

# WTO加盟に前進した中国と我が国企業への影響

---

## 要 旨

1. 中国のWTO加盟が、いよいよ今年度中に実現しそうである。WTO加盟により、中国は、安定成長、雇用の確保、海外からの直接投資の増加を期待している。
  2. 中国指導者にとって、WTO加盟のもう一つの大きな狙いは、外圧を利用して国内の構造改革を一気に進めることにある。すなわち、国際競争に晒されることなく保護されてきた分野（農業、国有企業や金融機関等）のリストを、外資への市場開放という荒療治を通じて行ない、効率的な経済システムを目指そうとしている。
  3. 中国の市場開放は、世界の企業にとって大きなビジネスチャンスをもたらすだろう。すでに欧米企業は、中国市場の開放を見越して、通信、自動車、小売等の分野で、大型投資に乗り出しつつある。
  4. これまで中国を生産拠点として位置付けてきた我が国も、欧米企業に後れを取ることなく、国内マーケットを重視した事業戦略へ見直す良い機会といえよう。
- 

### 1 中国、WTO加盟に大きく前進

1999年11月のWTO加盟に関する米中合意に続き、今年の5月19日（金）、中国政府は欧州連合（EU）との間で二国間交渉を妥結した。その翌週5月24日（水）に、米国下院議会は、中国に対して恒久的最恵国待遇を与える法案を可決した。

二つの大きなハードルを乗り越え、中国は、WTO加盟に大きく前進した。1986年に前身のガットへ加盟申請して以来、14年越しの交渉が結実することになる。これにより、中国は、農業、通信、自動車、卸小売、金融など広範囲にわたって外資へ市場を開放することになる。

### WTO加盟により、海外からの直接投資増、安定成長、新規雇用を期待

中国としては、外資への市場を開放することにより、海外からの直接投資を呼びこみ、安定的な経済成長、新規の雇用確保等を期待している。中国経済は、1992年以来、本格的な改革開放路線に踏み切り、中国沿海部を中心とした外資系企業の直接投資増により経済発展を遂げてきた。外資による直接投資額の累計は、2700億ドル、外資系企業数は12万社、雇用従業員数は、都市部労働力の10分の1に相当する17百万人に達している（英字誌Ecomist98年10月号）。外資系企業は、中国の輸出額の5割（工業製品では4分の3）を稼ぎ、いまや中国経済を牽引する機関車役である。

98年、99年と、中国経済は、景気後退局面にあり、海外からの直接投資も頭打ち傾向にあった。

### 表 1 中国のGDP成長率と海外からの直接投資

	96年 9	97年	98年	99年
GDP成長率	.6%	8.8%	7.8%	7.1%
海外直接投資	417億ドル	453億ドル	456億ドル	400億ドル

注) 資料：中国統計局、対外経済貿易年鑑

中国としては、WTO加盟、国内市場開放により、海外からの直接投資を増加させ、安定成長への流れを再び加速させたい考えである。中国の人民日報が伝えるところでは、WTO加盟による経済効果として、GDP成長率の2.94%押し上げ、数百万人の新規雇用を見込んでいる。

## 2 WTO加盟のもう一つの狙い

中国の指導者は、WTO加盟により、国内の構造問題を一気に荒療治しようとの狙いがある。中国経済は、90年代に目覚ましい経済発展を遂げてきたが、一方で計画経済の負の遺産を依然として引きずっている。生産性が低く非効率な農業や国有企業、不良債権を多く抱える国有銀行などである。

国有企業：96年現在、国有企業は11万社、工業生産部門では全国従業員の約3割に相当する4千万人強を雇用。過剰人員（3分の1）、負債過多、従業員に対する社会保障負担等からその半数が赤字との見方がある。

国有銀行：赤字の国有企業に対する融資により、不良債権は貸付残高の25%に達している（97年末、人民銀行調べ）。

改革派の朱首相は「WTO加盟が非効率な産業をリストラする最善の方法」と認識

中国の指導者は、国内市場開放により、これまで保護されてきた国内産業を外資との厳しい競争に晒し、市場原理を通じて思い切ったリストラに乗り出そうとしている。農業や自動車などの分野では、関税率が下がることで割安な輸入が増え、国内事業者に大きな打撃が予想される。銀行や通信、卸小売等では、外資参入による競争激化が避けられない。

表 2 WTO加盟と国内産業への影響（各種資料より、政策銀行作成）

	WTO加盟による市場開放	国内産業に与える影響
農業	輸入農産物の関税率低減 米国からの小麦一部輸入禁止を解除	米国やカナダから安い小麦等の輸入増加 華北地域の穀倉地帯等に打撃（離農者は1千万人に上るとの試算も）
自動車	2005年までに輸入関税率を現行の80～100%から25%に大幅に低減	国産車価格より割安な輸入車の増加 非効率な国内メーカ120社は淘汰再編へ

銀行	外国銀行による人民元業務を、WTO加盟後2年以内に法人取引、5年以内に個人取引について認可	外資への市場開放により、競争激化
通信	WTO加盟後3年以内に、携帯電話で外資出資比率を49%まで認める	
卸小売	WTO加盟3年以内に、外資参入にかかわる全ての規制撤廃	

外資への国内市場開放は、短期的には、農業部門からの離農者や淘汰される国有企業からの失業者が増大するなど大きな社会不安要因になりかねない。中国の指導者にとっては、WTO加盟が、吉（効率的な経済システムへ移行）となるか、それとも凶（経済社会の混乱）となるか、大きな賭けといえよう。

### 外資導入により沿海部と中西部の所得格差を是正

指導者の頭を悩ませているのは、リストが遅れた国内産業だけではない。外資導入を梃子に大きく経済発展を遂げた沿海部と開発から取り残された中西部における所得格差の問題もある。中国の一人当たりGDP所得は、700ドル弱であるが、表 3に見られるように、大きな地域格差が生じている。

表 3 一人当たりGDP指標（99年中国統計局）

	都市部	農村部
沿海部	788 ~ 2439ドル	372 ~ 660ドル
中部	523 ~ 701ドル	214 ~ 334ドル
西部	539 ~ 753ドル	148 ~ 222ドル

中国政府は、今年度のインフラ投資3960億ドルのうち約7割を中西部地区の道路、通信、ダムなどに注ぎ込む計画であるが、財政支援にも限界がある。WTO加盟を機に、中西部への外資誘致を促進させ、地域振興の起爆剤にしたい方針である。

### 3 欧米企業の戦略

中国のWTO加盟は、巨大な中国市場が開放され、海外の企業にとって大きなビジネスチャンスをもたらす。欧州や米国は、通信関連、インターネット、自動車、金融（個人ローン）、農産物などの国内マーケットに照準を合わせている。通信関連を例にとっても、人口12億人を擁する中国市場は、欧米企業にとって極めて魅力的な市場である。

表 4 中国通信市場の爆発的な伸び（単位：百万人）

	97年	98年	99年	平均伸び率
固定回線加入者	70.3	87.4	108.8	24%

携帯電話加入者	13.7	25.0	43.2	78%
インターネットユーザ数	1.4	2.4	3.8	65%

資料) 中国情報産業省、米国調査会社IDC

調査会社IDCによると、インターネットユーザ数は、2003年までに3千万人に達するとの予測があり、中国は世界で第3位のインターネット大国となる。

#### 潜在的な巨大市場に照準、欧米企業はすでに布石

欧米企業の一部は、中国のWTO加盟を見越して、布石を打ちつつある。

表 - 5 欧米企業の進出事例（現地ヒアリング、新聞記事等から政策銀行作成）

金融	英国系のHSBC（香港上海銀行）が、香港から上海へ中国事業本部を移転富裕層を対象とした個人ローン等のリテール分野に進出
自動車	米国GM社が、上海に大型生産拠点（投資額15億ドル）99年に2万台生産、2004年には10万台を計画
流通小売	フランス大手スーパーのカワフル社が、上海に進出（大型スーパー4店舗を展開）
消費財関連	米国コダック社が、カラーフィルムの生産拠点に10億ドル投資
通信関連	米国モトローラ社は、コンピューター一体型の携帯電話端末を中国市場に投入インターネット事業にも進出計画

## 4 我が国企業への影響

我が国は、中国にとって最大の貿易パートナーである。

表 6 99年の中国貿易額（相手国別、単位：億ドル）

	輸出	輸入	輸出入合計額	同左構成比
日本	323	337	660	18.3%
米国	419	194	613	17.0%
EU	302	254	556	15.4%
香港	368	68	436	12.1%

韓国	78	172	250	6.9 %
台湾	39	195	234	6.5 %
その他	420	438	858	23.8%
合計	1949	1658	3607	100.0 %

注) 中国税関統計

欧米企業が、WTO加盟を機に、中国市場への攻勢を強めようとしているが、我が国の企業は、どのように考えているのだろうか。

JETROでは、2000年3月に、中国の日系製造業（北京、大連、上海、華南地区）1243社を対象に「日系製造業活動実態調査」を実施している。それによれば、回答企業の5割が、中国のWTO加盟を「プラス」効果と期待している。期待できる効果としては、「制度運用面での透明度向上」「関税引き下げ」「規制緩和」「情報公開」「市場開放」などとしている。また今後の事業展開として、「事業規模の拡大に前向き」と回答した企業が67.9%に達している。

### 中国国内市場を重視した事業戦略への見直しの好機

これまで日本企業は、どちらかといえば対中投資を、生産拠点として活用してきた。しかし、中国の国内市場も、90年代の高成長を踏まえて着実に育ってきている。沿海部の都市生活者を中心に、車や化粧品、ファッション製品など高級消費財への嗜好が急速に高まってきている。WTO加盟による国内市場の開放は、日本企業にとっても大きなビジネスチャンスになるだろう。欧米企業に後れを取ることなく、中国国内市場を重視した事業戦略への見直しの好機かもしれない。

実際、消費関連財分野では、国内市場を狙った投資が相次いでいる。

表 - 7 中国市場を狙った対中投資動向

自動車	トヨタ自動車、2002年から年産3万台規模で生産開始（天津市）医薬品製剤工場新設（天津市）
化粧品	コーセー（中国市場で化粧品シェア 第2位）、2000年5月第2工場増設（杭州市）
ビール	サントリー（99年上海地区シェア 30%第1位）2001年第2工場増設（上海周辺）
醤油	キッコーマン、2001年から現地生産販売開始（江蘇省）
医薬品	田辺製薬、2001年から

注) 新聞等から政策銀行作成

この他、急成長が見込まれる携帯電話事業でも、三菱電機が、現地生産の拡大（2000年50万台/年から2004年700万台へ）などを計画している。こうした中国市場重視の流れは、WTO

加盟を機に、一層加速されることになる。

我が国の対中投資を届出ベースで振り返ると、95年をピークに減少してきた。

表 8 我が国企業の対中投資実績（金額：億ドル）

	94年	95年	96年	97年	98年
対中投資額	25.6	44.7	25.1	19.9	10.6

注）大蔵省統計（届出ベース）

減少してきた要因はいろいろあるが、中国特有の様々な投資障壁の存在も大きいと指摘されている。中国側の国際的な法制度や商道德の欠如、官僚機構の朝令暮改や汚職など「不合理」「非論理的」な経験を積み重ねるなかで、中国投資に対してやや消極的になる向きも少なくなかったとされる。中央政府も、こうした投資障壁は十分に認識しており、地方政府による非合法的な税金取り立てなどに対して厳しく取り締まっていくなど、投資環境の改善を誓っている。

WTO加盟による市場開放、中国政府の投資環境改善への取り組みなどが、日本企業にとって対中投資の追い風になることを期待したい。

## 「サイバーポート」計画を軸にITハブを目指す香港

### 要 旨

1. アジアにおける金融・物流のハブとして知られる香港が、ライバルのシンガポールに対抗して、ITハブを目指して本格的に動き出した。
2. その象徴とも言えるプロジェクトが、「サイバーポート」計画である。香港島の南西部に世界的なIT企業や内外のマルチメディア関連企業などを集積させて、一大ITコンプレックスを建設しようとしている（総工事費20億ドル、2007年完成予定）。
3. 官民挙げてのプロジェクトには、特徴的な仕掛けがなされている。一つには、行政と民間デベロッパーの役割分担の明確化により、事業の効率化、迅速な遂行が可能になっていることである。二つ目には、優良住宅開発を組み合わせ、その開発利益の投入により、入居するテナントにとって魅力あるプロジェクトにしていることである。
4. 民間の事業主体は、香港最大手財閥系の新興インターネット企業グループ PCCWである。「サイバーポート」を拠点にアジアにおいて双方向テレビなど本格的なマルチメディアサービスに乗り出そうとしており、その動向が注目される。

## 1 ITハブを目指す香港

～ 産業構造の高付加価値化を迫られる香港～

香港は、シンガポールと並んで、アジアにおける金融・物流のハブとして、強い競争力を誇っている。

表 1 香港の概要（数字は99年）

人口	690万人
GDP	1579億ドル
一人当たりGDP	23千ドル
株式市場時価総額	5450億ドル（アジアで日本に次ぎ第2位）
外国為替（先物等含む）取扱高	一日当たり820億ドル（アジアで日本、シンガポールに次ぎ第3位）
港湾コンテナ取り扱い能力	11.5百万TEUs（世界最大級）
新空港年間乗降客数（98年7月開業）	35百万人（アジア最大級）

注）資料：香港貿易発展局

しかし、その香港にも悩みがある。それは、世界トップクラスの一人当たりGDPに示されるような高い賃金水準、ニューヨークやロンドン並みのオフィス賃料など、ビジネスコストが極めて高いことである。製造業の中国華南地区へのシフトにより、GDPに占める製造業の比率が1割を切るなど、香港経済は金融・不動産や卸小売などサービス業を中心とした産業構造になっている。しかし21世紀に向けて、都市としての競争力を保ち続けるためには、ハイコストコミに見合う付加価値の高い産業を振興する必要に迫られている。

～ ライバルのシンガポールに対抗、次世代の産業としてITに焦点～

ライバルのシンガポールは、90年代には入って「IT2000」計画（92年発表）など数々のIT振興策を推進してきた。その結果、インターネットの普及率は今や米国並みである。またIBMを始めとする世界的なIT関連企業が次々にシンガポールに集積しており、アジアのITハブとしての地歩を着々と築きつつある。

表 - 2 アジアにおけるインターネット普及率（％）

	98年	99年
シンガポール	24	32
オーストラリア	19	29
香港	12	16
台湾	11	14
マレーシア（半島部）	5	8

注) 資料 : AC Nielsen

自由市場を標榜する香港は、これまで行政主導の経済政策には積極的でなかったが、シンガポールに先行された状況を挽回すべく、98年4月に、IT政策を推進する行政組織（IT・放送庁）を新設した。次いで98年11月に「デジタル21」計画を発表、香港を21世紀のアジアにおけるITハブとする戦略を打ち出した。

計画では、社会生活、ビジネスなど、あらゆる領域でのIT化を推進するため、通信インフラの整備、電子商取引の普及、教育・人材育成、ローカルのIT企業振興などに取り組むことになっている。

表 3 香港の「デジタル21」計画

4大戦略	具体的な政策（手段）
高度通信ネットワークシステムの構築	通信インフラの整備
電子商取引の普及に関する条件整備	中国語による電子取引、電子署名認証制度、電子商取引法の整備
ITに関する教育・人材育成	IT教育の徹底（学校教育カリキュラムの25%をIT化）
官民挙げてIT革命を推進	電子政府の実現香港発のマルチメディアコンテンツ供給ローカルIT産業の育成ローカル中小企業等の電子商取引普及

注) 資料 : 香港IT・放送庁

「デジタル21」計画のゴールは、香港を世界的な電子商取引の重要なハブとするとともに中国本土への情報ゲートウェイの役割を果たすようにすることである。

## 2 アジアのシリコンバレーをめざす「サイバーポート」計画

～世界のIT企業を集積させてアジアのシリコンバレーをめざす～

香港のデジタル21計画を象徴する官民の合同プロジェクトが、2000年の夏にスタートする。それは、香港島の南西部に位置する風光明媚な海岸沿いに世界のIT企業を集積させてアジアのシリコンバレーを目指そうとする「サイバーポート」計画である。インテリジェントオフィス、ホテルや商業施設に加えて高層住宅アパートなど開発延べ床面積50万㎡、総工事費20億米ドルに達するビッグプロジェクトである。

表 4 「サイバーポート」計画の概要

コンセプト	世界最先端のIT企業、香港のローカルIT企業やIT専門家を集積創造的な知的活動を保証する快適なオフィス、住環境を提供
建設地点	香港島南西部 Telegraph Bay（都心部から車で10分）26ha
総工事費	158億香港ドル（20億米ドル）

開発内容（延べ床面積）	サーバ-ホ-ト：インテリジ-ントオフィス（93千㎡）ホ-ル・商業施設（36千㎡）分譲住宅ス-：高層ア-ト等（375千㎡）
工期	サーバ-ホ-ト：2000年夏～2003年末 分譲住宅ス-：2004年～2007年
事業主体	香港特別行政府：土地を提供、サーバ-ホ-ト施設を所有・運営 民間デ-ベ-ロッパ- PCCWグループ：施設建設を請け負い

注）資料：香港IT・放送庁

## ～官民の思惑が一致して誕生～

「サーバ-ホ-ト」計画は、マルチメディア事業をアジアで大々的に展開することを目論む民間企業PCCWグループのアイディアと、IT化を目指す香港特別行政府の思惑が一致して誕生したものである。これまでの経緯は次の通り。

表 5 「サーバ-ホ-ト」計画の経緯

99年3月	香港特別行政府、「サーバ-ホ-ト」計画を発表
99年9月	PCCWグループと開発基本合意書を締結
2000年5月	開発最終合意書をPCCWグループと締結

それぞれ次のようなメリットを享受しうることになる。

表 6 「サーバ-ホ-ト」計画のメリット

	メリット
香港特別行政府	IT政策の推進：IT化のランドマークとなるサーバ-ホ-トを取得雇用効果：サーバ-ホ-ト新規就業者12千人
PCCWグループ	マルチメディア事業の拠点確保：サーバ-ホ-トにテナントとして入居経済効果：建設請負でデ-ベ-ロッパ-としての収益確保

注）各種資料より政策銀行作成

## ～事業の見通し：世界的なIT企業が入居の意向～

サーバ-ホ-トの完成は、2007年を予定している。割安なテナント賃料設定に加え最先端の高速大容量通信インフラやIT企業集積によるシジ-効果などが期待されることから、すでに世界的なIT企業15社がアンカーテナントとして入居する意向を示しているほか、海外31社を含む121社から問合せがあるという（香港IT・放送庁）。テナント募集に当たっては、アジアを代表するインターネット企業として

評価が高いPCCWグループのネットワークが最大限に活用されることになる。

表 7 テントについて

テント予定数	中～大企業30社（従業員100～500名） 小企業100社（従業員50名程度）
ターゲット	世界的なIT関連企業 先端的なIT関連企業  例）遠隔教育、証券取引、マルチメディア映画製作、ソフトウェア、 情報インフラネットワークサービス
主要なアソシエイト	米国：IBM、Cisco Systems、Microsoft、Oracle、HP、Yahoo! 日本：ソフトバンク、光通信 香港：PCCW、Legend

注）資料：香港IT・放送庁

### 3 「サイバースポーツ」計画の特徴的な仕掛け

官民の合同プロジェクト「サイバースポーツ」計画には、特徴的な仕掛けがなされている。

～行政と民間の役割分担を明確化することで民間の活力を生かす～

香港特別行政政府とPCCWグループは、計画をスタートさせるに当たって、役割分担を明確化した膨大な覚書を締結している。基本的な考え方は次の通りである。

表 8 官民の役割分担

香港特別行政政府	建設用地26ha提供、完成後のサイバースポーツ施設を所有・運営
PCCWグループ	デベロッパーとして完成までの全てのプロジェクトリスクを負担例）プロジェクト総工事費を20億米ドルで保証（値増工事費分は自己負担）

PCCWグループにとって、完成までの全てのリスクを負うことで割に合わないように見える。しかし、後述するように住宅分譲による利益が確実に確保され、その利益について資金負担に応じた配分方法が覚書で定められていることが、PCCWグループのインセンティブになっている。PCCWグループは、不動産デベロッパーとしての経験・ノウハウを生かし、事業を効率的にかつ迅速に進めることが自らの利益の最大化につながるようになる。一方、そのことが行政政府にとっても利益に

なるのは言うまでもない。

～住宅分譲による開発利益をプロジェクト外に投入～