

講演録「九州・アジア/中国ビジネス研究会長崎編第1回」*

日時：2011年7月1日（金）16時～17時30分

場所：長崎大学経済学部講堂

アジア新潮流と九州

中山 良一 （社団法人九州アジアビジネス連携協議会代表理事）

司会（宇都宮）：「さっそくではございますが、お1人目、中山良一先生にご講演を賜りたいと存じ上げます。論題は『アジア新潮流と九州』です。それではよろしくお願いいたします」

中山：「よろしく申し上げます。

私の講演テーマは『アジア新潮流と九州』ということで、約30分間、最新のアジア情勢、それから、これから九州が目指す戦略はどうあるべきかについて、お話をしたいと思います。

これは、きょうのレジュメです。これにしたがってお話をしていきたいと思います。先ほど、岡田学部長から、長崎に就職する人こそ、世界を見なくてはいけないという話がありました。実は、まったくそのとおりなんです。

まず、私がきょう最初にお話ししたいのは、1番目のリーマンショックに学ぶものということをお話ししたいと思います。これは皆さんもまだ記憶に新しいと思いますけれども、2008年の9月に、アメリカのリーマンブラザーズという会社が倒産して破綻した。それがきっかけで世界大不況が起こったわけです。これはものすごく歴史的な、我々がいろいろな生活をする、ビジネスをする、いろいろな活動をする中で、歴史的なことを我々に教えているわけですね。

それはなぜかという、この10年間、我々の活動、ビジネスは、インターネットの普及、それからパソコンの普及、携帯電話の普及で、瞬時に世界中の人たちが個人個人で連絡を取れるようになったわけです。要は、企業活動も個人活動もすべてグローバル化が進んでいるわけです。したがって、どこにいようと、何をしようとする人は好むと好まざるとにかかわらず、グローバルな経済活動なり競争の中に組み込まれている。こういうことを我々はまず認識する必要があるわけです。

したがって、このリーマンブラザーズの破綻はそういったグローバル化がいかに進んでいるか、いかに一つの破綻が世界に影響を及ぼすかということを教えた出来事だったわけです。

* 2011年7月1日（金）に長崎大学経済学部において、「九州・アジア/中国ビジネス研究会長崎編第1回」（主催：（社）九州・アジアビジネス連携協議会、（財）長崎大学東南アジア研究助成会、後援：長崎大学経済学部、（社）瓊林会）が行われました。ここに講演いただいた内容を収録しました。

私はこの間、トヨタ自動車の人と面談したときに、トヨタ自動車の九州の人でさえ、リーマンブラザーズという一つの会社がこんな大不況を、世界大恐慌を引き起こすとは思わなかった。それから、熊本県の五木村に行ったときに、五木村の関係者から「中山さん、五木村がなんでこんなに不況になったのか。それはリーマンブラザーズと何か関係あるんでしょうか」という質問を受けました。それはありますと。いろいろなことが相互に絡み合って、グローバルの活動の中に皆さん方の五木村でさえ巻き込まれているんですよ。そういうことが今、分かったと思いますよという話をしました。

今、我々は九州の長崎にいます。長崎は、好むと好まざるとにかかわらず、世界のグローバルなそういった経済活動なり企業活動、人間活動の中にいるわけです。したがって、この長崎が、九州が、日本が、繁栄するためにはその活動の中で競争に勝たないといけない。これが大事なんですね。競争に勝つためにはどうしたらいいか。まず、そこに世界から人とかモノとかお金とか情報が集まらないといけない。それから、そういった国際的ないろいろなビジネスに対して対応できる人材がそこにいないといけない。これがきわめて大事です。

最後のほうで九州の戦略ということを申し上げますが、九州は今まで東京ばかり見て仕事をしていたんです。東京は何があるかということ、中央政府があります。大企業があります。そこから仕事をもらう。そのためにそれを見ていた。それから、親会社があります。親会社の仕事をもらうために地方の九州から見ていた。だけど、東京には今そういう人・モノ・金・情報が集まっていますか。アジアから。世界から。集まっていないんです。日本政府だってお金がないです。だから、東京をこれから見て仕事をやっても、それは解決策にはならないんです。ではどうすればいいか。それは、アジアを見据えて、世界を見据えて、そこから活力を取り込んでいく。市場を確保していく。そういったことがこれから九州ではもっとも求められていることだということです。そのために人材が必要だということがいえると思います。

2番目に、中国の超大国化、経済発展と光と影ということについてお話をしたいと思います。これは後で国吉理事・事務局長のほうから中国の詳しい話があると思いますが、私自身はNECに入社して、すぐ中国の担当になりました。1975年、今から35年前に中国に行きました。以来、中国と現在まで関係しております。中国は今、世界最大の消費市場。中国で安くものをつくる。そして日本に持ってくる時代はもう終わりつつあります。むしろ中国の巨大市場をいかにつかむか。これが今、世界の人たちのビジネスマン、あるいは企業の関心事になっています。

この携帯電話。中国では今8億台を超えたといわれています。実は、私は中国に最初にNECの営業課長として携帯電話をシステムと一緒に売りました。それが1988年であります。わずか二十数年、8億台まで中国の携帯電話が増えるというのは予想もしなかったですね。実は、携帯電話というのはある一定の所得水準まで達しないと増えないという有名な理論があったわけです。だけど、中国はそれをはるかに上回るスピードで、この携帯電話が普及し

ていった。

その秘密は何か。一つは、インフラのために携帯電話が使われたと。いわゆる電話回線とか、いろいろな公共通信が発達していなかった。だから、携帯電話がインターネットの普及と共に一気にインフラの通信手段として中国で普及していった。それから、実はもう一つ理由がある。私はそう思うんです。中国は可処分所得が多いんです。だから、中国人1人あたりの所得のデータ、これは信用なりません。あてにならない。可処分所得はたくさんあるんです。中国は。そういった統計データに表れない数字。これは悪く言うと脱税とかいろいろあると思いますけれども、そういった所得が消費市場の巨大化に大きな貢献をしているということです。

いずれにしても中国の市場は日本にとってとても魅力的ですし、世界のメーカー、あるいは会社がこの争奪戦をやっているということです。この携帯電話はNECをはじめ日本のメーカーはいち早く中国に進出しましたけれども、今はほとんど撤退しています。それほど競争が激しい。価格競争が激しい。モデルチェンジがすごい。今はどこが生き残っているか。いちばんメジャーなのはノキアという会社です。これはフィンランドの会社で、もともとは製紙会社からスタートした小さな会社です。それが家電メーカーになって、それからエレクトロニクスに、携帯電話に進出して、いま携帯電話の世界シェアの25%ぐらいを占めています。このノキアが、今中国でいちばん頑張っている。だから、中国ではそういうベンチャーの会社、新しいコンセプトで市場のニーズに合ったモデルを開発する。そういった会社がいち早く大きな市場を確保できるという市場なわけです。

では、中国がこれからどうなっていくかということについて、ちょっとお話をしたいと思います。今 中国経済はバブル状態にあります。バブルはいつ崩壊してもおかしくないといわれています。然しながらそういわれて10年近くそういう状況が続いているわけで、これがどうなるかというのは注目すべきだと思います。それから、地域格差。貧困の問題。等など、いろいろあります。また 環境問題なども大きな課題ですが、私は中国をこれから見るうえで二つ、中国の成長が懸念される点が私の意見としてあります。

一つは水不足ですね。中国は水が足りません。特に北部。圧倒的に水が不足しています。北京は今、地下水をどんどんくみ上げて飲料水にしています。これは地盤沈下をもたらしますし、水対策は中国にとって本当に死活問題。北京の郊外50キロぐらいまではもう砂漠が迫っています。中国のこの水のビジネス。私は、例えば島原の湧水を上海に持っていけないとか、そういう研究も少し始めているんですけども、そういう日本のきれいな水を中国とビジネスが何か結び付けられないかなという気がしております。

それからもう一つ、高齢化ですね。中国は一人っ子政策をずっとやってきました。この高齢化がもうすぐ本格的に始まります。これは中国にとっては実はいちばん大きな問題です。老人への社会保障のシステムもまだ整っていない。だけど高齢化はどんどん進んでいる。一人っ子同士の夫婦が、おじいちゃんおばあちゃんも含めると大変な数の両親、およびその関

係者を面倒見なければいけない時代がもうすぐ来る。日本以上に高齢化がこれから進んでいくということで、これが中国の一つの大きな懸念材料だろうというふうに思います。

それから3番目。このアセアン市場の台頭をちょっとお話をしたいと思います。アセアンは1970年代にインドネシアが中心に5カ国で組織され、今10カ国になっています。自由貿易協定が締結されて、今、新たに6億人の市場が生まれようとしています。このうち半分近くがインドネシアですね。日本とはいずれにしても非常に歴史的に結びつきの深い国が多いと。しかも外交関係もきわめて良好な関係にあるということで、これから新たな共同市場であるこのアセアンに大きな可能性が私はあるというふうに思います。特に、インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピン。私は日本のアジア戦略、それから九州のアジア戦略において、とても大事なパートナーということで重視しています。

一方、この地域は今、中国の海洋進出で政治的な緊張が高まっております。南シナ海の領有を中国が主張して、ベトナムと中国が緊張関係にあります。中国系のシンガポールのリー・クアンユー元首相でさえ、アセアンは中国にまとまって対抗しないとダメだと、こう呼びかけているくらいです。言い換えると、中国の存在がそれだけ大きくなってきた。影響が大きくなってきたということです。だから、アセアンもそれに政治的にはやはり対抗していかないといけない。もちろん経済的な結びつきは切っても切れないものがありますから、中国の影響力というのは、これは巨大なものがあるんですが、彼らは今、アメリカ、インドも引き込んで、日本も連携して、この中国と対抗しようとしていると。そういった政治的な緊張の状態にもあるわけです。

アセアン市場はこれからとても重要です。私は今、フィリピンで日本のビジネスマンに英語を勉強していただくよう提案しております。日本人にとってフィリピンはあまり関心のないアジアなんですが、英語の話す非常に優れた人材がいます。そういう人たちをうまく活用して、九州の国際化戦略、アジア戦略をやっていきたいというふうに考えております。

それから4番目、インド市場の巨大化ですね。インドが注目です。日本人にとって、中国とインドというのは、もともとは海外だったわけですね。皆さん、昔の日本人が海外のことを唐天竺といっていましたね。唐というのは中国。天竺というのはこのインドですね。それほどこの2カ国を世界市場、巨大な大国として大きな役割を果たしてきた。実は今、このインドが大変フィーバーしています。インドは皆さんほとんど関心がないとか、あるいは遠すぎるとか、身近な存在としては感じなかったかもしれませんが、実は、インドは中国から遅れること十数年、1992年から本格的な経済開放政策をスタートしたわけです。以来、インド特有のいろいろな問題、カースト制度の問題とか、官僚主義、それから民主主義で意思決定が遅いとか、いろいろありますけれども、今、いろいろな産業が大きく成長しようとしています。

このインドは世界最大の経済大国になる可能性があるといわれています。2030年代には中国を抜くという説も有力になってきています。その理由は、インドの人口構成からいって中

国のような高齢化問題というのはまだ先だということ。また、いろいろな要素を分析して、インドが中国を2030年代に追い越すという説が有力になってきています。我々はこのインド市場もターゲットに置いてこれからやる必要があります。インドは何がいちばん強いかと。先日、2月2日に私がここで講義をしたときに、インドの理解度テスト、質問をしました。インド人の世界的な発明は何でしょうかということで、正解者がおりました。インド人の世界的な地理的な発明はゼロの発明です。だから、インド人はもともと数字に強いんです。だから、インドのIT産業は、このデカン高原中心部のバンガロールですね。ここが一つの大きな拠点になっているんですけども、世界からIT会社がこのバンガロールに集まって、日々ソフトウェアの開発とか、いろいろなビジネスを展開しています。インドはこのIT、それから、いろいろな消費市場、これが今立ち上がろうとしています。

インドでいちばん有名な日本企業はどこでしょうか。分かる方がいらっしゃるんじゃないですか。スズキです。スズキ。自動車ですね。これがなぜ有名かということ、1970年代にインドの国産車計画というのがありまして、インド政府の要人が日本に来て、いろいろな自動車メーカーを回って、日本政府にも要請をしてパートナーをぜひ紹介してほしいということで来たわけです。ところが、トヨタも日産もどこも振り向かなかったんですが、スズキ自動車だけが相手にしたんです。スズキと合併でマルチ・ウドヨグという会社をつくりましてスタートした。それが1981年です。だからもう30年前。今、インドのスズキのシェアは50%です。スズキの利益の大半はインドから稼いでいます。インド人が日本に来たときに「Mr.Nakayama, Why Suzuki is not so famous in Japan?」。私はちょっとあっけにと取られましたね。スズキの自動車はあまり走っていないと。どうして日本はスズキの自動車走っていないんだと。有名ではないんだと。ああ、そうかと。それで分かったんですね。インドはそれほどスズキが今天下です。これから大変かもしれませんが。

いずれにしてもこのインド市場の巨大化というのは、これから日本にとって大きなインパクトがあると思います。インド人は結構、親日家が多いんです。東京の新宿の中村屋のカレーも、その創業一家の相馬家にインドの人が養子にいて、それでメニューをつくったと。いろいろな日本との歴史的なつながりもありますし、インド人は親日家が多いところです。皆さんもこれからインドに関心を持っていただいて、ぜひインド市場をどういうふうに関拓しようかと、一緒に考えていきたいと思っています。

それから5番目に、九州の成長戦略ということについてお話をしたいと思います。先ほど申し上げましたように、九州はこれから国際化をしないとダメです。それから、地場の産業を興さないとダメです。東京を見て仕事をやっても未来はありません。だから、これから国際化を一気に進めて、アジアに進出する。あるいは、アジアからの活力を取り込んで、新しいビジネスをつくっていくという、そういう戦略が大事です。その戦略は我々にも参考となる事例があります。それは台湾でありシンガポールです。それから、最近の韓国の急速な国際化ですね。これは我々九州にとって大きな参考になります。このシンガポールは、独

立したのは1965年、マレーシアから分離・独立して、そのときは国として自立できないのではないかといわれました。しかし、その後、類まれなリー・クアンユーほか、関係者のリーダーシップで世界に冠たるアジアの金融センター、情報運輸センターとして急速な発展を遂げております。彼らは国際化を徹底してやりました。外から人、物、金、情報などを呼び込むこと。ものすごく知恵を出して、いろいろなことをやりました。世界企業を呼んできて、地域の地域営業本部をシンガポールに設置して優遇措置を講じたり、いろいろなことをやりました。そういうことを私はシンガポールに4年おりまして目の当たりに見てきました。九州ができないわけがないんです。九州はもっとポテンシャルティーが大きい。台湾もそうです。台湾は九州の半分ぐらいしか人口がありませんが、九州よりはるかに輸出している。経済力が九州より遥かに強い。これは国際化がもたらした大きな恩典なわけです。九州はこれをぜひ進めるべきだと。そのための人材を育成する。これが必要です。

実は、この九州成長戦略アクションプランというのを、九州経済産業局、それから九州経済連合会、ここが事務局になってまとめました。この中に我々の活動が紹介されており、大きな課題として九州の国際化が指摘されております。我々は、社団法人の活動の一つの重要な柱として国際ビジネスの人材の育成をしております。この研究会もそうですし、実践アジア社長塾というプログラムを昨年始めました。昨年は中国を対象にして、中国で事業をするためのいろいろなノウハウとか知識を教える。そういうカリキュラムを皆さんに提供しました。今年は少しアセアンにも対象を広げて、中国プラス アセアンの実践アジア社長塾を開催したいと考えており、現在、検討中であります。

6番目に、こういった我々の活動の中で、アジア新事業への挑戦ということで、いくつかここに挙げたようなことをやっております。ここで我々の実践社長塾に参加してくれました。これからタイでいろいろな環境関連の事業とか、いろいろな新しい事業を一緒にやっていこうということでやっております田淵社長をご紹介したいと思います。田淵さんは、私がインドネシアに駐在していたときに、経済学部、当学部の東南アジア学生研究会のリーダーとしてジャカルタに行きまして、我が家でご飯をたくさん食べまして米びつを空にしたという人です。私と30年ぶりにまた九州で出会って、今いろいろな事業をやろうとしています。田淵さん、ちょっとひと言お願いします。こちらにどうぞ」

田淵：「こんにちは。私を覚えている人？ 覚えていない？ 新入生の経済学部のオリエンテーションで皆さんに高商校歌の指導で会っているはずですよ。そう言ったら思い出せへん？

それで、今紹介してもらったんですけども、私は学部の27期卒業で、もう33～34年前ぐらいになりますかね。学生のときに、先ほども言われたんですけども、東南アジア学生研究会というのをつくっていて、経済学部にある東南アジア研究所、その学生版で東南アジアについて経済を中心に、全般的に文化を含めて勉強しようということで、4月にテーマを決めて、1年間何を勉強するかと決めて1年間勉強する。そして、春休みを利用して1カ月近く東南アジアの各国に、じゃあ実際に現地はどうなっているんだということで自分の目で

確かめようということで、学生たち自分たち自身で旅行のプランをつくって、現地とコンタクトをとって、現地の学生と英語で意見交換。それから、日系企業に日本から手紙を書いて、現地の企業にどういう経営をやっているか見させてくださいということで、味の素とか、実際に工場に行かせてもらって、その経営状態を見させてもらったり、アンケートを前に送ってアンケートに答えてもらったり、あとはジェットロに行行って国の情勢を聞いたりというふうなことをやりました。

私が学生の3年のとき、1978年に15人で、自分たちだけで38日間、香港、シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシアの5カ国に行行ってまじめにやってきました。そのときにさっき言われたように、中山先輩の家に招待してもらって、15人全員が押しかけるわけにいきませんので、4～5人ぐらいで行って、テーブルの上にたくさん料理を並べてもらって、片っ端から食べて、米びつも空にしたというふうなエピソードもあります。

それできょうは、非常にうれしい日で、東南アジア学生研究会が復活された日です。最初は1970年すぐにこの研究会がつくられて、73年から自分たちで海外に研修旅行に行きます。さっき言ったような内容でね。これが悲しいことに1989年に廃止されて、それから23～24年になって、きょう、宇都宮先生の精力的な動きで、きょう復活させました。

皆さんに私が言いたいのは、まず勉強してください。確かに。英語も勉強してください。話せなければ意思疎通できません。それで、まじめに勉強して、日本と海外。今もうグローバル化、アジアグローバル化。日本がどうのこうの言うような時代じゃない。もう私たちが行った33年前とは全然状況が変わっている。それで、現地に行って、五感を使って、どうなっているかということ自分の肌で感じてください。それプラス、自分の目で見ると脳が目で見ること。それから心の目で見ること。それをつかんでください。そうしたら絶対に将来役に立ちます。

ちょっと長いですがけれども、今、先輩の紹介にあったように、今、バンコクで新事業をつくる準備をやっています。それは、今言われたように、特殊ポンプに、ジェットポンプというんですけれども、これは環境関連で水質浄化と、それからこれは真空方式なので、沼とか運河とか、養殖池とかいったところにヘドロがたまっているんですね。ものすごいヘドロがたまっている。これを排出する仕事で、このポンプの製造販売と現地で工場やるということで、今、行ったり来たりして、9月から向こうへ常駐します。そんなこと言っていたら、宇都宮先生が、じゃあ2月に学生連れてバンコクへ行くかというふうなことで。

そういうふうなことで、長崎というのは素晴らしい大学で、どんどんこれからやれるところ。そういったところで、バンコクで待っていますので。一緒にやっていきましょう」中山：「どうも田淵さん、ありがとうございました。あと我々の活動の中で今いくつかの企業、中国の介護市場をねらう動き。それから、この中で国際法務サービス、我々の実践社長塾で勉強している司法修習生、弁護士の卵ですね、彼らがアジアの弁護士と提携した国際弁護士サービス事業を始める。これを12月から立ち上げるというような準備をしております。

そうなれば、九州企業がアセアンに進出していく。中国、韓国へ進出していく一つの有力な弾みになるということで応援しております。

最後に私が申し上げたいのは、長崎というのは本当に西洋文化の窓口として栄えてきた港町です。この長崎大学の経済学部は1905年に第三番目の高等商業学校、いわばビジネススクールとして設立されました。その当時、明治政府は国際ビジネス人材の育成に力を入れて、この長崎をその拠点にしたわけです。私は、アジア、中国、韓国でいろいろなその先輩に会って、助けていただきました。今こそこの長崎大学経済学部が、この九州の一つのチャンピオンとして国際ビジネスの人材を輩出する、そういう時期に来ていると。また、それをしなければいけないということだと思えます。私は今回の講演がそういった活動の、長崎大学復活のきっかけになればいいなというふうに思っております。私の講演はこれくらいにいたしまして、次の国吉さんにバトンタッチしたいと思います。ご清聴ありがとうございました」

司会：「中山先生、大変素敵なお話をありがとうございます」

中国の産業動向：エレクトロニクスを中心として

国吉 澄夫 （社団法人九州アジアビジネス連携協議会理事・事務局長）

司会：「続きまして、国吉先生にお話を賜ります。テーマは『中国の産業動向：エレクトロニクスを中心として』です。先生よろしくお願いたします」

国吉：「皆さん、こんにちは。ただいま紹介いただきました国吉でございます。2005年に九州大学アジア総合政策センターができたときに、こちらに教授としてまいりまして、5年間の任期が終わった後、今お話しされた中山さんと一緒にアジアビジネス連携協議会の活動を進めております。それから、中村学園大学の流通科学部のほうでも特任教授という形で若い学生と一緒にいろいろ勉強させていただいています。そういうことで、先ほどの中山さんの話、それから田淵さんの話、アジア全体を見据えた非常に元気な話をされました。私のほうからは中国におけるエレクトロニクスの関係を中心に産業動向のお話をさせていただきます。

本題に入る前に、先週の金曜でございますが、東京で中国ビジネスセミナーがございまして、プライスウォーターハウスクーパースという世界四大公認会計士事務所の一つが主催する中国ビジネスセミナーがありまして、私が講師として、約1時間半ぐらいお話をしたんですが、プライスウォーターハウスの方のお話によりますと、震災の影響とか、あるいは節電とかいろいろ日本を取り巻く厳しい情勢も背後にあるんですが、中国ビジネスに関連するセ

ミナーを開くと、最近ものすごく聴講者が増えていると言っておりました。アジアや中国と日本の企業がどう向き合うか。それは九州にいても非常に重要で、長崎でも同様ですので、ぜひこちらに目を向けていただければと思います。

きょうのタイトルは『中国の産業動向：エレクトロニクスを中心として』ですが、「自主创新と標準化」という言葉を副題で付け加えさせていただきます。「自主创新と標準化」について、これからお話の中で進めていきますが、私も今回こちらでお話ししようと思っただけで、これも話したい、あれも話したいということで、パワーポイントで50枚になりました。

中国のGDPは世界第2位ということで、日本人々は、GDP第3位になった自分を少しがっかりしたということがあるかもしれませんが、しかし、第2位の隣国中国と、我々がいかに共生するかということを考えなければいけないと思います。今、中国は世界の工場国として、あるいは、世界の市場ということで大きく脚光を浴びております。液晶テレビにしても、ノートパソコンにしても、あるいは携帯電話にしても、「メイド・イン・チャイナ」のものが数多く出回っています。

しかし、その中国の電子産業、この主役になっているのは中国の企業ですか、それとも外資ですかということに問いかけて見ていきますと、中国は確かに世界の生産国、あるいは大きな市場であるんですけども、そこには大変強い大きな外国企業（台湾企業も含めてですが）がありますし、アメリカのアップル、それから先ほどの中山さんの話に出たフィンランドのノキアですね、さらに韓国のサムソン、それから存在感が薄れつつありますが、日本のパナソニック、東芝、NECなどがあります。きょうの日経新聞には、かなり大きく「鴻海精密工業」という電子企業のことが書いてあります。中国全体に90万人の雇用を抱えた台湾系巨大企業で、フォックスコムと呼ばれています。

では、中国の企業は、どうなのかということですが、これはすばらしい会社もあるし、そうでない会社もあります。徐々に力をあげていることも事実ではありますが、まだまだ発展途上であります。組み立て、アセンブリには大変強いですが、技術開発が弱い。技術開発力をどう伸ばすか、中国政府は大変頭を悩ませて、「自主创新」政策をすすめています。それから、世界の中で中国発の国際標準化を作ろうと、スローガンに掲げています。

実は、日本でも国際標準化が強くなってきたのは、ここ数年です。技術とものづくりに強いと言ってきましたけれども、これからは中国企業も競争相手です。国際標準化といえ、世界が、これから競争相手です。強くなるためにはやはり技術+ビジネスがなければなりません。

結論から申しましたが、ここから、こうしたことの背景としての中国経済、それから外資の動向ということについて簡単に触れさせていただきます。2008年のリーマンショック。このときに中国政府は4兆元と申しますから、日本円に換算しまして60兆円の巨額の景気刺激策を打ち出しました。しかも、そうとう早い段階からこの刺激策を打ち出しましたが、これが結果として早い段階での中国の国際金融危機からの脱出、あるいは、アジアの国々の景気回復を

牽引したことに繋がっております。そうしたこともあり、中国は、先ほど言いましたが、2010年にGDP世界第2位になりました。もはや中国市場抜きには世界のビジネスは語れないというぐらいになっております。

貿易におきまして、中国は大きな貿易取引を世界の国々としております。この絵は、中国が世界のどこに輸出しているからですね。この赤く示しているのが輸出。1番はEUですね。2番がアメリカ。3番が韓国で、4番が日本。こういうふうになっている。逆に、どこから輸入しているか。日本が1番。つまりこれも中国の今の姿をよく表しています。「世界の工場」として、生産国として、アメリカやヨーロッパに完成品を輸出しているけれども、その元になっている部品は、日本から輸入し、中国でアSEMBルしている、こういうものが貿易構造の中に表れているわけです。

では、今度は投資です。世界からの中国に対する投資は、2005年以降も増加している。しかし、日本からの対中投資は、自動車産業の進出がピークとなった2005年をピークに、以降、右肩下がりで。しかし、下がったとは言いつつも、流通産業、サービス産業などで、中小企業を中心に中国進出に流れが移り、まだまだ中国投資は盛んです。

それから、この表は貿易投資の中における外資のポジションを示しています。輸入の中で（一般貿易と加工貿易と分けているんですが）加工貿易の占める率が49%と非常に大きいです。つまり、原材料を持ち込んで自国で加工して、それからまた輸出するという形態が非常に高い。加えて、外資系企業の占める比率です。半分以上55%が外資企業です。

そして、先ほどもちょっと申しました台湾系のフォックスコン、巨大EMS（電子製造受託サービス会社）です。この写真は、去年、従業員の若者が、非常に厳しい労働に耐えかねて、ビルの屋上から飛び降り自殺するケースが10人ぐらい立て続けに起こったということで、工場の前で抗議活動をやっている写真ですね。

さまざまな社会的矛盾もあります。そうした中で労働者の権利を保護するという一方で、2008年1月から、「新労働契約法」が施行され、10年間働いた労働者は終身雇用する、あるいは、3回目の労働契約更新以降は、終身雇用にするといった制度を設けました。トラブルになって会社を辞めたばあいも、理由によっては、雇用者が経済保証金を出しなさい、という制度になりました。労働者の権利意識も強くなり、様々なトラブルも続出しています。

華為というエレクトロニクスの会社ですが、この会社は7,000人のエンジニアを含めた従業員に、ちゃんと退職金を払って解雇し、その後、再雇用することで、雇用期間をゼロに戻しました。これがいいことか悪いことか、大変中国では議論を呼びました。法律的には決して違法ではないですけれども、非常に問題を投げかけました。

韓国企業ではこうした状況に耐えかねて、「夜逃げ」をする企業も続出しました。また、中国だけに生産が集中するのは非常にリスクが多いということで、ベトナムやカンボジア等アセアン諸国に生産を移していこうという動きも出ています。一方、昨年4月ごろから日系企業での労働争議が多発してきています。ここでは、日本企業の管理の仕方、現場の不満

を吸い上げるやり方が十分だったのかということがいろいろ問われています。

「国退民进」という言葉がありました。国有企業が退出し、民营企业が伸びるということが一時期いわれていました。しかし、現在はその逆の「国進民退」と言われています。公共インフラ投資が国有企業への発注へと偏る中、政治と経済との癒着が、最近いろいろところで報道されました。大きなニュースでは、鉄道大臣が巨額の賄賂をもらったことが発覚し、更迭されました。

では、そうした中で日本の企業はどのように中国に対して進出してきたかというのを、簡単に申し上げていきます。1970年代、1972年に日中国交回復がなされました。1978年、中国政府は改革開放ということで世界に対して門戸を開き、大きく伸びていく。70年代後半から80年代は、プラントと技術移転です。中山さんも私も、このころから中国の現地に行っております。図の東芝のケースで言いますと、年間対中売上高は、70年代はせいぜい年間5億円とか10億円とかでした。80年代は300億円とか500億円とかでした。それが、最新の東芝のホームページを見ますと、2009年で1兆2,000億円という数字がホームページに載せられています。

ここからは少し、対中投資それぞれの時代区分にどんなことがあったか述べます。1978年の改革開放から1980年代はプラントと技術移転の時代と申しましたけれども、有名な上海の宝山製鉄所プロジェクトがあります。もう一つ、カラーテレビ生産で現在中国は世界一位ですが、その当時、日本から中国各地のテレビ組立と部品工場を支援した時代があります。その結果、中国のカラーテレビ生産量は2008年に9,000万台、2010年は1億2,000万台に増えています。

それに続く90年代ですね。このころから2000年前半まで、大きく中国が世界の工場、あるいは世界の市場として伸びた時代です。しかし、片方で、日中の政治関係は冷え込み、ビジネスの前線は大変苦勞した時代がありました。

また、中国のエレクトロニクス企業と日本企業の間にはいろいろな連携が模索された時代でもあります。「包括的協調」を含め様々な連携が模索されましたが、掛け声は大きくても、最終的にうまくいかなかったですね。これは中国側にも日本側にも原因がありました。新しいこれからの連携の時代では、こうした過去の失敗を乗り越えなければいけないと思います。

2006年以降は、中国では第11次5カ年計画、それから、胡錦濤・温家宝体制のもとで中国のビジネス環境では、環境問題はじめ、さまざまな問題が出てきます。また、若者を中心に価値観が大きく変わってきている。そういう中で日本の企業が現地で経済活動をしていくためには、中国社会とどのような形で一緒に向き合っていくかということが今まで以上に重視されてくる、そういう時代になったということです。

それから、技術（テクノロジー）の方向についてお話しします。GDPに占める研究開発の比率は何%かということがいわれます。この表は、アメリカは平均2.61%で、日本では平均で3.3%で、企業によっては、大手IT関係では7～8%ありますが、中国では2006年で

平均2.42%です。まだまだ低いというのが中国政府の見方で、何とかしてこれを高めていきたいといっています。

特許申請について、その国の特許の申請は、日本の場合は、日本の特許申請の内、国内企業が大体8割強か9割ですね。海外企業は約1割という構成になっています。しかし、中国では、特許申請をしている国内企業は半分以下。あとほとんどは6割以上が海外企業からということですので、中国企業の特許申請を増やそうということが進められています。

国の大きな政策としては、国家中長期科学技術発展規画綱要というのが2006年の第11次5カ年計画前に発表され、2020年までの大綱が定められています。そのキーワードは、先ほど来申し上げております「自主創新」です。

次世代DVDについて、これも日本は今ブルーレイが主流になっておりますが、中国はまだブルーレイが本格的に普及しておりません。中国独自のものがCBHDというのが部分的に出回っているということでもあります。

携帯電話、これは、中国移动という会社は、中国でいちばん大きい携帯電話の会社ですが、そこがTD-SCDMAという中国独自規格のものを採用しています。もとはといえばドイツのSiemens社が開発したものです。

もう一つ独自の、皆さんご存知のISO, IEC, IEC, こういう国際機関にどんどん事務局、あるいは委員会の中に中国のメンバーを送り込むという方針を進めております。

「一流企業は規格を売る。二流企業はブランドを売る。三流企業は製品を売る」といいますが、日本企業はブランドを売るということで非常に高い評価を受けているんですけども、まだそれでは二流である。やっぱり一流企業はマイクロソフトやインテルのように、規格で売ろうしております。

それから、これは日本企業にとっても非常に深い問題なのですが、「ガラパゴス」という言葉がよくいろいろなところで使われています。中国における日本の携帯電話はまったくのガラパゴスのようですね。中国市場の主流は、GSMというヨーロッパ規格なんですが、残念ながら日本企業でこのGSMビジネスの技術力を持っているところはありませんでした。しかし、この巨大マーケットに何とか入りたいということで、CDMA市場に入ったのですが、残念ながらこれは市場全体の10%です。中国の第3世代は、中国独自方式で進めるということで、何とか独自方式スタートまで頑張ろうとしたのですが、日本の企業は2008年の3月ぐらいからどんどん撤退し、東芝、パナソニック、三菱電機、NEC、とみんな撤退しました。各社撤退後、わずかにシャープが若干頑張っていますが、ほとんどの日本のメーカーが、日本の国内では強くて、中国では負けています。

技術に関して、中国は市場を提供するから、外国企業は技術を提供してくれということで技術をどんどん取り入れたいとしています。

最後にまとめですが、中国のエレクトロニクスの動向～副題で「自主創新は可能か」と述べております。今までの述べてきたイノベーションですね、大きな中国にとっての大きな壁

でありますけれども、崩落ということですね。

中国企業の海外進出、これも1990年代後半から積極的に行われていますし、日本企業の買収もありますが、2005年以降は資源を求めた海外進出が多く、世界の鉱山を買うということもやっています。先進国に対しては技術を買うということで、日本でもいくつかの企業が買収されています。

中国企業の特徴ですが、先ほどすこし言いましたように、なかなか行政との距離感がうまくいかなくて、政治に翻弄される企業もたくさん出ております。我々がお付き合いするときに非常に気をつけなければいけないポイントでもあります。

以上、冒頭結論を言いましたが、補足する形でまとめを言いますと、中国の自主创新、あるいは標準化には、まだまだ大きな課題があり、難しい、乗り越えるべき道があって、決して楽観的ではない。エレクトロニクス産業を例にとっても、産業領域の中で順風満帆にしている領域と、そうでない領域があり、うまくいっている完成品産業の力をもっと発展の遅いデバイス産業のほうに振り向けていかなければいけないと思われまます。中国の産業動向を見るとき、一つの視点だけでなく、広く中国の産業全体のバランスの中で今後どのように安定していくかということも見て頂きたい。

どうぞ清聴ありがとうございました」

司会：「国吉先生、お話どうもありがとうございました」

質疑応答

司会：「これから10分間、質疑応答の時間をとらせていただきます。両先生、ぜひご登壇ください。

会場各位よりご質問等受け付けさせていただきますが、どうぞ挙手をされましてよろしくお願ひ申し上げます。どなたかご質問やご意見等ございませんか。せっかくの機会でございます。どうぞご遠慮なく、ご質問等お寄せください」

聴衆1：「まだまだ経営化、中国ではされていないという話もありまして、逆に、どんな日本企業が中国では強いのか、教えてください」

国吉：「さっき示した外資企業130中、20位以下では日本の企業がいっぱい出ているんです。私がいた東芝、NEC、シャープ、ソニー、村田製作所などの会社があります」

中山：「関心があれば、個別に電子メールなどでご連絡いただければ回答します」

司会：「ありがとうございます。ほかに質問等ございますでしょうか」

聴衆2：「きょうは貴重なお話ありがとうございました。

インド市場に進出するとき、宗教とか文化とかいうものは、より大きな障害になると思う

んですけれども、日本企業においてそういうのをどういふふう克服していくことができるでしょうか」

中山：「それは、インドに限らず、どの国に進出する場合においても、その国の宗教とか文化とか、いろいろなものが、外国企業にもっと大きな壁がある。これは大変なことですね。だから、それをよく理解して、その中に溶け込んでいく努力をして、その各国の人材を育成して、日本人もそれをよく理解して、例えばインドで仕事ができるような人材を育てていく。そうすることによってそういった壁を克服できるというふうに思います」

聴衆2：「どうもありがとうございました」

司会：「どうぞ次の方」

聴衆3：「中山先生に質問です。リーマンショック、何に最も深刻な影響を与えたか、お話ししていただけることはできないでしょうか」

中山：「いちばんの問題は、韓国とか中国から観光客が来なくなっていることですね」

司会：「ありがとうございます。時間が差し迫っております。あとお一方ご質問をお受けします」

聴衆4：「きょうは貴重なお話、ありがとうございました。」

2030年代にはインドの経済規模が中国を越えるとうかがいました。根拠があれば、ぜひ教えていただけるとうれしいです」

中山：「ひとつは、インドの中間消費者層、富裕層を中心としたビジネス、消費市場ですね、これからインドではどんどん立ち上がっていくと思います。それから人口も人口増加率が中国を上回っているんです。中国もこれから人口が徐々に減少していく。伸びが鈍化して減少していってしまう。ところが、インドは増え続ける。そういったことを想定してインドが中国を越えるだろうという見方をしています。」

インドに行くと、今、すごくいろいろなものが爆発的に売られています。来年、中国の十数年前ですね、中国の12～13年前をインドが走っているわけですね。そういうふうにと考えたら何となく理解できるのではないのでしょうか。もちろんインド特有の、いろいろなカーストの問題とか宗教の問題とか貧困の問題とかありますけれども、それは中国でも基本的には同じような考え...これからインドのことをいろいろ研究してってください」

司会：「ありがとうございました。以上で、本日の「九州・アジア中国ビジネス研究会長崎編第1回」を終了いたします。皆様、盛大な拍手を賜りたいと思います。どうもありがとうございました」