



第23回大学・企業技術交流会/フロンティア技術検討会講演録

著者	真田 幸光, 徐 静波, 矢嶋 洋一
巻	22
ページ	25-40
発行年	2011-12
URL	http://hdl.handle.net/10258/00009071

第23回大学・企業技術交流会

フロンティア技術検討会

講演録

日時：平成22年10月29日(金) 14:00～19:00

場所：中嶋神社 蓬峯殿(室蘭市)

参加者：117名

【講演】

演題Ⅰ：「発展する中国と日本のあり方」

愛知淑徳大学 ビジネス学部 教授 真田 幸光

演題Ⅱ：「中国市場の実情と日本企業のチャンス」

(株)アジア通信社 代表取締役社長 徐 静波

演題Ⅲ：「中国ビジネスの現場から」

(株)北洋銀行 国際部 国際課長 矢嶋 洋一

講演Ⅰ 「発展する中国と日本のあり方」

愛知淑徳大学ビジネス学部 教授 真田 幸光

みなさん、こんにちは。お話する時間が1時間10分くらいしかないものですから、さっそく話しを始めさせていただきますと思います。みなさま方のお手元に、レジメを作らせていただきました。レジメは、これをこのままお話しすると3時間かかるので、後の先生がお話をしていただけない場合もありますので、これはとりあえず、それは横に置いてください。私の話しを聞いていただいて、読んでもいいかなと思われた方は、後ほどご覧いただくということで、お持ち帰り資料です。こういう講演会に出て資料がないと、行ってきたような感じにならないようで、お土産ということでご覧いただければと思います。この資料は、すべてオリジナルのもので、私が、韓国語、中国語、英語、もちろん日本語と、集めてきた情報とデータはその出処をはっきりとさせて出来上がっております。

まず、私のほうから提案があります。みなさま方に、とりあえずなっていただきたいものがあります。なっていただきたいものは何かというと、「鳥になり、虫になり、魚になる」。それはどういうことかということ、みなさま方はビジネス経験があって、企業に理念があり、ビジョンがおありだと思いますが、わが社がどうあるかを現状認識するときに必要なものが、鳥になり、虫になること。つまり鳥瞰的にモノを見る、鳥が上から見るようなカタチで鳥瞰的にものを見る。2つ目が、もうおわかりですね、複眼的に多角的にものを見る。そういう見方で現状認識をきちんとするこ

とが重要かと思う。これが意外に忘れられてしまって、私自身も忘れてしまって、一方向からものを見ることになって。わが社のどこが強くどこが弱いか見誤るわけです。現状認識をきちんとしないと、日本のどこが強くどこが弱いかを見誤るわけですから、その後で出てくる戦略も失敗するわけです。結果も悪くなる。そこで現状認識が非常に重要だということです。

その次に、魚になるというのは何かといいますと、現状認識を持って戦略にそって実行していくわけですけど、世の中の出来事には流れがあるんですね。その流れをまずきちんとつかんで、あるときはその水に浮かび、あるときは水の流れに乗っかり、水にススッと乗ることですね。魚にならないと、せっかく現状認識したことが、上手に使いこなせない。この3つが重要なのではないかと思っているところであります。今日は、みなさま方それぞれのご専門の第一人者でいらっしゃる主催者の方からうかがっているところでありますが、どちらかという企業サイドの方とうかがっていますので、みなさま方がお持ちの技術、ノウハウをいかに上手に使っていただくか、いま3つのことを改めて、申しあげたい。

いろいろなことを話したいのですけれど、詳細は後のおふた方の先生方にお任せしたいと思っております。私は、ザックリとしたところをお話したいと思っております。

まず1つ目は、世界経済がどういうふうになっていくのか。みなさま方は、円高が非常に気になっているかと思いますが、国債経済の動向と為替の動き。それからアジアの動向。そして日本のビジネスの展開、どうやっていくのかをご紹介

介させていただきます。

まず、景気がどうか、ということで、最近の室蘭の景気はだいたいいいとかがっています。国際情勢の中で、室蘭の経済もよくなり、地元での雇用も生まれよくなっているとうかがっています。世界的にみると、相当悪く、何が今の経済的低迷の原因となっているかということ。それはリーマンショックなんです。リーマンショックについて、今日ご説明する時間がないので、ひとことだけははっきりと申し上げておきます。リーマンショックは、金融機関が金融機関に対して、信用供与を行わなくなったこと。わかりやすく言うと、銀行が銀行にお金を貸さなくなったと、考えてください。銀行に対してお金を貸さないということは、みなさま方のような一般企業にお金を貸さないということです。まして個人には金を貸さない。それが、金融の循環を止めてしまうということ。なぜそうってしまったのか。あのリーマン・ブラザーズが潰れるのじゃ、誰もお金を貸さない、そういうことが起こったということ。非常に大きな崩壊であったと。なぜリーマンショックが起こったかを説明するともう少しご理解いただけたと思いますが、結果として起こった金融機関が金融機関に信用付与を行わなくなったというので、非常に大きな経済のブレーキとなった。そういうブレーキをかけてやっと改善してきて、世界経済、日本経済が良くなるかなというときに起きたのがギリシャショック。いままだ、尾を引いている。

ギリシャショックというのはどういうことかということ、まず最初にご説明したいと思います。これはヨーロッパもリーマンショックを受けて景気は低迷をしました。ギリシャも経済は低迷をした。というなかで、民間部門だけでは景気、経済の再生はどうも難しい、企業の経営が凌駕していくことが難しい。こういう状況になって、やることは政府が柱となってテコ入れをする。財政出動を伴う景気対策に打って出る。ギリシャの金庫の中にはお金がありません。政府はお金がないと借金をする。政府の借金は国債を発行して借金をする。期間10年で国債を発行する。その国債は通常自国通貨で発行する、あるいは基軸通貨、今でいえば米ドル。ギリシャはギリシャの通貨、ギリシャの通貨は今は何でしょう？ユーロです。ドイツの通貨は何ですか？ユーロです。フランスの通貨もユーロ。イタリアの通貨もユーロ。ポルトガルもユーロ。みんなユーロなんです。じゃあ、例えばドイツが期間10年で国債を発行する。ギリシャと同じだけ国債を発行しました。ギリシャの金利は5%より高いです。金利が高いというのは信用度がないから、高いお金を払わなければならない。信用度が高いということでドイツは3%。

ユーロはそもそもが通貨。ユーロのもともとの目的であったギリシャとドイツと一緒にやればと錯覚した。どうせ一緒にやるんなら3%と5%どちらがいいですか。こういう状況下にあってオレは5%がいい、だからギリシャの国債を

買い集めた。買われたギリシャは喜んで、オレたちもけっこうやるじゃないと。それを横目で見ていたポルトガルやスペイン、イタリアが、なんだ、ギリシャごときがこれくらいで済んだのでオレたちももっといい。こういうのが投資家の間で蔓延した。ところが投資家はバカだったけれど大バカではなかった。ギリシャの国債の買い過ぎに気づいた。

なぜブレーキがかかったかということ、ユーロの仕組みの中で国の財政赤字の比率がGDPの3%を越えるとユーロから出ていきなさいといわれる。それを投資家は意識して、ギリシャの負債が大きくなりすぎたと考え、それはまずいと。それで例えばカナダの銀行が100の国債を持っているとして60まで下げようと思う。マーケットがみんな同じようなことを考えて、昨年10月くらいに。売れなくなることがわかった。

同じような構図が、イタリアやポルトガル、スペインの国債にも同じような状態があてはまる。ここまでくるとんでもない国だとギリシャは思われるが、金融機関はそうは考えない。誰が貸したんだと思うわけだ。金を貸したのは誰かという。わかりやすくいうと、EU、ドイツやフランス、スウェーデンなどの投資家たちがそれを買っていた。万が一、ギリシャが倒れ、その後ドミノ倒しで同じ原因で、スペイン、ポルトガル、イタリアまで倒れたら、倒れたままでどういったことが起こるか。持っている人たちの負担が上がる。一番上がりそうなのがイギリスの金融機関。イギリスの金融機関の総資産の7倍くらいが焦げつくんじゃないかとマーケットで予想されている。イギリスの金融機関の総資産はだいたい10兆ドルくらい。日本のGDPが5兆ドルくらい。日本のGDPの倍くらいになる。これの3兆ドルがコケた。イギリスのGDPは約2兆ドル、イギリスのGDPを越えて、負債が、一瞬にして不良債権が残る。だからたいへんな騒ぎになる。

ときどき、電車の吊り広告などで、ギリシャ問題はリーマンショック以上に大変な問題だと書かれている。話はここで止まらない。万が一ここまでいったら、イギリスの金融機関と同じアングロサクソン系で、イギリスの金融信託運用が連携しているところが、危なくなるだろうと言われていた。アメリカ合衆国の金融機関がおかしくなる。そのときのトリガーは何かというと、アメリカ政府系の住宅金融公社が発行したボンドが不良債権として顕在化する。そうになると、日本円で40兆円くらいの損失になるのでは。300兆円と40兆円の合計340兆円が不良債権になる。それが一番底の可能性だといわれている。その懸念がなかなか払拭できないでいるなかで、円、ドル、ユーロという世界の単独通貨の為替相場の動向を見てみると、ドルなんだ。その前はユーロだった。ギリシャ問題を震源とするユーロ、ドル、円。最近ユーロが持ち直すなか、ドル、アメリカが一番悪い。その次に悪いのはユーロ、その次が円だという

ことだから、世界は円高なんて、誰も言っていない。円は弱い、弱いだけけれども円からしてみると、ドルとユーロに対して強くなる。ユーロとドルの関係でみてみると、ユーロはドルに対して15%くらい戻す。決して、円が強くて円高ということではない。産業構造、経済状況がよくて、円高になっているのではないことをおわかりいただきたい。今申しあげたような、マーケットパーセプション（マーケットの認知度）といい、円相場の変動の幅が大きいと、今円高だ、円高と大騒ぎして、例えば、生産拠点をつくろうとする。6ヶ月くらいかかりますね。6ヶ月かかったところで、マーケットが円安に動いたとき、工場が完成することとなる。だが、海外で生産工場をつくらなければならないとリスクが高い、そのお金の流れになると相当の理論武装をして円高が定着するんだという確信が持てるのであればおやりになればいい。ぼくとしては、そこまで確信がもてない。まず当面、ターゲットは79円。79円を割り込んだら、ドーンといって俵に足をかけて持ちこたえているところが、79円を越えて俵から足がでたら、75円までは止められない。先ほど言いましたように、4バンクが倒れた後に、暫く75円あるいはそれ以上、ドル安円高になると考えることになる。

今のギリシャの動きを見てみると、IMF・国際通貨基金の救済を受けるような姿勢をとっている。一度薬を飲ませようと、アイルランドがギリシャに薬を飲めと言ったんだけど、ご存知のようにギリシャがそれをいやがった。オレたちはたいしたことない、マーケットが今の状況になった。飲めばギリシャも倒れない、ギリシャが倒れなければイタリアもポルトガルもスペインもイタリアも倒れない。イギリスの問題も表面化しない。だから大丈夫だろうというのが、マーケットの安心にむけた1つのシナリオだ。それが行われれば75円を割って定着することは多分ないだろうとみている。その中で、ドルとかも戻してくるだろう。

戻してくるにあたっては、どういうシナリオが考えられるか。アメリカの中間選挙がある。多分今のままではオバマ政権は負ける。共和党が力を戻し、民主党が力を弱めるなかで、強いアメリカを標榜することが必ず出てくる。その強いアメリカを標榜するときに、最初に使われる道具は何かというと、それは通貨。「通貨は国家主権の象徴」と言われている。ドル通貨というものが強く、アメリカ政府が意図的にやってくるのではないかと思う。むしろ日本は単独介入ではなく、このタイミングでアメリカと協調してドル安の是正に向けて動くということ。アメリカと足並みを揃えてやっていくと、マーケットの潮目が大きく変わっていく。オバマが負けると、中間選挙が終わって、年内の1ヶ月半くらい残っているから、1ドル90円までには戻ると思う。これがとれないとヨタヨタするしかないと思う。ぼくはドル相場をそう見ている。

一番重要なのはユーロ。アジア通貨危機のときに、教えて

くれと呼ばれて行ったとき、ギリシャ問題が何だったんだというくらい、ユーロ安で輸出で潤っていた。イタリアの中小企業さんが受注で忙しくてしょうがないと喜んでいて。一番ユーロを持っていい国がドイツです。恩恵をこうむるなら、ヨーロッパ中央銀行（ヨーロッパセントラルバンク）は、今年の経済成長率は1.7%と、0.9%も上方修正している。ヨーロッパ中央銀行が意図的にユーロ安を維持してきたよと宣伝を国際金融市場にしてきた。アメリカと日本が協調介入でドル安・ユーロ安を是正するようにユーロに頼んでいる。ヨーロッパ市場が乗ってこない。協調介入してもドルを戻すタイミングがあるかも知れないが、ユーロが乗ってこないとユーロの戻しが遅くなる。したがって値段水準では今とあまり変わらない。ユーロは115円くらい。もうひとつ気になるところは中国人民元。人民元についてめずらしく、日米欧州の3局の意向があって、中国人民元安の是正にむけて、亜進行、強烈にかけあっている中国側は調整に入っている。しかしながら、中央政府が加入しながら、あるいは中央の金融当局が介入しながらの総パレードの急激な日本ギアをかえる。

もうひとつ、韓国ウォンはどうなのか。日本当局のライバルで、私の見るところでは、韓国ウォンは、調整マーケットプランをやらされることになる。しかし、円・ウォンレートでは、どこも小口、韓国側がレートは意図的に走らせようとしていることがあるようだ。だからドル価値ベースでは、円は戻し、円では戻さない。韓国の優位性を維持していこうということが行われる。円・ウォンマーケットは小さい小さいマーケット内で、韓国の金融機関は、昨年円買いドル売りを行った。歪んだ構造になる。トレンドとしては、人民元に大してもウォンに対しても早くウォン・元化への調整がでてくるのではないかと

もうひとつの2番底の危険性がある、それはイラン問題があります。相当、ギリシャ問題以上にマーケットは気にしているかも知れない。イランの軍拡。イランは核武装をしている。ぼくはこれについてよくわからない。核武装している間は、アメリカとイギリスとイスラエル、この3ヶ国が強烈に意識している。なぜイランが軍拡しているかというところ、イラン人に言わせると、世界の中でもっとも嫌な国、恐い国はロシアだと言う。旧ソ連時代から、ロシアを仮想敵国として軍拡をして防御をする。軍拡をしてロシアの武器は核弾頭の数ですから、核弾頭の数を意識してイランの側にも武装するというロジックはある。だから、ぼくは核武装していることは否定しません。ところが、そういうイランの動きを最も嫌っているのはロシアではない。イスラエルなんです。イスラエル人に世界の中で最も嫌いな国はというと、ベルシャといいます。そういうイランの動きを芽が小さいうちに摘み取れ、軍事攻撃も辞さないと言っている。みなさん、これは大きな問題だと思います。イスラエルがイランを攻撃するというところ、エッと思われるでしょう。

スイスの人も、イスラエルは軍事攻撃も辞さないという姿勢をまだ取っていると述べている。もちろんイスラエルがイランへ武力攻撃をやる時は、同盟国であるアメリカとイギリスを従えていく。イランは5大大国のひとつで、そこへアメリカ、イギリスを引っ張って攻撃することになる。国際金融情勢がゆれているなかで、攻撃を行えば国際報復を受けるのは目に見えている。イスラエルも憂える状況、混乱することがわかっていながら、それよりもイランの情勢を懸念するし、そうなってもイスラエルは相対的に、強い意志で自分たちは生きていける自信がある。世界経済がどんなレベルであっても乗り越えられる。こういう発想をしていく国が世界にあるということです。理解しておくべきだ。アメリカもそう思えば、軍事攻撃をしてしまうかも知れないし、幸か不幸かアメリカはそう思っていない。単純に言うところを聞くような人たちではない。国連の安全保障理事会の拒否権を持つ常任理事国5カ国が、揃ってイランに対する制裁を加えるということ。アメリカは制裁を加える。イギリス、フランス、ロシアも仮想敵国としているのでのってきた。問題は中国。中国に不快感を持っている。中国は1993年から石油の輸入を始め、石油輸入大国で、経済成長をはじめたのがそのあたりで、高い経済成長を維持するために、エネルギーを彼らから手に入れなければならなかった。石油と鉄道を輸入して経済成長を支えている。そういう状況で、原油の価格が上がる。ところが石油そのものの相当量が危ぶまれるという状況になると中国の成長が止まるということ。当然、中国が乗ってきた。イラン5カ国の包囲網ができました。イラン包囲網ができたのでイスラエルは大丈夫かと。いまは落ち着いているところです。

イランは北朝鮮と同じで、ミャンマーに核技術の供与をしている。この3カ国はアメリカが制裁をしている国で、イラン、北朝鮮、ミャンマーの3カ国が連携を始めた。実際に、北朝鮮の政府はミャンマーに、核技術の供与をしに行き、行って帰ってきました。そこでアメリカはそういう動きをみて、ヒラリークリントン国務長官が、北朝鮮に対する制裁をすると発表した。すると、アメリカが北朝鮮に制裁するのであれば、北朝鮮に掃海艇を沈没させられていた韓国は、あのタイミングで、韓国は国連大使を国連の場で、北朝鮮を制裁してくださいとお願いした。これをアメリカが拒否した。中国は、そんなことをしないで内々でやりなさいとした。ここで米中の足並みが崩れる。そこで、中国は次の手を打った。それが6カ国協議。突然出てきた6カ国協議の開催ということで、喜んだのが北朝鮮。ご招待された。大手を振って、中国へ入れる。金正日さんは中国の北京へ行くのではなく、吉林省まで行ってそこへ胡錦濤さんと呼ぶというカタチになっている。いいですか、みなさん。覚えていますか。日本の総理大臣が中国に入っても、胡錦濤さんは対応してくれましたか？絶対来ない。胡錦濤さん

と金正日さんと、二度目の訪中のとき、そこで何を話されたか。そこで、金正雲さんを後継者だからよろしくと頼んだ。そこで、中国から注文をつけられた。一つは、集団指導体制にしない。もう一つが市場開放にしないということ。この二つをやったら、金正雲さんを認めてあげる。困ったのは、金正日さん。どうしよう。ずっと中国側から言われ続けた宿題だ。集団指導体制にするということは、ファミリーではない者も入れて、ひとりに集中させない。もう一つの市場開放。遼寧省の二つの都市を開きます。中国側が望んでいたのは、こっちじゃない。中国は、日本海側の土地を持っていない。北朝鮮とロシアに押し込まれている。日本海側の市場開放が今回の目的だった。地元の報道によると、北朝鮮側では開放してもいいような動きが出てきているようだ。中国側の報道も流れてきている。北朝鮮がやるというもなかなか履行してくれない。また、まだ尾を引いている。そういうなかで、どうなのかよくわからない、不安要素が残っている。さらに、マーケットを意識している。

最近の中国の動きとアメリカの動きをみると、中国のずっと続く太平洋側、とくに東シナ海、南シナ海に中国の軍事力の拡大、わかりやすくいえば領土拡大です。アメリカが中国のプレッシャーをかけるなかで、実は中国はアメリカには行けずに日本へということになっている。さらにマーケットを意識しているのは、中国とイランの関係。そんなに悪くないはず。最近の中国とアメリカの関係。中国の軍事力の拡大は、意識されているところなんだけれど、それだけでなくアメリカの懸念しているのは中国のイランへの核技術の供与。これを意識している。もしこういうことになると、けっこう深刻な問題になる。アメリカは中国と喧嘩するつもりはなく、そうは言ってもアジアを見ますと、日本のほうがいいのか。それはボリュームゾーンだということ。中国もインドも、あるいはアジア全体。大量生産、大量販売のビジネスをやろうと思ったら、中国やインドは無視できない。

生産拠点はアジア、マーケット地区のアジアということで、二つお話ししたい。生産拠点としてのアジアは、中国を中心として、生産拠点としての中国の魅力は弱まってきていると思います。変動相場が人民元が強くなると人民元だけでつくる。あるいは人民元で提供されるドル価値は上がる。価格ボリュームが落ちるとということ。だから中国生産のメリットは特別ない。いまのトレンドから見れば、人民元から見た価格競争力は落ちていく。

二つ目は、人件費の高騰がある。最近の動きを見てみると、リーマンショックが起こった直後は、政府が強制的に人件費の高騰を止めている。今年の春から意図的に、人件費の高騰を止めていたのを解凍した。人件費が急に上がった。最初、中国の国内で抗議が起こっているという話を聞きます。労働者のトラブルが出てきている。人件費を上げて

いくことになる、表の件数だけでなく、総件数を成長させるためにコストを上げるのですから生産拠点としての価値は絶対的に落ちてくるだろう。

こんな話がある。地方から人を連れてきて、うちはどうなんだからねと、こうやるんだよと説明する。いままでだとしっかりと定着するのだが、なぜそういうことが起こったかという、今ひとりの若者に6人が養ってあげている。6人のお父さんがいる。だから、一人の子どもがあまり頑張らなくても、なんとなく生活できる。そういうのが少しずつ増えていく。この話が何を意味するかというと、当然どこかで逆転するわけです。6人を一人がささえていかなければいけない。それが起こる可能性が高い。人口構造的、マーケットとしての魅力も考えなくてはいけないかも知れない。今すぐではなく、将来的に。中国ビジネスを何年までに回収するかを意識していただきたい。長期的にみていかなければならない。2020年くらいから少しずつ変わってくる。

国際化の流れの中で、中国政府が、外資系の会社と中国系の会社、競争の立場をイコールにしなければならない。外資系の会社に対するインセンティブは廃止。中国の場合はそれから過去に遡っていく。過去5年の収益を取り上げられる危険性があります。こうしたことは、地方政府にゆだねられている。中央政府は全体の全15品目だけ。取れるところから取っていきこうという。それから、消費税等に新たな税金を付加していく。中国の企業も負担する。日本の企業も払いなさい。外資系の企業に与えられたインセンティブがなくなる。中国に進出するとき、今までインセンティブがあって進出を考えていたとすれば、これからはないと考えて、中国のビジネスの展開を考える必要があると申しあげておきたい。その中で、お宅だけは違うということも考えられます。交渉だけはしてください。そこは何でもありの国、中国なんです。とりあえず、言ってみて損はない。ダメだったら引けばいい。徐先生の出身地浙江省などは電力供給を止めている。電力供給がある、調整している。外資系が優先的に供給されていたが、日系企業だから優遇されるということは、今後はもうないと思っていただきたい。生産拠点としての中国は前に比べて絶対的に2割くらい落ちるのだと考えていただきたい。

一方、マーケットとしての中国。これは面白いかもしれません。13億4000万人いるということは大きな魅力ですね。人口の多さは大変重要で、マーケティングされる時お魚がどれだけ泳いでいるかなと最初に見られます。お魚の数が人口ですよ。そういう考え方をすれば、中国は潜在的に消費者の国。労働者の数は世界一なんです。だからここをビジネス・トゥ・ビジネスでやっていくのは考えられない。アジアで2008年ベースで、可処分所得がどれくらいいるのか。5001ドル〜3500ドルまでの人が日本を除く8億8000

万人。ですから、5001ドルの可処分所得があれば、みなさん方の商品を買っていただけると考えていいと思います。2020年には日本を除くアジアの個人消費は、12兆5000億ドルくらいになる。今は4兆ドルくらい。

丹精こめて血の通ったものづくりは中国の方はあまり得意ではない、強くない。ぼくは、中国で500工場を視察してまわった。北朝鮮で30、韓国で150くらい、モンゴル150くらい、ベトナム70、インド、ミャンマーで50くらい。まわって見てきて、中国人はマニュアル通りに上手にできるけど、使い勝手を考えたりするのは得意じゃない。中国のなかでは東北三省は得意ではないか。丹精こめたものづくりが得意ではないと一般的に言える。

そういうなかで、家庭用ロボット。例えば介護用のロボは中国では作れないのではないかな。1人が6人を支える。人口は多いかもしれないが支える人が足りなくなり、だから家庭用ロボなどは面白いと思います。こういうBtoCの商売もいけるのではないかな。

原子力発電所。中国はここ10年くらいで、30基つくる。原子力発電所建設にかかわるビジネスがある。建設だけで終わるとつまらない。原子力発電所のオペレーション、ここがいける、日本の技術を活かす。目先で原子力発電所の案件を取るのではなく、20年活かすビジネスを考える。ぼくが住んでいる名古屋には中国から黄砂が飛んできます。中国で事故があると間違いなく放射能が飛んできます。そうであっては困るわけで、事故を起こさないため、オペレーションまで入って行くと面白い。

ぼくは、全国各地の日本企業のみなさまにお願いしているのは、ボリュームゾーン、大量生産、大量販売のビジネスをすることは、日本オリジンの無国籍企業にお任せしたいと思っています。そうではなくて、各地域に根ざして頑張られているところは、日本に居ながらにして外貨を稼げるような企業になってほしいんです。特殊な技術を持っているところは、イメージ的に、少量多品種、ハイクオリティ、ハイパー、高品質、高レベルの企業になって欲しいです。日本オリジンの無国籍企業が行ったり来たりして、一番うちの商品を高く評価してくれるところへ持って行く体制をめざし、そういうことであればその企業も日本から出て行かない。特別な技術を持っていなくても、自分の事業ポートフォリオを持ち、その中で大量生産、大量販売もしながら、やっていければいろんな時代の変化を越えてビジネスが展開できる。そういうイメージを持ちながら、企業の方向性を洗い直していただき、ボリュームゾーンにある中国をどう料理していくかを考えていただきたいと思います。

(了)

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。私のふるさは江西省寧波、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、江西省だけで人口は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、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。国民民主党もありますし、農工民主党もあります。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、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れていない状態。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れ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、それは一番すばらしい。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、今はその技術を必要としていない。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。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 万元、日本円で 70 万円くらい。もしマイホームがない場合は 30 万元。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けない。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言っていますが、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、きれいにしないとけない。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がいつも喧嘩する。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が、力持っていますけれども、われわれは大事にしないとけない。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けない。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ない。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ない。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けない。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が、我々中小企業も中国市場を少しだけ見ないとけない。

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いったとき、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)

講演Ⅲ 「中国ビジネスの現場から」

株式会社北洋銀行 国際部国際課長 矢嶋 洋一

みなさん、こんにちは。長い時間の講演になりましてお疲れかと思いますが、40分くらい私のほうから話をさせていただきますと思います。

真田先生、徐先生、マクロ的なところから国際情勢、中国の現状ということでお話をいただいておりますが、私のほうは、大連という遼寧省というところの都市に、駐在員事務所を北洋銀行で持っておりまして、そちらのほうに3年半駐在したというところをベースにして今日の話させていただきます。

北海道という意味では、中国の東北地方と関係も深くございまして、大連、上海といったところに、道内のお客様が多数進出しているなかで、私ども北洋銀行も、ちょうど5年前になります、2005年3月に大連、5月に上海、2カ所駐在員事務所を開設しております。

スライドにあります、左側が私が帰国直前の大連事務所のスタッフということで、日本人2名中国人2名でやっております。大連という街は人口が600万人おりまして、右側がメインストリートということで、現在は地下鉄の工事などが始まっているようでして、少し様変わりかなと思います。この場所は大連の駅から西側に移ったところのショッピングストリートです。

私個人としては、北海道拓殖銀行におりまして、中国の深圳あるいは香港に支店があったこともありまして、中国の留学制度がありまして。私は91年から92年まで北京の語源学院というところに、当時留学させてもらいまして、北洋銀行が初めて事務所を出すといったときに、中国語が出

来るということで指名で国際部から大連事務所に行ったという経緯でございます。中国は基本的に大好きなので、こういう場をいただいて、中国についてお話できるのは光栄に思っています。ぜひ、おつきあいいただければと思います。よろしく、お願いします。

最近の話題ですと、尖閣諸島の問題、前のおふた方もふれておられましたが、私が2005年に大連に赴任したときも、ちょうど反日デモが起きまして、当時は日本が国連の常任理事国に入るか入らないかという問題と、あと5年前は小泉さんが総理でしたので、靖国問題ということもあって、同じような反日デモが起きまして、事務所開設した4月の頭くらいに、上海の総領事館にタマゴをぶつけられた時期に当たり、当時開業のパーティをやるかやらないかとかです、本当に中国に行くと大丈夫なのかという声をたくさんもらいまして、最近の尖閣諸島問題を見ると、その当時の思い出されています。

毎日報道されているので、中国のあっちこっちで同じようなことが起こっているのではと錯覚をしまいがちですが、実際には限られた地域、限られた時間に起こったことを繰り返し、繰り返しマスコミが報道しているだけでございまして、現地におりますと身の危険を感じるようなことはありませんし、基本的には政治と経済は別みたいなこともありますが、経済活動にとっては、全く影響がないわけではないのかなと思います。

2枚目のスライドです。中国との関わり方ということで書いてありますが、中国と日本というのは、地理的な問題で、隣同士というのは避けては通れないといいますが、これは変えることの出来ない関係でございます。中国が嫌だから

とって、別のところに引越するという訳にはいきませんので、好き嫌いというよりは、日本にとってはどうしても関わらざるを得ない隣人であるということだと思います。その意味で、近所付き合いということからいっても、いかに良好な関係を作っていくのかということが非常に重要ではないかと思います。個人的には、小泉さんが結婚していなかったのが、隣り近所とのつきあい方がわからなかったのだと思っておるんですけども。隣り近所というところは変えられないということが前提条件かと思えます。

あと、中国ってどうなんでしょう？ということで、よく聞かれるんですが、中国のどこなのか。それによって、かなり違いがあるのかなと思います。中国ということで、一括りによくされますけれども、経済の面でみると各地方の集合体ということで地方ごとの違いということがあります。私は大連にいたのですが、大連は非常に親日的と言われておりまして、台湾が非常に親日的であることと同じように、日露戦争という戦争の後、40年間、日本が租借をしていたということもあって、インフラの整備は日本がやってくれたということもあって、非常に親日的だというようなところなんです。町によって、日本との関係とか、温度差があるのかなと思っております。

それから、カントリーリスクということで、先ほど徐先生のほうからもございましたが、中国といいますが、非常にカントリーリスクが高い、チャイナリスクと呼ばれるものがありますけれども、前提条件を見ていただくと、そのリスクを負わなければしょうがない、ある意味ではリスクがあるから止めるということではなく、リスクがあるならヘッジしていくような考え方で行くしかないのかなと。リスクが高いということは逆に言うとチャンスもたくさんあるんじゃないか、と言えらると思っています。

方向性ということで、世界の工場として、あるいは消費市場として、5年前に中国に行ったときは、中国で安い労働力を使って、安いコストで生産をしたいということで、中国への委託製造の話がけっこうありました。潮目が変わったというか、変化が見られたのは2008年に餃子事件がありまして、餃子事件の前までは、よく食品の原料を仕入れたいという話がありまして、例えば、水産加工場を紹介してくれとか、中国で野菜とか果物を買付けたいので紹介してくれとか、という話がたくさんあったのですが、餃子事件以降は、そのへんの話はストップしまして、安心・安全な北海道食品を売っていきましょうということで、中国をマーケットとして捉えて販売をしていきたいという方が増えてきているような気がします。

続いて、(スライドに)北海道と東北三省とありますが、東北三省とは、レジメのいちばん後ろにある地図があるのですが、遼東半島の三角形の半島の先っぽから北の方に3つある、遼寧省、吉林省、黒竜江省の3つの省をいいます。人口の規模とかでいいますと、大連の中心部がだいたい

200万人ぐらいの人口で、大連市で考えますと600万人ぐらい、東北三省合わせますと、だいたい1億人ぐらいの人口があります。北海道、日本であてはめていいますと、大連の中心部が札幌の一回り大きいぐらい、大連市が北海道とほぼ同じぐらい。東北三省で、日本全体とほぼ同じという人口規模をもっています。

東北三省との関係ということでいいますと、気候風土が似ている、産業についても1980年代くらいから木材の加工とか、水産加工ということで、道内企業がたくさん進出をしております、それ以外にも農業の技術指導等々つながりの深い地域になっております。友好関係ということでも、道庁と黒竜江省、札幌市と遼寧省の瀋陽市等々と友好都市がございます。東北三省のいいところは、日本語の人材が豊富だということがありまして、例えば、日本、北海道に来ている研修生の方とかも東北三省出身の方も多いですし、最近ですとITの企業が進出をしております、データ入力などは日本語が出来る人材ということで、手書きの日本語の伝票を機械に打ち込むということまで大連でできる、ということで、非常にメリットがあるのかと思います。日本語人材ということでは、朝鮮族という方がけっこうたくさん住んでらっしゃいまして、朝鮮族の方は中学校から英語を習うか、日本語を習うかの選択ができるようでした、中学校から日本語を喋る、勉強している方がいらっしゃいます。通訳の方に朝鮮族の方がけっこう多くいらっしゃいます。あと、東北三省でいいますと、昔からの工業地帯ということもありまして、大連ですと大連理工大学ですとか、瀋陽ですと東北大学ですとか、理工系の人材が豊富でございます。道内企業がたくさん進出していると、札幌との直行便というのも、私非常にうれしかったんですが、2007年私が大連にいるときに、新しく直行便が就航しまして、今も週2便ということで、直行便が飛んでおります。乗ると、だいたい3時間くらいで大連に到着します。先ほども言いましたが、日本に非常に親近感があり、戦前の話もありますし、改革開放、1984年から開始したときに大連の工業団地、経済特区に、当時のギフカイサンという市長が日本企業をたくさん誘致しようということ、日本企業の進出が盛んに行われまして、その意味でも、経済的な面でも新規感があるということなんです。日本人全体についても、5000人くらい常駐していますので、上海は10万人とも言われていまし、北京は1万人とも言われていますけれども、600万人という規模でいうと、5000人というのは多いのかなと思います。

では、次、世界の工場・中国で書いてございますが、ものづくりという意味では、従来型でいくと安価で豊富な労働力を使った労働集約型の輸出産業中心ということで、世界の工場と呼ばれていました。一方で、最近の動きでみますと、中国政府の政策面でいうと、外資はなんでもかんでもオッケーかという、中国も環境問題等々もいろいろ起き

ておりますし、その意味でも労働集約型というよりは、ハイテク産業とか高付加価値の産業誘致ということで、その分野を積極的にやっっていこうというような動きになっています。ですから、昔ですと、外資ですと税制を優遇するとか業種に関わらずあったんですが、最近ですと、IT企業とか重点分野に対する優遇というように変わってきています。内需拡大ということで従来は輸出型産業中心だったということもあって、沿海部に工場が立地していたのですが、内需拡大という政策で、農村と都市部の所得格差の是正、社会を安定化させましょうということで、胡錦濤さんの「和解社会」というスローガンがありますけれども、その目的でリーマンショック以降も、いち早く内需の拡大ということで立ち直ったということもありますし、こういう政策がございます。

あと、労働契約法の改正で、2008年に労働者の権利意識が向上したと。もともと中国は短期雇用でございまして、労働者側も企業側もある意味短期の雇用が終わったらそこで契約終了でできたんですが、労働契約法の改正によって、長期雇用の途も開けたということ、労働者も権利意識が向上してきていると言えると思います。

現状と課題ということですが、最近ですと、内陸などへの工場シフト、これは人件費の高騰がありまして、内陸部ですとか東北地方の北部の安い人件費を求めて工場がシフトしだしていると。一方、内陸に入りますと運賃とかが高くなりかかりますので、ここは運賃と人件費の兼ね合いなのかと思います。

それと、労働力の不足ということで、最近ストライキが起きているとか、人件費が上がっているとのニュースもありますし、真田先生がおっしゃっていましたが、一人っ子政策のなかでは、実労働人口が減ってくる傾向にあるのかなと思っております。これも徐々に深刻化していくのではないかと考えております。

それから、安定した労働者の確保ということで、短期雇用ということのなかで、中国の方も携帯電話をもっておりまして、情報交換をしております。昔ですと、旧正月・春節のときにふるさとに帰りまして、どんな仕事をしているのか情報交換をして、そのなかで、よりいい企業があれば、春節の休みとあと、働いていた工場に帰らず、違うところに働きに行ってしまうということがあったのですが、最近はその春節を待たずに、携帯電話で情報が行ったり来たりしていますのである意味、条件がいいとわかればすぐに動いてしまうという状況になっています。実際に進出した企業にとってみれば、労働力として確保したい人材をいかにつなぎとめておくかが問題になっている。そのためには賃金ということもありますし、役職を与えるということ、モチベーションをどう維持させていくかが課題になっているかと思っています。

品質とかの問題ですと、高性能産業機械というのが中国で

進んでおりまして、品質についても海外と取引している商品の品質はけっこう高いものがあると思います。日本と同じような品質となると難しいとは思いますが、7割、8割のところ、中国に求めるのであれば、対象となる工場はあると思います。

メリットが薄れてきている、昔から進出してきている企業にとってみれば、もっと人件費が安かったのに、もっと安くできたのに、最近は高くなって困るというような声は聞きますが、日本で生産するものと比べるとまだまだ中国で生産するメリットはあるのではないかと思います。その幅は狭くなってきてはいると思いますが、現状では、中国で委託生産するとことの価値はあると思っています。

今後の展開としては、その低コストをどう維持するかといったときに、海外と取引をしている企業は品質の面では非常に信頼できると思いますが、コストの面ではやはりそんなに極端にコストが下がることにはなりませんので、ある意味コストを重視するとすれば、今は輸出していないが輸出したいという高い意欲をもっているような企業を見つけてきて、技術指導をして育成していく必要があるのではないかと思います。あと、内販への取組みということで、家電製品とか農業機械ですとか自動車は、農村への普及を促進するために補助金を出したりしています。そうした業種について、内販ができないかということを検討するのもいいのかなと思います。

あと、日本と中国をどのように住み分けしていくのかということでは、日本の工場を閉鎖してしまう必要はないのかなと思っています。実際、大連で、建築の部材を作っている会社なんですが、そこは大手メーカーのOEM生産をやっているのですが、大手メーカーへのプレゼンのなかで、中国で基本的には生産しますが、日本国内で工場を維持しているのも、もし不良品等々が出て、日本の工場できちんと修正して、大手メーカーに納品を続けている企業もあります。製品の差別化ということ言えば、高度な技術を必要としているものは日本で、安い単純な製品については中国で、という会社もあります。

技術流出というのは、一番懸念される部分だと思うのですが、本当にコアになる技術は日本のなかに残しておいて、その部分は日本から輸入をするだとかをやります、全部中国側に技術を公開するのではなくて、ある意味ブラックボックスを設定しまして、知的財産についても保護をすることもあるかと思っています。

あと、特許権などをお持ちであれば、中国企業に売却してしまうというような方法もあるのかなと思います。

世界の消費市場ということで、中国マーケットということで、中国の消費市場をめぐってモノを売っていきたいという企業が増えてきています。購買層の拡大とありますが、13億の人口、中国全体ではかなり可能性がある市場だと思いますが、13億といったときに、あくまでも可能性にすぎ

ないのかなと思います。すぐ目の前に13億のマーケットがあるというわけではないのかなと思います。実際、高度成長期、まさにチャイニーズドリームという夢をめざして、一生懸命働いている。GDPとか連続して2桁の上昇を示しています。その意味でも可能性はどんどん広がっていると思います。

あと、見込み購買層ということで、富裕層、この富裕層の定義を曖昧で、実際どこから上を富裕層というのか、それぞれの基準が違うのですが、大まかにいうと、都市人口が約6億とすると、その5%を富裕層と想定しても、4千万人くらいの人口がいます。中国の富裕層の特徴は、30代、40代の若い会社経営者が富裕層ということで、かなりお金を持っていて、こういう方はまだご両親が健在で、お子さんもまだ小さいといったときに、特に、北海道の食品について、安心安全なものを自分の親や子どもに食べさせてあげたいという欲求は高いと思います。私が、大連に住んでいたときに、娘の家庭教師を頼んでいた中国の方がいて、その方が子どもを産んだ際のお祝いをなににしようかといったときに、日本に帰るなら粉ミルクを買ってきてくださいと言われて、粉ミルクをいっぱい買ってお土産にあげたことがあります。ある程度、中流以上の方だったんですが、その方曰く、日本製の粉ミルクを日本製のミネラルウォーターで溶いて飲ませると、中流以上の子どもを産んだ女性はそうするのだとおっしゃっていました。それくらい、値段に関係なく、子どもには安全なものを食べさせたい。餃子ですとか、粉ミルクもヒ素やメラミンが混入していたりといった問題が起きていますので、中国の方が中国産を信用していない事実はあるのかなと思います。

あと、平均の給料を出すと、平均給料が低いのに購買層がいるんだろうかという話しになるんだろうかということになるんですが、中国の場合、基本的に共働きであったり、企業から現物支給ということで、休みの前にお米とか油を支給したりすることがあります。社会主義ということもあって、公共交通は非常に安い。バスは大連ですと、1元、12、3円で市内どこでも乗れますし。可処分所得、世帯単位の収入というところが多いと思います。最低賃金というものも、工場労働者については、それぞれの都市において最低これだけは払ってくださいという指導がはあります。それについても、徐々に引き上げられているということです。農村への電化製品とか自動車、農業機械への補助政策もごさいます。

最近では人民元の話も出ていて、元の切り上げ、中国にとってみれば、輸出の面ではマイナスということで報道されることが多いのですが、実際考えますと、中国にとっての輸入品は元が高くなってくれば、安くなると。その意味では購買層も増え、元高が進めば、輸入品の価格も相対的に低下するという意味ではマーケットとしては大きくなってきていると思っています。

品質への要求ということでは、繰り返しになりますが、商品への安全性、中国産があてにならないという意味では、日本製への安心感、もともとは工業製品に対するものだったと思いますが、食品についても、最近では日本製に対する安心感をもたれていると思います。

日本の会社でいいますと、大手企業が現地に工場を作って、現地で生産するということをやっていますが、中国人にとっては、現地でパック詰めしましたというようなものでも、日本から直接もってきたもののほうに価値があると捉えているように思えます。ですから、日本のほうできちっと包装して出してあげたほうに高級感があるのかなと。あと、緑色食品とは、中国では低農薬とか、無農薬、有機栽培の食品をさしていますが、野菜とか量り売りでマーケットで売っているんですが、緑色食品は洗ってパック詰めにされて通常の野菜よりも倍くらいの値段で売られていますが、それらを買っていく層もみられます。消費市場は拡大を続けていますし、安全な輸入食品に対するニーズはけっこう高いといえます。一方では、販路拡大の障壁は高く、中国からものを買うよりも売の方が5倍、10倍たいへんなのかなと思います。大連にいるときも、道産品の販売は工夫をしてやろうと思っていましたが、なかなか実現しなかった。価格の問題、日本からもっていきますから関税、増徴税、増徴税は中国の間接税のことなんです、13%ないし17%一律にかかりますし、輸送コストがかかります。物流についても、北海道の食品は冷凍物がけっこう多く、リーファーコンテナ、冷凍用のコンテナで運びますと、それだけでコストが跳ね上がってしまいます。あと、航空便などで運ぶとなると10倍くらいの値段になって、なかなかコストに合わない。

賞味期限の問題。中国に販売するには6ヶ月以上賞味期限がないと、なかなか店頭には並べられないということもあり、いろいろと障壁があります。

中国ビジネスへの取組みとなりますが、これが私どものメインテーマになりますが、中国ビジネスについて、最初のところで申し上げましたが、リスクをどうとらえるか。リスクは間違いなくあるわけです。日本国内で売っている場合にもあると思います。それが中国という場合には、さらにそのリスクは高くなると思います。何を目的に中国に行くのかということ、必要性、その計画が妥当なものなのかを、それぞれの会社ごとにきちんと把握をして検証することが必要なんだと思います。企業がここまでの範囲なら負担できるリスクかどうかを判断することが非常に大切だと思います。あと、思った以上に時間も、労力もかかりますので、ギリギリの計画ではかえって、首を絞めるのではないかと思います。ですから、調査期間等も含めて、十分な時間をかけて準備をすることが必要だと思います。それから、リスクの極小化、チャンスの極大化ということ。銀行もここをお手伝いしたいと思っています。リスクの極小化

でいきますと、目的の明確化、委託加工するのか技術指導するのか内販まで考えるのか。ということで形態は変わっていきます。また情報ソースの複数化。よく中国進出をするときに、知り合いの中国人の留学生がいるのでその人を使いましょうというケースはよく聞くのですが、実際に留学生の方がどれだけそのビジネスを知っているのかをきちんと考えまないと、中国人だから中国のことを全部知っているだろうという、日本人だって日本のことを聞かれてもわからない人がいっぱいあるわけで、無闇に信用しない。そういうことは必要なのかなと思います。なにか情報をとるにも一人からというよりは、いろんなところから情報をとってきて、情報の信頼性を確認する必要があるのではないかと思います。

一番大事なのは、よいパートナーを選定するというところで、日本ですと企業と取引する際に、その企業がどんな企業なのか、例えば、帝国データバンクとか東京商工リサーチとか、信用調査機関がありますが、中国の場合は、アメリカのダンレポートとかあることはあるのですが、実際調べても実態がわからないケースが大部分です。中国の企業は経営範囲という、どういう仕事ができるのかということがかなり細分化されているので、単独の会社を調べても、その会社の実力がわかりにくい。中国の企業はオーナーさんがいて、そのオーナーがもっている企業グループを形成している場合があります、実際その会社の実力が、どういう方がオーナーで、どれだけコネクションがあって、といったところで調べないとわからない部分があります。外部から調べようとしてもわからない場合、現地にいる方からの紹介がいちばん強いのかなと思っています。身内は裏切らないといいますが、自分の身内と思ったら信用してくれまので、ビジネスでいっても間違えのない人から紹介してもらおうと、相手も紹介者に対する恩義、義理もあるので裏切らないということもあると思います。

中国とのビジネスは、基本的にギブアンドテイクですので、一方的に情報をもらおうとしても、こちらからも出さないと信頼というのがなかなかできない。お互いにメリットがとれるような計画を立てていく必要があると思います。実際にどういう人を海外に派遣するのか、頭の痛い問題だと思います。中小企業ですと、中国に技術指導といってもべったり貼付けるわけにはいかないケースもあると思います。人材をどう選んでいくか。本社のほうで、現地の状況をどれだけ理解してくれるのか、派遣される側にとっては非常に大事なところかなと思います。

北海道の知名度ということでは、中国のかたは日本の北海道ということではなく、北海道という漢字3文字を大部分のかたが知っています。ですから、何か中国に売り込む場合は、北海道という漢字3文字は非常に威力があると思います。それをぜひ活用していただきたいと思います。北海道をカタカナやローマ字で書いても、何のことか中国の人

はわからないので、アピールに使うのであれば、漢字3文字、レイハイラオといいますが、それを使うのがいいのではないかと思います。

中国マーケットに向けて売るとのことなんです、徐先生もおっしゃってましたとおり観光客がたくさん来ています。北海道にも観光客がたくさん来ています。その来ていただいた観光客の方にどう道産品を売っていくか。北海道のなかに現金が落ちていきますので、これについても銀行としても取り組んでいきたいと思っています。中国にまともに食品を輸出するとなると、価格の問題、食品ラベルの問題とかいろいろな問題があって難しいのですが、北海道に来ていただいた方に、お土産として北海道のものを買っていただいて、その方に宣伝してもらおうというのが一番、有効な宣伝になるのかなと思います。来ていただいている観光客を大事にして、リピーターを増やして北海道ファンを作っていくというのが非常に大切ではないかと思っています。

最後になりますが、北洋銀行のビジネスサポート体制ということで、北洋銀行国際部のなかに中国デスクという専門チームがありまして、道内の企業からの情報にお応えするという窓口になっています。現在、専門スタッフが5名おりますので、いろいろな相談に対応できる状況になっています。

それから、海外の拠点でいいますと、大連と上海の2カ所、設置をしております、今年5周年を迎えることもあって、ようやくいろいろな情報をとれるようになってきたかなと思っています。

最近、アジアビジネスニュースを定期的に出してまして、今回、5周年記念で、過去5年の歩みをまとめてありますので、興味ある方はご覧ください。

5年間やってきまして、北洋銀行としまして情報の蓄積、ルートの確立に精を出して、いろいろなネットワークを構築したりしています。この11月に大連に本拠を置く、地方銀行・大連銀行との提携も予定しております。今迄は、政府関係と関係をつくりましょうということで、政府と協力/協定を結んできましたが、今年に入りまして、中国の商工会議所にあたります、国際貿易促進委員会と協定を結んだり、金融機関と提携を結ぶということもありまして、ビジネスに直結するような情報をとっていききたいと思っています。拠点は大連と上海の2カ所しかないのですが、協力・協定によって東北三省、青島、香港と関係を結んでいますので、いろいろな地域の情報をネットワークとしてとれる形ができてきているのかなと思います。道内の関係機関とも連携をしておりますので、ぜひ、お困りの節、あるいは中国とはどうやっていったらいいだろうというお話などは北洋銀行にご相談いただければと思います。道内企業は中国とのビジネスは避けて通れないだろうと思います。いろいろなお手伝いをさせていただきたいと思

っています。ここ5年いろいろな情報を蓄積してきたので、
ここらでお客様のビジネスにお役に立てる段階にようやく
入ってきたのかなと思っております。今回の講演を機に、
ご相談いただければと思います。本日は、どうもありがと

うございました。

(了)