

---

# 上海經濟視察団 報告書

---

2004年1月8日（木）～12日（月）

## <目次>

総括 .....	1
派遣概要 .....	4
日程 .....	6
団員名簿 .....	7
懇談記録 .....	8

大阪商工会議所 国際ビジネス委員会

## 総 括

大阪商工会議所  
会頭 田代 和

大阪商工会議所は 2004 年 1 月 8 日から 12 日までの 5 日間、大阪の姉妹都市であり、会員企業が最も関心を寄せる上海地域との交流を目指して「上海経済視察団」を派遣した。

本視察団の目的は、大阪府・大阪市と連携して「大阪投資環境説明会」を開催し、上海企業の大阪誘致を図ること、中国経済の原動力として台頭してきた新興企業家や上海の主要企業を抱える上海市工商業連合会、上海市政府首脳との懇談を通して、大阪と上海地域との双方向の交流の方途を探ることであった。

日本進出に強い関心を持つ上海企業を対象にした大阪投資環境説明会では、先進国一國に匹敵する市場、パートナーとなり得る高い技術・製品開発力を誇る企業の存在などを紹介し、大阪を投資先として選ぶよう訴えた。予想を上回る参加があり、今後、大阪外国企業誘致センター(O-BIC)を通じて、参加企業に個別に大阪進出を働きかける予定である。

大阪商工会議所はこの度、大阪工業会と友好姉妹関係にあった上海市工商業連合会と初めて懇談の機会をもったが、両団体の首脳陣が忌憚無く意見を交わしたことで、新たな交流の礎を築くことができた。

新興企業家との懇談では、過去の失敗を乗り越えて今日の成功につなげた事例発表はじめ活発な意見交換を通して、大阪企業と上海企業の補完関係は強いものがあり、ビジネス拡大に繋げる余地は大きいと感じた。この度の懇談を一過性のものに終わらせることなく、上海の企業家との絆を大切にし、今後のビジネスに活かしていきたい。

姜斯憲上海市人民政府副市長との懇談では、大阪・上海両地域のさらなる交流拡大には、大阪からの一方通行ではなく、上海企業による大阪投資を促進し、同時に大企業にとどまらずより多くの中小企業が互いの強みを活かした WIN・WIN 関係を構築していくことが不可欠と訴えた。一方、来阪経験のある姜斯憲副市長は、浦東新区の開発とも絡めて、大阪との交流および理解促進に努めたいとの考えを示した。

上海滞在中、国土交通省の「グローバル観光戦略」の一環として行われた「ようこそ！ ジャパン・上海 2004 日中文化観光交流展」を視察する機会を得た。大阪観光コンベンション協会ははじめ日本側 67 団体 2,300 名、中国側 22 団体・企業が参加、会場は日本観光に関心を示す多くの中国人で賑わい、対日観光への関心の強さがうかがえた。

中国をリードする上海は、我々の想像を遥かに超えるスピードとスケールで発展している。私自身、その発展振りをある程度知っているつもりだったが、林立する超高層ビルや建設ラッシュを目の当たりにし、また最高時速 430 キロメートルを誇るリニアモーターカーに乗ってみて、まさに「百聞は一見に如かず」との思いを強くするとともに、日本のバ

ブル期を凌ぐ上海の勢いを感じた。上海は水・電気不足、不良債権、貧富の格差拡大等さまざまな問題を抱えているが、少なくとも今の勢いは上海万博が開催される 2010 年頃まで続きそうだ。この上海の勢いを大阪の活性化に役立てていきたい。

本視察団を通じて、上海経済の実情をつぶさに視察することができ、また双方向の投資交流という新段階の日中経済関係構築に向けた一歩を踏み出すことができた。

最後に、本視察団の派遣に際して、格別のご高配を頂いた在大阪中華人民共和国総領事館の邱国洪総領事、上海市工商業連合会、大阪府、大阪市などの関係各位に改めて厚く御礼申し上げたい。

2004年3月

# 派遣概要

## 1. 趣 旨

中国経済をリードする上海は、大阪の友好都市であり、また日本企業が最も注目する地域である。厳しさを増す国際競争を勝ち抜くため、日本企業にとり中国の活力を取り込むことは不可欠であり、本視察団は、大阪・上海の貿易・投資における双方向のビジネス交流を促進することによって、双方にとってメリットのある「WIN-WIN 関係」の構築を目指す。

## 2. 主 催

大阪商工会議所国際ビジネス委員会

## 3. 期 間

2004年1月8日（木）～12日（月）の5日間 ※詳細は日程表参照

## 4. 団構成

田代 和団長（大阪商工会議所会頭）ほか総勢23名 ※詳細は団員名簿参照

## 5. 懇談概要

### （1）大阪投資環境説明会の開催

- ・ 主 催：大阪府、大阪市、大阪商工会議所、大阪外国企業誘致センター
- ・ 参加者：政府関係者、日中双方の企業関係者等137名
- ・ 西田健一国際ビジネス委員会委員長より、「大阪のアドバンテージ」と題してプレゼンテーションを行い、大阪への投資を呼びかけた。

### （2）上海市工商業連合会首脳との懇談会

- ・ 上海市工商業連合会とは旧大阪工業会が1994年4月に提携。このたびの任文燕会長はじめ上海市工商業連合会首脳との懇談会は、大商・工業会統合後初めての交流の場となった。
- ・ 今後、交流を緊密化させるため、双方から事業活動を紹介した。今後は事務レベルで連携の具体策を検討する。

#### ※ 上海市工商業連合会

1951年設立。上海市の民間商工業者の団体として発足。会員は企業、団体、個人からなり、2002年末の会員数は約2万。うち民営企業が約1万4千社を占める。現在の会長は、上海市人民代表大会常務委員会副主任・全国工商業連合会副主席の任文燕氏（女性）。

### (3) 新興企業家との懇談

- ・ 上海市工商業連合会傘下の民間企業経営者 10 名と、今後の日中経済交流の可能性について意見交換を行った。
- ・ 大商側は、大西隆副会頭（大西衣料会長）および片山松造常議員（東洋ゴム工業会長）、中国側からは上海萊必泰機械發展有限公司（ベアリング製造）、上海復旦金仕達計算機有限公司（ソフトウェア開発）がそれぞれ自社事業を紹介。双方から日中企業の連携強化に期待が寄せられた。

### (4) 姜斯憲上海市副市長との懇談

- ・ 田代会頭からビジネスセンターとしての大阪の強みを紹介するとともに、これまでの大阪企業による対上海投資の一方通行でなく、上海企業による対大阪投資も促進し、双方向の交流を進めていきたい旨発言。
- ・ 姜斯憲副市長兼浦東新区区長は、上海市および浦東新区の開発計画などを紹介、大阪との交流促進にも取り組みたい旨発言。

### (5) ビジット・ジャパン・プログラム視察

- ・ 日本への観光誘致を目的としたイベント「ようこそ！ジャパン・上海 2004」を視察。
- ・ 日本側からは、大阪観光コンベンション協会、関西国際空港をはじめとする 67 団体 2,300 名、中国側から 22 団体の観光関連団体・企業が参加。
- ・ 会場は多数の中国人が押し寄せ、対日観光に対する関心の高さが窺われた。

#### ※ ようこそ！ジャパン・上海 2004 日中文化観光交流展

日本を訪れる外国人旅行者（524 万人）に対して、海外を訪れた日本人旅行者（1,652 万人）は 3 分の 1 以下にとどまる（2002 年度）ことから、国土交通省は、戦略的かつ効果的な訪日促進キャンペーンとして「ビジット・ジャパン・キャンペーン」を実施しており、その一環として上海で開催された。

### 6. 現金問屋・住宅事情視察

- ・ 現金問屋（丸紅㈱と大西衣料㈱の協力プロジェクトである「セルフ上海」）および中国人向け住宅（丸紅㈱の合弁によるマンション開発事業）を視察。

以上

## 日 程

	月 日	都市	時 刻	主な行事
1	1月8日 (木)	関空  上海 浦東	8:00  10:00-11:30  午後  17:00-19:00	集合 関西国際空港(国際線出発フロアBアイランド前)  NH155 空路、中国・上海へ  上海市内視察(リニア乗車、東方明珠)  上海市工商業連合会との懇談 (於:花園飯店2階 カーネーション)
2	1月9日 (金)	上海	9:40-10:00  10:00-13:30  15:00-17:00  18:30-20:30	関係者顔合わせ(於:花園飯店2階 カーネーション)  大阪・上海経済交流拡大セミナー(大阪投資環境説明会) (於:花園飯店2階 グランドボールルーム)  新興企業家との懇談会 (於:花園飯店2階 カーネーション)  上海総領事館・上海日本商工クラブとの夕食懇談会 (於:花園飯店2階 カーネーション)
3	1月10日 (土)	上海	10:30-11:15 11:30-12:45  16:00-16:30  19:00-21:00	ビジット・ジャパン・プログラム参加 (ようこそ!ジャパン上海2004) 会場視察 昼食会 (於:上海国際会議中心)  上海市人民政府 姜斯憲副市長 表敬  田代団長招宴
4	1月11日 (日)	上海	8:00-17:30	蘇州1日観光 見学先 虎丘斜塔、寒山寺、拙政園など
5	1月12日 (月)	上海  上海 浦東  関空	9:30-10:00  11:00-12:00  12:00-13:30  17:20-20:15	世富上海(大西衣料・丸紅協力プロジェクト)視察  上海市住宅事情視察 (閔行区?庄区の丸紅合弁マンション)  昼食  NH154 一路、帰国の途へ  到着後入国手続きを済ませ、解散

## 団員名簿

(敬称略・順不同)

### 団長

田代 和 大阪商工会議所 会頭・近畿日本鉄道株式会社相談役

### 団員

大西 隆 大阪商工会議所 副会頭・大西衣料株式会社 代表取締役会長  
小池 俊二 大阪商工会議所 副会頭・株式会社サンリット産業 取締役社長  
小林 幹司 大阪商工会議所 副会頭・日本生命保険相互会社 顧問  
野村 明雄 大阪商工会議所 副会頭・大阪ガス株式会社 代表取締役会長  
大野 隆夫 大阪商工会議所 専務理事  
片山 松造 大阪商工会議所 常議員・東洋ゴム工業株式会社 取締役会長  
西田 健一 大阪商工会議所 常議員・国際ビジネス委員会委員長・丸紅株式会社 特別顧問  
西村 貞一 大阪商工会議所 常議員・ベンチャー振興委員会委員・株式会社サクラクレパス 取締役社長  
森内 康雄 大阪商工会議所 議員・ベンチャー振興委員会副委員長・株式会社コーユービジネス 代表取締役  
近藤 純一 大阪商工会議所 国際ビジネス委員会副委員長・国際協力銀行大阪支店 支店長  
倉橋 孝壽 近畿日本鉄道株式会社 秘書広報部長  
前田 俊哉 日本生命保険相互会社 本店広報室長  
行 俊昭 大阪ガス株式会社 秘書部課長

### 現地参加

遠藤 従道 鐘化諮詢（上海）有限公司 董事長・総経理  
橘 達彦 三洋電機国際貿易有限公司 董事長  
田中 弘司 松下電工（中国）有限公司 董事長  
田中 洋一 株式会社近鉄エクスプレス 常務取締役アジア・オセアニア本部長  
稲村 寿道 北京近鉄運通運輸有限公司 董事長

### 事務局

西田 賢治 大阪商工会議所 国際部長  
藤田 法子 大阪商工会議所 国際部国際担当主任

### 添乗員

山崎 佳彦 近畿日本ツーリスト株式会社 大阪第一法人旅行支店支店長  
西嶋 謙治 近畿日本ツーリスト株式会社 大阪第一法人旅行支店

(総勢23名、役職等は派遣当時のもの)

## 懇談記録

### 1. 上海市工商業連合会幹部との懇談会

- ・ 日 時 2004年1月8日(木) 17:00～19:00
- ・ 場 所 花園飯店2階 カーネーション
- ・ 出席者 先方 任文燕会長、張亜培副会長、季曉東副会長、蘇霖秘書長、楊茜連絡部副部長ほか計6名

田代会頭：

尊敬する任文燕会長はじめ上海市工商業連合会幹部の皆様には、ご多忙のところ懇談会にご参加賜り、厚くお礼申し上げます。

また、今回の視察団受け入れや上海市副市長への表敬をご手配頂くなど、多大なお世話を頂いたことに対し厚くお礼申し上げます。

昨年4月に大商と大阪工業会が統合され、これにより1994年4月に締結した大阪工業会との友好姉妹関係を、新生・大商が引き継ぐ事になり、お蔭様でこうして皆様にお会いすることができました。

本日、今後の両経済団体間における様々な交流促進策について話し合う機会を得ることができたことを大変嬉しく感じると共に、これを契機に改めてよろしくお願ひしたい。

さて、大阪の友好都市であります上海は、中国経済をリードする地域であり、日本企業が最も注目するビジネス地域である。

私共の今回の訪問目的は、大阪と上海との貿易・投資両面における双方向のビジネス交流を促進することにより、互いにメリットのある「WIN-WIN 関係」を構築する方途を探ること、および日本企業が中国の活力を取り込み、激化する国際競争を勝ち抜くための今後の企業戦略を検証することにある。

中国企業の活力は、日本企業への資本参加・事業提携などの目的のために大阪を訪れる中国人ビジネスマンの言動などから容易に窺い知ることができ、そのダイナミックな意思決定力に驚嘆している。

私共は、大阪にお越しになる中国企業の方々への支援を通じて、日中双方向の経済交流を可能な限りスムーズに推し進めて行きたいと考えている。

明日、当ホテルで大阪の産業活動の実状や外国企業への支援体制等に関する説明会を開催するので、お時間のある方は、是非ご参加頂き、変貌を遂げる大阪と私どもの中国に賭ける熱い期待をご理解頂きたい。

最後に、上海市工商業連合会幹部の皆様には相互協力関係の強化と双方向の交流の進展にご理解とご協力を賜るようお願い申し上げご挨拶とさせていただきます。謝謝。

## 任文燕会長発言：

上海市工商業連合会を代表し、大商上海経済視察団の来訪を歓迎する。上海市工商連と大阪工業会との長期にわたる密接な協力関係は、上海と大阪の両地域の経済発展に貢献したものだ。大阪工業会が昨年4月に大商が統合したと伺い、うれしく思っている。今後、当連合会と大商の協力関係と交流をいっそう深め、両地域の発展促進のためにいっそう努力していくことを希望している。

上海は中国最大の経済都市であり、改革開放以降、経済は継続的に発展し、GDP成長率は連続12年間2桁の伸びを達成しており、今後もこの成長は続くと思込まれる。2003年は新型コロナウイルスの影響があったものの、上海経済は2桁成長を実現し、域内総生産は6,200億元（約8兆1,000億円）、貿易総額は1,100億米ドル（うち輸出490億ドル、輸入620億ドル）に達した。上海経済の急速な発展は限りないビジネスチャンスを育み、多くの海外企業を引きつけ、投資した企業は大きなリターンを得ている。

私営経済は上海経済のなかでも非常に活力のある部分として、上海の各方面で重要な役割を果たしている。現在、上海での民営企業は29万社あまりあり、上海GDPに占めるウェイトは2～3ポイントずつ伸びている。私営企業が貿易拡大に果たす役割は大きく、民営企業の輸出入総額は前年比6倍に増加した。すでに多くの企業は、米国、日本、欧州、東南アジアなどに現地法人を設立している。民営企業の成長に伴い、海外に進出する企業はさらに増えていくと思われる。私営企業はすでに上海の対外経済協力のなかで強い部隊となりつつある。

上海市工商業連合会は民営企業と政府、民営企業と海外の架け橋である。市、区・県、町（街道）の3段階のネットワークを持っており、現在2万あまりの会員を有している。当連合会は会員企業に対して多次元かつ幅広いサービスを提供しており、民営企業による対外投資や貿易促進を奨励・支援するほか、情報提供や、各種のプロジェクト説明会、商談会、海外視察団派遣など重要な役割を果たしている。

日本は中国の近隣であり、双方の経済分野での交流と協力は成功していると思う。このような交流は相互補完によりお互いにメリットをもたらす。当連合会の外向型企業のうち半数以上が日本と貿易取引がある。また、大阪は歴史的に古く有名であるだけでなく、総合的な近代的商工業都市でもあり、上海市工商業連合会としては今後、大商との連携を深め、理解を深め、手を取り合って協力し、上海と大阪両市の友好交流と経済協力に貢献していきたい。

大商上海経済視察団のご訪問の円満な成功を心からお祈りする。謝謝。

## 大野専務による大商組織・事業説明

大商は1971年以来、最初にアメリカ・シカゴ商工会議所と提携関係を持って以降、23カ国・地域40商工会議所・経済団体と提携関係を持っている。今後交流関係を深めるた

めにも、私たちの事業内容をご理解いただくのが肝要と考える。

大商は商工会議所法（1953年施行）に基づいて設立されているが、創立は1878年に遡り、もっとも古い経済団体である。日本の商工会議所は任意加入を原則にしており、大商は大阪市域の企業・個人31000の会員を有している。この規模は全国にある527会議所のうち東京について2番目である。大商の会員構成は、製造業、卸小売業、サービス業と産業全般にわたり、多彩な企業からなる。また、日本を代表する大企業ももちろん含むが、全会員の90%以上を占める中小企業のなかには小規模ながら世界に誇る優れた技術をもつ企業も多い。

大阪商工会議所では、専門委員会と部会が基本的な事業運営の要であり、会員を代表する議員（150人）が委員会、部会の中心をなしている。ここで決められた基本方針に従って事業を実行しているが、実行する事務局は自分を筆頭に約250人いる。支部は大阪市域に10カ所あり、従来小規模零細企業の指導のみを行ってきたが、昨年来機能を拡充し、大商の事業全般を会員に浸透するような機能を果たせるように努めている。

事業を遂行する基本的な目標は以下の3つに集約される。

第一に民主導のもとで活力ある経済社会を作ること、大阪という大都市を魅力あふれる地域にすること。

第二は大阪・関西の産業構造の転換、成長に富む次世代産業の育成によって、国際競争力向上を支援すること

第三は会員の大多数が中小企業であるので、会員企業の経営革新、国際ビジネス交流の支援などである。

大商事業のうち上海経済と特に関係があると思われるものをご紹介します。

第一は、中国ビジネス支援事業である。現在会員企業の間で中国への関心が非常に高まっており、昨年4月に「中国ビジネス支援室」を設け、内外37の専門機関とも提携することによって在阪企業の対中ビジネスを支援している。具体的には専門相談、ビジネスパートナー情報の提供、セミナー視察会の開催等を実施し、これらに関わった人々は中国側700人、日本側2,700人に上っている。最近では優れた技術、営業ノウハウを持つ在阪企業への資本参加などを目的に大阪へこられる中国企業も増えており、これら来阪中国企業に対して事務局職員が中国語で応接をするというので好評を博している。

第二の事業はバーチャル商談会。大商が開発し、昨年4月から稼働させたインターネットを活用した国際商談引き合いシステムである。出展企業のメリットは、ウェブサイトの商品展示に加え、事務局がニーズにあったパートナーを探して、適切なマッチングをする点。現在26カ国175社（海外145社、日本30社）が出展しており、今後参加は増えていくと期待している。細かいことは別途情報提供申し上げたいが、今後貴連合会が窓口になっていただき、多くの中国企業がバーチャル商談会に参加するようにご支援いただきたい。

第三は大阪進出に関心を持つ外国企業へのワンストップサービス。大商と大阪府、大阪市が共同して設立した大阪外国企業誘致センター（O-BIC）が、ビジネスパートナーとのマッチング、大阪のビジネス環境情報の提供、込み入った外資進出手続き支援など、各種サービスを無料で提供している。

O-BIC は 2001 年 4 月の設立以来、規模は小さいながら約 40 社の外国企業誘致に成功し、うち中国企業は 17 社ある。また、大商は中小企業の M&A 仲介事業を行っている。日本企業への資本参加、企業買収に関心をお持ちの中国企業をご紹介いただければ買収先企業探しのお手伝いができる。

今後、あらゆる機会を捉えて、ビジネスチャンスの拡大に努力していくので、ぜひご意見・ご要望をお寄せ頂きたい。

### 蘇霖秘書長による事業紹介

上海市工商連は上海市商会とも呼ばれ、1951 年に設立された。上海市政府の上海の工商団体管理をサポートする団体である。当連合会の会員は法人、団体、個人からなり、主に非公有制企業である。2003 年末時点の会員数は 22,963 社である。

当連合会は全市をカバーしており、健全な組織・ネットワークを有している。上海の 19 の行政区・県に工商連組織（支部）を設立されている。また、各県に 228 の街道・鎮（区・県の下の行政レベル）にも街道・鎮商会（支部）がある。このほか、37 の業界団体も設立している。現在、上海市人民代表大会の代表（議員）にも我々の会員が選出されている。

当連合会は全国の各省、直轄市、自治区の各レベルの工商連とネットワークを構築しているほか、世界各国・地域の商工会議所とも密接な関係を築いている。また、政府部門、大学、研究所などの機関と交流協力関係を結んでいる。

当連合会の主な業務は、次のとおり。

- (1) 政府に協力して非公有制経済を管理する役割を發揮し、政府との掛け橋の役割を發揮すること、
- (2) また、会員に対して情報、科学技術、マネジメント、法務、会計、監査、融資、コンサルティング、専門研修など各種サービスを提供すること、
- (3) 世界各国の経済団体や経済人と連携し、会員が国内外の展示即売会や、商談会、海外視察ミッションを組織し、国内外の市場開拓をサポートし、国際競争力を向上させること、
- (4) 上海市中小企業サービスセンターを通じて、中小企業に専門的なサービスを提供すること

長年の海外交流のなかで、旧大阪工業会から多大な協力を頂き、多岐にわたる交流事業を実施してきた。大規模なセミナー、商談会を開催するなかで、日本企業が上海で合

弁あるいは合作の機会を探るとともに、投資環境、投資政策を理解するのに役立つと思う。また、会員企業の日本視察や研修に多大な貢献をしていただいた。この機会を借りて心から感謝したい。

世界経済のグローバル化進展のなかで、特に中国が WTO 加盟して以降、当連合会は海外との交流が増えている。今後は大商とのコミュニケーションや協力を一層強化し、双方の会員によいサービスを提供するために、定期的に商談会、ビジネス視察、技術交流、研修を強化していきたい。

今後我々が手を取り合って、たゆまず努力し、上海企業の日本への投資・貿易の一層の拡大、日本企業の上海での事業拡大のために共にベストを尽くしていきたい。

## 2 . 大阪・上海地域経済交流拡大セミナー

- ・ 日時 2004年1月9日(金) 10:00~13:30
- ・ 場所 花園飯店2階 グランドボールルーム
- ・ 出席者 日中関係者137名

田代会頭：

本日の大阪・上海経済交流促進セミナーの主催者である大阪府、大阪市、大商及び大阪外国企業誘致センターを代表し、一言ご挨拶申し上げます。

先ず本セミナーの開催にあたり、多大なるご支援を賜った楽景彭・上海市経済委員会副主任ならびに在上海日本国総領事館はじめご関係の皆様、この場をお借りして改めてお礼申し上げます。また本日ご多忙にも拘らず多数ご参加頂き、厚くお礼申し上げます。

さて、2001年12月のWTO加盟以降、上海・華東地域への外国投資が急増する一方、貴国政府が中国企業の海外進出（走出去）を積極的に推進する姿勢を示しておられ、海外から多くの企業誘致団が当地を訪問していると聞き及んでいる。

こうした中、大阪の優れた産業集積や魅力ある投資環境を紹介し、大阪を皆様の対日投資先あるいは提携先を選んで頂きたく、こうして馳せ参じた。

大阪を中心とする関西は、対中ビジネスの比率が日本の他地域よりも遥に高く、また世界をリードする優秀な技術や革新的経営ノウハウを有する中小企業が集積している地域でもある。

大阪生まれの世界企業は、本日在席の三洋電機、松下電工、丸紅だけでなく数多くある。そして生み出された製品も、プレハブ住宅、紙幣両替機、自動改札機、太陽電池、電子レンジ、ファミコン（ゲーム機）、即席麺などに加え、世界中の人に好まれる「カラオケ」など枚挙に遑がない。

このように高い技術力・製品開発力を誇る大阪企業と、バイタリティ溢れる中国企業との連携は、日中双方の強みを活かした WIN・WIN 関係の構築に繋がり、日中両国の経済交流をより一層強固なものにすると確信している。

大商は、昨年 4 月に「中国ビジネス支援室」を設置し、37 に及ぶ両国の専門家や専門機関と連携して日中ビジネス交流を具体的に支援する様々なプログラムを実施している。既に日中双方の多くの企業関係者にご利用頂き、高い評価を得ている。

また大商は、大阪府、大阪市と連携して、大阪外国企業誘致センターを運営している。同センターは、大阪進出に関心を持つ外国企業のためのワンストップサービスセンターとして、ビジネスパートナー情報の提供、許認可申請手続きの支援など、様々なサービスを無料で提供している。

2001 年 4 月の設立以来、大阪外国企業誘致センターは、40 社近い外国企業の誘致に成功しているが、うち 17 社は中国企業である。

このように大阪では、上海企業の大阪進出や大阪企業とのビジネスを支援する体制を整えているので、お気軽に中国ビジネス支援室や大阪外国企業誘致センターをご利用いただきたい。中国語のできる担当者が喜んで皆様をサポートする。大阪のビジネス環境や優遇策など詳細は、この後夫々の専門家から説明させて頂きたい。

最後に大阪で皆様と再会できることを祈念して、私の挨拶とさせて頂く。謝謝。

## 「上海企業の海外における投資状況」

上海市経済委員会 副主任 楽景彭 氏

### 1. 上海の基本状況

上海市は中国最大の経済都市の一つで、常住人口 1,700 万人、流動人口 300 万人、一人あたり GDP は 5,000 米ドルを超える。2003 年の上海経済は 2 桁成長を維持した。うち上海市全体の工業付加価値増加額は前年比 16% 増、輸出は初めて 500 万米ドルを突破。輸出は前年比 60% 増、輸入も同 50% 以上増加した。外資導入額も過去最高を記録し、2003 年は工業外資プロジェクト 1,896 件、契約金額 71.6 億米ドルであった。

### 2. 上海の対外投資状況

これまでに上海市で認可された対外投資案件は 757 件、実行金額 12.5 億米ドル、海外資産は 120 億米ドルあまり。上海市の対外投資は全国の 1 割前後。上海の海外における最大の企業は香港上海実業集団公司で、資産は 25 億米ドル超、海外 9 カ国・地域に地域本部を設置するとともに、3 社を海外上場させている。

上海企業の海外投資は 3 つの段階に分けられる。

第一段階は 1980 年代で、主に対外貿易輸出入公司や輸出入自営の工業企業が貿易およびアフターサービスの提供を目的として、海外に事務所や商社を設置したもの

であり、投資規模は 100 万米ドル以下、投資地域は比較的広がった。

第二段階は、1990 年代で、国有工業大集団が製品の構造調整のチャンスを利用して、ある国の原産地は貿易制限を回避できることから、国内にある既存の設備や資金の一部を発展途上国において投資し工場を建設した。投資規模の多くは 500 万米ドル以下で、上海広電 SVA による南アフリカのテレビ・洗濯機、電子レンジ、電磁調理器製造、電器製品生産プロジェクトをはじめとして、上海医薬によるスーダンの製薬工場建設や、上海紡織によるカンボジアにおけるアパレル工場建設等がある。

第三段階は、2001 年の WTO 加盟以降、上海の国有企業や民営企業は資本輸出を開始し、先進国において出資、合弁、買収・合併 (M&A) を行っている。主に工業関連プロジェクトへの投資であり、投資金額は少ないもので数百万米ドル、多いもので数千万米ドルに達する。例えば、宝鋼集団によるブラジルにおける合弁鉄鋼プロジェクト (3.5 億米ドル)、オーストラリアにおける合弁鉄鉱石採掘プロジェクト (8,600 万ドル)、上海汽車集団による韓国・大宇自動車への 10% の出資 (5,960 万米ドル)、上海海欣股フン公司による米国の生地工場 2 社の買収 (2,400 万米ドル) などがある。

日本は上海が最も早い時期から海外事務所や投資を行った国の一つであり、現在、日本に投資している上海企業は 28 社、投資総額は 6,000 万米ドルである。主に東京地域に集中しており、業種は総合商社、メーカー、ソフトウェア、アパレル、貿易等である。最大の総合商社は上海国際株式会社で、投資額は 3,000 万米ドルに達する。製造業で最大のものは上海電気集団によるアキヤマ印刷機製造株式会社の買収 (950 万米ドル) である。

### 3. 上海企業の対外投資の発展の方向性

過去数年の高成長により、上海企業の規模や実力は目に見えて高まった。しかし、国際的にみて先進的な企業と比較すると、自社の蓄積は限られていることに加え、技術の集積度の高い製品や独自の特許技術をつかった製品が多くないうえ、国内投資が短期で回収できることもあって、今後数年間には上海企業はまだ大規模な対外投資を行う条件を兼ね備えていない。現在、上海企業の対外投資の主な目標は、国外企業の優れた管理手法、技術レベル、ブランド、市場シェアの優位性を発揮して、適度な資本参加と海外パートナーとの提携によって、内外を連動させ、共に発展させることにある。

#### (1) 上海企業の先進国における投資の主な特徴

第一に投資方式は主に資本参加であり、全部買収或いは合併ではない。国有企業や民営企業については、投資比率は大きくても小さくてよい。上場企業については、相対的に大株主になることができ、財務上連結決算できる投資であればよい。第二に、マネジメントについては、現地の人によるマネジメントが望ましい。特に元 (資本参

加先)の中高級管理職、研究開発、販売スタッフには留まってもらい、中国側からは一般的に2、3人のスタッフが経営に参加する。第三に研究開発面では、元の研究開発機関や研究開発製品を引き続き残すこと。第四に生産面では元の品質保証体系や組立工程を引き継ぎたい。第五には元々のブランドや市場を確保したうえで、中国市場を開拓する。第六に調達面では、カギとなる部品は引き続き元の取引先から調達し、簡単な部品は徐々に中国から調達することで、コストを低減させ、製品の市場競争力向上を図りたい。

#### (2) 上海企業による対外投資パートナー選定の基本的な要求

上海が先進国においてパートナーを探す場合、以下の6点を考慮する。第一に最終製品を生産しているか、カギとなる部品のメーカーが最も望ましい。第二に自社ブランドや知的財産権を有していること、第三に業界内で一定の市場シェアをもち、市場あるいは技術面で世界において業界のトップ10に入っていること、第四に直面する主な課題は運転資金不足や高コスト体質であること、第五に製品がまだ中国市場に流入していないか、あっても少量の販売であること、第六にパートナーとして最もよい企業は増資を必要とする企業であり、再生手続き過程にある企業はその次である。

#### (3) 上海の対外投資の主体は様々な形式がある

現在の上海企業の投資主体は多元的であり、中央が管理する国有企業だけでなく、地方が管理する国有企業、また多元的な投資の株式制企業や民間企業がある。

- ① 中央企業。宝鋼集団、上海石化、中国華源等で、資産総量はいずれも100億人民元以上、対外投資能力は1億米ドル前後、或いはそれ以下
- ② 地方大企業集団。上海汽車集団、上海電気集団、上海広電集団、上海医薬集団等で、資産は数十億人民元以上、対外投資能力は数百万～数千万ドル。
- ③ 民間企業。これも今後数年間最も成長が見込める投資主体である。現在、上海の民間企業は登記ベースで30万社余り、市内の全企業数の2/3、就業者数は1/2、納税額は1/3であり、民間企業の資産は数十億人民元となっている、徳龍集団、復星集団、東方希望、豊佳国際等は、対外投資能力をたえず高めている。
- ④ 上海が海外に投資を行った企業。主には、海外投資で得た利益を再投資した企業である。例えば、香港上海実業集団公司で、毎年数億米ドルを再投資に回している。

#### 4. 上海企業による対外投資の重点分野

今後一定の期間において、上海の工業は重点的に次の6つの産業を発展させる。(1) マイクロエレクトロニクス。一連の産業集積を形成し、下流、上流の関連分野にも延伸させる、(2) 自動車産業。上海汽車集団を中心として、自動車の完成車と部品を重点的に発展させる、(3) 高級鋼材産業。宝鋼集団を中心として、特殊鋼、優良鋼、建築用鉄鋼を重点的に発展させる、(4) 石油化学工業・ファインケミカル産業。3B(BP、BASF、BAYER)を牽引車として、化学工業区建設を重点にして石油化学、

ファインケミカルを発展させる、(5) 船舶装備関係産業。大型運輸船舶と船舶用関連設備を重点とする、(6) 組立製造産業。浦東空港や大小洋山国際深水港の優位性を活かし、港湾の隣接地区に新しい町を建設し、組立製造を重点的に発展させる。

上海企業による対外投資は国内外の連動性を考慮し、上述の分野のプロジェクトを優先的に考慮するとともに、その国・地域の特徴や優位性と結び付けなければならない。日本においては、以下の業種が投資の重点である。自動車部品、IT通信製品・端末製品、製薬・保険品、医療器械、精密加工機械（加工センター、デジタル制御旋盤を含む）、計器機器等である。

双方の経済界が共に努力することで、協力を緊密にし、双方向の投資が増加し、WIN-WIN関係を実現できると確信している。

最後に、日本の友人に対して、日本における上海企業の投資企業への配慮とサポートに心から感謝申し上げる。

#### 「アドバンテージ大阪」

大阪商工会議所国際ビジネス委員会 委員長 西田健一氏

本日は皆様お忙しい中ご参集いただき、御礼申し上げます。

中国は従来「引進來（外資誘致）」の大号令の下、皆様の努力の結果、外国からの直接投資が拡大し、飛躍的な発展を遂げてきたが、これに加え「走出去（対外投資）」の新政策を掲げ、新しい発展を目指す段階に入った。こうした動きを受けて、大阪府、大阪市と友好都市関係にある上海市の皆様は、上海企業の進出先としての優位性・ビジネスチャンス及び魅力的な生活環境について説明申し上げたい。

地図でご覧の通り、関西は日本列島のほぼ真中、大阪はその関西の中心に位置し、なかでも大阪は日本を代表するビジネスセンターとして数多くのアドバンテージを有している。

主なものを五つ挙げると、(1)先進国1国に匹敵する経済力、(2)多様な産業集積と知的インフラ、(3)開放的な企業家精神、(4)旺盛なビジネス風土、(5)便利な交通ネットワークと魅力的な生活環境、である。

順を追ってご紹介すると、関西は先進国1国に匹敵する経済力を有し、世界屈指の高い水準の一人当たりGDPを誇る大阪は、中国企業にとって魅力的な巨大市場と言える。大阪を中心に京都、神戸などを含め関西地域には、大きな購買力を持つ2,000万人を超える人々が住んでいる。大阪は日本のGDPの8%を占めるが、これはオランダやオーストラリアの経済とほぼ同じ規模である。また、関西経済はカナダ1国に相当し、経済規模の大きさが分かる。さらに、大阪府の一人当たり域内総生産は40,714米ドルで、生産性の高さを示している。

産業別生産高のグラフから分かるように、大阪はバランスの取れた産業構造を有し

ている。それぞれの産業分野では、世界的な大企業から、独自の製品・技術、ノウハウを有する数多くの中小企業まで、各企業が活躍しており、こうした大阪の中小企業が、世界的に有名な日本のものづくりの基盤を支えている。

大阪には、バイオ、IT、ロボット、環境といった先端産業が集積し、それを支える最高水準の大学、研究機関などの知的インフラが形成されている。たとえば、大阪には大手製薬企業、医薬研究機関などわが国屈指のバイオ・クラスターがあり、医薬生産額は全国一を誇っている。

私たちは、産学官の連携によって大阪の産業集積と知的インフラを結びつけ、次代を担うハイテクベンチャーの育成に力を注いでいる。

以上のことから、大阪には、中国企業のビジネスパートナーとなる企業が数多く存在することがお分かりいただけたと思う。

世界中の大手企業が掲載されている「FORUTNE GLOBAL500」には、ランクインしている大阪企業はいずれも皆様にとって馴染みのある企業だ。これらの企業は、製造業、金融保険、総合商社といったさまざまな業種に属している。また、ランクインしていないものの、他にも世界に名だたる企業が立地し、大阪の産業の多様性の一端をお分かりいただけたと思う。

次に、大阪は地理的にも政治的にも中央から離れていることから、大阪の企業人には企業家精神や独立心が育まれ、その自立の精神は現在に脈々と受け継がれている。

さらに、伝統を受け継ぎながらも、新しいモノやアイデアを取り入れるオープンな風土を持ち、大阪は常にビジネス面で新陳代謝を進めて来た。

「開放的な風土」や「企業家精神」の具体例として、大阪の商品・サービス、ビジネスアイデアをご紹介します。世界初の先物取引は大阪の堂島の米市場であり、1730年に公認された。また、戦後わが国で生まれたニュービジネス 74 種類のうち、カラオケ、インスタントラーメン、スーパーマーケット、プレハブ住宅等々実に 57 種類は大阪・関西生まれです。こうした事実からも、大阪は如何に新しいモノを創造してきたかがお分かりいただけたと思う。

また、スクリーンに名前が出された企業はいずれも大阪でビジネスを始め、現在も大阪に本社を置いている。時間の制限上多くはご紹介できないが、大阪の「ユニークさ」をお分かりいただけるのではないかな。

これまで大阪の大手企業ばかり取り上げたが、大阪経済の原動力となっているのは中小企業である。大阪は中小企業の町と呼ばれ、企業の 99.6%が中小企業である。また、製造品出荷額に占める中小企業比率は 66.2%、全国で最も高い数値となっている。

こうした中小企業は、高い技術力や優れた経営ノウハウを誇り、皆様のパートナーとなりうる企業は少なくない。

日本では、独自の優れた技術と、高度な経営ノウハウやマーケティングにより、特

定の市場で高いシェアを持つ中小企業を「オンリーワン企業」と呼んでいる。最新データによると、全国オンリーワン企業 547 社のうち 60 社が大阪に立地している。この中には海外取引に強い関心を持つ企業があり、大阪における皆様のビジネスパートナーになるところもあると言える。

大阪は陸海空の交通ネットワークが発達し、皆様が日本でビジネスを展開する上で非常に便利だ。日本へのゲートウェイ関西国際空港は 1994 年 9 月、土木工学の粋を集めて大阪湾沖の海上に建設された。現在、世界 30 か国・地域の 68 都市に加え、国内 15 都市とも結ばれ、ハブ空港として他地域への移動はスムーズである。大阪・上海間の毎日 7 便をはじめ中国各都市とのネットワークも充実しており、大阪と中国の往来は非常に便利だ。中国との便数が一番多いのは関空である。

大阪は日本のほぼ中心に位置し、陸海空の交通の要衝である。このため国内各地への移動は非常に便利である。東京へは飛行機で 1 時間、新幹線で 2 時間半、仕事は日帰り可能な圏内にある。

また、大阪は関西の中心でもあり、神戸や京都へは電車で僅か 20～30 分の近さ。神戸には再生医療関連のバイオ、ファッション産業が集積し、京都には最近ノーベル賞受賞者を輩出した島津製作所、オムロン、エレクトロニクス・ゲームの任天堂の本社等々がある。

大阪を日本でのビジネス活動拠点として活用されることをぜひお勧めする。

大阪は、中国企業にとってビジネスチャンスが非常に多い。

日中間の貿易は急増し、2003 年の貿易額が史上最高を更新するのは間違いない。今や日本にとって中国は第 2 位の貿易相手国であり、中国にとって日本が最大の貿易相手国である。特に大阪は中国をはじめとしたアジア諸国と歴史的、地理的な繋がりが深く、経済関係においてもきわめて重要な役割を果たしている。たとえば、日本の輸出額に占める中国への輸出比率は、全国の 9.6% に対して大阪を含む関西地域が 13.5%、中国からの輸入比率も、全国の 18.3% に対して関西は 33.8% と、輸出入とも関西の対中貿易比率が全国平均を大きく上回っている。

この傾向は対アジア貿易に関しても当てはまり、大阪が日本におけるアジアとの交流拠点であることを如実に物語っていると言える。

大阪と中国のビジネス交流が活発になり、対中ビジネスへの企業の関心が高まる中、大阪商工会議所は昨年 4 月に「中国ビジネス支援室」を開設し、各種の対中支援プログラムを展開している。中国に詳しい職員や専門家による各種相談はすでに 140 件に達した。委託生産先など中国側ビジネスパートナーの紹介も、中国側の提携団体の協力を得て行っている。さらに、中国各地の人民政府との共催による投資環境セミナーは過去 9 ヶ月間で 28 回開催し、日本側参加者は 2,700 人に上っている。

特に大阪の姉妹都市であり、会員企業が最も関心を寄せる上海地域との双方向のビ

ビジネス交流拡大が必要であるとの観点から、昨年 11 月 4 日には、上海・華東地域の主要都市による投資環境説明会を開催し、300 人を超える日本企業関係者が参加した。このような実績からも中国ビジネスへの大阪企業の関心が高まっていることが伺える。

中国企業の皆様が大阪進出を検討される場合は、「大阪外国企業誘致センター」(Osaka Business & Investment Center, O-BIC)をぜひご利用頂きたい。O-BIC は大阪府、大阪市、大阪商工会議所が 2001 年年 4 月に設立した非営利組織であり、大阪進出しようとする外国企業などに必要な情報やアドバイスの提供など、総合的な支援を行うワンストップサービスセンター。

O-BIC は、大阪の経済、産業データ、マーケットやパートナー、外資企業へのインセンティブ、オフィス、住宅、教育、医療機関など、さまざまな情報を無料で提供できる。また、大阪進出決定後には、オフィスや住居探し、登記やビザ申請などの登録や許認可の諸手続きに同行し、お手伝いする。大阪進出に当たって皆様のご負担を軽減し、ビジネスが順調に軌道に乗ることが我々の喜びだ。

過去の 2 年半の間に、O-BIC がご支援した件数は 100 社を超え、すでに 40 近くの企業や団体が大阪に拠点を構えた。うち中国企業が 17 社である。

今年度、外国企業が大阪に進出する場合、大阪府の法人事業税を最高 90%まで軽減する。ロボットやバイオと言った重点産業分野の企業が大阪市に進出した場合、事前調査経費やオフィス賃料を助成するほか、無料のテナポラリー・オフィスや廉価なインキュベーションオフィスなども用意し、外国企業への便宜を図っている。

その他のインセンティブについては、配布資料をご覧頂きたい。

最近、中国企業による日本進出が、マスコミでしばしば取り上げられるようになっている。先ほど楽副主任からのお話では、これまで 28 社の上海企業が日本へ進出し、その投資額は約 6,000 万ドルとなっているとのことだが、財務省統計によると 2002 年度の中国企業の対日直接投資は 29 件、3 億円であり、2003 年はまだ統計が出ていないが、ずいぶん増えているではないか。

中国企業の対日進出は微々たるものだと申し上げたが、大阪には比較的多くの中国企業が進出しておられ、その事例をご紹介したい。

浙江省の大手ベアリングメーカー C 社は大阪でのベアリング製造工場を立ち上げるため、昨年 11 月、大阪市内に日本法人を設立した。C 社は、日本との取引拡大、コスト削減、技術蓄積を狙って 1997 年ごろから大阪に拠点を持つ準備を進めている。

大阪を進出先として選んだ要因として、大阪と上海は歴史的経済・文化の関係が深い、機械・ベアリング関係の市場性が高く、顧客となりうる企業が集積し、東京に比べて低コスト、といった点を指摘している。同社の進出にあたり、大阪外国企業誘致センターが、各種情報提供、オフィス見学の同行、法人登記、在留資格の取得などで支援した。

大手家電メーカーM社の場合、松下、三洋、シャープの大手家電メーカーやタイガー魔法瓶が大阪に立地していることから、2001年大阪に法人を設立し、現在、情報収集やマーケティング、OEM先となる顧客先の開拓などに努めている。

O-BICは同社に対し大阪の経済情報と各種インセンティブなどを提供してきた。中国企業が進出先として大阪を選ぶ場合、既に顧客がいるから、もしくは顧客となりうる企業が多く集積しているからと言う理由が多く、大阪が中国企業の皆様にとってビジネス機会に非常に優れていることがお分かりいただけたと思う。

先ほど紹介したM社に対して、「なぜ日本市場に参入したのか」と尋ねたところ、「日本は欧米に比べるとはるかに難しい市場である。日本企業から品質上の要求はきわめて高い。だからこそ、日本市場に挑戦したいし、自社技術を高め、一層発展していく為の試金石として日本市場を活用している。」とのことだった。つまり、同社は、「日本市場で成功すること、イコール世界最高水準の品質」と、考えていると言っても過言ではない。これは同社にとどまらず、他の多くの企業に当てはまるのではないか。

最後に、皆様が大阪進出を決断される際に、重要な問題となる生活環境について簡単にお話させていただく。

大阪には、日本の保証人がいなくても住宅の賃貸が可能な制度、インターナショナルスクール、中国語対応可能な病院があり、外国人の皆様にとって住みやすい環境が整っている。仕事から解放されて、余暇を楽しみたいと思った時には、大阪はコンサートやミュージカル、さらにはユニバーサル・スタジオ・ジャパンといった都市型エンターテイメントに溢れている。また、郊外まで足を伸ばすと、ご覧のような自然美に触れて頂ける。

世界遺産の豊富な京都・奈良、異国情緒の溢れる神戸まで足を伸ばすと、大阪とは異なる関西地域の魅力に触れていただけるはずだ。企業誘致に加えて、大阪・関西は外国人観光客の受入にも力を入れていることを、付言したい。

以上、大阪の優位性をご紹介させて頂いた。ご清聴に感謝する。

## 「中国企業が日本に進出するときの問題点について」

弁護士法人キャスト 代表弁護士 村尾龍雄氏

中国企業が日本で企業を設立するうえで直面する問題について話をしたい。

中国政府が対外投資支援政策を打ち出した後、対日投資に興味を持つ中国企業が増えている。中国が外資誘致と対外投資を同時に行うことによって、日中相互の資本交流が盛んになる。日中両国間の人的交流が双方向で深まれば、両国の友好関係はよりよく、より緊密になるだろう。このため、対外投資政策は非常に重要だと考える。

中国企業が対日直接投資を行う場合、3つの形態がある。第一に日本において外国企業の「支店」を設立する方式、第二に中国企業と日本企業の合弁企業を設立する方式、第三に中国企業が日本企業を買収する方式がある。

まず外国企業の支店開設については、広東美的集団股フン有限公司が2000年5月に大阪市に「美的株式会社」と設立したケースがこれにあたる。しかし、この方式には若干の問題点があると考えている。

第二の合弁企業設立は、三洋電機と山東省のハイアールが2002年2月、大阪で合弁の販売会社を設立した例がある。

第三の中国企業による日本企業買収は、2002年1月に上海電気集団と香港の投資会社モーニングサイドがアキヤマ印刷機製造を買収した事例がある。

外国企業が日本に拠点を設ける場合、駐在員事務所、外国企業の支店、会社設立の3つの形態がある。

「駐在員事務所」は中国の場合と同様、営業活動はできないが、中国と異なるのは政府機関に対する登記が必要ない点である。このため、市場調査や情報収集を目的とする場合は駐在員事務所を開設するのがよい。

もしも日本において営業活動を行うのであれば、支店あるいは会社を設立する必要がある。支店と会社は異なっている。

日本の商法では、法人資格がない場合でも、外国企業の「支店」の形態で営業活動を行うことができると定めている。しかし、支店の形態を採る外国企業は少ない。これは、日本企業が外国企業の支店の営業活動に信頼を置いていないためだ。外国企業の支店は日本に法人がないため、万一問題が発生した場合、すぐに本国へ帰ってしまうと日本企業は見ており、継続的な取引は難しい。このため、大多数の外国企業は企業を設立する。

日本の会社は、株式会社、合資会社、合名会社、有限会社の4つの形態がある。このうち重要なのは株式会社と有限会社である。日本の商法の定める株式会社と有限会社は、中国の公司法の定める股フン有限会社と有限責任会社と同じである。日本、中国とも有限責任制であるが、日本の株式会社の資本金は1,000万円（60～70万人民币元）であるのに対して、中国の股フン有限公司の最低資本金は1,000万人民币元と、金額に大きな差がある。日本の有限会社の最低資本金は300万円（約20万人民币元）である。資本金の額に違いはあるが、制度的には大差ない。

昨年9月、大阪府とともにある会議を開催した。出席したのは、大阪で投資している中国人経営者約20人であり、彼らの直面する課題について意見を聞いたところ、概ね7つの問題があった。

第一はビザの問題である。日本にパートナーがいない中国企業が日本で会社を設立しようとする、まず中国企業は担当者を日本へ派遣することになる。派遣前には訪日のための短期ビザを取得する必要がある。このビザは有効期間90日間の短期滞在ビザであ

る。取得手続きには2~3週間必要だが、比較的簡単だ。来日後、会社設立のためには短期滞在ビザを長期ビザに変更しなければならないが、この変更手続きは複雑で難しい。日本にはビザ等の行政手続きを代行する「行政書士」という専門家がおり、行政書士に依頼すれば問題はスムーズにいくが、費用が高い。例えば、ビザを必要とする従業員の月収が30万円（約2万人民元）とすると、この従業員のビザ取得にかかる費用は約30万円（約2万人民元）で、約1ヶ月分の給与に相当する。ビザが必要な従業員の人数が多ければ、それだけ負担は大きくなってしまう。

第二は、オフィスの賃貸の問題である。もちろん中国企業も日本で不動産取得を考えてもいいが、ただ日本の不動産価格が非常に高いのは周知の事実だ。現在の不動産価格はバブル期に比べればかなり下がってはいるものの、現在でも上海と比較すると2~3倍の水準にある。このため一般的に言って、不動産の取得は合理的ではない。大多数の外国企業はオフィスの賃貸を考えるが、ここでの問題は、大家は日本人あるいは日本企業に自分の不動産を貸したいと思っており、中国人を含む外国人や中国企業を含む外国企業に対して不動産を賃貸しようとは望んでいないこと。日本人や日本企業が保証人にならなければ、不動産の賃貸も非常に困難だ。

第三は、従業員の問題。はじめに本社から日本に派遣される中国人経営者は日本語を流暢に話すだろうが、次に派遣される中国人のマネージャーは優秀であっても必ずしも日本語を話すとは限らないので、コミュニケーションが問題となる。このため、優秀で流暢な中国語を話す日本人の従業員を採用しなければならない。しかし、中国に興味をもつ若者は増えてきて入るが、現段階では流暢な中国語を話し、同時に中国の習慣に精通する日本人を探すのは難しい。適切な人材を採せないケースも多々ある。これも問題だ。

第四は、日本の商習慣の問題である。日本と中国の商習慣は全く異なる。日本の商習慣は独特であるため、中国人社員が日本へ来て営業活動を始めると、その複雑さや難解さに直面することになる。もし日本に親しい友人や日本企業の管理職の友達がいれば、日本独特の商習慣を理解するのも問題ない。

第五はネットワークづくりの問題で、日本企業や行政機関の責任者や幹部と知り合う機会が少ないため、「どうしたら面識ができるか教えて欲しい」と言われている。

第六は資金調達問題である。当初は中国の親会社が必要な資金を提供してくれるので問題ないが、営業活動を1年、2年と続けるうちに手元資金が徐々に少なくなり、資金調達をする必要が生じてくる。これをどのように解決すべきか。親会社が増資に同意してくれれば解決するが、資金不足になるたびに中国から増資をしていたのでは大変だ。最も簡単な解決方法は融資である。日本の銀行が融資に同意してくれれば資金調達の問題はすぐにでも解決するが、日本の銀行は一般的に3年以上の営業実績、あるいは不動産などの担保がなければ融資をしない。そこで私は先日、中国銀行大阪支店長にある方

法を提案したところ、よいアイデアだと言われた。その方法とは、中国の親会社が中国国内に不動産や生産設備などの担保があれば、まず中国の親会社がこの物件を中国銀行上海支店に担保として登録し、その後中国銀行上海支店は中国銀行大阪支店に対して信用状を発行する。信用状の金額は子会社、すなわち日本法人が必要とする資金の金額と同じにする、そして中国銀行大阪支店は上海支店が発行した信用状に基づいて、中国企業の日本法人に対して融資を行うというもの。これは中国の外貨管理等の法律に適合する必要があるので、実行を検討するのであればぜひ中国人の弁護士に相談してほしい。

第七は税務問題。中国の法人所得税の税率は33%、優遇税率が適用される場合は24%、業種によっては15%となる。それに対して日本の法人所得税は41%と、中国の税率と比較すると最大26%も負担が重い。このため在日の中国人経営者は所得税が高すぎる、不合理だと感じている。

これら7つの問題は、日本側のパートナーや日本人の優秀な管理職がいればほとんどは解決できる。例えばビザの問題では名の通っていない中国企業が日本の当局にビザを申請しても、すぐには信頼できないが、日本企業が中国企業に代わって申請すれば当局も安心してビザを発行するだろう。しかも短時間で発給され、手続きも安定している。

不動産賃貸の問題も、日本企業が保証人になってくれれば、大家は安心して賃貸に応じてくれるだろう。従業員の問題にしても、日本企業のパートナーが自社の優秀な管理職を合弁企業に派遣してくれる。日本の商習慣についても、資金調達の問題にしても、日本企業は様々なルートを持っているので、日本の銀行と話し合っただけで問題を解決してくれるだろう。中国企業が日本の税制は不合理だと感じていることについては、日本企業は中国企業に対して日本の税制は不合理でないことを説明することができるだろう。だからどうか安心してほしい。これら7つの問題を回避するためにも、対日投資を検討する際には、日本企業と合弁をする、あるいは日本企業を買収する方法が合理的ではないか。

大阪は自分にとって最適のパートナーを探すことのできる地域だ。大阪には多くの企業がある。世界的に有名な商品を有する企業や、先進的な生産技術を持つ企業、先進的な経営モデルを持つ企業などがあり、中国企業にとって大阪を投資先として選択することは合理的だと言える。

弁護士法人キャストは中国企業の日本法人をクライアントに持っている。成功した企業も失敗した企業もあるが、その差はどこにあるのかと言うと、非常にシンプルで、中国企業のなかに非常に優秀な中国人の管理者がおり、かつまた流暢な中国語を話し、中国人の考え方や文化に精通した日本人がいる企業だ。私は企業のなかで優秀な中国人管理者と日本人管理者はともに重要であって、車の両輪の関係にあると考えている。企業のなかでこういう道理があるとすれば、日中両国の関係はどうだろうか。私はアジアの会社のなかで中国と日本は車の左右の両輪の関係にあって、一方が欠けることはできない。中国がなければ日本の発展はなく、同時に日本がなければ中国の発展もない。両国

は兄弟と同じであり、一方が欠けてはならないのだ。

中央政府が打ち出した対外投資支援の政策が、日中両国の友好関係強化につながれば大変うれしい。本日のシンポジウムがそのために少しでも貢献できれば幸いである。

**大阪府上海事務所 所長 小澤龍明氏：**

大阪は中国企業誘致を図りたいと考えており、今般、大阪投資に関する無料相談窓口を開設した。これまで大阪府、大阪市、大商は多くの大阪企業の中国進出を支援してきた。例えば、大阪府上海事務所には大阪企業の中国進出の足がかりとしてインキュベータオフィス6室を設けており、現在満室となっている。1985年以降、このオフィスを通じて中国進出を果たした企業は13社に達する。上海には4,000～5,000社の日系企業があるとされるが、このうち約800社は大阪企業ではないかと推測している。我々が上海経済の発展と繁栄に貢献できれば、またとない幸せだ。

本日このようなセミナーを開催した目的は、これまでの大阪から上海へという一方通行の経済交流だけでなく、上海から大阪へという流れを加えて、日中双方向の経済交流を生み出すことにある。

ただ、大阪の企業誘致活動はようやく緒についたばかりで、貴国が実施されているような大胆な優遇政策もない。全般的に言って日本企業は外資誘致には消極的であり、日本企業は輕輕に企業秘密を漏らさず、企業の意向や動向を把握するのは非常に難しい。このため上海企業からみれば、日本へ投資したいと思っても、大阪は歓迎してくれるのかどうか分かりづらい曖昧な市場に見えてしまう。

そこで、我々は本日のセミナーに先立って、大阪企業に中国企業が対日投資をどのようにみているかを理解してもらうため、昨年12月22日に今日と同じようなセミナーを開催した。当初参加人数は150人を予定していたが、実際の出席者は250人を超えたことからみても、大阪企業が中国企業による対日投資に強い関心を示していることが分かる。今後は外資企業の投資に対する大阪企業のニーズを掘り起こしつつ、積極的に大阪企業と皆様のマッチングを進めていきたい。大阪への投資に興味があれば、今般開設した無料相談窓口に相談して欲しい。大阪府と大阪市の上海事務所が一緒になって皆様方をフォローしたいと考えている。

**質問：**

資金不足等の問題を抱える日本企業を、中国企業はどのように見ているのか？

**楽景彭副主任：**

質問に答える前に、その背景を説明したい。中国では政府の役割が変わりつつある。かつては多くの企業、国有企業は基本的に経済委員会が直接管轄していた。昨年8月に

上海市政府の機構改革が行われたが、国有企業の資産は上海市政府に設けられた国有資産管理委員会に移管された。今後、経済委員会は上海が重点的に支援すべき産業は何か、上海で発展させるのに相応しくない産業は何かといった産業政策について、政治的な調整を行うことになる。

さきほど言及のあったアキヤマ印刷の買収問題について、企業自身の投資決定権に基づくものと言うべきだろう。企業が日本を含む外国企業と連携するなかで、適当な対象があればアキヤマ式の買収や、あるいは違う方法を採用することができる。海外企業の株式を一部取得や、資金注入もあるだろう。これらの決定は全て企業がなすものである。あるいは国有企業の管理体制が調整されるなかで、企業以外では国有資産管理委員会が関係する可能性があるが、しかし民間資本であれば完全に民間資本自身の方針決定によるものである。

**質問：**

優遇政策の期限について、第一は補助金の問題で、オフィスの賃貸には補助金が申請できるとされているが、資料をみると、申請対象期限は2003年1月1日から2003年12月31日までとなっている。2004年以降はこの政策は実行されるのか。

第二に、法人事業税減免について、これも2004年3月31日までに申請すれば優遇を受けられると書いてあるが、今後法人事業税の減免政策は継続されるのか。

**小澤所長：**

期限が設けられているものについては期限通りに考えて欲しい。ただ、こうした奨励策は延長になることが多い。ただ、ご質問の施策が延長になるかどうかは、現時点では分からない。

ただ、これらはいくまでも奨励策であり、誘致企業に長く便宜を提供する、つまり、税金をいつまでも安くするというわけにはいかない。日本に来てある程度の体力がつけば、他の企業と同じ税金を納めて頂くというのが日本のやり方だと思う。

また、その時点、その時点での政策もある。具体的な案件があれば、それに合わせてどのような優遇策があるのかを説明できると思う。詳しくは今般設置した無料相談窓口にご相談頂きたい。

### **3 . 上海市工商業連合会傘下の企業家との懇談会**

- ・ 日時 2004年1月9日（金） 15：00～17：00
- ・ 場所 花園飯店2階 カーネーション

・ 出席者	上海市工商業連合会	副会長	張亜培
	〃	秘書長	蘇 霖
	上海萊必泰機械發展有限公司	董事長	劉国青
	上海復旦金仕達計算機有限公司	總裁	周 華
	上海中発電気（集団）有限公司	總裁	陳鄧華
	上海英碩聚合物材料有限公司	總裁	辛春華
	上海世博進出口有限公司	總經理	錢 駿
	上海鶴山針織服装有限公司	董事長	何愛群
	上海亜晨科技發展有限公司	總裁	鄭経緯
	上海宏源照明電器有限公司	貿易部經理	王 飛
	〃	〃	奚衆望
	上海朋雅美時装有限公司	外貿部經理	馬以偉
	上海橡膠工業同業公会	副秘書長	王宝根

#### 田代会頭：

大変ご多忙のところ、本日の懇談会にご出席頂いた中国企業の皆様方に厚く御礼申し上げます。また、私ども視察団の受け入れに関して格別のご高配を頂いた上海市工商連の皆様方に改めて感謝申し上げます。

この度の視察団の目的は、大阪と姉妹都市関係にあり、会員企業が最も関心を寄せる上海との貿易・投資における双方向のビジネス交流を促進することによって、互いの強みを活かした WIN・WIN 関係を構築することにある。

その一環として、目覚ましい発展を遂げる上海経済の牽引車として活躍しておられる皆様と忌憚無く意見を交わし、今後の両地域のビジネス交流の促進につなげたい。

この視察団の団員企業はもとより、大阪には高い技術力や製品開発力をもつ数多くの優れた企業が集積している。一方、旺盛な企業家精神を発揮してグローバルなビジネス展開を視野にいれておられる上海企業も少なくないと聞き及んでいる。

そこで、この懇談会では、団員企業の中国ビジネスへの取り組みをご紹介するとともに、上海企業の皆様の事業紹介と日本企業への期待などをお聞かせいただきたいと考えている。

限られた時間だが、本日の懇談が双方にとって具体的なビジネス交流の契機となることを念願している。謝謝。

#### 張亜培・上海市工商業連合会副会長：

大商は 2003 年 4 月に大阪工業会と統合して以降、田代会頭が初めてミッションを率いて訪問下さり、我々と友好交流のきっかけを作られた。

1994年4月に我々は大阪工業会と友好提携を結んだ。同年10月に大規模なセミナーを開催して以来、1997年に香港、1999年に大阪でセミナーを開催した。また2003年には領木大阪工業会会長が上海へお越しになり、本日もご臨席のなかにはその時にお目にかかった古い友人もおられる。

大阪市、大阪府は経済的に発達しており、上海市と似通った点もある。今後両地域の交流を深めることは今後の発展に寄与するものである。

今日は上海を代表する民営企業が出席している。いずれもまだ規模は小さいものの将来性を持っている。企業のメカニズムは優れているうえ、真心でサービスすることを心がけている企業だ。今後より交流を深めてほしい。先ほどの会頭の挨拶には、訪問目的は友好交流と貿易協力にあるという言葉があったが、上海市工商連としても今後とも大商と貿易、合作交流を深める用意があり、両地域の企業家のみなさんにサービスを提供していきたい。

上海でぜひよい時間をお過ごし頂くとともに、まもなく旧正月を迎えることから新年のご挨拶を申し上げ、みなさんのご健勝と両地域の協力の成功をお祈りする。

#### **大西隆 大西衣料(株)会長：**

大西衣料は、コート・スーツから肌着まで着るもの全てをセルフ方式で現金決済する現金問屋である。分かりやすく言うと、カルフルやウォルマートといった小売店の食料品を省き、衣料品のみを取扱う店であり、顧客は小売店である。特殊であるがゆえに1996年には朱鎔基前首相が大阪の本社を訪問された。

現在大阪の店舗は8階建て25,000平米、一方上海は3,300平米。大阪の店舗で販売している商品の80%は中国製品。日本製15%、欧州、ベトナム製などが5%である。日本向け輸出品は中国市場において品質、デザインとも好評であり、我々が日本で販売している中国製品を中国で販売できないかと考えた。日本の縫製工場を中国へ移転している企業も多いが、生産量の10~15%は国内で販売してもよいことになっているものの、中国に卸売機能がないこと、代金回収が難しいことなどから、中国国内販売は実際には非常に難しい。

当社は2年ほど前から中国における事業展開について調査を始めた。上海市七浦路にある卸売市場は朝5時半~10時頃までは卸売で、その後は一般消費者が来店する小売店になる。現金を払って商品を仕入れる光景は50年前の大阪と同じだ。ちょうどその頃、丸紅(株)が「百紅」という卸売企業を設立されたので、百紅の支社として2001年11月に現金問屋(世富上海)をスタートさせた。

当初は日本でよく売れている商品を並べれば売れるだろうと思ったが、実際には上海の小売店が要求するものは、ファッション性の高い、若者向けだった。このため2003年夏物から品揃えの方針転換をしたが、新型肺炎(SARS)で4ヶ月ほど空白ができてし

まい、思うような結果が出なかった。2003年秋物からファッション性の高い、ブランドものを中心に売り場を再構成、ようやく手応えを感じるようになった。日本では安さが求められるが、中国国内販売には増値税（付加価値税）17%が課税されるので、販売原価は日本よりも中国の方が高くなってしまふ。ユニクロは日本では安いのが特徴だが、上海の店舗の販売価格は、増値税課税によって日本とほとんど変わらない。

私が最も関心を寄せているのは、中国のWTO加盟に伴って、2004年12月には卸・小売業に対する規制が緩和されることである。現在の小売の進出条件は、直近3年間の年間売上高が20億米ドル以上であり、該当企業は日本でも一握りしかなく、中国に進出できない。その結果、中国の小売業の近代化を送らせることになるのではないかと心配している。

現在、世富上海では小売店2,400社が会員となり、会員カードを発行している。大阪の店舗は4万5千枚カードを発行しており、上海でも今後会員を増やしていきたい。

#### 片山松造 東洋ゴム工業㈱会長：

一昨年3月に大阪工業会のメンバーとして上海を訪問した。大きな企業は自前でも調査できるが、中小企業が相互に進出するためには大商と上海市工商連双方によるセミナー開催や視察団派遣などの援助策が有効であり、そのなかで情報を収集していくのがベターと思う。

当社の年間売上高は25億ドルで、これだけを見れば大手だが、その60%以上は自動車用タイヤで、20%は自動車部品、20%はその他部品。

タイヤ以外の分野を分解すると中小企業である。自動車タイヤ以外では、半分はゴム部品、特に防振ゴム、残りはポリウレタンフォーム、断熱材(液化天然ガスLNGの保冷剤)あるいは自動車のシートクッション。

当社は以前に調査・研究や情報収集の不足で国営企業とのジョイントベンチャーを計画し、残念ながら失敗、撤退という悪い経験をした。必然的な進出・投資というだけでなく、中長期的な視点での戦略的な投資が望まれる。こうした失敗の経験を生かして、始めた昆山市の乗用車用タイヤ工場は、現在日産2万本程度を生産し、幸い2002年から配当ができるようになった。現在、中国では自動車販売台数が急増しており、日本の自動車メーカーも第一汽車、上海汽車、東風汽車と連携を強めている。これと平行して自動車部品産業も従来の北部偏重から上海長江周辺、南部広東地域に拠点を充実させる方向にある。

日本では高度成長期、中小企業が家電、重化学、鉄鋼等のメーカーの裾野として、大企業を支えてきた。しかし現在、大企業に盛衰があったり、生産拠点を「世界の工場」と呼ばれる中国やコストの安い東南アジアへ移転したために、中小企業は自立して成長する必要性に迫られている。そこで中小企業は新しい顧客を求めたり、中小企業同士が

協力し合ったりして、自立の道を進もうとしている。日中企業が連携するチャンスである。

従来企業は規模拡大によって成長する道を歩んで来たが、大きくなるだけが唯一の手段ではなくなっている。幅広い技術開発のためには、局所的なアライアンスで自立していく方向に転換しつつある。

我々の中国における経験から言えば、中国人スタッフは優秀で、視力がよく、手先が器用といった、優れた生理的特長を備えている。必要なのは技術の習熟や技術開発、人材養成であり、こうした面において今後日中で協力できるのではないか。

注意すべきなのは、日本人も中国人も同じアジア人だが、中国における業務遂行上のメンタリティは日本よりもむしろアメリカに近く、日本の優秀な技術生産部門のリーダーを中国に派遣しても必ずしも成功するとは限らない。むしろアメリカ式のマネジメントの方が向いていると感じている。

今後、中国企業が日本へ進出する場合にはこうした日中のメンタリティの差、マネジメントの差にもご留意頂くのがよいのではないか。

現在、中国の自動車市場は加熱しており、チャンスは大きい。我々が先進する部分で中国側パートナーに技術移転を進める必要性も感じている。その一方で、中国企業はパートナーであると同時に強力なライバルにもなりうる微妙な関係にあり、日本側は更なる先行開発をしなければならない。

我々はタイヤで先行したが、今後は自動車部品でも中国に進出したいと考えている。中国の方も技術的に日本との微妙なフィーリング差などを感じとって欲しい。例えば、自動車のドアを閉めるのもボタンと閉まる感触と、ズッシリと閉まる感触は設計図の上では表現ができない。これらは経験で感じとって頂く必要があるだろう。

今後も日中双方が情報提供、技術交流などで共に進める道があればよいと思う。必要であれば日本側の関連団体へのご紹介なども含めてご紹介したい。

(※後日、片山会長より大阪ゴム工業会に上海ゴム工業会の連絡先を紹介。)

#### **劉国青・上海莱必泰機械發展有限公司董事長：**

私は1983年以来、日本と交流がある。当時は日中国交回復から間もない頃で日本政府は中国に対して友好的で、特に国有企業の技術改造プロジェクトへの支援を行っていた。私は当時、国有のベアリングメーカーに勤務していたが、日中経済協会を通じて日本企業に企業診断をしてもらったことがある。1984年に初めて訪日したが、日本は先進国であるとともに、特にベアリング製造技術は高かった。当時、中国で最も先進的とされた洛陽のベアリングメーカーはソ連の援助を受けたものだったが、すでに日本の工場は全て自動化されていた。

訪日して、有力ベアリングメーカー4社を訪問したがどの企業も先進的だった。ただ、

中国に対する支援姿勢には温度差があり、部品は販売するが生産ライン提供や技術研修は消極的という会社もあれば、積極的な企業もあった。最終的にNTN（本社：大阪）と協力することにした。日本企業にも中国に対して誠意を持って支援する企業があったということだ。

毎年3～4回訪日しているが、日本は成熟した社会であるから、発展しつつもスピードは速くない。一方、1980年代以降、中国は大きく変わった。私自身はかつて国有企業に勤務し、日本との合弁事業も経験したが、国有企業の体制には問題があったと痛感している。鄧小平の改革開放は人々の考え方を大きく変化させた。私は自分で自分の道を歩もうと、工作機械メーカーを創業した。かつて訪問した日本企業は今、我々の顧客になっているが、当時は夢にも思わなかった。日本とこれまで沢山交流してきたが、日本と中国は相互補完の関係にあり、中日の合作は明るい将来性を持っている。

中国の低コストと日本の木目細やかさ、アメリカの創造力を結びつけて新しい企業文化を作り上げたい。当社は日本（東京）に総代理店があり、日本国内での販売に協力してもらっている。日本企業は問題意識を常に持ち、失敗から学んで成功につなげるために研究を重ねている。こうした精神を我々も学ばなければならない。

日本企業が中国に工場を作った場合に、日本人が経営者になることについて問題はない。逆に、中国企業が日本に投資して会社を興した場合、中国人は法人代表になることができるか？あるいは日本人を雇って企業運営をしなければならないのだろうか。

日本で倒産した中小企業の再建について相談を受けたことがある。市場、管理方法、ブランドなどを活かして、中国で生産して、アメリカや韓国などへ輸出してはどうかとアドバイスした。そうして再生している企業が数社ある。自動車部品について日本で優れた技術を持つ日本の中小企業があればぜひ紹介頂きたい。日本の技術、管理手法、中国の低コスト、市場開拓能力を組み合わせれば必ず成功する。

#### **周華・上海復旦金仕達計算機有限公司総裁：**

当社は1996年に復旦大学の大学院生8名が創業した民営企業である。創業当初は、先物取引管理・運営のためのソフトウェア開発を行っていた。2000年に先物市場から証券・銀行・保険をはじめとする金融関連産業にITサービス提供するサプライヤーになった。2000年には台湾の宏基（エイサー）、米国のインテル、上海実業が当社に投資し、資本金750万ドルになった。日本に比べれば規模は大きくないかもしれないが、中国ではIT関連企業上位100社にランクインしている。上海では金融IT企業としてはトップである。我々の製品・サービスを先物関連企業の70%が採用、3つある先物取引所のうち2ヶ所が導入している。証券大手5社のうち3社は当社の取引・管理システムを採用している。

大手企業や取引所へもシステムを提供しており、例えば金、外貨、食品のバーチャル

サイトにも使われている。現在は中国国内向けの仕事を中心であるが、海外にも関心を持っている。従来はアメリカ企業に対してIT商品の中国国内販売をサポートするといった交流が多かった。日本企業との協力の経験もある。野村証券傘下の研究所と共同研究を実施したこともある。日本の製品は世界的に高い評価を得ている。特に日本の商品は木目細かく、技術水準も高いという特長がある、今後は日本企業とも交流を深めていきたい。自動車部品の例を挙げると、トヨタは生産ラインの合理化提案としてコマ数秒の合理化でも従業員にインセンティブを与えていると聞いている。我々もそうしたやり方に学びたい。

自動車購入するなら、家内はデザインのよい日本車が欲しいと言っている。資料を見ると、大阪ではバイオ、ITなど先端産業が集積しているようだが、IT産業のなかには優秀な企業もあるだろう。今後は管理や技術面で大阪のIT企業との交流を深めたい。

まずは同業種との交流を深めたいと思うが、日本の金融業は発達しているが、中国はまだスタートしたばかりである。日本の金融ソフトウェアも一流だと思う。これを我々の営業力と結びつけば、すばらしい協力関係を築けるだろう。現在当社は野村証券や大和証券とも交流しているが、大阪にも競争力のある商品があればぜひ紹介してもらいたい。

中国では低コストで優秀な労働資源がある。「世界の工場」として世界各地から生産基地が移転してきている。中国の労働者は視力がよく、手先が器用なのに加え、頭がよいというのも加えたい。中国の優秀な労働力を活用してもらいたい。

中国・上海はソフトウェア産業を奨励しており、アウトソーシングを推し進めようとしており、重点対象は日本と韓国で、関心のある企業があればぜひ紹介してもらいたい。

#### **西田委員長：**

従来、中国は「引進來」を奨励していたが、現在は「走出去」も進めつつある。日本への要望等があればこの場で伺いたい。

#### **質問：**

今、日本では代理店を使っているが、日本で修理工場を作ってはどうかという提案を受けた。もし工場を作った場合、中国籍の中国人は社長（法人代表）になれるか？

#### **事務局：**

中国籍の中国人も日本で投資し、法人代表を務めることができる。ただし中国人が日本へ来るにはビザが必要で、法人代表を務める場合は、長期ビザのうち「投資・経営」ビザが必要。日本はビザ発給の条件が厳しく手続きが複雑で、慣れていないとビザ取得が難しいケースもあるため、実際の投資の際には行政書士など代行サービスを提供して

くれる専門家に依頼することをお勧めする。

#### 小池副会頭：

衣料製品のような成熟製品について一言申し上げたい。中国から日本に輸入される衣料品はすでに 27 億枚に達している。紳士服から肌着まですべての衣料品が輸入されている。過去 20 数年間、中国に対して多くの日本企業が進出してきた。今は逆に中国企業が日本に事務所を構え、日本の提携先を探している。すでに私も中国企業の日本駐在員と話を始めている。青島に本社がある「雅戈爾」は私の会社の近くに事務所を設けているが、わざわざ日本人が現地へ行かなくても、日本駐在員が納期も品質も責任を持って仕事をして頂ける。すでに中国企業が日本へ来て、日本のマーケットを選ぶ段階に来ている。中国企業も顧客を待つ受動的なところは衰退し始めており、海外にも進出する積極的な姿勢が求められる段階に来ているのではないかと感じている。

#### 辛春華 上海英碩聚合物材料有限公司総裁：

当社は、防水・保温材料、建築用塗料、紡績用染色の高分子材料メーカーである。日本との交流・協力を今後深めていきたい。日中の企業文化は近く、特に上海のような都会とは相互補完の関係にある。

日本の企業文化について私の経験を申し上げたい。2001 年に日本のミッションを受け入れた。大手電器メーカーの技術者は「10 年前自分は講義するために毎月のように中国に来ていたが、今や中国から学ぶために来ている」と言っていた。謙遜だと思うが、日本人の謙虚さを強く感じた。

今後の協力について、第一に技術面について建築塗料の R&D 部門があるので、技術面の交流に興味のある日本企業がいれば紹介してほしい。販売面について、中国本土の企業は販売ネットワークを持っているので、日本製品を中国国内に売りたい、あるいは我々の商品を日本で売りたい場合も協力できる。当社は日本市場にも興味はあるが、どのように投資すればよいか分からないのでぜひ情報を頂きたい。日本の関連企業でわれわれの業種や商品に興味があればぜひ紹介してほしい。

#### 大野専務理事：

大商事業でお役に立てるものをご紹介したい。大商は数年来、グローバル・ベンチャー・フォーラム (GVF) を実施している。国内外のベンチャービジネスを募って、ビジネスプランを発表する場を設けている。昨年は IT とバイオに焦点を絞って開催し、40 数件の企業が発表した。関心ある聴衆を日本全国から募り、東京からも参加者がある。100 件以上の応募のなかから選定し、優れたプランだけを発表してもらうことにしており、この種のイベントでは日本で最もレベルが高い。先ほどの周華総裁のお話にあった新し

いソフトウェアを発表する場として、GVFは適当だと思う。周総裁の企業はすでにベンチャービジネスの域を越えた立派な企業に発展しておられるが、ベンチャーの定義も厳格にするものでもないので、新製品の発表の場としてご活用頂きたい。

もうひとつは、世界ビジネスコンベンション（G-BOC）という国際商談会を開催していたが、今年度からネット上の展示会に変更した。世界各国から175社が各々の売り込みたい商品の展示をしている。展示だけでなく、専門家を使ってパートナー探しも行っている。詳細は後ほどご案内するので、関心があればぜひ参加を検討頂きたい。

#### **上海宏源照明電器有限公司貿易部：**

中国製照明器具はアメリカでシェア50%以上を持っている。一般的には中国製照明器具といえば、労働集約型の製品を思い浮かべると思うが、多くは台湾企業が中国で生産したもの。李社長は元復旦大学の教授で、照明に関する専門家である。中国製品で最先端製品を作っている。光源として、白色灯、蛍光灯の特長はいずれも電極を持っており、寿命は短い。当社の製品は電極がなく、寿命が非常に長く10万時間、オフィスでは25年間交換不要。空港や地下鉄などつけっぱなしのところでは10年間交換不要。中国で市販されている蛍光灯の倍の省エネ効果がある。当社はこれを開発して、欧州、西ドイツの専門家から21世紀のエジソン、照明市場の革命と言われている。日本市場開拓はこれからだ。ベンチャー振興委員会委員が2人もおられるので、非常に期待している。我々が求めているのは第一に日本市場での販売だ。この電磁感応ランプの技術はドイツにもあるが、実験段階で、しかも40wまでしか実現していない、我々はすでに80、120、150、200ワットのランプの工業化に成功している。様々な場所に設置するので、照明器具は文化と関係ある。形状の好みもあるので工業デザイナーを探したい。必ず大商会員3万1千社のなかに、適当なパートナーがいると思うので、ぜひ紹介してほしい。日本の照明器具メーカー、販売業者なども紹介してほしい。日本市場の商習慣は中国と異なる。同文同種と言うが、中国の考え方はむしろアメリカに似ている。私達も日本についてこれから学びたいと考えており、その意味で皆さんは我々の先生だ。

#### **西田委員長：**

大阪と上海の友好交流をより密接にするためにも、上海市工商連のみなさんと連携していきたいので、ぜひよろしく願いしたい。そのためにも人の交流は大切なので、ぜひ上海から大阪へもお越し頂きたい。今回色々アレンジ頂き、お世話になったが、今後ともよろしく願いしたい。

#### 4 . 在上海日本国総領事館、上海日本商工クラブとの懇談会

- ・ 日 時 2004年1月9日（金） 18：30～20：30
- ・ 場 所 花園飯店2階 カーネーション
- ・ 出席者 在上海日本国総領事館 杉本 信行 総領事  
上海日本商工クラブ  
清水三男・副会長（上海住友商事有限公司総経理）  
赤松清茂・副会長（みずほコーポレート銀行上海支店長）  
武田雄博・事務局長（日中経済協会上海事務所長）  
村上博文・上海伊藤忠商事有限公司経営管理部部長（石川会長代理）  
村中建夫・ソニー中国有限公司顧客サービス部部長（川崎副会長代理）

#### 田代会頭：

上海と大阪の交流強化に一定の手応えを感じた。

上海は日進月歩で、街並みを見てもその変化に驚いている。私自身、初めての上海訪問であり、新聞などで見聞きしていたが、実際に見ると改めてその勢いに驚嘆するばかりだ。こちらにおられる総領事からのお話もぜひ拝聴して勉強したい。

#### 杉本総領事：

長江デルタは、16都市を中心に定義付けている。面積で1%、人口は5%を占める。GDP、財政収入は約20%、輸出額は30%を占める。

上海を中心に現在、第3次対中投資ブームが起きている。長江デルタ向けの投資は約6割が上海への投資であり、1999年には37%だったこの数字は年を追って急増している。日系企業の数も45%が長江デルタに集中しており、2001年度で61%が長江デルタに進出と言う数字もある。対外経済貿易委員会によると、上海進出日系企業は4,300社という数字を挙げているが、長江デルタ全体では1万社近いのではないか。在留邦人（3ヶ月以上滞在）も上海で2万5千人、長江デルタでは3万人以上に達しているだろう。上海に赴任した2001年11月、上海日本人学校の生徒は700人強、2003年1,350人、2004年4月には1,500人に達すると見込まれている。日本人学校の生徒の数字も2年間で在留邦人急増した傾向を示している。

中国のWTO加盟により投資リスクが低減していることや、最適地生産を求めて多くの日本企業が中国に進出している。日本の20～30分の1とされる人件費の安さもさることながら、それだけでなく、東南アジアと比べて労働力の質がよい、勤勉で、視力がよく細かい作業も眼鏡なしでもできる、工場建設コストは日本の3分の1、工期も早く1年もたたないうちに操業開始できる。ある意味、労働基準があつてなきが如しで、コスト低減に繋がっている。税制でも外資には特別の優遇措置がある。今、中国の経済成長

は明らかに外資導入で支えられている。導入のために経済開発区、保税地区、ハイテクパークなどを整備している。考えられない優遇条件を提示している。中央も当然規制をしているが、下に行けば行くほど無視され、外資に有利な条件を提示し、外資はその条件を前提に投資している。日系進出企業は 4,300 社、繊維はじめ電器電子、化学、機械などあらゆる業種で集積が起こっており、その分ビジネスチャンスが生じている。日本に残っていてもビジネスチャンスをつかめないという状況になっている。逆にそれが上海の魅力につながっている。

加えて中国の市場が広がっている。中国全体では一人当たり GDP1,000 ドルだが、上海では 5,000 ドルに達しているとされる。市場としての魅力が大きくなっており、投資を引きつけている。業種別には電器電子中心で 27%、機械全体の半分を占める。2001 年単年度でみると電器電子 36.5%、機械 60%で、機械への集中がみてとれる。

従来の出資比率の規制が緩和され、独資の比率が上がっている。1999 年には独資の比率は半分程度だったものが、2000 年には 70%に上昇している。独資企業の方がリスクは少ないと考えられる。もう一つの特長は規模が大型化している。

長江デルタと比較されるのは珠江デルタだが、経済特区の設置などは南が早く、当初は 3 割の投資が珠江デルタに集中していた。90 年代後半には比率が逆転し、2000 年に入って長江デルタが 3 割を占めるに至った。長江デルタは人口 1.4 億人で広東省の 1.7 倍。一人当たり GDP は上海 5,000 ドルで、広州はその 7 割程度。上海市だけをみれば人口は 1,600 万人で、深センと広州を合わせたサイズ。中国国内販売を目指す観点から、内陸へのアクセスを考えれば珠江よりも長江デルタという選択になるのだろう。

長江デルタの中心は 16 都市だが、各市長が数ヶ月に一度、長江デルタの開発や役割分担について話し合う場を持ち、インフラ整備の調整なども行っている。上海から 1~2 時間、距離にして 100km 圏内の高速道路整備が急速に進んでいる。

上海では 2010 年に万博開催が予定されており、それまでに浦東空港に 4,000m 級の第二滑走路が完成する予定。

長江デルタは人材面でも優位である。珠江デルタには大学は 18 校しかないが、長江デルタは 40 校ある。そのメリットは高卒のみならず短大卒、大卒の人材もおり、今後の労働集約型から知的集約型産業への転換の中で人材面の優位性がある。

進出日系企業の 7 割は黒字化していると言われていたが、実態は日本人駐在員の給与等を本社が補填しているケースもあり、実際は若干数字が違う可能性もある。ただ、JETRO 調査によると、2000 年を境に日系企業の経営状況は改善している。黒字率は 2000 年 75%、2001 年 70%、2002 年 60%と一見数字は悪化しているように見えるが、この 3 年間に進出してきた企業が多いため、営業開始 3 年以上の企業で見れば 75%が黒字化しており、「中国投資は儲からない」というのは誤りだ。

以上、明るい面の話をしてきたが、他方、課題も山積している。

昨年中国の経済成長率は 8.5%と見込まれて、高成長を続けているが、一方で失業増加も深刻な問題になっている。労働社会保障部（省に相当）の大臣によれば、失業および下崗（一時帰休）状態の労働者 1,400 万人に加えて、毎年約 1 千万人が新たに労働人口に加わる状況が続いており、政府は 2,400 万人に仕事を提供しなければならない。失業率は 4.5%以内に抑えたいとしているが（2003 年の失業率は 4.2%）、上海の失業率は 4.9%と全国平均よりも高い。これは、失業率の定義は、職業安定所への登録が算出の基礎となっており、実際の失業率は 10~15%に達するという見方もある。このほかにも企業内に余剰労働力があり、政府もこれらの人々を潜在的失業者と認めている。上海は経済発展が順調であるので、国有企業の整理統合を進められるが、問題がより深刻な内陸地域では、失業増を恐れて国有企業をつぶすことができない。

この他にも供給過剰や人民元の切り上げ圧力といった問題もある。現在は自動車、鉄鋼、不動産に資金が流入している。住宅価格は年収のおよそ 10~15 倍程度で、何とか購入できるレベルだ。少し前までは 1 平米 4~5 千ドルだったものが現在は 7 千ドルまで上昇しており、バブル発生も懸念されている。住宅購入も現在は実際に自分が住むというよりはむしろ投資目的が多いとも言われており、実需がなければ資金が回らなくなった時点でバブル崩壊という日本と同じことが起きる可能性があるかと懸念されている。

金融分野については、政府は先日、中国銀行と中国建設銀行に対して外貨準備から 450 億米ドルを注入することを決定した。2006 年の金融分野開放に備えた金融改革も正念場を迎えている。しかし、これらの資金が経済の実需に対して効率的に使われなければ、経済が過熱するなかで体質改善につながらない。不良債権処理に対する銀行の行動は、分子を少なくする（不良債権処理を進める）よりはむしろ分母（貸出総額）を増やす傾向にあり、資金の使われ方に注意する必要があるだろう。

外国直接投資ブームに沸くなかで、開発区の乱開発問題が浮上している。政府によれば 2003 年 8 月時点で全国に、5,658 箇所の開発区があった。このなかで国家級開発区は 230 ヶ所、省級開発区は約 1,000 ヶ所しかなかった。その他は県や郷鎮レベルの開発区である。このうち約 3,800 ヶ所は廃止された。開発したもののインフラ等の条件が整っていないため外国企業誘致には使えない開発区になった。なぜこういう事態が起こるのかと言えば、地方が中央の定めた優遇税制や土地使用料に関するルールを無視するためである。上海周辺でもすさまじい勢いで開発が進んでいる。開発区を作る際には、道路や電気・水道よりもまず立派な行政庁舎を建設する。これらのハコモノを建設するために投じられた資金が数年後に不良債権化すると問題が大きくなるのではないかと。資金面だけでなく、土地利用の面からみても開発区乱造問題は深刻だ。もともと農地を開発して開発区を作るわけだが、農民から農地を取り上げているのだ。中国は都市と農村の、ある意味「2つの階級」があり、農民は土地があるために社会保障の対象となっていない。もちろん一時金を出し、また都市戸籍に移行させる。そうするとこれまで年金、失

業保険など社会保障の対象になっていなかった人が対象になり、最低生活保障を出さざるを得なくなる。今後は高齢化ともあいまって、これらの社会保障費負担が重くのしかかる可能性もある。

**小池副会頭：**

賃金が上がらない根本的な原因は何か。

**杉本総領事：**

基本は需給関係であり、低賃金でよいという人がいる限り賃金上昇は起こらない。一方で人材不足も指摘されている。工員の賃金レベルは上がらない一方で、特に中間レベルの労働者が不足している。もう一つの大きな問題は大卒の就職率は50%を下回っている。これは1999年まで大学新卒者は年間100万人程度だったものが、それ以降大学の定員を増やし、現在は216万人へと倍増している。大卒者の求める公務員、外資系企業、国有大企業といった仕事は足りないのだが、進出日系企業等が求める外国語ができる、あるいは専科大学を卒業したような専門知識や技術を身に付けた技術者は不足している。ソフトウェア開発をはじめとする、より高度な専門知識を身に付けた人は企業同士で取り合いが起こっている。今後知的集約産業化が進むにつれて、人材のミスマッチが深刻化する可能性もある。

**野村副会頭：**

中国における水、電気、天然ガスなどの都市インフラ整備は経済発展に追いついているのか。

**杉本総領事：**

現在長江デルタでは電力不足が深刻であり、インフラ整備は追いついていないと言わざるを得ない。上海は2年後、浙江省では3~4年後まで電力不足は解消されないと言われている。効率化のために小さな発電所を廃止したのが裏目に出ている。進出企業は自家発電で対策を採る必要があるのだが、一方で余った電力を売買するシステムがない。

中国の最大のボトルネックは水不足だろう。中国の水資源は世界平均の1/4程度で、世界13位の欠水国だ。全体的に水不足であるうえに、地域や季節の偏在や、水質汚染や生活水準向上にともなう水需要の増加もあり、状況は厳しい。南水北調（長江の水を黄河水系に送るプロジェクト）も建設が進んでいるが、やはり中国北部の水不足は深刻だろう。

## 5 . ようこそジャパン！上海2004 視察

- ・ 日 時 2004年1月10日（土） 10：30～12：45
- ・ 場 所 上海国際会議中心
- ・ 出席者 2004 日中文化観光展実行委員会 委員長 秋富 公正氏  
副委員長 澤井 英一氏  
副委員長 高橋 秀夫氏  
(独) 国際観光振興機構 理事 新井 倭一氏  
在上海日本国総領事館 総領事 杉本 信行氏  
国土交通省総合政策局観光部国際観光推進課長 甲斐 正彰氏  
在中国日本国大使館 一等書記官 服部 真樹氏  
近畿日本ツーリスト(株) 社長 太田 孝氏  
〃 専務取締役 澤幡 尚秀氏  
中国国家旅遊局旅遊促進及国際連絡司 副司長 劉 克智氏  
〃 副所長 範 巨靈氏  
〃 副主任 道 書明氏

### 秋富・実行委員会委員長：

「ようこそジャパン！上海2004」は、日本側から67団体、中国側から20数団体の参加を得て盛大に開催することができた。イベント展示、商談会、懇親レセプション、シンポジウム等の開催を通じて、日本のよさを中国の皆さんにご理解いただきたい。中国および日本のNHK、関西テレビなども取材にお越しいただき、関心の高さが伺える。

実行委員会としては、国土交通省、大使館、上海総領事にもご臨席頂いている。また、中国側からはビジット・ジャパンのパートナーである国家旅遊局、上海市旅遊局からもご参加頂いている。

本年は大阪市と上海市の姉妹都市交流30周年の記念すべき年。大商上海経済視察団の派遣でビジネス交流のみならず、観光交流の強化についてもご理解頂ければ幸い。

### 田代会頭：

ビジット・ジャパン・キャンペーン一環である「ようこそジャパン上海2004 日中文化観光交流展」無事に大盛況利に開催されたことを心からお礼申し上げる。会場を一巡したが、熱気は事前の創造を絶するものがあり、重ねて大成功をお祝い申し上げたい。

大商上海ミッションは、初日に浦東空港、リニア等の都市基盤施設を拝見した。9日は大阪と上海の経済交流を促進するためのセミナーを開催した。主として上海から大阪への投資を呼びかけた。これはまさにビジネスにおける日本へのインバウンドであり、ビジット・ジャパンのビジネス版である。今後は人、モノ、カネ、情報それぞれが双方

向に動いていく時代になると確信している。なかでも観光産業は単なる経済活動としてのみならず、個人レベルの人々の交流を活発にして、相互理解を本とした国際平和に貢献するという観点からも、今後の日本、大阪にとっても重要な産業である。

今回の催しが日中両国の相互交流、相互理解につながることを期待したい。

## 6. 姜斯憲 上海市副市長との懇談

- ・ 日時 2004年1月10日（土）16：00～16：30
- ・ 場所 浦東新区人民政府

### 姜斯憲副市長：

「大商」は初めて聞く名前ではない。私は1990年代半ばに研修生として日本を訪れたことがある。当時、中国経済全体に占める上海の割合は4%だったが、関西は世界経済の4%を占めるという話が印象深かった。また研修で訪問した企業の社員1人当たり生産額は900～1,000万円ということだった。1997年に上海市の区長として友好提携している泉佐野市の企業を訪問したことがある。

ここ数年、日中両国の経済貿易関係は順調に発展している。つながりもますます深くなっている。上海はその代表で、多くの日本企業が上海に進出して成功している。私は上海市副市長を務めているが、担当分野は国際交流、浦東新区、上海市工商連など。

浦東新区は1990年から開発が始まった。上海市全体の生産額に占める浦東新区の割合は、1990年の8%から2002年には24%にまで上昇した。過去10年間に上海市は3万件以上の海外投資プロジェクトを導入したが、うち1万件以上が浦東向けである。外資企業の中には日本も含まれており、規模の大小に関わらず成功している。上海を含む中国企業は市場開拓能力があまりなく、日本企業とは差がある、日本企業も中国あるいは上海企業と連携し、企業発展の機会を探しともに発展して欲しい。

上海の面積は6,400平方キロ、うち浦東新区は556平方キロ。1990年に中央政府は浦東を開放特区に指定し、法人所得税減免（優遇税率15%）を柱とする様々な優遇政策を適用した。

浦東新区には以下4つの重点開発区がある。

- (1) 陸家嘴金融貿易開発区：黄浦江に近い、高層ビルの立ち並ぶ地域で、日本の金融機関も多く進出している
- (2) 金橋輸出加工区：輸出中心の外国メーカーの工場が集積。この地域の面積当たり生産量は1995年当時の日本と同程度がそれ以上に高い
- (3) 張江ハイテクパーク：マイクロエレクトロニクス、生物医薬、ソフトウェアをはじめとするハイテク産業中心で、多国籍企業が研究開発拠点（R&Dセンター）

を設置している

(4) 外高橋保税區：物流、加工、金融等のサポート企業も入居している。

4つの地域は健全な発展を遂げているが、次の目標は、1つの軸と3つの地域を発展させたい。

黄浦江沿いのエリアは主として金融や近代的なサービス業地域としたい。

また、上海浦東空港は2期事業を推進している。外高橋はコンテナターミナルとなっているが、現在700TEUが下ろされている。周辺には製造業の基盤があるので、今後は物流や輸出中心の企業を集め、臨空港、臨海港として発展させようと考えている。

大商の3万1千会員も上海に興味があれば、喜んでサービスを提供したい。

田代会頭からは、上海企業の大阪投資について言及があった。上海市政府としても地元企業の海外進出を支援してはいるが、まだ上海から大阪・日本へ大規模な投資が行われる段階にはないと認識している。もちろん今後の緊密な経済交流のなかで上海企業が進出する日も来るだろう。大阪と上海とは旅行、貿易など多方面で交流のための基盤ができていて、2010年には上海万博が開催される。1970年の大阪万博が過去最多の入場者数を記録しているが、上海万博はこれを上回ると予想される。大阪の万博の経験に今後は学びたい。

#### 田代会頭：

大変ご多忙のところ、懇談の機会を賜り、心より感謝申し上げます。

この度、大商と上海市工商業連合会との提携に加え、大阪府および大阪市が友好交流・姉妹都市提携を行っている上海を訪問し、日進月歩の勢いで発展を遂げる状況を視察することができ大変嬉しく思う。

大阪には、バイオ、IT、ロボット、ナノテク、環境などの先端産業を支えるさまざまな企業が集積しており、なかには、高い技術力・製品開発力でトップシェアを誇るオンリーワン企業が数多く存在している。

また、全国一の医薬品生産額を誇る大阪府には、大手製薬企業、大学、医薬研究機関などわが国屈指のバイオ・クラスターがあり、さらに、半径30～50kmのグレーター大阪圏には理工学系学術研究機関が集積し、大阪の知的インフラを形成している。

私たちは、産学官の連携によって大阪の産業集積と知的インフラを結びつけ、次代を担うハイテクベンチャーの育成に力を注いでいる。

一方、中国経済の牽引車である上海が、中国のWTO加盟により、金融はじめ商業、観光、運輸など広範な対外開放を積極的に進め、生産拠点のみならず巨大市場としての魅力を兼ね備えられたことで、大阪と上海の補完関係は一段と強まるものと期待している。

最近、先進的な技術導入のために海外企業との提携やM&Aに強い関心を示す上海企

業が増えつつあると聞き及んでいるが、ものづくりの基盤が整った大阪には、パートナーとなり得る中小企業が数多く存在し、上海企業と大阪企業をマッチングする体制も整っている。

また、オランダ一國に匹敵する GDP と開放的なビジネス風土を有する大阪は、海外展開をめざす上海企業に魅力的な市場を提供し、日本市場へのゲートウェイとしても活用いただける。

この他、上海のさらなる発展に欠かすことのできない革新的な販売・物流システムについても古くからわが国の流通センターとして発展してきた大阪の経験とノウハウが役立つものと思う。

既に多くの大阪企業が上海を中心とする華東地域に進出しているが、両地域のさらなる交流拡大のためには、大阪からの一方通行ではなく、上海企業による対大阪投資も促進し、同時に大企業にとどまらずより多くの中小企業が互いの強みを活かした WIN・WIN 関係を構築していくことが不可欠である。

また、多彩な魅力を有する両地域が観光振興に取り組むことで、人の往来が活発になり、経済のみならず互いの文化に対する理解も深まる。10、11 日には上海国際会議センターにおいて、日中の文化観光交流を目的としたビジット・ジャパン・キャンペーンが開催されたほか、大阪・上海間のフライトは現在の週 49 便に加え、新たに上海航空の就航も予定されている。上海の皆様には、国内路線も充実し、ますます便利になる関西国際空港を日本へのゲートウェイとしてご利用いただきたい。

私たちは、限られた時間だが、滞在中に上海市工商業連合会や新興企業家の皆様と積極的に交流し、民主導の大阪・上海両地域の WIN・WIN 関係構築の礎を築くことができたと感じている。

上海市政府におかれても、両地域のビジネス交流に引き続きご支援を賜るとともに、さらなる交流拡大に向けて大所高所からご教示賜るようお願い申し上げます。

## 7. 世富上海（セルフ上海）見学

- ・ 日時 2004年1月12日（月）9：30～10：00
- ・ 場所 上海市閘北区七浦路「世富上海」
- ・ 対応 世富上海（上海百紅商業貿易有限公司 七浦分公司）総経理 岩鼻密氏  
大西衣料(株)常務取締役 藤田弘氏ほか

### 大西・大西衣料(株)会長：

セルフ上海は国内小売業者を会員とする衣料品・身の回り品の現金問屋であり、会員は遠くウルムチ（新疆ウイグル自治区）、昆明（雲南省）、瀋陽（遼寧省）にもいる。上

海は繊維製品仕入れの中心地である。

入居ビルの家賃は1坪当たり1階10,000円、2階7,000円、3階4,900円。店舗は3階フロアの約4分の1、1,000坪を借りている。

開店当時は様々な心配があった。日系流通大手が中国に出店した際の話の聞くと、社員が商品を持って帰ってしまう、荷受しても売り場に届くのは空箱だけで中の商品は盗まれてしまう、という事例を聞いていたからだ。しかし、セルフ上海は経験豊富な百紅から人事・総務スタッフを出してもらっていることもあり、問題は起きていない。

販売員のインセンティブとして、販売額上位1割の社員に対してボーナスを支給することとしたが、店内で販売員同士が顧客の奪い合いをする結果となってしまう、制度を改めた。給与水準は販売員で月1,000～1,200円、管理職スタッフで2,500～3,000円。

## 8. 櫻園・鳳凰城 見学

- ・ 日時 2004年1月12日（月） 11:00～12:00
- ・ 場所 上海市閔行区莘庄
- ・ 対応 上海好世置業有限公司 常務副総経理 藤本秀司氏

### 西田・丸紅(株)特別顧問：

古くは中国との貿易は北京にある輸出入総会社を通さねばならなかったが、改革開放政策が採られた1979年以降、地方分権が進み、中央から地方へと貿易権も移管された。その主導的役割を担ったのが上海である。当社もその頃に上海へ来て商売を始めた。1986年には上海市対外貿易総会社と合併で外国人向けの賃貸住宅「虹橋別荘」を建設した。当時土地所有権は最長20年で、住宅開発に取り組む外資はまだ少なかったこともあり、当時の江沢民・上海市共産党委員会書記や朱鎔基・上海市長も視察に訪れた。

1992年以降、改革開放が加速、上海市も市中心部の繊維工場を郊外に移転するほか、第3次産業やハイテク中心の産業振興を採り始めたことに加え、自分で住宅を取得する人も出始めた。そこで若手の民間企業経営者と共同で、当社がマジョリティをとる形で中国人用住宅の開発に乗り出した。3階建てタウンハウスの「櫻園」は、200平米スケルトンで約1,200万円、ほぼ完売している。4～7階建てマンション「鳳凰城」は日本式のつくり、100～120平米で約900万円。

当社がマンション開発をした途端に香港系デベロッパーが同じようなマンションを開発し始めた。日系では当社以外はマンション開発をしておらず、香港系と地場企業が中心。マンション開発に適した交通至便な土地を確保するのは難しい。

上海ではバブル発生しているのではないかと指摘もあるが、土地所有権を規制することで、日本よりはバブルはコントロールしやすい体制にあると言える。また、現在の

一人あたりの住宅面積は 16 平米程度だが、一般的に 30 平米を超えるとバブルが崩壊すると言われていることからすれば、上海はまだバブルはないと見ることができるだろう。ただ、この 3 年で住宅価格は倍になっており、価格上昇は若干速過ぎるのではないか。住宅の価格は年収の 6~9 倍であれば比較的リーズナブル、10 倍以上になるとややきついいと言われている。それでも購入できるのは、元々住んでいた分配住宅の売却益や、両親の貯蓄を取り崩しているものとみられる。

鳳凰城の第 2 期の売り出しはちょうど新型肺炎（SARS）の流行した時期であったが、前日から行列が出来、いざこざも発生したので、公安の指導もあって整理券を発行、物件は即日完売した。SARS が流行した時期は、できるだけ他者と接触しないで済むようにという動機付けが働き、自動車やマンションの売れ行きが伸びた。自動車、住宅ともに高額の買い物だが、銀行のローンが需要を後押ししている。ローン返済を怠ると物件が没収されるので、代金回収も問題ない。

中国の住宅はスケルトン渡し（内装なし）が基本で、購入者自身が内装をすることが多い。ただ、内装業者の手抜き工事が心配で、夫婦揃って仕事をさぼっては現場へ行くようなケースも出ており、仕事への影響が懸念されるため、北京市ではスケルトン渡しを禁止したというような話もある。

#### 藤本副総経理：

当社は丸紅が 60% 出資した合弁企業。開発した住宅は人民広場から西南方向へ直線距離で 17 キロ、最寄りの地下鉄まで徒歩 2 分、人民広場まで乗り継ぎ 1 回で約 40 分の交通至便な立地にある。

鳳凰城は、全体で 20 万平米、中低層マンションで全 1,640 戸。日本では大規模の部類に入るが上海ではそれほど大きくない普通の規模である。建物は 4~7 階建てで、緑地を多くとってある。

開発は 3 期に分けており、第 1 期 450 戸は 2003 年 7 月に引渡しが行われ、現在約 200 人が入居している。スケルトン渡しのため、引渡しから実際の入居までには半年ほどかかっている。2 期は 760 戸で年末に完売したところで、今年夏にも引渡しされる。3 期 430 戸は先週から販売をはじめ、今年上半期中には全て完成する計画だ。

部屋のタイプは、2LDK、3LDK で 90~110 平米のバリエーションがある。3 期の分譲価格帯は平米当たり 6,000 元、2002 年 8 月に販売された物件は同 3,600 元であるから、価格の急騰ぶりが分かる。

実際の金額は、スケルトンの状態で 1 戸およそ 60 万元（800~900 万円）、内装に平均 1 平米当たり 800~1,000 元かかるので、内装だけで約 10 万元、3LDK の広めの物件では約 70 万元といったところだ。

購入している層は、共働きで世帯収入が月 5,000~6,000 元（8~9 万円）。車の所有率

は今のところ 25%程度だが、モータリゼーションが急速に進んでおり、近い将来車を持つ予定のある世帯も含めると 45%程度となる。

敷地内には、農工商グループのスーパーがあるほか、レストラン、マッサージ店、テニスコートなども完備しており、一つの町のような。

マンションは日本的な概観や設計を取り入れて、1 平米当たりの販売価格は 6,000 元。新しく分譲された住宅の価格は上海市全体の平均で平米当たり 5,300 元であるので、当社のマンションはほぼ平均と言える。高額物件では平米当たり 3 万元というものもある。こうした物件は香港、台湾、華僑相手のものが多いが、当社は上海の地元の人を中心とした実需を狙っている。今のところ、世帯数に対して約半分の駐車場を用意している（月額料金 3,000 元）。

以上