



講演：中国市場の実情と日本企業のチャンス（第23回大学・企業技術交流会/フロンティア技術検討会）

著者	徐 静波
雑誌名	室蘭工業大学地域共同研究開発センター研究報告
巻	22
ページ	30-35
発行年	2011-12
URL	http://hdl.handle.net/10258/00009069

講演Ⅱ 「中国市場の実情と日本企業のチャンス」

株式会社アジア通信社 代表取締役社長 徐 静波

ご紹介いただきました、アジア通信者の徐と申します。うちの会社は、みなさまの手もとにある新聞を発行しております。2001年東京で発行して、今年、10年目になります。私はこの新聞を通じて、中国の経済の最新の情報、本当の中国の市場の情報を日本企業に伝えていきたいと考えています。もちろん、その新聞をきっかけに、日本企業の中国進出を手伝うことも、コンサルティングもやっております。中国市場のPRもしております。

私は、中国という国はどのような国ですかということを、講演会などで日本の方に聞いています。中国は13億の人口で、日本の人口の11倍。土地は日本の24倍。しかし、国民の格差はものすごくでかい。簡単に言えば、中国の国内のなかに、ふたつの国がわかれてあります。ひとつはヨーロッパ。北京、上海に行きましたら、ヨーロッパと変わらない。高層ビルは東京より高い。しかし、内陸部に行くと本当にアフリカ。なにもない。膨大な土地のなかに、日本の明治時代、大正時代、昭和時代、平成時代の風景が自然に見られる。だから中国は不思議。複雑でわかりにくい。私のふるさとは浙江省寧波、寧波の言葉は北京の人には全然わからない。関西弁と東京の言葉との比ではない。私が福建省に行けば、福建省の人の言葉が全然わからない。北京の人には、上海の言葉は日本語より難しい。それが中国。そして、日本はほとんど単一民族、もちろん北海道のなかにアイヌ民族がありますが、人口が少ない。中国は56民族があります。56の民族のなかに、12の民族が自分のオンネがある。オンネとは、言葉だけではなく、自分たち独自の文字、歴史、すべてあります。独立の機会があれば、みんな独立したい。新疆、モンゴル族、みんな独立したい。中国はコントロールするためには強い政治の力が必要。だから、中国共産党がいいかどうか、独裁しているか、あるいはちょっと変わっているか微妙ですけど。しかし、中国は強い政治の力がなかったら、この国は一晩だけで孤立する、崩壊する。ロシア、旧ソ連より早いですよ。なぜかという、西湖省だけで人口は1億近い。室蘭の人口は10万人くらいです。中国で10万人の人口は村より大きく町より小さい、そのイメージ。寧波市は人口どれくらいあるかという、戸籍を持っている人口が800万。北海道より多い。800万人の市長さんは本当に偉い。なぜ偉いかというと、中国の行政の体制は日本と全く違う。私は、中国のブログを書いています。中国で人気があって、2年間で1400万人のアクセスがあって、そのブログのなかで日本のことを書きました。日本の市長さんが偉いですか、総理大臣が偉いですか。中国では総理大臣が偉い。なぜかという、総理大臣が怒ったらすぐ市長を首にできる。日本は絶対にあり得ない。だから、大阪の橋下さん（知事）が日本の総

理大臣に対して、ヤクザだということも言える。中国ではあり得ない。逮捕される。しかし、中国の行政の首長は力をもっている。市長でも、膨大な力を持っています。権利を持っている。

私、去年、1冊本を書いた。「中国は株式会社中華人民共和国」日本でPHPより出版しました。中国はほんとうに株式会社だと思います。なぜかといいますと、室蘭の市長になったら、この街の財政、人事、すべて市長が握れる。中国を株式会社と認めると、われわれひとつの町はこの子会社の孫会社、あるいはひ孫会社になる。しかし、この町の経営は市長にまかせる。この町がうまく経営できて、実績ができれば、GDP成長率は10%以上。市民の生活レベルはどんどん上がっています。そうしたら本社に戻れる。本社の本部長になれます。役員になれます。中国で言えば、政治局の局員、副総理、大臣になれるということになります。例えば、日本企業が不思議なのは、上海に行きましたら、私は上海に工場をつくりたい。1チムは33平米。1チムの土地は20万元。日本企業は高いという。蘇州に行きましたら、蘇州市長はわが町にきてくださいと、わが町の土地は安い、10万元。内陸部に行きましたら、1円もいらぬ。タダで来てください。中国の土地は国有ですが、なぜ市長が勝手に値段つけられるか。不思議でしょう？それは町の経営。中国政府は本当に地方自治体に与えます。それは日本と違う。

中国を共産党が独裁していいかどうかは別の話ですが、中国という国は共産党がいなかったらどうか。文化大革命時代の共産党、毛沢東の時代の共産党、今の胡錦濤さんの時代の共産党はずいぶんと変わっています。毛沢東時代の共産党員は労働者しか参加できない。われわれ企業の経営者は共産党員になる資格がない。しかし、今は各民間企業の企業家、会社のオーナー、経営者ほとんどが共産党員になっています、会社の社長さんは共産党の支部長、社員は党員。ものすごく不思議な風景があります。簡単に言えば、今の中国共産党は、正直に言うと国民党であります。全員野球、参加したい人はどんどん申込して。日本の自民党、民主党とは違う。お金払えば党員になれるというわけではない。共産党員になるのはけっこうたいへん。他人より早く会社に来て、他人より働く、他人より残業。それで予備党員になる。1年間ミスなくて、正式党員になれます。けっこうたいへんです。でも、党員になるとエリートになれる。なれないとエリートになれない。中国政治のなかには、共産党だけでなく8つの政党がある。あまりみなさんご存知ないと思いますが。中国には8つの民主政党があります。国民政党支部もありますし、農工民主党支部もあります。この8つの政党の党首は全員、中国の国家指導者たちで、国会の副議長になっています。中国共産党は一党独裁していますが、逆に連合内閣というイメージがあります。

私は、1997年から14年間連続して中国人民大、中国共産

党大会を取材しています。日本では参議院、中国では中国人民政治協商会議のなかに、共産党員の代表、議員は半分もいない。私はびっくりしました。日本ではねじれ国会になっていますが、中国の参議院では、中国共産党が半分も議席を持ってない。48%しかいない。あとは他の政党。それも中国の不思議です。共産党の決めたこと、政府の決めたこと、みんな文句いいますが、最後に政府が正しいと認めます。大会では反対票もたくさんある。反対何票、支持何票、全部出てくる。少しだけ民主政治というイメージもあります。日本のマスコミが報道していることと少し差があると思います。

中国の市場はどういうふうになっているか。われわれは、中郷人にひとつ名前をつけた。富裕層という名前をつけた。来日中国人はみんなお金持ちというイメージをつけています。北海道に来る人も中国の富裕層というイメージがあります。実際に、中国のなかに、年収、日本円で1万円未満の人口は、6500万人くらいいます。日本の人口の半分くらい貧しい人がいます。同時に、中国国内で毎月100万台のクルマが売られています。ものすごく不思議です。今年、中国国内でどれくらいクルマが売れるかと、1500万台。日本は昨年380万台売られています。日本の3倍、世界最大、アメリカを越えた。

中国の市場をどのように理解すればいいかというのと、私はいつも「日本の70年代に戻ってください。」とっています。日本の70年代は、大阪万博が終わってクルマ時代に入りました。みんなマイカーが欲しかった。好きな女性を乗せて、室蘭から小樽に行く。ドライブ、それはロマンチック。中国人は今、そう思っています。お金が無くてマイカーを買いたい。だから中郷は13億の市場のなかに、1ヶ月、200万台のクルマを売ってもおかしくない。1ヶ月200万台のクルマが売れる時代はあと3年後。すぐ来る。リーマンショックがあって、日本のクルマがなかなか売れない時代になりました。今、中国国内市場でよく売られています。一番人気あるクルマはトヨタではなくて、三菱、スバルが人気、二番目が日産自動車。三番目がホンダ、四番目がトヨタ。この数字は今年の上半期、日系自動車が中国国内での売上、三菱自動車が54%の成長率。トヨタは23%しかない。しかし、ヨーロッパとアメリカの自動車メーカーと比べると、日本のクルマは中国市場でほとんど売っていない状態。GMの中国国内の上半期の成長率は127%。トヨタは23%しかない。日本車は中国市場で売っていないということです。あるいは、アメリカ車、ヨーロッパ車に負けているということです。

この街は鉄鋼の街ですけれど、自動車産業と関係していません。私、本当に心配していますけれど、日本のクルマは中国で売れない可能性もある。日本の携帯電話と同じように。なぜかという、中国で日本車の人気がない。私、中国国内で調査しました。友人に聞きました。「あなた、クルマ

を買うときどんなクルマを買いますか？」と。友達はドイツ車を買いたいという。なぜ日本車を買わないのか。日本のクルマは省エネでガソリンはあまり使わない、それは一番素晴らしい。しかし、省エネだから軽い。鉄板が薄い。高速道路で120キロのスピードを出すとかなり危険。ドイツのクルマは鉄板が厚い。アメリカのクルマはクルマ自体が重い。140キロのスピードを出しても平気で運転できる。なぜかという、中国人が1台クルマを買くと、ひと家族の命をこのクルマのなかに入ることになります。このクルマは出勤用だけでなく、家族全員を乗せてでかけることが多い。親戚のところに行く、土日はドライブに行く、観光しに行く。ほとんどこのクルマ1台で移動する。だから安全性が第一。省エネはまた別。このクルマは安全かどうか。ぶつかったら結果どうなるかということ、中国の消費者が一番に考えている。私は、日本企業が中国に進出するときに、中国人の消費心理をあまりわかっていないと思う。二番目、中国の中級以上のクルマは個人が買うことも多いですが、会社、役所が公用車として買うことも多い。公用車として使う場合、ガソリンをいくら使うかは無関係。ほとんど、役所、企業が払うから、日本企業が省エネですと一生懸命PRしても興味ない。この2点で、欧米のクルマに負ける。日本企業は中国市場で一生懸命、自分の技術をPRしている。

われわれは、日本企業が素晴らしい技術を持っていることは、中国人全員が認めています。しかし、今はその技術が必要としていない。早すぎる。5年間待っていてください。自転車から自動車に変わる。大きな駐車場を必要としない小さなクルマあればいい。2台目のクルマだったら日本車を歓迎します。そうした中国のビジネス、習慣、現状、企業を勉強しないといけない。日本の携帯電話は素晴らしい。デザインもいいし、機能もいい。しかしながら中国市場で全滅しました。なかなか理解できない。中国の携帯電話市場が一番売れているのはサムスン。日本の経営者はそれを聞いても認めない。サムスンは二流企業でしょう。われわれ日本企業は一流企業です、と。しかし、中国人はそう思わない。サムスンは一流、ソニーは二流。そう思っています。昔は、ソニーが一流、サムスンは三流。今は、サムスンは一流、ソニーは二流。中国人の外国製品に対する、あるいは外国ブランドに対する自分独自の判断基準が甘い。この判断基準は、遠い目でみるのではなく目の前に何が必要かということです。例えば、日本の携帯電話の3D技術は世界ナンバーワンです。しかし、5年前には中国には3D技術はなにもなかった。その技術を持って中国市場で売ることは意味のないことです。しかし、日本は持って行きました。私は、NECのアドバイザーもやりましたが、中国の担当者、「デザインがいい、中身は少しだけ簡単、値段は安くしたものを持っていけばいい」と話しましたが、全然信じてくれなかった。そのまま持って行って売れなか

った。結果として、NEC だけ携帯電話事業で 135 億円の損害が出た。日本はいいものを持っていますが、中国市場にもって行って、このいいものを認めてくれるかどうかは、全く別の話。それをわれわれは考えなければいけない。伊沢市に行ったときのこと。大正時代からお酒を造っています。蔵も文化財に指定されています。あるメーカーの社長さんは一生懸命私に説明してくれました。うちのこのお酒はナニナニ賞をもらいました。私はどこに書いてありますかと聞きましたが、お酒のビンのどこにも書いていない。この社長さんは、どういうふうにお酒を中国のお客様に売れるかを聞いた。私は、このビンでは売れないと言いました。なぜかという、たくさん賞をもらいましたというがもらった賞をビンのラベルに印刷していない。社長は、この賞は 10 年前にももらったものだから、今年のものではない、と言う。中国のマオタイ酒を見てくださいと言いました。1905 年に金賞をもらったと、ちゃんと印刷してある。中国人は 100 年前に金賞をもらった歴史がある、100 年前に認めてもらったから絶対いいとわかる。だから、このお酒も大正時代に賞をもらいました、天皇陛下が飲んだと書いてあると中国人は絶対買うはず。なぜなら、中国人は日本酒を買って、どのお酒がいいか全くわからない。酒処だから、有名だからと買うだけで、一般の中国人の観光客、あるいはビジネスマンが帰国のとき日本酒を買う判断基準はナニナニ賞をもらった、しかないです。あるいは、包装が日本風になっているか、いないか。このお酒はほとんどお土産として、上司に、親戚に、お父さんに渡す。お父さんに渡すとき、どう説明したらいいかわからない。このお酒、いいお酒ですよ、金賞ももらっているから。私があなたにあげるものは安いものではなく、一番いいものをあげる。だから、銀座のデパートに行きましてネクタイを購入する場合、ネクタイ 18000 円、値札切らないでくださいと言います。中国人は値段の部分は切らないでください、きれいに包装してくださいと言います。日本だとありえませんが、お土産として、上司に渡す場合、このネクタイ 100 円のものではないよ、18000 円のものだと説明したい。いいものをくれましたという気持ちを作りたい。まったく日本と感覚が違います。

私は資生堂のアドバイザーもしていますが、中国人が日本に来て一番買いたいものは化粧品。化粧品の中で一番は資生堂。中国人に聞いたら、理由はものすごく簡単。資生堂が漢字だから。カネボウ、コーセーなどのカタカナはわからない。コーセーの場合、高い井戸と漢字で書いてありますが、カタカナのコーセーと漢字がピンとこない。資生堂という 3 つの漢字があればいい。この化粧品を買って、1000 円の安い化粧品でも資生堂になっていると、お土産にすると喜ばれる。

中国の農村人口は 8 億人。この 8 億の人口は今まだ貧しい。日本のマスコミが報道すると、中国の社会問題が根本的な

原因、なぜかという格差がある、格差があれば社会は不安定になる。しかし、われわれビジネスマンから見ると、インドが眠っている。インドは人口、10 億人。8 億近い人口が眠っている。この 8 億の人口が少し、金持ちになると中国の消費市場はどうなるか絶対に想像できない。

2009 年来日にした中国人は 101 万人。関空から入って京都まわって大阪を経由して、箱根、東京に入って銀座で買物する。これがゴールデンルート。このゴールデンルートのまわりに、団体を受け付けられるホテルはすべて満員状態。日本の観光庁は、2018 年までに少なくとも中国人は 600 万人を呼びたいという。宿泊施設は 6 倍増やさなければいけない。北海道でも、上半期中国からの観光客は 3、4 倍増えていると思いますが、小樽に行きますと半分は中国人。日本のお客様は少ない。昼の銀座に行きましたら、デパートから出てくる人は中国人です。観光庁は、おじいちゃん子ども含めて、中国人が日本の市場で買物に使うお金は一人 12 万円。外国人のなかで一番。二番目は韓国人で、2 万 8 千円。10 万円の差がある。

100 万人が増えて、そのうちの 10 万人が北海道にすれば、北海道の産業にどう貢献があるか。計算できます。しかし、今、日本にこられる人はごく一部でしかない。みなさん、絶対に想像できないと思いますけども、小樽に来ている、札幌に来ている、室蘭に来ている中国の観光客、一人どれくらいコストがかかっているか。例えば、上海人ひとり日本にくることを旅行会社に申し込むと、まず住民票が必要、会社の謄本が必要、会社の保証書が必要。あの人は日本に行つて、ちゃんと帰国します。不法滞在をしない、会社に迷惑をかけない。その証明となるものを日本の大使館、領事館に提出しなければいけない。

保証金はまず自分のマイホーム、マイカー、の所有書を全部提出します。どれくらい財産があるか。これらの書類を全部旅行会社が預かります。財産によって、現金の保証金も必要。最低、5 万円、日本円で 70 万円くらい。もしマイホームがない場合は 30 万円。360 万円の現金を旅行会社に預けないといけない。3 人家族だと、1000 万円のお金を用意しなければいけない。ただ日本に観光にくるだけに。だから、私は、日本の観光関連の方々にも一言いいます。

「中国人の観光客を大事にしてください。」みんな、このコストやリスクを覚悟して、ただ 1 週間だけ旅行に行きたい。たくさんお金も日本の社会にも貢献したい。そんなお客様は全世界いない。中国人だけ。だから日中友好しないといけない。ただ、日本に来てください、来てください、だけでなく、日本政府も少しだけ壁を壊さないといけないし、門戸も少しだけ緩くないといけない。しかし、今、尖閣諸島の問題で、日中の政府がごちゃごちゃしていますが、中国人はまだ日本に来たい。

日本社会にチャイナリスクという言葉がありますが、中国社会のなかに、日本リスクという言葉はまったくありませ

ん。喧嘩して、終わったら終わったらと、心になるべく残さない。それが中国人。だから尖閣諸島問題で喧嘩しても、中国人みんな、まだ日本に来ている。この一週間、うちの会社でも、遼寧省のマスコミ 13 名、タイケイ市の 7 名が来ています。日本のよさを覚えて帰っていった。

私も、新聞発行以外に、中国語のサイトを運営しております。このサイトの名前は日本新聞網、ネットですね。毎日、中国に日本の最新情報を流しています。私も、日本の真実を全部中国社会に流して、みなさんに日本社会のことを理解してもらいたいです。しかし、中国人が一番理解できないというのは、尖閣諸島問題は中国国内では静かにしていますけれども、国会でも話題になり、マスコミでもまだ毎日たくさん報道しています。日本の外務大臣もいつも話している。結果として中国人はみんな不満があって、大学生はまたデモをやろうと。その繰り返しはよくない。この問題について、私はテレビに出演しましたが、中国の国籍持っていますが、日本のマスコミ界で経営もしていますし立場は難しいけれども、私ははっきりと言いました。日清戦争の前に、尖閣諸島は本当に中国の島、日清戦争以後はこの島は日本が支配しています。それは事実。ある国会議員は、衆議院予算委員会で、中国政府が出した昔の感謝状を提出しました。中国政府はこの尖閣諸島は日本のものですという内容のもの、証拠を見せてくれました。しかし、国会議員の方は歴史的背景がわからないと思います。その感謝状を書いたとき、尖閣諸島だけでなく台湾も日本の領土、植民地でした。その時の中華民国の政府は、当然に日本の領土と認めないといけません。そういう背景がある。だから、日本のものですか、中国のものですかと喧嘩しても意味ない。無人島だから。このリスクを避けてビジネスをやらなければならない。

日本語は難しいと思っています。それは曖昧な部分があるから。日中関係は日中友好関係といえます。日米関係は、日米親善関係という。友好関係と親善関係、どう違うか。日韓関係も親善関係で、親善関係は同盟関係を意味し、友好関係は全部、敵。今、ロシアとも友好関係、中国とも友好関係、友好は本当の友好になっていない。あるいは、本当の友好関係は努力しないといけません。中国は、日本のように成熟している国ではない。政治制度、行政体制、市場も混乱している部分、不完全な部分、けっこうたくさんあります。だから、当然に中国リスクがあります。チャイナリスク。しかし、チャイナリスクを強調するか、中国市場を捨ててしまうか、その選択をするとき、一部日本企業は間違っていると思っています。

冗談の上の話ですが、日本とアメリカと中国の関係はどうすればいいか。私は、日本人が真面目だからアメリカとの関係を大事にする、中国とは互惠関係を作りたいということを行っています。あまり真剣に中国と友好関係になりたくない。なぜかという、沖縄の基地問題も日本国民

とアメリカ政府の関係だと思っています。戦後 65 周年、きれいにしないとイケない。去年、鳩山さんが沖縄の壁にぶつかるのをみんな楽しみに見ている。沖縄問題は、鳩山さん、民主党政権とアメリカの関係と似ている。それは間違っている。日本は真面目で、ズルさがない。もし、私が日本の総理大臣だったら、アメリカと仲良くしますけども、同時に中国とも仲良しになります。アメリカは日本と 50 年恋をしました。正直言うと、日本は何ももらっていない。お金を出すだけ。中国とは恋は始まっていますけどもいつも喧嘩する。アメリカは日本にとって、お金のあのおばあちゃん、昔の恋人。中国は、まだ 20 代の新しい恋。おばあちゃんは金を持っていますけども、力持っていますけども、われわれは大事にしないとイケない。それは小沢さんの均等関係、日米中、三国の均等関係を作りましたが、私は正しいと思います。だから、少しだけズルさを勉強しないとイケない。それは政治と外交。

先週、ユニクロの柳井社長と懇談しました。ユニクロの中国市場での PR の仕事を今、うちの会社が担当しています。柳井社長に一言聞きました。「チャイナリスクでユニクロはこれから製造基地、工場を東南アジアに移転しますか」柳井社長は、移転するのではなく、新しい工場を作るといいます。ユニクロの目標として、2020 年売上は 5 兆円。今年は、8000 億円。年間 5000 億円くらい増やさないといけません。そのために、たくさん新しい店舗を作らないといけません。同時にたくさんモノを作らないといけません。今、ユニクロの服は、80% くらい中国国内で作っています。柳井社長はチャイナリスクという言葉があるが、リスクではなく、チャンスです。今、ユニクロは中国に 67 店舗しかないけれど、2020 年まで 1000 店舗展開しなければいけません。中国市場で売上 1 兆円。しかし、われわれは東南アジア市場も注視しなければいけません。中国が作った服を東南アジアに持っていくのはたいへん。だから、東南アジアで新しい工場を作ります。しかし、ユニクロ自身は投資しない、誰と一緒に工場を作るかということ、今の中国のパートナーと一緒に東南アジアに進出します。

今年上半期、日本対中国の輸出は 5 兆円越えました。対アメリカの輸出は 4 兆円しかありません。中国は日本の最大の貿易パートナーになりました。日本企業の中国市場の依存率は、かなり高くなっています。9 月は 38% が中国市場。だから、中国市場は大事にしないとイケない。大手企業は中国で法人を作って一生懸命頑張っていますけども、我々中小企業も中国市場を少しだけ見ないといけません。

私は、明日、明後日、日本の省エネルギーとリサイクル関係の工場、会社、10 社を連れて中国市場に視察に行きます。そのなかにクルマの解体工場が 3 社入っています。私は日本企業に一生懸命声をかけています。日本が 20 年前にやったことを、もう一回、20 年後、中国市場でやってください。私の同級生はクルマの解体工場を経営していますが、

解体率は60%しかない。手で解体する。日本は解体率98%、リサイクルしています。みなさん想像してみてください。中国は、今、クルマが2ヶ月で100万台売れています。10年後、2ヶ月でクルマを100万台リサイクルしないとイケない。しかし、中国のリサイクル工場は近代ではなく、原始時代。日本のノウハウ、技術を持って、中国でやれば絶対に成功できる。難しくない。室蘭のなかにも、自動車の解体工場があると思いますが、どんどん中国に行ってください。チャンスがある。

私、日本に来て8年目になりました。本当にたいへんお世話になって、第二のふるさとと思っています。日本経済が沈みましたら私も困る。だから、みなさんをお願いしたいのは、大和民族の人たちは世界一番、優秀で素晴らしい。頭がいい、真面目、ものづくりは一番上手。そうしたいもの、いいことを活かし中国市場にどんどん進出してください。困難があると思いますが、13億の市場をおさめないと日本が困る。室蘭の企業としては、市場は1億2000万人の市場じゃなくて、プラス13億にして、14億の市場があります。中国は近い、東京より近い。みなさん、がんばってください。何かあったら、メールでも、電話でも連絡してください。一生懸命、応援させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

(了)

質疑応答

質問者：室蘭市内の病院で働いていますが、明快な話で、私みたいな素人でもよく理解できました。前半で、共産党と各都市の関係で、わからないことがあります。私も室蘭の姉妹都市である青島に行って、驚きました。ものすごい発展のスピードが速いこと。発展性はすごいですね。いったい、どこにお金があるんだと。共産党が各都市の人事権を握っている。あれだけのものを作るには原資が必要で、中国全体のお金の動きは、すべて共産党が握っているのか。重点地区にどんどんお金を出しているのか。あるいは、日本の民活みたいなこともやられているのか。お話いただけるとありがたいです

徐氏：簡単に言えば、中国の総理大臣は年末に自分の財布の中に、日本円で5兆円のお金が余った。中国の財政は、18%くらい年々増えています。地方都市も年々、地方政府も財政はどんどん増えています。予算外の収入はけっこう多いです。もうひとつは、中国の土地は国有、だから中国政府は街の開発をするために、土地を売る。この土地を売ったお金は予算外の収入。市長が勝手に使える。このお金は、インフラ整備に使ったり、投資するとか、年金に使う。中国のおじいちゃん、おばあちゃん、特に農村部の人は今、年金制度がない。年金払った記録もない。しかし、中国政府は年金制度を作らなければいけない。5年前から中国全土で、年金を作るとなった。農村部の年金を払っていない

おばあちゃんは、国家年金、地方年金、村年金の3つの年金を含めて、一番やすい内陸部は2ヶ月、200元、だいたい3000円。西胡省の場合は日本円で2万円くらいの年金がもらえます。2万円といえば、大卒の給料。だから、沿岸部の人は、かなりお金持ち。これまで、年金払った記録がないから全部政府が予算を作って国民に年金を払っています。

まちをつくる場合は投資家が必要。中国の民営企業家はみんな金を持っています。今、外国資本が、ホットマネーといわれていますが、中国の不動産に、まちづくりに、どんどん投資したいけれど、中国政府は壁を作った。ホットマネーを中国市場に流さないようにしています。しかし、お金のある民営企業家は西胡省のオン市では、一晩だけで100億の金が集まる。すぐ、どこかの物件を買う。すぐ売る。街づくりは沿岸部の民営企業か、民営投資家の金を受け入れて、インフラ整備をして、一部特別の権利をあげてやっています。中国の地方政府でも、中国企業でもなるべく日本の技術、日本の製品を買いたいのだが、日本側のスピードが遅いのが欠点だ。うちの会社も、中国地方政府の設備買いたいという例を紹介しましたが、会社がおおきいと、いろいろ調査しないとイケないし、説明しなければならぬし、意志の統一をはからなければならないなど、結果として、1ヶ月、3ヶ月先延ばしになった、中国人も怒ってドイツのものを買う。もう少し、スピードを出していただきたいと思っています。

質問者：電力リスク。ある日突然、電気を使わないでという危険性があるというようなことですが、私どもの関連会社で中国に出ている会社がありまして、その会社とのメールのやり取りのなかで、ある日突然週休3日になってしまったとか、50%電力削減とかの話が出ていて、中国は一党独裁かなと思っているのですが、それがゆえに、スピードが早いのでは。ただ、中国も20年後には一党独裁ではいられず、ものごとの意志決定のスピードも遅くなるように思えます。そこで、20年後の中国はどうなんだろうと思いを巡らせる。徐社長はどうお考えなのか、お話をお聞かせ願いたいと思います。

徐社長：その答えの前に、ひとつ、事実を説明したいと思っています。中国の、鄧小平さん、江沢民さん、あるいは前の総理大臣の朱鎔基さんの子どもたちはみなさんアメリカに留学した。しかし、鄧小平さんのお孫さん、江沢民さんの息子さんの最初の留学先は日本でした。80年代の日本はアメリカより親切、技術はアメリカより素晴らしいと思っただけで、だから日本のことを勉強したかった。その時、日本政府はちょっと面倒臭いんじゃないですかと断りました。1年後、鄧小平さんのお孫さん、江沢民さんの息子さんはアメリカへ行きました。この流れで、中国の偉い高官の子どもたちは全員アメリカへ行きました。私は日本へ

来ました。もちろん、私の父は高官ではない。だから、もし 80 年代日本の政府は中国の高官たちの子どもたちをうまく受け入れていたら、日中関係、日本に対する感情が変わっていたかもしれない。

電力の問題について。中国全土はなかなか難しい部分ある。なぜかという、管理会社が違う。会社によって持っている電力量が違う。いろいろ問題が出てくると思う。浙江省、平湖市。上海の隣り町、私は平湖市の顧問をやっておりますが、市長からよく話を聞きました。平湖市に日本の会社 13 社進出してきておりますが、現地で 3 万人の雇用をしています。携帯電話のモーター、カメラ、全部、平湖市で作ります。この町の日系企業、電力足りなかったら、市長さんとしては、外資企業に満足させる。地元の企業に補助金を出します。休みの日は、微調整で、土日は仕事してください、月火は休んでくださいという相談がきます。勝手に電気を提供しないということは、ほとんどありません。20 年後の中国がどう変わるか。正直言って、5 年後の中国がどのように変わっているか、私にもわからない。なぜか

という、10 年前に、中国の GDP が日本の GDP を越えるとは絶対に想像していない。10 年前に中国は日本の大事な貿易パートナーになるということは想像していない。10 年前に来日中国人は 1 人 12 万円お金を使って、日本のものを買うことは想像していない。だから、10 年後の中国がどういうふうになるかわからない。正直に言うと、私が 14 年前に、初めて全国人民代表大会に取材に行ったとき、開会式と閉会式しか参加を許されなかった。今は、議員団のなかに、外国メディア、記者として勝手に入って、勝手に質問する。議員の政府に対する不満をそのまま報道する。われわれだけでなく、人民日報もそうです。そこまで変わった。だから、正直に言うと、20 年後の中国がどういうふうになるか、答えられない。見守っていくしかないでしょう。でも、信じていますけど、中国はますます民主主義になる。ますます豊かになる。国民の質は高くなる。日本人と中国人の心ますます通じあうと思います。

(了)