



ISSN 0385-0838

第 159 号

発行所

亜細亜大学アジア研究所
東京都武蔵野市境 5-24-10
電話 0422 (54) 3111
郵便番号 180-8629

日韓貿易の変容——韓国との日本離れと 日本にとっての対韓貿易の重要性

奥田 聡

一九六五年に日本と韓国が国交を正常化してから今年で五〇年になる。一介の途上国に過ぎなかつた韓国は、輸出の拡大をテコとした外向的な経済発展を遂げ、先進国の隊列の一角を占めるまでになった。その過程で、対日貿易は独特の位置を占めていた。韓国は経済発展の過程で日本のようなフルセット型の産業構造構築を目指さず、急速輸出拡大と経済発展に必要とされる中間投入財の多くを海外からの輸入に依存していた。日本はそのうちの多くを供給しており、韓国の急速な経済発展を側面から支援してきたといえる。

しかし、近年では日韓貿易に変容の兆しが

見える。韓国側における対日貿易の重要性は国交正常化の頃に比べて大きく低下している。一方、日本から見た対韓貿易の重要性は少しずつ増している。対韓黒字は高齢化を迎えて低成長が常態となった日本経済にとって貴重な浮揚要因であるし、日本のフルセット型の産業構造にほころびが目立つ昨今、部品等の供給源としての韓国の重要性が高まっている。以下では日韓貿易の変容を描きだし、その意義を考えていきたい。

韓国経済と歩みを共にした日韓貿易

かつて、韓国にとっての対日貿易は極めて

目次

- 日韓貿易の変容——韓国との日本離れと日本にとっての対韓貿易の重要性
……奥田 聡 …… (1)
- 現代モンゴルの農牧業経営の現場(1)
……西澤 正樹 …… (4)
- フィリピンのコーヒー生産と農民
……野沢 勝美 …… (6)
- 台湾企業とのビジネスアライアンスを活用——杭州友嘉高松機械有限公司
……藤原 弘 …… (8)
- 日本を知り始めた中国人
中国が分からなくなる日本人
……須賀 努 …… (10)
- アジアの窓 ASEANは遅々として進む
……石川 幸一 …… (12)

大きな存在であった。国交正常化から間もない一九七〇年には、対日輸入は全輸入の四〇・八%を占めた(図1を参照)。その後輸入における対日依存の度合いは低下したが、一九九〇年代になっても二五%程度で推移した。

この間韓国は日本から機械、部品、素材などを多く輸入して輸出品を製造し、海外に売り出すという加工貿易的な輸出主導型経済発展の道筋を歩んだ。

一方、輸出市場としての日本は、韓国にとっては難攻不落であった。フルセット型の産業構造を持つ日本市場に韓国が入り込む余地が

図 1 日韓貿易のシェアの推移

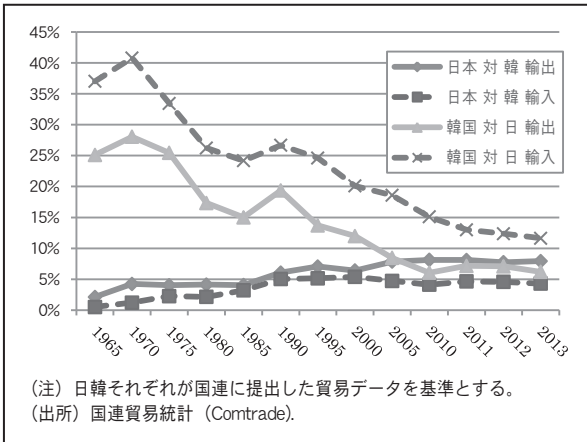
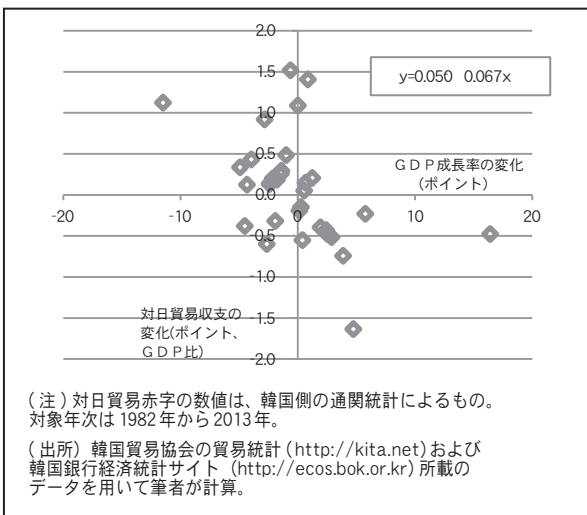


図 2 韓国の景気変動と対日貿易収支の関係



ほとんどなかったほか、輸出の品目構成も日韓間で似ていたことも韓国の対日輸出を難しくしていた。

この結果、日韓貿易日本側の大幅出超となり、一九八〇〜九〇年代にかけては日韓貿易不均衡が両国間の懸案となったこともあった。輸出主導型の経済発展を遂げた韓国では、輸出の好不調によって景況が大きく左右されるが、図 1 に記したような対日貿易の特性から、韓国では好況時に対日貿易赤字が増加し、不況時にはそれが減少するという興味深い現象が観察される。それを図示したのが図

2 である。同図において、景気変動は GDP 成長率の変化分を用いて表し、これと対日貿易収支の対 GDP 比の変化分とを対比させてみた。その結果、両者には統計的に有意な負の相関関係 ($t = 2.79$) が見いだされる。両者の単純回帰を試みたところ、GDP 成長率の 1 ポイント加速は GDP 対比の対日貿易収支の 〇.〇六七ポイント悪化をもたらしたと推計された。

韓国側での対日貿易の重要性の低下

韓国経済の動きに対日貿易は深く組み込ま

れていることを今までみてきたが、二一世紀に入ると、韓国から見た対日貿易の重要性は顕著に低下している。

機械、部品、素材などの国産化、韓国企業の生産拠点の海外移転、中国・ASEAN などの新たな貿易相手の台頭などの要因が対日輸入への依存度低下をもたらしたほか、二〇一一年に発効した韓・EU FTA による輸入先転換、東日本大震災に伴う供給支障などもあって、二〇一三年には対日輸入の総輸入に占める割合は一一.六%にまで低下した(図 1)。

対日輸出に至っては、長引く不況の影響もあって二〇一三年のシェアはわずか六.二%にまで低下した(図 1)。

二〇一三年の韓国の対日貿易収支は二五二億ドル、GDP 対比一.九%であったが、一九七〇年の六.一%からは顕著な低下を見せており、直近のピークである二〇一〇年の三.三%に比べても大きく低下している。

日本側での対韓貿易の重要性

韓国側において対日貿易が好むと好まざるとにかかわらず大きな存在であったのに対し、日本から見た対韓貿易は概して地味な存在であり、その意義について顧みられることもあまりなかった。

しかし、少子高齢化の進展などにより長ら

く停滞を余儀なくされた日本経済にとつて、コンスタントに一定規模の貿易黒字をもたらす対韓貿易を改めて評価すべき時が来ているのではないか。

表 1 日本のGDP成長率と対韓貿易黒字の対GDP比 (%)

	GDP成長率	対韓貿易黒字の対GDP比
1965~74	7.18	0.24
1975~84	4.01	0.22
1985~94	3.65	0.19
1994~2004	1.09	0.27
2004~13	0.69	0.51

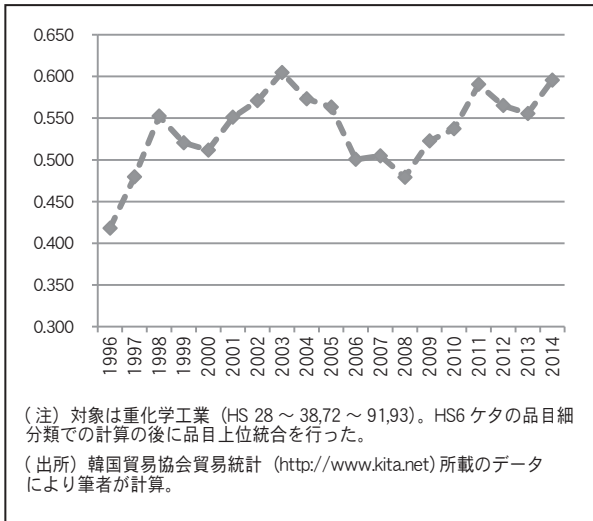
(注) 各期間ごとの年平均数値。
 (出所) World Bank, World Development Indicators (<http://data.worldbank.org/>), 国連貿易統計 (Comtrade)。

表 1 は、日韓国交正常化以来の日本の期間別 GDP 成長率と対韓貿易黒字の対 GDP 比を対比させたものである。

一九九〇年代のバブル崩壊以後、日本経済の成長率は大きく落ち込む。一九九四年からの一〇年間の平均成長率は一・〇九%に終わり、リーマンショックや世界同時不況を含む二〇〇四年以降の時期には平均成長率は〇・六九%と、さらなる落ち込みを見せた。

こうした中、長らく〇・二%台で推移してきた対韓貿易黒字の対 GDP 比は、二〇〇四年以降大きな伸びを見せ、年平

図 3 日韓間の産業内貿易



均で〇・五一%となった。韓国においては対日貿易赤字の規模は相対的には小さくなったことを上で見たが、その実額は韓国経済の規模拡大とともに最近まで増加傾向にあった。一方の日本経済は低成長に苦しみ、その規模も現状維持が精いっぱいであった。日本から見た対韓貿易黒字のプレゼンス増大は、大まかに言えば、二一世紀に入っても成長を続けた韓国経済の規模拡大を映したものと見える。産業内貿易の拡大も日本の側から見た対韓貿易重視の表れといえるだろう。高齢化の進行に伴う中小企業の継承難や円高対策とし

ての生産拠点の海外移転などがかつては鉄壁にも喻えられた日本のフルセット型の産業構造にも近年ではほころびが目立つ。日本国内での生産に必要とされる部品、素材等に輸入品を当てることも広く行われるようになった。ここでは Fontagne が一九九七年に考案した方法に倣って産業内貿易指数を計算しその結果を図 3 に示す。韓国からの部品等の輸入も広く行われるようになり、二〇〇八年あたりを境に産業内貿易指数は上昇している。とくに、自動車部品では二〇一三年以降貿易収支が韓国側の黒字となっており、「部品は日本が供給する」との通念は必ずしも当てはまらなくなっている。

日韓両国の関係が冷却する中、産業内貿易は進展を見せ、両国経済の結びつきはかえって強まっている。両国の経済関係は相互に利益を与えあう先進国同士の関係に近づいていることを今一度想起すべきではないだろうか。

参考文献

FONTAGNE, L. and FREUDENBERG, M. (1997) "Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered," CEPII Working Papers, #97-01.

(おくだ さとる・アジア研究所教授)

現代モンゴルの農牧業経営の現場(1)

西澤正樹

2015年5月に開催した第21回国際交流会議「アジアの未来」に出席するため来日したモンゴル国エルベグドルジ大統領は、いくつかの関心深い発言を残していった。そのなかで「農業はモンゴル国が注力すべき産業の一つである」とし、農産品生産とその高次加工への意欲を示した。モンゴルは歴史的には「遊牧騎馬民族の国」、ソ連邦から独立してからは「豊富な地下資源を持つ国」として注目されていたが、ここに来て「(豊かな)農業の国」をめざそうとしているようだ。

市場経済システムに移行した後のモンゴル国の基幹産業は「鉱物資源開発」「牧業とその関連産業」「観光業」であるとされてきた。これに加え「農業とその関連産業」を振興するという。国民経済の基本は国民が質、量ともに安心して「食べる」ことのできる社会を構築することにある。遊牧民族社会がユーラシアに「帝国」を築いた記憶を持つモンゴル族の国が農業振興に取り組むということは、現代モンゴルの産業構造の改革のみならずモンゴル社会、文化の変容を導くこととなるだろう。

では、国が掲げた「農業とその関連産業」

を「誰が」「どこで」「どのように」担っているのか。現代モンゴル農業の現場を報告する。

私営小麦農場の経営

～BAYAN UNDARGA社～

モンゴル国北部のオルホン川、セレンゲ川流域を持つセレンゲ県はモンゴル国の穀倉地帯である。2013年に農場経営する農業会社全国に大小338社あり、1,000ヘクタール以上の農場を営む企業は二十二社ある。セレンゲ県で約2,200ヘクタールの耕作権を持つBAYAN UNDARGA社は、ロシアと国境を接するアルタンボラク地区最大の小麦農場を営んでいる。12年には約2,000トンの小麦を収穫し生産量上位10社にはいり、高品質の小麦を生産したことで農業優秀企業の顕彰を受けた。

当社社長のサランツェグ女史は、全国唯一の女性農場経営者である。農業機械エンジニアの夫、それぞれモンゴル国立農業大学、米国の大学を卒業した息子の4人と共に農場経営に取り組んでいる。当社の農業事業会社の創業、成長の過程はつぎのようである。

当社農場のルーツは1990年に全国にあった53カ所の国営農場のひとつ「アルタンボラク・コルフォーズ」である。約16,000ヘクタールの農場を経営管理していた。農場責任者はブリアート族の農業学者で、国立農業大学獣医学科卒業のサランツェグ女史はその秘書をとして勤務していた。ウランバートルでは90年に政治体制転換への移行が要求され、92年にモンゴル国が成立した。91年の「民営化法」により、全国民約224万人に額面一万トゥグルグの「パウチャー(投資権利書)」を分配し、国有資産の国民への所有権移転を進めた。アルタンボラク国営農場の資産は約5,000万トゥグルグと評価され、農場職員を優先して資産分配を行い社員持ち株制による民営企業に転換することとした。

原資本の蓄積と農業企業の設定

サランツェグ女史は政治体制転換と市場経済への移行にともなう流通の混乱、商品不足をチャンスととらえ、モンゴルの南の鉄道国境に接する中国の二连浩特で衣料品、日用雑貨を仕入れ、ソ連邦の崩壊で商品不足に陥っていたロシア向けに、モンゴルの北の国境に接するロシアのヒヤクト(キャプタ)で売るいわゆる「担ぎ屋ビジネス」(モンゴルでは「豚を引いて歩く」という)に身を投じた。二连浩特で仕入れた商品はヒヤクトで約2倍の価格で売れたという。

こうして蓄積した約500万トゥグルグでアルタンボラク国営農場の株式を買い集めた。

国営農場は最終的に五つの株式会社に分割していくのだが、その過程で女史は516ヘクタールの農場耕作権を得て、その後、隣接地の耕作権を買ひ集め約2、200ヘクタールの農場所有者となっていく。

国営農場は職員を中心とする株主に所有を移転し「ペーパー・レボリューション」を行ってみたものの、現場の農業生産は滞っていた。ソ連式の大規模な機械化農業で運営していた生産現場では、ソ連邦の崩壊で農業機械の補修部品調達が困難になっており「農地はあるが機械が動かない」状態だったのだ。

サランツェツェグ女史の夫氏は国営農場の農業機械エンジニアであったことから、ロシアから補修部品を調達できるルートがあった。当時の税関制度では、機械部品の輸入は国営部門もしくは法人化した企業にのみ認められていたため、96年にBAYAN UNDA RGA社を法人登記した。農業機械部品輸入ビジネスを立ち上げるとともに、農業生産を再開しようと考えた。

新生モンゴル国は土地の耕作権を分譲したが、国家財政を投入した国有農場の底地権は国有で農地は賃貸している。国有農地の賃借



写真 1. サランツェツェグ社長と小麦農場

料は一ヘクタール386トウグルグである。ただ、当社が耕作権を持つロシアとの国境地帯のアルタンボラク地区では、国防面で土地を実効支配していることをロシアに示す、また国内生産による食糧の安定確保を維持するために小麦を生産することを条件として農地賃貸料は無料であり、さらに小麦の買取補助金を給付している。12年の市場買取価格は1トン当たり約28万トウグルグであったが、それに加え国家補助10万トウグルグが上乘せされる。

農場経営の現場

さて、当社の小麦の生産である。化学肥料は使用しないので一年ごとの輪作を行っている。2、200ヘクタールのうち1、100ヘクタールに作付し13年の収穫も前年同様約2、000トンを見込んでいる。社員31名を通年雇用し作付け、給水、防虫・防疫、刈り取りを行う。基

本月給は30
35万トウ
グルグ、繁忙
期は作業出来
高制で割増賃
金を支払う。

農場から4
5キロメー
トルのところ
にある本部サ
イトには機械



写真 2. 中国製コンバイン

センター、社員宿舎、食堂、作業場、倉庫、穀物サイロを配置している。当社は現在コンバイン4台（中国製3台、ロシア製1台）、大型トラクター4台、給水車4台、トラック2台を装備し、訪問した翌日に中国製コンバイン1台が納入されるとのことで、社長はじめ社員一同、喜びの面持ちであった。

大規模機械化農業経営であることから、農業設備装備率が収穫の多寡を左右する。当社としては、さらに設備投資を進めたい。資金をどうするか。新規導入する中国製コンバインの購入資金は商業銀行のゴロンプト銀行から借入期間4年、初年度返済据え置き、固定金利年利7.2%の融資を得ることができた。一般融資の借入金利が年利20%前後であるなかで、長期低利資金を調達できたことを喜んでいった。

当社が活用した政策金融は、10年に日本政府とモンゴル政府で契約したJICA（国際協力機構）の「中小企業育成・環境保全ツーステップローン第二期（上限50億円、金利0.65%、償還期間40年、据置期間10年）」の円借款を原資としている。

モンゴル農業経営の現場には、企業家精神を大いに発揮し、国民経済の基本である食糧（小麦）生産を再興し、さらに発展しようとする経営者がいる。「遊牧の大地」に加え「農耕の大地」から価値を生みだそうとする意欲に日本の資金援助が活用されていた。

引き続きモンゴルの農牧業の現場からの報告をしていきたい。

（にしざわ まさき・アジア研究所教授）

フィリピンのコーヒー生産と農民

野 沢 勝 美

近年、マニラ首都圏中心街では新規コーヒー店の開業が目立っている。一見華やかにも見えるが現実をみると必ずしも原料のコーヒー豆需要が増大したわけではなく、また生産、輸入もこの十年來低迷している。そればかりではなく、買付け、輸入の過程の五〇%以上を多国籍企業のネスレ・フィリピン社（以下、ネスレ社）が支配している。そして生産の多くが高地農民によりなされ、仲買人の不正取引が横行している。このような課題に真っ向から取り組んでいるのが NGO によるフェアトレードである。

本稿では、ミンダナオでのコーヒー生産に焦点を絞り、その特徴、生産に関わる課題、これに取り組む NGO の役割について述べる。

ネスレ社による買付けと輸入の支配

フィリピンで生産のコーヒーには、アラビカ、ロブスタ、エクセルサ、リベリカの四種類がある。このうち主力品種はロブスタ種とアラビカ種で、ロブスタ種はインスタント・コーヒーの原料となり、アラビカ種は風味豊かさの特徴とした高級品種である。フィリピンでの生産は、ロブスタ種が六九・四%、アラビカ種が二三・六%と両者で九三・〇%である。コーヒー生産の特色はその栽培が高地でなされる点である。アラビカ種は標高一〇〇〇m、ロブスタ種は三〇〇m程度とされている。加えてコーヒー栽培は、他作物の間作として

生育されることが多い。また樹木作物であるコーヒー生産は労働集約的であり規模の経済が成り立たず、プランテーションによる栽培は少なく小規模農家による生産が主流である。したがって農地改革の対象外とされ、多くが高地森林管理、あるいは先住民問題として対処されている。

ところで、国別のコーヒー生産量は二〇一三年基準でブラジルが二九六・四万ト（世界生産の三三・二%）と最大で、これにベトナムの一四六・一万ト（同一六・四%）、インドネシアの六九・八万ト（同七・八%）が続く、フィリピンは七・八万ト（同〇・九%）と少ない。フィリピンの生産推移をみると〇五年の一〇・五万トをピークに減少の一途である。

また加工豆基準によると一三年の国内供給は四・七万トであり、うち生産は二・二万ト、輸入は二・五万トである。輸入は五三・三%に達し生産不足を輸入で補っている。

輸入業者別に一三年の輸入をみると、第一位はネスレ社で全体の五〇・一%に達している。そしてフィリピンの輸入相手国は東南アジアのベトナム、インドネシアである。

買付けについてもネスレ社の支配は明らかである。フィリピン農業省の調査によると、ミンダナオにおけるコーヒー生産の五〇%、ロブスタ種に限るとその八〇%をネスレ社の買上ステーションが集荷している。

ネスレ社の買上ステーションは全国で九個

所、うちミンダナオでは五個所設置されており、仲買人、あるいは生産農家から直接買上げる。この場合の仲買人はネスレ社のパートナー仲買人と位置づけられており買上価格は世界市場価格を参考としネスレ社が週二回提示する。

ネスレ社はロブスタ種苗木の頒布を目的とした種苗農場の運営もしており、ミンダナオではブキドノン州で二・五鈴、ダバオ・デル・ノルテ州で四・〇鈴の演習農場を運営し、農業省、地方政府に対しコーヒー苗木を頒布している。

かくしてネスレ社はフィリピンにおけるコーヒー豆買付け、輸入の約五〇%を支配しているが、他方では高地農民は技術指導、資金援助を必要としている。（写真参照）

コーヒー生産農家をめぐる状況

それでは、主産地であるミンダナオにおけるコーヒー生産の現状を現地調査によってみる。一三年のミンダナオの豆生産は五・九万ト（全国生産の七五・七%）に達し、うちダバオ地方の生産は一・二万トで、全国規模では SOCCSKSARGEN の二・八万トに次ぐ第二位である。両

（写真）農家の庭先に置かれたコーヒー苗木



（コンポステラ・バレー州マラグサン町にて筆者撮影）

(図) ミンダナオ島全図



(筆者作成)

地方で全国生産の五・四％を占めている。調査の対象としたのは、ダバオ地方コンポステラ・バレー州の州都パブントランから一時間半の山道に入った先に所在するマラグサン町(図参照)で、人口は一三年推定で五万六八五五人、バナナ農地が四〇四五ヘクタール、コヒー農地が二九〇一ヘクタールとなっている。ロボスタ種コヒー農家八世帯からの開取りの結果明らかになったのは、次の三点である。第一に、農家のコヒーの平均作付面積は〇・二八ヘクタールと零細規模で、「コミュニティを基盤とする森林管理協定」(CBFMA)の規定を受けた財産管理契約証書(CSC)の交付を受けているとの点である。

第二に、他作物への転作がなかった点である。〇四年のコヒー豆価格下落に際して低地ではバナナへの転作農家が続出した。この背景には、低地ではバナナ栽培用土地リースの蔓延があった。リース料は一ヘクタール一五〇〇ペソで、これはコヒー売渡し収入を上回ったのである。しかしながら当該面接農家ではリース

貸付がなかった。高地はバナナ生産に不向きでコヒー栽培が継続されたからである。

第三に、コヒー生豆の売渡先が限定されている点である。マラグサン町におけるコヒー仲買人はわずか三人であり、そのうちの一人は同町のM・コリーナ市長である。また娘のF・コリーナは副市長でもある。同市長は、仲買人から成り上がった人物で、一族が地元政治を支配している。このことは仲買人の買上価格に影響してくる。本来は、ネスレ社の示した世界市場価格を基準にした価格で買付けるが、実際には農家から買付けたコヒーを他の仲買人に売り、それがネスレ社の買上ステーションに搬入される。コヒー転がしの横行である。農家はネスレ社の示した買上価格を知らされていない。地元政界支配の背後にコヒー利権が暗躍する構図が見えてくる。

コヒー生産の環境改善には仲買人の排除のため協同組合事業が必要であるが、同町の既存の協同組合はバナナ生産者の協同組合に転換しており、コヒー生産農家の協同組合はない。

NGOの役割

ダバオ地方で見るとおり、コヒー生産は高地零細農家によるものが多い。そして生産されたコヒー豆の流通は仲買人を経て最終的にネスレ社の買上ステーションに納入される。流通過程で生ずる価格差益は、地元政界の政治資金に転換される。これはコヒー生産農家に対する仲買人およびネスレ社による収奪である。

ここで登場するのがフェアトレードである。その活動は零細規模生産者が生産した作物をNGOが国外に中間搾取を排除し販売する商業取引で熱帯作物、とりわけコヒーに顕著である。ダバオ地方では、フェアトレードの事例を調査した。〇八年にダバオで設立されたNGOの「平和のためのコヒー」がそれである。そ

の基本理念は先住民族の自己決定権の達成に対する支援にある。主宰者のパントハ女史によるとコヒー飲用は争いごとを中断する場を提供するように、山間部の少数民族同士の紛争除去が主たる目的である。この認識のもとで標高五〇〇メートル以上の山間地で営む先住民族を対象とし、グローバル水準のアラビカ種コヒーを生産する技術を支援するとしている。

実際にアラビカ種の生産を開始しており、現在の生産農家は七二農家で総面積は一四四ヘクタール、一世帯当たり平均二・〇ヘクタールに達している。ここでの特色は品質向上が生産農家の所得増大をもたらすとする点である。加えて流通組織の簡素化がはかられ、仲買人、加工業者、輸出業者、卸売ブローカー、焙煎業者が排除され、生産農家と最終消費者が直結されている。そして最終的にコヒー豆はすべて輸出されている。具体例としてダバオ地方で一四年に一〇八〇キを生産しアメリカ向けに輸出し、SOCCSKSARGENでは一〇年に六〇〇キをカナダ向けに輸出している。扱いは決して多くないが、小規模生産農家の意識向上に貢献したとして一一年にフィリピンの著名なNGO組織の「社会発展のためのフィリピン経営者」(PBSP)から表彰されている。

「平和のためのコヒー」の活動において明らかになったのは、生産農家である高地先住民族を対象としていること、および最終生産物のコヒーを直接輸出している点である。これらはフェアトレードの原点である。しかしながらこれには限度がある。扱ひ量が限定されている点である。そのため、生産システムや売渡し価格における透明性確保、協同組合事業による生産・流通活動における組合利益確保、NGOによる市場開発、技術支援などによるコヒー生産農家の自立達成が求められている。

(のざわ かつみ・アジア研究所嘱託研究員)

台湾企業とのビジネスアライアンスを活用 — 杭州友嘉高松機械有限公司 —

藤原 弘

(はじめに)

杭州友嘉高松機械有限公司は台湾の CNC マシンのメーカーである友嘉実業集団と日本企業である高松機械工業の合弁会社である。出資比率は友嘉実業が 43%、高松機械工業が 43%、豊田通商が 14% となっている。

高松機械工業は石川県白山市に本社を持つ自動車部品加工、工作機械メーカーであり、海外拠点は米国(シカゴ)、ドイツ(オプラス)タイ(サミトプラカン)、インドネシア(ベカシ)中国(杭州)に有し、中国は本社工場と並ぶ生産拠点である。当社の経営上の特徴は機械及び自動化装置を自社で一貫して設計、生産することを徹底した経営方針を展開していることである。この背景には日産、ホンダ、トヨタといった日本を代表する品質に厳しい顧客企業に対応しなければならぬといった事情がある。この顧客対応で作り上げた高松機械有限公司の生産ラインの特徴を整理すると①伝統的 BOXWAY 採用による高精度、高剛性②人の手によるサブミクロンの追求③自主開発による自動化システムということになっており、製品の高品質を追求するために、生産ラインの自動化だけでなく、

熟練工の手作業をも重視していることである。

当社はこのような技術重視の経営を展開してきたことから、世界初となる対話型 CR 付き NC 旋盤と油圧自動旋盤の開発も行っており、単なる自動車加工部品メーカーからグローバルな機械メーカーへと大きく転換しつつあるといえる。

今回は杭州友嘉高松機械有限公司の総経理で杭州に 6 年以上駐在し、日台企業のビジネスアライアンスの狭間で、自社の高品質重視の生産体制を杭州の経営環境に定着させるために奮闘してこられた川上総経理に台湾企業とのビジネスアライアンスの企業経営の現場でのメリットをはじめ、ここ杭州での企業経営上の問題点につきインタビューしたので以下に紹介する。

(自動化の推進で省人化設備を提供)

杭州友嘉高松機械有限公司の NC マシンの工場建設時の計画月間生産能力は 150 台であるが、実際の生産台数は 2014 年時点で 20 台とのことである。本社の生産台数が 160 台程度とのことであるから、本社の生産レベルに一步近づいていけるよう、今後月産 50 台を目標としているとのことである。

この生産拡大のポイントは自動化設備の提供であり、本社での受注は 80% を自動化設備で占めており、それに準ずる形で当社は資金と人力を投入している。この背景には中国沿海部での人手不足等から当社の主要顧客である自動車関連なども自動化設備の導入を進めており、日系企業のみならず中国ローカル企業等の顧客のニーズに対応しなければならぬといった問題もあるようだ。

この自動化の推進は当然のことながら、中国人従業員の技術研修をさらに強化することになったが、同時に自動化は中国人従業員の機械の操作に対する意欲を高めることにもつながったようだ。本社から派遣されている日本人スタッフ 5 名を中心に教育訓練を実施するとともに、これまですでに 20 名の中国人スタッフを本社で 3 か月の研修を実施している。人材育成は当社の製品に要求される高品質維持のために今後さらに強化される方向にあると共に、人材定着の鍵としてとても重要である。

(顧客のリピート率は 60%)

当社の主要顧客は電気関連、自動車関連等の日系企業と中国のローカル企業が顧客であり、その内訳をみると、中国自動車関連部品メーカーと日本の自動車関連部品メーカーが半々とのことである。顧客企業が当社から NC マシン等を再度購入する確率が 90% にも達しているとのことであり、顧客満足度の高い生産により販売は極めて安定している。その理由について聞いたところ、友嘉とのビジネスアライアンスのメリットとして、友嘉の中国における 60

か所の販売サービスマシネットワーク、有能な中国人、台湾人スタッフの活用、友嘉実業集団が傘下に持つ中国での工作機械 3 社が培った中国部品調達の活用及び各種ビジネス関連手続きに関する豊富な経験、特に中国でのビジネスのやり方に関する現場的なアドバイスを得られるといった点があげられた。しかし同時に川上総経理の口からもれた言葉は「ビジネスパートナーとしての友嘉実業集団は高松機械工業同様に高品質の NC 工作機械の製造販売を目指していることから、同時に競争相手でもある。」とのことであった。

中国ビジネスにはチャンスとリスクが同時に存在することを象徴する言葉といえよう。

当社では顧客企業からの代金回収に関しては、基本的には前払いが 30%、納品時に 70%、(友嘉では前払いが 30%、納品時に 60%、納品後 10%) の支払いシステムを徹底している。代金回収に関しては、友嘉及び日系代理店のネットワーク、ノウハウを活用できるメリットを享受しており、多くの中国進出日本企業が直面している代金未回収問題はほとんどないとのことである。このようなメリットに恵まれていたことから、当社は 2004 年に進出した翌年の 2005 年には経営は黒字に転化したとのことである。台湾企業とのビジネスアライアンスのメリットは大きいといえよう。

(向上する現地部品の調達率)

当社の主要顧客はトヨタ、日産、ホンダ、デッソーといった品質重視の企業であり、NC 工作機械、自動車部品等の品質をこれら顧客企業

の条件に合わせながら、なおかつコスト削減を図らなければならない状況にある。当社のこれら NC 工作機械等の現地部品調達率は 60% (金額ベース) のことである。この内訳は中国進出日系企業が 60% を占め、残り 40% は中国部品メーカーとのことである。枢用部品は日系企業、台湾企業から調達しているが、今後はコスト削減のために中国部品メーカーの開拓が重要性を帯びてくることから、当社の場合には友嘉実業集団の開拓した中国部品メーカーの活用ができるといったメリットがあるといえよう。

当社の場合には中国では日本で設計した NC マシンなどは日本側の技術面での法的な制約もあり、高品質の NC マシンの設計図をこの杭州の工場に持ってきて生産することはできないとのことである。

従って、当社ではこの杭州工場で法順守の下 NC マシンを製造販売する方向で生産体制を構築しているとのことである。現在のところ設計部門はお客様の要求仕様に対応すべく日本人 1 名、中国人 6 名であるが、今後は自動化ニーズの増加とともに設計部門の強化が必須となっているとのことであった。しかし、設計担当日本人スタッフを簡単に本社業務から外し、杭州工場に派遣する人的制限もあり難しいようだ。

いずれにしても当社は日本からの設計機能のシフト、生産ラインでの現地部品の活用拡大等の問題に直面し、現地人材の活用が一層重要となっていると見えよう。

パートナー企業の友嘉は中国ビジネスを拡大の方向にあり、当社を含め関連企業工場の拡大

を図るために 14 万坪の土地を購入する計画である。しかし、最近米国企業フォードが進出する等の誘致成功により杭州市内での政治的問題で、慎重な対応をしなければならなくなったとのことであり、中国市場での政治的要因の難しさもあるようだ。

(難しくなる人材確保)

高品質の製品を作るに必要な匠の心をもつ技術要員を確保することが当社の最大かつ基本的な問題であるが、この杭州においても人材確保は難しくなりつつある。この杭州市の中心部から車で 1 時間程度のところに立地する江東工業園区では人材の採用が難しくなっているとのことである。ここでは大卒の基本給は 3,000 元、高卒は 2,800 元であるが、給与が低いと当然ことながら転職率が高くなるので、住宅費、福利厚生などを充実させる必要がある、企業の負担は急増する方向にある。この杭州の最近労働事情をみると、当社では発生していないが、他の企業では労働ストが発生した例も聞いているとのことである。杭州市政府は外資系企業へ協力的でありスト発生を抑制するような措置をとってきているが、近年の沿海部労働事情から労務管理の重用性が一層高まっている。

川上総経理によると、当社は能力があれば新卒採用、中間採用に関係なく採用するが、ここ江東工業園区は杭州市内から離れている事や中国政府の内陸部優遇政策等で内陸部から杭州への知的労働者の流入が減ってきており採用は難しいとのことであった。

(ふじわら ひろし・アジア経営研究会会長)

日本を知り始めた中国人 中国が分からなくなる日本人

須賀 努

日本を知り始めた中国人

2010年頃から関係がぎくしゃくし始めた日中関係。2012年には大規模な反日暴動が起こり、関係は冷え込んだが、最近では政府や経済団体など、様々な方面での関係改善が見られている。これは日中双方に置いて好ましい方向であり、是非とも更なる改善が進められることを願っている。

ただ一方で、ある世論調査によれば、『93%の日本人が中国に対して嫌悪感がある』と回答しており、日本人の中国嫌いが加速しているように見える。一方、中国人の日本に対する好感度は年々上がっており、日本を訪れる中国人は年間250万人にも上り、銀座の街に中国人が溢れかえる、といった事態も現実を目の当たりにできる。一体『中国人の日本認識と日本人の中国認識』はどうなっているのか、筆者の旅の中からエピソードを紹介し、簡単に確認してみたいと思う。

筆者は中国の田舎、茶畑のある場所に行く

ことが多いが、そこでは『初めて日本人を見た』という声を聞くことが何度もあった。そして出会った中国人はほぼ必ず、『何を話したらよいのだろうか?』という表情を浮かべ、一生懸命に自らの日本に関する知識を頭を巡らす。その結果自分が知っている日本が『尖閣』であったり、『南京虐殺』であったりすることもあり、特に年配男性には、『日本は良くない』という話を持ち出されることが度々ある。

ただし詳細な内容を聞こうとすると『詳しくは知らない』ということも多い。これは完全に刷り込まれた歴史であり、勿論最近の日本の状況などは、全く情報がないのである。中には、戦争体験者や肉親を日本軍に殺されるなどひどい目にあつた人もいるはずであるが、30年近く中国を隈なく歩いていても、そのよ

うな方に直接お目に掛ったことはない。

また若者なら『一休さん』や『ドラえもん』などのアニメを思い浮かべるようで、目の前の日本人に取り敢えず『日本はいい国だ』と言ってみることが多いようだ。ただこの世代は反日教育を受けており、学校の教科書には戦争時代の日本軍の残虐行為が沢山出てくるが、改革開放後の経済成長時代に日本から受けた経済支援などについては全く習っていないようで、実は頭の中は複雑であるらしい。『自分がアニメで見た日本と教科書の日本はどちらが正しいのか、よくわからない』と答えた学生がいたが、それはとても象徴的だった。

いずれにしても最近の中国人の訪日ブームは、『日本を実感する良い機会になっている』と日本に長く住む中国人が喜ばしげに話す。以前は彼らが故郷に帰り日本の良さをいくら説明しても、テレビやカメラなどの物質的な良さは理解されても、それ以外の良さを理解してもらうのは難しかったと嘆いていたのをよく覚えている。『なぜ日本になんかに住んで居るんだ? いじめられているんじゃないか?』と言った質問を受けたことがない人はいないともいう。現実には日本を旅行した中国人は、その多くが日本への認識を一変させると言われている。『な

んで街がこんなにきれいなんだ、ゴミ一つ落ちていないぞ」と広州のタクシー運転手が言えは、『トイレのきれいさは半端ないわ』と北京の O さんがその驚きを端的に語る。そして実際に接する日本人は『とても親切に見える』とのことで、残虐非道なイメージは消し去られる。

特に日本の田舎に行くと彼らの驚きは数倍になる。『こんなに車が走っていないのに、なぜあんなに道路が立派なのか』、『農家の家が大きくて、しかも高級な車が 2—3 台あるなんて、とても自分の故郷では考えられない』など。彼らは今や東京に行っても、上海とそれほど変わらないと感じるようだが、地方の農村などに、日本の富の蓄積、自国との差はつきりと感じるようだ。

中国に行かない日本人には 中国は分からなくなる

中国人が大量に日本観光に来るにもかかわらず、『日本人の中国観光は 2012 年の反日暴動以降、ピタリと止まったままで』と現地の旅行関係者は口をそろえて話す。中国へ行くと思えない安全に不安があるなど、日本人が行かない理由はいくられでも挙げられる。

勿論中国人が日本に来るようになった最大

の理由は円安だろうから、逆に考えれば日本人の海外旅行は相当に割高になっている、という理由もあるかと思う。但し台湾などへの旅行は増えているとも聞いているので、やはり中国を避けている、といつてよい。

街の本屋にはここ数年、『中国経済は崩壊する』『マナーの悪い中国人』などのいわゆる嫌中本が並び、それが売れているところを見ても、中国に対する好感度が低いのは間違いない。中国国内では、既に日本人担当部署を廃止した旅行社も多く、日本語ガイドも転職を余儀なくされており、急に日本人が中国観光に行ってみても対応できないのでは、と危惧されているほどだ。

しかし中国に行かなければ中国のことはほとんど分からなくなる。今の中国は 1—2 年行かないだけで、街も人も様子が変わってしまうほど、変化に富んでいる。中国人が日本に来て、初めて日本を認識したように、日本人も中国へ行き、それでもできれば単なる観光ばかりでなく、大都市にも地方都市にも、そして農村にも行って、中国をもっと幅広く知る必要性を強く感じている。中国といつても広いし、人口も多いので、一言で『中国は』『中国人は』というはかなり危険であると言わざるを得ない。

現在はネットなどに情報が溢れかえっているので、行かなくても大抵のことは分かる、と思

うかもしれないが、全ての情報が中国を正しく伝えているとは言いがたい。中には意図的な操作もあるだろうし、ビジネス上の失敗を中国のせいにしてケースも見受けられる。確実な情報を得るためには自らが出向き、自らが確認するのが一番ではないか。勿論中国政府と中国人一般の感覚は相当違うだろうし、マナーや衛生面もどんどん改善されている実態を目にする可能性もある。中国人が日本に来て爆買いする、その本当に理由が理解できるかもしれない。

そして今後提案していきたいこと、それは日本の若者を今よりもっと中国へ送るべきだ、ということだ。一人っ子世代の中国の若者は文革世代とは明らかに違っている。次の時代を担う者同士が、利害関係がない内に相互を認識し、忌憚ない意見をぶつけ合うことこそ、次に繋がる活動だと考えている。

嫌いでも好きでも避けて通れない隣国、それが中国であり、我々以上の世代は若者の交流を後押しすることにより、将来の無用の摩擦、少なくとも無知による誤解、嫌悪は避けられると信じている。単に日中友好を叫ぶより、お互いがお互いを知る努力をして、その上で嫌なもの嫌、といつてみる方が、将来のためではないだろうか。

(すがつとむ・コラムニスト／アジアウォッチャー)

ASEANは遅々として進む

ASEANは緩やかに進むと前号で書いたが、ASEANは「遅々として進む」といわれる。ASEANの文書には、「全ての国にとって心地よいスピードで」という表現がしばしば出てくる。要するに最も遅い国のペースを進めるとのことだ。ASEANは原加盟国と呼ばれる5カ国と1995年以降に加盟した国々（新規加盟国）との経済格差が依然として大きい。所得だけでなく行政能力や人材の厚みにも大きな差がある。ASEANの決定事項には新規加盟国は直ちに実施が困難なものも少なくないため柔軟に対応して行くのがASEANの求心力の維持にも必要なためである。

こうした政治的な配慮に加えて、無理してまでも急がないという行動の背景には「ゆっくりやることはよいことだ」という考え方があるように思われる。インドネシアには、「進んでさえいればゆっくりがよい」という諺があるそうだ。加納啓良氏によると、日本語の「急がば回れ」と似ているが根本的な意味が違うという。「急がば回れ」は焦ってしくじ



るのとはよくないという趣旨であり、時間を浪費するのは悪、節約は善という価値判断が前提になっている。「進んでさえいればゆっくりがよい」は、結果が同じならのんびりやったほうがよいという日本とは正反対の価値観に基づいているのである（加納啓良『インドネシアを齧る』めこん、2003年）

他のASEAN加盟国にこうした価値感があるのかは知らない（ご教示いただければ幸甚である）が、こうした価値観があることを知るとASEANのやり方を理解する一助になるのではないか。ゆっくりとやることは無理をせず少しずつ着実に（あるいは段階的に）行なうことになる。その結果として、当初は成果がほとんど見られなくとも結果的には大きな成果をもたらすこともある。

その証左がAFTA（ASEAN自由貿易地域）だ。AFTAは、Agree Fast Talk After（急いで合意したが後はおしゃべりばかり）と当初揶揄されていた。しかし、AFTAは今や世界でも最も質の高いFTAと言ってよい。サービス貿易自由化などASEAN経済共同体（AEC）実現の課題が多いのは確かであり、AECは実現しないとの厳しい見方もある。しかし、ゆっくりと着実に計画を進めていくことにより次の目標の2025年にはASEANは統合を大幅に進めているであろう。

（石川 幸一・アジア研究所教授）

＊ 研究所だより ＊

アジア研究所では、第三十五回公開講座「中国との距離に悩む周縁」を六月六日（土）から五回連続で開催いたしました。

第一週 六月六日

遊川 和郎（アジア研究所教授）

「香港：民主化運動と中国統治の今後」

第二週 六月十三日

平井 久志（共同通信社客員論説委員）

「中朝関係の現状を探る」

第三週 六月二十日

廣瀬 陽子（慶應義塾大学総合政策学部准教授）

「シルクロード経済圏構想と中露の利害対立」

第四週 六月二十七日

鈴木 有理佳（日本貿易振興機構アジア経済研究所 動向分析研究グループ長代理）

「南シナ海領有権問題で対立する中比関係」

第五週 七月四日

松田 康博（東京大学東洋文化研究所教授）

「中国の影響強まる台湾
…馬英九路線の成果と挫折」

（以上、敬称略）

最近の中国のプレゼンス増大を受け、受講者の方々の高い関心がうかがわれました。梅雨空の中、昨年を上回る八八六名ものご参加をいただきました。心より感謝申し上げます。来年も皆様方の関心が高いトピックを選んで開催したいと思っております。今回の公開講座の受講票をお持ちの方は、秋以降に開催される本年度のアジア・ウォッチャーを無料で受講出来ます。皆様のご参加をお待ちしております。