

第5章 海外現地調査結果

本章では、これまでの我が国中小企業による海外展開事例の中でも、最も実績の多い進出先である『中国』と『ASEAN』に焦点を絞り、投資対象地域としての各地域の現状及び特徴について概観したうえで、我が国中小企業の現地におけるビジネス展開の具体的な事例を調査することにより、今後の中小企業の海外展開の可能性についての示唆を行う。

調査対象地域は、中国（上海）、シンガポール、タイ（バンコク）、マレーシア（クアラルンプール）、ベトナム（ハノイ、ホーチミン）とした。

1. 各国の投資環境の比較

(1) 中国の現状・特徴

経済の動向

中国全体での実質経済成長率について、実質 GDP 伸び率は、1992 年から 1995 年までは毎年、10%以上の伸び率を誇っていたが、1996 年以降は、若干、伸び率が下がってきている。

図表 5- 1- 1 実質経済成長率と一人当たり GDP の推移 (単位:元、%)

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
実質 GDP 伸び率	3.8	9.2	14.2	13.5	12.6	10.5	9.6	8.8	7.8	7.1	8.0
一人当たり GDP	1,634	1,879	2,287	2,939	3,923	4,854	5,576	6,053	6,307	6,534	N.A.
(実質伸び率)	2.3	7.7	12.8	12.2	11.4	9.3	8.4	7.7	6.7	6.1	N.A.

(注) 一人当たり GDP は名目値

(資料) 中国統計年鑑、2000 年国民経済及び社会発展統計公報

部門別の実質 GDP 伸び率は、第二次産業が最も高く産業の牽引役であるが、第三次産業の伸び率も高い水準で推移している。特に、1998 年以降は、運輸・通信部門の伸び率が最も高い水準になっている。

図表 5- 1- 2 GDP 部門別実質成長率の推移 (単位:%)

	*80	*85	*90	*95	96	97	98	99	00
国内総生産	6.5	10.7	7.9	12.0	9.6	8.8	7.8	7.1	8.0
第一次産業	0.9	8.2	4.2	4.2	5.1	3.5	3.5	2.8	2.4
第二次産業	9.3	10.0	9.0	17.4	12.1	10.5	8.9	8.1	9.6
工業	9.6	8.9	9.2	17.7	12.5	11.3	8.9	8.5	N.A.
建設業	6.4	11.1	6.5	14.9	8.5	2.6	9.0	4.3	N.A.
第三次産業	7.4	15.2	9.4	10.0	7.9	9.1	8.3	7.5	7.8
運輸・通信	6.6	10.3	9.8	11.1	11.4	10.8	10.6	9.3	-
卸売・小売・飲食	7.6	20.9	4.6	7.5	5.4	8.5	7.7	7.2	-

(注) * :表示した数字までの 5 年間の平均伸び率

(資料) 中国統計年鑑 2000 年版、国家統計局 2000 年国民経済及び社会発展統計公報

地域別の一人当たり GDP を見ると、大きな地域区分では、沿岸の東部地域の GDP が最も高く、西部地域の GDP が最も低くなっている。個別地域では、上海市の一人当たり GDP が突出して高く、次に北京市、天津市の順に高くなっている。江蘇省、浙江省など、上海市に隣接する沿海地域は、いずれも一人当たり GDP が 1 万元を超える水準となっている。

図表 5- 1- 3 省・直轄市・自治区別の一人当たりの GDP (99 年) (単位：元)

(東部地域)		(中部地域)		(西部地域)	
上海市	30,805	黒龍江省	7,660	新疆	6,470
北京市	19,846	湖北省	6,514	重慶市	4,826
天津市	15,976	吉林省	6,341	青海省	4,662
浙江省	12,037	内モンゴル	5,350	寧夏	4,473
広東省	11,728	湖南省	5,105	四川省	4,452
福建省	10,797	河南省	4,894	雲南省	4,452
江蘇省	10,665	山西省	4,727	チベット	4,262
遼寧省	10,086	安徽省	4,707	陝西省	4,101
山東省	8,673	江西省	4,661	甘肅省	3,668
河北省	6,932			貴州省	2,475
海南省	6,383				
広西省	4,148				

(資料) 中国統計年鑑 2000 年版

直接投資の受け入れについては、契約件数、契約金額ともに、中国政府が海外からの不動産投資を制限した 1993 年をピークとして 1999 年にかけて徐々に減少している。これは、不動産投資の制限に加えて、1996 年 4 月 1 日から、外資系企業の設備・原材料輸入に対する免税措置を廃止したこと、また、外資系企業の投資が一巡したことも原因となっている。しかし、2000 年には契約件数、契約金額ともに大幅に増加している。

1 件当たりの契約金額は 1995 年以降、2.4 百万ドルから 3 百万ドルの範囲で上昇と下降を繰り返しており、伸び悩んでいる。

図表 5- 1- 4 直接投資受け入れの推移 (単位：件数、十億ドル)

	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
契約件数	12,978	48,764	83,437	47,549	37,011	24,556	21,001	19,799	16,918	22,532
契約金額	12	58	111	83	91	73	51	52	41	63
実行金額	4	11	28	34	38	42	45	45	40	41

(資料) 中国経済・産業データハンドブック

図表 5- 1- 5 直接投資受け入れの推移 (1 件当たり契約金額) (単位：千ドル)

	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
1 件当たり契約金額	925	1,189	1,330	1,746	2,459	2,973	2,428	2,626	2,423	2,796

(資料) 中国経済・産業データハンドブックより作成

業種別の中国への直接投資を見ると、業種別では、鉱工業が契約金額累計で約 6 割、不動産が 2 割強となっており、直接投資の中心となっている。鉱工業のなかでも、機械製造、電子・通信設備製造、化学部門の契約件数は高水準を維持しており、特に、電子・通信設備製造部門では、1998 年以降、契約金額で最も多い不動産に次ぐ水準になっている。

一方で、サービス産業への投資は、契約金額累計で最も多い商業・飲食・流通部門でも 5% 以下となっており、現状ではまだ低い水準である。

図表 5- 1- 6 業種別の対中直接投資実績 (単位:件数、十億ドル、%)

	97		98		99		99 までの累計		
	件数	契約金額	件数	契約金額	件数	契約金額	件数	契約金額	構成比
農林水産牧畜	814	1.07	876	1.20	762	0.71	9,534	10.83	1.8
鉱工業	14,716	27.07	13,477	30.83	12,042	22.60	249,352	365.55	59.6
紡績業	788	1.14	622	1.17	535	1.37	N.A.	-	-
化学	982	2.03	911	4.07	867	1.92	N.A.	-	-
製薬	181	0.76	169	0.53	198	0.68	N.A.	-	-
機械製造	909	1.67	949	1.90	985	1.49	N.A.	-	-
汎用機械工業	N.A.	N.A.	463	1.00	485	0.98	N.A.	-	-
専用機械工業	N.A.	N.A.	486	0.90	500	0.51	N.A.	-	-
電子・通信設備製造	945	2.94	1,044	4.42	922	3.15	N.A.	-	-
建設業	455	3.12	318	1.75	247	0.92	8,826	18.86	3.1
交通・運輸・通信	279	2.62	274	2.30	205	1.55	3,721	14.97	2.4
商業・飲食・流通	1,198	1.84	1,184	1.31	825	0.97	17,558	21.96	3.6
金融・保険	-	-	-	-	3	0.10	N.A.	-	-
不動産	862	6.22	834	6.65	669	5.59	33,877	149.98	24.4
厚生・福祉事業	38	0.14	40	0.14	28	0.15	999	4.62	0.8
教育・文化・放送	34	0.07	14	0.02	29	0.06	1,317	2.04	0.3
科学研究・総合技術サービス	56	0.14	-	-	-	-	2,410	1.87	0.3
サービス	-	-	-	-	1,474	2.55	N.A.	-	-
その他共合計	21,001	51.00	19,799	52.10	17,100	40.39	341,538	613.72	100.0

(資料) 中国対外経済貿易年鑑、対外経済貿易部外貨統計

日本から中国への直接投資金額については、1993年以降、製造業が全体の7割以上を占めている。製造業、非製造業ともに1995年をピークに1999年まで減少を続けるが、2000年には若干上昇している。製造業では、電機、機械、輸送機の直接投資金額が大きく、非製造業ではサービス業の直接投資金額が大きい。

図表5-1-7 日本から中国への業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	26	37	77	137	137	207	118	105	29	23
繊維	95	155	268	349	455	212	274	47	31	30
木材・パルプ	2	4	48	10	68	44	36	10	4	6
化学	15	25	110	106	138	98	161	153	100	66
鉄・非鉄	16	38	91	164	347	203	180	94	48	46
機械	39	65	264	137	463	319	232	114	44	95
電機	167	246	386	516	904	445	518	163	74	357
輸送機	12	41	98	233	370	280	122	178	104	99
その他	48	226	244	289	485	224	216	163	171	119
製造業計	420	838	1,587	1,942	3,368	2,032	1,857	1,027	603	840
農・林業	3	7	5	3	17	0	0	0	0	0
漁・水産業	4	16	7	7	10	4	0	0	1	0
鉱業	2	2	0	0	7	6	1	0	0	0
建設業	0	9	7	80	86	67	80	81	2	3
商業	9	31	64	156	249	146	124	44	72	62
金融・保険	14	1	12	1	0	22	0	39	0	4
サービス業	255	283	143	215	173	287	179	97	102	167
運輸業	2	34	29	23	47	23	33	7	19	5
不動産業	22	85	47	146	261	195	131	45	3	15
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	311	467	315	632	851	749	549	313	198	256
支店	56	76	53	109	101	46	32	22	36	3
合計	787	1,381	1,954	2,683	4,319	2,828	2,438	1,363	838	1,099

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

日本から中国への直接投資件数については、繊維の件数が突出して多く、1994 年をピークに減少するが、1997 年までは直接投資件数では最も多くなっている。

図表 5- 1- 8 日本から中国への業種別直接投資件数 (単位: 件)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	11	35	39	30	33	22	12	5	4	5
繊維	87	187	247	283	255	112	59	7	3	4
木材・パルプ	1	5	20	5	13	5	2	2	0	1
化学	6	18	26	18	33	18	18	14	5	9
鉄・非鉄	11	13	29	38	59	31	18	9	7	8
機械	5	19	46	26	58	29	16	9	4	8
電機	22	34	57	66	94	29	21	11	12	33
輸送機	2	9	20	29	45	14	14	5	8	8
その他	33	61	95	63	85	43	27	17	16	10
製造業 計	178	381	579	558	675	303	187	79	59	86
農・林業	3	4	6	2	1	0	0	0	0	0
漁・水産業	3	5	9	1	3	1	2	0	0	0
鉱業	1	2	0	0	3	2	1	0	0	0
建設業	1	4	5	4	13	3	4	5	1	1
商業	11	18	40	18	18	17	25	4	5	5
金融・保険	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1
サービス業	35	50	38	28	25	22	21	9	4	6
運輸業	2	11	11	7	15	6	7	1	3	1
不動産業	6	9	7	9	10	6	9	12	2	2
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	63	103	117	69	88	58	69	32	15	16
支店	5	6	4	9	7	4	2	1	2	0
合計	246	490	700	636	770	365	258	112	76	102

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

製造業、非製造業ともに、1991～1995 までの期間よりも、1996～2000 年までの期間の方が 1 件当たりの直接投資金額が大きくなっている。製造業では、1996～2000 年までの期間、特に輸送機、電機、機械の 1 件当たりの直接投資金額が増大する傾向にあり、繊維は 1991～1995 までの期間に比べて、1996～2000 年までの期間に著しく金額が増大している。

非製造業では、1996～2000 年までの期間にサービス業の直接投資金額が増大傾向にある。不動産業は、1996 年をピークに減少している。

図表 5- 1- 9 日本から中国への 1 件当たり業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	91-00 平均	91-95 平均	96-00 平均
食糧	2	1	2	5	4	9	10	21	7	5	7	3	10
繊維	1	1	1	1	2	2	5	7	10	7	4	1	6
木材・パルプ	2	1	2	2	5	9	18	5	0	6	5	2	8
化学	2	1	4	6	4	5	9	11	20	7	7	4	11
鉄・非鉄	1	3	3	4	6	7	10	10	7	6	6	4	8
機械	8	3	6	5	8	11	14	13	11	12	9	6	12
電機	8	7	7	8	10	15	25	15	6	11	11	8	14
輸送機	6	5	5	8	8	20	9	36	13	12	12	6	18
その他	1	4	3	5	6	5	8	10	11	12	6	4	9
製造業 計	2	2	3	3	5	7	10	13	10	10	7	3	10
農・林業	1	2	1	2	17	0	0	0	0	0	2	4	0
漁・水産業	1	3	1	7	3	4	0	0	0	0	2	3	1
鉱業	2	1	0	0	2	3	1	0	0	0	1	1	1
建設業	0	2	1	20	7	22	20	16	2	3	9	6	13
商業	1	2	2	9	14	9	5	11	14	12	8	5	10
金融・保険	14	0	12	0	0	22	0	39	0	4	9	5	13
サービス業	7	6	4	8	7	13	9	11	26	28	12	6	17
運輸業	1	3	3	3	3	4	5	7	6	5	4	3	5
不動産業	4	9	7	16	26	32	15	4	2	7	12	12	12
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	5	5	3	9	10	13	8	10	13	16	9	6	12
支店	11	13	13	12	14	12	16	22	18	0	13	13	14
合計	3	3	3	4	6	8	9	12	11	11	7	4	10

(注 1) 年度ベース

(注 2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

就業人口は1980年から1995年までの15年間に約1.6倍になったが、都市部においては、約1.8倍となっており、都市部へ就業者が集中している傾向が解かる。1995年以降は、都市部においても、就業人口の伸びのペースが落ちている。

図表5-1-10 労働力と就業人口の推移

	労働力人口 (万人)	人口に占める 労働力人口 (%)	就業人口 (万人)	都市		農村 (万人)	都市の 登録失業者 (万人)	都市の 登録失業者 (%)
				(万人)	(比率)			
80	42,903	43.5	42,361	10,525	24.8	N.A.	542	4.9
85	50,112	47.3	49,873	12,808	25.7	N.A.	239	1.8
90	64,483	56.4	63,909	16,616	26.0	47,293	383	2.5
95	68,737	56.8	67,947	19,093	28.1	48,854	520	2.9
96	69,665	56.9	68,850	19,815	28.8	49,035	553	3.0
97	70,580	57.1	69,600	20,207	29.0	49,393	570	3.1
98	71,407	57.2	69,957	20,678	29.6	49,279	571	3.1
99	71,983	57.2	70,586	21,014	29.8	49,572	575	3.1
00	N.A.	N.A.	71,150	21,274	29.9	49,876	595	3.1

(資料) 中国統計年鑑2000年版、国家統計局2000年国民経済及び社会発展統計公報

職員・労働者一人当たり年間平均賃金では、外資系企業を含む其他企業の水準が最も高く、集団所有制企業が最も低い水準となっている。1995年から1997年までの年間平均賃金の伸び率は鈍化傾向になったが、1998年以降また上昇傾向にある。

図表5-1-11 職員・労働者一人当たり年間平均賃金の推移

(単位:元)

	80	85	90	95	96	97	98	99
合計	762	1,148	2,140	5,500	6,210	6,470	7,479	8,346
国有企業	803	1,213	2,284	5,625	6,280	6,747	7,668	8,543
集団所有制企業	623	967	1,681	3,931	4,302	4,512	5,331	5,774
其他企業	-	1,436	2,987	7,463	8,261	8,789	8,972	9,829
名目賃金指数	14.1%	17.9%	10.6%	21.2%	12.9%	4.2%	6.6%	11.6%
実質賃金指数	6.1%	5.3%	9.2%	3.8%	3.8%	1.1%	7.2%	13.1%

(資料) 中国統計年鑑2000年版

地域別の最低月給は、深圳市が最も高い水準にあり、上海市、北京市、天津市が続いている。これらの地域では、西部地域の最低月給の水準の約 1.5 倍～2 倍強程度の水準になっている。

図表 5- 1- 12 省・直轄市・自治区別の都市部最低月給（98 年）（単位：元/月）

（東部地域）		（中部地域）		（西部地域）	
上海市	315	吉林省	195-245	雲南省	170-230
北京市	290	黒龍江省	175-250	青海省	170-200
天津市	280-290	湖南省	175-220	新疆	160-245
浙江省	230-270	内モンゴル	170-210	重慶市	150-210
広東省	220-380	安徽省	165-240	四川省	145-210
（深圳市）	320-420	河南省	160-240	甘肅省	140-280
海南省	200-300	江西省	160-220	貴州省	140-200
福建省	190-380	（武漢市）	200	寧夏	140-180
遼寧省	180-240	山西省	140-230	陝西省	125-200
（大連市）	200-300	湖北省	140-200	チベット	N.A.
江蘇省	175-280				
広西省	170-200				
山東省	160-240				
河北省	160-210				

（資料）China Daily（1998.5.18）

ビジネス環境

a) 中国の WTO 加盟

中国にとって、WTO への加盟は、改革・開放のために良好な国際環境作りに有利であること、また、国際的な多国間経済・貿易ルール作りに積極的に参加できることなど、政治的な考慮を重視している。また、先進国貿易市場へのアクセスの確保、対中直接投資の促進などのメリットも享受できるほか、国内産業構造や国有企業改革を促進する「外圧」という位置づけもある。

しかし、国内市場開放に伴う国内企業への打撃や、雇用への影響などが大きく、WTO 加盟に伴う調整は容易なものではない。中国国務院（日本の内閣に相当する機関）発展研究センターの試算（1999年11月発表の報告書）によると、中国のWTO加盟によって、1998～2010年の平均経済成長率は、加盟しない場合に比べて約1%の押し上げ効果があるとしている。産業別では、紡績・衣類といった労働集約的産業は、輸出需要の増加により生産が拡大し、540万人の雇用機会を創出する見通しである。これに対して、WTO加盟で農業と自動車産業が最も大きなマイナス影響を受ける。農業は関税率の引き下げにより農産物の輸入が大幅に増加する。これに伴い、輸出補助金の撤廃や農産価格の低下で、2005年の農村部門住民の収入は95年と比べて2.1%の減少となる。一方、自動車産業について、国内自動車メーカーの生産と雇用がともに約15%減少し、自動車メーカーの数も27%減少すると予測している。

b) 中国における情報化

中国政府は、「科学技術の発展」を重要な戦略と位置づけており、1986年にハイテク研究開発計画、1988年にハイテク産業開発計画を制定した。1991年3月には全国に27の国家ハイテク開発区（高新技术産業開発区）を認可、1992年に25箇所、1997年に1箇所の開発区を追加認可した。また、第10次5ヶ年計画（2001年～2005年）において、情報技術を利用して工業化を促進させるという戦略的な意図が公式に明言された。

ハイテク開発区では、電子、航空宇宙、バイオ、新素材、エネルギーなどのハイテクや新技術に集中した研究、開発、生産がなされ、税金、関税、金融、用地、許認可などの優遇措置が国や地方より認められている。1999年6月、国務院は北京市が「中関村科技園区」を設立することを認可し、全国のハイテク開発区のモデルにした。中国は2010年までにIT立国を目指しており、北京に「星網国際工業園」、武漢市（湖北省）に「中国光谷」といった開発区（工業団地）の建設が決定され、外資を誘致し、移動体通信や光ファイバーの研究開発拠点とすることとしている。また、上海でも浦東新区において、金橋輸出加工区、外高橋保税區などに続いて、張江高科技園区を発足させ、ハイテクや新技術産業の中核としてIT産業やバイオ産業を誘致したことで、外資系企業を中心としたIT産業の集積のみならず、上海市や国家の研究機関の集積拠点となっている。

(2) 上海地域の現状・特徴

上海地域の概要

a) 経済

GDP については、97 年から 98 年、98 年から 99 年における全国の伸び率がそれぞれ 5%であるのに対して、上海では、同期間の伸び率が、それぞれ 10%、9%となっており、全国の伸び率のほぼ倍の伸び率を示している。

図表 5- 1- 13 業種別の GDP の金額推移 (上海、全国) (単位: 億元)

	上海			全国		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
国内総生産	3,360	3,688	4,035	74,463	78,345	81,911
第一次産業	76	79	80	14,211	14,552	14,457
第二次産業	1,754	1,847	1,954	37,223	38,619	40,418
工業	1,580	1,647	1,759	32,412	33,388	34,975
第三次産業	1,530	1,763	2,001	23,029	25,174	27,036
交通・運輸・倉庫・郵電通信業	228	244	272	3,797	4,121	4,460
卸小売・貿易・飲食業	381	412	446	6,160	6,579	6,842
金融・保険業	460	460	578	4,535	4,673	N.A.
不動産業	148	512	211	1,259	1,453	N.A.
社会サービス業	120	160	192	2,178	2,649	N.A.
国家機関・政党機関・社会団体	37	49	59	1,764	1,969	N.A.

(資料) 中国経済・産業データハンドブック

GDP に占める各業種の比率を比較すると、全国では第一次産業の占める比率が 20%弱程度あるのに対して、上海では 2%と極めて低い比率となっている。第二次産業の占める比率は全国と上海でほぼ等しいが、第三次産業の占める比率は、上海で約 5 割程度となっており、全国の比率を 2 割程度上回っている。

図表 5- 1- 14 業種別の GDP の比率推移(上海、全国) (単位:%)

	上海			全国		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
国内総生産	100%	100%	100%	100%	100%	100%
第一次産業	2%	2%	2%	19%	19%	18%
第二次産業	52%	50%	48%	50%	49%	49%
工業	47%	45%	44%	44%	43%	43%
第三次産業	46%	48%	50%	31%	32%	33%
交通・運輸・倉庫・郵便通信業	7%	7%	7%	5%	5%	5%
卸小売・貿易・飲食業	11%	11%	11%	8%	8%	8%
金融・保険業	14%	12%	14%	6%	6%	N.A.
不動産業	4%	14%	5%	2%	2%	N.A.
社会サービス業	4%	4%	5%	3%	3%	N.A.
国家機関・政党機関・社会团体	1%	1%	1%	2%	3%	N.A.

(資料) 中国経済・産業データハンドブック

一人当たりの国内総生産額は、上海が全国の約 4~5 倍の水準で推移している。一人当たりの総生産額の伸び率についても、97 年から 98 年、98 年から 99 年における全国の伸び率が全国ではそれぞれ、4%、1%であるのに対して、上海ではそれぞれ 10%、9%となっており、全国の伸び率を大幅に上回っている。

図表 5- 1- 15 一人当たり国内総生産額(上海、全国) (単位:元)

	上海			全国		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
一人当たり GDP	25,750	28,253	30,805	6,053	6,307	6,354

(資料) 中国経済・産業データハンドブック

b) 政策

1949年から1978年までの30年間、上海は経済発展の重点を製造業に置いてきたため、中国で最も重要な工業生産地域となった。その後、1979年の経済改革・対外開放以来、上海は製造業の優位性を保ちながら、第三次産業の成長に力を入れてきた。その結果として、上海は1990年代末までに総合的な経済機能を持つ国際都市に生まれ変わった。

特に、1992年以降、「長江デルタ及び長江沿岸地区」が七大経済区の一つとして構想されたことから、浦東新区の開発プロジェクトをきっかけとして、高い経済成長率を図ってきた。

「長江デルタ及び長江沿岸地区」の重点目標では、上海浦東の開放・開発を手始めとして、さらに対外開放をすすめ、上海を国際的な金融・貿易センターとすることで、長江デルタの経済発展の牽引役とすることが明確になった。それに基づき、浦東国際空港、外高橋保税区、金橋輸出加工区、張江高科技園区などが次々に着工された。

上海では、第三次産業を優先して発展させるとしているが、自動車、電子情報設備、発電機、家電製品、石油化学、鉄鋼の6つの産業を基幹産業として育成し、製造業を発展させてきた。今後、産業構造をさらに合理化し、情報、金融サービス、流通・貿易、自動車、設備製造、不動産を新たな基幹産業として設定し、育成を図るとともに、バイオ、新素材、空輸を戦略産業として発展させることを目標としている。

また、経済分野の対外開放を持続させ、外貨の導入に関して量より質を重視することとしている。従来、国家政策によって規制されてきた金融・保険、通信、科学研究、教育、文化、医療などの分野で外資を有効に利用する方法を模索することとしている。

< 上海の位置づけ >

ア) 14 沿海開放都市

中国では、1984年に中国沿海南北14の都市を対外開放地区に指定し、上海はその沿海開放都市の一つとして位置づけられている。

沿海開放都市は、経済特区に準じて、外資導入、技術導入などの対外経済活動の自主権が与えられ、投資する企業、外国人、華僑などに対して優遇措置を適用することが認められている。また、一定区域を区画して経済技術開発区を設置することが許されている。

イ) 国家級経済技術開発区

上海では国家級経済技術開発区として、上海閔行、上海虹橋、上海漕河徑の3つの開発区が設置されている。国家級経済技術開発区は、外国資本、外国技術の導入を目的にして、経済開放都市の郊外に設けられた経済特区に準じる優遇措置を与えられた工業開発区であり、外資系企業の集積度が高く、主に輸出加工業務を行う企業が多い。

ウ) 沿海保税區

上海では、外高橋保税區が、中国で最初の沿海保税區として、**1990年6月**に設置された。沿海保税區においては、經濟技術開發區や經濟特區以上の優遇措置（下表）が適用される。

【関税優遇】

免税対象は、以下のとおりである。

- ・生産インフラ建設に必要な機器・設備、その他物資の輸入
- ・自社で使用する適量の生産・管理設備と事務用品及び部品、燃料、工場・倉庫建設に必要な物資・設備
- ・保税區管理委員会が使用する適量の管理設備、事務用品及びその部品
- ・区内の企業が輸出製品の加工のために必要な原材料、部品、器具、包装等。（中継貿易の貨物と保税区内に保管される貨物は保税貨物として扱われる）

【輸出入管理】

- ・許認可された保税区内企業は輸出入権を有し、輸出入権のある企業との間で国際貿易及び中継貿易ができる。
- ・区外から搬入され、区内で使用される原材料、部品、器具、燃料、包装用品、保税區で保管される貨物及び保税区内で加工された後区外に搬送される製品は、国の特別の規定があるものを除き貨物の輸出入許可証が不要である。
- ・国内の非保税區から搬入された貨物も税関の手続き終了後同様の扱いを受け、輸出戻し税以外の為替決済、外為検査、加工貿易検査などを行うことができる。

【機能】

- ・区内で**100%**外資や合弁の貿易会社を設立でき、倉庫保管、展示、簡単な加工等ができる。
- ・加工企業では、原則的に加工品種・範囲、製品・産業の制限を受けない。
- ・区内の加工貿易には銀行保証金台帳制度を適用しない。
- ・国内販売をしてもよく、税関は輸入原料について関税と輸入調節税を徴収する。
- ・工程上の外注加工が許可される。
- ・輸出入禁止のものを除き倉庫に保管する製品、期間は自由である。
- ・保税倉庫では等級分け、改装、選別、商標貼りなどの簡単な加工を行える。

(注) 2001年3月末時点の状況

c) 法制度

ア) 外資法

<p>○外資出資制限</p> <ul style="list-style-type: none">・最低出資比率 25%。100%出資も許容（外資経営企業法に準拠）・設立の条件 先進的技術設備により製品の品質と生産性を高めること 企業の技術改造に有益で、かつ投資効率が高いこと 製品の輸出を拡大し、外貨収入を増加できること 技術者と経営管理者を養成できること <p>○優遇措置</p> <p>製品輸出企業及び先進技術企業に対して、次の優遇措置がある。</p> <ul style="list-style-type: none">・法人所得税の減免・用地使用料の減免・従業員のための各種補助金の対国庫納付の免除・短期運転資金の優先的融資 <p>○送金規制</p> <ul style="list-style-type: none">・純益及び正当な利益は、企業の外貨預金口座から国外に送金できる。・外貨資本を中国領外に移す場合は、国家外貨管理局に申請し、国際市場で購入することができる。 <p>○国産化率</p> <ul style="list-style-type: none">・原材料、燃料等の物資は、公平、合理的であることを原則として、国内市場または国際市場で購入することができる。
--

(注) 2001年3月末時点の状況

イ) 税制

<企業所得税>

合資企業、合作企業、**100%**外資企業のいずれも本税 **30%**、地方税 **3%**の合計 **33%**

○優遇税率措置 (本税 **15%**)

- ・経済特別開発区に設置された外資企業
- ・経済技術開発区の生産性企業
- ・上海浦東新区の生産型企業及びエネルギー開発、交通事業に従事する企業
- ・国家高技術産業開発区に設立されハイテク企業に認定された企業
- ・沿岸経済開放区と経済特区・経済技術開発区のある都市の旧市街地に設立された生産性外資企業で、以下の奨励プロジェクト
 - －技術集約型、知識集約型プロジェクト
 - －外国側投資額が **30** 百万ドル以上で、投資回収期間が長期のプロジェクト
 - －エネルギー、交通、港湾建設プロジェクト
- ・経済特区、国务院が批准したその他の地区に設立された外資銀行、外国銀行本店、中外合弁銀行や財務公司等の金融機関で、外国投資者の投入資本または支店に拠出された営業資金が **10** 百万ドル以上で、経営期間が **10** 年以上のもの

○優遇税率措置 (本税 **24%**)

- ・沿海経済開放区と経済特区・経済技術開放区のある旧市街地に設立された生産型企業
- ・長江沿岸開放都市、国境対外開放都市、観光リゾート開発区の実業型企業

○特定業種、特定プロジェクトの期間減免税

①5年間免税、5年間半免

- ・港湾埠頭建設の合弁企業で経営期間が **15** 年以上のもの
- ・海南経済特区及び上海浦東新区に設立された飛行場、港湾、鉄道、道路、発電所等に従事する外資企業で経営期間が **15** 年以上のもの

②3年間免税、3年間半免

- ・北京市新技術産業開発区に設立された外資企業で新技術企業と認定されたもの

③2年間免税、2年間半免

- ・生産性の外資企業で経営期間が **10** 年以上のもの。ただし、石油、天然ガスなどの開発プロジェクトは国务院が別途定める規定による。

④1年間免税、2年間半免

- ・経済特区に設立されたサービス業の外資企業で、外国側投資額が **5** 百万ドル超かつ経営期間が **10** 年以上のもの

⑤2年間免税

- ・国务院が定めた国家高度新技術産業開発区に設立された外資企業で、高度新技術企業に認定され、かつ経営期間が **10** 年以上のもの

(注) 2001年3月末時点の状況

ウ) 労働条件

○労働時間

原則として **1** 日 **8** 時間、週平均で **44** 時間を超えないこと。就業時間を延長する場合、労働組合と雇用者の同意のもとで、**1** 日当たり **1** 時間まで、特別な事情がある場合、雇用者の健康を保障する条件で **1** 日当たり **3** 時間までとする。ただし、**1** ヶ月当たり **36** 時間を超えてはならない。

○賃金

企業の所在地政府の賃金ガイドラインにもとづいて団体交渉を通じて確定する。最低賃金は、その地方の最低賃金を下回ってはならない。就業時間の延長に対しては正規就業時間における賃金の **150%**以上、休日就業に対しては同 **200%**以上、法定休日の就業に対しては同 **300%**以上を支給する必要がある。

(注) 2001年3月末時点の状況

上海地域の投資状況

上海市の外資利用契約件数は、1994年をピークに1999年まで減少傾向が続いていたが、2000年には増加している。直接投資についても同様の傾向を示している。

図表 5- 1- 16 上海市の外資利用推移(契約件数) (単位: 件)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
外資利用契約件数	509	2,169	3,864	4,050	3,334	2,709	2,541	2,154	2,028	2,375
うち直接投資	365	2,012	3,650	3,802	2,845	2,106	1,802	1,490	1,472	1,814

(資料) 上海統計年鑑

上海市の外資利用契約額は、1996年をピークに増加基調が一段落し、その後は金額の増加・減少を繰り返している。政府が、1996年4月1日から、外資系企業の設備・原材料輸入に対する免税措置を廃止したことなどが要因となっている。

政府は直接投資の減少への対応として、外資優遇政策の見直しを行い、98年1月1日より、政府が発展を奨励・支持する投資案件の設備投資について関税と輸入段階増徴税を免除することにした。その影響もあって、2000年は契約ベースでの直接投資が大幅に増加した。

図表 5- 1- 17 上海市の外資利用推移(金額) (単位: 百万 US ドル)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
外資利用契約額	772	2,928	4,536	7,155	7,408	9,882	8,174	8,416	7,628	8,062
うち直接投資	279	1,860	3,757	5,347	5,360	5,808	5,320	5,848	4,104	6,390
外資利用実際利用額	866	2,238	3,175	3,989	5,298	7,510	6,345	4,816	5,999	5,391
うち直接投資	175	1,259	2,318	3,231	3,250	4,716	4,808	3,638	3,048	3,160

(資料) 上海統計年鑑

上海市の業種別外貨直接投資の契約件数を見ると、1996年までは第二次産業と第三次産業の差が開いていたが、第二次産業における契約件数が大幅に減少したのに対して、第三次産業の減少は軽微であったため、2000年時点では両産業の契約件数はかなり拮抗してきている。

図表 5- 1- 18 上海市の業種別外貨直接投資の推移 (契約件数) (単位: 件)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
合計	365	2,012	3,650	3,802	2,845	2,106	1,802	1,490	1,472	1814
第一次産業	4	6	21	19	13	27	10	N.A.	N.A.	16
第二次産業	333	1,677	2,589	2,678	1,899	1,286	1,021	N.A.	N.A.	944
工業	331	1,600	2,427	2,499	1,796	1,266	994	N.A.	N.A.	938
建設業	2	77	162	179	103	20	27	N.A.	N.A.	6
第三次産業	28	329	1,040	1,105	933	793	771	N.A.	N.A.	854
交通・運輸・倉庫・郵便通 信業	2	13	24	28	17	3	28	N.A.	N.A.	134
卸小売・貿易・飲食業	2	97	187	192	132	107	71	N.A.	N.A.	58
不動産業	13	124	172	145	145	96	115	N.A.	N.A.	55
社会サービス業	11	95	169	270	254	190	214	N.A.	N.A.	334

(資料) 上海統計年鑑

契約金額では、1996年までは第三次産業が第二次産業を上回る状態が続いていたが、1997年以降は、第二次産業の方が第三次産業よりも契約金額が大きくなっている。

1件当たりの契約金額を見ると、第二次産業では1993年以降ほぼ継続的に増加してきたが、反対に第三次産業では1997年以降減少している。特に、不動産業と社会サービス業の減少が顕著である。

図表 5- 1- 19 上海市の業種別外貨直接投資推移 (契約金額) (単位: 百万 US ドル)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
合計	450	3,357	7,016	10,026	10,540	11,068	5,320	5,848	4,104	6,390
第一次産業	10	2	5	13	17	40	5	N.A.	N.A.	34
第二次産業	338	1,808	2,491	3,778	4,043	4,893	3,076	N.A.	N.A.	4,849
工業	338	1,781	2,387	3,663	3,942	4,738	3,043	N.A.	N.A.	4,842
建設業	0.2	27	104	114	102	154	33	N.A.	N.A.	7
第三次産業	101	1,548	4,520	6,235	6,480	6,135	2,239	N.A.	N.A.	1,507
交通・運輸・倉庫・郵便通 信業	10	36	43	995	318	2	41	N.A.	N.A.	97
卸小売・貿易・飲食業	3	104	432	605	496	229	150	N.A.	N.A.	141
不動産業	63	1,298	3,210	3,695	4,871	4,024	1,098	N.A.	N.A.	142
社会サービス業	25	109	240	379	327	803	489	N.A.	N.A.	219

(資料) 上海統計年鑑

図表 5- 1- 20 上海市の業種別外貨直接投資推移（1件当たり契約金額）

（単位：百万 US ドル）

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
合計	1.2	1.7	1.9	2.6	3.7	5.3	3.0	3.9	2.8	3.5
第一次産業	2.5	0.3	0.3	0.7	1.3	1.5	0.5	N.A.	N.A.	2.1
第二次産業	1.0	1.1	1.0	1.4	2.1	3.8	3.0	N.A.	N.A.	5.1
工業	1.0	1.1	1.0	1.5	2.2	3.7	3.1	N.A.	N.A.	5.2
建設業	0.1	0.3	0.6	0.6	1.0	7.7	1.2	N.A.	N.A.	1.2
第三次産業	3.6	4.7	4.3	5.6	6.9	7.7	2.9	N.A.	N.A.	1.8
交通・運輸・倉庫・郵電通信業	5.0	2.8	1.8	35.5	18.7	0.6	1.5	N.A.	N.A.	0.7
卸小売・貿易・飲食業	1.5	1.1	2.3	3.2	3.8	2.1	2.1	N.A.	N.A.	2.4
不動産業	4.9	10.5	18.7	25.5	33.6	41.9	9.5	N.A.	N.A.	2.6
社会サービス業	2.3	1.1	1.4	1.4	1.3	4.2	2.3	N.A.	N.A.	0.7

（資料）上海統計年鑑

図表 5- 1- 21 上海市の業種別外貨直接投資推移（実際利用額）（単位：百万 US ドル）

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
合計	175	790	2,318	3,231	3,250	4,716	4,808	3,638	3,048	3,160
第一次産業	4	0.5	11	3	3	3	1	N.A.	N.A.	6
第二次産業	134	622	1,027	1,647	1,476	2,520	2,707	N.A.	N.A.	2,006
工業	134	620	1,009	1,621	1,451	2,458	2,695	N.A.	N.A.	1,986
建設業	0	2	18	26	25	62	12	N.A.	N.A.	20
第三次産業	37	168	1,280	1,581	1,771	2,193	2,100	N.A.	N.A.	1,148
交通・運輸・倉庫・郵電通信業	0.2	1	298	9	26	9	17	N.A.	N.A.	53
卸小売・貿易・飲食業	1	10	216	581	539	571	223	N.A.	N.A.	47
不動産業	30	119	686	366	682	1,053	1,326	N.A.	N.A.	422
社会サービス業	5	38	15	3	490	281	226	N.A.	N.A.	211

（資料）上海統計年鑑より作成

上海市への国別の外貨直接投資金額を見ると、地域別には、アジア・オセアニア地域からの直接投資額が全体の約 8 割を占める。国別に見ると、香港と日本の直接投資金額が圧倒的に多く、1991～1996 年までは両国からの直接投資金額が全体の 5 割以上を占めている。しかし、1996 年以降は、米国やシンガポールからの直接投資の全体に占める比率が 2 割を超え、投資国の分散化が進んでいるといえる。

図表 5- 1- 22 上海市の主要国別外貨直接投資推移（契約金額）（単位：百万 US ドル）

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
合計	332	2,902	6,739	9,719	9,608	9,247	3,968	N.A.	N.A.	3,189
アジア・オセアニア	263	2,534	5,624	8,321	7,267	7,404	3,178	N.A.	N.A.	2,110
香港	128	1,765	4,338	6,308	3,647	3,861	1,324	N.A.	N.A.	944
マカオ	N.A.	N.A.	144	62	56	52	2	N.A.	N.A.	1
台湾	N.A.	251	530	454	421	311	181	N.A.	N.A.	165
日本	132	281	370	727	1,340	1,715	1,132	N.A.	N.A.	705
韓国	N.A.	17	8	36	368	421	108	N.A.	N.A.	47
シンガポール	0	116	176	540	995	958	383	N.A.	N.A.	213
タイ	N.A.	82	39	83	69	47	8	N.A.	N.A.	3
オーストラリア	3	23	21	113	371	38	39	N.A.	N.A.	32
北米	54	331	805	681	945	982	537	N.A.	N.A.	587
米国	50	303	599	561	892	939	507	N.A.	N.A.	578
カナダ	4	28	207	119	53	42	30	N.A.	N.A.	9
欧州	16	37	310	717	1,396	862	253	N.A.	N.A.	492
英国	6	23	236	407	990	633	86	N.A.	N.A.	100
ドイツ	10	14	58	245	372	77	141	N.A.	N.A.	276
フランス	N.A.	N.A.	13	45	23	119	16	N.A.	N.A.	90
イタリア	N.A.	N.A.	3	20	11	33	9	N.A.	N.A.	27

（注）合計は、表上に記載されている数値の合計を示す。

（資料）上海統計年鑑

1 件当たり契約金額を見ると、欧州からの直接投資金額が他の地域に比べて大きく、そのなかでも特に、英国、ドイツの直接投資金額が大きい。アジア・オセアニアでは、1991～1995 年はタイ、1996～2000 年は韓国からの直接投資金額が他国と比較して大きい。

図表 5- 1- 23 上海市の主要国別外貨直接投資推移（1 件当たり契約金額）

（単位：百万 US ドル）

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
合計	1.2	1.5	1.9	2.7	3.6	4.7	2.4	N.A.	N.A.	2.2
アジア・オセアニア	1.2	1.6	2.0	2.8	3.4	5.0	2.6	N.A.	N.A.	2.0
香港	0.7	1.7	2.5	4.0	3.7	6.0	2.5	N.A.	N.A.	2.3
マカオ	N.A.	N.A.	3.1	1.6	2.7	4.7	0.2	N.A.	N.A.	0.3
台湾	N.A.	0.8	0.9	0.8	1.2	1.2	0.8	N.A.	N.A.	0.7
日本	2.7	1.7	1.2	1.5	2.6	5.2	4.3	N.A.	N.A.	3.0
韓国	N.A.	2.4	0.8	1.2	8.4	9.8	2.6	N.A.	N.A.	1.0
シンガポール	0.1	3.0	1.6	3.3	6.6	7.0	3.1	N.A.	N.A.	2.2
タイ	N.A.	6.8	1.3	3.9	5.3	3.1	0.8	N.A.	N.A.	0.5
オーストラリア	1.1	0.8	0.5	1.5	8.4	0.7	1.2	N.A.	N.A.	0.9
北米	1.3	1.2	1.5	1.3	2.2	2.8	1.9	N.A.	N.A.	2.1
米国	1.4	1.3	1.3	1.2	2.4	3.0	2.0	N.A.	N.A.	2.3
カナダ	0.5	0.8	2.5	1.6	0.9	1.2	0.8	N.A.	N.A.	0.4
欧州	3.1	2.1	3.4	5.2	10.6	6.9	2.1	N.A.	N.A.	4.5
英国	1.4	1.9	5.4	6.7	15.5	9.9	1.6	N.A.	N.A.	3.1
ドイツ	10.1	2.3	2.3	6.1	7.9	2.2	3.9	N.A.	N.A.	5.9
フランス	N.A.	N.A.	1.2	2.1	2.1	7.9	1.0	N.A.	N.A.	4.5
イタリア	N.A.	N.A.	0.3	1.2	1.1	3.0	0.8	N.A.	N.A.	2.4

（注）合計は、表上に記載した国の契約金額合計をもとに、全体での 1 件当たり契約金額を算出したもの。

（資料）上海統計年鑑

産業別職工平均賃金を全国と上海で比較すると、合計では上海が全国の約 2 倍の賃金水準となっている。製造業については、1997 年以降、賃金水準の格差が拡大している。

図表 5- 1- 24 産業別職工平均賃金（上海、全国）（単位：元）

業種	上海			全国		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
農・林・牧・漁業	8,116	10,404	12,448	4,311	4,528	4,832
製造業	10,771	12,944	15,644	5,933	7,064	7,794
電力・ガス・水生産供給	16,798	17,579	22,536	9,649	10,478	11,513
交通・運輸・倉庫・郵便通信業	14,371	15,833	20,560	8,600	9,808	10,991
卸小売・貿易・飲食業	10,453	12,099	13,979	4,845	5,865	6,417
金融・保険業	21,507	23,785	26,401	9,734	10,633	12,046
不動産業	15,540	17,000	20,054	9,190	10,302	11,505
社会サービス業	10,736	12,115	14,582	7,553	8,333	9,263
国家機関・政党機関・社会团体	13,608	15,151	18,315	6,981	7,773	8,978
合計	11,425	13,580	16,641	6,470	7,479	8,346

（資料）中国経済・産業データハンドブック

産業別職工平均賃金伸び率を全国と上海で比較すると、製造業では 1998 年から 1999 年までの伸び率が 10%程度の差であるのに対して、電力・ガス・水生産供給や、交通・運輸・倉庫・郵便通信業においては、20%近くの差が見られた。

図表 5- 1- 25 産業別職工平均賃金伸び率（上海、全国）（単位：%）

業種	上海			全国		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
農・林・牧・漁業	-	28%	20%	-	5%	7%
製造業	-	20%	21%	-	19%	10%
電力・ガス・水生産供給	-	5%	28%	-	9%	10%
交通・運輸・倉庫・郵便通信業	-	10%	30%	-	14%	12%
卸小売・貿易・飲食業	-	16%	16%	-	21%	9%
金融・保険業	-	11%	11%	-	9%	13%
不動産業	-	9%	18%	-	12%	12%
社会サービス業	-	13%	20%	-	10%	11%
国家機関・政党機関・社会团体	-	11%	21%	-	11%	16%
合計	-	19%	23%	-	16%	12%

（資料）中国経済・産業データハンドブックより作成

(3) シンガポールへの直接投資の推移・特徴

日本からシンガポールへの直接投資金額については、1991～1996年までの期間は、非製造業の方が製造業よりも多いが、1997～2000年までの期間では、製造業と非製造業の直接投資金額が均衡してきている。また、製造業では年毎に金額の変動が激しく、1997年にピークを迎えた後、1998年に急減している。

製造業では電機、化学の金額が大きく、非製造業では、商業がもっとも多く、次いで不動産業、金融・保険となっている。しかし、2000年にはサービス業が急増し、一方で商業、金融・保険は2000年に、不動産業は1998年以降直接投資金額が急減している。

図表 5- 1- 26 日本からシンガポールへの業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	10	8	2	7	6	0	8	0	7	0
繊維	21	9	7	0	0	0	0	0	0	0
木材・パルプ	0	0	0	0	2	1	4	0	0	0
化学	61	45	80	144	71	84	181	75	136	36
鉄・非鉄	10	27	7	5	12	35	12	12	10	13
機械	19	31	35	29	22	76	48	37	105	21
電機	73	47	71	103	212	207	298	35	260	128
輸送機	0	0	1	2	0	6	0	0	0	0
その他	47	10	25	62	122	72	632	39	49	29
製造業計	240	177	227	353	449	481	1,184	197	567	227
農・林業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
漁・水産業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0
建設業	3	104	27	83	51	15	6	10	6	17
商業	211	281	152	198	187	243	378	385	254	56
金融・保険	133	200	59	53	140	153	82	78	93	18
サービス業	50	18	24	44	55	79	139	15	21	123
運輸業	80	15	140	134	141	108	49	110	93	16
不動産業	113	60	104	234	120	174	392	17	38	11
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	590	680	506	746	694	772	1,047	615	504	241
支店	7	17	2	3	0	2	8	2	3	0
合計	837	875	735	1,101	1,143	1,256	2,238	815	1,073	468

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

日本からシンガポールへの直接投資件数については、1991～2000年までの全期間を通して非製造業の件数が製造業よりも高い。そのなかでも、商業の直接投資件数は突出して多くなっている。

図表 5- 1- 27 日本からシンガポールへの業種別直接投資件数 (単位: 件)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	2	2	4	0	3	0	0	0	1	0
繊維	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
木材・パルプ	0	0	1	0	1	1	2	0	0	0
化学	7	1	0	3	1	3	11	14	6	2
鉄・非鉄	4	11	4	1	2	3	4	0	1	0
機械	5	2	4	1	1	7	4	4	3	3
電機	5	3	5	5	12	9	8	3	5	3
輸送機	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
その他	8	5	6	2	7	8	12	4	0	2
製造業 計	32	24	26	13	27	31	41	25	16	10
農・林業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
漁・水産業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
建設業	1	5	4	0	4	2	2	1	0	1
商業	29	32	29	19	29	26	19	14	19	8
金融・保険	10	10	9	5	7	9	6	3	1	0
サービス業	7	13	6	2	7	12	7	3	6	3
運輸業	12	10	6	4	9	10	6	10	4	1
不動産業	12	4	17	25	11	12	14	1	3	0
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	71	75	71	55	67	71	54	32	33	13
支店	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0
合計	103	100	97	69	94	102	96	58	49	23

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

製造業、非製造業ともに、1991～1995 までの期間よりも、1996～2000 年までの期間の方が 1 件当たりの直接投資金額（平均）が大きくなっている。

製造業では、1991～1995 年までの期間は、化学の 1 件当たり直接投資金額が突出して大きく、電機、機械が次いで大きい。1996～2000 年までの期間では、電機の金額の伸びが大きい。非製造業では、金融・保険の金額が他の業種と比較して若干大きい。各業種ともそれほど大きな金額の差異はない。

図表 5- 1- 28 日本からシンガポールへの 1 件当たり業種別直接投資金額（単位：億円）

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	91-00 平均	91-95 平均	96-00 平均
食糧	5	4	1	0	2	0	0	0	7	0	2	2	1
繊維	21	0	7	0	0	0	0	0	0	0	3	5	0
木材・パルプ	0	0	0	0	2	1	2	0	0	0	1	0	1
化学	9	45	0	48	71	28	16	5	23	18	26	35	18
鉄・非鉄	2	2	2	5	6	12	3	0	10	0	4	4	5
機械	4	16	9	29	22	11	12	9	35	7	15	16	15
電機	15	16	14	21	18	23	37	12	52	43	25	17	33
輸送機	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0
その他	6	2	4	31	17	9	53	10	0	15	15	12	17
製造業 計	8	7	9	27	17	16	29	8	35	23	18	13	22
農・林業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
漁・水産業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
建設業	3	21	7	0	13	7	3	10	0	17	8	9	7
商業	7	9	5	10	6	9	20	28	13	7	12	8	15
金融・保険	13	20	7	11	20	17	14	26	93	0	22	14	30
サービス業	7	1	4	22	8	7	20	5	3	41	12	8	15
運輸業	7	1	23	34	16	11	8	11	23	16	15	16	14
不動産業	9	15	6	9	11	14	28	17	13	0	12	10	14
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	8	9	7	14	10	11	19	19	15	19	13	10	17
支店	0	17	0	3	0	0	8	2	0	0	3	4	2
合計	8	9	8	16	12	12	23	14	22	20	14	11	18

（注 1）年度ベース

（注 2）「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

（資料）財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

(4) タイへの直接投資の推移・特徴

日本からタイへの直接投資金額については、年毎に変動はあるものの、直接投資金額の約7割程度を製造業が占めている。製造業では、1997年の通貨危機以降、全体の数字が落ち込んでおり、1991～2000年の全期間を通して電機の直接投資金額が大きい。1998年以降では、電機の直接投資金額が減少傾向にあり、輸送機、鉄・非鉄への分散化傾向が見られる。非製造業では、1996～2000年までの期間における商業と金融・保険の金額の伸びが大きい。

図表 5- 1- 29 日本からタイへの業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	117	13	23	58	34	33	17	9	41	15
繊維	74	39	24	11	33	32	13	140	3	17
木材・パルプ	5	1	4	6	6	26	14	17	2	0
化学	81	52	75	37	53	130	176	51	65	104
鉄・非鉄	54	76	62	64	225	258	238	244	237	51
機械	104	36	121	31	66	52	51	40	110	26
電機	280	103	110	168	301	264	516	144	80	147
輸送機	25	53	32	73	119	153	546	301	117	195
その他	77	16	34	134	128	99	90	40	32	101
製造業計	816	389	485	583	966	1,047	1,662	987	686	656
農・林業	25	4	7	2	0	2	4	2	0	0
漁・水産業	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	4	0	0	2	0	0
建設業	61	61	4	6	18	49	95	32	16	1
商業	46	31	49	11	56	66	57	476	98	51
金融・保険	44	7	9	35	49	57	141	96	83	67
サービス業	45	6	9	13	15	61	31	16	6	7
運輸業	14	324	76	6	2	81	1	75	18	21
不動産業	33	17	13	23	19	30	193	10	4	5
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	268	452	167	95	164	347	521	710	223	152
支店	22	8	28	71	65	187	108	59	0	221
合計	1,107	849	680	749	1,196	1,581	2,291	1,755	910	1,029

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

日本からタイへの直接投資件数については、1991～2000年までの全期間を通して製造業の件数が非製造業よりも高い。製造業、非製造業ともに1991年の直接投資件数が最も多い。その後、製造業においては1996年のピーク以降、直接投資件数が減少しており、非製造業では、1997年以降件数が急減している。

図表 5- 1- 30 日本からタイへの業種別直接投資件数 (単位: 件)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	24	8	13	7	5	5	6	1	9	7
繊維	52	26	16	12	10	18	5	3	1	1
木材・パルプ	5	2	1	2	3	3	0	0	1	0
化学	6	10	5	7	8	10	8	4	6	7
鉄・非鉄	14	9	8	7	17	37	16	7	7	10
機械	18	6	14	3	12	9	8	6	11	1
電機	24	14	9	18	31	27	18	7	7	11
輸送機	7	5	7	19	16	22	26	12	15	7
その他	34	11	18	21	23	16	16	2	3	6
製造業 計	184	91	91	96	125	147	103	42	60	50
農・林業	18	5	6	1	0	1	0	0	0	0
漁・水産業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
建設業	3	7	4	3	5	10	8	5	0	1
商業	21	9	7	5	5	9	15	12	6	3
金融・保険	2	2	2	1	2	6	7	6	2	1
サービス業	15	3	5	2	4	9	5	1	1	2
運輸業	7	8	4	3	1	5	1	2	3	3
不動産業	7	5	3	2	1	8	14	3	0	1
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	74	39	31	17	19	48	50	30	12	11
支店	0	0	5	13	3	1	1	0	0	0
合計	258	130	127	126	147	196	154	72	72	61

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

タイでは、1件当たりの直接投資金額が、製造業と非製造業でほぼ同程度であることが特徴的である。また、製造業、非製造業ともに、1991～1995年までの期間よりも、1996～2000年までの期間の方が、1件当たりの直接投資金額が大きくなっている。

図表 5- 1- 31 日本からタイへの1件当たり業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	91-00 平均	91-95 平均	96-00 平均
食糧	5	2	2	8	7	7	3	9	5	2	5	5	5
繊維	1	1	2	1	3	2	3	47	3	17	8	2	14
木材・パルプ	1	0.5	4	3	2	9	0	0	2	0	2	2	2
化学	14	5	15	5	7	13	22	13	11	15	12	9	15
鉄・非鉄	4	8	8	9	13	7	15	35	34	5	14	8	19
機械	6	6	9	10	6	6	6	7	10	26	9	7	11
電機	12	7	12	9	10	10	29	21	11	13	13	10	17
輸送機	4	11	5	4	7	7	21	25	8	28	12	6	18
その他	2	1	2	6	6	6	6	20	11	17	8	4	12
製造業 計	4	4	5	6	8	7	16	23	11	13	10	6	14
農・林業	1	1	1	2	0	2	0	0	0	0	1	1	0
漁・水産業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	4	0	0	2	0	0	1	1	0
建設業	20	9	1	2	4	5	12	6	0	1	6	7	5
商業	2	3	7	2	11	7	4	40	16	17	11	5	17
金融・保険	22	4	4	35	25	10	20	16	41	67	24	18	31
サービス業	3	2	2	6	4	7	6	16	6	3	6	3	8
運輸業	2	40	19	2	2	16	1	38	6	7	13	13	13
不動産業	5	3	4	11	19	4	14	3	0	5	7	9	5
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	4	12	5	6	9	7	10	24	19	14	11	7	15
支店	0	0	6	5	22	187	108	0	0	0	33	7	59
合計	4	7	5	6	8	8	15	24	13	17	11	6	15

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

(5) マレーシアへの直接投資の推移・特徴

日本からマレーシアへの直接投資金額については、全体の7～8割程度を製造業が占めている。製造業では1991年をピークに1996年まで減少を続け、1997年に若干増加したものの、その後、再び減少している。業種別では電機が突出して多いが、1996年以降は減少傾向にあり、鉄・非鉄や化学への分散化傾向が見られる。非製造業では、金融・保険、サービス業が多いが、金融・保険では1998年以降、直接投資金額が激減している。

図表5-1-32 日本からマレーシアへの業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	10	0	1	0	0	6	5	9	199	0
繊維	11	2	8	2	2	53	0	11	4	19
木材・パルプ	21	28	10	7	19	35	68	6	13	16
化学	57	50	51	129	88	55	36	138	53	33
鉄・非鉄	128	50	31	98	42	40	107	115	58	93
機械	35	72	26	113	34	15	25	5	23	11
電機	391	140	164	172	170	210	196	113	86	35
輸送機	36	4	10	7	23	5	10	0	43	5
その他	150	261	458	55	102	47	113	90	34	13
製造業計	839	607	759	583	481	467	559	487	513	225
農・林業	2	1	2	0	0	0	0	0	0	0
漁・水産業	14	0	0	0	0	37	97	0	0	0
鉱業	42	96	1	0	0	1	0	7	2	2
建設業	31	2	1	5	2	3	12	14	0	0
商業	7	32	19	4	14	14	41	20	11	15
金融・保険	79	24	1	136	27	104	92	0	22	0
サービス業	97	67	48	37	21	12	76	107	36	5
運輸業	15	1	5	6	2	3	13	0	0	9
不動産業	77	89	52	0	8	2	81	4	2	0
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	363	311	128	188	74	177	412	152	74	
支店	0	0	4	1	0	0	0	19	0	0
合計	1,202	919	892	772	555	644	971	658	586	256

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

日本からマレーシアへの直接投資件数については、1998年以降は、直接投資件数が激減している。

図表 5- 1- 33 日本からマレーシアへの業種別直接投資件数 (単位: 件)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	1	1	0	0	0	2	3	1	2	0
繊維	2	5	3	0	2	2	0	1	0	0
木材・パルプ	8	10	3	3	2	8	6	1	6	2
化学	8	6	3	4	10	7	3	2	2	2
鉄・非鉄	11	8	6	5	5	10	17	1	4	6
機械	4	5	5	3	4	2	4	1	4	0
電機	27	21	15	15	16	17	9	9	11	7
輸送機	1	2	3	1	5	2	1	0	2	1
その他	30	15	23	8	7	7	9	6	4	0
製造業計	92	73	61		51	57	52		35	
農・林業	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0
漁・水産業	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0
鉱業	0	3	1	0	0	1	0	1	1	0
建設業	5	1	1	3	1	2	4	1	0	0
商業	3	8	6	0	2	1	6	4	2	3
金融・保険	3	4	0	3	0	0	1	0	1	0
サービス業	19	14	7	2	1	4	12	1	4	2
運輸業	1	0	2	0	0	2	1	0	0	0
不動産業	10	6	5	0	2	1	5	1	1	0
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	44	38	24	8	6	12	30	8	9	5
支店	0	0	7	4	0	0	0	2	0	0
合計	136	111	92	51	57	69	82	32	44	23

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

マレーシアでは、1件当たりの直接投資金額が、タイと同様に、製造業と非製造業ではほぼ同程度である。業種別に見ると、製造業では、化学、鉄・非鉄の1件当たりの直接投資金額が大きく、特に1996～2000年までの期間に金額の伸びが大きい。非製造業では、サービス業、金融・保険の1件当たりの直接投資金額が他業種と比較して大きい、年毎の変動が非常に大きい。

図表5-1-34 日本からマレーシアへの1件当たり業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	91-00 平均	91-95 平均	96-00 平均
食糧	10	0	0	0	0	3	2	9	100	0	12	2	23
繊維	6	0	3	0	1	27	0	11	0	0	5	2	7
木材・パルプ	3	3	3	2	9	4	11	6	2	8	5	4	6
化学	7	8	17	32	9	8	12	69	27	17	21	15	26
鉄・非鉄	12	6	5	20	8	4	6	115	14	16	21	10	31
機械	9	14	5	38	9	8	6	5	6	0	10	15	5
電機	14	7	11	11	11	12	22	13	8	5	11	11	12
輸送機	36	2	3	7	5	2	10	0	21	5	9	11	8
その他	5	17	20	7	15	7	13	15	9	0	11	13	9
製造業計	9	8	12	15	9	8	11	22	15	13	12	11	14
農・林業	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
漁・水産業	14	0	0	0	0	37	97	0	0	0	15	3	27
鉱業	0	32	1	0	0	1	0	7	2	0	4	7	2
建設業	6	2	1	2	2	1	3	14	0	0	3	2	4
商業	2	4	3	0	7	14	7	5	5	5	5	3	7
金融・保険	26	6	0	45	0	0	92	0	22	0	19	15	23
サービス業	5	5	7	19	21	3	6	107	9	3	18	11	26
運輸業	15	0	2	0	0	2	13	0	0	0	3	4	3
不動産業	8	15	10	0	4	2	16	4	2	0	6	7	5
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	8	8	5	24	12	15	14	19	8		12	12	12
支店	0	0	1	0	0	0	0	10	0	0	1	0	2
合計	9	8	10	15	10	9	12	21	13	11	12	10	13

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

(6) ベトナムへの直接投資の推移・特徴

日本からベトナムへの直接投資金額については、1997 年をピークに激減している。製造業と非製造業の直接投資金額の比率については、年毎に変動はあるが、直接投資金額の 8 割以上を製造業が占めている。

製造業では、特に電機の直接投資金額が大きいのが、1998 年以降激減している。非製造業では、不動産業以外はほとんど直接投資が実施されていない。

図表 5- 1- 35 日本からベトナムへの業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	0	7	0	1	0	31	1	0	23	0
繊維	0	0	0	3	26	13	6	7	0	0
木材・パルプ	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
化学	0	1	0	1	6	46	62	0	0	1
鉄・非鉄	0	1	13	29	25	19	16	0	15	0
機械	0	0	0	2	7	23	9	1	6	3
電機	0	0	5	4	47	47	104	19	10	14
輸送機	0	0	0	6	45	46	6	0	16	5
その他	0	0	0	96	5	75	142	5	1	0
製造業 計	0	9	18	143	161	301	346	32	72	23
農・林業	0	0	0	0	0	6	2	2	1	1
漁・水産業	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
建設業	0	3	0	2	0	2	0	2	5	0
商業	0	0	0	3	1	2	0	0	0	0
金融・保険	0	0	7	0	0	3	2	0	0	0
サービス業	0	0	0	8	1	5	7	0	0	0
運輸業	0	0	5	6	1	7	9	0	0	0
不動産業	0	0	21	15	11	15	14	8	13	0
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	0	3	34	34	15	42	35	12	19	1
支店	0	0	0	0	16	16	0	21	19	0
合計	0	13	52	177	192	359	381	65	110	24

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

日本からベトナムへの直接投資件数については、1996 年以降、直接投資件数が急速に減少している。

図表 5- 1- 36 日本からベトナムへの業種別直接投資件数 (単位: 件)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
食糧	1	2	0	1	0	3	0	0	1	0
繊維	0	1	1	3	21	10	3	1	0	0
木材・パルプ	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
化学	0	2	0	1	1	3	6	0	0	0
鉄・非鉄	0	1	2	3	8	5	5	0	2	0
機械	0	0	0	1	4	8	1	0	1	0
電機	0	0	2	2	6	3	6	4	1	3
輸送機	0	0	0	2	4	6	2	0	3	0
その他	0	0	0	2	3	4	9	2	2	1
製造業 計	1	6	5	15	47	43	32	7	10	
農・林業	0	1	0	0	0	3	2	1	1	1
漁・水産業	0	0	0	0	0	7	5	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
建設業	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0
商業	0	0	0	2	1	1	0	0	0	0
金融・保険	0	0	3	0	0	2	1	0	0	0
サービス業	0	0	0	2	1	2	1	0	0	0
運輸業	0	0	1	3	1	3	1	0	0	0
不動産業	0	0	3	2	3	2	3	2	4	0
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業 計	0	2	7	10	6	21	13	4	6	1
支店	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0
合計	1	8	12	25	54	65	45	12	17	5

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

ベトナムでは、1件当たりの直接投資金額は、1993年以降、年毎の若干の変動はあるものの、ほぼ同水準で推移している。1996～2000年の期間においては、電機の1件当たりの直接投資金額が他業種と比較して大きい。

図表5-1-37 日本からベトナムへの1件当たり業種別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	91-00 平均	91-95 平均	96-00 平均
食糧	0.3	3	0	1	0	10	0	0	23	0	4	1	7
繊維	0	0	0	1	1	1	2	7	0	0	1	1	2
木材・パルプ	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
化学	0	1	0	1	6	15	10	0	0	0	3	2	5
鉄・非鉄	0	1	6	10	3	4	3	0	8	0	3	4	3
機械	0	0	0	2	2	3	9	0	6	0	2	1	4
電機	0	0	3	2	8	16	17	5	10	5	6	2	10
輸送機	0	0	0	3	11	8	3	0	5	0	3	3	3
その他	0	0	0	48	2	19	16	2	1	0	9	10	8
製造業計	0.3	2	4	10	3	7	11	5	7	6	5	4	7
農・林業	0	0	0	0	0	2	1	2	1	1	1	0	1
漁・水産業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
建設業	0	3	0	2	0	2	0	2	5	0	1	1	2
商業	0	0	0	2	1	2	0	0	0	0	0	1	0
金融・保険	0	0	2	0	0	1	2	0	0	0	1	0	1
サービス業	0	0	0	4	1	2	7	0	0	0	1	1	2
運輸業	0	0	5	2	1	2	9	0	0	0	2	2	2
不動産業	0	0	7	8	4	8	5	4	3	0	4	4	4
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
非製造業計	0	2	5	3	3	2	3	3	3	1	2	2	2
支店	0	0	0	0	16	16	0	21	19	0	7	3	11
合計	0.3	2	4	7	4	6	8	5	6	5	5	3	6

(注1) 年度ベース

(注2) 「支店」は、現地法人の設立にかかる資金の支払ではなく、日本法人の支店や営業所の設置・拡張にかかる資金の支払に関するもの

(資料) 財務省「対外直接投資状況」をもとに作成

(7) 日本からの直接投資実績における各国間比較

今回の調査対象 5 ヶ国（シンガポール、タイ、マレーシア、ベトナム、中国）における日本からの直接投資の比較検討を行う。統計データについては、財務省の「対外直接投資状況」を参考にし、数値は年度ベースである。

直接投資金額の全体的な傾向としては、1997 年をピークとして、その後直接投資金額が減少を続けている。

国別に見ると、直接投資金額のピークは、シンガポール、マレーシア、ベトナムが 1997 年、中国が 1995 年、マレーシアは 1991 年となっている。1991 年はマレーシアやタイの直接投資金額が大きいですが、1992～1996 年までの期間は、中国への直接投資が突出しており、1997 年以降は中国とシンガポール、タイの直接投資金額にそれほど差異がなくなってきている。ベトナムは他国と比較して、直接投資金額の水準が低い。

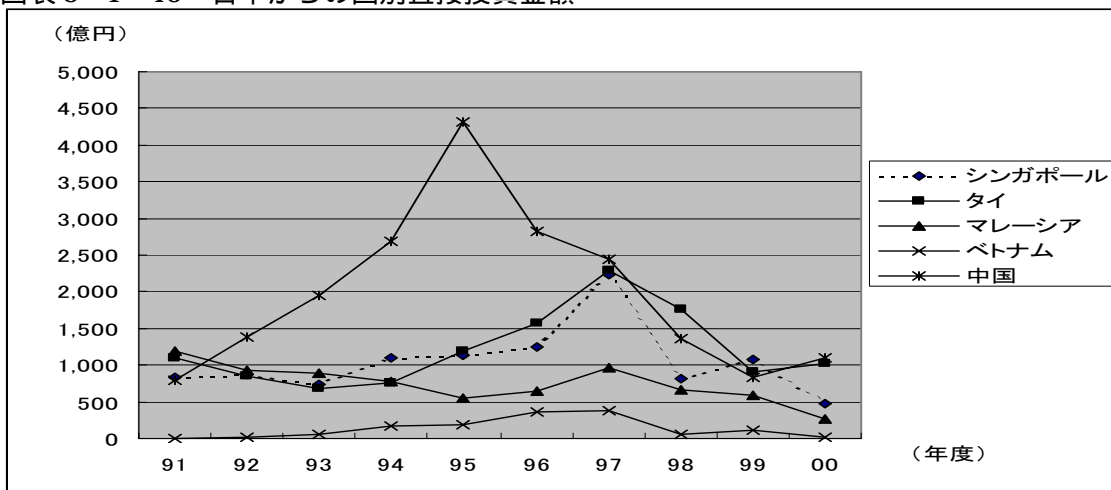
図表 5- 1- 38 日本からの国別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
シンガポール	837	875	735	1,101	1,143	1,256	2,238	815	1,073	468
タイ	1,107	849	680	749	1,196	1,581	2,291	1,755	910	1,029
マレーシア	1,202	919	892	772	555	644	971	658	586	256
ベトナム	0	13	52	177	192	359	381	65	110	24
中国	787	1,381	1,954	2,683	4,319	2,828	2,438	1,363	838	1,099
合計	3,934	4,036	4,312	5,482	7,405	6,667	8,320	4,656	3,517	2,876

図表 5- 1- 39 日本からの国別直接投資金額の構成比 (単位: %)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
シンガポール	21%	22%	17%	20%	15%	19%	27%	17%	31%	16%
タイ	28%	21%	16%	14%	16%	24%	28%	38%	26%	36%
マレーシア	31%	23%	21%	14%	7%	10%	12%	14%	17%	9%
ベトナム	0%	0%	1%	3%	3%	5%	5%	1%	3%	1%
中国	20%	34%	45%	49%	58%	42%	29%	29%	24%	38%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

図表 5- 1- 40 日本からの国別直接投資金額

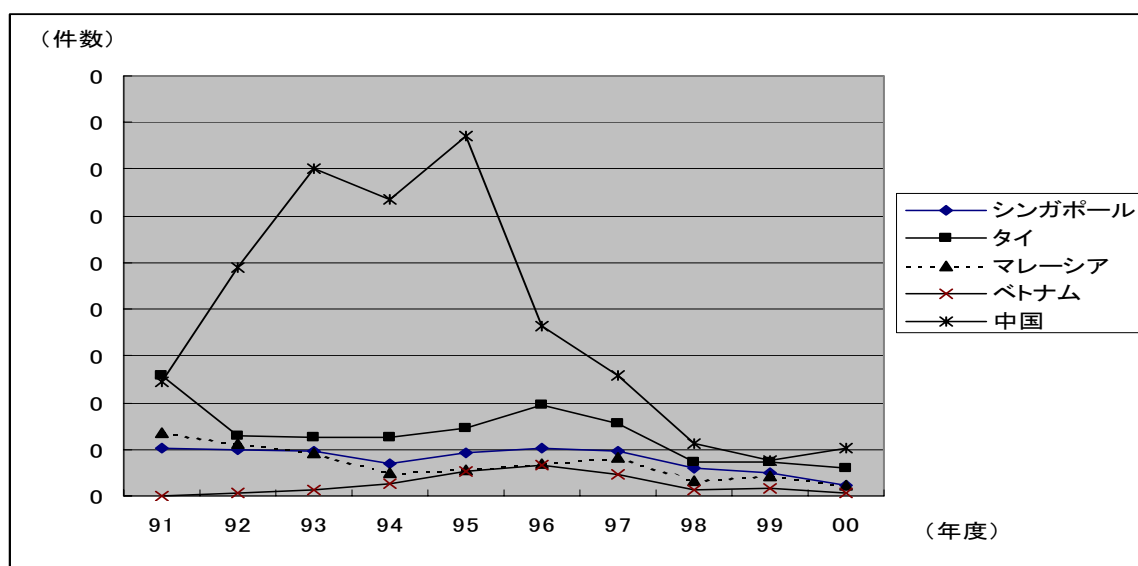


日本からの直接投資件数は、全体的な傾向としては、**1995年**をピークにその後減少を続けている。国別に見ると、中国への直接投資件数が突出して多いが、**1995年**をピークに**1996年**以降激減している。シンガポール及びタイは、**1997年**まではほぼ安定的な直接投資件数であるが、**1998年**以降減少している。マレーシアは、**1991年**以降長期の減少傾向にある。ベトナムは、直接投資件数自体が他国と比較して非常に少ないが、**1996年**をピークとしてその後激減している。

図表 5- 1- 41 日本からの国別直接投資件数 (単位: 件)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
シンガポール	103	100	97	69	94	102	96	58	49	23
タイ	258	130	127	126	147	196	154	72	72	61
マレーシア	136	111	92	51	57	69	82	32	44	23
ベトナム	1	8	12	25	54	65	45	12	17	5
中国	246	490	700	636	770	365	258	112	76	102
合計	744	839	1,028	907	1,122	797	635	286	258	214

図表 5- 1- 42 日本からの国別直接投資件数



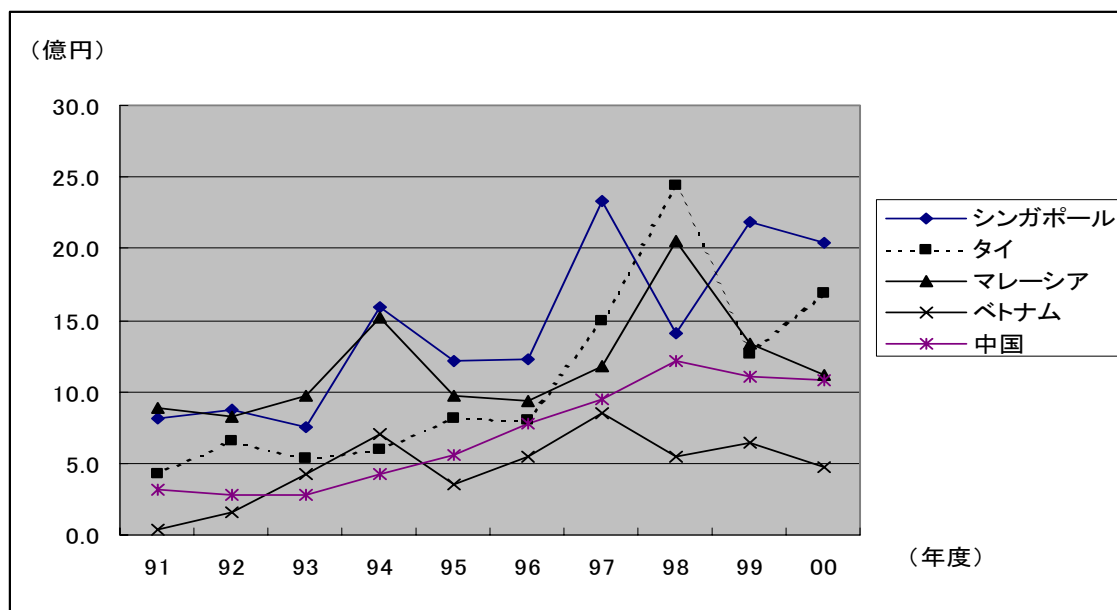
日本からの1件当たりの直接投資金額については、全体的な傾向として、1997年以降増大している。

国別に見ると、1991～1995年までの期間では、シンガポールとマレーシアの1件当たりの直接投資金額が大きく、1996～2000年までの期間では、他国に比べてシンガポールの直接投資金額が比較的大きい。また、タイでは1991～1995年までの期間と比較して、1996～2000年までの期間に1件当たりの直接投資金額が増大している。

図表5-1-43 日本からの1件当たりの国別直接投資金額 (単位: 億円)

年度	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	(91-00)平均	(91-95)平均	(96-00)平均
シンガポール	8.1	8.7	7.6	16.0	12.2	12.3	23.3	14.0	21.9	20.4	14.5	10.5	18.4
タイ	4.3	6.5	5.4	5.9	8.1	8.1	14.9	24.4	12.6	16.9	10.7	6.1	15.4
マレーシア	8.8	8.3	9.7	15.1	9.7	9.3	11.8	20.6	13.3	11.1	11.8	10.3	13.2
ベトナム	0.3	1.6	4.3	7.1	3.6	5.5	8.5	5.4	6.5	4.7	4.8	3.4	6.1
中国	3.2	2.8	2.8	4.2	5.6	7.7	9.4	12.2	11.0	10.8	7.0	3.7	10.2
合計	5.3	4.8	4.2	6.0	6.6	8.4	13.1	16.3	13.6	13.4	9.2	5.4	13.0

図表5-1-44 日本からの1件当たりの国別直接投資金額



2. 中国（上海）の事例分析

ここでは、海外現地法人へのインタビュー結果をもとに、進出企業の事業展開の特徴、進出の特徴、進出企業の経営状況、現地法人の経営課題とその解決方法、今後の事業展開等についてまとめる。企業概要については、《参考資料⑤》「インタビュー調査対象企業一覧（中国・上海）」を参照していただきたい。

（1）進出企業の概要

以下では、今回インタビュー調査を行った企業の概要及び事業展開の特徴を紹介する。

① A社（上海市：木材・木製品製造）

【ヒトの現地化を実現し、現地マネジメントスタイルを確立】

国内で十分な量の部材を調達することができなくなったため、上海で日本市場向けの部材調達と製品製造を担う生産拠点を設立し、国内では輸入卸の会社を新設した。日本人派遣社員はいないため、日本本社から出張ベースでの経営管理・技術指導両面でサポートを行い、現地スタッフによる日常管理・運営体制を確立している。

【現地調達を推進し、損益分岐点の大幅引き下げに成功】

原価コストと人件費の削減に注力し、損益分岐点を約 50%引き下げることに成功した。原材料調達コストを引き下げるために、現地調達を進めた結果、現地調達比率は 95%に達している。

B社（上海市松江県：縫製加工業）

【日本市場を対象として、生産コスト削減を目的に進出】

生産コストの削減を目的として、日本の商社と現地企業（現地政府の子会社）と 3 社合弁で現地法人を設立した。製品の販売先は、8 割以上が日本向け、残りが中国国内向けであり、日本向けは大手アパレルメーカーから OEM として受注し、商社経由、または、自社で直接販売している。

【高級品に絞り、価格競争に巻き込まれないような戦略を維持】

高級ニット製品を扱っており、ブランドイメージを維持するために、値下げは一切行っていない。取引価格が低いため、中国企業に対して積極的な営業活動は行っていない。

C社（上海市：ソフトウェア・システムの設計・開発）

【現地完結型の経営管理体制を実現し、日本市場で高い評価を受ける】

株主である日中双方の親会社の役員が董事会メンバーになっているが、総経理を含めて従業員は全員現地人であり、現地人による経営管理・運営が行われている。日本市場で価格競争力と品質が評価され、顧客からの引き合いにより受注するケースが大半となっている。

【日本語教育に注力し、日本企業との取引拡大を図る】

ほとんどの製品・サービスが日本市場向けであるため、日本語の習熟は業務実施上、必須となっている。そのため日本語のトレーニングに非常に力を入れており、平日の夜間や土曜日に会社で日本語講座を受講させるなどの取組を行っている。

④ D社（上海市嘉定区：その他製品製造業）

【中国での市場開拓進み、現地でのブランドも確立】

コスト削減と海外市場開拓を目的として進出し、上海近郊に部品工場、組立工場、メッキ工場の3工場を有する。当初は日本市場向けが主であったが、現地で時間をかけて事業展開を図った結果、自社ブランドの浸透が進み、順調に事業が拡大した。

【従業員教育に注力。独自プログラムで管理職のレベルアップを図る】

社会人のマナーや技術に関する教育・研修プログラムを自社独自に開発し、管理・監督者クラスを対象にした講座を開催し、管理職のレベルアップを図っている。

E社（上海市嘉定区：電子部品製造業）

【取引先企業の要請にもとづき進出】

中国に進出した取引先企業からの要請に対応するために、日本の総合商社と合弁で現地法人を設立したが、その後合弁を解消して100%独資に変更した。間接輸出も含めると9割以上が日本市場向けである。

【コスト削減よりも品質管理上のメリットが大きい】

原材料費比率が高く人件費比率が低いため、生産コストの削減効果は限定的であるが、日本では手作業が多く外注する業務も内製化でき、トータルな品質コントロールが可能になっている。

F社（無錫市：一般機械器具製造業）

【国内取引先の要請に基づき、メンテナンス・サポートを目的に進出】

主要取引先メーカーの要請により中国進出を志向。駐在員事務所を足掛かりに現地の市場調査を行い、現地日系企業を対象に機械設備のメンテナンスや据え付け工事等を行うことを目的として、現地法人を設立した。

【外注先の品質管理に労力が必要】

現地には機械関係の製造業者が多いため、外注先の抽出・選定は容易であり、自社では主に外注先における生産管理と技術指導を行っている。外注コストは安価であるが、品質管理を行うための労力の投入が必要である。

G社（江蘇省太倉市：刺繍加工業）

【深圳での現地法人設立ノウハウをもとに、上海で生産体制を確立】

取引先アパレルメーカーの生産拠点の移転に伴い、上海近郊に現地法人を設立。自社の深圳現地法人から人材を派遣して指導に当たったことにより、スムーズな立ち上げが可能になった。

【現地日系企業を対象に、価格よりも提案力をアピール】

取引先は現地日系企業が大半であるため、現地法人と日本本社でうまく連携しながら営業活動を行っており、現地での営業は日本語の話せる中国人が担当している。単価は競合他社よりも高いが、顧客の求める価格に合わせて仕様を変更したり、新しいデザインを提案したりするなど、提案力を評価されている。

H社（上海市：精密部品製造業）

【現地ですべて新しい事業展開を図る】

最初の中国進出は、取引先メーカーの部品調達を目的とした香港への進出であったが、上海では取引先の現地の生産拠点に部品供給するために、日本では保有していない生産機能を有する現地法人を設立した。新規事業展開を行うに当たり、日本の協力工場の技術者に技術指導を行ってもらった。

【現地完結型の経営を実現し、人材発掘と人材育成が今後の事業展開の鍵】

現地人の総経理を中心とした経営管理体制を確立し、現地完結型の経営を実現している。優秀な人材の発掘と育成が経営課題となっており、採用ルートの開拓や能力開発プログラムの作成に注力している。

⑨ I社（上海市：広告宣伝用品製造業）

【中国での市場育成を目的に進出】

未成熟な広告宣伝用品市場の育成を図るために独資で生産拠点を設立し、現地で日系の広告会社を中心に営業活動を行っている。納期や輸送の問題から輸出はほとんど行っておらず、中国国内向けが約9割となっている。

【経営管理・運営は現地に委譲】

経営管理・運営に関しては現地スタッフに委ねられており、日本本社の経営関与は限定的である。現地日系企業との取引をきっかけに、日本国内での取引が増えるというメリットもあるが、日本市場向けは定番商品のみとなっている。

(2) 進出の概要

進出のきっかけ・目的

今回インタビューした企業のなかで、進出のきっかけとしては、「取引先メーカーの要請」や「取引先メーカーに追随」による進出が 5 社と最も多かった。また、自発的に進出した企業も 3 社あった。

上海への進出企業は大半が「コスト削減」を目的としているが、取引先メーカーの要請・取引先メーカーに追随して進出した企業は、現地での「国内取引関係の維持・強化」も主要な目的としている。自発的に進出した企業では、2 社が「海外市場の開拓・拡大」を進出の目的としている。

進出先の選定理由

上海を進出先として選定した理由として、大きく、a) 顧客・市場を選定要因とするケース、b) 調達・生産・物流を選定要因とするケース、に分けられる。

a) 顧客・市場を選定要因とするケース

進出目的が「取引先メーカーの要請」や「取引先メーカーに追随」による企業は、進出先についても、顧客・市場へのアクセスを第一に考える企業が多い。しかし、上海市内は土地・建物の賃貸料が高いため、それらの固定費と顧客・市場へのアクセスのバランスをもとに進出先を選定している企業が多かった。

(E社～上海市嘉定区：電子部品製造業)

上海を選定したのは、販売先が既に進出していたことに加え、経済特区として早い段階から経済開放を進めてきたこと、市場としての将来性があることなどの理由による。立地場所として工業団地を選定したのは、税制の優遇措置があったためである。嘉定工業開発区は新しい開発区であるが、非常に対応がよく、電気を引く際にも通常は申請後 3 ヶ月は要するところを 1 ヶ月弱で行ってくれた。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

立地場所は、社長の知人の蘇州出身者から、賃貸料が安価で多くの顧客が立地する上海から比較的近い場所として紹介してもらった。また、近郊の昆山には、取引先となる日系や韓国系企業が進出していたことも選定理由となっている。

b) 調達・生産・物流を選定要因とするケース

顧客・市場よりも、調達・生産・物流といった生産や販売の体制整備を中心に進出先を選定した企業では、空港や港湾からのアクセス、生産インフラの整備状況（電力、水道、通信など）、外注先の集積状況、労働者の確保に加え、税制上の優遇措置などを判断の材料としているケースが見られた。

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

上海工場の立地場所は、国際空港から15分以内、港湾から15分以内という好条件の上、総経理の住居が近いことマネジementがしやすいということを理由に選定された。

(B社～上海市松江県：縫製加工業)

上海を選択したのは、繊維・アパレル業者が多く、原材料の調達や染色の外注などに関して、事業環境が整っていると判断したためである。また、94年当時、松江県には高速道路が建設される予定であったことも立地選択の要因となっている。

(H社～上海市：精密部品製造業)

保税區であれば、製品の輸出(間接輸出も含めて)に税金がかからないこと、また、貿易機能も活かしやすいことから、保税區への進出を決定した。ただし、家賃が高く(昆山、常熟の3～4倍)、交通の便が悪いというデメリットがある。

進出形態

進出形態では、独資が4社、合弁が5社となっており、合弁で進出するケースの方が多い。しかし、現地企業または現地政府(政府出資子会社)との合弁を行っているのは2社だけであるため、日本資本のみでの進出形態の方が多い。

現地企業等との合弁では、合弁相手が特に経営に関与しているわけではなく、土地・建物を提供して、賃貸料やリース料をとっているというケースが見られた。

日本企業との合弁では、商社が合弁相手であるケースが多く、販売先の開拓や物流については商社が担当し、生産管理や品質管理、技術指導などを中小製造業が担当するパターンとなっている。

(3) 進出企業の「経営状況」

経営戦略

上海では、華南地域のように、大量の労働者を投入して技術レベルの比較的高い製品を低コストで大量生産するというような労働集約的な生産方法を採用している企業はそれほど多くはない。そのような低い労働コストを利用した労働集約的な生産を行う企業は、上海市内から離れた地域へシフトしつつある。上海近郊では、それほど生産コストは低くないため、むしろ品質や技術力、サービスの向上（納期対応力、高頻度のデリバリー、メンテナンス・サポート）など、付加価値を上げることを最大の目標とした体制整備に注力している企業が多い。

(B社～上海市松江県：縫製加工業)

ブランドイメージを維持するために、値下げは一切していないが、毎年、5割増で生産量が伸びている。取引価格が低すぎるため、中国のアパレルメーカーとはなかなか取引ができず、また、生産ピーク時には受注しても対応できないので、積極的には営業を行っていない。受注に当たっては、株主である伊藤忠商事や日本のアパレルメーカーとの取引を最優先としている。

(C社～上海市：ソフトウェア・システムの設計・開発)

システム開発にかかる価格設定は、中国の他のソフトウェアハウスよりも若干高いが、日本国内の1/2～1/3であるため、日本からの受注が増加している。品質・納期・メンテナンスを1年間保証していることが強みであり、顧客から強い支持を受けている。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

競合他社は日系企業であり、上海を中心に8社以上ある。単価は競合他社よりも高いが、顧客の求める価格に合わせて仕様を変更したり、新しいデザインを提案したりするなど、提案力が評価されている。また、現地でのデリバリーサービスに力を入れ差別化している。

生産管理・品質管理

中国国内販売を志向する企業においては、厳しい競争環境のなかで技術面や品質管理などに力を入れている企業が多い。日系企業のみならず、地場企業や外資系企業など競合他社が数多く存在しているため、日本国内以上に価格と品質に対する要求は厳しいものとなっている。

輸出企業においても、現地法人での生産管理や品質管理は重要な経営課題として取り組んでいる。上海市を中心に広い地域に企業が集積しているため、外注先を活用している企業も少なくないが、現地での外注先を含めた技術指導や生産管理、品質管理の体制整備が必要とされている。

(E社～上海市嘉定区：電子部品製造業)

日本国内で生産する場合、コスト削減のために外注する業務についても、人件費が安いことから現地法人では内製化しているため、品質のコントロールができることが大きなメリットとなっている。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

機械編みを行っており、機械の操作は中国人も日本人と大差ないレベルであるが、前段取り(刺繍の順序・方法をコンピュータにプログラミングする工程)については、経験にもとづくセンスが必要であり、日本人の方が技術力は高い。多品種少量生産であるため、これらはマニュアル化ができない。しかし、目の良さと手先の器用さから、最終製品の品質は中国製の方が日本製よりも高い。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

現地には機械関係の製造業者が非常に多く、自社で作成した設計図をもとに、中国の企業に生産・加工を委託している。しかし、品質水準は日本国内の委託先よりも劣るため、日本の技術者が現地の委託先に技術指導を行っている。外注コストは日本よりも安価であるが、品質を維持するために労力を要する。

調達・販売

原材料調達と販売については、販売先や取扱製品の種類などによって企業ごとにさまざまであり、企業の経営戦略や収益構造に深くかかわる部分である。

原材料調達については、コスト削減のための現地調達と品質維持・確保を図るための輸入のバランスが問題になる。

販売については、大きく、国内販売と輸出(日本、第三国)に区分されるが、販売先によって現地法人の持つべき機能が異なる。国内販売を行う場合には、営業機能が必要となり、更にどのような顧客を対象とするかによって、取扱製品も異なる。顧客には、1) 現地日系企業、2) 地場企業、3) 外資系企業(欧米系、台湾系、韓国系等)があり、今回インタビュー調査を行った企業では、現地日系企業を顧客としている企業が多かった。

a) 原材料調達

ア) 原材料の現地調達

原材料の現地調達率は、販売先や取扱製品の種類によって企業ごとによりばらつきがある。顧客の指示に従って原材料をほとんど日本から輸入している企業(H社)や、特殊な材質であるため日本からしか調達できない企業(E社)のように、現地調達をほとんどしていない企業がある。一方で、木材(A社)や繊維(B社)を扱う企業は、現地調達率が100%近い企業もある。現地調達率を上げることでコスト削減を実現できる企業もあるが、販売先や取扱製品によってまったく状況が異なると言えよう。

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

木製品業界では、中国国内での価格競争になっており、原価コストと人件費を削減し、損益分岐点を約 50%引き下げること成功した。原材料調達コストを引き下げのために、現地調達を進め、現地調達比率は現在 95%に達している。

イ) 原材料の輸入

原材料を輸入して現地で加工し、製品を輸出する場合、輸送や通関に時間がかかるため、納期が短い製品や計画的な生産ができない製品は取り扱うことが難しい。また、保証金台帳制度(※)上の手続きも煩雑で手間がかかるため、納期にある程度の余裕があり、計画的な生産が可能な製品を取り扱うことが望ましい。

(H社～上海市：精密部品製造業)

製品の製造に当たって、原材料は顧客の指定に従い、ほとんど日本から保税扱いで輸入している。同社は、顧客に対して、原材料調達コストを削減するため、特殊な原材料を使用せずに、統一した原材料を使用するように提案している。

(E社～上海市嘉定区：電子部品製造業)

販売先は、現地日系企業向けが 3 割、日本本社向けが 7 割となっており、輸出比率は、現地日系企業経由の間接輸出も含めると 90%以上である。原材料はすべて輸入しているため、免税枠をフルに活用し、1 年後までの原材料輸入を申請している。段ボールのみ現地調達している。

原材料輸入については通関に時間がかかるため、ある程度の在庫を保有しておく必要がある。通関には審査に 1 週間はかかり、土日をはさむと 10 日から半月かかることも多い。また、船便を利用しているので、日本から約 1.5 ヶ月かかる。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

縫製工場から預かった生地に刺繍を入れた後、縫製工場に納品し、納入先から輸出される間接輸出形態である。糸は日本から輸入しているが、原材料は取引先から支給されることが多いので、原価比率は 10%程度となっている。納期は平均で 3～4 日程度となっており、短いものでは午前に持ち込まれた生地はその日のうちに刺繍を入れるというようなケースもある。

() 保証金台帳制度

加工貿易企業が原材料を輸入する際に、関税・増値税(輸入価格の 30～40%)を銀行に保証金として預託し、企業は規定期限内に加工・輸出を行った後、保証金と普通預金利息相当分の返還を受ける制度

b) 販売

ア) 中国国内販売

上海には、これまで取引先メーカーへの部材や部品の供給を目的とした中小企業の進出が多く、当初は日系企業間の競争が中心であったが、その後、台湾系企業や韓国系企業も競争に加わり、現在、製品の種類によっては地場企業も競合先となっている。これらの企業と付加価値の低い製品の価格競争ではまず太刀打ちできない。特に地場企業とは、原材料費やワーカーの人件費などの条件は同じでも、日本人派遣者にかかる人件費や法制度、現地市場に関する情報に疎い日本人が経営を行っていることによる不要コストの発生など、価格での競争は難しい。そこで、付加価値の高い製品に絞り込んで、価格競争力に巻き込まれないようにする企業や品質や技術力での差別化を図る企業が多い。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

生地(布地)の印刷は機械で行い、製版や調色は手作業で行っているため、生産コストは日本製品と大差ない。生地の印刷は非常に難しいため、競合他社で簡単な製品(単色製品)を作れる企業は多いが、写真の印刷(熱転写)ができる場所はほとんどいないため、技術的な優位性を維持している。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

製品単価は競合他社よりも高いが、顧客の求める価格に合わせて仕様を変更したり、新しいデザインを提案したりするなど、提案力を評価されている。

中国国内での市場開拓を行っていく場合、顧客が地場企業だけでなく、日系企業でも売掛金の回収は難しいケースが多い。売掛金の回収が営業担当者の重要な業務となっている企業も多く、毎月支払う必要のある増徴税(Value Added Tax: 付加価値税)とともに、企業のキャッシュフロー管理が難しい一因になっている。

そのため、売掛金回収の問題を回避するために、さまざまな工夫をしている企業もある。すべて現金払いにしてもらう方法や、全額を売掛金とせずに、一定割合(原価部分など)は現金で支払ってもらう方法、また、日系企業向け取引の場合は、顧客と自社のそれぞれの日本本社間で決済をし、現地法人には日本本社との間で加工賃を支払う方法などがある。

(B社～上海市松江県：縫製加工業)

中国国内向け製品は、現金支払のみでの取引しか行っていないために、売掛金回収の問題はない。また、高級品を扱っているため、中国製品と価格競争にならないようにしている。原材料を購入するとキャッシュフローが苦しくなるので、中国国内向け製品は受託生産を行っており、加工賃のみを収入としている。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

売掛金の回収について、取引の浅い企業とは慎重に取引を行っているが、信頼関係ができる頃が最も危ない。3回くらいきちんと支払って、4回目くらいに支払わないというようなケースが

ある。売掛金を支払わない中国企業を訴えたことがあるが、相手が失踪したために回収できなかったことがある。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

売掛金は、総経理自らが回収に行くために、売掛金回収上の問題はない。現地の銀行には通帳がないため、銀行に電話して振込の有無を確認し、売掛金の管理をしている。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

現在の販売先は、中国国内で**90%**、日本と香港で**10%**となっており、中国でも特に上海、浙江省、江蘇省が中心となっている。これは、売掛代金の回収が難しいため、近郊の顧客を対象としているためである。また、中国国内販売が中心であるのは、定番商品なら問題ないが、納期が短く**(3日程度)**、通関や輸送の問題を考えると、日本市場に製品供給することは難しいという判断からである。

中国国内販売を行う際には、現地での営業は中国人スタッフが行っているケースが多い。現地日系企業を対象とする場合でも、ヒトの現地化が進んだ企業においては、部品や製品の購買担当者や売掛金回収の交渉相手となる財務担当者などが中国人であることが多く、中国人が営業を担当することが必要となってくる。また、現地での営業情報の収集などを円滑に行うためにも、現地の事情に精通した人材が不可欠である。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

中国に進出する日系企業で排水設備が必要な企業を対象に営業をかけている。現地の環境管理局と懇意にしていると、日本の進出企業で環境設備の申請を行った企業の情報を提供してくれることもある。これまでに、日本で取引関係のない企業と現地で取引関係ができることもあり、中国に進出してビジネスが広がった。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

現地での営業は、日本語の話せる中国人が行っており、上海の取引先は日系企業が中心となっている。日本本社と連携して営業を行っているが、現地法人の営業担当者が日本まで打ち合わせに行くこともあり、現在は上海で営業して受注するケースよりも、日本で受注するケースの方が多い。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

営業は、顧客である広告主に対してよりも、上海市内の日系の広告会社を中心であり、日本語が話せる総経理の中国人と日本からの派遣社員が営業を行っている。日系企業との現地での取引をきっかけに、日本国内での取引が増えるというメリットもある。

イ) 日本・第三国への輸出

販売先を中国国内でなく、日本や第三国に求める企業は、中国進出の主たる目的を生産コストの削減や労働力の確保とする企業が多い。生産コストを削減するためには、原材料の現地調達を進め、高価な設備投資の代わりに安価な労働力を最大限に活用することが必要である。

しかし、販売先が日本市場の場合、輸出にかかるコスト（輸送費、保険等）に加え、高い品質が求められるために、原材料を日本から輸入したり、品質管理を行う日本人を常駐させたりすることで、結果的に生産コストがあまり削減されないケースが多い。そこで、企業によっては、原材料のなかでも日本から調達するものを極力絞って現地調達比率を高めたり、現地での品質管理体制を整えて日本人を常駐させない工夫をしたりしている。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

原材料調達については、金物など主要な資材は日本から輸入し、副資材を中国国内で調達している。日本へ輸出する製品は日本でメッキをしているが、中国国内分は自社工場でメッキしている。現地法人では、採算管理を厳しくし、自立経営を促すために進料加工形式（現地法人が材料を購入）で取引をしている。

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

日本人は派遣しておらず、日本本社の社長が毎月出張ベースで来ており、品質管理の問題については徹底的に課題解決を図り、現地スタッフによる管理体制を確立している。

財務管理

中国で難しいのは財務管理である。増値税や売掛金回収の問題にもとづくキャッシュフロー管理も難しいが、きちんとした財務や経理の管理体制が構築されていないと、経費の水増しや在庫管理の不備など、社内で不正行為が横行したり、企業として意図せざる違法行為をおかしてしまったりするなどのトラブルが発生する原因になる。たとえ日本人の派遣者が管理者として常駐していても、財務や経理に関するチェック体制を整えておく必要がある。今回インタビューした企業のなかでも、財務や経理について管理体制を整備している企業が見られた。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

現総経理が着任した当初は、購買担当者が納入業者に水増しした伝票を提出させ、差額を着服したり、購買担当者がダミー会社を作って資材購入の際に経由させ、購入資金の倍以上を着服したりしていた。現在はそのような問題のある従業員はすべて解雇し、資材発注の際には、発注者と在庫管理者と支払担当者の3者をすべて別にし、ごまかせないシステムにした。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

経理については、毎日チェックして時々、抜き打ち検査をしている。毎月決算があり、地方税務署と国税局に申告している。また、年に2回、日本から会計担当が来てチェックしている。

労務管理・人事管理

中国での労務管理や人事管理は、日本人にとっては難しい問題である。労働関連の法律が異なることはもちろんのこと、言語や習慣が異なることを前提として、労働者といかに意志疎通を図り、いかに刺激を与えて生産性を上げるための管理を行うことができるかが課題となる。

中国人はどちらかという、欧米的で合理的な考え方をするため、会社に対するロイヤリティを高め、家族的な雰囲気を作るという日本的な方法は馴染まないという意見もあるが、これらの方法をうまく取り入れて、会社としての一体感を図り、生産性や技術力の向上に活かしている企業もある。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

人事・労務管理は総経理が行っている。従業員ができることは従業員にやってもらっている。労働法が変更になり、1年契約に切り替えた。契約期間中に従業員を解雇することはできるが、事前通告なく解雇する場合は、3ヶ月分の給与を支給することになっている。契約更新をしない場合は、1ヶ月前に通告する義務がある。マネージャーは、ある程度自分で労働法を勉強する必要がある。日本の企業は、弁護士に頼りすぎる傾向がある。弁護士にも示談にさせるか、もめさせて弁護士の仕事を増やすタイプがあり、注意が必要である。裁判は時間がかかるので得策ではない。ただし、労働仲裁は結果が出るのが早い。

(H社～上海市：精密部品製造業)

企業文化を大事にしており、従業員の誕生日にはケーキとプレゼントを送ったり、社内旅行や運動会を開催したりして、従業員の一体感や会社に対するロイヤリティ（忠誠心）を醸成している。また、優秀従業員を表彰する制度を設け、刺激を与えている。

採用

上海では有力な大学が多いため、幹部候補となる優秀な人材は豊富である。しかし、そのような人材は、有名な外資系企業に行きたがる傾向にあり、また、キャリアアップのために転職することも多く、日本の中小企業で優秀な大卒の管理職人材を獲得・定着させることはそれほど簡単なことではない。外資系企業や地場企業の採用の仕方は、幹部候補は最初から幹部として相応のポストを与えることが多く、日本企業のように下積みから経験させることはしない。そのような事情もあり、優秀な人材のなかには外資系企業を志向する者が多い。

新卒人材については大学との関係構築などを通じて学生に **PR** をしたり、中途採用は、公的機関の人材データベースや民間の人材バンクを利用したりするケースが見られた。専門的な能力を保有する人材を探す場合は、民間機関を活用するというような使い分けをしている企業もあった。

(C社～上海市：ソフトウェア・システムの設計・開発)

従業員の採用は、上海にある復旦大学、交通大学、上海大学などから行っており、ネームバリューのおかげで非常に優秀な人材を採用している。転職率は他社よりも低い。給与水準が高いことだけではなく、良好な人間関係や職場環境によるところが大きいと考えている。特に、当社では技術開発の裾野が広がっており、従業員にとって会社に留まることにより、スキルアップを図れるメリットは大きい。

(H社～上海市：精密部品製造業)

交通大学から 2 年間で技術者を 20 名採用したが、転職や留学などにより、現在は 2 名しか残っていない。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

人材の採用については、無錫の人材バンクに紹介を依頼 (500 元) している。大卒を条件にしており、日本語を話せる人材であるとなおよい。以前は錫山市であったので、木当案 (ダットンと呼ばれる戸籍) が移せず、無錫市の優秀な人材を雇用することができなかったが、今は無錫市と錫山市が合併して、無錫市の人材でも採用することができるようになった。

ワーカークラスは、正社員は地元で採用し、アルバイトとして出稼ぎ労働者を雇用しているケースが大半であった。公的機関の主催する人材の募集会 (人材交流会)、人材センター (求人センター) のデータベースを利用する企業が多かったが、上海市内から離れた地域では募集に資金や労力をかけなくても、口コミなどで人材が集まるケースも見られた。

管理職クラスに比べてワーカークラスの採用は比較的容易である。正社員の定着率は比較的高く、平均年齢が上昇傾向にあるが、一方で出稼ぎ労働者の定着率はそれほど高くなく、継続的に採用を行っていかねばならないという状況にある。その背景には、現在は制度上、出稼ぎ労働者の戸籍を移すことができず、正社員として雇用できないという実情がある。

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

従業員の定着率は**80%**で毎年**20%**は辞めていくが、正社員の離職率は**5%**程度と低い。上海には同業者が多く、ワーカーの取り合いがあるため、一定レベルの離職率は仕方がない。

(B社～上海市松江県：縫製加工業)

従業員は地元出身者がほとんどであるため、定着率は**90%**以上と高い。採用に当たっては、中卒から高校卒までの人材を採用しており、ほぼ**9割**が女性となっている。取扱製品は季節商品であるため、生産量の増減に応じて季節工の採用を行っているが、季節工の募集は口コミで行っており、業務は箱詰めなどの単純作業を行ってもらっている。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

出稼ぎ労働者は福利厚生を受けられないため、これまでに優秀な人材(**2名**)の戸籍(労働手帳)を上海市に移す手続きを行ったことがある。地方政府に出頭して、証明書類を提出し、**2万円**支払って戸籍を移すことが認められたが、努力の甲斐なく、**2名**とも退職してしまった。

(H社～上海市：精密部品製造業)

人材の採用は、職業安定所の主催する「お見合い会」で**8名**(管理スタッフ**5名**、ワーカー**3名**)を採用した。また、職業学校で宣伝をして、実習生を受け入れた。グループで入ってくることが多いので、一度に退職される場合を懸念し、多様なルートから雇用している。

給与・福利厚生

今回インタビューした企業では、平均の基本給与は、ワーカークラスで**600～800元**／月、管理職クラスで**2000～3000元**／月としている企業が多かった。これに食事代や福利厚生費(養老保険、医療保険、失業保険、住宅積立)を加えると、基本給与の**1.5～1.6倍**程度を要する。出稼ぎ労働者を雇用している場合には、社員寮なども整備しなければならない。人件費以外にも一定のコスト負担をしなければならない。

給与水準は毎年約**10%**程度上昇しているため、生産コストの増加要因となっており、将来的に上海で労働集約的な業務を続けていくことは難しいと思われる。

図表 5- 2- 1 調査対象企業の平均給与額

(単位：元)

No	対象企業	平均給与額(元)		平均給与支払月数
		管理職	ワーカー	
1	A社	2000～4000	600～800	13ヶ月
2	B社	1200	600	14ヶ月
3	C社	5000(全社平均)	2,000～3,000(新入社員)	N.A.
4	D社	N.A.	1200	N.A.
5	E社	N.A.	700～1000	13ヶ月
6	F社	1200～1500(従業員平均)		N.A.
7	G社	2000～3000	600～800	N.A.
8	H社	2000	800	N.A.
9	I社	1400～1500(従業員平均)		N.A.

(資料)ヒアリング調査にもとづき作成

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

正社員については、**35%**の税金（保険、医療費、所得税）を会社が負担しなければならない（アルバイトは不要）。従って、上海工場のワーカーの基本給与は**800**元であるが、これらの費用を含めると約**1,200**元となる。企業から徴収した医療費を原資に、従業員の医療費は、毎年国から**380**元支給され、**380**元以上は従業員の**10%**負担となっている。

アルバイトは、**3**ヶ月を試行期間として、基本給与**420**元/月、昼食代**80**元/月、採用半年後から**50**元を追加で支払うことにしている。正社員のような保険・医療費等のコスト負担をする必要はないが、出稼ぎアルバイト**1**人に対して管理費として、**70**元/月を公安の管理部経由で出身地の地方政府に支払っている。また、出稼ぎアルバイトのために、上海工場の敷地内に寮を設けている。

(B社～上海市松江県：縫製加工業)

給与は、年功序列ではなく、能力に応じて決められており、報奨制度も設けている。毎年**1**月に給与改定を行っているが、従業員と個別の交渉は特に行っていない。また、出勤を奨励するために、皆勤手当を支給するなどインセンティブシステムも設けているが、逆に、遅刻などについては、罰金制度を設けている。食事については、会社内に食堂を設置しており、会社が昼食を支給している。更に、従業員の親睦を図るために、社員旅行や職場懇談会なども開催している。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

従業員の基本給与は、ワーカーが**1,200**元/月となっており、それに加えて福利厚生費が基本給与の約**45%**かかる。アルバイトは、医療保険のみ企業で負担しなければならない。昼食費については、食材費・電気光熱費・労務費込みで**8**元かかるところ、**6**元を会社負担とし、**2**元を従業員に支払ってもらっている。しかし、国営工場ではすべて国が負担してくれるので、当初は従業員との間で負担分についてもめることになった。

また、社内に診療所を設け、看護婦を配置しているが、当初、無料で医薬品を支給していたところ、家族や友人のために請求する従業員が増えたため、中国の法律にもとづき**2**割を個人負担にすると、医薬品費が半減した。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

従業員のうち**2**割は出稼ぎ労働者であるので、敷地内に独身寮を保有している。女性の比率は**85%**であり、育児休暇は**3**ヶ月（**24**歳以上の晩婚は**4**ヶ月）で休暇中も基本給与は**100%**支給が義務付けられている。献血は企業ごとに割当があり、一般的な習慣として、献血者には**2**週間の休暇と**200**元程度の献血手当を支給することになっている（蘇州では半休で手当なし）。

(H社～上海市：精密部品製造業)

従業員の賃金は、大学の新卒で本科**2000**元/月、専科**1800**元/月、ワーカーは**800**元/月であり、**3**ヶ月の試用期間を設けている。賃金には住宅手当**200**元を含む。また、実習生を出してくれた職業学校に管理費として、**100**元/月を支払っている。通勤には、自社でシャトルバスを保有して送り迎えをしている。

社員教育・研修

今回インタビューした企業では、社員教育や研修などの人材育成に対して、各社とも力を入れていた。特に、1) 日本語の習熟、2) 技術・品質管理に関するノウハウの習得、3) マネジメント能力の育成について、重点的に取り組んでいた。**ISO** を取得することを通じて、品質管理の向上だけではなく、従業員の意識改革につなげようという試みをしている企業も見られた。

(C社～上海市：ソフトウェア・システムの設計・開発)

日本語のトレーニングには非常に力を入れており、平日の夜間や土曜日に会社で日本語講座を受講させている。また、技術の研修は **OJT** で行っている。一般的に日本語は半年程度で読めるようになり、約 **1～2** 年経過後には一人で業務ができるようになる。

(E社～上海市嘉定区：電子部品製造業)

各部門に実務のできる中国人の通訳を配置している。日本語が話せる人材には日本語手当を支給しており、トップレベルの人材には **2,000** 元の手当を支払っている。また、日本語を教えるために、日本人が会社のなかで自発的に勉強会を開催している。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

従業員の教育には力を入れており、これまでにかかりのコストを投入している。組立工場と部品工場の管理・監督者クラスを対象に、嘉定区労働局に有償で上海大学等の講師を集めてもらい、総経理が考案したプログラムにもとづき、社会人のマナーや技術に関する講座(週 **1** 回の **2** ヶ月コース)を開催している。会社が独自に教育プログラムを作成することは、政府から問題視されると考えたため、政府と連携して進めている。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

人材育成については、従業員の人数が少ないため、多能工的にさまざまな作業ができるように、技術力向上を目標としている。しかし、ボイラーの操作や汚水処理など、技術が専門的すぎるために、技術力の向上には時間がかかる。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

従業員の教育を目的として、**ISO9002** を取得した。品質管理のための文書管理の重要性について従業員の認識を深めることができたと感じている。

(H社～上海市：精密部品製造業)

ISO9002 と **ISO14001** を取得している。取得した目的は、従業員の意識を向上させたかったということと、顧客は一流の会社が多く、将来的には求められることと考えたためである。

現地化・日本本社との関係

企業の現地化については、販売先（中国国内と輸出のどちらか、または両方）によって、現地法人の持つ機能と求められる現地化の状況が異なってくる。

日本や第三国へ輸出を行うための生産拠点の場合は、生産コストを削減するために、原材料の現地調達率の向上と管理者の現地化を図ることになる。日本本社等との取引が多い企業の場合は、日本本社との密なコミュニケーションが必要になるため、管理者についても日本語が話せる人材や日本本社の考え方や方針を十分に理解できる人材を登用することが必要である。但し、日常の運営管理は現地管理者に任せたとしても、経営管理の状況をチェックするために定期的または不定期に日本本社から現地法人に足を運ぶことが必要である。生産管理や品質管理については、立ち上げ時、設備・製品の切り替え時、問題発生時など、ポイントごとに日本人を派遣して指導を行うことで、うまくいっている企業が多い。今回インタビューした企業では、派遣人材が不足しているため、他社で中国工場の総経理や工場長などの経験のある日本人を採用しているケースも多かった。

中国国内販売も行う場合は、営業・販売・マーケティング機能、顧客管理、資金管理なども重要な機能となり、現地法人で必要な意志決定が迅速にできるような体制整備が必要になる。それに伴い、現地法人に必要な決裁権限の委譲がなされて、営業から生産、資金回収にいたるまでの経営管理を現地経営陣が担うようになる。今回インタビューした企業のなかでは、C社やI社のように、日本本社から経営判断のみならず、資金面や人材面でもかなり独立して経営を行っている企業もあった。

（A社～上海市：木材・木製品製造業）

日本人の派遣社員はいないが、日本本社の社長が毎月出張ベースで来ており、現地での課題解決に支障がないこと、また、日本語を話せる現地従業員が 5 名いるため、コミュニケーションにも特に問題はない。正社員は 35 名（上海出身者）であり、残りは地方からの出稼ぎのアルバイトとなっている。

（C社～上海市：ソフトウェア・システムの設計・開発）

C社の役員 2 名が上海未来軟件有限公司の董事会メンバーになっているが、総経理を含めて従業員 60 名は全員現地人となっており、現地人による経営管理が行われている。

（I社～上海市：広告宣伝用品製造業）

現地法人への権限委譲は進んでいる。設備投資などは本社の決裁が必要だが、人事や営業については現地に任されており、営業などは報告のみしている。人事・給与については報告もしていない。経理・財務については、半年ごとに日本本社からの監査が入る。

(4) 進出企業の「経営上の課題」

競争環境の激化

上海地域では、華南地域の事務機器や家電ほどの産業集積は見られないが、多種多様なビジネスの集積地として、日系企業、外資系企業（欧米系、台湾、韓国系）、地場企業の間で厳しい競争が繰り広げられている。中国国内取引の場合、取引価格の低さ、売掛金回収の問題から、地場企業は取引相手にすることは難しく、日系企業が取引対象の中心になっている。競合他社のなかでは、特に、地場企業の技術水準は着実に上がっており、技術的に優位性のない製品・分野ではすぐに追いつかれてしまうため、常に技術水準を向上するための先行投資や研究開発などの取り組みを行っていく必要がある。価格競争力では地場企業にかなわないため、付加価値のある技術・製品に特化していくことが求められている。

(H社～上海市：精密部品製造業)

競合相手は、日系企業の他に、香港系、台湾系、中国系である。現地メーカーの中には、違法行為であるが四金（失業保険、医療保険、住宅積立金、厚生年金）を払っていない企業もあり、低価格製品では太刀打ちできない。そこで、当社では高価格製品にターゲットを絞っている。しかし、同社を退職した従業員が、同業の現地メーカーに就職し、競合メーカーの技術水準を向上しており、常に技術水準を向上する努力をしなければ追いつかれてしまう。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

競合他社は地場企業であり、簡単な製品を作れる企業は多いが、写真の印刷（熱転写）ができるところはほとんどいないため、技術面での優位性を維持している。日系企業は、初期投資が大きい割には現在の市場規模が小さいため、ほとんど進出してきていない。

資金管理の問題（資金調達・外貨管理）

現地法人の経営を行う上で、資金調達や資金繰りは中国に限らず重要な問題であるが、外貨管理が厳しいために、日本本社からの借入に煩雑な手続きが必要であることや、迅速かつ柔軟な日本本社からの借入・返済ができないという問題がある。また、外貨の保有や入出金についても一定の制限があるなど、資金管理が難しくなっている。

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

現地法人設立当初は、資金調達が問題であった。日本本社から借入する場合、借入金額、返済期限、償還方法（期間、金利）などの条件について、事前に外貨管理局から許可を受けたうえで、その条件通りに返済をしなければならず、収益が上がったからといって期限前返済をするわけにはいかない。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

中国での事業展開にかかる資金調達は、日本本社からの出資金と借入金、更に、スタンドバイ・クレジット（借入保証）による現地日系銀行からの借入金（円建て）となっている。日本本社か

らの借入金については、日本本社との間の売掛金と買掛金で相殺しているが、現地での銀行借入の返済のためには、中国国内取引で得た元を円転しなければならず、外貨管理局に認めてもらうための手続きが煩雑である。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

従来、同社では、顧客との決済は日本本社と日本国内でなされ、現地法人では加工賃のみを日本本社から受け取っていた。しかし、加工賃については、1998年頃から外貨管理システムが変更され、原則、輸出・輸入証明がなければ外貨の入金・出金が認められなくなった。そのため、今後、資本金の一定比率(30%程度。資本金の多寡で変動)までしか外貨を保有できなくなるため、現地決済を増加させる必要があると考えられる。

労務管理上のトラブル

中国では、労務管理上のトラブルが多いため、現地法人の経営者は、ある程度自分で労働関連の法律を勉強する必要があり、まずは法令を遵守することが労務管理上のトラブルに巻き込まれないために不可欠なことである。日系企業は、弁護士に頼りすぎる傾向があるが、現地の弁護士にも示談にさせるか、解決をさせないで弁護士の仕事を増やすタイプがおり、弁護士の選定にも注意が必要である。

(B社～上海市松江県：縫製加工業)

中国では居住権が日本以上に保護されるので、会社を退職しても寮を出ていかない場合がある。公正証書を作成しても居住者の同意が得られないと強制執行できないという問題もある。

また、女性の権利保護が徹底されており、育児のために早退ができることや、出産休暇が長い(3ヶ月)ことなど、日本よりも女性に対して手厚い内容となっている。これらの労務管理について、問題があると労働局に密告され、トラブルになるケースも多い。トラブル発生時は、裁判になる前に事前の話し合いで解決がつくケースが多いが、お金で解決することは必至である。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

会社では法制度を徹底的に調べて法律に違反しないようにしているが、自ら法律違反をして解雇された社員が密告をするため、トラブルになったことがある。上海市の弁護士事務所(米国系、日系)に相談して、解決ができた。地方の弁護士は人民の味方になってしまう傾向が強く、すぐに示談に持ち込もうとするため、近隣の弁護士には依頼しないことにしている。また、たとえ勝訴しても相手が逃げてしまうなどにより、弁護士費用ももらえないケースも多く、裁判を起こすメリットは乏しいと言える。

その他

a) 地方費

地方の鎮(人口5万人以上の都市)などでは、行政機関が地方費と称する負担金を徴収することが多い。これらの地方費の要求に必ずしも対応する必要はないが、法律を違反した企業や、必要な手続きを行っていない企業などは、いろいろな理由で地方費を要求されたり罰金を請求されたりするケースが散見される。これらの地方費は、地方政府との関係

構築の範囲に留めて、不要な要求には応えない態度を示すことが肝要である。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

地方費として、連防費（地域の治安維持のため、人かお金を出す）、緑化費、避雷針費などに加えて、公安局等の雑誌・新聞など、何かと理由をつけて企業に費用負担を要求するケースが多い。金額的にはそれほど高額ではない（深センで要求される乱収費の10分の1程度）が、ケースバイケースで対応している。

以前に交渉局（営業許可証の発行を担当）から、刺繍業には印刷物の許可が必要とのクレームを受けたことがあり、12万元（約150万円）の罰金を支払ったことがある。慌てて深圳の現地法人でも許可を取得したが、他の刺繍業者はそのような許可は取得しておらず、同社にだけクレームをつけられたことが後で分かった。

b) 税制

税制については、地域や業種によってかなり異なっており、制度変更も急に行われることがある。また、制度の運用も担当者ごとに異なるケースがあり、情報入手や対応には苦勞している企業が多い。

(A社～上海市：木材・木製品製造業)

税制面では、様々な還付を辞退する代わりに、納税を免除されており、通常、2免3半（2年間免税、3年間は半免）であるが、設立当初から10年間の免税措置を受けている。税務面では、工場を資産計上できないため、毎年、損金処理しなければならないという点は日本と大きく異なる。中国の会計基準が日本と異なるために、二重に帳簿を作ることになり、国営企業出身の経理担当者に対する教育には非常に労力を要した。

(F社～無錫市：一般機械製造業)

設立に当たり、対外貿易委員会との間で、3年間は利益が上がっても免税で、4年目以降50%優遇という取り決めにした。2年目まで赤字であったため、対外貿易委員会から利益を出すよう指導があり、今期は利益を出すべく調整している。

所得税については、地外制法規とあって、日本での所得まで中国で申告する必要があり、現地法人の所得と合わせて課税額が決定される。治外制法規は上海と無錫では異なる。

(5) 進出企業の「今後の方向性」

生産拠点として輸出のみを行っている企業では、今後、ますます日本からの生産機能のシフトが増大するために、設備投資や人員を確保して、生産能力の増強と品質の維持・向上に努めることを検討している企業が多く見られた。

中国国内販売を行っている企業については、顧客や市場のニーズに合わせて製品やサービス力の向上・強化を図るとともに、上海での多様なビジネスチャンスを積極的に追求していきたいと考えている企業が多かった。そのためにも、資金調達を行って設備投資や優秀な従業員の採用を行い、現地法人の機能を拡充する意向を持っている。

WTOの影響については、輸出中心の企業も中国国内販売を志向する企業も、規制緩和や法制度の整備が進むという印象を持っているだけで、ビジネスへの影響がそれほど大きいとは考えていない企業が多かった。

(D社～上海市嘉定区：その他製品製造業)

中国のWTO加盟後は、元高になることが予想されるので、日本向けの取引よりも中国国内販売に力を入れ、元での取引を増加させていきたいと考えている。

(E社～上海市嘉定区：電子部品製造業)

今後は、日本本社の役割は受注と原材料の安価な調達とし、現地法人では生産拠点として、不良品率を下げることを目指していきたい。中国で現地調達するには、5年程度はかかるのではないかと。WTO加盟で、通関がよりスムーズになってくれればありがたい。

(G社～江蘇省太倉市：刺繍加工業)

取引先の生産拠点が青島にシフトする動きに伴い、中国での第3工場を青島で建設することを計画している。青島の人件費は上海と大差なく、それほど安いわけではないが、昔からメリヤスを中心に縫製が発展しているため、技術面では特に問題がないと考えている。

(I社～上海市：広告宣伝用品製造業)

将来的に日本で広告・宣伝費が削減されると、日本から現地法人への生産シフトが必要になると思われる。今後、生産量が増えた場合、資金調達の必要があるが、その場合は銀行借入よりも現地で出資などの直接金融の可能性を検討したいと考えている。