価な労働力」で57.2%、第3位が「組み立てメーカーへの供給拠点」で27.3%であった。

GDP 成長率の推移は図表 4 - ii . で示した通りである。ちなみに中国では、人口と一人当たり所得の持続的な成長や産業構造の高度化、人口の都市化などを特徴とする「近代経済成長」は、1970 年代後半の鄧小平による改革開放政策の時期から始まったといわれている⁴⁶。

図表 4 - i . 中国の名目 GDP 額 (単位 : 億元) ⁴⁷



図表 4 - ii . 中国の実質 GDP 成長率 (前年比%) ⁴⁸



これらの図表からは、80 年代以降、中国経済は一貫してプラス成長を遂げていることが

⁴⁶ 南・牧野編 (2005 年)、pp.3-4 など。

⁴⁷ 日中経済協会ウェブサイトより筆者作成。なお、データは『中国統計年鑑』のものである。

⁴⁸ 日中経済協会ウェブサイト、中嶋 (2002 年)、中嶋 (2005 年) より筆者作成。

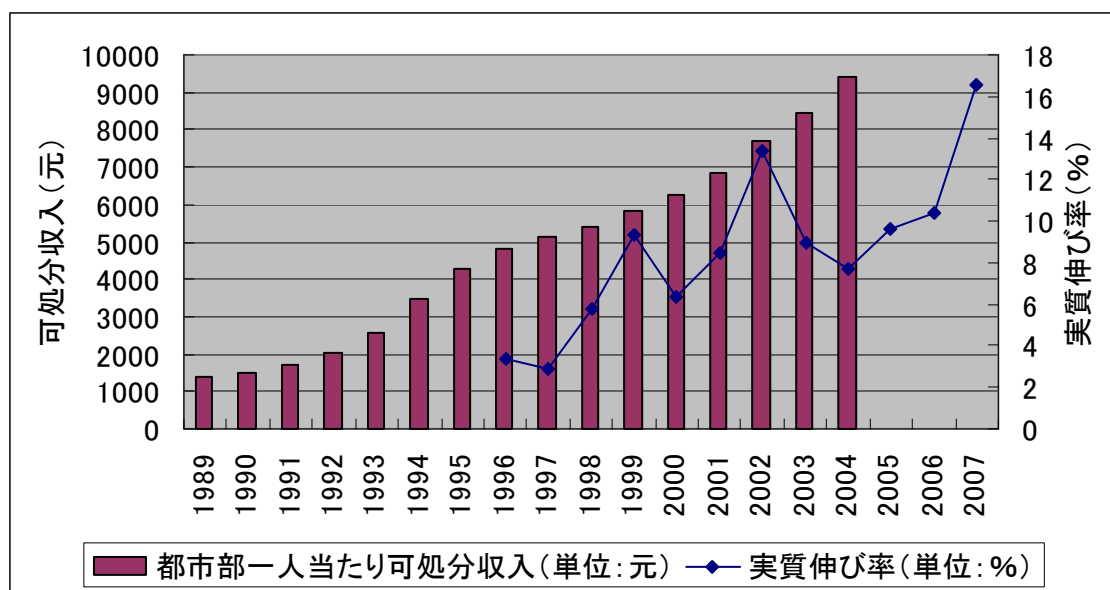
分かる。特に、1989年の六四事件（天安門事件）の時期に成長率が4%前後まで落ち込むのを除いては、成長率10%前後という高成長率を維持している。日本経済がバブル崩壊後の90年代に低迷を続けたのとは対照的に、中国は90年代にわたって飛躍的な成長を実現してきたのである。名目GDP額は、1995年には58,478億元であったものが、2005年には183,868億元にまで膨れ上がり、10年間でおよそ3倍となった。特に1999年以降の目覚ましいGDPの伸びは、対中直接投資の「第二の爆発的拡大期」のトレンドをよく説明するかもしれない。

なお、Nakamura and Oyama（1998年）の中では、日本から台湾・韓国に対する対外直接投資に比べて、対中直接投資は現地のGDPからより強い影響を受けていることが明らかにされている。ここではその理由について、対中直接投資が、現地市場の需要開拓を強く視野に入れている可能性が大きいと説明されている。この分析が正しいならば、特に99年前後以降において、日系企業による対中直接投資の潮流が中国のGDPの目覚ましい成長と非常に整合的なことから、当該期間の対中直接投資動向が、中国の経済成長という要素によってかなりの程度説明されることになる。

（ii）所得の伸び

第二に、所得の面から中国の市場としての可能性について考察したい。中国都市部の一人当たり可処分収入の伸び率は、図表4-iii. に示した通りである。

図表4-iii. 中国都市部の一人当たり可処分収入（人民币元）とその伸び率（%）⁴⁹



⁴⁹ 日中経済協会ウェブサイト、日本貿易振興機構（2006年〔b〕）より筆者作成。なお、2007年の値は同年1月～3月までの値を用いた。

ここからは、以下のことが見て取れる。まず、90年からの15年間で、都市部の可処分収入の絶対額はおよそ6.2倍にまで伸長した。また、実質の伸び率で見ると、99年と02年に飛躍的な伸びが見られ、その後いくらかの増減は見られるものの、全体的な実質伸び率においても都市部の可処分所得は増加傾向にあるといえる。この可処分所得の増加傾向は、中国国内の市場での消費の伸びを示唆するものであろう。ゆえに、中国を販売市場と位置づけて中国への進出を決定する企業にとって、このような都市部の可処分所得の伸びは、直接投資の促進要因となりうる。

(iii) 市場の拡大

これまで述べてきたような、高い経済成長率の維持と特に都市部における可処分所得の増加は、販売市場としての中国の魅力を増大させる要因となる。さらに、日本の約10倍の規模の人口を擁する中国は市場規模での潜在性も大きく、加えて各種の財の普及率は先進国に比して依然として低水準にある。これら全ての点から、「市場としての中国」という側面が明らかになってきた。

主な新興市場における各種の財・サービスの普及率に注目してみると、中国の市場としての潜在性がより明確となる。中国の2003年の保有自動車1台当り人口は54.7人（日本1.7人）、テレビの100人当り普及代数は38.2台（日本84.3台）であった。さらに、中国の2004年のパソコンの100人当り普及代数は4.1台（日本54.2台）、携帯電話の100人当り契約者数は25.8人（日本71.6人）、インターネットの100人当りユーザー数は7.2人（日本50.2人）というデータがある⁵⁰。この数字からも、中国で各種財・サービスがさらに普及する余地が大きいことは明らかである。なお、中国のこれらの普及率水準は、インドやベトナムと比較すると相対的に高い水準にある。

また、「世界の市場拡大に対する各国の寄与率」⁵¹から中国の寄与率を見ると、中国の販売市場としての重要性がより顕著なものとして表れる。99年から2004年の四輪車販売台数における中国の寄与率は45.9%で、第2位のイラン（7.9%）、第3位のインド（7.4%）に大きな差をあけて第1位となっている。同期間の二輪車販売台数では、第1位はインドネシアの34.7%、第2位はインドの26.7%で、中国は第6位の8.8%であった。次に、2002年から2005年のエレクトロニクス需要（名目ドル）における中国のシェアは24.1%で第1位であり、米国の12.3%、日本の11.7%がこれに続いている。さらに、99年から2004年の携帯電話契約者数のシェアにおいても、中国が23.1%で第1位、第2位は米国の7.6%、第3位はロシアの5.8%であった。最後に、99年から2004年のパソコン普及台数のシェアでは、米国の21.6%に続いて中国は9.8%で第2位となり、第3位は日本の8.6%となっている。

⁵⁰ 以上のデータはすべて、日本貿易振興機構（2006年〔a〕）、pp.50-51を参照した。

⁵¹ 同上。

(iv) 「成長する市場」の意味と日本企業の対中投資動向への示唆

以上の分析から、どのような事が指摘できそうであろうか。まず、1999年以降が目覚しい中国のGDPの伸びは、対中直接投資の「第二の爆発的拡大期」のトレンドをよく説明していると考えられる。ただし、経済成長率だけを見ると、80年代以降の中国経済は一貫してプラス成長を遂げているため、1990年代後半の対中直接投資の大幅な落ち込みを説明することは出来ない。また、近年の対中直接投資の伸びの背景には、中国の高い経済成長率もさることながら、都市部における可処分所得の増大と、各種の財の普及率が依然として低い水準にあることから、市場としての潜在性が大きいという要因も働いていると考えられる。

4-1-2. 低廉・豊富な労働力

次に本項では、低コストでの労働力確保を目的とした対中直接投資の状況について考察する。まず、中小企業にとって中国の労働力の「低廉・豊富さ」が、中国進出に際してどれほど重視されていたのかについて確認する。その後、日本貿易振興機構のデータから、中国の労働力と他国のものを比較してみたい。

(i) 日本の中小企業の視点

各種のアンケート調査や統計から、対外直接投資を行う中小企業では、大企業に比べてよりコスト削減と労働力の確保という観点が重視されていると結論付けられる。『平成8年度版 中小企業白書』によると、「海外進出のきっかけ」として、「現地市場に対する魅力」と答えた企業は大企業で58.9%、中小企業で51.0%であったのに対し、「低廉・豊富な労働力が調達可能」と答えた企業は大企業で41.1%、中小企業で54.6%であった。この結果から、少なくとも平成8年度調査の時点では、大企業に比べて中小企業の方が、より労働力という要素を重視した中国進出を行っているという点を読み取ることができる。或いは、同白書の言葉を借りれば、「中小企業はよりコストと労働力確保を重視した海外展開を行っていること」⁵²が分かる。

また、東京商工会議所が会員企業を対象に94年度に実施した「中小製造業の海外投資に関するアンケート調査」によると、海外投資を検討している動機のうち最多のものは「国内賃金の上昇」で46.5%であり、これに続くのが39.6%を占めた「国内販売の不振、現地市場の開拓」であり、さらに35.6%を占めた「国際的な生産ネットワークの構築」であった⁵³。このことはつまり、94年の時点での中小製造業の海外進出の動機の多くは、より安価な賃金で得られる労働力であったことを示している。

⁵² 『中小企業白書 平成8年度版』より。

⁵³ 今井ら編著（1997年）、pp.21-22。

(ii) 労働者賃金の比較

ここで、日本貿易振興機構による「アジア主要都市・地域の投資関連コスト比較（2005年11月時点）」⁵⁴から、いくつかの都市の労働者賃金を比較してみたい。

まず、一般工であるところの「ワーカー」の月額賃金（単位は米ドル⁵⁵）は、北京で84.10～164.49米ドル、上海で172～301米ドル、大連で102.28～246.95米ドル、瀋陽で110.63～237.67米ドル、青島で61.96～161.10米ドル、深圳で100～247米ドル、広州で101～190米ドルであった。これらに対して、例えばジャカルタ（インドネシア）では131米ドル、ニューデリー（インド）では105～239米ドル、バンコク（タイ）では146米ドル、ハノイ（ベトナム）では80～163米ドルであった。このデータからは、2005年11月の時点では既に、中国の諸都市が、他の東南アジアの有力投資先地域と賃金面で大きく優位にあるわけではない、ということがいえそうである。なお、これらの諸地域に対して、比較対象として日本のワーカーの月額賃金を見てみると、横浜は2,984米ドル、沖縄でも2,783米ドルとなっている。ここから、中国と日本の賃金を比較するならば、依然として圧倒的に中国国内の方が低くなっていることが分かる。

同様に、中堅技術者である「エンジニア」の月額賃金（単位は米ドル）を比較してみると、北京で222.62～469.97米ドル、上海で334～593米ドル、大連で196.35～392.10米ドル、瀋陽で206.07～332.29米ドル、青島で71.88～337.08米ドル、深圳で186～620米ドル、広州で374～621米ドルであった。対して、ジャカルタ（インドネシア）では270米ドル、ニューデリー（インド）では303～498米ドル、バンコク（タイ）では316米ドル、ハノイ（ベトナム）では210～385米ドルであった。これらの水準に対して日本での賃金を見てみると、エンジニアの賃金は横浜で3,871～4,475米ドル、沖縄で3,719～4,933米ドルであり、中国や東南アジア諸国の水準のおおよそ10倍程度であることが分かる。ただしここでも、中国が他のアジア諸国に比べて、圧倒的に賃金が低いということはいえなさそうである。

(iii) 日本企業の対中投資動向への示唆

いずれにしても、このような「低廉・豊富な労働力」を追求した中国進出は、特に80年代中頃から90年代中頃までの期間において顕著に見られた。この時代は、関満博氏の言葉で言うところの、『持ち帰り型』の『輸出生産拠点』⁵⁶を形成するために中国進出が積極的に進められた時代であった。

⁵⁴ 日本貿易振興機構（2006年〔b〕）、pp.228-237より。

⁵⁵ ここでの換算レートは、1米ドル＝8.0694人民元、1米ドル＝9.970ルピア、1米ドル＝45.61ルピー、1米ドル＝41.126バーツ、1米ドル＝15.864ドン、1米ドル＝119.07円で算出されている。

⁵⁶ 関・範（2003年）、pp.1-2。

また、中小企業では、大企業に比べてより労働力の低廉性が重視されているという状況が明らかになった。その中で、日本に比べて圧倒的に賃金の低い中国の一般工・中堅技術者は、対中直接投資を考える日本の中小企業にとって大きな魅力である。ただし、アジアの他地域でも同様に低廉な労働力が確保されうるため、このような労働力の低廉性のみからでは、日本企業の対中直接投資動向を十分に説明することはできない。

4-1-3. 頭脳

さて、企業の中国進出に関するこれまでの主流な見方においては、上述のような「低廉で豊富な労働力」や「成長する市場」といった要素が企業進出の原動力として強調されてきた。しかし現在、中国国内の資源として、低廉な労働力や市場以外の要素への注目が高まっている。それが「頭脳」である。なお、ここでいう頭脳とは、IT 技術者や研究者といったような、高度な専門知識を有する人材の事を指す。

これに関連して、関・範（2003年）は、国際的な資本移動の中での中国の位置づけについて、『世界の工場』と呼ばれている中国は、近い将来に『世界の研究センター』になると予想されている⁵⁷と述べている。本項では、そのような「世界の研究センター」としての中国の可能性について検討する。そのため、中国の人材や各企業の研究開発の動向、ハイテク産業の成長について触れながら議論を進めたい。

(i) 中国国内の優秀な人材

まず、中国は人口そのものが日本の約10倍と非常に大きく、そのため優秀な人材も一定程度確保することが可能であると同時に、研究者の絶対数も多い。これは「分母の経済学」、あるいは「大国の優位性」とも表現されるだろう。まず中国の研究者数は2002年には81万人になり、これは米国に次いで世界第2位の規模であった。さらに、2005年の時点での中国の研究者数は93万人といわれており、これは日本の研究者数の68万人を大きく凌駕している⁵⁸。また、同じく2005年時点において中国で科学技術に従事する人材は計381万5千人に達し、理系の大学生数は644万人と、全大学生数の41.2%を占めている⁵⁹。加えて、2004年の中国における自然科学・工学論文発表件数は11万1356件で、これは世界第5位の数字となっている。なお、中国の論文の被引用度の世界ランキングは14位に留まっているが、被引用度上位10%の分野別世界シェアを見ると、中国は化学・材料・数学において特に優れている。

このような研究者数の伸張や研究の質の向上の裏にある背景として、特に中国企業の研究活動が活発になってきたことが指摘されている。国立の研究機関や大学の研究者数の伸

⁵⁷ 関・範（2003年）、p231より。

⁵⁸ 日本貿易振興機構（2006年〔a〕）、pp.51-52より。

⁵⁹ 趙（2007年）p29、および馬場・経（2006年）pp.2-15を参照。以下も同じ。

びが緩やかなのとは対照的に、企業の研究者数が急激に増大していることがその証左となるろう。

さらに、中国における特許を含めた各種知的財産権出願数の伸びも顕著である。1999年以來、特許出願数は年間10万件を越え、2003年に入るとその増加件数はさらに伸びている⁶⁰。また、実用新案に関しては、1997年に中国は韓国を抜いて出願数世界第1位となった。2002年の時点での中国の出願数は9万3139件と世界でトップであり、これに韓国の3万9193件、ドイツの2万3428件、日本の8603件が続いている⁶¹。

次に、産学連携という観点からも、中国は先進的であるといえよう。中国では90年代から大学の独立化が進展し、大学による特許出願・取得も進められた。中国国内で設立された欧米系企業の研究開発センターと中国の有名大学との産学連携も盛んである。この点に関しては、日系企業は欧米系企業の後塵を拝しているといわざるを得ない。なお、2004年の日中の大学特許出願数の上位10大学を比較すると、中国では第1位が上海交通大学の791件、第2位が清華大学の676件、第3位が浙江大学の642件であった。これに対して日本の第1位は東北大学の313件、第2位は京都大学の296件、第3位が日本医科大学の266件であった⁶²。

これらに加えて、中国政府は世界中で活躍する優秀な中国人留学生の呼び戻しについても積極的である。1994年ごろから、国家政策として留学帰国奨励策（海帰政策）が全国規模で展開され始めた。例えば、現在では中国全土で約110箇所以上、国家レベルでは約30箇所の「留学人員創業園」が設立されている。これは、留学や海外事業展開からの帰国者による起業を支援しようとする一種のサイエンスパークで、そこでは各種の優遇策が適用される。具体的な優遇策として、入居後3年間の企業所得税の免除とその後3年間の企業所得税の半減、資金調達支援、法律や政策に関する情報提供、入居後1年間の家賃無料化などが準備されているのである。

さらに、中国は留学生の送出し・呼び戻しのみならず、特にアジア諸国からの優秀な留学生の受け入れをも積極的に行っている。例えば、東南アジアの優秀な理工系の学生を北京のサイエンスパークに吸収するなど、中国では留学生の送り出しと受け入れが並行して行われているのである。

⁶⁰ 同上。

⁶¹ 馬場・経（2006年）pp.2-15より。データは世界知的所有権機構（WIPO）、中国知識産権局、日本特許庁など。なお、商標出願数に関しては、中国の商標制度が日本の制度と異なることから、単純な出願数の比較は出来ないことに留意すべきである。中国では、実用新案が出願される際に新規制・進歩性を調べる実態審査がないために、早期に実用新案として登録され、出願費用も安価で済むような制度となっている。

⁶² 馬場・経（2006年）p12より。

(ii) 研究開発拠点としての中国

先述の通り、人口が多いため優秀な人材が一定程度確保でき、さらに後背地が巨大であるということもあって、中国は企業の研究開発拠点としての魅力の大きな国である。ロコモニターの調査によると、2004年10月から2005年9月の期間に行われた研究開発分野での世界の上位外国直接投資先は、第1位がインド(156件)、そして第2位が中国(107件)であり、これに英国(27件)、フランス(26件)、ロシア(22件)が続いている⁶³。また、2004年末から2005年末にUNCTADによって実施された多国籍企業アンケート調査でも、2005年から2009年の世界の研究開発有望拠点として、中国が第1位に君臨している⁶⁴。

ちなみに、2003年時点で見ると、それまで外資系企業が中国国内に設立した研究開発センターは120箇所にとわれていた。その中には、例えばマイクロソフト中国研究院、モトローラ中国研究員、インテル中国研究センター、IBM(中国)研究センターなどが含まれる⁶⁵。また、中国商務部調べによると、2005年7月末までに外資系企業が中国国内に独自に設立した研究開発センターは750箇所、このうち400箇所が2004年1月以降の設立である。また、それら研究開発センターの活動分野としては、ITや自動車関連、化学、バイオテクノロジー、医療などが目立っている。

この中で日本企業の活動に目を転じてみると、中国における日本企業の研究開発は1995年以降に本格化した。1995年から99年の5年間で、中国の現地法人として9箇所に研究開発拠点が置かれ、2000年以降も拠点数は増加し、2005年4月時点では39拠点となった⁶⁶。

(iii) ハイテク企業の成長

これらに加えて、中国ではいわゆる「ハイテク企業」の成長もみられる。例えば、次節でも触れる「高技術産業開発区」の設置に先立って、86年に海淀区の一部の地域が「北京高技術産業開発試験区」として指定された。この、通称「北京シリコンバレー」の区内で「ハイテク企業」として認定を受けた企業は、経済特区の外資系企業波の優遇措置が付与されることとなる。ちなみに、「ハイテク企業」の認定要件は、大卒以上レベルの人材が従業員の30%以上であること、研究開発費が売上高の3%以上であること、新製品が売上高の50%以上であることなどである。これに加えて、1991年3月に中国国務院で批准された「高技術産業開発区」計画は、産業政策の一環としての性格も強いものとして評価されている。これらの政策はいずれも、中国における高度技能労働者を意識し、彼らの育成をも視野に入れたものであると言えるだろう。

⁶³ 日本貿易振興機構(2006年[a])、p51より。

⁶⁴ 同上。

⁶⁵ 関・範(2003年)、p231より。

⁶⁶ 趙(2007年)p29より。

この中で、いわゆる「ハイテク企業」が中国に登場してきた。その代表の一つが、中国の改革開放政策が定着しつつあった 1984 年に創立された「北京四通集团公司」である。同社は当初、日本製プリンターに中国語処理能力を加えるという二次開発及び販売を行い、日本企業（特に三井物産）との深い技術的関係を保持していた。その後も少なからぬ数の日本企業との技術提携関係を深化させており、加えて中国国内に多くの地方子会社を抱え、海外現地法人も保有している。なお、同社は 92 年には売上高 7 億 5 千万元という飛躍的な成長を見せている。ここに、中国における「頭脳集約的」な産業活動の活性化の一部が見て取れるのである⁶⁷。

(iv) 日本企業の対中投資動向への示唆

以上のように、近年の中国の労働力に対する視線は、80 年代のように単なる「低廉・豊富な労働力」という範疇に収まらなくなってきている。「分母の経済学」あるいは「大国の優位性」によって、中国は多くの優秀な技術者や研究者を輩出し始めている。特に 1999 年以降における対中直接投資の「第二の爆発的拡大」の背景には、このような「頭脳」の集積地としての中国に期待する企業の姿も見て取れるのである。

4-2. 中国政府の対外開放政策の変化

ここまで、「プル要因」の中でも、中国の経済状況や中国国内に存在する資源について論じてきた。次に本節では、中国政府が企業、中でも特に日本企業に関わる政策として、具体的にいかなる政策を施行してきたかについて見ていきたい。なお、日本企業の対中投資の時系列での特徴と照らし合わせる目的で、ここでは時系列に沿って中国側の政策を振り返りたい。

さて、本節では大まかに以下の三つの時期区分を用いる事とする⁶⁸。第一の時期区分は 1972 年から 1983 年までであり、第二は 1984 年から鄧小平時代にあたる 1990 年代初頭まで、そして第三は 1990 年代初頭以降の江沢民・朱鎔基時代から現在に至るまでである。ま

⁶⁷ 以上の記述は主に、関（1993 年）、pp.297-304 を参照した。

⁶⁸ むろん、中国の外資導入政策を見る視点として、いくつかの異なる時代区分を用いることが可能である。例えば林敏彦氏は、中国の開放政策の推移について、以下の三つの時期区分を採用している。その時期区分とは、第一に①鄧小平政権の 1979 年から 1995 年まで、第二に②1996 年から中国の WTO 加盟まで、そして第三に③中国の WTO 加盟以降、の三つである。林敏彦「中国の経済開放政策と外資」橋本介三編著『中国の開放経済と日本企業』大阪大学出版会、2002 年、pp.199-200 より。一方、郭四志氏は、1999 年の時点において、中国の直接投資導入政策の展開過程を以下の三つの時期に分けている。第一は①1979 年から 1983 年にかけての「導入期」、第二は②1984 年から 1989 年までの「拡充期」、そして第三は③1990 年から 1996 年までの「促進と調整期」である。郭四志（1999 年）、p11 より。

た、本節の分析の重点は、改革開放路線へ転換して以降の政策に置くこととする。

4-2-1. 第一時期区分：1972年から1983年までの状況

はじめに、本項では1972年から1983年までの中国側の政策について振り返ることにする。ここでは、「自力更生」から対外開放路線への転換の経緯について簡単に触れた後に、中外合弁企業法と経済特区政策の二つの政策についてやや詳しくみていきたい。

(i) 毛沢東時代の「自力更生」路線

毛沢東時代において、中国の経済発展戦略は「自力更生」であった。これは、中国の内戦期における植民地コミュニズムを根拠とし、自給自足経済を志向するものである。そして、重工業の発展が最優先事項とされ、閉鎖的な工業化戦略がとられていった。つまりこの戦略の下では、外国に対する依存そのものが最小化されねばならず、ゆえに毛沢東時代には外資導入政策そのものの発展は見られなかった。

(ii) 華国鋒と対外開放の萌芽

四人組の失脚の後、華国鋒により1976年を始点とする「国民経済発展十カ年計画」が定められる。ここでは、工業生産・財政収入・基本建設投資を急激に引き上げることが謳われており、後に「洋躍進」として批判されることとなる。しかし、一方で華国鋒は経済成長のために外国の先進技術の導入が重要であることも認識しており、そのため華国鋒の時代には西欧諸国からの大規模なプラント輸入が開始されるに至る。

この十カ年計画を受けて、大量のプラント契約が締結されたが、それらの契約の履行可能性は必ずしも確実なものではなかった。中国側のプラント輸入契約額は急激に膨らみ、それは中国の外貨支払い能力を凌駕するものであった。1979年にはすでに一部のプラント契約において不履行がみられ、特に宝山製鋼所の契約破棄で日本企業は13億ドルとも言われる契約を失った⁶⁹。日本側は、この経験がひとつの要因となり、以後対中投資に関して慎重姿勢をとるようになったといわれている。

このように、対外開放が速やかに進められたとは言い難いものの、対外開放という基本路線は中国国内で支持を得ていく。特に1970年代末以降に入ると、より鮮明に対外開放路線への転換が明らかとなっていく。ただしこの変化は漸進的なものであり、一挙に全面的な対外開放が実現したわけではない。

(iii) 外資導入への転換

先述の大規模なプラント輸入に見られる対外開放の始まりによって、中国は予想をはる

⁶⁹ アレン・S・ホワイティング（1993年）、p139。

かに上回る規模の外貨を必要とするようになっていく。この中で開かれた 1978 年 12 月の中国共産党第十一期三中全会は、中国が建国以来の「自力更生」路線から「改革・開放」路線へと大きく舵を切ったものとして、一般に評価されている。例えば大橋英夫氏によると、3 中全会において『自力更生』の方針は放棄され、対外経済関係の公式イデオロギーは国際分業や相互依存を是認する対外開放へと重大な転換を遂げた。この変化は、中国が対外経済関係に関するイデオロギー上のタブーを払拭し、対外貿易の利益に着目するようになったことを意味する⁷⁰とされており、以後、外資活用がより積極的に図られることとなる。

その外資活用政策の一つが、各国政府や国際機関の公的借款を中心とした、外国借款の受け入れである。1979 年 3 月に、李強対外貿易部長（当時）は外国借款の受け入れを表明した。日本との関係では、日本の対中経済協力、特に有償資金協力の供与は、1979 年 12 月 5 日に大平首相（当時）が中国を訪問し、中国側に正式に供与開始が伝えられたことで開始された。以後、現在にわたるまで、中国は日本の円借款供与相手国の上位に位置し続けてきている。

しかしながら、外資導入政策の最大の柱は直接投資であった。これは、外国借款と異なり、直接投資がただちに債務残高を増加させるものではないこと、及び資金のみならず技術やノウハウといった資源をパッケージで導入することを可能にするものであったためである。具体的には、例えば 1979 年 7 月に「中外合弁企業法」⁷¹が施行されている。同法は、中国建国以来の初めての外国資本の導入について規定した法律で、「対外開放のシンボル」⁷²としての性格も有している。同法は、外国の資金・技術・経営管理ノウハウをパッケージで導入すること、及び輸出ルートを開拓することを目的とし、それを通じて国際経済との合作を促進し、中国の科学技術水準を向上させることを趣旨として制定された⁷³。

ところで、「合弁企業」は外資系企業が中国に進出する三つの形態（三資企業、すなわち「合弁企業」、「独資企業」、「合作企業」の三つ⁷⁴）のうちの一つである。「合弁企業」の特徴は、主に以下のとおりである。第一に外国側の合弁当事者の出資比率は通常 25%以上とされている。第二に、各合弁当事者は、登録資本の比率に応じて利益の分配を受け、危険

⁷⁰ 大橋英夫（2003 年）、p6 より。

⁷¹ 同法の各条には現在において、以下の内容が定められている。第 1 条：目的、第 2 条、外国側合弁当事者の権益の保護・法律の遵守及び合弁企業の収用、第 3 条：審査認可・登記及び営業許可証の交付、第 4 条：合弁企業の形態・出資比率・損益分担及び登録資本の譲渡、第 5 条：出資、第 6 条：董事会・正副董事長・正副総経理及び従業員、第 7 条：労働組合、第 8 条：純利益の分配・減免優遇措置及び所得税還付申告、第 9 条：外貨処理・資金調達及び保険、第 10 条：原材料等の購入・国外販売の奨励及び支店等の設立、第 11 条：外国側合弁当事者利益の国外送金及び国内預金、第 12 条：外国籍従業員所得の国外送金、第 13 条：合弁期間、第 14 条：契約の終了、第 15 条：紛争の解決、第 16 条：施行日。

⁷² 郭四志（1999 年）、p12。

⁷³ 郭四志（1999 年）、pp.12-13。

⁷⁴ 「独資企業」・「合作企業」が、ともに 80 年代半ばに公布・施行される「外資企業法」・「中外合作経営企業法」をそれぞれ根拠法とすることは、後述のとおりである。

及び損失を負担する。第三に、合弁企業は「董事会」を設け、合弁当事者の協議に基づき人数攻勢を確定させる。そして、董事会は平等互惠の原則に基づき、合弁企業は一切の重要事項を検討し決定する職権を有する。第四に、合弁企業は、国の租税に関する法律及び行政法規の規定に従い、減税、免除の優遇措置を受けることができる。

このような合弁企業における、外国側の合弁当事者のメリットとしては、以下のものが挙げられる。第一に投資資本が比較的小規模ですみ、出資比率によっては国内企業待遇を受けられることがある。第二に、中国側の資産・労働力・販売ルートなどのネットワークを利用することができる。第三に、外国側の合弁当事者からの派遣者が少なくすみ、コスト負担もその分軽くなる。一方、外国側のデメリットとしては、第一に董事会での重要事項拒否権があるために、中国側の親会社との協議が必要となる点がある。それゆえ第二に、中国側の親会社からの影響は避けられない。つまり、合弁企業では外国側の合弁当事者の経営の自由度は大きいとはいえないものの、出資比率に応じてリスクが分担され、また中国国内に既存の資源をひろく活用できるという点で特徴的であるといえる。

(iv) 経済特区の導入

「自力更生」路線からの方向転換が決定的となった1978年末の「三中全会」は、経済特区誕生の契機でもある⁷⁵。当時、政治的影響力を回復した鄧小平は、科学技術を短期間で発展させるために貿易・輸出を奨励する方針を採っていた。1979年7月には、広東・福建両省での対外活動の「特殊な政策と弾力的措置」が決定された。その中で、広東省の深圳（シンセン）・珠海（チューハイ）・汕頭（スワトウ）、及び福建省の厦門（アモイ）の4ヶ所に「経済特区」が設けられ、外国企業に対して各種の優遇措置が適用されることになった。そして、経済特区は外国資本・技術・管理経験・知識の導入の「四つの窓口」としての総合的な役割を担うべきことが唱えられた⁷⁶。さらに、1983年には海南島も経済特区に指定されたが、翌84年には一級行政区に昇格したのち、87年には省政府レベルの経済権限が付与され、88年には海南省・海南経済特区が誕生することとなる。

それでは、これら経済特区が具体的にどのように機能していたかについて見てみたい。経済特区が他地域と決定的に異なるのは、主に次の三点においてである。第一に、経済特区内では相対的により市場経済メカニズムを重視した運営が認められている。特区政府に対しては省・自治区政府並みの経営管理権限が付与され、条例・制度制定権限が認められ

⁷⁵ なお、経済特区を含め、中国にはさまざまな形態の「開放区」が存在する。開放区を機能別に分類すると、経済特区をはじめ、経済技術開発区・ハイテク園區・国境経済協力区・保税區・輸出加工区・特別に認可された工業園區及び団地などが存在する。さらに開放区を管轄権限から見ると、国家級開發区・省レベル開放区・地方レベル開放区の三つに分類される。橋本介三編著（2002年）、p11。ちなみに、「経済特区」という名称は1980年5月から正式に使用され始めたものであり、それ以前は「輸出特区」という用語が用いられた。

⁷⁶ 上野秀夫（1990年）、p20。

た。第二に、優遇政策の適用である。具体的に特区内では、銀行融資拡大や、財政収入の新規増加分の特区内への留保などの優遇政策が適用されている。そして第三は税制面を中心とした様々な優遇措置の存在である。例えば、特区内の所得税率は15%（他地域では30%）であるし、先進技術型企业については5年間にわたって土地使用料が免除される、等である⁷⁷。

この経済特区の設置の狙いとして、一般には国内・外国投資の誘致、輸出産業の発展、雇用機会の創出、外国技術の移転等が指摘される。大橋英夫氏によると、中国の場合は、これらに加えてさらに以下の5つの狙いがあった⁷⁸。第一は、「先進技術・経営ノウハウの国内への波及」であり、外国技術の単なる導入のみならず、合弁企業の設立等によって、それが国内に伝達されることが期待された。第二は「市場経済の実験、資本主義的ビジネスの学習」である。第三は「大規模な地域開発のモデル」である。特区内には保税區・高新技術開發區・輸出加工區が設置され、地域開発の「起爆剤」としての役割も経済特区は担っていた。第四は「華僑・華人資本の導入」である。先述の四地域に加え海南は、主要な華人の出身地となっており、華僑・華人ネットワークの活用が期待された。最後に、第五は「祖国の統一」である。香港・澳門・台湾と隣接した各経済特区は、特に香港・澳門の返還を控え、政治経済的な「緩衝地帯」としても意味づけられていた。

経済特区は、中国国内から少なからぬ批判も受けたものの⁷⁹、対外開放路線自体はそれ以後着実に展開されていくことになる。そこで、以下で第一時期区分の特徴を確認した後に、次節において、1983年以降の対外開放路線の定着と発展を追っていくことにしたい。

（v）当該時期の政策的特徴と日本企業の対中直接投資動向への示唆

これまで見てきたように、第一時期区分（1972年から1983年まで）では、「自力更生」路線から対外開放政策への転換が図られた。主要な具体的政策としては、70年代末に、第一に「中外合弁企業法」が制定され、第二に経済特区の導入が実施された。

この時期における特徴は、対外開放政策がいわば「試験的・限定的」な性格を帯びていた点にあるといえよう。ここで、「限定的」の意味は、経済特区の導入が4都市に限定されていたことに象徴的なように、対外開放が一举に中国全土に広まるといよりは、限られた範囲での導入にとりあえずは留まっているという意味である。いずれにしても、中国の「対外開放路線」が中国の発展戦略において重要なものとして位置づけられ認識されたのは、この時期においてであった。

⁷⁷ 郭四志（1999年）、p15。

⁷⁸ 大橋英夫（2003年）、pp.12-13。

⁷⁹ 経済特区を批判した論者として、当時の保守派の重鎮とされ、東北地区財政経済委員会主任や國務院副総理などの要職に就いた陳雲氏や、経済特区を「負債工業化」であると批評していた陳文鴻氏などが挙げられる。

以上から、1978年末のいわゆる「三中全会」を機に、それまでの「自力更生」路線からの方向転換が決定的となった。それ以後は対外開放路線が進められ、特に「中外合弁企業法」と「経済特区」は、日本企業の対中直接投資の重要な契機となった。ただし、これらの施策は、確かに対中直接投資を引き込むための素地を形成したものの、対中直接投資を爆発的に伸張させるには他の要因が揃うのを待たねばならなかったといえる。

4-2-2. 第二時期区分：分水嶺としての1984年とそれ以後の鄧小平時代

次に、1984年以降の鄧小平時代における対外開放政策の推移を追っていくことにする。本項では主に、1986年の「外資企業法」及び「外国企業投資奨励法」、1988年の「中外合作経営企業法」、そして経済技術開発区政策などについて触れたい。

(i) 1984年から80年代後半まで：①各種法規の整備

1984年2月の鄧小平による深圳・厦門経済特区の視察において、特区のもたらした経済成長が評価されたのをひとつの契機として、対外開放路線は確固たるものとして発展していくことになる。ところで、1986年は、「中国における外国投資の分水嶺」⁸⁰であると言われることがある。1986年の時点において、それまでの対外開放政策の問題点として、主に以下の三点が指摘されていた。第一に、進出企業に対する諸費用が高く投資意欲をそいでいる点である。第二に、企業の経営自主権がどこまで保障されるのか、という点である。そして第三に効率の低さと官僚主義的傾向である⁸¹。

このうち、第一点目に関しては、1986年に鄧小平が「われわれは外国の投資者を招聘しておいて、金を儲けさせないでおくわけにはいかない。しかし、高い賃料やその他の費用が、彼らに利潤をうるのを難しくさせている」という事を認める旨の発言を行っている⁸²。そして、鄧小平の上記発言の中の「その他費用」の最たるものは、実は労賃であった。当時、外国企業に対する中国人労働者の供給は外交企業服務会社が独占しており、雇主の選択を制限するとともに、他のアジア地域に比しても高い賃金が強制されていたことが指摘されている。

このような状況を打破する必要に迫られた中国指導部は、1986年には「外資企業法」と「外国企業投資奨励法」を、そして1988年には「中外合作経営企業法」をそれぞれ採択した。以下では、この三つの法律および規定について、詳しく見ていくことにする。

(a) 外国企業投資奨励規定

1986年10月、中国国務院により、地方で採択されたさまざまな文書を補完するものと

⁸⁰ アレン・S・ホワイトティング (1993年)、p161。

⁸¹ 上野秀夫 (1990年)、p94。

⁸² アレン・S・ホワイトティング (1993年)、p157。

して、「外国企業投資奨励規定」が公布された。同法は、これまで開放地域ごとに定められてきた優遇措置の基準を統一的に設定するとともに、優遇措置が受けられる企業の類型を明確に示したものとして意義深い。この背景には、中国での外資導入政策関連法規が、必ずしも統一的な導入法体系にしたがって展開されてきたわけではないという事情が指摘できる。そのため、中国の投資環境にかかわる関連法規の頻繁な変更や運用の不明確さなどの問題がよく指摘されてきた⁸³。同規定はこのような批判に対して、体系的な基準を示すことで応えようとしたものと評価できるだろう。

同法において優遇措置が受けられる企業とは、外資系企業のうち、「製品輸出企業」と「先進技術企業」の二つのタイプである。このうち前者は「製品を主に輸出にまわし、年度外貨総収入額から生産・営業のための年度外貨支出額および外国投資家の利益の国外送金に必要な外資額を差し引いたあと外貨に余剰のある生産型企业」⁸⁴を指す。一方、後者は「外国投資家が先進技術を提供して新製品開発に従事し、製品の等級引き上げ・世代交代を実現することにより、輸出による外貨獲得を増やしたりは輸入を代替している生産型企业」を指す。

同規定の公布によって、具体的にはいかなる優遇措置が付与されることとなったのだろうか。第一の優遇措置は、外資企業が従来負担してきた、国に対して支払われるべき様々な「補助金」の一部を免除するものである。第二は、外資企業に対して水・電気・ガスなどの優先供給や輸送・通信施設の優先利用を保障するもので、これは中国側のインフラの未整備という問題について一定の解決を図ろうとしたものである。第三は、土地使用料の軽減である。第四は、従来から付与されてきた企業所得税の減免措置の延長である。そして第五は、「経済特区」及び「経済技術開発区」で活動する外資系企業のうち、「製品輸出企業」及び「先進技術企業」に対して、従来の軽減企業所得税率（15%）をさらに10%まで引き下げるというものである⁸⁵。

(b) 外資企業法

80年代後半には、「独資企業」・「合作企業」のそれぞれの根拠法となる「外資企業法」・「中外合作経営企業法」が公布及び施行された。

このうち、「外資企業法」は、1986年4月12日の第6期全人代第4回会議にて採択されたものである。同法第1条によると、同法は、「対外経済合作および技術交流を拡大し、中国国民経済の発展を促進するため、中華人民共和国は外国の企業、その他の経済組織或いは個人が中国の国内において、外資企業を設立することを認め、外資企業の合法的な權益を保護する」ものである。ここでいう「外資企業」とは、「中国の関係法律に基づいて中国

⁸³ 範建亭（2004年）、pp.50-52。

⁸⁴ 上野秀夫（1990年）、p94。

⁸⁵ 郭四志（1999年）、p22。

国内において、中国国内に設立された外国投資家の全額出資企業をいい、外国企業および他の経済組織の中国内に設立している分支機構は含まない」ものとされ、より一般的には「独資企業」とも呼ばれる。

同法によって規定されたこの「独資企業」は、外国側出資者が100%のリスクを負担し、また利益の配分を受ける形態のものである。この形態での中国進出のメリットとしては、第一に会社の経営方針の決定が自由という点が挙げられ、既述の合弁企業とは対照的な特徴である。メリットの第二は、従業員待遇などが自由に決定できることである。一方、独私企業の外国側出資者のデメリットとしては、第一に中国資本が無いために外資側の投下資本が多く、また中国人の人脈ノウハウなどが活かさないために、全て独力で企業経営を行う必要がある点である。第二は、独資企業の地位に関するものだが、中国企業であるにもかかわらず、待遇は外国企業に近いという点が指摘される。第三に、独資企業は設立における制限が多く、例えばサービス業の範囲では国内販売・外国貿易企業・旅行業・不動産サービス業については、2002年現在で設立が禁止されている。

なお、独資企業の設立における地域制限が定められていなかったために、製品の全部もしくは大部分の輸出（一般に70%以上）という条件付きながら、同法によって地域制限なしに外国企業の単独投資への道が開かれたといえる⁸⁶。

(c) 中外合作経営企業法

一方、1988年4月13日の第7期全人代第1回会議において、「中外合作経営企業法」が採択された。同法1条で、同法の目的は「対外的な経済協力と技術交流を拡大し、外国の企業及びその他の経済組織または個人が平等互惠の原則に基づき、中華人民共和国の企業又はその他の経済組織と中国内で、中外合作経営企業を共同で設立するのを促進するため」であることが謳われている。また、「中国と外国の合作者は合作企業を設立するとき、この法律の規定に基づいて、合作企業契約に投資もしくは合作条件、収益もしくは生産物の分配、リスク及び損失の分担、経営管理の方式並びに合作企業解散時の財産帰属等の事項を定めるもの」とされている。更に、「合作企業は、中国の法律による法人の条件に関する規定に適合する場合には、法に基づいて中国の法人資格を取得する」事が、同法第2条において定められている。

このように定められた「合作企業」は、基本的には合弁企業と特徴を同じくする。しかし、利益配分に始まり、投資の回収・債権の分担・生産時の財産帰属といった経営上の重要事項全てを契約で定めておく点で特殊である。また、一般的には中国側が土地や建物といった現物を出資し、外国側が設備や技術等を出資することが多いといわれている。その他の特徴としては、第一に予め共同経営を行う期間を定める必要がある点が挙げられる。

⁸⁶ 郭四志（1999年）、p21。

第二に、共同経営期間終了時には、外国側の合作者当事者の経営権・資産を無償で中国側合作者に譲渡することが原則とされている。

このような特徴をもった合作企業のメリットとしては、第一に権利義務関係が全て契約によって決定できることが挙げられる。メリットの第二は、契約によって比較的短期間で利益を回収できることである。これに対し、合作企業のデメリットは、第一にたとえ企業が赤字でも、契約に定めた利益配分が必要である点である。第二は、損益の事前想定が難しいために、長期的企業戦略は立てづらいということである。そのため、一般にはこの形態での進出は製造業では難しく、主として非製造業（サービス業のうち、特にホテル業・ゴルフ場経営・レストラン）に多く見られるといわれている。

(ii) 1984年から80年代後半まで：②開放地域の拡大

1980年に深圳・珠海・汕頭・廈門の4カ所に「経済特区」が設けられたのは既述のとおりである。その後、1984年の1月から2月にかけて鄧小平は深圳・珠海・廈門の各経済特区を視察し、その中で現存の経済特区のほかに「いくつかの港湾都市、例えば大連・青島」を追加的に対外開放していくことに言及している⁸⁷。

この直後である同年3月から4月にかけて、党中央部と国務院によって開かれた座談会を経て、廈門経済特区の更なる拡大に加え、大連・秦皇島・天津・煙台・青島・連雲港・南通・上海・寧波・温州・福州・広州・湛港・北海の14の沿海港湾都市の開放が決定された。加えて、上記14沿海港湾都市のうち11の都市に「経済技術開発区」を設置する旨が批准された。ここに至って、経済特区の設置以来、対外開放区は「点」から「線」へと拡大した。さらに、1985年には長江三角州・珠江三角州・閩南三角州の3つの「沿海経済開放区」が設置され、ここには全体で11市49県が含まれている。また、1988年にはこれらの地域に加えて、厦（門）・漳（州）・泉（州）三角州の3つの沿海地区が開放され、さらに遼東半島と山東半島の両半島も「沿海開放地区」に指定される。これらの地域が開放された結果、それまで「点」から「線」へと拡大されてきた対外開放地域は、「面」へと広まりを見せるようになったと評価されている。この「面」とは、具体的には北の大連から南の北海までの沿海ベルト地帯が開放地帯として機能するようになったことを指している。これらの開放の結果、中国の沿海部の開放区は32万平方キロメートル、286市県、1億6千万人の人口を抱える規模となるに至った⁸⁸。

ここで、「経済特区」と「経済技術開発区」のそれぞれの特徴の違いを、比較しながら確認しておきたい⁸⁹。第一に、「経済特区」は工業を中心に商業、農業、住宅・建築業、レジ

⁸⁷ 関満博（1993年）、p42。

⁸⁸ 関満博（1993年）、p43。

⁸⁹ ここでは主に、上野秀夫（1990年）pp.20-24、関満博（1993年）pp.43-44、橋本介三（2002年）pp.19-20。などを参照した。

ャー産業、製造業などの第1次産業から第3次産業までを包括する総合的経済開発地域である一方、「経済技術開発区」は生産的企業と科学研究機構による新技術、新製品の開発と新興産業の発展が中心的である。第二に、前者は総合的な都市機能を有する地域であるが、後者は沿海都市の工業区であって独立した都市を形成しているわけではない。第三に、前者は建設の初期段階において経済レベルも低く技術基盤も比較的弱いものに対して、後者は一定の経済レベルおよび技術基盤を有している。第四に、前者の優遇措置は製造業・非製造業ともに適用されるものに対して、後者は外資系の製造業のみがその優遇措置の適用対象となる。第五に、前者の設立範囲は都市規模の非常に広範なものであるが、後者の設立範囲は旧都市の郊外に位置する通常数平方キロメートルから数十平方キロメートルの範囲である。

(iii) 当該時期の政策的特徴と日本企業の対中直接投資動向への示唆

先にも述べたとおり、開放都市・開放地区の拡大・展開は、1984年以前の経済特区というきわめて限られた「点」から、「線」・「面」への拡大を見せたと評価されている。第二時期区分のこのような特徴を、郭四志氏は「84年を境に、中国の直接投資導入政策は試行段階から拡充段階に移行したといえる」⁹⁰と表している。

このような対外開放政策の拡充は、いうまでもなく対中直接投資を計画する日本企業にとって好ましいものであっただろう。例えば、大連経済技術開発区は、後に日本企業による集中的な進出拠点として発展していくことになる。1990年1月現在のデータによると、大連経済技術開発区には合計37件の日本企業による進出がみられ、うち89.2%に当たる33件が製造業企業であった⁹¹。また、この時期は三資企業、すなわち「合弁企業」、「独資企業」、「合作企業」の三つの形態による対中進出の法的基盤が整備された時期でもある。先の大連経済技術開発区の1990年1月の数値では、合資企業が26件、独資企業が10件、合作企業が1件となっており、やや合資形態に集中していたことが窺える。なお、中小企業による対中直接投資の形態に関しては、1993年までの累計では合弁が56.1%（うち出資比率50%超は31.7%、出資比率50%以下は24.4%）、独資が43.9%と、後の時代に比べて合弁形態による進出が比較的高い比率を占めていた⁹²。

また、80年代における対外開放戦略は「地域傾斜的」⁹³な戦略であったとも評価される。

⁹⁰ 郭四志（1999年）、pp.17-18。ただしこの言葉は、1984年から89年までの特徴を指して述べられたものである。

⁹¹ 関（2000年）p149の表4-9より。数値は、大連市対外経済貿易委員会のもの。

⁹² 『中小企業白書 2004年度版』第2-2-11図より。数値は、中小企業総合研究機構・独立行政法人経済産業研究所「中小企業海外活動実態調査」（2003年11月）のもの。ちなみに、1999年から2003年にかけての進出形態の比率は、合弁が34.3%、独資が65.7%であった。

⁹³ 範建亭（2004年）、p48。

確かに、この年代において開放都市・開放地区として指定されたのは、地理的にみると沿海部に極めて集中していた。これが「全方位・多角的開放」へと発展していくのは、90年代に入ってからであった。つまり90年代に入ってから初めて、沿海部・長江流域部・国境地域・内陸部が一体となった対外開放戦略が進められることとなった。以下では、そのような90年代の対外開放政策の更なる展開について追っていくこととしたい。

4-2-3. 第三時期区分：1991年以降における対外開放政策

最後に本項では、1990年代から現在に至るまでの、中国の対外開放政策の推移を確認する。はじめに、当該時期の対外開放政策の基本路線を確認する。その後、1994年の外貨制度改革、1991年に正式批准された高技術産業開発区政策、2001年の中国のWTO加盟、そして現在における対外開放政策の展望について順次みていきたい。

(i) 対外開放の基本路線：拡大と調整

鄧小平による1992年の「南方談話（南巡講和）」を契機として、貿易および外資導入が一気に加速される。それまでは、中国における外資誘致政策は、基本的に特定の都市や地域に限られていた。しかし90年代初頭を境に対外開放区が大幅に拡大され、「全方位・多角的対外開放」が進められていった。具体的には、国家級の経済技術開発区が新規に認可され、また長江沿岸の5都市（沿辺）、内陸15省都の空港を持つ都市（沿空）、4つの辺境都市（辺境）が開放都市に指定されたりしたのである。このような意味で、同時期の中国の対外開放政策は「拡大」の側面を持っていたといえよう。

その一方で、90年代の中国の対外開放政策は、必ずしも一方的に外資導入を拡大させるだけの路線ではなかった。同時期には、それまでの外資導入拡充路線に加えて、国内の産業構造の高度化を背景に、新たな「支柱産業」すなわち主導産業の発展が重視されるようになった。この支柱産業にはハイテク産業などが含まれる。これに関して、90年代の中国の基本路線の方向性を示すものとして、1994年3月に国務院常務会議で「90年代の中国の産業政策要綱」が採択された。ここでは、機械・電子・石油化学・自動車・建築業などを国民経済の「支柱産業」とする旨が述べられている。こうした要綱などを踏まえ、90年代以降の中国では、対外開放政策は産業政策の一環としての性格も帯びていくことになる。ただし、このことをもって「中国の対外開放政策は『地域傾斜的』なものから『産業傾斜的』なものへと変容した」と評価するのはやや性急であるように思われる⁹⁴。むしろ、「地域傾斜的」性格と「産業傾斜的」性格を有した政策が、重層的に採用されていったという方がよいのではないか。

⁹⁴ このような、必ずしも「産業傾斜的」政策に変容したわけではない、あるいは「地域傾斜的」政策も依然として採用されているという立場を支持する論者としては、郭四志氏などが挙げられる。郭四志（1999年）、p32。

対外開放の「調整」の側面を有する他の政策として、1995年に公布された「外商投資方向指導暫定規定」（以下「規定」という）と「外商投資産業指導目録」がある。これは、それ以後の外資導入の基本的方向性を示したものである。まず、規定の第6条によれば、中国国内で既に開発または技術導入し、生産能力が既に国内市場の要求を満たしたプロジェクトは制限業種とされる。この「制限業種」には、具体的に家庭用電気機器や綿・毛紡績などをはじめ、軽工業から重化学工業まで多岐にわたる業種が含まれる。さらに、これら制限業種の一部では、外資系企業の独資経営あるいは主導的地位が認められない旨が定められた⁹⁵。

また、1996年3月20日付の「国務院の輸入租税政策の改革と調整に関する通知」によって、これまで外資系企業の生産設備・原材料輸入に対して付与されていた関税免除措置が廃止された。さらに、この時期には「増値税」が新設され、実質的には外資系企業のうち特に輸出比率の高い企業の税負担が増大した。

以上のような変化を指して、範建亭氏は「(外資の) 全面的受入れから選別的導入へ、優遇政策から誘導・規制強化に変化した」⁹⁶と表現している。特に1990年代後半にわたって進められた外資導入政策の「調整」路線へのシフトは、1995年以降の日本企業による対中直接投資の激減の潮流と非常に整合的である。それでは以下で、外資導入に関する他の政策について考察したい。

(ii) 1994年の外貨制度改革

94年以前の中国では、中国政府が多くの外貨を必要としていたものの、中国からの輸出の少なさから、国内の外貨は政府の厳しい管理下にあった。そのため、中国に直接投資を行った外資系企業が中国国内での販売を意図しても、そこで得られた人民元をドルや円として外国本社に送金することが困難であり、結果的に輸出する他はないという状況であった。つまり、中国の国内市場での販売はビジネスとして成立し得なかったのである。

しかし、先にも少し触れたが、1994年に中国の為替制度において「二重為替レート制」が統一された際に、企業の外貨保有制限などを定める外貨管理制度においても重要な改革が行われた。

まず、改革以前の1979年に導入された制度の下では、企業が輸出などで受け取った外貨は外国為替指定銀行に売却することが義務付けられていた。よって、企業の外貨保有は一部のものに限定されていた。これが、1994年の為替相場一本化の際に、外貨保有が一時停止される。つまり、当該時期においては、輸出などで企業が得た外貨はすべて、外国為替指定銀行に売り渡すことが義務付けられていた。なお、このような制度が採られていたのは、94年以前は中国からの輸出も少なく、多くの外貨を必要としていたために、外貨を厳

⁹⁵ 郭四志（1999年）pp.28-29を参照。

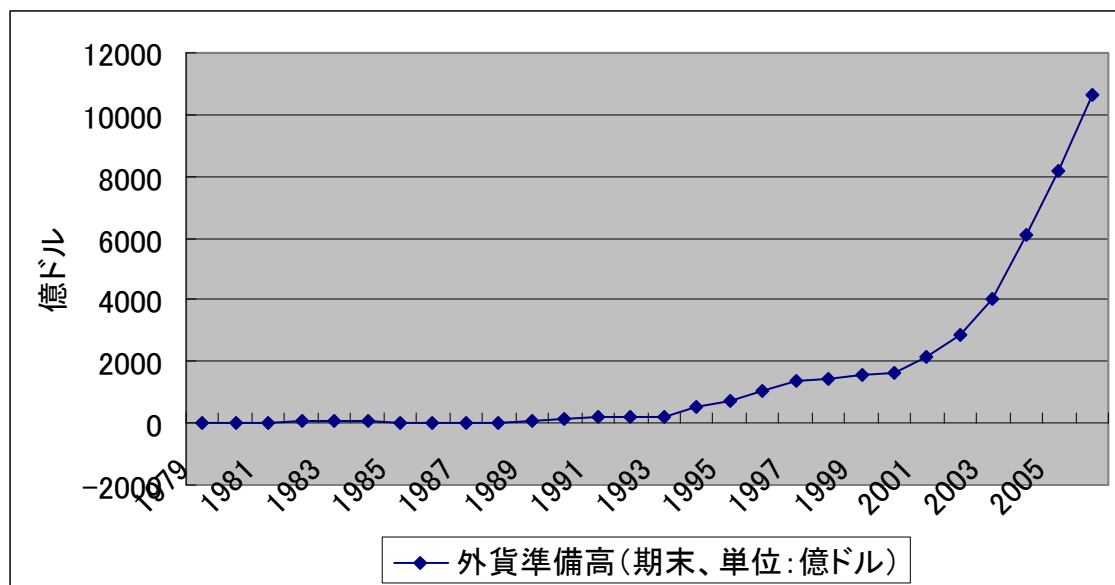
⁹⁶ 範建亭（2004年）p52。括弧内は筆者による補足。

格に管理する必要があったためである。

ところが、1997年10月には、前年の輸出入額を基準としてその15%を上限に、外貨預金という形で外貨保有が容認されるようになる。さらに2000年4月には一部企業につき上限を30%まで引き上げ、また外資系企業については資本金・売上高等に応じて一定の外貨留保が認められることとなった⁹⁷。

さらに、1996年12月に中国がIMF8条国に移行したことで、経常取引については人民元の交換性が確保されるようになった。このことはつまり、輸入代金の支払いや外資系企業が直接投資収益の送金を行う場合に、人民元の外貨との交換や、交換した外貨の海外送金が自由に行われるということである。実務面から見ると、企業が輸入を行う際は、外国為替公認銀行（為銀）に通関証明書などを提出した上で外貨を購入する。これは、中国では、すべての為替取引は為銀を通じて行わなければならないという「為銀主義」と、外貨の実需を証明する書類を為銀に提出しなければならないという「実需原則」が採用されているためである⁹⁸。

図表4-iv. 中国の外貨準備高の推移⁹⁹



外貨管理制度のこうした変化は、中国に直接投資を行う外国企業にとって望ましいものであった。1994年以降に日本企業の対中直接投資が大きく伸張した重要な要因の一つとし

⁹⁷ 白井（2004年）pp.269-271を参照。

⁹⁸ 金（1999年）、赤間ら（2002年）などを参照。

⁹⁹ 日本貿易振興機構（2006年〔b〕）より筆者作成。なお、2006年の値は日中経済協会ウェブサイトを参照した。検索日：2007年11月15日。

<http://www.jc-web.or.jp/data/e_data/guide/index.htm>

て、この 1994 年の外貨制度改革を挙げる事が出来るだろう。

ちなみに、このような外貨管理制度の改革とその進展の背景の一つとして、中国国内に十分な外貨が蓄積されてきたという点が挙げられる。ここで、中国の外貨準備高を前ページの図表 4-iv. に示したが、これを見ても、90 年代半ばまでの中国の外貨準備高は非常に限られたものであったことが分かる。しかし 90 年代後半から外貨準備高は順調に増大し、2000 年以降の伸びは特に目覚ましい。

(iii) 対外開放区政策の発展

中国の対外開放政策は、90 年代から「全方位開放期」に入ったのであるが、90 年代を通して、特に 1990 年から 97 年の「内陸開放段階」と 1998 年以降の「西部開発段階」の二段階で開放が進められた¹⁰⁰。なお、ここではそれぞれの開発段階において内陸部および西部が重視されたという意味で、地域政策的な意味を読み取ることができる。

一方、産業政策としての性格が比較的強い対外開放区政策として、1988 年 5 月に北京市がその第一号として認可された「高技術（ハイテク・ニューテク）産業開発区」が挙げられる。この「高技術産業開発区」計画は、1991 年 3 月に国務院で批准された。同政策の理念は、「科学技術研究機関と大学が密集する地区を選んで、特殊な政策によりハイテク企業を集中的に育成する」¹⁰¹というものである。

具体的な例を挙げると、北京市にある「北京市新技術産業開発実験区（BEZ: Beijing Experimental Zone）」の場合、高技術産業とは、電子情報通信、レーザー関連、光メカトロニクス、バイオテクノロジー、新素材、新エネルギー・省エネルギー技術、環境化学と環境保護技術、建築材料、製薬、医薬化学、バイオ医学、核エネルギーの利用、地球科学・航空工学、海洋工学などの研究開発・生産・営業を業務とする企業とされている。さらに、企業に所属する全従業員のうち、大卒の科学技術職が 3 割以上、研究開発従事者が 1 割以上を占めることが要件である。次に、この BEZ では、区内の認定企業に対して、以下の優遇措置が付与されることとなっている。それらの措置とは、企業所得税の面での優遇、輸出型ハイテク企業に対する企業所得税の更なる低減、認定企業による輸出の認可手続免除、優先的な外資ローンの提供などである。

このような高度の技術の集積地が形成されつつあることは、中国での研究開発なども視野に入れた外資系企業にとって望ましいことであるだろう。BEZ の場合、認可された当初の 1988 年時点で区内の外資系企業（三資企業）の数はわずか 11 社、比率にして約 2.1%であった。ところが、1995 年時点では外資系企業は 806 社と区内の全企業数の 18.2%を占めるに至り、国有企業の 1202 社に次いで最も多い企業形態となっている。ちなみに、BEZ 内の三資企業については、1988 年以降の毎年の企業数増加率も 84.6%と、他の企業形態に

¹⁰⁰ 橋本介三（2002 年）p21。

¹⁰¹ 奥野（1999 年）p5 より。

比べて最も伸張している¹⁰²。

ここで、1995年時点での BEZ 内外資系企業の構成を見てみよう。まず、1993年に契約した外資系企業の内訳は、香港・澳門・台湾企業が 54.4%、米国企業が 21.9%、日本企業が 7.2%、シンガポール企業が 3.7%であった。次に、1995年に契約した外資系企業では、香港・澳門・台湾が 49%、米国が 24%、日本が 8%、シンガポールが 5%であった。最後に、1995年に開業した外資系企業では、香港・澳門・台湾が 55%、米国が 5%、日本が 11%、シンガポールが 20%であった¹⁰³。

以上から、「高技術産業開発区」の広まりが、中国での研究開発を志向する外資系企業を積極的に吸収している状況が推測される。ただし、1995年の時点では、日本企業の進出は他国企業に比べてやや遅れをとっていたと評価できそうである。

(iv) 2001年の中国の WTO 加盟

2001年12月に、中国は WTO への加盟を果たした。中国は WTO 加盟に際して、関税引き下げや外資系企業に対する規制の緩和及び内国民待遇の付与に加えて、知的財産権の保護や法規の恣意的運用の防止などを公約していた。

中国のこのような WTO への加盟は、2001年以降の日本の対中直接投資の爆発的な拡大の潮流と整合的である。2000年以降は日本の対外直接投資の中でアジア向けのものの比率が上昇してきていたが、その中でも特に中国向け投資が伸張した背景の一つとして、この WTO 加盟があったといえそうである。

ただし、中国の WTO 加盟は、中国に進出している日本企業にとってプラスの影響のみをもたらしたのではない。例えば、WTO 加盟に伴う関税引き下げや非関税障壁の撤廃は、既に中国に進出している内販型外資系企業にとって、輸入品との競争の激化を意味している。さらに、先述の中国側の公約が直ちに中国全土にわたって実行されるという保証はない。特に、中国における中央と地方の一種の乖離から、先の中央政府の公約が地方まで行き渡るのにある程度の時間を要する可能性も大きい。

(v) 現在の方向性：外資の積極導入と選択へ

現在では、中国政府は対中直接投資を行う外資の積極的な導入政策を維持する一方で、その選別を強化する意向である。例えば、2006年～2010年にわたる中国の経済政策の方向性を示している「第11次5カ年計画」では、沿海部の労働集約型産業を内陸部に移転させ、同時に中国国内に投資する外資の選別を強める方針が採られている。具体的な例を挙げれば、例えば05年1月1日以降に適用される、外資導入の際の指標を示すための「産業指導目録」が一部改定され、外国企業の投資を奨励する奨励類プロジェクトは減少した。また、

¹⁰² 奥野（1999年）p14の図表2. 2より。

¹⁰³ 奥野（1999年）p19の図表2. 6より。

08年には「労働契約法」が整備され、それによって従業員の権利が拡大される見通しである。さらに、「独占禁止法」を整備することで、外資による寡占の押さえ込みも進められそうである¹⁰⁴。

(vi) 当該時期の政策的特徴と日本企業の対中直接投資動向への示唆

これまで見てきたとおり、90年代以降の中国の対外開放政策の特徴として、「拡大」と「調整」の二つがキーワードになる。例えば、1994年の外貨管理制度における改革は、中国における外資系企業の活動を活性化させる重要な契機であった。しかしその一方で、1995年以降は中国側の外資企業への優遇措置撤廃、言い換えれば外資の選択的導入政策の推進が一つの要因となり、中国への投資から再びASEANや北米等へのシフトがみられた。ところが2000年代に入ると、中国のWTO加盟を一つの重要な契機として、日本の対中直接投資の爆発的な拡大が始まる。また、「高技術産業開発区」の広まりは、中国での外資系企業による研究開発活動を促進する一つの要因となった。ただし、1995年の時点では、日本企業の高技術産業開発区への進出は他国に比してやや遅れをとっていた。

これらのことから、1994年の対中直接投資の増大、1995年以降の投資の減少、および2000年代以降の投資の再度の活性化という潮流は、中国政府による対外開放政策のあり方という要因、すなわち対外開放の推進および選択的政策への転換という要因から、一定程度説明することが可能である。

4-3. 「阻害要因」についての考察

さて、本章ではここまで、主に中国国内の要因の中でも、外資系企業を中国に「引き付ける」要因という意味の「プル要因」として、いくつかのものを挙げてきた。次に、本節ではこの逆方向の要因、すなわち外資系企業の対中直接投資を阻害するような、主に中国国内の事情に基づくいくつかの要因を「阻害要因」という位置づけで確認しておきたい。具体的には、第一に知的財産権の侵害、第二に法制の運用の不透明性、第三に為替・送金規制の存在、第四に賃金の上昇、そして第五にインフラの未整備、という問題について考察する。

4-3-1. 知的財産権保護

(i) 知財侵害の概観

対中直接投資を行う企業を悩ませる主な問題の一つとして、知的財産権の侵害が挙げられる。先述の通り中国は、2001年12月にWTO加盟を果たしたことで、知的財産権の質

¹⁰⁴ 「読売新聞」2007年11月15日、及び日本貿易振興機構（2006年〔a〕）p164より。

易関連の側面に関する協定 (TRIPS 協定) に準拠する形での法整備を進めてきた。しかし、権利侵害に対しては行政罰が主体で罰金も低いことや、不正競争防止に関する規制の不十分さ、地域保護主義に基づく執行の不徹底などが問題としてしばしば指摘されてきた¹⁰⁵。

企業の対中直接投資という観点から知的財産権の侵害問題を具体的に見てみよう。例えば、中国に進出した日系中小企業において、技術を習得した従業員が一斉に辞職して新会社を設立してしまうケースや、納入された一つの製品の設計図を基に模造品が発注されてしまうケースが少なからず見られる。また、勤務先企業から営業秘密を外部に無断持ち出しするケースは日常茶飯事であるといわれている¹⁰⁶。

(ii) 金型産業における知財侵害

このような問題は、金型産業などにおいて特に顕著であった。例えば、社団法人・日本金型工業会東部支部が発表している「2001 年金型製造業実態〈緊急〉調査アンケート集計結果報告書」¹⁰⁷によると、金型産業をとりまく次のような知的財産権侵害の状況が分かる¹⁰⁸。まず、発注されていた仕事が 2 年前と比べ何%くらい海外に流出していると思うかという質問項目に対しては、「50%以上」と回答した業者が 23.2%、「40%」と回答した業者が 21.3%、「30%」と回答した業者が 22.0%で、全体の 60%を越えている。一方、「流出していない」と回答したのは 8.1%であった。次に、主な流出先国・地域はどこだと思うかという質問項目に対しては、「中国」が 74.7%と群を抜いて第一位となり、これに続いて韓国の 25.3%、台湾の 11.5%となっている。ただし、ここではそもそも各国・地域に進出している業者数が異なる点にも留意が必要である。

いずれにしても金型業界においては、金型という知的財産の「意図せざる流出」、すなわち図面やデータがメンテナンス等の理由からユーザーに無償で提出させられ、その後に金型業者に同意の無いままユーザーが類似金型やリピート型の製造委託に用いる、というケースが多くみられていた。日本政府はこのような状況に対し、2002 年 2 月に「知的財産戦略会議」を設置するとともに、3 月の国会で同問題を取り上げた。さらに、2002 年 7 月には経済産業省が「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針」を公表したが、その効果については評価が待たれるところである¹⁰⁹。

¹⁰⁵ 日本貿易振興機構 (2006 年 [a])、p48 など。

¹⁰⁶ 馬場・経 (2006 年)、p163。

¹⁰⁷ 社団法人日本金型工業会東部支部「2001 年金型製造業実態〈緊急〉調査アンケート集計結果報告書」、検索日：2007 年 11 月 24 日。
<<http://www.east.jdmia.or.jp/urg-ankate/>>

¹⁰⁸ なお、同調査は社団法人・日本金型工業会東海支部が平成 13 年 12 月中旬～平成 14 年 1 月初旬にかけて行ったものである。調査対象は日本金型工業会東部支部正会員 250 社に加え、日本金型工業会未加入の金型製造業者 3300 社の、計 3550 社であった。回答率は正会員で 58.8%、未加入業者で 11.6%、全体で 15.0%の 531 社であった。

¹⁰⁹ 齊藤栄司「金型技術の国際移転と知的財産権—技術移転の位相別事例の検討」『日本中

(iii) 中国側の改善努力

なお、中国側としては、国家の発展戦略の中に対中投資を取り込む必要性を強く認識していることもあり、中国政府による知的財産侵害への対応も徐々に進められてきている。以下では、中国政府の対応として具体的に三点について触れたい¹¹⁰。

第一に、法整備の面から一つの例を挙げると、「営業秘密」の定義が明確になりつつあるといわれている。中国で「営業秘密」という言葉が法律用語として初めて用いられたのが1991年の「民事訴訟法」第66条と第120条であるが、ここでは具体的な要件は示されていない。1993年12月施行の「反不正競争法」の第10条3項では、営業秘密を「公衆が知悉しておらず、権利者のために経済的利益をもたらすことができ、実用性を有し、かつ権利者が秘密措置を講じている技術情報および経営情報」として、基本的な定義を明示した。その後この定義を軸に、行政規定などで補足・拡充されてきており、現在では営業秘密の範囲はかなり広く定義されている。

第二に、知的財産権をめぐる制度改革の進展が挙げられる。例えば、「第11次5カ年計画」において、国家知識産権局の職員数を10年で5000人（うち審査官4000人）に増員して、世界のトップ4に入ることが目標として謳われている。また、2005年には「知的財産戦略制定チーム」の第1回会議が開催され、2006年から模倣品の撲滅プログラムを全国的に展開させるとともに、50都市に権利侵害報告センターを開設することが発表された。さらに、全国規模で部門・地域間の連携を促進する目的の下、北京市を始め13の省・市に「知的財産権保護ネットワーク」が開設され、国民からの苦情の受け付けや、政府の法執行部門間の情報共有が進められることとなっている。

第三に、知的財産権に関する意識を国民に浸透させる努力もなされている。2005年10月に、山東省の山東師範大学で「知的財産大学院」が設立された。また、2006年には山西省で中学生を対象とした知財教育プログラムが策定され、太原市第二十七中学校が「知的財産保護教育試点校」として指定された。これらの試みは、中国国民に知財意識を浸透させるものとして評価できるだろう。

ただし、中国では依然として知的財産権にまつわる諸問題が山積しており、中国に進出する日本企業にとっては未解決の問題である。2006年度調査では、中国に進出しようとする日本企業のうちの約半分の47.6%が、知的財産権保護の不十分さが中国進出の主な課題であると回答している¹¹¹。日本政府や日本企業の側も積極的に中国側の対応を求めていくことが今後とも必要である。

小企業学会論集24』(2005年)、pp.17-31より。

¹¹⁰ 以下の議論は、馬場・経(2006年)、pp.165-182を参照。

¹¹¹ 国際協力銀行「2006年度海外直接投資アンケート調査(第18回)」、海外投融資情報財団(2007年1月)より。

4-3-2. 法制の運用の不透明性

中国に進出する多国籍企業がしばしば取り上げる現地の問題点として、「法制の運用の不透明性」がある。第1章でも取り上げた、2006年度の国際協力銀行による「2006年度海外直接投資アンケート調査（第18回）」を見ると、対外直接投資先として中国を有望視する351社のうちの65.0%が、中国の主な課題としてこの「法制の運用が不透明」という点を挙げており、最も多くの企業が法制の運用を問題視していることが分かる¹¹²。

例えば、1990年代初頭からは、地方政府による各種の行政費用の徴収が横行し、「乱収費」として批判された。これは、中央政府の禁止命令に反し、地方政府が管理費などの名目で不合理な分担金を企業から徴収していたというものである。なお、地方により執行格差が大きいことも、中国の特徴の一つであるといわれている。また、特許審査に関しても、日本企業による特許申請の審査が10年以上を要し、知的財産権の侵害が多発したなどの例も報告されている¹¹³。

他にも、『平成7年度版 中小企業白書』によると、中国の法制運用の不透明性と類似する問題として、制度変更の不透明性という問題が指摘されている。例えば当時、増値税に関する制度変更や、隔週週休二日制が十分な周知期間なしに導入されたなど、政策の急な変更が見られた。このことから、中国に対しては「政府の方針が変わりやすく長期的な計画を立てにくい」という評価も多い¹¹⁴。

4-3-3. 為替・送金規制

中国に進出する外資系企業を悩ます問題として、次に為替・送金規制の存在について取り上げたい。中国では依然として為替規制・送金規制が存在しており、それら規制の存在が対中直接投資を行う外資系企業にとっての足かせとなっている。

まず、貿易取引に関しては、「中国人民銀行法」によって、中国国内の決済は原則として人民元建てであることが規定されている。中国国内での外貨流通は禁止されており、外貨決済も許されていない。また、外資企業は国内で人民元を外貨に自由に交換することができず、外貨が必要な場合は国家外貨管理局の許可を得る必要がある。さらに、対外的な外貨支払に関しては輸出取引等で自ら調整することが求められている。

次に、海外送金についても、中国当局によって人民元の海外での流通が禁止されている。そのため、例えば合弁会社の事業から得られた投資収益の送金は、次の手続きを経ることが要求されている。第一に、配当金を国外に送金する場合は、1998年の国家外貨管理局からの「外国為替指定銀行が利潤、配当、特別配当の対外送金を取扱うことに関する問題に

¹¹² 海外投融資情報財団（2007年1月）より。

¹¹³ 藍（2002年）pp.32-34より。

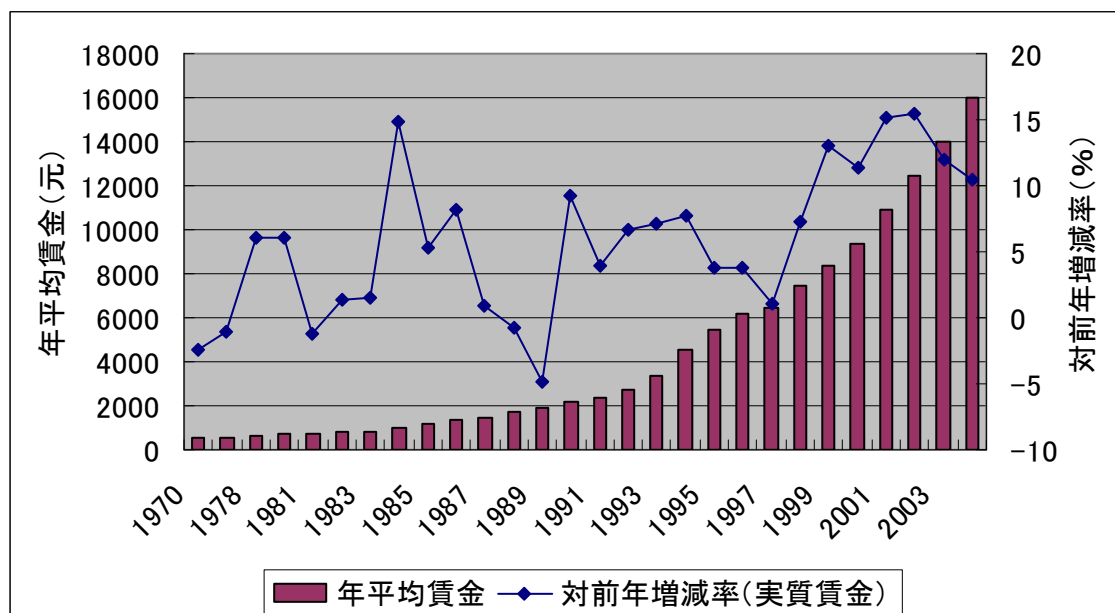
¹¹⁴ 中小企業庁「海外事業活動実態調査」平成6年12月より。

ついで通知」に基づき、6種類の書類¹¹⁵を銀行へ提出し、厳格な真実性審査を受けなければならない。第二に、貿易外及び資本取引を国外に送金する場合は、送金事由の種類により、納税証明書類または免税証明書類を外為指定銀行に提出する必要がある。なお、この措置に該当するのは、企業が1回に1,000米ドル相当額以上、個人が1回に500米ドル相当額以上送金しようとする場合である¹¹⁶。

4-3-4. 賃金の上昇

さて、先にプル要因の一つとして「低廉・豊富な労働力」という要素の存在を指摘した。しかしながら、この「低廉」という性格で特徴づけられていた中国国内の労働力について、近年では変化が生じつつある。それが、賃金の上昇である。

図表4-v. 中国の従業員全体の年平均賃金（単位：元）と増減比¹¹⁷



先述の通り、確かに日本国内で日本人労働者を雇用する際の賃金に比べ、中国国内での賃金の方がはるかに低いといえる。しかし、中国沿海部に多くの外資企業が進出する中で、2007年11月時点で「人件費はここ3年で50%以上も上昇した」¹¹⁸という指摘もある。外

¹¹⁵ この6種類の書類とは、①配当年度の税務証明書類、②会計事務所の監査報告書、③配当に関する董事会決議書類、④外国投資企業外貨登記証、⑤会計事務所の資本金出資検証報告書、⑥外貨管理局が要求するその他の資料、の6つである。

¹¹⁶ 本項の記述は、日本貿易振興機構ウェブサイト「中国の為替管理制度」を参照した。検索日：2007年12月4日。<http://www.jetro.go.jp/biz/world/asia/cn/trade_04/>

¹¹⁷ 日本貿易振興機構『中国データ・ファイル2006年版』（2006年）より筆者作成。

¹¹⁸ 「読売新聞」2007年11月15日より。

資系企業の労働者に限らず、中国の全企業にわたる年平均賃金の推移を見ると、図表4-v.の通りとなっている。この表からも見て取れるように、90年代に入って以降、従業員全体の年平均賃金は一貫して上昇傾向にあり、近年ではその上昇率が常に10%を超えているという状況である。

このような賃金の高騰は、中国に進出する外資系企業のディスインセンティブとして働くだろう。2004年2月に実施された、「日本に所在する製造業を対象としたアンケート調査」¹¹⁹によると、2004年時点での「中国ビジネスにおける現在及び5年後の経営上の課題」という質問に対し次のような結果が出ている。まず、「現在」の経営課題について「賃金の上昇」と回答した企業は13.6%であった。これとは対照的に、「5年後」の課題が「賃金の上昇」として企業は実に47.0%にもものぼり、「5年後」の課題の中でも最も高い比率となっている。この結果からも、中国における賃金上昇が日本企業の懸念事項であること、さらには将来的な問題として最も重視されていることが分かる。

ただし、賃金の高騰のみをもって企業がその投資行動を変化させるとは必ずしもいえない。つまり、賃金の高騰は阻害要因の一つとして見なされうるが、絶対的な要因とまではいえないと考えられる。

4-3-5. インフラの未整備

アジア諸国に対して直接投資を行う企業にとって、現地インフラの整備の遅れは軽視できない問題である。特に、インド・ベトナム・インドネシアといった国々では、このインフラの未整備という問題が顕著となっている。

国際協力銀行が行った、2002年度における「海外直接投資アンケート調査（第14回）」¹²⁰によれば、中国の問題点として「現地のインフラ」と答えた企業は、回答企業数356社のうちの24.4%に当たる87社であった。ただし、2000年度から2001年度にかけての、主要アジア諸国の投資環境に対する評価という調査項目の中で、興味深い結果が見られる。この中で、現地のインフラが改善されたと回答した企業は、中国は333社のうちの実に58.0%に上った。対照的に、中国の現地インフラが悪化したと回答した企業はわずか0.6%であり、変化なしと回答した企業は41.3%であった。これに対して、他のアジア諸国（タイ・インドネシア・マレーシア・フィリピン・インド・ベトナム）に関して「現地のインフラが改善された」という回答をした企業が8.4%から22.2%の範囲内であることを鑑みれば、中国ではインフラの改善が相対的に進展してきていると評価することが出来そうである。

¹¹⁹ 『平成15年度版 製造基盤白書』より。

¹²⁰ 国際協力銀行「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告—2002年度海外直接投資アンケート調査（第14回）」より。検索日：2007年11月24日。

<<http://www.jbic.go.jp/autocontents/japanese/news/2002/000109/wabun.pdf>>

さらに、最近の調査結果として、既述の国際協力銀行による「2006年度海外直接投資アンケート調査（第18回）」を取り上げたい。この中で、中国のインフラの未整備を問題視する企業の割合は、前回調査の35.3%から2006年度調査の21.4%と改善を見せている。また、具体的に未整備と感じられているインフラを見てみると、中国では電力が89.9%と群を抜いて高いものの、道路が19.1%、水が24.7%、通信が12.4%、港湾が6.7%、鉄道が10.1%となっている¹²¹。ここから、中国では電力を除けば、比較的インフラの整備が進展していると企業は判断していることが分かる。

4-4. 小括一プル要因と日系企業の対中投資動向の関係

これまで本章では、中国側が日本企業を含めた外国資本を引き付ける要因を「プル要因」として、主に①中国国内に存在する豊富な資源、②中国政府による対外開放政策、③阻害要因の三つの側面から分析してきた。最後にここで、本章の以上の分析から言えることを整理したい。

まず①に関して、第一に、1999年以降の目覚ましい中国のGDPの伸びは、対中直接投資の「第二の爆発的拡大期」のトレンドをよく説明していると考えられる。ただし、経済成長率だけを見ると、80年代以降の中国経済は一貫してプラス成長を遂げているため、1990年代後半の対中直接投資の大幅な落ち込みを説明することは出来ない。また、近年の対中直接投資の伸びの背景には、中国の高い経済成長率もさることながら、都市部における可処分所得の増大と、各種の財の普及率が依然として低い水準にあることから、市場としての潜在性が大きいという要因も働いていると考えられる。第二に、「低廉・豊富な労働力」を追求した中国進出は、特に80年代中頃から90年代中頃までの期間において顕著に見られた。第三に、近年の中国の労働力に対する視線は、80年代のように単なる「低廉・豊富な労働力」という範疇に収まらなくなっている。「分母の経済学」あるいは「大国の優位性」によって、中国は多くの優秀な技術者や研究者を輩出し始めている。特に1999年以降における対中直接投資の「第二の爆発的拡大」の背景には、このような「頭脳」の集積地としての中国に期待する企業の姿も見取れるのである。

次に、②の政策的要因からは、以下のことが言えそうである。第一に、1978年末のいわゆる「三中全会」を機に、それまでの「自力更生」路線からの方向転換が決定的となった。それ以後は対外開放路線が進められ、1980年代にわたり数々の重要な外資導入政策が展開された。ただし、これらの施策は、確かに対中直接投資を引き込むための素地を作ったものの、対中直接投資を爆発的に伸張させるには他の要因が揃うのを待たねばならなかったといえる。第二に、1990年代の対外開放政策の「拡充と調整」というあり方は、対中直接

¹²¹ なお、この質問項目での中国に関する回答企業数は89社であった。海外投融資情報財団（2007年1月）、p21より。

投資の増減を一定程度説明する。例えば「高技術産業開発区」の広まりは、中国での研究開発を志向する外資系企業を積極的に吸収している状況が推測される。ただし、1995年の時点では、日本企業の進出は他国企業に比べてやや遅れをとっていたと評価できるかもしれない。また、1994年の外貨制度改革は、外資系企業の中国進出を促す一つの要因であった。さらに、2001年以降の日本の対中直接投資の爆発的拡大は、特に2001年の中国WTO加盟と整合的である。以上から、全体的に見ると、1994年の対中直接投資の増大、1995年以降の投資の減少、および2000年代以降の投資の再度の活性化という投資の増減は、中国政府による対外開放政策のあり方という要因、すなわち対外開放の推進および選択的政策への転換という要因から、一定程度説明することが可能である。

最後に、③の阻害要因については、企業側が特に懸念材料として認識しているのは「知的財産権の侵害」「法制運用の不透明性」及び「賃金の上昇」である。このうち特に、将来的に問題として顕著となってくるのは「賃金の上昇」であろう。一方で、「インフラの未整備」は解決されつつある。

第5章 プッシュ要因：日本国内の中小企業環境

本章では、日本企業の対中直接投資の決定要因のうち、「プッシュ要因」を扱う。これは、日本企業、特に日系中小企業を中国市場へと向かわせるような要因のうち、もっぱら日本の国内的要因として性格づけられるものである。ここでは大別して、第一に特に中小企業を取り巻く日本国内の環境と、第二に日本政府等の各機関による中小企業の国際化支援事業の展開の二つを扱いたい。

5-1. 中小企業を取り巻く日本の国内環境の変化

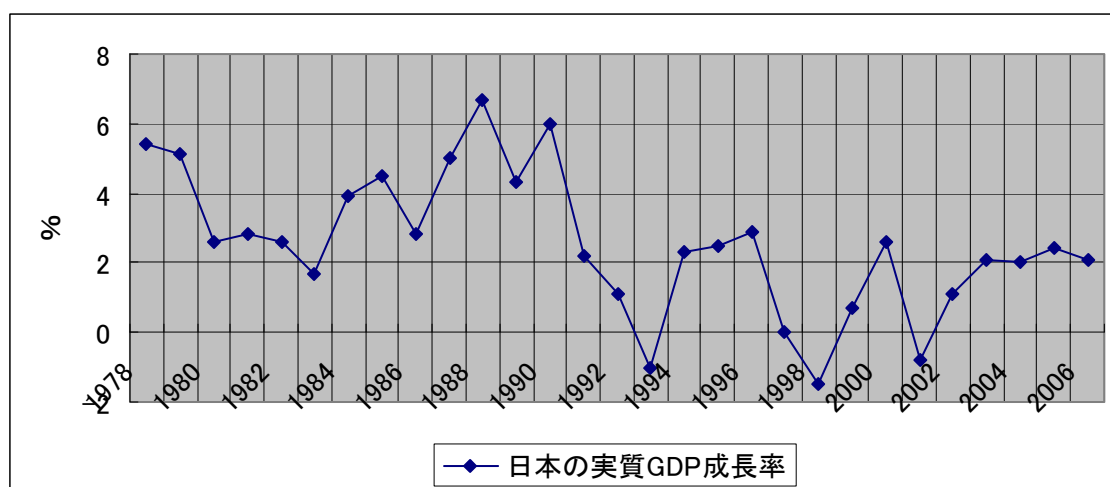
それでははじめに、中小企業を取り巻く日本国内の環境がどのように変化し、そのうちいかなる変化が中小企業を目を海外進出へと向かわせたのかについて考察したい。

ここでは主に、第一にバブル崩壊と市場の縮小、第二にコスト削減圧力の高まりについて扱うこととする。

5-1-1. バブル崩壊と市場の縮小

1990年代のバブル崩壊とその後の日本経済の低迷は、日本の中小企業・大企業の別に関らず、日本経済全体に大きな影響をもたらした。図表5-i. で表した日本の経済成長率をみても、90年代初頭以降の落ち込みは明らかである。各年度の数値を単純平均しても、1974年から1990年の平均経済成長率が3.8%なのに対して、1991年から2006年の平均は1.3%とほぼ3分の1にまで縮小している。

図表5-i. 日本の経済成長率（実質GDP伸び率）¹²²



¹²² 内閣府統計より筆者作成。

このような日本経済の低迷とその中小企業への影響に関して、『中小企業白書 2006 年度版』には以下のような記述が見られる。

「1990 年代に入ると、バブル崩壊に直面した日本企業は、長引く不況の中でより一層のコスト削減の必要に迫られ、大手企業を中心に一層の海外生産シフトを進めた。このような経営環境の変化において、国内取引の縮小の危機に直面した中小製造業も自らの判断で海外進出を決意するような状況に追い込まれていった」。

ここからは、バブル崩壊による中小企業への直接的な影響もさることながら、大企業が海外拠点へと生産をシフトしていったために国内市場が縮小したことで、中小企業自らが自発的に海外進出を決定していったという構図が見て取れる。このような国内市場の縮小という問題は、単に大企業と下請関係にあった中小企業のみならず、おおよそすべての中小企業に影響したといえよう。

ここで、景気変動の大企業と中小企業に対する影響度合いの違いについて考察しておく必要がある。一般に、中小企業の方が大企業よりも景気変動に対して脆弱であると考えられる。なぜなら、中小企業では資源の限定性や規模の零細性に起因して、企業体質がどうしても相対的に弱くなりがちであり、環境変化への対応が困難なことも少なくないからである¹²³。こうした資源や規模の制約から、中小企業は大企業よりも景気変動の影響を受けやすいといえるだろう。

実際に、ある特定の時点の景況判断だけを見ても、中小企業の方が大企業よりも厳しい見方をしていることが多い。例えば、日本銀行が 2007 年 10 月 1 日発表した 9 月の企業短期経済観測調査（短観）によると、企業の景況感を示す業況判断指数（DI: Diffusion Index）¹²⁴は大企業製造業でプラス 23 と前回 6 月調査に比べ横ばいだった一方で、中小企業は原材料価格の上昇などが響き悪化している¹²⁵。

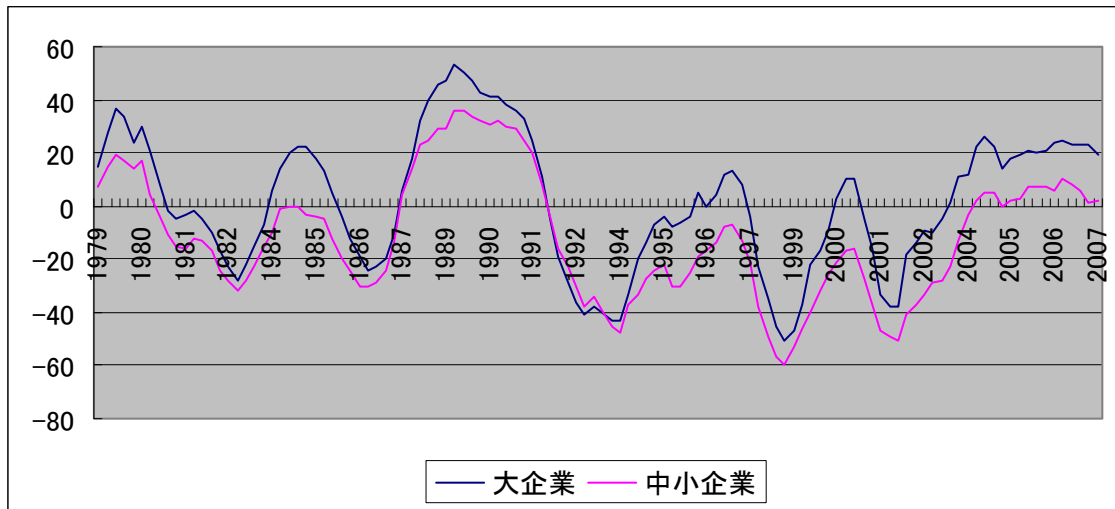
ここで、製造業及び非製造業における大企業と中小企業の日銀短観の相違を、次ページの図表 5 - ii. 及び図表 5 - iii. で見てみたい。これをみると、1992 年から 1995 年頃にかけての期間を除いては、両者ともほぼすべての期間で、大企業の DI が中小企業のものを上回っている。このように、景況感は中小企業において、より厳しく判断される傾向のあることが分かる。

¹²³ 青山（2001 年）pp.3-4 より。

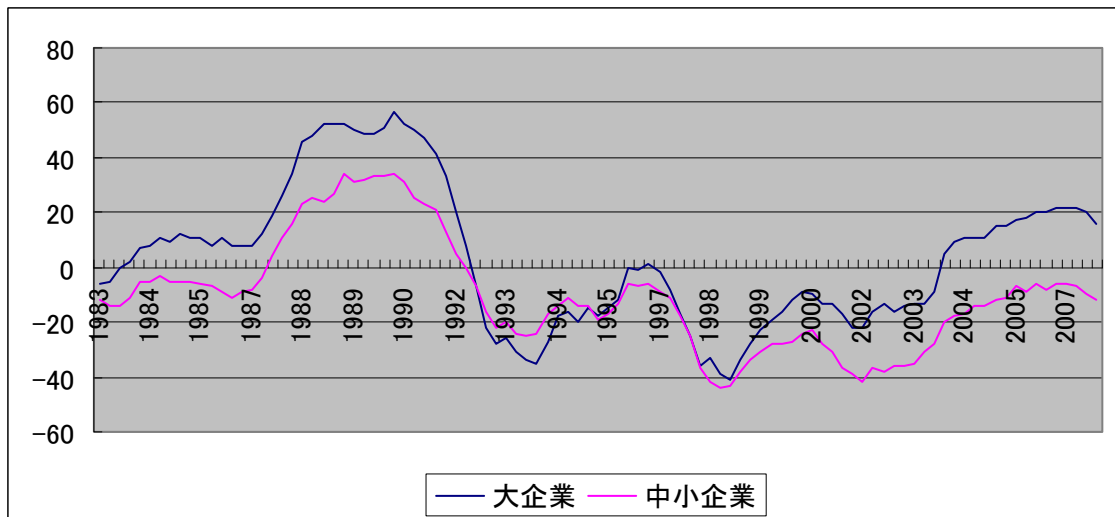
¹²⁴ 企業の「業況判断指数」とは、景況感を「良い」と答えた企業の割合から「悪い」と答えた割合を差し引いた値を指す。

¹²⁵ 日本経済新聞、2007 年 10 月 1 日夕刊より。

図表5－ii．製造業における大企業・中小企業別の日銀短観DIの推移（1979年～2007年）



図表5－iii．非製造業における大企業・中小企業別の日銀短観DIの推移（1983年～2007年）



さらにいえば、「市場の縮小」、ひいては「日本での生産維持の困難性」という要因は、大企業よりも中小企業において重視される傾向がある。換言すれば、日本での生産維持が困難になったという理由から海外へ進出する割合は、大企業に比べて中小企業の方が明らかに高いということだ。例えば、日本からの対中直接投資が大幅に増加した時期である、1994年に行われた中小企業庁の「海外事業活動実態調査」をみても、中小企業が海外に生産拠点を設ける動機は、大企業との間に違いが見られる。つまり、大企業の海外生産拠点設置の目的のうち半数以上は「進出先の市場拡大に期待が持てるため」であるが、その割合は企業規模が小さくなるにつれて減少し、中小企業で31.3%、小規模企業で27.3%となっている。逆に、規模の小さい企業ほど、海外拠点設置の動機は「円高や内需不振等によ

り日本では生産の維持が困難なため」であると回答する割合が高くなっており、大企業では 21.2%であるのに対して中小企業で 35.8%、小規模企業で 40.9%となっている¹²⁶。

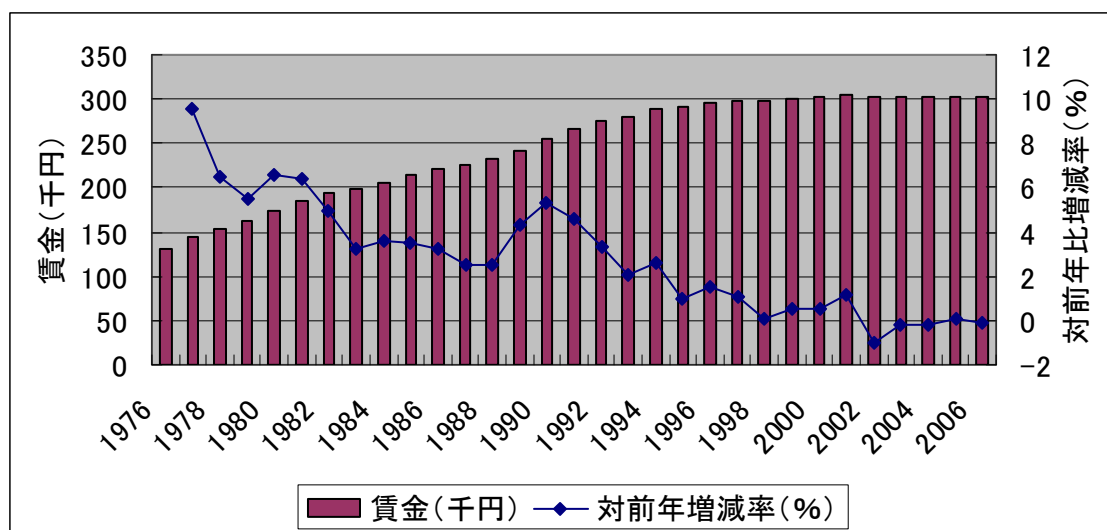
5-1-2. コスト削減への圧力

次に、中小企業を取り巻く日本国内の環境を、コスト削減圧力という側面から分析したい。

(i) 日本国内の人件費の高騰

企業の国際競争力を弱める要因の一つとして、生産コストの上昇が挙げられる。この生産コストのうち、人件費に関する中国の状況は、先に第4章において確認したとおりである。ここで、今度は日本の平均賃金の推移を見てみたい。日本の平均賃金と対前年比伸び率は、次の図表 5-iv. に示したとおりである。

図表 5-iv. 日本の平均賃金と対前年比伸び率¹²⁷



この表から読み取れるのは、第一に 1970 年代後半から 90 年代前半にかけての一貫した平均賃金の上昇であり、第二に 1990 年代後半以降の賃金上昇率の頭打ちの状況である。このうち、特に 1980 年代以降の日本において人件費が高騰したことは、日本企業の国際競争力を弱める一要因として働き、中小企業を含めた日本企業の海外展開を促進する要因としても機能したと考えられる。ただし、1990 年代後半以降は日本の平均賃金はそれほど変動しておらず、また先述の通り中国国内の賃金が近年において上昇してきていることも加味すると、賃金という要因から 2000 年代の対中直接投資の伸びを説明することは出来ない。

¹²⁶ 『中小企業白書 平成 7 年度版』第 4 部第 4 章第 2 節より。

¹²⁷ 厚生労働省「賃金構造基本統計調査」より筆者作成。

先にも触れたとおり 1980 年代以降の時期は、日本国内での賃金上昇圧力を一つの重要な背景に、コスト削減を目的とした、より賃金の低廉な中国への進出が増加していった。第 4 章でも言及したが、平成 6 年（1994 年）の 2 月から 3 月にかけて東京商工会議所によって実施された「中小製造業の海外投資に関するアンケート調査」¹²⁸では、海外投資を検討している動機として最多だったのが「国内賃金の上昇」の 46.5%であり、これに続いて「国内販売の不振・現地市場の開拓」の 39.6%、「国際的な生産ネットワークの構築」の 35.6%であった。この結果からも、半数に近い中小製造業者が、1994 年の時点で国内賃金の上昇を契機に対外直接投資を模索している状況が見て取れる。

以上を踏まえて、次に大企業と中小企業の間での、対中直接投資行動におけるコスト削減への意識の相違について考察したい。

（ii）コスト削減への圧力

既に触れたとおり、1994 年の時点で、規模の小さい企業ほど海外拠点設置の動機として「日本では生産の維持が困難なため」と回答していることが分かった。このような大企業と中小企業との間での海外進出の目的の違いを背景に、海外展開で重視される要因においても両者の間で相違が見られる。同じく中小企業庁による 1994 年実施の「海外事業活動実態調査」によれば、最も投資額の大きい海外生産拠点へ展開するにあたり考慮した要因（複数回答可）として、大企業では「現地市場の将来性」と回答した割合が 70%近く、「賃金コスト差」と回答したものを 20%以上上回っている。これに対して中小企業および小規模企業では、どちらも「賃金コスト差」の回答が約 70%であり、「現地市場の将来性」のよりも 10%以上多く、また「賃金以外のコスト差」と回答した割合も大企業のそれを上回っている。なお、アジア地域への海外展開に限定すると、この傾向は一層顕著となる¹²⁹。

なお、このような傾向は現在でも大きくは変わらない。『2006 年度 中小企業白書』でも、製造業における「東アジア進出時の目的」として、中国の北東・華北、華東、華南いずれの地域も「コストダウン（安い人件費等の活用）」が最多であり、順に 45.6%、40.6%、37.7%を占めている¹³⁰。

このように、中小企業による対外直接投資の決定要因として、大企業よりも「コスト削減」という要因が相対的に強く働いている。

¹²⁸ 今井ら編（1997 年）pp.21-22 より。

¹²⁹ 『中小企業白書 平成 7 年度版』第 4 部第 4 章第 2 節、第 4-4-7 図より。

¹³⁰ データは、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング（株）による「最近の製造業をめぐる取引環境変化の実態にかかるアンケート調査」（2005 年 11 月）より。

5-2. 中小企業の国際化支援事業の展開

次に、日本政府や中小企業関連の各機関が行っている事業のうち、中小企業の国際化を促進する目的のものについて具体的にみていきたい。本節では、はじめに各機関による支援事業の全体像や実際のニーズについて考察する。その後、具体的な支援事業を行う主体として、経済産業省、政府系機関、地方自治体、そして各地の商工会議所の主に4つの主体を取り上げることとする。

5-2-1. 近年の支援事業の全体像および実際の利用状況など

はじめに、平成17年度に中小企業基盤整備機構によって実施された「海外展開中小企業実態調査」¹³¹を基に、各機関による近年の国際化支援の全体像と、実際にどのような支援のニーズが存在するのかについて確認したい。

まず、回答を得た90機関のうち80機関は、中小企業の海外展開に対する何らかの支援事業を行っている。その事業数は243件にのぼり、単純平均すると1機関あたり約3件を行っていることとなる。実際は、21の機関が1件のみの支援事業を行っている一方で、多いところでは1機関あたり10件の支援事業を行っているところもあった。このことから、機関の性格や設立目的、保有資源、および立地等の条件によって、各機関の支援事業への注力振りに差が出ていることが推測される。

次に、各機関が行っている支援事業の目的に対する回答（複数回答可）では、最も多いのが「輸出」の24%、次いで「輸入」の21%であり、以下「業務提携」の18%、そして「現地法人の設立」の15%、「進出後の事業経営」の12%、「撤退」の6%となっている。この結果からは、国際化支援事業の中でも輸出入という直接貿易に関わるものが全体の45%を占め、直接投資を目的とする事業の割合を大きく上回っていることが分かる。ただし、実際の支援事業の内容を検討せずに、ここから直ちに「直接投資の支援事業が不十分である」と拙速に結論付けることはできないだろう。

また、支援事業の方法については、多いものから「情報の提供」の23%、マッチングの16%、「講習会」および「コンサルティング」の14%、「調査」の10%、「現地への同行」の7%、「人の派遣」の5%、「資金助成制度」の4%、「融資制度」の2%となっている。ここから、情報提供が行われる機会が比較的多い一方で、資金面での支援の全体に占める割合は非常に限定的であるという構造が明らかになった。

¹³¹ なお、同調査のうち企業に対するアンケートは、全国の中小企業50,000社を対象に、「直接投資、業務提携、直接貿易」の3つの視点で「海外展開の状況、課題、今後の展望、海外展開に際する準備状況、支援機関へのニーズ」を調査したものである。回収されたのは4890社(9.78%)、うち海外展開実施済み企業は754社であった。また、支援機関に対するアンケート調査は、全国の支援機関195機関を対象に、「支援事業の現状と今後の方向性、企業のニーズ」を調査したもので、86機関からの回答を得たものである。

一方で、中小企業の側には、どのような支援事業へのニーズが存在するのかについても見ておかねばならないだろう。同じく中小企業基盤整備機構の同調査を参考にすると、中小企業が実際に海外展開を行うに際して利用した事業は、数の面から見ると 393 社の複数回答で計 615 件であった。また、利用した支援事業の内容は、上位 3 つが「取引先の支援」の 38.9%、次いで「銀行や商社のセミナーや相談事業」の 35.9%、そして「その他の国の機関の支援事業」の 35.4%であった。以下、8~9%台で「地方公共団体や地域の公的支援機関」、「民間企業のコンサルティング」、「商工会議所等経済団体の支援事業」などが利用されていた。ここからは、各種機関の提供する国際化支援事業は活発に活用されているが、内訳を見ると国や公共団体・公的機関から提供されるものよりも、取引先や民間企業などから提供される支援事業のほうがより積極的に活用されている傾向が見て取れる。

最後に、中小企業が「今後利用したい」と考える事業、言い換えれば将来的な支援事業に対するニーズについて確認したい¹³²。このようなニーズを情報収集段階・計画段階・実施段階に分けると、圧倒的に多かったのが情報収集段階に関するものであった。そのうち、「現地の法律・税制度の調査」は 51.2%の企業が望んでおり、次いで「輸出入手続きの調査」の 24.4%、「現地のニーズや競合環境の調査」の 22.0%、「設備持込を含む投資許可取得の調査」の 19.5%、「パートナー企業に関する調査」の 14.6%などが目立っている。また、計画段階に関するものでは「物流コストやルートの調査・選定」が 17.1%、実施段階では「販売先の確保」の 9.8%、「現地運営体制の構築」の 7.3%などが散見される。このような回答状況は、国際化支援事業のうち情報収集段階のものへのニーズが圧倒的に高いことや、その中でも特に現地の法律や制度に対する関心が非常に高いこと、資金面での支援よりも専門的・具体的な情報提供が重視されていることなどを示しているといえよう。

5-2-2. 各機関による支援事業

以上では、各主体の支援事業の全体像と、支援事業に対する現在及び将来的なニーズについて確認してきた。以下では、この結果を踏まえながら、各主体がいかなる支援事業を展開しているのかについて見ていきたい。

(i) 経済産業省

まず、対中直接投資を促進する効果のあった日本の国家プロジェクトとして、1994 年 5 月に竣工された「大連工業団地」について言及したい¹³³。同プロジェクトは、日中国交正常化 20 周年事業として、大連側の要請に応える形で、日本の官民一体プロジェクトとして進められたものである。プロジェクトの中心は、日本側の民間大企業や金融機関など 21 社

¹³² なお、この質問項目に関しては、44 社、81 件の回答があった。

¹³³ 関 (2000 年) pp.150-151、及び、フジサンケイビジネスアイ 2007 年 10 月 30 日を参照。

を中心に設立された「大連工業団地投資株式会社」であり、ここに海外経済協力基金(OECF)を通じ 6.5 億円が出資された。1992 年 10 月には、日本側が 80%を出資する形で、合弁形態の「大連工業団地開発管理有限公司」が設立された。2007 年 10 月現在では、日系企業を中心として 77 社が進出している。同プロジェクトの位置づけとしては「中国の対外開放政策に対する経済協力のモデル事業」というものである。必ずしも計画通り順調に日系企業が同団地に進出を果たしたわけではないが¹³⁴、次章でも触れるとおり、一定の範囲で日本の中小企業の集積を実現した点で意義は大きい。ちなみに、同プロジェクトは 2007 年 10 月に合弁期間を満了し、運営は大連市の管理委員会に引き継がれている。

次に、近年の中小企業に対する直接的な支援政策についてみていきたい。現在の経済産業省による中小企業の国際化支援政策は、『2007 年版 中小企業白書』によると、「輸出支援事業」と「海外展開の円滑化」という 2 本柱で進められている。なお、その具体的な内容については次の (ii) 政府系機関の部分で詳しく述べるため、ここでは政策の全体像とその目的についてのみ触れることにしたい。

まず、「輸出支援事業」では、中小企業による海外市場への販路開拓を促進することを目的に、情報提供、マッチング・商談支援、販路開拓支援、個別相談を行うとともに、市場調査やブランド戦略作りに注力している。一方、「海外展開の円滑化」では、情報提供（海外進出ノウハウ等、海外情報等）、セミナー開催、アドバイス事業の提供や、人材育成研修、専門家派遣、巡回指導、各種セミナーなどが実施されている。

(ii) 政府系機関

現在では、公的機関による対外直接投資に関わる支援事業はかなり多岐に亘るが、以下に 2006 年度時点での支援事業からいくつかの具体例を挙げたい。

第一に、個別具体的・実践的なアドバイスや情報の提供という形での支援事業としては、例えば中小企業基盤整備機構による「国内アドバイス事業」がある。これは、海外投資・国際取引・外国企業との業務提携を計画する中小企業者などに対して、商社・メーカー・金融機関の OB や弁護士、公認会計士などが無料でアドバイスを行うものである。なお、この事業の近年の利用状況は、2001 年度で 1,365 件、2002 年度で 1,724 件、2003 年度で 1,412 件、2004 年度で 1,238 件、そして 2005 年度で 1,582 件となっている。

第二に、現地事業計画がほぼ決定した中小企業者の現地調査を支援するプログラムとして、例えば中小企業基盤整備機構の「現地アドバイス事業」が挙げられる。ここでは、先

¹³⁴ 同計画では、当初は約 100 社の入居が想定されていた。しかし、計画開始の約 5 年後の 1997 年末までの契約企業数は 35 社、契約が終了した 2007 年 10 月の時点でも 77 社の入居に留まっている。2007 年 10 月時点で分譲された土地は、約 185ha（同団地の全体面積は 217ha）であった。特に、日本経済の低迷が深まった 1996 年に入ると、企業の入居数は伸び悩んだ。

述の国内アドバイス事業の延長として、現地に国際化支援アドバイザーを派遣し、海外投資前・海外操業前・海外操業後の各段階でアドバイスを与えられる。この事業の利用状況は、中国のみに限定すると、2001年度で6件、2002年度で9件、2003年度で2件、2004年および2005年でそれぞれ8件であり、事業の更なる浸透が待たれるところである。

第三に、海外投資に際しての融資・信用保証を付与する事業がある。この中には、例えば中小企業金融公庫の「企業力強化貸付（海外展開資金）」および「中小企業信用保険制度（海外投資保険）」がある。類似の事業として、他にも商工組合中央金庫による「オーバーシーズ21」や、全国信用保証協会連合会の「海外投資関連信用保証制度」などがある。

第四に、海外投資に対する保険、あるいは日本企業が海外に有する資産に対する保険の制度として、日本貿易保険による「海外投資保険」や貿易保険機構による「貿易保険関係事業」がある。

第五に、現地派遣管理者の人材育成を支援する事業としては、中小企業診断協会の「専門家紹介サービス事業」や、海外技術者研修協会の「中小企業研修事業」および「海外研修事業」、海外職業訓練協会の「情報提供事業・受託研修・スキルアップセミナー・グローバル人材育成プログラム・海外コンサルティング事業」などがある。

第六に、海外投資ミッションに参加して情報を得たい場合は、日本貿易振興機構の「中小企業海外投資促進ミッション派遣事業」が利用できる。

以上は、どちらかといえばこれから海外進出を計画する中小企業向けの支援事業であった。これらに対して、すでに現地に進出した日系中小企業を支援するプログラムも複数存在する。これらの中には、第一に現地で操業を開始した中小企業に対し情報提供やアドバイスの付与・コンサルティングを行う事業、第二に追加的な資金調達を行う事業、第三に現地法人との資本・貿易取引に関する支援を行う事業、第四に現地採用社員の人材育成を支援する事業などがある。

(iii) 地方自治体

例えば、石川県では現在、上海とニューヨークの二箇所に事務所を構え、主に次の6つの方法によって、非常に積極的に国際化支援事業が展開されている。第一に「情報提供」の局面では、県の上海事務所・ニューヨーク事務所が現地の企業や制度・マーケットについて情報提供を行う。第二に「法律相談」の局面では、法律や税制、契約などに関する相談について、県とアドバイザリー契約を結ぶ外国法律事務所がアドバイスを提供している。第三の「販路開拓」では、中小企業が海外見本市へ出展する場合の経費の一部を助成し、さらに上海や江蘇省での展示会へのブース出展も行う。第四の「コーディネート」の局面においては、特に上海・ニューヨークの現地事情の情報提供、専門家や通訳の紹介などが行われる。第五の「資金援助」では、海外見本市へ出展する場合の経費の一部を助成するほか、海外での事業展開に必要となる資金の融資も行う。そして第六に「中国ビジネス支

援」として、上海・江蘇省での展示会への出展のほか、現地コンサルティング会社と提携し、情報提供及び相談に対するアドバイスを実施している。さらに中国ビジネス研究会を石川県及び上海で発足させ、中国ビジネスの事例研究などの情報交換・勉強会を開催している¹³⁵。なお、2007年3月現在で、石川県内の企業の海外進出状況は93社176件であり、そのうち中国は93件で最多となっている¹³⁶。

また、神奈川県でも中小企業の国際化支援への注目が高まりつつある。平成18年度に神奈川県中小企業・雇用対策推進本部会議がまとめた『平成18年度 中小企業支援・雇用対策』では、「経済交流の推進」の中で、県内中小企業の国際化支援に向けた企業間、特に先端産業分野における経済・技術交流の促進や、海外駐在員事務所を中心とした海外企業誘致の促進に取り組むことが謳われている。後者は中小企業の対外進出の支援には該当しないものだが、中小企業の国際化への関心が高まってきていると評価できそうである。

(iv) 各地の商工会議所

各地の商工会議所では、その土地の中小企業により密着する形での支援が可能になると考えられる。

鎌倉商工会議所では、1985年から1995年の期間に、国際化支援に関わる事業が展開され始めた。当時は海外との貿易摩擦への関心が高まりつつあった時期であり、このころには姉妹都市の物産展の開催や、海外経済事情の視察などが行われていた¹³⁷。ただし、これらの事業は、どちらかといえば経済交流としての性格が強いものであり、当時において中小企業の対外直接投資まで視野に入れられていたかは定かではないだろう。

現在では、各地の商工会議所で次のようなサービスが提供されている。まず、東京商工会議所では「海外取引情報サービス」として、海外取引を希望する中小企業の情報を、英語でインターネット上に掲載するサービスを行っている。このサイトには、企業概要（取扱製品、サービス、技術、連絡先等）、セールスポイント、取引希望内容（輸出入・合弁・技術提携等）などが英語で掲載される。これは、情報提供とマッチングという両方の側面を持ち、事業の目的も直接投資をも視野に入れたものである。

また、名古屋商工会議所は、「中小企業国際ビジネス支援事業」として、セミナーや相談室などの支援策を講じている。具体的には、セミナーを通して、貿易実務・国際経済情勢・海外投資・海外赴任サポート・国際取引契約などの分野での情報提供が行われるほか、貿

¹³⁵ 石川県「国際ビジネスサポートデスク」ウェブサイト参照。検索日：2007年12月2日。<<http://www.kokusaisupport-ishikawa.com/>>

¹³⁶ 数値は、石川県からジェトロ金沢に委託された「海外投資動向調査」（アンケートによる調査）に基づく。検索日：2007年12月2日。

<http://www.kokusaisupport-ishikawa.com/200703_kshinshutsu.pdf>

¹³⁷ 鎌倉商工会議所ウェブサイト参照。検索日：2007年12月2日。

<<http://www.kamakura-cci.or.jp/about/history.html>>

易・海外投資・国際法に関する相談室を定期的に関いている。さらに、貿易関係証明書の発給や、海外ミッションの派遣なども実施している。

大阪商工会議所も、積極的な国際化支援事業を展開している。特徴的なのは、「中国ビジネス支援事業」として、中国の主要都市の投資環境情報や、進出にまつわる法律手続き等に関する各種の相談・問い合わせに対して、専門家・団体・企業のネットワークを利用しながら応えていくプログラムが実施されている点であろう。他にも、ネット上に展示場を設ける「バーチャル商談会」や「グローバル・ベンチャー・フォーラム」、各種のセミナー・交流会・商談会などを開催している。

5-3. 小括—プッシュ要因と日系企業の対中投資動向の関係

それでは最後に、本章での議論を、日本企業の対中投資動向との関連性に注目しながら総括したい。

第一に、バブル崩壊と日本の経済成長率の低迷は、確かに日系中小企業が日本から中国へとシフトする一つの要因となっている。ここには、バブル崩壊による中小企業への直接的な影響もさることながら、大企業による海外への生産シフトが国内市場の縮小を引き起こし、中小企業自らが自発的に海外進出を決定していったという構図がみられる。また、日本での生産維持が困難になったという理由から海外へ進出する割合は、大企業に比べて中小企業の方が明らかに高い。

第二に、日本での賃金上昇も、中小企業の視点を中国へと向ける一つの要因である。1980年代以降、日本では人件費の高騰が顕著に見られた。このことは、日本企業の国際競争力を弱める一要因として働き、中小企業を含めた日本企業の海外展開を促進する要因としても機能したのである。なお、中小企業による対外直接投資の決定要因として、大企業よりも「コスト削減」という要因が相対的に強く働いており、賃金の上昇によるインパクトは相対的に中小企業で大きかったと考えられる。しかしながら、日本での賃金上昇は2000年代以降頭打ちの状態にあり、賃金という要因から2000年代の対中直接投資の伸びを説明することは出来ない。

第三に、各機関による中小企業の国際化支援政策については、以下の特徴が見られる。一つ目は、国際化支援事業の中でも輸出入という直接貿易に関わるものが全体の45%を占め、直接投資を目的とする事業の割合を大きく上回っているという点である。二つ目は、情報提供が行われる機会が比較的多い一方で、資金面での支援の全体に占める割合は非常に限定的であるという点である。三つ目の特徴は、各種機関の提供する国際化支援事業は活発に活用されているが、内訳を見ると国や公共団体・公的機関から提供されるものよりも、取引先や民間企業などから提供される支援事業のほうがより積極的に活用されているという点である。そして四つ目は、中小企業側の将来的な支援ニーズとして、情報収集段

階のものが圧倒的に高いことや、中でも特に現地の法律や制度に対する関心が非常に高いこと、資金面での支援よりも専門的・具体的な情報提供が重視されていることなどが挙げられる。その中で、中小企業の集団的な対中直接投資を一定の範囲で促進した事業として、官民一体・日中双方の協力で進められた「大連工業団地」計画があった。

第6章 雪崩要因

本章では、典型的には大企業などの大型投資に追随する形での、関連会社やいわゆる「下請企業」¹³⁸などの進出を「雪崩要因」と定義づける。そして、その構造と対中直接投資に対する影響および意義について考察していきたい。

そのため第一節では「雪崩要因」の構造を確認し、その後に第二節で「雪崩要因」が日本企業の中国進出にどのような意義を有しているのかについて論じたい。そして、第三節では、「雪崩要因」と日本企業の対中直接投資の潮流との関係について考察を加えたい。

6-1. 雪崩要因—その構造

日系中小企業という立場に限定して対中直接投資を考察する際に、大企業の対中直接投資とは異なる進出要因として特に重要な要因の一つが、大企業の進出に追随したいわゆる「下請企業」等の進出というものである。この点に関して『中小企業白書 2006年度版』では、以下の通りの指摘が見られる。

「…サポーティングインダストリーの蓄積の遅れていた東アジアでは、現地調達規制との兼ね合いから、現地での部品調達の必要性が高く、下請企業である中小製造業に対して、大企業側が進出を要請するケースもあり、一定規模を持った中堅クラスの部品メーカー等の企業が、1980年代以降に海外展開を本格化していった。」¹³⁹

ここから分かることは、大企業による大型の海外事業展開は、付随的に関連会社やいわゆる下請企業の進出を促す要因となる、ということである。本稿ではこうした構造を「雪崩要因」と名付け、以下でより詳細にこの要因について考察していきたい。

6-1-1. 概観

本項でははじめに、「雪崩要因」が中小企業の対中直接投資の動機としてどの程度の重要性を持っていたかを確認する。その後に、「雪崩要因」をいくつかの類型に分類して、その構造について分析したい。

(i) 中小企業の視点

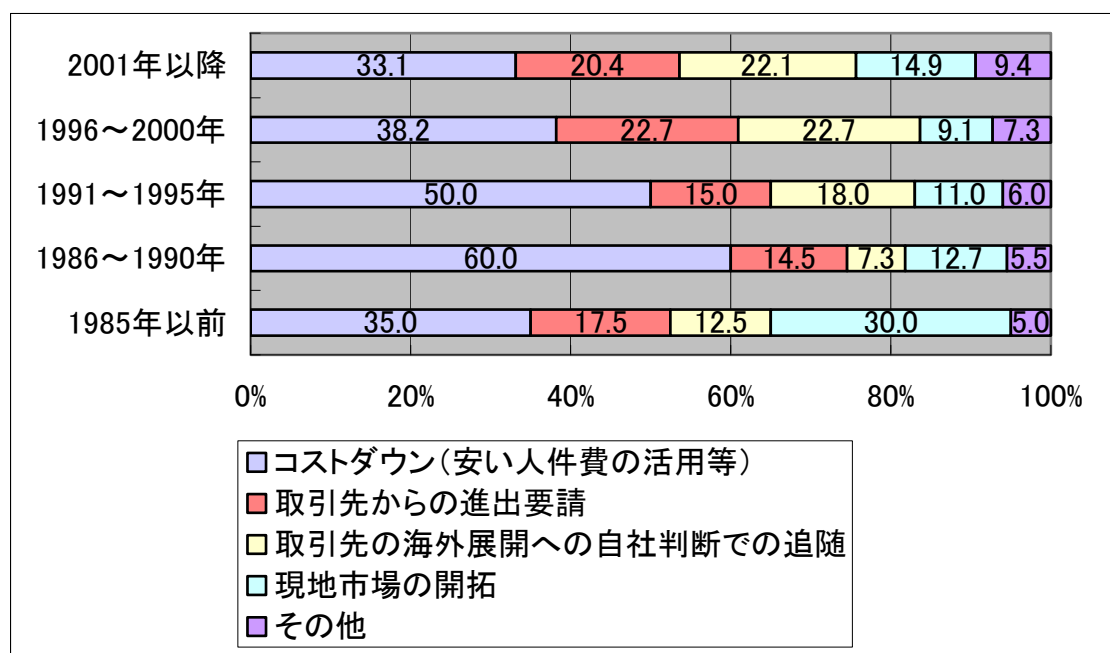
はじめに、中小企業が国際的な展開を決意する中で、本章の扱う「雪崩要因」がどれほどの比重を占めていたのかについて見ていくことにする。図表6-i. は、中小製造業者

¹³⁸ 下請中小企業振興法によれば、「下請企業」の定義とは、「自己より大きい法人や個人から委託を受けて、製造、修理、情報成果物の作成、役務の提供を行う中小企業」である。

¹³⁹ 『中小企業白書 2006年度版』より。なお、文中の注は筆者により省略。下線は筆者による。

が対外進出を決定する際にいかなる動機に基づいていたかを、アンケート調査結果によって年次別に明らかにしたものである。ここでは、その動機として主に、第一に製造工程のコストダウンを目的とするケース（つまり現地販路開拓はせず、製品を日本に逆輸入するケース）、第二に親企業の海外進出に伴い、要請を受けて進出するケース、第三に親企業を含む海外進出した日系企業との取引維持・拡大を目的に自社判断で進出するケース、そして第四に現地市場での新規顧客開拓をターゲットに進出するケース、の4つが想定されている。そして、これらのうち第二と第三のケースが、本稿のいう「雪崩要因」に該当するといえるだろう。

図表6-i. 東アジア進出時の製造拠点の目的（進出年次別）¹⁴⁰



この調査結果からどのようなことが分かるだろうか。第一に、低廉な労働力及びコストダウンを目的とした中小製造業の海外展開は、1986年から90年にかけては全体の実に60%を占めていたものの、その比重は年々低下し、2001年以降では全体の3割程度にしか満たなくなっている。第二に、コストダウンのための海外展開と入れ替わるようにして、「雪崩要因」すなわち「取引先からの進出要請」及び「取引先の海外展開への自社判断での追随」の比重が増加し、1996年から2000年にかけては全体の45.4%を、そして2001年以降では全体の42.5%を占めるに至っている。

¹⁴⁰ 『中小企業白書 2006年度版』より筆者作成。なお、データは三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「最近の製造業を巡る取引環境変化の実態にかかるアンケート調査」(2005年11月)に基づくものである。

では、特に 1990 年代以降の「雪崩要因」の比重の増加の背景には何があるのだろうか。そのような背景の一つとして、大企業による生産の海外シフトが挙げられるだろう。1990 年代は日本経済がバブル崩壊と長期の不況に直面した時代であり、その中で日本企業にとって更なるコスト削減が喫緊の課題となり、大企業を中心とした海外生産シフトが進められていった。この中で中小企業もまた、変化する経営環境への対応の必要に迫られ、特に国内取引の縮小への対応策の一つとして、大企業に要請される形で、あるいは自社の判断で、海外展開を決意するようになっていったと考えられる¹⁴¹。

(ii) 親企業の視点

それでは逆に、親企業が海外展開を進めるに当たって、下請中小企業の存在をどのように認識していたのであろうか。1993 年に実施された中小企業庁の「中小企業構造実態調査（親企業）」によると、重工業加工型製造業の親会社では、海外進出に伴い下請企業との取引を縮小する傾向が強いことが分かる。同調査によると、海外展開を実施あるいは検討している親企業においては、海外展開によって、下請企業との取引を「縮小する」としたものが 48%にも及んでいる。これは、「拡大する」と回答した親企業の 7%を大きく上回る数値である。

また、親企業が従来取引を行ってきた下請企業の海外展開の必要性を感じるかという質問に対しては、次のような結果が出ている。まず、内製化による対応や海外展開先の現地企業との取引で対応するため、下請企業の海外展開の「必要性が薄い」とする企業は 64%となっている。一方、「必要がある」とする企業は 31%であった。そして、必要があるとした親企業の中でも、「特殊分野（高度の技術・加工等）の下請企業」に対する海外展開へのニーズが高くなっている¹⁴²。

こうした親企業の動向は、下請け中小企業の自社判断での追随をある程度刺激するものであつたらう。また、過半数の親企業が「下請企業の同伴進出は必要ない」とする中で、31%の親企業はその必要を感じており、一定の範囲では確かに親企業による海外展開要請という「雪崩要因」が存在していたことが窺える。

6-1-2. 「雪崩要因」のいくつかの類型

以上で確認した中小企業・大企業の視点それぞれを踏まえ、次に「雪崩要因」にはどのような類型がありうるかについて考察したい。ここでは、第一に「企業共同出資型」と「商社参加型」、第二に「大企業追随型」（及び「大企業要請型」と「中小企業集団型」という類型を挙げたい。

¹⁴¹ 『中小企業白書 2006 年度版』を参照。

¹⁴² 『中小企業白書 平成 6 年度版』第 2 部第 1 章第 4 節を参照。

(i) 「雪崩要因」の類型①：企業共同出資型と商社参加型

さて、1990年代以降になって「雪崩要因」の比重が増大したと先に述べたが、それ以前においてもこの要因による対中直接投資は観察される。1980年代半ばから1990年の時期、日本企業による対中直接投資の類型には、単独進出の他に「企業共同出資型」と「商社参加型」の二つがみられた¹⁴³。

このうち第一の「企業共同出資型」とは、郭四志氏によれば「企業系列における関係会社・子会社あるいは資本関係を伴わない長期取引関係を持っている（下請・協力会社などの）企業との共同出資、場合によってはさらに現地資本を加える出資形態」¹⁴⁴である。この形態による日本企業の対中直接投資は、1984年から90年に進出した日本企業の現地法人271社のうち51社、比率にして13.3%を占めていたという。参考までに、同期間の台湾に対する対中直接投資での同類型による進出比率はわずか3.3%であった¹⁴⁵。

次に、第二の「商社参加型」とは、同氏の言葉を借りると「商社とメーカーあるいは非商社企業との共同出資」¹⁴⁶を指し、ここには製造業企業のみならず非製造業企業の参加も含まれる。1984年から90年にかけての時期では、特に繊維・食料・電機などの製造業と、サービス・不動産において、この商社参加型での対中直接投資が多かったとされている。同期間に進出した日本企業現地法人271社の中では、34.3%を占める93社がこの形態による進出であった。なお、台湾に対する同類型での直接投資では8.5%であった。

このように、1980年代半ば以降から、既に「雪崩要因」は観察されていたといえよう。

(ii) 「雪崩要因」の類型②：大企業追随型と中小企業集団型

さらに、関連企業による対中進出は、中小企業の視点に立つと次の二つの類型に分類することも可能である。本稿ではそれらを便宜的に、「大企業追随型」と「中小企業集団型」と名づけることにする¹⁴⁷。

このうち第一の「大企業追随型」とは、親会社と子会社・関連会社の関係にある中小企業が親会社の対中進出に伴ったり、中小企業が特定の大企業と子会社などの関係に無くとも、当該大企業との現地での取引を目指したりする類型である。これは、先の「企業共同出資型」と重複する部分もあるが、必ずしも共同出資の形をとっていない場合も含むも

¹⁴³ 郭（1999年）pp.106-111より。

¹⁴⁴ 郭（1999年）p132。

¹⁴⁵ 数値は、東洋経済新報社『中国進出総覧1995』による。

¹⁴⁶ 郭（1999年）p132。

¹⁴⁷ ここでの以下の記述は主に郭（1999年）pp.143-150を参照した。ただし、郭氏は「企業共同出資型」の中での分類として①系列下にある企業と大企業の共同進出、②中小企業同士の連携進出、の二つを用いている。本稿の分類は、必ずしも共同出資のみに限定しない点や、①に関して関連会社・子会社関係にある中小企業に限定しない点、また特に②に関して連携の意思の有無を問わない点で、氏の分類とは異なっている。

のとする。すなわち、親企業の対中直接投資に伴い親企業によって直接的に要請される場合や、直接の要請がなくとも自社の判断で中小企業が大企業に追随し対中進出を決定する場合、あるいは現地日系大企業との取引を模索する場合などがこの類型に該当する。このうち、大企業から直接の進出要請があった場合を区別する目的で、これを特に「大企業要請型」と呼ぶことにする。

例えば、岩手県遠野市の中小企業であるトーノ精密（1976年創業、2000年に分社）は、ユーザーである大企業からの直接の要請を契機に対中進出を決めた。これは、「大企業要請型」の雪崩要因による、中小企業の中国進出の例といえる。このトーノ精密は小物精密部品のプラスチック成形業に携わっており、1993年に有力取引先であったソニー及びアルプス電気から『「ギア、カム、レバー関係の小物精密プラスチック部品の製造を手伝ってこないか』という打診¹⁴⁸を受けた。この打診を直接の契機とし、また当時は1992年の鄧小平による南方談話を受け外資企業の中国進出が拡大していたこともあって、トーノ精密は対中直接投資を決断する。そして、1994年2月には、トーノ精密が45%、サン精密化工研究所（アルプス電気の関連企業）が45%、巴工業（材料・機会商社）が10%を出資し、香港に「三多楽有限公司香港」が設立される。さらに同年5月、三多楽有限公司香港の全額出資によって、「三多楽精密注塑有限公司」が深圳経済特区内の梅林工業区に設立された。なお、トーノ精密は、進出当初の想定ユーザー企業であったソニー及びアルプス電気に留まらず、現地で新たな取引先を開拓している点で興味深い。2002年時点の現地での受注先の内訳はアルプス電気20%、ソニー関係20%、シャープ20%、リコー20%であり、そのほかにも富士ゼロックスなども取引を行っている¹⁴⁹。

次に、雪崩要因の第二の類型である「中小企業集団型」とは、中小企業同士が連携して、あるいは周囲の中小企業の対中進出に触発されて、対中直接投資を進める場合を指す。具体的にこの類型には、日本の同じ地域に所在する中小企業が共同出資する場合もあるだろうし、またライバル企業の対中進出に際しそれに対抗する意味で対中進出を決める場合もあるだろう。

例えば、中小企業同士が共同出資して対中直接投資を行った一つの例として、「丹東光清電器有限公司」が挙げられる。これは、どちらも長野県に所在する中小電機メーカーのコーセイ電気と飯山電機が、中国の菊花電気集団と設立した合弁企業である。ちなみに出資比率は、コーセイ電気が46%、飯山電機が19%、菊花電気集団が35%であった。また、繊維業界の中小企業同士による共同出資の例では、「南通時装有限公司」が挙げられる。これは、東海地域の中小アパレル・縫製業者であるサンティ、トワロンド、桜井縫製の三社がそれぞれ2,600万円を出資し、江蘇省南通経済技術開発区総会社との合弁という形で1988年に操業開始したものである。なお、これら中小企業同士の共同出資による対中直接

¹⁴⁸ 関（2002年）p179より。

¹⁴⁹ 関（2002年）pp.178-183を参照。

投資は、1990年代には主に繊維・織縫製・電気部品部門に集中していた¹⁵⁰。

一方、中小企業同士の間特別な連携の意思が無くとも、ある中小企業の対中直接投資が他の中小企業の対中進出を促進する要因となりうる。端的に言えば、ライバル企業の対中直接投資に対抗する形で対中進出が行われる場合がこれに該当する。

6-2. 地域から見た「雪崩要因」

次に、いくつかの中国国内の地域を取り上げ、「雪崩要因」が実際にどのような形で現実化していたのかについて分析したい。ここでは、第一に大連経済技術開発区、第二に杭州プロジェクトに言及する。

6-2-1. 大連経済技術開発区のケース

第4章でも触れたが、1984年に11の都市で「経済技術開発区」が設置されたことで、経済特区の設置以来、対外開放区は「点」から「線」へと拡大したと評価されている。この中でも、日本企業による進出の顕著な「大連経済技術開発区」で、本章の雪崩要因がどのような形で観察されるかをみてみたい¹⁵¹。

まず、大連経済技術開発区の沿革及び構成に簡単に触れたい。同区は1984年10月15日に着工、1988年から供用が開始された。また、1992年には日本の国家プロジェクトである「大連工業団地」計画が官民一体で進められ、同工業団地は1994年5月に竣工された。

大連工業団地開発管理有限公司の資料によれば、1996年の時点での大連保税除いた同区内の外資系企業の構成は、投資件数で見ると最も多い香港企業が407件（全体に占める比率は35.4%）であり、これに次いで日本企業が299件（26.0%）、米国企業が142件（12.4%）、韓国の86件（7.5%）などとなっている。ただし、投資総額から見ると最も多いものは日本の約26.1億ドル（全体に占める比率は34.8%）、次いで香港の20.0億ドル（26.8%）、米国の11.0億ドル（14.8%）韓国の6.6億ドル（8.8%）などである。

このように大連経済技術開発区では、日本企業の対中直接投資が極めて大きな割合を占めており、規模の面において非常に重要な位置を占めている。しかし、それだけでなく、同区は日本企業の進出の構造という面においてもまた特筆すべき特徴を有する。それは、同区が東芝やキヤノン、マブチ、コニカ、三菱電機等の大企業の進出拠点であるのみならず、鑄造・金型・機械加工等の金属製品、工業用プラスチック製品等の生産を担う中小企業の主な進出でもあるという特徴である。なお、先に述べた「大連工業団地計画」の背景には、機械金属工業関連の中小加工業者の進出への期待があった。そして、大連工業団地は、そのような機械金属工業関連の中小企業のみならず、後にはプラスチック成形に携わ

¹⁵⁰ 郭（1999年）p146より。

¹⁵¹ 以下の記述では主に、関（2000年）、関（1993年）を参照した。

る中小企業者の進出の受け皿ともなっていく。

例えば、埼玉県和光市に本社を構え、プラスチック成形を担う中小企業である染宮製作所（1939年創業）は、大連経済技術開発区内の有力日本企業、特にキヤノン大連を主要取引先にする狙いから、中国への直接投資に踏み切った一つの例である。染宮製作所は登録資本8億円、総投資額14億円をかけ、「大連五大電子有限公司」として1993年1月に認可を得、大連での操業を開始した。2000年時点での売上高の実に約半分は、キヤノン大連との取引から生じたものであった。

このように、大連経済技術開発区及び大連工業団地における日本の大企業の積極的かつ集中的な展開は、それら大企業との取引を狙いとした中小製造業者の進出を促す重要な要因となっている。

6-2-2. 杭州プロジェクトのケース

「杭州プロジェクト」は、1989年に浙江省政府から日本の通産省及び日中経済協会に対し、杭州への部品工業団地建設の要望が出されたことに端を発する¹⁵²。ちなみに杭州は、上海まで180kmの位置にあり、中国の主要な工業都市の一つである。さらに、1991年に「高新技术産業開発区」として認可された26地区のうちの一つでもあり、経済特区に準ずる水準での優遇措置を受けることも可能である。

さて、杭州市政府の先の要望を受け、1991年には東芝と杭州市の共同出資によって「杭芝機電有限公司」が資本金7億円で設立された。当時、中小の部品メーカーによる出資の可能性も打診されたが、結局中小企業による出資という形態での参加は困難との判断の下、東芝78%、杭州市側22%という出資比率での実現となった。

このように、プロジェクトの当初において、直接出資するという形では中小企業の参加は見られなかった。しかし、「杭芝機電有限公司」に対する部品供給という役割を果たすために、創業時には四つの部品メーカーが進出している。それらの部品メーカーとは、浙江機電・エイジ・南部化成・東海通信の四つである。このうち中心的な役割を果たしていた浙江機電は、横浜市のメーカー江崎電子と中国浙江省国際信託投資会社との合弁によるものであり、1987年に資本金2,000万円で設立されている。

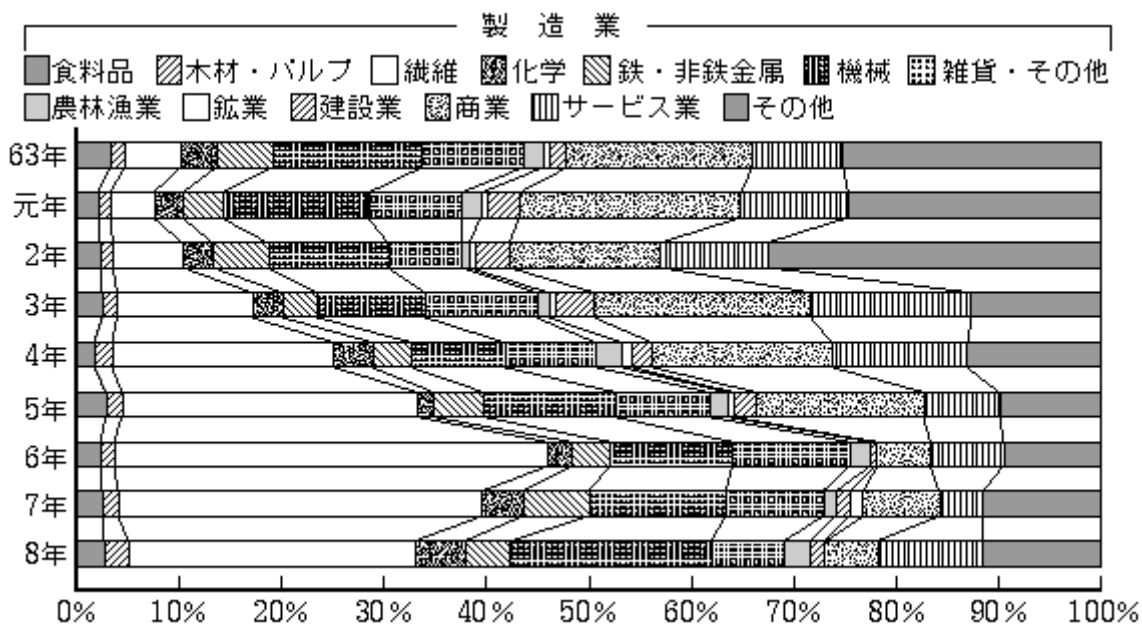
この「杭州プロジェクト」の有する「雪崩要因」としての特質は、次のようなものであろう。それは、中小企業が単独で中国進出のリスクを負えない中で、東芝という大企業がプロジェクトの中心となることで、中小部品メーカーの中国への集団的展開を可能にしたという点である。特に、中小企業による対中直接投資の進展が思わしくなかった1990年代初頭において、大企業中心のプロジェクトが中小部品メーカーの中国進出を後押ししたことは、その後の中小企業の中国進出において示唆に富むものであっただろう。

¹⁵² 以下の記述では主に関（1993年）pp.224-231を参照した。

6-3. 産業別にみた「雪崩要因」

本章ではこれまで、特に産業の別にそれほど縛られることなく、「雪崩要因」についての議論を進めてきた。そこで、本項では産業ごとに「雪崩要因」の機能や特徴に相違があるか否かを検討したい。ここでは、自動車産業・電気機器産業・繊維産業の三つを扱うことにする。

図表6-ii. 中小企業の対外直接投資件数における業種別構成比（1988年～1996年）¹⁵³



ちなみに、中小企業の対中直接投資のこれまでの経緯をみると、すべての産業で同様に対中進出が進められてきたわけではもちろんない。第2章でも少し触れたが、1997年末の数字を見ると、日本企業の対中進出の件数（1万7千件）の大半が中小企業であった。その中で業種別の動向を見ると、当初は繊維日用品・食品関連の中小企業が進出し、その後に基盤技術部門の中小企業が進出している¹⁵⁴。また、1990年代以前では、進出した企業の構成を見てみると、家電分野での組み立て系大企業及び食品加工・木材加工・縫製加工等に携わる中小企業が中心的であった。つまりここからも、基盤技術部門である機械工業や部品

¹⁵³ 『中小企業白書 平成9年度版』第1部第3章第4節の第1-3-18図を引用。数値は通産省調べ。なお、ここでは新規証券取得（現地法人の新設または新規資本参加）件数のみが対象とされている。また、中小企業の投資件数の中には、大企業との共同投資及び個人投資を含む。さらに、昭和59年4月より対象案件を投資額300万円超から1千万円超に変更、平成元年7月より1千万円超から3千万円超に変更、平成6年3月より3千万円超から1億円超に変更されたため、連続していない。

¹⁵⁴ 関（2000年）、p214より。

工業を担う中小企業の進出は、食品・木材・縫製加工中小企業よりも相対的に遅れを見せたことが伺える¹⁵⁵。

なお、参考までに前ページの図表 6-ii. で、1988 年から 1996 年までの期間の、中小企業の対外直接投資件数における業種別の構成比の推移を示した。これは必ずしも対中進出に限定したデータではないが、全体的に見ても、1994 年（平成 6 年）まで増加が顕著であった繊維の割合が減少し、代わって機械の割合が 90 年代後半に増大していることが分かる。

6-3-1. 自動車産業における「雪崩要因」

数ある産業の中でも、特に自動車産業では、「雪崩要因」による対中進出の構造が顕著である。さらにいえば、自動車産業では「雪崩要因」のいくつかの類型のうち「大企業追従型」が多く、その中でもさらに大企業から直接の進出要請のある「大企業要請型」の場合が比較的目立っていると考えられる。以下ではその構造について、大手自動車メーカー、中小部品メーカーの順に分析を進め、最後に自動車産業における「雪崩要因」の特徴を確認する。

(i) 日系大手自動車メーカーの動向

まず、1990 年代半ば以前は、外資系の手自動車メーカーの進出はそれほど進んではいなかった。これは、1980 年代半ばに中国政府の打ち出した「三大三小二微」政策¹⁵⁶によって、組み立てメーカーの参入が規制されていたためである。同政策は、中国政府の強い指導力によって、選定したいくつかの国産自動車メーカーを重点的に育てるという、国内メーカーに対する保護・発展政策である。しかし、1990 年代末から参入規制は緩和される方向へと動き、1998 年には GM と本田が、2000 年にトヨタがライセンスを取得し、以降も外資系の手自動車メーカーの参入が急速に進んだ¹⁵⁷。例えば、トヨタグループは天津市に「天津汽車夏利」を設立、2000 年に 81,951 台を、2001 年には 51,019 台を生産している。また、ホンダも広東州広州市にホンダ 50%、広州汽車 50%の出資で「広州本田」を設立、1999 年から稼働を開始し、2000 年には 32,228 台、2001 年には 51,146 台の生産を上げている。さらにルノー日産グループも、広東省花都の「風神汽車」において、2001 年には 18,501 台を生産している¹⁵⁸。

このような、外資系大手自動車メーカーによる積極的な進出の流れは現在も継続してい

¹⁵⁵ 関（1993 年）p223 より。

¹⁵⁶ なお、この「三大三小二微」のうち、「三大」とは第一汽車・東風汽車・上海大衆汽車を、「三小」とは北京吉普汽車・天津市微型汽車・広州ホンダを、そして「二微」とは国営長安機器・貴州航空のことを指している。

¹⁵⁷ 中小企業金融公庫総合研究所（2003 年[b]）pp.8-11。

¹⁵⁸ 中小企業金融公庫総合研究所（2003 年[b]）p9。

るといえよう。例えば、2005年の時点で、日系企業の対中直接投資は契約・実行ベースとも3年連続で過去最高を記録しているが、このような対中直接投資の伸びの主な要因の一つとして、日系自動車メーカーの大型投資の継続が指摘されている¹⁵⁹。そして、このような自動車メーカーの大型投資に追随する形で、自動車部品メーカーや関連素材分野での対中直接投資も増加傾向にある。

ここで重要なのは、日系大手自動車メーカーの生産・調達体制の特徴である。欧米系の手自動車メーカーとは対照的に、日系大手自動車メーカーは「中国でも系列サプライヤーとの取引を重視しており、進出前後に多くの系列サプライヤーを進出させている」¹⁶⁰ことが指摘されている。例えば、「広州本田」の場合、サプライヤーである部品メーカー80社のうち実に6割が日系であり、3割が地場系、残りが非日系の外資系となっている。また、「天津トヨタ」の場合も、取引先65社のうち4分の3が日系を中心とする外資系、残り4分の1が地場系という構成である¹⁶¹。トヨタ側は、天津に既存の調達基盤も整っておらず、また中国当局も幅広い系列部品メーカーの進出を望んでいたことを理由に、グループ企業を総力的に進出させる方針を打ち出している。

このように日系大手自動車メーカーで系列サプライヤーとの取引が重視されている理由は、高度な品質水準の確保や、生産までの期間短縮などが挙げられるだろう。また、WTO加盟前の時点で、中国政府は「国産化率40%達成」を、乗用車プロジェクトの認可条件としていたことにも留意が必要である。そして、現地調達率引き上げを目指している日系自動車メーカーは、今後とも一次・二次下請けメーカーに対して進出を奨励していくと見込まれる。

(ii) 日系大手部品メーカーの動向

以上を踏まえて、次に、日系大手部品メーカーの動向をみていく。全体的に見ると、大手・中小に関らず、日系自動車部品メーカーの中国進出は1990年半ば以降に増大している。また、進出地域としては天津・上海・江蘇・広東に集中しており、大手自動車メーカーの生産拠点の周辺に展開している。

それでは次に、日本自動車部品工業会が発表している2006年12月の「海外事業概要調査報告書」¹⁶²を見てみよう。なお、同工業会は一次クラスの手部品メーカーを中心とし

¹⁵⁹ 日本貿易振興機構（2006年[a]）pp.166-167。

¹⁶⁰ 中小企業金融公庫総合研究所（2003年[b]）p27。

¹⁶¹ 中小企業金融公庫総合研究所（2003年[b]）pp.18-21。

¹⁶² 日本自動車部品工業会ウェブサイトより。検索日：2007年11月18日。

<<http://www.japia.or.jp/library/2007/09/seaover.html>>

なお、この調査は、会員企業にとって重要性の高い海外の連結子会社（持分法適用会社は除く）に調査対象を限定し、2005年度の海外生産事業について調査したものである。回答企業数は現地企業数で657社、本社数にして138社である。

て構成されているため、ここではとりわけ「大手」日系部品メーカーの動向をみることになる。まず、2006年調査時点での会員企業による海外事業展開の増加は50社で、そのうち46社が中国で占められている。国別で見ても、この増加数の第1位は6年連続で中国となっている。また、国・地域別拠点数では、87年の調査開始以来2004年までは常に米国が首位にあったが、2005年の調査で中国(294拠点)が米国(288拠点)を抜いて第1位となり、2006年調査でも第1位は中国(340拠点)、第二位が米国(283拠点)と、中国の拠点数が相対的に大きく伸長している状況が見て取れる。

また、会員企業全体の売り先別比率では、進出先国内市場向けが85.6%、輸出向けが14.4%であった。さらに、進出先国内市場向けのうち、日系自動車メーカー向けが全体の57.8%、他自動車メーカー向けが全体の18.0%、補修用等が9.9%と、日系自動車メーカーとの取引の割合が非常に多いことが分かる。これを中国現地企業108社に限定して売り先別比率をみると、中国国内市場向けが64%を占め、その内訳は日系自動車メーカー向けが全体の50%、他自動車メーカー向けが全体の7%、補修用等が7%と、ちょうど全体の半分の取引が現地の日系自動車メーカーで占められている。ここで注目すべきは、次に検討する電気機器産業の中小部品メーカーと異なり、自動車産業では現地の日系自動車メーカーとの取引がかなりの程度期待できる場合が多いという点である。実際、多くの大手部品メーカーが、大手自動車メーカーの生産拠点の周辺である天津、上海・江蘇、広東に集中している。ここからも、国内取引先への供給が主目的であることが推し測られる。

以上から、大手の日系部品メーカーでは、主要取引先の日系自動車メーカーによる要請・奨励を受け、彼らに先駆けて中国進出を進めるという構図が顕著である。この背景には、先にも触れたとおり、中国政府側の系列部品メーカーの進出及び「国産化率40%達成」という条件付けがあった。これらを背景に、大手日系部品メーカーでは主に「大企業要請型」による対中直接投資が展開してきている。

(iii) 日系中小部品メーカーの動向

以上では、日系「大手」部品メーカーを中心にその動向をみてきた。それでは次に、中国展開を決定した日系「中小」部品メーカーに注目して分析を進める。

まず、中小企業金融公庫による2001年度「第2回中国進出中小企業の実態調査」¹⁶³を見てみよう。同調査によれば、日系中小部品メーカーの対中直接投資の動向は、基本的には大手の部品メーカーと同様の推移を見せている。すなわち、1990年代半ばに操業数を開始した企業数が大きく伸張している。その後、アジア通貨危機等で進出は一時的に鈍化する

¹⁶³ 中小企業金融公庫総合研究所(2003年[b]) pp.64-66。なお、同調査は、同公庫取引先企業756社を対象にしたアンケート調査であり、有効回答者数は341社(現地企業ベース)であった。なお、そのうち自動車(部品)関連企業は、回答表から生産品目によって抽出された27社(現地企業ベース)である。

が、2000年以降再び自動車メーカー・大手部品メーカーの中国事業の拡大を受けて、中小部品メーカーの中国展開も再活性化する。つまり、同調査の限りでは、日系中小部品メーカーの動向は、大手日系自動車メーカー及び大手日系部品メーカーの動向と軌を一にしている。

また、進出先地域については、上海市、江蘇省、浙江省、大連を中心とした遼寧省、広州市といった、日系企業の集積地域に集中している。このような地域の特徴から、日系中小部品メーカーは現地での日系大企業との取引を志向しているといえるかもしれない。その意味では、ここに「大企業追随型」の雪崩要因が働いている。

さらに、一部の中小企業に関しては、「大企業要請型」の雪崩要因が観察されそうである。先にも触れたとおり、日系自動車メーカーは、自身の中国進出に先駆けて、系列サプライヤーによる進出を後押ししてきた。その理由は、現地調達率の引き上げが重視されているという点にあった。そして、この傾向は現在でも継続している。例えば、本田は2007年5月29日、中国で生産する自動車の部品について、多くの車種で80%（当時）を超える現地調達率を「モデルチェンジのたびに9割ぐらいまでに高めたい」と、同社広報部を通じて明らかにしている¹⁶⁴。そして、現地調達における取引先は、中国に進出した日系のサプライヤーがほとんどという状況である。そのため、日系自動車メーカーによる、一次・二次下請けメーカーに対する中国進出の要請は今後ともみられるだろう¹⁶⁵。

それではここで、いくつかの具体的な事例を、中小企業金融公庫総合研究所（2003年[b]）から取り上げてみたい¹⁶⁶。第一に、横浜市に本社を構え自動車用防振ゴム金具を製造する「三協社」は、1994年5月に大連市の経済技術開発区に「大連三協汽车配件有限公司」を設立した。同社の中国進出の直接的な契機は、主要取引先のブリジストンからの打診であった。ただし、ブリジストンからは自身の進出先である瀋陽への進出が要請されたが、三協社はインフラや生活環境を考慮し大連への進出を決めたとのことである。

第二に、名古屋市に本社を置く「林スプリング製作所」の事例をみよう。同社は、1998年1月に、蘇州市新庄で「蘇州妙林鋼繩有限公司」を設立、同年4月に稼動を開始した。同社の中国進出の直接のきっかけは、旧知の日本企業が出資する合弁企業の事業建て直しを依頼された事であった。同社は、取引先の承継や、将来的なトヨタグループ企業の中国進出の見込みを踏まえて、対中進出を決定した。

第三に、愛知県の「アルファテック」は、2002年4月に上海市の長寧開発区に「阿尔法模塑上海有限公司」を設立、同年6月に稼動を開始した。同社が中国での金型生産を模索する契機となったのは、以前から取引のあった大手自動車メーカーから中国の重要性を指摘されたことであった。2000年には同大手自動車メーカーとの共同で、日中の部品開発に

¹⁶⁴ 「日経ものづくり」2007年5月29日。

¹⁶⁵ 中小企業金融公庫総合研究所（2003年[b]）p28。

¹⁶⁶ 以下、中小企業金融公庫総合研究所（2003年[b]）pp.66-74を参照。

関する比較検証実験を行い、それを踏まえて現地法人の設立に至った。

以上の事例及び分析を踏まえると、日系中小部品メーカーの対中直接投資の動機に関して、次のことがいえる。第一に、大企業の、「特殊分野（高度の技術・加工等）の下請企業」に対する海外展開へのニーズが高くなっていることを踏まえると、一部の下請メーカーの立場にある中小企業においては、「大企業要請型」の雪崩要因が働いている。ただし、第二に、全体的に見ると「大企業要請型」よりは「非要請型」であるところの「大企業追随型」が多いかも知れない。第三に、先述の限られた事例の中では、自社決断による進出という要因がみられた。この中には、「中小企業集団型」に基づくものも含まれうると推測される。

6-3-2. 電気機器産業における「雪崩要因」

次に、電気機器産業では「雪崩要因」がいかなる位置づけで機能していたかについて考察する。そのために、まずは日系の電気機器企業全体の対中進出動向を確認する。その後、中小企業の視点に立った分析を進めたい。

(i) 全体的動向及び大企業の動向

電気機器産業企業全体の対中直接投資を件数から見ると、中国への進出件数は1990年にはわずか7件であったものが、1996年には109件、2002年には356件にまで劇的に増大している。次に、大企業の動向に絞ってみると、家電大手の松下電器産業・東芝・三洋電機の3社は、1995年時点ではNIEsやASEANを中心に展開していた。しかし、90年代半ば以後中国への急激なシフトが進み、中国での上記3社の事業拠点数は1995年に33ヶ所であったものが2000年には一気に66ヶ所に拡大し、そして2002年にはやや減少し61ヶ所になっている¹⁶⁷。アジアの他地域でも日系電気機器企業の進出はほぼすべての地域で増加傾向にあるが、中でも中国におけるこのような増加率は群を抜いている。このデータからは、電気機器産業での対中直接投資は、1990年代の特に後半期において加速していったことが分かる。

次に、大企業の部品調達傾向をみてみよう。まず、いわゆるエアコンなどの白物家電の中核的な部品は、大企業の自社内で内製化されているか、中国に進出している日系部品メーカーから調達されている。全体的には、特殊な素材系部品を除けば、中国現地に進出している日系・外資系企業からの調達が比較的活発である。次に、テレビ・オーディオ機器及び情報・通信機器の部品では、日本の本社と現地進出日系部品メーカーからの調達が

¹⁶⁷ 中小企業金融公庫総合研究所（2003年[a]）pp.39-40より。なお、データは東洋経済新報社『業種別海外進出企業年鑑』の各年版による。ちなみに、既出の大手家電3社のNIEs及びASEANの進出拠点数は、順に1995年で38ヶ所と40ヶ所であったが、2000年には順に39ヶ所と51ヶ所、2002年には48ヶ所と51ヶ所となり、2000年と2002年のいずれにおいても中国の進出拠点数より少なくなっている。

主であるが、基幹的・中核的な部品では、日本からの調達比率が高くなっている¹⁶⁸。

別の見方をすれば、高い品質水準が要求されるコンデンサ・IC・コイル、半導体、高品質の金型といった部品は、かつては日本からの供給が中心であったが、現地進出日系企業も近年シェアを伸ばしつつある。一方、中国市場向けあるいは品質の比較的低い製品の部品について、現地日系セットメーカーは韓国系・台湾系・中国系の現地部品サプライヤーとの取引を進めている。例えば、あるAV機器メーカーの場合、高品質の輸出モデルについての現地中国・韓国系企業からの部品調達は金額ベースで50%ほどである。一方、同社の中国国内向けモデルの部品については、実に75%近くが現地中国・韓国系企業から調達されている¹⁶⁹。

(ii) 中小企業の動向

つまり、中国に進出した日系部品メーカーは、日本国内企業・現地日系企業・現地韓国／台湾系企業・現地中国系企業などとの厳しい競合関係にある。このことは、対中直接投資を計画する電気機器産業の中小部品メーカーは、自動車産業ほども現地の日系大企業との取引を約束されていない、という事を示しているだろう。

それでは、電気機器産業の中小企業による対中進出の契機には、どのような傾向が見られるだろうか。先述の通り、日本の電気機器産業の対中進出は相対的に遅い時期に展開していったが、先に検討した自動車産業と比べると、電機機器産業では「大企業要請型」の中小企業による対中直接投資は比較的少ないといえそうである。例えば関（2002年）によると、OA機器関連メーカーが大量に進出している華南地区においては、親企業が中小企業を引き連れていくという「同伴進出の形はあまり見られ」ず、「低コストを求めて、セットメーカー、部品メーカー、中小の加工業者等が単独進出で踏み込む場合が目立つ」¹⁷⁰。

一方、大連地区に進出した日系中小企業のいくつかのケースからも、中小企業の独自の判断による進出が散見される。例えば、東京都大田区のシームレス・パイプメーカーである「羽田パイプ」は、従来から中国最大の造船メーカーと取引があった。羽田パイプは積極的に中国側パートナーを探し、「大連無縫鋼管連合公司」との技術提携を経て、最終的に合弁へと至っている。また、精密鑄造に携わる「林ロストワックス工業」（本社は新潟県刈羽郡）は、1986年から87年頃にかけて中国の瀋陽市・吉林省・黒龍江省から進出要請を受け、この要請を機に中国進出を模索し始めた。同社は、最終的に1989年に独資で大連経済技術開発区に進出している¹⁷¹。

さらに、同じく大連地区に進出したマイクロモーター部門の「日本ミニモーター」は、

¹⁶⁸ 中小企業金融公庫総合研究所（2003年[a]）pp.53-63より。

¹⁶⁹ 中小企業金融公庫総合研究所（2003年[a]）p64より。

¹⁷⁰ 関（2002年）p462より。

¹⁷¹ 関（2000年）pp.214-256より。

親会社ではなく知り合いの企業のネットワークを利用して進出した例として興味深い。同社は、日本で主にコンピュータ関連・光学関連の有力取引先（東芝・キヤノン・ソニー等）を有する。そして、それらユーザー企業のアジア・中国展開に際して、独資形態で1990年6月に「日本微型電気大連有限公司」を設立した。立地の選定に臨んでは、先に進出していた自動車アンテナ部門の「原田工業」からの紹介を受けている。また、試験的な委託生産段階では、神奈川県「オーパック」の大連法人からの多大な助力を得ている¹⁷²。

以上は、大企業による直接的な要請ではない要因が、対中直接投資の契機となったケースであった。ただし、ユーザー企業による進出要請が直接の契機となったケースも確かに存在している。その一つが、岡山県小田郡に立地する「富士ベークライト」の例である。同社は1995年9月に、独資形態で「大連富士塑料有限公司」を大連経済技術開発区内の大連工業団地の中に設立した。この直接の契機は、先に同団地内に設立された「三菱電機大連機器有限公司」の親会社である三菱電機から進出を求められたことであった¹⁷³。

以上から、電気機器産業の中小事業者が対中直接投資を決断する場合、その動機の多くは、中小企業自身の独自の戦略によるものか、低コスト化による競争力強化を目指したものであると考えられる。そしてその動機が、知り合いの中小企業のネットワークであるか、或いは、周囲のライバル中小企業の対中進出に触発されたものであるならば、そこに「中小企業集団型」の雪崩要因が働いているといえるだろう。また、「大企業追随型」（親企業からの直接の進出要請の有無を問わない）も存在すると考えられるため、この両者の類型が混在しているのが、電気機器産業の中小企業における特徴であるといえよう。ただし、その中でも「大企業要請型」による進出は、自動車産業ほどは多くないと考えられる。

6-3-3. 繊維産業における「雪崩要因」

最後に、繊維産業における「雪崩要因」の構造について簡単に分析を試みたい。関・範（2003年）によると、日系中小企業の中国進出の目的は以下の3つに分類される。第一は、競争力の弱まりを受け、中国に「安くて豊富な労働力」を求める進出であり、これは繊維や日用品といった軽工業の部門で見られる。第二の類型は、親企業の進出によって日本国内での仕事が減少し、往々にして親会社の求めに応じる形で、親会社に追随して中国へと展開していくケースである。この類型には、機械や金属系の下請小企業が多く見られ、特に90年代末から増加してきたものである。そして第三の類型は、縮小する日本市場に見切りをつけて、新たな可能性のある市場としての中国を目指し進出するケースである¹⁷⁴。

この分析に従えば、繊維産業の対中直接投資においては、「雪崩要因」のウェイトが比較的小さいという結論になるかもしれない。関氏らの言うように、「大企業追随型」の進出は

¹⁷² 同上。

¹⁷³ 同上。

¹⁷⁴ 関・範（2003年）pp.33-35より。

機械・金属系の中小企業に顕著であり、しかも 90 年代末に増加してきた。それならば、90 年代半ば以前に既にかなり対中進出の進んでいた中小の繊維産業業者は、「雪崩要因」ではない他の要因を主要な契機としていたと考えられる。

それでは、繊維産業に携わる中小企業の対中直接投資を促進した主要な要因は何であったのだろうか。関氏らも指摘しているように、そうした要因の一つに、「低廉・豊富な中国の労働力」という「プル要因」が挙げられよう。本章冒頭の図表 6-i. で確認したとおり、低廉な労働力及びコストダウンを目的とした中小製造業の海外展開は、1985 年以前は全体の 35%、1986 年から 90 年にかけては全体の実に 60%、1991 年から 1995 年でも全体の 50%を占めていた。当該期間において、基盤技術部門よりも繊維日用品・食品関連の中小企業による対中直接投資が進んでいたことを考慮すると、関氏らの結論と整合的な説明が可能である。つまり、基盤技術部門に先駆けて対中直接投資が伸張していた繊維日用品・食品関連の中小企業は、主に「低廉な労働力及びコストダウン」という目的を有しており、「雪崩要因」の占めるウェイトは比較的小さかったといえよう。あるいは、仮に「雪崩要因」が働いていたとしても、それは周囲の中小企業による中国進出に対抗するという意味での「中小企業集団型」であったといえそうである。

6-4. 小括一雪崩要因と日系企業の対中投資動向の関係

最後に、本章での議論を簡潔に振り返ることとする。

第一に、1990 年代以降になると、製造業に携わる中小企業の対外進出の動機として、「雪崩要因」の占める比重が増加する。これは、特に 1990 年代半ば以降の自動車・電気機器産業での、大企業による中国への生産シフトの中で、「大企業要請型」の雪崩要因が働いたことと整合的である。特に、「特殊分野（高度の技術・加工等）の下請企業」に対する海外展開へのニーズは高く、そのような技術を有する中小企業では「大企業要請型」の雪崩要因が顕著に見られるだろう。

第二に、本章で取り上げた二つの地域的取り組みでは、そこに雪崩要因が機能していたことが伺える。まず、「大連経済技術開発区」及び「大連工業団地」では、日本の大企業が積極的かつ集中的に展開していった。このことは、それら大企業との取引を狙いとした中小製造業者の進出を促す重要な要因となっている。一方、中小企業による対中直接投資の進展が思わしくなかった 1990 年代初頭において、大企業中心の「杭州プロジェクト」が中小部品メーカーの中国進出を後押しした。これは、その後の中小企業の中国進出において示唆に富むものであっただろう。

第三に、産業別に見た「雪崩要因」の分析からは、限られたデータ、事例、及び文献に依拠した判断になってしまうが、各産業に携わる中小企業に関して、以下の傾向があるといえそうである。まず自動車産業では、「大企業追随型」と「中小企業集団型」の雪崩要因

が混在している。その中で、前者の比重が比較的大きいといえそうである。さらに、一部の中小企業では「大企業追随型」の多さも目立つと考えられる。次に、電気機器産業でも「大企業追随型」と「中小企業集団型」が混在しているだろう。ただし、自動車産業に比べれば、「大企業要請型」や「大企業追随型」のものは相対的に少ないと思われる。そして繊維産業では「雪崩要因」そのもののウェイトが低く、その中でも「中小企業集団型」にウェイトがあると推測される。

最後に、「大企業要請型」の要因によって、中国に日系中小企業が集積することの意義について簡単に触れたい。一言でいえば、「中国進出日系企業の強みとしての中小企業集積」という言葉で表現できよう。つまり、中国における中小企業の集積という点では、欧米企業に比べ日系企業が圧倒的に優位な位置にある。自動車産業に限定していえば、日系自動車部品メーカーは日系企業のみならず欧州系の自動車メーカーに対しても、ヘッドライトや車軸の納入などの取引の機会を得ている¹⁷⁵。また、中国市場における日系大企業の強みとは、「中小企業までのフルセットの進出」にあり、このことによって部品の供給能力が非常に高水準に保たれているといえよう¹⁷⁶。先に触れた大連経済技術開発区において、進出を決めた当時の大企業の間で常に懸案事項として挙げられていた問題は、関連化工業者の不足という問題であった¹⁷⁷。日系中小企業による中国進出は、こうした問題を解消すると同時に、中小企業自身にとって新たな可能性を開くものともなる。

¹⁷⁵ 日本貿易振興機構（2006年〔a〕）、pp.53-54。

¹⁷⁶ 同上。

¹⁷⁷ 関（2000年）p215より。

第7章 おわりに

最後に、第7章では本稿の分析及び考察を簡潔に概観する。そして、日本企業（特に中小企業）による対中直接投資の決定要因を時系列に沿って整理し、本稿のまとめとしたい。

7-1. 各章の議論のまとめ

まず、本稿でのこれまでの分析及び考察について振り返りたい。以下では、第2章以降の各章での議論を簡潔に概観する。その後に、本稿全体の議論を総括する。

7-1-1. 各章の議論の振り返り

それでははじめに、本稿の第2章以降について、各章の議論をいまいちど振り返りたい。

(i) 第2章の議論：対中直接投資の動向

第2章では、日本企業による対中直接投資の動向の特徴を分析した。日本企業全体としての対中直接投資は、その潮流をみると次の5期に分けられる。①1980年代には契約件数が一貫して微増した。契約額および実行額の面から見ると、87年・88年ごろをピークとする増加と減少の波がみられた。②91年に始まり93年から95年ごろにかけて、投資件数および投資額が爆発的に増大した（「第一の爆発的拡大期」）。③第一の爆発的拡大期以降、99年前後を谷として、投資件数・投資額双方が激減期した。④99年以降2004年及び05年をピークとして、投資件数・投資額双方の「第二の爆発的拡大期」が訪れた。⑤04年から05年をピークとし現在にかけては、減少期に入るか否かが見守られる。

このような動向は、日本企業による中国も含めた全世界に対する直接投資の動向と、いかなる点で異なるだろうか。第一に対中直接投資は、全体的な対外直接投資の動向と比べて、3年から5年ほどの遅れをもって、90年代半ばにピークに至る。第二に、90年代初頭の両者の推移がまったく異なる傾向を示している。つまり、対中直接投資が「第一の爆発的拡大期」に入る一方で、対外直接投資は一貫した縮小期を迎えている。第三に、2000年以降の投資額・件数の伸びの程度に大きな差がある。対中直接投資では、90年代前半期の拡大期を凌駕する勢いで投資件数・投資額をともに伸張している一方、対外直接投資は、特に投資件数において90年代初頭の水準に遠く及んでいない。

次に、日本の対中直接投資動向と世界全体のそれとの相違点を確認する。第一に、日本からの外資導入が80年代後半にある程度伸張したのに対して、世界からの外資導入ではこの時期には相対的に大きな投資の拡大はみられない。第二に、両者は90年代初頭に投資規模のピークを迎えるが、その時期は日本の方が比較的遅くなっている。第三に、2000年以降の投資件数と投資額の伸びについて、投資件数の伸びは日本で大きい、投資額の伸

びは世界全体の方が大きい。

最後に、同じ日本企業による対中直接投資動向の中でも、大企業と中小企業の動向に次のような違いが存在する。まず、対中直接投資の中での中小企業比率は、1991年から94年ごろにかけて大きく増加し、逆に1997年から98年ごろにかけて急速に縮小する。しかし概して1990年代以降では、中小企業の対中投資は増大傾向にあるといえそうである。特に1994年は、中小企業の新規証券取得の63%、中小製造業のアジア現地法人数の30%強が中国で占められた。また、製造業に限定してみれば、94年以降も順調に中国現地法人数、およびアジア現地法人数に占める中国の比率は、ともに拡大している。

(ii) 第3章の議論：外的要因

次に、第3章では、「外的要因」を「日本あるいは中国の国内的要因のみからは説明できないような、国際経済レベルに属する要因」と定義づけ、日本企業による対中直接投資動向との関連性を検討した。

第一に1985年のプラザ合意に伴う円高化は、80年代後半以降の大幅な対中直接投資の伸張を説明している。ただし、90年代以降の日本企業による対中直接投資動向の変化に比して、プラザ合意のインパクトによる投資規模の変化は、相対的に小さいものであった。

第二に、90年代前半の対中直接投資の伸び、及び90年代後半から98年にかけての日本の対中直接投資の大幅な減少は、実質実効為替レート・円元レートの双方から説明が可能である。一方、2000年代前半期の直接投資の「第二の爆発的拡大」は実質実効為替レートからは説明できず、円元レートからであればある程度説明可能かもしれない。

第三に、アジア通貨危機は、確かに日本の対中直接投資の減少期に発生しているが、その影響は中国に限っては限定的であったため、投資の潮流を説明する要因としては必ずしも明確でない。

(iii) 第4章の議論：プル要因

続いて第4章では、もっぱら中国側に存在する、日本企業を含めた外国資本を引き付ける要因を「プル要因」と定義づけた。そして、それを①中国国内に存在する豊富な資源、②中国政府による対外開放政策、③阻害要因、の三つの側面から分析した。

①に関しては次のことがいえる。第一に、中国の経済成長率の伸びは、対中直接投資の「第二の爆発的拡大期」の動向を説明しているが、逆に1990年後半の投資の落ち込みを説明することは出来ない。第二に、「低廉・豊富な労働力」を追求した中国進出は、特に80年代中頃から90年代中頃までの期間において顕著であった。第三に、1999年以降における対中直接投資の「第二の爆発的拡大」の背景には、「頭脳」の集積地として中国が注目され始めたという事情も含まれる。

続いて②に関しては以下のことが指摘される。第一に、1978年末に中国は改革開放路線

へと舵を切ったが、これは対中直接投資を直ちに爆発的に伸張させたわけではない。第二に、1990年代の対外開放政策の「拡充と調整」というあり方は、対中直接投資の増減を一定程度説明する。具体的には、「高新技术産業開発区」の展開や1994年の外貨制度改革、2001年のWTO加盟といった数々の政策は、1994年の対中直接投資の増大、1995年以降の投資の減少、および2000年代以降の投資の再度の活性化という投資の増減と整合的である。

最後に、③阻害要因からは、企業側の懸念材料として特に「知的財産権の侵害」「法制運用の不透明性」及び「賃金の上昇」が挙げられ、特に「賃金の上昇」は今後の日本企業の動向にも少なからぬ影響を与えるだろう。一方、「インフラの未整備」という問題は解決されつつある。

(iv) 第5章の議論：プッシュ要因

また、第5章では「プッシュ要因」として、日本企業による対中直接投資を促進する要因のうち、もっぱら日本の国内的要因として性格づけられるものを扱った。

その結果、第一にバブル崩壊と日本の経済成長率の低迷は、確かに日系企業が中国へ展開する要因の一つとなっている。日系大企業による生産シフトは、中小企業にとっての市場の縮小も意味する。特に、日本での生産維持が困難になったという理由から海外へ進出する割合は、大企業に比べて中小企業の方が明らかに高いという点に注目すべきである。

第二に、日本における賃金上昇も、中小企業を含めた日本企業の海外展開を促進する要因である。1980年代以降、日本では人件費の高騰が顕著となり、特に中小企業に大きな影響を与えた。ただし、この要因から2000年以降の対中直接投資の伸びを説明することは出来ない。

第三に、日本国内の各機関は、それぞれにおいて中小企業の国際化支援事業を展開してきている。そして特に、官民一体・日中双方の協力で進められた「大連工業団地」計画は、中小企業の集団的な対中直接投資を一定の範囲で促進したと評価できよう。

(v) 第6章の議論：雪崩要因

第6章では、「雪崩要因」についての考察を加えた。これは、典型的には大企業などの大型投資に追随する形での、関連会社やいわゆる「下請企業」などの進出を指している。このような「雪崩要因」は、いくつかの類型に分類することが可能である。本稿で用いた類型は、第一に「企業共同出資型」と「商社参加型」、第二に「大企業追随型」（あるいは「大企業要請型」と「中小企業集団型」であった。

そして、日本企業による対中直接投資と「雪崩要因」の関係については、以下の点が指摘できそうである。第一に、1990年代以降、製造業分野の中小企業の対外進出の動機として、「雪崩要因」の占める比重が増加する。これは、1990年代半ば以降の自動車・電気機器

産業で、大企業による中国への生産シフトが顕著に見られたこと、そこに「大企業要請型」の雪崩要因が働いていたと考えられること等と整合的である。

第二に、「大連経済技術開発区」（及び「大連工業団地」）と「杭州プロジェクト」という二つの地域的取り組みの中で、「雪崩要因」が機能していたことが窺える。これらは、中小部品メーカーの中国進出をある程度後押ししたものとして認められよう。

第三に、産業別で見ると、自動車産業及び電気機器産業の中小企業による対中直接投資では、「大企業追随型」と「中小企業集団型」が混在している。その中でも、前者では「大企業追随型」及び「大企業要請型」が、後者では「中小企業集団型」が相対的に大きな比重を占めていると思われる。一方、繊維産業では「雪崩要因」そのもののウェイトが小さい傾向にある。

7-1-2. 日本企業による対中直接投資の決定要因の全体像

それでは最後に、これまでの議論を踏まえて、日本企業による対中直接投資の決定要因を、時系列に沿って、外的要因・プル要因・プッシュ要因・雪崩要因の4つの側面からそれぞれから確認したい。次ページの図表7-i. にその内容を示した。

なお、特に中小企業による対中直接投資に固有の要因として、雪崩要因が挙げられる。一方、外的要因・プル要因のそれぞれは、程度の差はあれ大企業にも中小企業にも妥当するものである。また、プッシュ要因はその双方の性格を有しているといえよう。

図表7-i. 日本企業による対中直接投資の決定要因

| | 外的要因 | プル要因 (中国国内事情) | プッシュ要因 (日本国内事情) | 雪崩要因 |
|-------------|---------------------------------|--|--|---|
| 1980s 前半 | | + 対外開放政策への 転換: 中外合弁企業 法、経済特区 | + 賃金上昇 | |
| 1980s 後半 | + プラザ合意とその 後の円高化 | + 低廉・豊富な労働力 + 各種法規の整備: 三 資企業 + 対外開放区の拡 大: 経済技術開発区 | + 賃金上昇 | |
| 1990s 前半 | + 実効為替レート (円高化) | + 低廉・豊富な労働力 + 対外開放区の発 展: 高技術産業開 発区 + 外貨管理制度改革 | + バブル崩壊と市場 の縮小 + コスト削減圧力 + 生産維持の困難性 | + 地域的取り組み: 「杭州プロジェクト」、 「大連工業団地」 |
| 1990s 後半 | - アジア通貨危機 - 実効為替レート (円安化) | + 高い経済成長率の 維持 - 対外開放政策の「調 整」路線への変化: 関税免除措置の廃 止、制限業種の設 定、増徴税の導入 | + 経済成長率の低迷 + 市場の縮小 + 支援事業(大連工業 団地) | + 大企業による対中 進出の増加(特に自 動車・電気機器産 業) + 「大連工業団地」 |
| 2000s | + 円高レート (やや円高化) | + 頭脳の集積 + 対外開放政策の「拡 充」: WTO加盟 - 対外開放政策の「調 整」 - 賃金上昇 | + 市場の縮小 | + 大企業による対中 進出の増加(特に自 動車・電気機器産 業) |
| 恒常的 要因 | | + 人口大国 - 知的財産権侵害 - 不透明な法制運用 | | |

出典) 筆者作成

注) 「+」は対中直接投資の増大に寄与したということを、また「-」は対中直接投資が縮小する要因にな
ったということを表している。

7-2. 結語

本稿では、中小企業の視点を意識しながら、日系企業の対中直接投資の決定要因を探ってきた。中でも、「雪崩要因」はもっぱら中小企業に妥当する要因であり、これまで十分な議論が尽くされてこなかったのではないかと思われる要因である。ただし本稿での議論によっても、その力学及び構造がすべて解明できたとはいえない。また、本稿で取り上げた他の「外的要因」・「プル要因」・「プッシュ要因」については、他国に対する企業の直接投資行動という文脈からの検証も必要である。

さて、本稿では中国を取り上げたが、日本の隣国である中国は今後とも更なる成長を続けることが予想される。そして、経済面でも日本との「戦略的互惠関係」を築いていくことが両国の利益となろう。その中で、産業・企業レベルでの両国の関係の深化は、伝統的な国家間関係のメカニズムに新たな要素を加えるものとして非常に興味深い。一国の企業が国境を超えることが当たり前となった現在、企業行動を中心に据えた分析の重要性は増しているといえる。

最後に、本稿の結びの言葉に代えて、中小企業が一国の経済を支える主体として非常に大きな存在感を有していることに改めて言及したい。企業数及び従業員数に占める中小企業比率で見ても、中小企業の重要性は自明である。しかしそれ以上に、一国の技術力の担い手、革新の担い手、そして多様性の担い手として、中小企業は国の成長を支えているのである。日系中小企業による対中進出は、中小企業自身に可能性と挑戦の両方をもたらしているのである。今後、この分野での議論がさらに活発になっていくことが期待される。

参考文献

■ 書籍 ■

- アレン・S・ホワイティング著、岡部達味訳『中国人の日本観』東京：岩波書店、1993年。
- 藍正人『チャイナ・リスクー日本の対中国ストラテジー』東京：NTT出版、2002年。
- 青山和正『解明中小企業論—中小企業問題への多面的アプローチ』東京：同友館、2001年。
- 天児慧『歴史としての鄧小平時代』東京：東方書店、1992年。
- 天児慧『現代中国—移行期の政治社会』東京：東京大学出版会、1998年。
- 天児慧編著『中国は脅威か』東京：勁草書房、1997年。
- 石原享一『中国経済の国際化と東アジア』東京：アジア経済研究所、1997年。
- 石原享一『中国経済と外資』東京：アジア経済研究所、1998年。
- 井上隆一郎編著『中国の企業と産業—21世紀への展望と戦略』東京：日本経済新聞社、1996年。
- 今井理之ら編著『日本の中小企業は今—アジア進出経営のケーススタディ』東京：日本貿易振興機構、1997年。
- 上野秀夫『中国と世界経済—対外開放体制の発展戦略』東京：中央経済社、1990年。
- 大橋英夫『シリーズ現代中国経済 5—経済の国際化』名古屋：名古屋大学出版会、2003年。
- 郭四志『日本の対中国直接投資』東京：明德出版社、1999年。
- 奥野志偉編著『中国の高新技术産業地域と企業』山口：徳山大学総合経済研究所、1999年。
- 郝燕書『中国の経済発展と日本的生産システム』京都：ミネルヴァ書房、1999年。
- 片岡幸雄『中国の対外経済論と戦略政策』広島：溪水社、2006年。
- 関志雄『円と元から見るアジア通貨危機』東京：岩波書店、1998年。
- 関志雄『中国を動かす経済学者たち—改革開放の水先案内人』東京：東洋経済新報社、2007年。
- 国宗浩三『アジアを見る眼 99—アジア通貨危機と金融危機から学ぶ』千葉：日本貿易振興機構 アジア経済研究所、2001年。
- 国分良成『中国政治と民主化—改革・開放政策の実証分析』東京：サイマル出版会、1992年。
- 小島麗逸、堀井伸浩編『巨大化する中国経済と世界』千葉：日本貿易振興機構 アジア経済研究所、2007年。
- 小宮隆太郎・奥野正寛・鈴木興太郎編『日本の産業政策』東京：東京大学出版会、1984年。
- 鈴木茂・大西広・井内尚樹編『中小企業とアジア』京都：昭和堂、1999年。
- 関満博『中国開放政策と日本企業』東京：新評論、1993年。

- 関満博『アジア新時代の日本企業—中国に展開する雄飛型企业』東京：中央公論新社、1999年。
- 関満博『日本企業—中国進出の新時代—大連の10年の経験と将来』東京：新評論、2000年。
- 関満博『世界の工場—中国華南と日本企業』東京：新評論、2002年。
- 関満博・範建亭編著『現地化する中国進出日本企業』東京：新評論、2003年。
- 竹田志郎編著『日本企業のグローバル市場開発』東京：中央経済社、2005年。
- 陳文鴻著、大橋英夫訳『中国改革開放の経済』町田：蒼蒼社、1991年。
- 塚本隆敏『現代中国の中小企業』名古屋：中京大学中小企業研究所、2003年。
- 出井文男『多国籍企業と国際投資』東京：東洋経済新報社、1991年。
- 中沢孝夫『中小企業新時代』東京：岩波書店、1998年。
- 中嶋誠一編著『中国長期経済統計』東京：日本貿易振興機構、2002年。
- 中嶋誠一編著『中国经济統計—改革・開放以降』東京：日本貿易振興機構、2005年。
- 中村秀一郎・小池洋一編『中小企業のアジア向け投資—環境変化と対応：経済協力シリーズ：124』東京：アジア経済研究所、1986年。
- 西川博史ほか『中国の中小企業改革の現状と課題』東京：日本図書センター、2003年。
- 日本中小企業学会編『中小企業政策の「大転換」—日本中小企業学会論集：20』東京：同友館、2001年。
- 日本中小企業学会編『アジア新時代の中小企業—日本中小企業学会論集：23』東京：同友館、2004年。
- 日本中小企業学会編『中小企業と知的財産—日本中小企業学会論集：24』東京：同友館、2005年。
- 日本貿易振興機構『ジェトロ貿易投資白書 2006年度版』東京：日本貿易振興機構、2006年 [a]。
- 日本貿易振興機構『中国データ・ファイル 2006年度版』東京：日本貿易振興機構、2006年 [b]。
- 橋本介三『中国の開放経済と日本企業』大阪：大阪大学出版会、2002年。
- 馬場錬成・経志強『変貌する中国知財現場—「ニセモノ大国」から「知財大国」へ』東京：日刊工業新聞社、2006年。
- 範建亭『中国の産業発展と国際分業—対中投資と技術移転の検証』東京：風行社、2004年。
- 福島久一編著『中小企業政策の国際比較』東京：新評論、2002年。
- 洞口治夫『日本企業の海外直接投資—アジアへの進出と撤退』東京：東京大学出版会、1992年。
- 丸川知雄編『移行期中国の産業政策』千葉：日本貿易振興会 アジア経済研究所、2000年。

南亮進・牧野文夫編『中国経済入門—世界の工場から世界の市場へ』東京：日本評論社、2005年。

渡辺利夫ほか『毛沢東、鄧小平、そして江沢民』東京：東洋経済新報社、1999年。

■ 雑誌論文等 ■

赤間弘・御船純・野呂国央「中国の為替制度について」『日本銀行調査月報』2002年5月号。

アジア経済研究所「民間経済協力調査研究報告書（第二分冊）—中国」1993年3月。

大西康雄編「中国の西部大開発」『アジア経済研究所トピックレポート』第42号、2001年2月。

海外投融資情報財団「特集—日本企業の海外直接投資の動向」2006年1月。

海外投融資情報財団「特集—わが国の対外直接投資動向：投資立国に向けた動きが加速」2006年7月。

海外投融資情報財団「特集—海外直接投資の動向」2007年1月。

金堅敏「人民元相場のソフトランディングに向けて」『FRI Review』1999年7月。

久保田典男「生産機能の国際的配置—中小企業の海外直接投資におけるケーススタディ」『中小企業総合研究』第6号、2007年3月。

国際協力銀行「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告—2002年度海外直接投資アンケート調査（第14回）」2002年10月25日。

近藤信一「日系電機メーカーの事例からみる中国事業の現状と新展開」『中国経済』東京：日本貿易振興機構、2007年6月号。

総合研究開発機構「東アジアにおける通貨政策の連携とその深化」『NIRA 研究報告書』No.20010016、東京：総合研究開発機構、2002年。

高原明生「中国の市場経済化と地方における行政・企業関係—外資系企業の視点から」『立教法学』第45号、pp.119-143、1996年。

谷内満「中国元問題の検証—歪んだ資金流出構造と脆弱な金融システムの課題」『開発金融研究所報』第22号、東京：国際協力銀行 開発金融研究所、2005年2月。

中小企業金融公庫総合研究所「中国との新たな連携を志向するわが国中小企業の戦略と課題」『中小公庫レポート』2004-5号、2005年。

中小企業金融公庫総合研究所「中国との関係を中心とした日本の金型産業の動向と方向性」『中小公庫レポート』2003-5号、2004年。

中小企業金融公庫総合研究所「電気・電子機器産業におけるアジア各国間の分業構造の変化と日系中小企業の対応」『中小公庫レポート』2002-7号、2003年[a]。

中小企業金融公庫総合研究所「大手自動車メーカーの中国進出と中小部品産業への影響と対応」『中小公庫レポート』2002-2号、2003年[b]。

趙賢「日系企業と中国の大学との国際産学連携に関する一考察—研究開発人材確保を中心に」『中国経済』東京：日本貿易振興機構、2007年8月号。

元橋一之「日本経済のグローバル化の進展と中小企業に与える影響」『中小企業総合研究』第5号、2006年11月。

矢吹晋「経済のカギを握る男 前広東省長 葉選平—その処遇が今後を占う」『エコノミスト』第69巻、第29号、pp.12-17、1991年。

山澤逸平・今井健一編「中国のWTO加盟—グローバル・エコノミーとの共生を目指して」『アジア経済研究所トピックレポート』第43号、2001年3月。

吉武信彦「地方自治体と『国際化』」『地域政策研究』高崎経済大学地域政策学会、第1巻第3号、1999年3月、pp.315-323。

Nakamura Shinya and Oyama Tsuyoshi, *“The Determinants of Foreign Direct Investment from Japan and the United States to East Asian Countries, and the Linkage between FDI and Trade”*, Bank of Japan Working Paper Series, Working Paper 98-11, 1998.

■ 白書・年次報告書等 ■

経済産業省『海外事業活動基本調査』各年度版。

経済産業省『製造基盤白書』各年度版。

中小企業庁『中小企業白書』各年度版。

日中経済協会『日中経済交流』各年度版。

日本貿易振興機構『ジェトロ貿易投資白書』各年度版。

■ 新聞等 ■

日経ものづくり

日本経済新聞

読売新聞

■ ウェブサイト ■

経済産業省

国際協力銀行

財団法人 自治体国際化協会

財団法人 中小企業総合研究機構

財団法人 日中経済協会

財務省

社団法人 日本自動車部品工業会

中小企業金融公庫

中小企業庁

独立行政法人 経済産業研究所 (RIETI)

独立行政法人 日本貿易振興機構 (JETRO)

日本銀行

日中投資促進機構

謝辞

本稿の執筆を終えるにあたり、指導教官を快く引き受けて下さった、本学法学政治学研究所の高原明生教授に深く感謝いたします。高原先生には分析枠組みの設定から中国固有の政治事情、また中国の経済学者の思想に至るまで、幅広いご指導を頂きました。この場を借りて厚く御礼申し上げます。

また、経済学の知識が浅薄な筆者に貴重な示唆を与えて下さった、本学社会科学研究所の丸川知雄教授に感謝を申し上げます。丸川先生には、筆者の設定した分析枠組みの限界や投資理論による説明の可能性など、数々の貴重な疑問やコメントを投げかけて頂きました。心より感謝申し上げます。