

中国とベトナムの生産ネットワークの 課題と展望

2016年3月
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外調査部 アジア大洋州課

中国とベトナムの生産ネットワークの課題と展望

2016年3月30日

日本貿易振興機構（ジェトロ）

要 旨

中国の輸出企業を取り巻く事業環境は、2000年代中ごろから人件費、社会保険費の雇用主負担といった労務費の上昇が著しい。また、中国景気減速も鮮明になりつつあり、輸出生産企業など、労働集約的な加工・組立企業にとって、中国での事業環境は日に日に厳しさを増している。中国からの二次展開先として注目されるベトナムも、賃金上昇や現地調達率の低さなどが課題として指摘されており、中国から移転・分散したとしてもそこに万全な事業環境が待っているわけではない。

また、中国の輸出産業集積地である広東省とベトナム北部は地理的にも近く、近年、中国からの二次展開企業の進出が目立っている。華南地域とベトナム北部を結ぶ陸路輸送路である南北回廊もまた、将来の生産ネットワークを考察する上で重要な視点となろう。

ジェトロ海外調査部アジア大洋州課は、こうした状況を踏まえ、中国とASEANの生産ネットワークの現状と各社の展望を考察するため、2015年9月末、現地ヒアリング調査を実施した。詳細な報告は後述するが、本報告書は中国広東省の日本企業を中心としたヒアリング調査、広西チワン族自治区の南寧で毎年開催される「中国ASEAN博覧会」での中国企業およびASEAN企業調査、南寧からハノイ、ハノイから昆明への中越回廊実走調査、ハノイでの日本企業ヒアリング調査で構成される。

目 次

<総論>

1. 中国とベトナムの生産ネットワークの課題と展望（総論）…………… 1

<在華南日系企業のアジア戦略>

2. 中国以外での需要を狙い、ベトナムへ進出…………… 5
3. 中国国内で拡大する自動化機械ニーズを狙う…………… 7
4. 広州を武漢やハノイを統括する海外営業拠点に…………… 9
5. 20年超の実績を生かし中国拠点を再強化…………… 11
6. 地場メーカー向け販路拡大を模索…………… 13
7. ベトナムで二輪車製造の現地調達率は高水準…………… 15
8. ビジネス環境に合わせ、臨機応変にリスク対応…………… 17

<第12回「中国・ASEAN博覧会」（中国・南寧市）>

9. 貿易と投資の促進目指すプラットフォーム…………… 18
10. 中国出展者、機械・設備中心の輸出に商機…………… 20
11. 地場企業製品の高付加価値化が課題（ベトナム）…………… 22
12. 物販では満足、バイヤーの少なさに不満も（タイ）…………… 24
13. 出展は一般消費財が中心（インドネシア）…………… 26

<中越回廊の物流環境>

14. 消費財に加え工業製品の流通も…………… 29
15. 貴石、木材、食料品の輸送が中心…………… 32

【免責条項】……………

本調査レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。
ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本調査レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

中国とベトナムの生産ネットワークの課題と展望（総論）

アジア大洋州課長 池部亮

各論の報告を前に、以下のとおり調査の背景、および調査実施に当たっての問題意識を提示する。

■ チャイナ・プラス・ワンの背景

中国の労務関連コストの上昇を主因とする事業コストの上昇が在中国の製造業の現場が直面する大きな課題となっている。2009年から2014年までの中国での一般作業者の平均賃金は217ドルから403ドルへと85.7%上昇した。2000年代中ごろから顕在化した中国生産現場での賃金上昇問題は現在もなお様々な企業の経営にとってもっとも大きな課題となっている。

各社は生産品目の高付加価値化（高級機種への生産特化）や自働機械による省力化、現地調達率の向上などによって、人件費や事業コスト上昇分を生産効率の向上で吸収する対処で凌いできた。生産効率の向上が難しい単純加工・組立業、あるいは一部工程は、既に中国内陸部や東南アジアの新興国などにその生産拠点を移転・分散する動きを見せている。これがいわゆるチャイナ・プラス・ワンの動きである。

■ 華南地域の生産効率向上の動き

ジェトロの「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年版）」によると、中国の生産活動における部品材料の現地調達率は66.2%に達しており、2009年の45.8%から44.5%上昇した。これは、従来の輸入部材などを国内生産品に切り替えるなどコスト削減のための経営

努力によるものであろう。つまり、中国の産業レベルが上がった結果として調達部品が増えたというよりも、調達企業が輸入品ではなく、安価な現地品へと調達ソースを切り替えた結果と考えられる。華南地域の取引先企業が品質と価格で十分な部材を供給できたとしても、「コンプライアンス遵守や不測の事態への対処などで不安が残る」といった指摘が聞かれ、取引先企業の信用が、日本企業の現地部品調達の動きを一定程度阻害してきた面がある。

現地化という点では、設備や材料の現地化と並んで人材の現地化も重要な視点となる。つまり、日本人や外国人駐在員の配置コストを低減するために、現地人材の幹部への登用などを進めていく必要がある。先のジェトロ調査によると、中国の製造業における単純作業者の賃金と事務管理職の賃金格差は3.1倍、単純作業者とエンジニアとの差は1.7倍となっている。例えば、ベトナムの場合、これらの格差は4.6倍、3.1倍とより大きな企業内賃金格差があり、幹部候補となる人材や技能者の採用が中国と比べ難しい状況にあることを示唆している。このような事業環境の背景を前提とし、今回の華南地域の生産企業ヒアリングでは、機械化、現地調達、人材の質的な変容などについて重点的にヒアリングを行なった。

しかしながら、こうした生産効率化の努力も

年を重ねるに連れ限界に近づきつつある。広東省の東莞市は輸出加工型企業の大集積地であるが、ある鎮（日本語の町村に相当）の日本企業関係者によると、「ここ 1・2 年で鎮の日系企業 100 社のうち、1 割が閉鎖した」としている。輸出加工型の企業は大規模な労働集約工程を抱えることでこれまで大きな利益を上げてきた。しかしながら、部品納入先の日本企業の生産量が高級機種にシフトし、生産量が減少したため、部品などの中間財生産メーカーにとっては量的に十分な受注が出来なくなったのである。この好例が印刷機械関連の産業であろう。印刷機械の大手日本企業は近年ベトナムに生産拠点を展開しており、華南で高級機種や大型複合機を生産し、ベトナムで普及品を生産する体制を整えつつある。華南でも引き続き生産を残すものの、台数が少ない高級機であるため、連なる部品メーカーにとって量的拡大は見込めない状況にある。このため、部品生産企業の多くが、規模の経済性を求めてベトナム北部に工場進出を進めているのである。

■ポスト中国の生産拠点としてのベトナム

では、中国からの二次展開先として選好されるベトナムについてみて行こう。既述のジェトロ調査によると、ベトナムの現地調達率は 2014 年に 33.2%であり、2009 年の 24.0%から 38.3% 向上した。この間のベトナムの一般作業者の平均賃金は 101 ドルから 176 ドルへ 74.3% 上昇した。中国同様、ベトナムでも賃金上昇分の一部を現地調達率の向上などで吸収できたと推測できる。また、ベトナムの現地調達率の水準は中国の 66.2% に比べ半分程度でしかなく、今後の伸び代であると期待もできるが、現地で調達できる部材は限られ、特に樹脂や金属といった素材、生産設備について現地調達が難しいとする声が多く聞かれる。中国では現地調達を阻む

ものは、品質や価格というよりも、取引企業の信用にあるが、ベトナムではそもそも現地調達可能な設備や部材、部品が極めて限定的である。人件費の上昇もベトナムにとって大きな課題であることは間違いないが、これに加え、部品材料の現地調達率を推進するために、金型、鋳物、金属表面処理、金属焼入れ、板金、溶接といった要素技術を持つ基盤産業、つまり裾野産業のさらなる集積が課題となろう。このような裾野産業の担い手となる中小零細企業にとって、親和性のある投資環境をベトナムが用意できるかが、大きな関心事となる。

■物流の円滑化

ベトナム北部の外資系企業のなかには中国の生産拠点から二次展開した工場が散見される。中国との物理的距離の近さと、生産要素のなかでも単純労働者のコストが中国の 2 分の 1 以下となるベトナムが選考されてきた結果である。また、ベトナムの生産拠点では生産に必要な原材料や部品の調達先もまた中国となるケースが目立つ。二地点間の分業拠点を結ぶ物流コストは、中越の効率的な生産ネットワークを実現する上で重要な条件となる。この点、華南地域とベトナム北部は、海運、航空、陸送という 3 つの輸送モードを持ち、両地域間のサービス・リンク・コストは道路整備や越境通関の円滑化などを通じ、低減されてきたといえよう。

今回の調査では、広西チワン族自治区の首府、南寧市から友誼関を通過してハノイまでの約 400km、ハノイからラオカイ=河口ゲートを通過して雲南省昆明市までの約 700km を実走調査した。道路などのインフラ整備状況や越境時の通関ゲートの施設と貨物の種類などの利用状況を後述する。

結論を先取りすれば、中越で日本企業が関連する製造業の生産ネットワークでは、中越間を

結ぶ陸路物流路が大いに活用される状況ではなかった。これは、産業集積地の広東省（広州市）とハノイとの間の960km、ハノイと昆明市の700kmという長大な距離と、それにかかるコストが割高となる点が、工業製品の部品や材料の分業に不向きであると考えられる。また、昆明市に日系企業をはじめとする外資系企業の製造業集積が少ないこともある。これら中越間の産業集積地を結ぶ輸送路としては、大量かつ安価な輸送が可能な海運が利用されるケースが多いのである。

■ 中国企業とASEAN企業の動向

『中国・ASEAN博覧会』は2003年に中国の温家宝総理（当時）がASEAN+1首脳会議の場で開催を提唱し、2004年から毎年南寧市で開催されている。また、2008年には、中国とASEAN市場を連結する経済圏として広西チワン族自治区の南部が「北部湾経済区」として、中国国務院に批准された。これにより、中国の対ASEAN経済交流の玄関口として、広西チワン族自治区が重点開発地域に指定されたのである。これら博覧会と経済圏構想はいずれも国家級のプロジェクトであり、従来、ASEANのゲートウェイとされてきた雲南省よりも、広西を中心とした地域開発に重点が移っていることを示している。

中国・ASEAN博覧会の詳細については、本文で後述するが、第12回目を向かえた今回の出展企業の様子を見ると、この12年間、出展の構成に大きな変化は見られない。それは、工作機械や加工機械、土木工事用車両、住宅の内装、電気電子製品といった工業製品を展示する中国企業と、南国フルーツの加工品、コーヒー、茶、香辛料といった一次産品、家具や貴石を展示するASEAN企業という構図である。中間財や消費財を中国から輸入し、一次産品を中心とし

た産品を輸出するASEANの貿易構造を反映した内容となっている。

（補論）雲南省と広西チワン族自治区の貿易概況

中国通関統計によると、2014年の広西チワン族自治区の輸出額は314億2,090万ドル、輸入は265億2,950万ドルであり、それぞれ中国全体の1.3%、1.4%を占めるに過ぎない。主要相手国を見ると、ASEAN10カ国向けの輸出が全体の84.4%を占めるが、これはベトナム向けが78.2%と大部分を占めるためである。主な輸出品は電気機械や一般機械などの資本財（生産財）が中心で、これに非耐久消費財の衣類なども含まれる。また、輸入ではオーストラリアやブラジルなどから大豆や鉱石が多く、ASEANからの輸入規模は全体の13.6%と小さい。なお、貿易データベースのGlobal Trade Atlasで、同自治区の輸送モードを見ると、輸出の75.3%が陸路輸送によるもので、海運（水運）は21.2%であり、輸入では、90.3%が海運（水運）、9.2%が陸路輸送だった。最大の輸出先であるベトナム向けの陸路輸送比率が93.6%と高率であることが、同自治区の輸出時の輸送手段で陸路の比率を高めているのである。

次に、雲南省の貿易を見ると、2014年の輸出総額は88億8,683万ドル、輸入は65億2,591万ドルであり、それぞれ中国全体の0.6%、0.5%と小規模であり、広西チワン族自治区の貿易額と比べても26.6%程度の規模しか有さない。主な輸出先国は、ミャンマー、ラオス、ベトナム、輸入でもミャンマー、米国、ラオスとなっており、海港を持たない同省にとって、近接するメコン諸国との貿易比重が大きいことが分かる。陸続きのメコン諸国への貿易依存度が高いため、ASEANのシェアも輸出で88.9%、輸入で69.1%を占めた。広西チワン族自治区と比べる

と、近接国への輸入依存度が輸出と輸入の双方で高いことが雲南省の貿易構造の特徴である。輸送モードを確認すると、輸出の86.0%、輸入の56.0%が陸路輸送であり、内陸に位置する雲南省の地理的条件が輸送手段を限定的にしている状況を示唆している。

中国全体の貿易におけるASEANのシェアは、輸出の11.6%、輸入の10.6%を占める。広西チワン族自治区のASEAN向け輸出は中国の対ASEAN輸出額の9.8%、輸入の1.7%、雲南省は

輸出の2.9%、輸入の2.2%を占めている。中国の輸出の1.3%を占めるに過ぎない広西チワン族自治区が、中国のASEAN輸出額の1割近くを占めるようになっており、ベトナムの存在が大きいとは言え、近年のASEAN経済交流の玄関口として、広西チワン族自治区の存在が大きいことを示している。

図表1 広西チワン族自治区の貿易構造

輸出

[単位: 100万ドル、%]						
	2000	2005	2010	2014	構成比	主要品目
合計	1,072.0	2,264.3	9,912.3	31,420.9	100	
ベトナム	442.9	954.7	6,177.6	24,579.9	78.2	電気機械(14.9%)、衣類(13.6%)、一般機械(11.2%)
香港	148.8	101.1	507.9	1,361.6	4.3	一般機械(34.0%)、電気機械(33.6%)、鉱物性燃料(18.0%)
シンガポール	7.0	20.2	34.7	692.5	2.2	鉱物性燃料(94.8%)、マンガンの酸化物など(1.7%)、木材(0.9%)
ASEAN10	524.6	1,194.5	6,662.1	26,527.2	84.4	

[出所]Global Trade AtlasよりJETRO作成。

輸入

[単位: 100万ドル、%]						
	2000	2005	2010	2014	構成比	主要品目
合計	871.4	3,241.7	11,741.8	26,529.5	100.0	
オーストラリア	177.4	375.6	1,797.6	3,519.8	13.3	鉱物性燃料(58.4%)、鉄・マンガン・銅等鉱石(35.9%)、菜種(3.7%)
ブラジル	0.2	481.9	1,104.0	2,776.6	10.5	大豆(71.3%)、鉄鉱石等(26.2%)、砂糖(0.9%)
米国	46.7	236.7	1,188.5	1,746.8	6.6	大豆(70.1%)、鉱物性燃料(8.2%)、穀物(5.3%)
ASEAN10	160.7	567.2	2,614.9	3,614.1	13.6	

[出所]Global Trade AtlasよりJETRO作成。

中国以外での需要を狙い、ベトナムへ進出

－在華南日系企業のアジア戦略（1）－

アジア大洋州課 小林恵介

中国の輸出企業を取り巻く事業環境は、2000年代半ばから人件費や社会保険費の雇用主負担といった労務費の上昇が著しい。中国からの2次展開先として注目されるベトナムでは、賃金上昇や現地調達率の低さなどが課題として指摘されており、中国から移転・分散しても、そこに万全な事業環境が待っているわけではない。ジェトロは、こうした実態を把握するため、2015年9月末に現地ヒアリング調査を実施した。中国広東省やベトナム北部の日本企業を中心としたヒアリング調査の結果を報告する。

■ 顧客の移管の動きを見て進出を判断

中国景気の減速が鮮明になりつつあり、輸出型の労働集約的な加工・組み立て企業にとって、中国での事業環境は日に日に厳しさを増している。中国の輸出産業集積地である広東省とベトナム北部は地理的にも近く、近年は中国からの2次展開企業の進出が目立っている。華南地域とベトナム北部を結ぶ陸路輸送路である南北回廊もまた、将来の生産ネットワークを考える上で重要だ。

例えば、LCD液晶モジュールや有機ELモジュールの生産を手掛けるA社は2009年に中国・東莞市に進出し、同じく東莞に進出している大手電気・電子メーカーに納品している。進出動機は、顧客が有機ELモジュールを使う生産を現地で行うに当たり、要望があったためだ。部材は、顧客指定のものを香港で集約して調達している。2015年9月現在の従業員は約600人。1月には800人で月産1,100万台のモジュールを生産していたが、現在は200人少ない体制で月産1,200万台と効率化を進めている。投資環境の課題として、現在は受注量が増加していることもあり、人材の採用難を挙げている。同社としては、生産効率が高い女性を採用する意向があるが、東莞における女性ワーカーの需給が逼迫しているという。なお、残業が増加す

ると、離職率は低下する傾向にある。

2016年には、ベトナムでも生産拠点の稼働を予定している。この会社の生産コストの40%強は人件費だ。ベトナム進出については、人件費が中国と比較して安いことも理由の1つとしてあるが、現在の納品先メーカーが、中国での生産をベトナムへ一部移管するために進出したことに伴うのが主な理由だ。現在はベトナムの顧客へ東莞工場からトラックによる陸送や航空輸送で部品を納品しているが、既に競合他社はベトナムへ進出している。

ただ、今回は顧客から声がかかったわけではなく、独自の判断によるものだ。「ベトナムで生産したものはベトナムで納品する」として、ベトナム現地での部品供給を狙い、顧客が進出した同国の北部を選択。将来的には、700～800人体制を目指し、部材は香港経由で調達するとしている。

■ ASEANへの供給を狙ってプラスワン進出

翔南精機（東莞）は、チャイナプラスワンでベトナムへ2013年に進出した。親会社の南信精機がある長野県、中国・東莞、ベトナム南部のビンズオン省の計3拠点で生産を行っている。

同社は1994年に東莞へ進出し、金型製作、プレス加工、成形加工、組立加工を行っている。

現在は売上高の約60%が車載関連部品（EPS用コネクタ、パワーウィンドスイッチ）だ。人件費の上昇により自動化を進めており、例えば、コネクタ組み立てラインは以前、1ラインに25人を配置していたが、2011年には1ライン3人まで省人化した。2014年に稼働したベトナム工場は、車載部品をタイの顧客に輸出（一部は欧州向け）するために設立した。東莞工場と同じく、自動化された生産体制を目指している。2014年当時は「中国向け販売を伸ばし、ASEAN向け生産をベトナム工場に振り分ける」と計画していたが（2014年7月2日記事参照）、約3分の1だった中国国内向けの販売シェアは現在50～60%に達している。残り15%は日本、残りはASEAN、北米、欧州だが、その比率は下がっている。さらに、中国国内向けは非日系のローカル企業との取引が増加し

ているのが近年の特徴だ。また、「ベトナム工場ではASEAN地域内のマレーシアやカンボジアから新規案件の受注を獲得している」とし、当初の狙いだったタイ以外にも顧客を取り込んでいると、翔南精機の下平克浩総経理は語る。

A社が挙げた人材面の傾向について、同社は「残業は減っているが、従業員は辞めない」とする。同じ東莞でも、エリアや業種により状況は異なるようだ。

両社に共通しているのは、中国における人件費上昇やベトナムの安い人件費、中国生産におけるリスク分散が、ベトナム進出の理由ではない点だ。両社とも中国以外の需要を狙った動きであり、今後も続くと考えられるチャイナプラスワンの企業進出を、ひとくくりにはできないことを示唆している。

中国国内で拡大する自動化機械ニーズを狙う

— 在華南日系企業のアジア戦略 (2) —

バンコク事務所 伊藤博敏

中国の東莞市で、ブルーレイディスク(BD)レコーダーの一貫生産を行う先鋒高科技(東莞)にとって、華南地域の最大の魅力は部材サプライヤー層の厚さにある。製造コストの大半を部材コストが占める状況の中、人件費の安さだけを求めて他国・地域に生産をシフトするメリットは少ない。ただ、世界のビデオレコーダー市場の縮小などの事業環境の変化に伴い、新たな成長分野への参入が喫緊の課題となりつつある。そこで同社が狙うのは、人件費の高騰に伴って需要が拡大する中国国内の自動化機器市場だ。

■ 部材サプライヤーが集積、調達環境に強み

先鋒高科技(東莞)(Pioneer Technology Dongguan:PTD)は、パイオニアの海外子会社として、2001年7月から操業を開始した。香港のグループ会社との売買契約に基づき、原材料を香港経由で購入し、生産・加工した製品を再度、香港経由で世界各国に販売している。保税措置の適用を受けた状態で、原材料の輸入(購入)、加工、および輸出販売を行う「進料加工」企業だ。

2001年の設立当初はパソコン用ドライブが主要生産品目だったが、その後、2004年に生産を開始したDVDレコーダーに主軸をシフトし、さらに現在は2009年から開始したBDレコーダーを中心に、BD/DVD/CDライター、パソコン(PC)周辺機器、各種スピーカーなどの生産を行っている。「現在、ブルーレイの分野で光ピックアップからディスクドライブ、さらにはプレーヤーやレコーダーなどの最終製品までを一貫生産できる世界唯一の工場だ」(李少錫董事総経理)という。

PTDの立地する東莞市を含む華南地域の最大の強みは、層の厚い部品サプライヤーの集積にある。同社においても、一部マレーシアや日本から調達している基幹部品を除き、大半の部品を華南地域内の周辺企業から調達している。

田口哲也・副総経理は「製造コスト全体に占める部材コスト比率は8割に上るが、迅速かつ低コストで調達できる優位性は他地域では代替できない。トータルで考えれば、人件費だけでASEANに生産をシフトするメリットは見いだせない」と話す。なお、中国域内からの部材調達も、進料加工の商流上、香港を通じた輸入手続きを取っているが、「税関による最優良企業(AA)ステータスを獲得しているため、基本的に輸入検査免除、申告書類の簡素化、手続きの電子化、保税保証金不要など、多くのメリットを受けている」(田口副総経理)という。

■ 市場規模の縮小や労務コストが経営課題

近年、ネット動画配信やケーブルテレビの普及・拡大に伴い、BDやDVDを含むビデオレコーダー/プレーヤー市場は世界全体で縮小傾向にある。電子情報技術産業協会(JEITA)の「主要電子機器の世界生産状況」(2015年3月)によると、PTDが主力とするBDレコーダーの世界生産は、2013年の455万台から、2014年には395万台(前年比13%減)と減少し、さらに2015年には362万3,000台(8%減)に落ち込むとの見通しが示されている。

田口副総経理は「当社の売り上げのピークは、日本の地上波デジタル放送への転換期だった

2006～2007年。デジタルテレビの購入に合わせ、ビデオレコーダー需要が飛躍的に増大したためだ。ピーク時の従業員数は約6,000人だったが、2015年8月現在では、1,500～1,800人で推移している」と話す。

市場規模の縮小と並び、大きな経営課題となっているのが、中国における人件費の高騰だ。PTDにおいても、「3年前には約3,500元（約6万3,000円、1元＝約18円）だったワーカーの平均賃金は、2015年9月現在で5,000元を超えるレベルまで急騰している。工場の間接人員の数は売り上げ規模の縮小と歩調を合わせて削減が進んでいるものの、間接人員に関する労務費はそれほど下がっていない。最低賃金の上昇などにより、1人当たりの単価が上がっているためだ」という。

■ 自動化推進の通達で商機

高騰する人件費への対応は、PTDだけではなく、周辺地域に立地する企業にとっての共通課題だ。製造コストに対する人件費比率の高い業種や企業にとっては、さらに深刻な問題となる。そのような状況下、PTDが新たな事業の柱として注目しているのが、中国国内向けの自動化機器製造・販売事業だ。

中国政府は2015年5月、製造業の高度化を目指す今後10年の行動計画「中国製造2025」を発表した。その中で、「製造大国」から「製造強国」への転換を図ること、そのための手段として生産効率の向上に不可欠な工作機械やロボットの導入を推進することを政策目標に掲げている。

李董事総経理は「東莞市においても、行動計画に基づき、市内企業の自動化を積極的に推進する通達が発出された。市内で2,000社の自動化モデル企業を選定するなどの取り組みが進んでいる。PTDにおいても、2015年10月ま

で製造ラインに30台の内製の自動化機器を導入することに取り組んでいる」という。

東莞市の政策により、市内企業が自動化対応を推進しなければならない昨今の状況は、PTDにとって大きなビジネスチャンスという。以前から内製による自動化装置を組み込んだ製造ライン設計が得意な同社にとって、自社のビジネスモデルを他社に売り込める機会が生まれているためだ。田口副総経理は「かつてPTD工場を政府関係者が視察に訪れて、ラインに組み込まれた自動化装置を高く評価し、PTDを自動化推進のモデル企業として市内企業に広報した経緯がある。これまでに多くの企業が、自社ラインの参考にしたいと視察に来ている。PTDの小規模自動化機器に対する市内企業からの引き合いも増えており、次の事業の柱として育つ可能性がある」と期待する。

今後、需要の拡大が見込める自動化機器市場の中で、同社がターゲットとするのは「プチ自動化」市場だ。A4サイズの幅に納まる機械で、作業員1人が行う作業を代替するコンセプトだ。コストは1台当たり100万円とし、1人分のワーカーの人件費に換算すれば、1年間で回収できる費用に相当する。「工場全体の自動化は、膨大なコストと時間、労力を要する。人手に頼る作業の中で、機械への代替が容易な作業から順次、転換を図ることで、ラインの組み替えや工場の変更することなく、段階的に自動化を進めることが可能だ。プチ自動化は今後、政府の政策に合わせて、大きく需要が伸びる可能性がある」とみている。

PTDは進料加工企業だが、会社の定款上、中国の国内取引も認められている。そのため、「自動化政策の下で、小規模自動化を進めなければならない市内企業向けに今後、営業を強化していく」（李董事総経理）方針という。

広州を武漢やハノイを統括する海外営業拠点に

－在華南日系企業のアジア戦略（3）－

バンコク事務所 伊藤博敏

中国華南地域における人件費の高騰やリスク分散意識の高まりは、域内に立地する日系メーカーに他拠点への分散を促している。広州市で電子回路基板を製造する名幸電子（広州南沙）の広州工場では、兄弟会社である武漢工場やベトナム工場（ハノイ市）の本格稼働に伴い、グループ内における自社の生産の比重を減らす一方、海外営業の強化に軸足を移している。進出から15年間で蓄積した営業ネットワークや物流ノウハウを活用し、今後は海外グループ全体の統括機能も担う構えだ。同社の赤羽廣司・董事総経理と笠原浩一・経理に話を聞いた。

■ 多くのメーカーが車載向け基板に参入し競争激化

携帯電話や自動車、民生用・産業用機器などに使用される電子回路基板を設計・製造するメイコー（本社：神奈川県綾瀬市）が広州市南沙に名幸電子（広州南沙）を設立したのは1998年。その後2001年に稼働した生産工場は、2015年9月現在で月間14万平方メートル（1平方メートルの基板換算で14万枚）の生産能力を有する。

同社の赤羽董事総経理によると、広州工場の生産品目のうち99%をカーオーディオやカーナビ、エンジン制御などに使用される車載向けの基板が占める。欧州、米国、日本などの世界市場向けにはほぼ全量を輸出しており、コンチネンタルやボッシュ、デンソーなど世界の主要な自動車部品メーカーが納入先だ。

近年の市場環境の変化について、赤羽董事総経理は「かつてはテレビやデジタルカメラなどAV機器向けの基板をメインに生産していたが、近年、AV機器関連の需要が世界的に減退した。その一方、車載関係の需要は安定的に拡大している。需要動向の変化を受け、当社では日本の

山形工場から車載関係のラインを広州工場に移管し、広州工場の生産ラインを徐々に車載向けに特化させた」と説明する。ただ、こうした市場環境の変化に合わせ、「かつてAV機器向け基板を製造していた多くの基板メーカーが車載向け基板の製造に相次いで参入しており、競争は激化している」状況だという。

■ 広州、武漢、ベトナム、日本の4拠点体制

メイコーは、広州市のほか、武漢市およびハノイ市にも基板の生産工場を有する。赤羽董事総経理は「武漢工場の設立は2006年。当時、オーディオ関係を中心に広州工場の生産が追いつかず、同分野の新たなラインを設置する必要があった。また広州工場の人件費が高騰し、内陸部のコストメリットが背景にある」と語る。2011年に稼働したベトナム工場については、「中国以外へのリスク分散とASEANをはじめとした市場への輸出が目的だった。一方で、携帯電話関連メーカーのベトナム進出もあり、現地での携帯電話向け基板製造のニーズが急速に高まった」ことが背景にある。

2015年9月現在で、広州、武漢、ベトナムの各工場間の生産品目のすみ分けはどうなっているのか。赤羽董事総経理は「広州工場は車

載関係、武漢工場は車載向け基板にも対応しつつ携帯電話向けのビルドアップ基板が主軸、ベトナム工場は携帯電話向けに加え AV 機器向け基板にも対応する拠点との位置付けだ。主力の品目は異なるものの、広州、武漢、ベトナムに日本を合わせた 4 拠点において、いずれの基板も代替生産が可能な体制が整備されている」と話す。こうした生産体制整備の背景には、納入先メーカーのリスク分散志向もある。リスク管理意識の高い自動車部品メーカーの一部からは、「自然災害などのリスクに備えた代替供給ルートの整備に加え、常時 2 ヶ月分の流通在庫を確保するよう要請がある」状況だ。

他方、日々の生産活動の中で、各工場間での部材の相互調達や生産の補完関係はほとんどないという。「広州工場の場合、車載向けの基板に使用される材料は全て、基本的に顧客の自動車部品メーカーが指定する。そのため独自に調達戦略を策定し、サプライヤーを選定できる状況にはない。部材の大半は中国国内メーカーからいったん香港に集約し、調達している」と語る。

■他工場の本格稼働で変わる広州工場の位置付け

武漢工場やベトナム工場の本格稼働に伴い、メーカグループの中での広州工場の位置付けも変化しつつある。まず生産については、人件費の高騰に加えて、工場自体の自動化が新たに設置された武漢工場などに比べて遅れている事情もあり、今後は徐々に広州工場の生産品目を武漢工場に移管していく方針を打ち出している。「生産は自動化が進んでいる武漢工場や

ベトナム工場の比重を増やし、広州工場は敷地面積を縮小する予定。併せて、従業員も徐々に減らしていく」計画だ。

広州工場の従業員数は 2015 年 9 月現在、約 3,500 人で、2012~2013 年（約 5,000 人）の約 7 割まで既に削減している。人事・労務を担当する笠原経理は「労務コストの上昇や AV 機器関連の基板の他工場への移管に伴い、2~3 年かけて自然減による段階的な人員削減を行っている」と話す。従業員の定着率については、「勤続年数は平均 8~9 年。定着率は比較的高く、操業当時から約 15 年間継続して勤務している従業員も多い。他方、国内の景気にもよるが、1 年未満のワーカーの入れ替わりは激しい。ただ、2015 年は不景気の影響もあり、離職率は毎月 3~4%前後と、比較的低い水準で推移している」という。

量産ラインの段階的な移管を図る一方、広州工場は海外における営業拠点としての機能をより強化する。また、全工場間での効率的な生産・販売体制構築に向けた物流や人事などの統括機能も担う構えだ。

赤羽董事総経理は「広州工場には海外営業本部を設置し、2~3 年先を見据えた営業活動を行う。特に自動車関連は、2~3 年後に市場に出る製品の開発が現地発で進んでおり、そこに狙いを定めて営業攻勢をかける。営業で先取りしたニーズに合わせた提案を行い、受注できれば他の生産工場へ展開していく。輸送コスト削減につながる効率的な物流体制の構築、海外人員の最適配置などに関しても、広州工場が中心となって推進していきたい」と抱負を述べた。

20年超の実績を生かし中国拠点を再強化

－在華南日系企業のアジア戦略（4）－

アジア大洋州課 藤江秀樹

通信機器、事務機器、IT 関連製品を中心に、企業集積の厚みを持つ中国・華南地区では近年、賃金上昇や環境などの規制強化により、新たにASEANへ目を向ける企業が多い。1990年代から中国生産を行うエステー産業では、2014年に深セン工場を清算した後、同じ華南地区の仏山工場を立ち上げ、主に欧州向けの輸出生産拠点として再強化している。日本、仏山、フィリピンの3拠点を生産を行い、相互に補完し合う体制を取る。同社の中国子会社である仏山龍升打印機零件(FST)の大島政貴総経理に話を聞いた。

■ 深セン工場を清算し仏山工場立ち上げ

エステー産業は2014年9月、仏山市に単独資本でFSTを設立した。同社は、日本の中小企業のための工業園区として設立された仏山市の「南海日本中小企業工業園区」に入居し、複写機・複合機器などOA機器メーカー向けの機能性部品（定着ベルト、ローラーなど）や、トナーカートリッジなど消耗品部材、インクカートリッジの生産を行っている。日本からの注文を受けて製造し、香港のグループ会社経由で主に欧州向けに製品を輸出している。

「世界の工場」として、通信機器、事務機器、IT関連製品を中心に企業集積の厚みを持つ中国・華南地区とエステー産業の関わりは20年以上に及ぶ。1992年に深セン市に進出し、来料加工による汎用インクカートリッジなどを製造していたが、2009年からは現地法人化し、事業強化を行った。

しかし同地域は、2000年代に入ってから、労働集約的な輸出生産拠点としての魅力が陰りだした。例えば、賃金は急上昇し、深セン市が定める2015年の最低賃金は正社員で前年比12.3%アップの2,030元（約3万6,540円、1元＝約19円）となった（表参照）。最低賃金は2010年以降、毎年改定されており、正社員、パ

ートとも年平均13%のペースで上昇し、この6年間でほぼ倍増した。

深セン市における最低賃金の改定状況
（単位：元、%）

	正社員		パート	
	（月額）	上昇率	（時給）	上昇率
2008年	1,000	—	8.8	—
2009年	1,000	0.0	8.8	0.0
2010年	1,100	10.0	9.8	11.4
2011年	1,320	20.0	11.7	19.4
2012年	1,500	13.6	13.3	13.7
2013年	1,600	6.7	14.5	9.0
2014年	1,808	13.0	16.5	13.8
2015年	2,030	12.3	18.5	12.1

（注）2008年と2009年は市内経済特区内の最低賃金。

（出所）深セン市人力資源・社会保障局ウェブサイト

また、地方政府による環境規制の強化も事業運営に影響を及ぼしている。広東省では、公害の原因になり得るめっき、塗装、染色の工程を要する製造業に対して、無機系廃水にかかる環境規制を厳格化し、新規進出の場合、専用団地のみでの許可に限定している。深セン市では2010年以降、同処理を行う企業は営業許可の更新が得にくく、大島総経理は「特に、2011年夏季ユニバーシアード開催前後に規制強化の動きがみられた」と話す。

こうした人件費上昇と環境規制強化を受け、2014年8月に深セン拠点を清算することを決めた。清算手続きに当たっては、税務や労務関係当局とのやりとりをはじめとして、多方面にわたって周到な準備をして戦略的に対応した。特に従業員への配慮という観点では、どのタイミングで清算計画について伝えるかが大事になる。事前に知られることなく、秘密裏に準備を進める必要がある。従業員への告知に当たっては、清算内容や各種条件を不服として反対が出ることも懸念され、不安を与えないように経済補償やスケジュールなどについて丁寧に説明した。大島総経理自身が同工場の立ち上げに関わっていたことから、偽ることなく思いの丈を自分の言葉で伝え、従業員の理解を得ることができたという。こうして、地方政府などへ支援を要請し、滞りなく清算プロセスを終えた。

■フィリピンを加えた3拠点で相互補完

中国における事業環境が厳しさを増す中、他のOAメーカーは中国・華南地区からベトナムなど他国へ生産を移管する対応を取っている。他方、エステー産業では、深セン工場を清算した後、新たに同じ華南地域の仏山工場を設立することで中国事業の再編を行った。「中国での20年を超える経験、成果、ネットワーク、産業集積の厚みを、経営層が何よりも重視した」と大島総経理は語る。同社の2015年1月プレスリリースでは中国ビジネスの再強化について、「華南地域から他の東南アジア諸国へ生産拠点の移管を行う企業が増える中、中国をこれまで以上に重視し、事業拡大を狙う」としている。

エステー産業の製造拠点は、日本（山梨）、中国（仏山）に加え、2007年に設立したフィリピンにある。これら3カ国でカートリッジを

相互補完しながら製造し、安定したサプライチェーンを確立している。日本の盆休みや、中国の春節、フィリピンのクリスマス休暇など、各地の工場休業期間を相互にサポートし、シーズンに影響されずに、顧客に対して供給が滞ることのないような体制を取っている。物流網は、中国～日本間、フィリピン～日本間で混載可能な定期コンテナ船を活用している。これらの3拠点の中では、「フィリピン工場での事業が最も好調」（大島総経理）だという。

■仏山の人件費は深センより1割低い

仏山工場が入居する「南海日本中小企業工業園区」には自動車関連企業が多く、エステー産業は唯一のOA関連企業だ。同園区は、現地政府から新規営業許認可が得られやすいなど、日系企業への手厚い支援が大きなメリットになっている。同園区内でのネットワーク強化の一環として、約30社の人事・総務担当ローカル幹部を集めた会合を現地政府が定期的で開催し、労務問題の対応などについて意見交換を行っている。

同園区は、自動車関連企業が多く占めることから、周辺地域と比較して賃金水準が高く、人材確保については引き続き苦勞が多い。同地区での最低賃金（月額）は1,700円で、社会保険や福利厚生などを含めた1人当たりコストは約3,000元になる。それでも深セン市と比較すると、「10%以上最低賃金が安い」と大島総経理は話す。仏山工場で勤務する従業員は約40人（2015年9月時点）で、深セン時代の1割程度の規模だ。珠海市にあるローカル企業に樹脂成型加工を委託し、労務費削減の対応を取っている。近年は仏山市でも賃金上昇がみられ、「生産規模の拡大に当たり、省力化投資・自動化の対応でコスト削減を目指す」としている。

地場メーカー向け販路拡大を模索

－在華南日系企業のアジア戦略（5）－

アジア大洋州課 藤江秀樹

広東省では 2000 年前後から、日系や欧米系を中心に自動車メーカーと自動車部品メーカーが進出を果たし、生産を急速に拡大させている。それに追隨した関連の部品メーカーも数多く集まり、同地域は中国国内でも有力な生産拠点の 1 つとなった。2006 年に同省仏山市に進出したカネミツ(本社:兵庫県明石市)は自動車用部品のプーリーを製造し、自動車メーカーと自動車部品メーカーへの納入を増やしている。同社の中国生産拠点である仏山金光汽車零部件の三村康之総経理と和田拓馬営業科長に話を聞いた。

■ 国内向けに加え輸出にも注力

2006 年 2 月のプレスリリースで、カネミツは中国生産拠点設立の目的について、自動車業界各社が巨大市場の中国で積極的な製造拠点整備を進めており、「競争力のある商品の安定的な供給を図るため」と説明している。

広東省の自動車産業は、2000 年前後から急速に発展した。ホンダ(稼働年:1999 年)、日産(2004 年)、トヨタ(2006 年)、日野(2004 年)の日系に加え、フォルクスワーゲン(2013 年)、PSA プジョー・シトロエン(2013 年)などの欧米系、さらに地場の比亞迪汽車(BYD、2003 年)が参入して生産を開始し、広東省は中国の一大自動車生産地域となった。2014 年の中国の自動車生産は 2,373 万台(前年比 7.3% 増)で、広東省ではその 9.3% に当たる約 219 万台を生産している。同地域での生産台数は 2000 年の 4 万台から、2009 年に 100 万台、2013 年には 200 万台を突破する急成長をみせている。

こうした完成車メーカーに追隨し、多くの日系部品メーカーが広東省を中心に進出を果たしてきた。カネミツも仏山市へ進出後、着実に生産を拡大し、2015 年 9 月時点で第 4 ラインまで稼働している。同社が製造する自動車用エンジン部品のプーリーは、自動車エンジンの動力を伝達する滑車で、自動車 1 台当たり 5~6

個が使用され、耐久性・安全性・信頼性が要求される重要な保安部品だ。同社は、系列に属さない独立系の部品メーカーとして日本国内では約 4 割のシェアを有し、広東省でも現地で生産する日系自動車メーカー向けに全方位で納入している。ただし、国内向けに加え、約 4 分の 1 から 3 分の 1 を輸出向けとしている。ある取引先では、カネミツが仏山拠点で生産した部品を同地域で生産した他社部品とともに、日本や中南米などの工場へ輸出しているという。

■ 内外メーカーとの競争が激化

カネミツは独自の回転成形技術と特殊プレス技術、そして金型・設備の内製化技術を持つ。特に、素材となる薄鋼板を切削加工せずに、回転させながら横から圧力を加える「塑性加工技術」が独自技術だ。これにより 1 枚の鋼板に熱を加えず、切削粉を出さずに加工することで、部品の軽量化・コスト低減・高精度化を実現している。原料となる薄板コイルは、納入先からは現地調達の要望があるが、現時点では全て日本からの輸入だ。

近年、広東省では完成車メーカーの生産が拡大しているが、部品メーカーにとって事業環境は厳しさを増す。華南地域でプーリーを製造するメーカーは日本、台湾などの外資系だけでは

なく、現地プレスメーカーも技術力を向上させており、裾野の広がりとともにライバル企業との競争が激しくなっている。取引先の自動車部品メーカーが調達先を多角化する一方、地場自動車部品メーカーにも生産拡大の動きがある。三村総経理は「日系、欧米系自動車メーカーだけではなく、地場メーカーに対しても販路拡大を模索している」という。

■労働市場の逼迫状況は緩和

2015年9月時点で、仏山工場の従業員は約100人、日本人駐在員は3人。力仕事に伴うことから従業員の男性比率が高く、また広東省域外の出身者が多いという。広東省では賃金の急上昇や労働者不足などに直面しているが、同社でも離職率は高く、特に春節明けなどの際、帰省した従業員が戻ってこないことが多かった。離職防止のための取り組みとして、優秀な人材の賃上げに加え、住宅費や通勤手当、提供する食事メニューの充実といった福利厚生全般の見直しなどの対策を取っているという。ワーカークラスでは勤続年数が1~2年を超えると定着率が上昇する傾向にあり、こうした取り組みが功を奏して離職率は改善している。また、

2014年末からの国内景気の減速により、労働市場の逼迫状況が緩和するプラスの影響もあるという。

■タイのほかインドとインドネシアにも拠点

カネミツの海外展開は、1999年に設立したタイ工場が初めてで、自動車用プーリーを製造し、タイおよびインドネシア、マレーシアなど周辺国向けの供給拠点として構築してきた。2007年にはタイ現地法人内に研究開発センターを開設し、日本からプーリーの設計開発機能移管を進めるなど、技術レベルの高度化を実現している。日本とタイの従業員を2年間交換する社内留学を実施するなど、社内の人材教育にも積極的に取り組んでいる。2013年にはタイ第2工場を設立するなど、アジア地域の主力工場に位置付けている。

さらに、インド（2012年）とインドネシア（2014年）にも生産拠点を設立した。両国では堅調な経済発展とともに自動車市場が拡大し、各自動車メーカーは増産体制に入っている。

ベトナムで二輪車製造の現地調達率は高水準

－在華南日系企業のアジア戦略（6）－

アジア大洋州課 蒲田亮平

ベトナムで二輪車を製造・販売するA社は、グループ全体として全世界での最適生産体制の構築に向けた取り組みを進めている。中国を含めた調達戦略や ASEAN 域内とベトナムにおける販売戦略などについて、同社の担当マネジャーに聞いた。

■関税削減はむしろ商機を拡大

このメーカーは、ベトナム国営企業との合弁会社として設立された。製造した二輪車はほとんどがベトナム国内で販売されているが、一部は輸出も行っている。また、一部車種については ASEAN 域内から輸入して、ベトナム国内で販売している。

ASEAN 物品貿易協定（ATIGA）の中で、二輪車はベトナムが最後まで輸入関税を残している品目の1つになっており、排気量にかかわらず2015年1月1日時点で50%の関税率が適用されている。関税は2018年1月1日までに段階的に撤廃されていくことになるが、この影響について、経理・財務担当マネジャーは「二輪車の場合は現地生産にコスト競争力があるため、自動車に比べて関税撤廃による影響は限定的だ。むしろベトナム国内で生産していないタイプの二輪車が他国から運びやすくなるため、商機は拡大すると考える」とし、必ずしも不利とはならないという見解を示している。

■メコン域内物流で利用限られる陸送

同社はメコン域内物流においてタイ向けには、タイとベトナムを結ぶ東西経済回廊を用いた陸送を行っていた。これは、海運の場合は梱包（こんぼう）を厳重に行う必要があるのに対し、陸送ではトラックにそのまま積み込むことが可能なこと、また海運に比べて輸送時間が短

縮できることなどの利点があったためだ。しかし一般的には、東西経済回廊の利用はまだ活発ではない。この理由について物流担当マネジャーは、陸送の差別化ができていないことを挙げている。すなわち通関時間も含めると、海運との輸送リードタイムは1～2日程度しかない一方、輸送コストが高くなる。コスト面で近い空運と比較した場合、リードタイムは圧倒的に空運の方が短いため、メリットを感じにくいことが要因としてあるという。

メコン地域の陸送物流は、2015年1月から東西経済回廊の一部区間（ラオス・ダンサワン～ベトナム・ラオバオ国境）で輸出入の通関手続きを基本的に輸入地側で集中して行う「シングルストップ検査」の本格運用を開始（2015年1月14日記事参照）しているものの、実際にはベトナムとラオスの税関で必要とする情報が異なるため、輸出と輸入の検査をそれぞれ同じ場所で行っているにすぎない。このように通関時間の劇的な短縮が期待できない中、陸送は海運に比べて、競争力を持つには至っていないのが現状だ。

■調達はコストと品質、納期のバランスで判断

ジェトロが行った「2015年度 アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」において、2010年との比較で現地調達率が大きく向上しているのがベトナムだ。2010年度調査でベトナム

に進出する日系企業の平均現地調達率は22.4%にすぎなかったのに対し、2015年度調査では32.1%と約10ポイント上昇した。中でも二輪車については現地調達率が高く、同社の場合は金額ベースで85%程度に達するとのことだった。

今後、東アジア地域でのハード・ソフト物流インフラの整備、ATIGAやASEAN・中国自由貿易地域（ACFTA）における関税撤廃の進展に加え、将来的には東アジア地域包括的経済連携（RCEP）など地域全体の自由貿易協定（FTA）や経済連携協定（EPA）網が築かれることになっており、ASEAN 域内日系企業の調達環境も

改善していくとみられる。この点について、生産管理担当マネジャーは「中国やインドからの調達を含め、海外調達についても積極的に実施しているが、最終的には、コスト、品質、納期のバランスで判断している」と話す。例えば、中国など他国から調達を行う場合にはリードタイムが長くなるため、在庫保管期間の長期化によるコスト増も想定する必要がある。南西アジアを含めた東アジア地域の物品貿易の自由化の進展と物流環境の改善は、企業により多くの調達・販売上の選択肢を与えることになるといえよう。

ビジネス環境に合わせ、臨機応変にリスク対応

－在華南日系企業のアジア戦略(7)－

アジア大洋州課 小林恵介、ハノイ事務所 金子信太郎

ノーブルエレクトロニクスベトナム〔帝国通信工業(本社:神奈川県)のベトナム法人〕は、2005年にハノイ市郊外のホアラック・ハイテクパークに設立、翌2006年から操業を開始している。現在の従業員は約530人、うち3人が日本人だ。主にビデオカメラやデジタルカメラなどの電子部品を製造している。同社のベトナムにおける事業展開は、リスクへの対応という点に特徴がある。

■リスク分散としてのベトナム進出が奏功

帝国通信工業は、1988年にタイ、1994年にインドネシア、1995年に中国に生産拠点を構えた。ベトナムへも進出することになったのは、

(1) 中国とタイの生産拠点のリスク分散、(2) 中国とタイの間にあり陸路輸送を想定すると両国にアクセス可能、(3) 低賃金で年間労働時間が長い、(4) 入居するホアラック・ハイテクパークの法人税減免などの優遇措置、などが理由だった。

タイや中国、日本の生産拠点をベトナムに一部移したが、主にはタイでの生産分の移管だ。

「今はどの工場でも生産代替が可能」と、3カ国での水平分業体制が整備されていることを、ベトナム法人代表取締役社長の洞口弘志氏は語る。

タイからベトナムへの生産移管は、2011年にタイで大規模な洪水が起きたことが契機となった。「当時、当社はベトナム工場を持っていたため、生産を急ぎよ振り分けることにより顧客に納品ができた」と洞口氏は話す。前述の中国やタイの生産拠点のリスク分散が功を奏したかたちだ。

■輸送方法も素早く切り替え

また同社の特徴として、部品調達を陸路で行っている点も挙げられる。同社の部品調達の国

別割合は、数量ベースでタイ60%、中国10%弱、日本20%となり、残りはベトナム国内とマレーシア、インドネシアなどからだが、調達の過半を頼るタイからの調達はトラック輸送だ。以前は空輸が中心だったが、こちらも2008年の政情不安によりタイで空港が閉鎖されたことをきっかけとして、輸送方法のほとんどを陸送にし、2010年から定期化した。洞口氏は「輸送コストを空路、トラック、船で比較すると、5対3対1」とし、コスト面で陸路に優位性があることが輸送方法切り替えの要因の1つとなったという。

なお、完成品は全て輸出しており、仕向け国の割合は数量ベースで、中国50%、タイ20%、日本10%、残りがマレーシア、インドネシアなどだ。中国は香港、上海、青島、無錫の顧客や自社工場向けで、輸送は空路または陸路だ。取り扱っている製品のライフサイクルが速いため、リードタイムが短い輸送方法を選択している。

同社にとって、ベトナムへの進出と調達に関する輸送方法の切り替えは、リスク対応が契機となった。日本企業の海外進出にはさまざまな理由があるが、同社はビジネス環境の変化に応じて、事前・事後のリスク対応を臨機応変に行うことで、事業を継続してきている事情がうかがえる。

貿易と投資の促進目指すプラットフォーム

－第12回「中国・ASEAN 博覧会」報告(1)－

広州事務所 河野円洋

第12回「中国・ASEAN 博覧会」が広西チワン族自治区南寧市で2015年9月に開催された。中国とASEANの貿易・投資促進を目的に、温家宝総理(当時)の提唱に基づき2004年から開催されている。今回のメインテーマは、前年に続き中国の提唱する「一帯一路」を構成する「21世紀海上シルクロード」。出展企業は2,207社、ブース数は4,600(そのうちASEAN関連は1,296)、出展・参加者数は6万5,000万人に上ったが、日本からの出展はわずかだった。博覧会の模様を5回に分けて報告する。1回目はその概要について。

■「21世紀海上シルクロード」がメインテーマ

「中国・ASEAN 博覧会」は中国商務部、ASEAN10カ国の経済・貿易部門などの主催により2004年から毎年、南寧市で開催されている、中国とASEANの貿易・投資促進をテーマとした展示会だ。2002年のASEAN中国自由貿易地域(ACFTA)の署名を受け、両者の関係強化プラットフォームの1つとして、温家宝総理(当時)が2003年10月の第7回中国ASEAN(10+1)首脳会議で開催を提唱した。第7回を除き毎回、中国側からは副総理以上が、ASEANからも首相クラスが多数出席している。同じ日程で「中国・ASEAN ビジネス・投資サミット」も開催され、各種のシンポジウムが行われている。主催者によると、同展示会の特徴は6点あり、中国へのASEANからの輸入拡大、中国からASEANへの投資促進などが主目的であることが分かる(表1参照)。

12回目となる今回は9月18～21日に、「21

世紀海上シルクロードの共同建設～海洋協力の美しい青写真を共に創る～」をテーマに開催された。毎回異なるテーマが設定されているが、2014年からは中国の提唱する「一帯一路」(注)構想に基づき、「21世紀海上シルクロード」が盛り込まれている。主催者によると、出展企業は2,207社、出展ブース数は4,600で、そのうちASEAN関連ブースは1,296、出展・参加者数は6万5,000万人と、参加企業数を除き過去最大となった(表2参照)。ASEAN以外では日本、インド、オーストラリア、ニュージーランド、トルコ、ガーナ、バングラデシュ、パキスタン、カザフスタン、キルギス、ジョージア、ロシア、米国、カナダなどから出展があった。

なお、第4回からASEAN各国が持ち回りでメインテーマ国となっており、今回はタイが指名された。また、第11回からは東アジア地域包括的経済連携(RCEP)関係国が特別招待国として選定されており、今回は韓国が選ばれた。

表1 中国・ASEAN博覧会の6つの特徴

輸入と輸出の結合	輸入を特徴とし、ASEANに対する市場開放を強め、ASEAN商品の中国への橋渡しをする。
対外・対内投資の結合	中国企業の「走出去」(対外投資)を特徴とし、中国企業によるASEAN投資のプラットフォームとなる。
商品貿易とサービス貿易の結合	ACFTAによる関税引き下げ商品の交易とサービス貿易の協力を推進する。
展示会とシンポジウムの結合	展示会、商談会などの活動だけでなく、政府関係者、企業家、学者などの参加するシンポジウムを行う。
経済・貿易の展示会かつ外交の舞台	中国・ASEANのビジネスチャンスを伝え、友好協力のシグナルを送る。
経済・貿易活動と文化交流の結合	経済・貿易活動のほか、自動車ラリー、ゴルフ大会、美食祭りなどの文化・体育活動を行う。

(出所)中国・ASEAN博覧会秘書処

■中国からは副総理が開幕式に出席

各国要人では、中国側トップとして張高麗・副総理が開幕式に出席した。張副総理は開催に先立ち、9月15日に北京市でベトナムのグエン・スアン・フック副首相と会談。17日に南

寧市でタイのタナサック副首相、ミャンマーのサイ・マウ・カン副大統領、ラオスのソムサワット副首相と会談し、4人は博覧会開幕式にも出席した。会場で張副総理はASEAN各国の企業10社とも会見・交流を行った。

各国の出展状況を見ると、ASEANからは主にコメ、コーヒー、家具、手芸品などが、中国側からは食品加工・包装機械、電子機器などが多く出展されていた。また、「21世紀海上シルクロード」ではASEANへのインフラ投資が重要視されていることもあり、中国のインフラ関連企業のPRブースが目立った。

開催期間中に、機械製造、自動車部品、エネルギー、建材、非鉄金属、鉱山開発関連など34プロジェクトが成約したとされるが、成約金額は公表されていない。

中国側は日本に対して同展示会の利用を呼び掛けた。これを受け、ジェトロが知的財産に

ついでの啓発ブースを出展したほか、広西チワン族自治区と友好提携を結んでいる熊本県も県産品などのPRブースを出展したが、日系企業の参加はなかった。主催者からは「日系企業にもASEAN進出の足掛かりにしてほしい」との要望が聞かれるが、日系企業のほとんどは直接ASEANへ進出しており、日系商社からは「関心はあるが出展の検討には至らない」との声があった。

(注) 古代のシルクロードから発想を得た、中国西部から中央アジア、欧州につながる「シルクロード経済ベルト」と、東南アジア、アラビア半島、アフリカ東岸に至る「21世紀海上シルクロード」から成る、中国と沿線各国の貿易・投資・文化などでの結び付きを強める構想。

表2 中国・ASEAN博覧会のブース数、参加企業、出展・参加者数
(単位:小間、社、人)

年・回	ブース数	参加企業数		出展・参加者数
		ASEAN関連		
2004年 第1回	2,506	626	1,505	18,000
2005年 第2回	3,300	696	2,000	25,000
2006年 第3回	3,350	837	2,000	30,000
2007年 第4回	3,400	1,126	1,908	33,480
2008年 第5回	3,400	1,154	2,100	36,538
2009年 第6回	4,000	1,168	2,450	48,619
2010年 第7回	4,600	1,178	2,200	49,125
2011年 第8回	4,700	1,161	2,300	50,600
2012年 第9回	4,600	1,264	2,280	52,000
2013年 第10回	4,600	1,294	2,300	55,000
2014年 第11回	4,600	1,223	2,330	55,700
2015年 第12回	4,600	1,296	2,207	65,000

(出所)表1に同じ

中国出展者、機械・設備中心の輸出に商機

- 第12回「中国・ASEAN博覧会」報告(2) -

アジア大洋州課長 池部亮

中国・ASEAN博覧会に出展した中国企業ブースは3,304小間で博覧会全体の72%を占めた。主要な出展品目は食品加工機械や包装機械、刺繍機、建設機械、住宅内外装といった機械・設備が中心で、中国のASEAN向け輸出で有望な商機が見込まれるのが、こうした機械・設備産業だろう。中国の景気減速や人民元の切り下げが報じられる中、中国企業の対ASEAN戦略の一端を出展企業へのヒアリング調査などから考察する。

■包装機械のASEAN向け輸出は10年で5.7倍

中国の2015年1～9月の包装機械のASEAN向け輸出額は前年同期比で32.5%増の1億2,010万ドル、構成比では23.6%を占める(表参照)。中でも、インドネシアが6.4%を占め、米国に次ぐ輸出先だ。そのほか、ベトナムが5.1%を占め4位、続いてマレーシア、タイも上位に名を連ねている。その推移をみると、2005年には2,320万ドルだったが、2014年には1億3,170万ドルと約5.7倍に拡大しており、機械・設備全般の輸出が同期間に3.7倍となる中、包装機械は特に有望な輸出品となっている。

浙江省温州市から毎年出展している科迪機械に話を聞いた。営業部長の陶永明氏によると、「ASEAN向け食品包装機械は小型のものが売れ筋で、当社では1台23万元(約414万円、1元=約18円)のものが中心に売れている」という。ただし、バイヤーは中国の機械商社が中心で国内の製造業が主な販売先となるという。輸出では、イタリア、ドイツ、米国のバイヤーとの商談があるものの、ASEANのバイヤーが直接商談に来るというケースは非常に少ないという。同氏は「ASEANは食品業界が発展しており、中国の機械商社を経由した引き合いが増えている」という。人民元の切り下げなどがあつたが、商談成果は2014年と比べほぼ同じ

だったという。また、同氏によると、「1台23万元の包装機械は日本やドイツなどの高級機や台湾メーカーのものとは比べ手ごろな価格であり、発展途上国は当社にとって有望な市場」だという。

中国の包装機械輸出額推移 (単位:100万ドル、%)

輸出先	2000年	2005年	2010年	2014年	2015年1～9月			
					構成比	前年同期比		
世界	18.8	92.7	326.0	600.6	508.7	100.0	18.6	
米国	0.9	7.5	36.4	67.8	60.9	12.0	11.0	
インドネシア※	1.0	6.2	11.6	35.6	32.8	6.4	28.6	
インド	0.1	1.5	16.4	29.3	29.5	5.8	37.2	
ベトナム※	0.6	7.5	20.3	27.1	25.8	5.1	31.1	
マレーシア※	0.8	2.3	9.7	23.7	20.5	4.0	26.4	
タイ※	0.5	3.3	8.9	22.0	19.9	3.9	54.2	
その他ASEAN諸国※	フィリピン	0.4	0.9	7.0	7.4	9.7	1.9	87.5
	ミャンマー	0.3	0.9	2.6	4.2	5.3	1.0	55.1
	シンガポール	0.3	1.7	2.6	9.9	4.6	0.9	△25.5
	カンボジア	0.0	0.1	0.4	1.1	0.7	0.1	△24.0
	ラオス	0.0	0.2	0.7	0.1	0.6	0.1	554.4
ブルネイ	0.0	0.0	0.1	0.7	0.1	0.0	△71.8	
ASEAN(※合計)	4.0	23.2	64.0	131.7	120.1	23.6	32.5	

(出所)グローバル・トレード・アトラス(GTA)

■貨物増加に伴い輸出梱包資材の販売は有望

南寧市で貨物用のパレットの生産機械とパレットの販売を手掛ける凱隆包装設備のブースで話を聞いた。総経理の楊自徳氏によると、同社は木くずと樹脂を混合して成形したパレットで、防疫のための薫蒸処理が不要で軽量かつ頑丈であることが売りだという。同氏は「近年、南寧市をはじめ広西チワン族自治区南部が

ベトナム向けの輸出ルートになっており、輸出代理会社の支店も増えている」という。

実際、貿易データベースのグローバル・トレード・アトラス（GTA）で確認すると、2014年の中国のベトナム向け輸出は636億1,752万ドルで、このうち38.6%が広西チワン族自治区で輸出通関された貨物となっている。2009年にはこの比率が24.8%だったことから、中国企業のベトナム向け輸出貨物の広西チワン族自治区での輸出通関が増加していることが分かる。

同氏は「この貨物パレットを見たベトナムの輸入企業から、調達したいと引き合いがあった。今後もベトナム向けの輸出貨物は増加が見込まれ、輸出梱包資材の販売は有望だ」と話す。

■加工品・消費財輸出から資本財中心に

中国のASEAN向け輸出は、今後も機械・設備など資本財（生産財）を中心に旺盛な需要に支えられて拡大すると予想される。工業化を進めるASEANは中国の隣国のベトナム、ラオス、ミャンマーなど新興国の発展が著しく、有望な市場として受け止められている。また、中国景気の減速が報じられる中、外需に活路を求めるのであれば、広西チワン族自治区や雲南省は地勢的にもメコン諸国が有望な輸出先となる。

2000年代初頭の中国製品の輸出ドライブは、主に鉄鋼やガラスなどの加工品およびオートバイやテレビなどの消費財分野が中心だった。約15年を経て技術力の上がった中国の生産設備など、資本財や生産財のASEAN向け輸出が活発化することも予想される。

地場企業製品の高付加価値化が課題

－第12回「中国・ASEAN 博覧会」報告(3)－

アジア大洋州課 小林恵介

2015年「中国・ASEAN 博覧会」報告の第3回は、合計で104社が出展したベトナムパビリオンについて、6割以上に当たる約70社が木工製品を紹介するブースだった。次に多かったのはナッツやコーヒーなどの加工食品関連ブースで約20社。大型機械や金融サービスを紹介・展示する中国企業との違いが目立った。

■需要が高い木工製品と加工食品

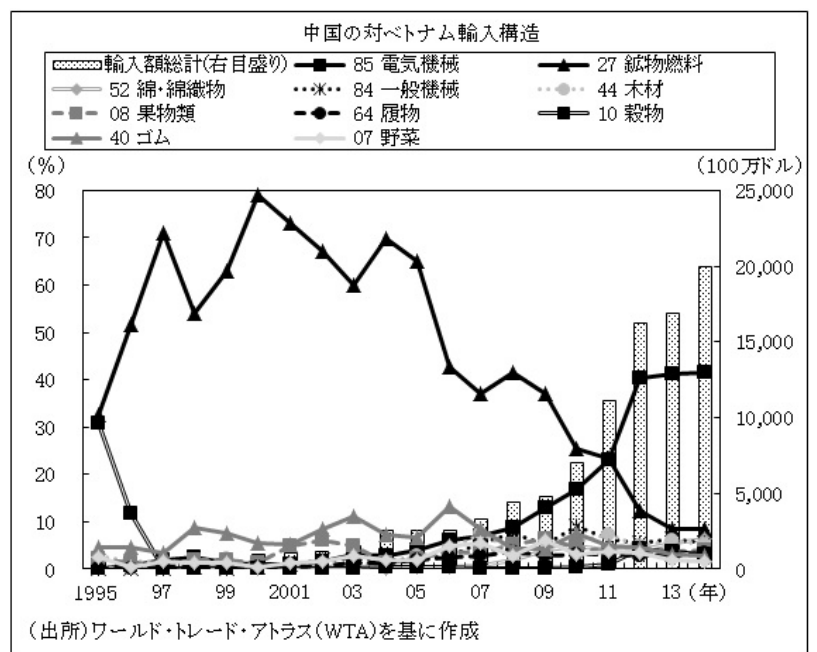
パビリオン内には「紅木」と呼ばれる木材で作られた小物や家具などが多く見られ、67社が木工製品ブースだった。チュオンタインVNNは10回目の出展で、同社ブースには5万円(約90万円、1元＝約18円)の2メートル近い仏像が展示されていた。同社関係者は「年々、優良顧客が増えているため毎年出展している。顧客には台湾や日本の企業などもいるが、9割が中国企業。ベトナムの木工製品は中国で需要がある」と出展理由を語る。

木工製品に次いで多かったのはナッツやコーヒーなどの加工食品で23社が出展していた。各社とも試食・試飲を行い、多くの中国人が来場した。既に中国のパートナーを発掘し同販売代理店がフルーツジュースを紹介しているブースや、「新規顧客を開拓するために初めて出展した」というベトナム企業もあり、これら食品の販路拡大の契機として同博覧会が認識されていることがうかがえた。

■輸出の主力は外資系企業

ワールド・トレード・アトラス(WTA)で中国の輸入統計をみると、ベトナムからの輸入で大半を占めているのは電気機械(HS85類)と

鉱物燃料(HS27類)だ(図参照)。直近の2014年では電気機械が輸入総額の42%、鉱物燃料が8%と、この2品目で全体の半分を占めている。残りを綿・綿織物、一般機械、木材、果物類などが占めており、上位4位である電気機械、鉱物燃料、綿・綿織物、一般機械を除けば、ほぼ一次産品となっている。また、ベトナム統計総局によると、輸出総額約1,500億ドル(2014年)のうち70%近くが外資系企業によるものだ。



同博覧会が BtoC 関連の展示が多い傾向にあることも要因として考えられるが、ベトナムパビリオンをみる限り、ベトナム地場企業が中国を含めた海外市場に売り込んでいる品目のほとんどは、依然として付加価値が低いものにとどまっており、上記のような統計データと一致しているといえる。ベトナム企業の出品物が木工家具などの工芸品や食品関連である状況は、5年前の第7回（2010年）当時と変わっていない（2010年11月10日記事参照）。工業化を目指すベトナムにとって、地場企業がより高付加価値の製品を中国・ASEAN市場に向けて輸出していくことが今後、期待される

物販では満足、バイヤーの少なさに不満も

－第12回「中国・ASEAN 博覧会」報告(4)－

アジア大洋州課 蒲田亮平

2015年「中国・ASEAN 博覧会」報告の第4回は、大規模なブースを展開していたタイについて。ブランド力を付けてきた同国は、積極的に国際見本市への参加を進める。物販を目的として参加した出展者からはおおむね満足との回答があったが、バイヤーの数が限定的だったことから不満の声も聞かれた。

■DITP を中核に対中売り込み強化

中国・ASEAN 博覧会のタイパビリオンを運営したのはタイ商務省国際貿易振興局(DITP)。同局はタイ製品の輸出振興を行う中核的な機関で、大使館商務部などと連携するかたちで世界中に拠点を有しており、その中でも力を入れているのが中国市場だ。同局担当者によると、中国国内では年10ヵ所の見本市に参加しており、中国・ASEAN 博覧会、中国・南アジア博覧会に加え、特に雲南省西双版納(シーサンパンナー)、上海、広州は重視している市場とのことだった。中国では成都、広州、昆明、南寧、上海、厦門(アモイ)、西安に担当者を配置しているが、今後さらに多くの事務所の開設を検討中とのコメントもあり、伝統的な市場である米国、日本、EU、ASEANに加えて中国に対する売り込みを強化する構えだ。

他方、DITPが輸出に力を入れている品目の中心は消費財だ。今回、タイブースにはASEANの中で最大規模の128社が出展していたが、DITPは出展場所を大きく「食品」(出展社数39社)、「スパ」(35社)、「宝飾」(18社)、「その他」(36社)に区分。工業製品に近いものはタイヤメーカー1社のみだった。2015年6月に昆明で行われた中国・南アジア博覧会(2015年8月19日記事参照)でも出展企業の2~3割は食品もしくはスパ(健康・美容関連商品)関連であり、業種に大きな違いはみられなかった。

なおタイは今回の博覧会で、主賓国(Country of Honor)に選定されている。

■商談機会は限定的

来場者に関しては、南寧、昆明いずれの博覧会でも一般消費者が大多数を占めていた。そのため博覧会自体も展示即売会の色合いが強く、バイヤーがブースを訪れて商談を行う姿はほとんど見られなかった。商務省によると、出展者の8割以上は参加したことに満足しているとのことだったが、参加側も物販の場と割り切って出展していることがうかがえる。

ただ、ヒアリングからは中国市場の難しさも浮き上がり、革製品を出展した企業は「日本と異なり、品質よりも価格で訴求しなければ売れない。以前は中国国内に代理店を持っていたが、より低価格な品ぞろえの競合他社に切り替えられ、今はあらためて代理店を探している」という。また既に欧州、インド、ASEANなどに輸出を行っているスキンオイル製造業者は、品質については評価してもらっているものの、中国の規制の厳しさから直接販売ができないという。「中国では過積載で走行するのが当たり前であり、タイ国内で販売しているものよりも耐荷重検査を厳しく行って対応している」(タイヤ製造業者)とのコメントもあった。

一方、商談を期待する出展者にとっては厳しい場となったようだ。「バイヤー数が少なく、

商談件数は想定より稼げていない」（前述の革製品販売事業者）ことに加え、「世界の景気減速の影響で、中国はもちろん他国のバイヤーの数も例年より少ない」（DITP 担当者）ことが主

な要因だ。その結果、「1 日の商談件数は 5 件程度」（タイヤ製造業者）と限定的で、「市場参入に向けてバイヤー数をいかに増やすかが課題」（DITP 担当者）といえそうだ。

出展は一般消費財が中心

— 第12回「中国・ASEAN 博覧会」報告 (5) —

アジア大洋州課 藤江秀樹

2015年「中国・ASEAN 博覧会」報告の最終回は、合計103社が出展したインドネシアについて。インドネシア商業省が取りまとめを行い、同国企業とその現地代理店により、ファッション・アクセサリー、食品、アート・クラフトなどの売り込みが行われた。他のASEAN諸国と同様に一般消費財を中心に展開しており、両国間の貿易構造を反映したものとなった。

■インドネシアの入超が続く対中貿易

インドネシアの対中国貿易をみると、インドネシアの入超が続いている。インドネシアの対中国輸出で上位に来る品目は、鉱物性燃料（石炭）、動植物性油脂（主にパーム油）など一次資源が中心で、これら品目の輸出総計に占める割合は2000年代初頭に比較して拡大している（図1参照）。他方、中国からの輸入は最終消費財（一般機械、電気機械）が上位品目で、これらのシェアが大きく拡大している（図2参照）。工業化政策を強力に推進してきたスハルト体制と比較し、2000年代に入ってからインドネシアの対中貿易は、資源を輸出し、工業製品を輸入するという構造が鮮明になっている。

ASEAN諸国との「ゲートウエー」であり、博覧会開催地の広西チワン族自治区におけるインドネシアとの貿易をみると、輸出、輸入ともに同自治区の貿易相手国としてインドネシアは、対世界の輸出額の2.2%、輸入の2.1%のシェアにとどまる。また、その貿易品目も中国全体との大きな違いはない。2014年の同自治区からインドネシアへの輸出品目のうち、シェアの大きい品目は、鉱物性燃料（構成比50.7%）、肥料（24.0%）、飼料など（6.9%）が上位を占めた（表1参照）。特に2011年以降、鉱物性燃料（「石油および歴青油」が主品目）のシェアが大きく拡大した。他方、同自治区のインドネシアからの輸入品目は、鉱物性燃料（54.7%）、鉱石、スラグおよび灰（25.3%）、植物性油脂（7.0%）などの一次産品が上位を占める（表2参照）。

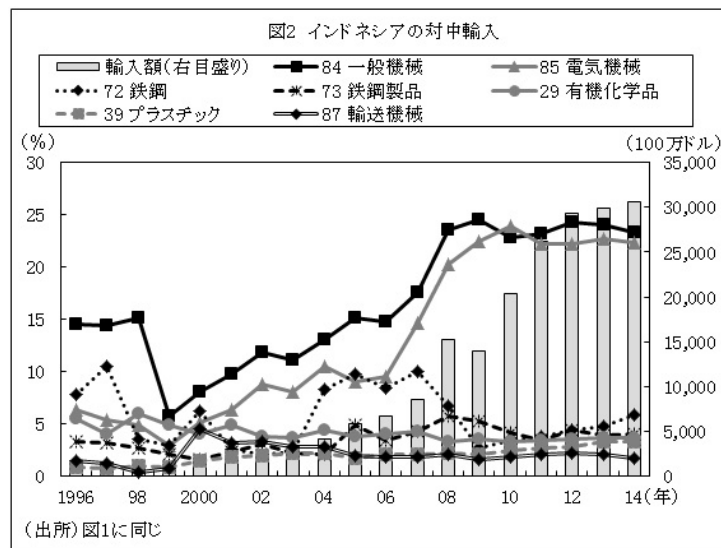
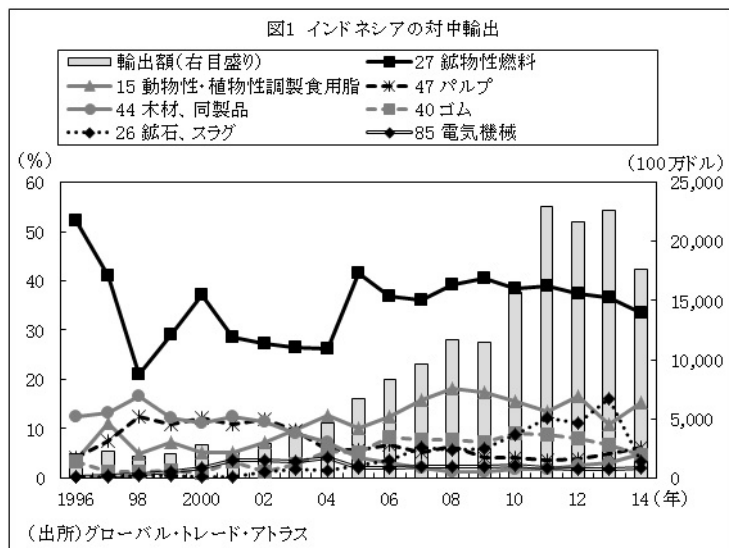


表1 広西チワン族自治区のインドネシアへの輸出額

(単位:万ドル、%)

	2000年		2005年		2010年		2014年		主要品目
	構成比		構成比		構成比		構成比		
27 鉱物性燃料	1	0.0	31	0.4	211	1.4	35,065	50.7	石油および歴青油(原油を除く)
31 肥料	380	9.1	4,117	51.6	6,687	44.0	16,631	24.0	リン酸肥料
23 飼料など	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4,781	6.9	大豆油かす
28 無機化学品	20	0.5	1,107	13.9	3,332	21.9	3,553	5.1	五酸化ニリン
- その他	3,761	90.4	2,717	34.1	4,961	32.7	9,193	13.3	2000年は鉄鋼(56.1%)、たばこ(15.6%)、セメント(15.3%)など
合計	4,162	100.0	7,973	100.0	15,191	100.0	69,224	100.0	

(出所)図1に同じ

表2 広西チワン族自治区のインドネシアからの輸入額

(単位:万ドル、%)

	2000年		2005年		2010年		2014年		主要品目
	構成比		構成比		構成比		構成比		
27 鉱物性燃料	126	10.0	1,599	33.9	31,375	62.6	30,547	54.7	亜炭、石炭
26 鉱石、スラグおよび灰	0	0.0	131	2.8	11,180	22.3	14,109	25.3	銅鉱
15 植物性油脂	567	45.0	1,319	28.0	6,730	13.4	3,938	7.0	パーム油
- その他	566	44.9	1,671	35.4	811	1.6	7,272	13.0	2000年は有機化学品が27.6%
合計	1,258	100.0	4,720	100.0	50,096	100.0	55,867	100.0	

(出所)図1に同じ

■出展数は中国・南アジア博の5倍

中国・ASEAN 博覧会のインドネシア出展数は103で、マレーシア(131)、タイ(128)、ベトナム(104)と同規模だった。2015年6月に雲南省昆明市で開催された「中国・南アジア博覧会」では、インドネシアからの出展はわずか20社で、タイ(192)、ベトナム(80)、マレーシア(56)、ラオス(44)、ミャンマー(20)と比較して目立つとはいえなかった。他方、中国・ASEAN 博覧会では、インドネシア商業省が全体を取りまとめ参加するなど、政府を挙げて参加している様子がうかがわれた。

出展分野別では、「ファッション・アクセサリ」「食品」がそれぞれ約3割、「アート・クラフト」が約2割を占めた。「ファッション・アクセサリ」は、シルバーやパール製の宝石・貴金属が中心。「食品」は、飲料(コーヒー、茶)、加工食品(ドリアン、バナナ、砂糖ヤシを原材料とするもの、ツバメの巣)、パーム油(食用)など。「アート・クラフト」では、バティック、香木、パッチワーク、バッグ、布、オイル、せっけんが占めた。来場者は一般消費

者を中心で、プロモーションの機会、即売会としての位置付けが強い。

■バイヤーより多い一般消費者

インドネシアブースに出展した企業の声を以下に紹介する。

即席麺、タロイモチップス、ビスケットなどを出展するティガ・ピラーは、首都ジャカルタに本社を置く加工食品メーカーで、中国の総代理店とともに今回、出展した。同社はオランダ、韓国などへの輸出実績がある。この博覧会にはこれまでにも出展したことがあったが、今回はインドネシア商業省から

らの案内、誘いで出展を決めたという。

コットンインド・アリエスタは、化粧品、医療品をはじめとした産業用コットンの製造をしている。西ジャワ州バンドンに本社を、近隣のスパン県に工場を持つ。同社は、オーストラリア、マレーシア、台湾、ロシアなどへの輸出実績があり、そのうち、オーストラリア、マレーシアでは大口取引があるという。中国では、これまで販売先がなく、化粧品・美容関連製品などを対象とするアジア最大級のBtoB専門見本市である香港の展示会「コスモプロフ・アジア」へ出展実績がある。本博覧会へは2009年以来、5年ぶり2回目の出展だが、同社の輸出マネージャーであるウィグナ氏は「バイヤーよりも一般消費者が多く、商談につながりにくい」と話す。

家具、照明、クラフト製造販売のスプーブル・クマス・インドネシアは、西ジャワ州ブカシ県に拠点を持つ。同社は、既に総代理店を持っており中国販路拡大を目指す。中国総代理店とともに初めて本博覧会に出展した。展示品の照明器具は真珠、木材、サンゴ、竹などを材

料とし、ハンドメイドであることから、小売価格が約 1,200 元（約 2 万 1,600 円、1 元＝約 18 円）と高価だが、中国国内で好評を得ている。「中国では製造工程が効率化され、製品は安く、

納期も短い。他方、当社製品は芸術性を備え、市場で差別化されたもので手応えを感じている」と同社のハスリザール氏は言う。

消費財に加え工業製品の流通も

－中越回廊の物流環境（1）－

アジア大洋州課 蒲田亮平

ジェトロは2015年9月21～23日に、中国南部とベトナムを結ぶ2つの幹線道路(南寧～ハノイ間、およびハノイ～昆明間)を走行した。走行結果の概要と、その物流環境を2回に分けて報告する。前編は南寧～ハノイ間。

■物流環境は近年大幅に改善

今回走行したのは、広西チワン族自治区南寧からハノイまでの376キロの区間、およびハノイから雲南省昆明までの737キロの区間の2ルートだ(表参照)。それぞれの国境近くの都市である憑祥(ピンシャン)とランソン、河口とラオカイは古くから交易で栄えた都市であると同時に、軍事的な要衝としても機能してきた。中国・ベトナム間の政治的緊張が緩和した1990年代以降、それらのルートの整備が進み、2001年にはハノイ～ランソン間の新国道1号線が開通したほか、2009年、友誼関の北方に憑祥総合保税區が開設された。2014年9月にはベトナムの最も長い高速道路区間としてハノイ近郊のノイバイ～ラオカイ間が開通。両国間の物流環境が大きく改善した。

■開発が続く憑祥総合保税區

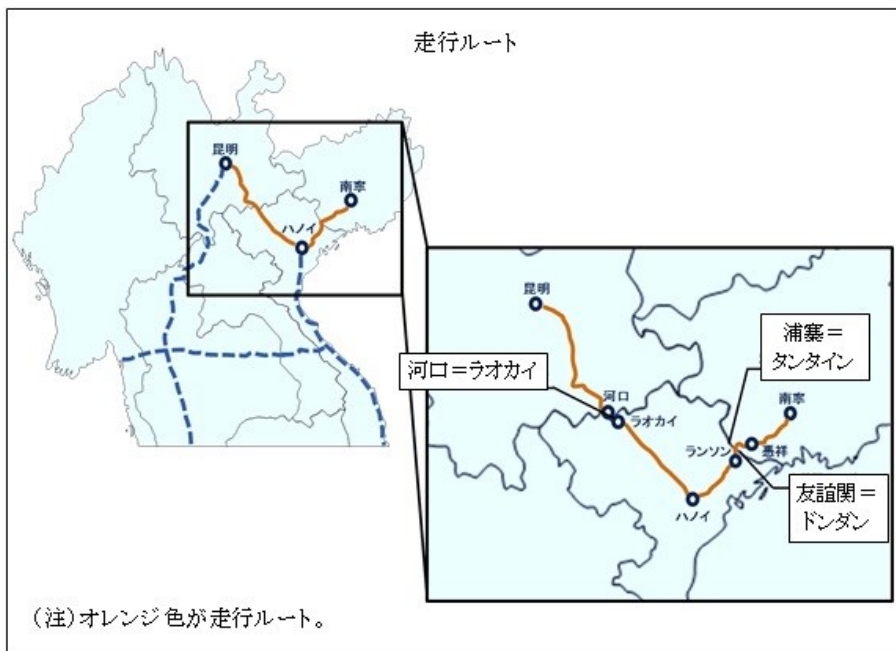
南寧から憑祥総合保税區を経て友誼関へと至るルートは片側2車線の高速道路が整備されており、振動も少ないため、物流路として全く問題なく利用することが可能だ。その物流の重要な結節点が憑祥総合保税區だ。

憑祥総合保税區は、2008年12月に国務院によって認可を受け、2011年9月に正式開業した、中国国内で4番目の総合保税區だ。同保税區は南寧市、北海市、欽州市、防城港市を対象とする「広西北部湾経済区」開発の中に位置付

けられており、通関・検疫など諸手続きをワンストップで行う総合申告センター、保税物流施設などを構える。保税區は第1期区画(1.2平方キロ)、第2期区画(4.3平方キロ)、第3期区画(3.0平方キロ)からなるが、訪問時は第1期区画の一部(保税加工場、冷蔵倉庫を含む保税倉庫群)が未完成の状態だった。

憑祥総合保税區管理委員会の黄詩杰氏によると、通過貨物は、ベトナム側から酒類やコーヒー、茶、ゴムなどが運ばれてくる一方、中国側からはトラックやトラクターなどの完成車、携帯電話の部品、香料などが輸出されているとのことだ。他方、ジェトロが行ったこれまでのヒアリングで、タイから多額のハードディスクドライブ(HDD)がナコンパノム(タイ)＝タケー(ラオス)国境を通過してベトナム経由で中国に運ばれていることが分かっているが、今回の実走時にHDDを積載しているとみられるコンテナトラックが友誼関に進入していくのが確認された。また、貿易統計のデータベースのグローバル・トレード・アトラス(GTA)を用いて中国国内の主要税関別にHDD(HS:847170)の輸送モード(陸送、空運、海運)を調べたところ、深セン税関に多額のHDDが陸送で輸入されていることが判明した。ここには他地域から陸送で輸入される貨物も含まれるものの、陸路でタイからラオス・ベトナムを経由し、中国国内までHDDが運ばれている可能

性は高い。タイと中国国内の優れた陸路インフラに支えられ、中国とメコン地域の分業体制の一部を陸路物流が担っていることがうかがえる。友誼関＝ドンダン国境を通過するコンテナトラックの多くは冷蔵（リーファー）コンテナを積んでおり、果物や野菜なども多く運搬されているが、陸送でHDDや携帯電話部品などの輸送も行われている点は留意が必要だろう。なお同保税区の通関時間は貨物が午前8時から午後7時まで、人は午前8時から午後9時までとなっている。



また中国・ベトナム間では、メコン地域の経済回廊を活用する手段として、複数地域で同面積の経済開発地域を設ける、越境経済協力区（Cross-Border Economic Cooperation Zone）が整備される予定となっているが、特に重点が置かれているのが今回訪問した憑祥・ランソン地域と、河口・ラオカイ地域だ。ただ黄氏によると、ベトナム側の開発は遅れているとのことで、実際に国境のベトナム側はほとんど整備が進められていなかった。

実走結果 (単位:キロ、時間)

	区間	走行距離	所要時間	平均時速
9月21日(日)	南寧～友誼関	200	2:49	71.01
	ドンダン～ハノイ	176	4:06	42.93
9月22日(月)、 23日(火)	ハノイ～ラオカイ	254	3:39	69.59
	河口～昆明	483	5:31	87.50

(注) 所要時間は休憩などに要した時間を除外。
(出所) 実走調査を基に作成

■浦寨＝タンタイ国境は内陸側の少額貿易地

友誼関・ドンダン国境を内陸側にやや入ったところには、互市貿易が盛んに行われている浦寨＝タンタイ国境がある。互市貿易とは、国境地帯の住民が政府に認められた地点（互市点）を通過して交易を行う貿易形態で、国境を挟んだ両国の地域住民はパスポートの代わりに当該国で発給された通行証を持ち、一定の貿易額の範囲内で携行荷物として物品を売買することができる。友誼関＝ドンダン国境と同じくリーファーコンテナが国境を通る一方で、国境を接した町の間をてんびん棒を担いだ地域住民が行き交う。友誼関＝ド

ンダン国境が主要越境ルートであることは間違いないが、この国境でも日本企業のコンテナが運ばれており、いずれの国境も活況を呈している。

■ハノイ近郊の道路状況は改善が必要

ベトナム側に入っても路面状況は基本的に良好だが、片側1車線のため、重量貨物を積むトラックなどを反対車線に出て追い抜く光景がしばしば見られた。またハノイ近郊では工事中だったり、住居が道路から十分セットバック

されていないため、車線が一部狭くなっており、激しい雨も重なって極端に走行速度が遅くなった。

なお、ハノイから南寧までは道路に一部並行するかたちで鉄道も引かれている。鉄道の軌幅は、中国が標準軌（1,435 ミリ）、ベトナムが狭軌（1,000 ミリ）と異なっているが、両方の車両が通行できるよう、ランソンでは3本のレールを敷いた路線が確認できた。ベトナムと中国の貿易に占める鉄道輸送の割合は、2014年で

中国からの輸出で1.7%（11億1,000万ドル）、中国への輸入では0.03%（656万ドル）にすぎないが、南寧に出入りする貨物はそのうち輸出で97.0%（10億7,000万ドル）、輸入で29.7%（195万ドル）を占めており、国境地域では鉄道が重要な輸送インフラであることが分かる。なお南寧から鉄道で輸出される貨物は工具・刃物類、卑金属製品、電気電子製品、一般機械など、輸入されるものは化学製品（肥料など）、鉍石などとなっている。

貴石、木材、食料品の輸送が中心

—中越回廊の物流環境（2）—

アジア大洋州課 蒲田亮平

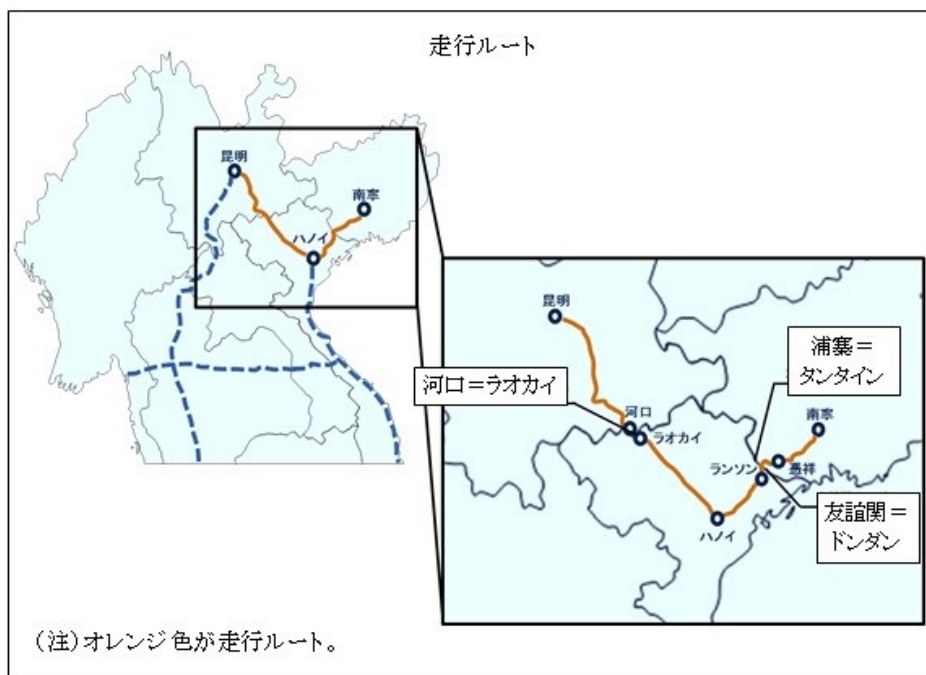
ジェトロが2015年9月21～23日に行った中国南部とベトナムを結ぶ2つの幹線道路(広西チワン族自治区南寧～ハノイ間、およびハノイ～雲南省昆明間)の走行実験報告の後編は、ハノイ(ノイバイ)～昆明間の物流環境について。

■良好なインフラ整備状況

ハノイ(ノイバイ)～ラオカイ間は2014年9月に高速道路が開通しているが、ほぼ直線でまとめられているため、走行は非常にスムーズだった。これまでジェトロで行ってきたベトナムを含む区間の経済回廊走行実験では、ベトナム国内の平均走行速度はいずれも時速40キロ台だったのに対し、ノイバイ～ラオカイ間は約70キロに達しており、道路が整備されている(表参照)。

■目立つハイフォンナンバー車

今回の実走で目にしたコンテナ車は、ほとんどが「15」(ハイフォン市で登録された車両)のナンバープレートをつけていた。パーキングエリアで休憩しているドライバーに聞いたところ、貨物は牛肉が多く、それに加えて果物や野菜が運ばれているとのことだ。牛肉は外国からハイフォン港に揚げられたものが、トランジット貨物として中国側に入っているもようだ。他方、貿易統計のデータベースのグローバ

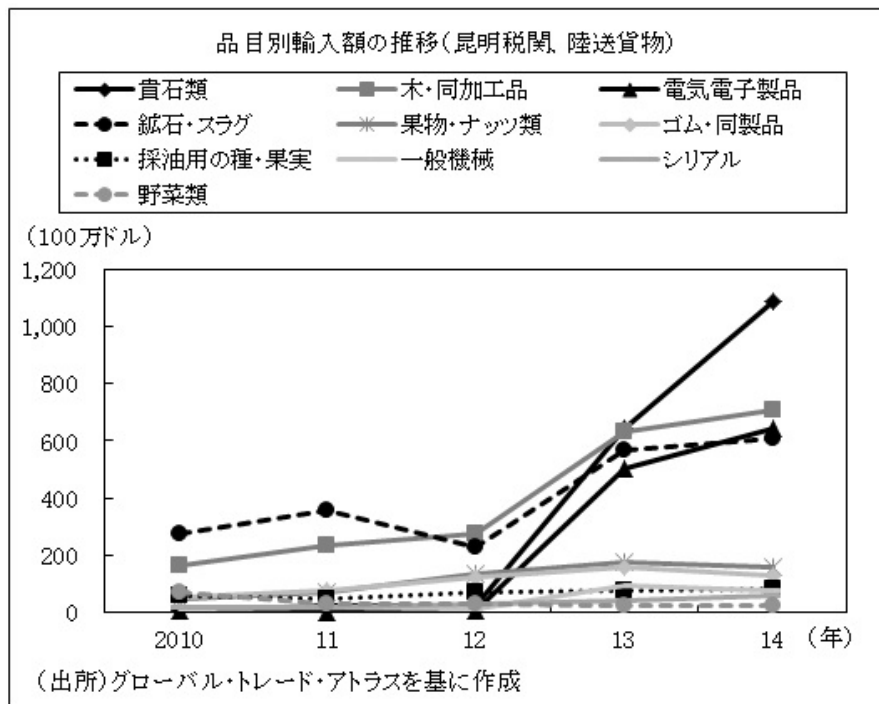


ル・トレード・アトラス(GTA)を使って昆明で通関される陸送貨物を調べたところ、牛肉は輸入実績として挙がらず、貴石類、木加工品、電気電子機器、鉱石、果物などが上位となった(図参照)。牛海綿状脳症(BSE)発生国からの牛肉輸入は中国で禁止されており、ベトナムを経由して不透明な方法で中国国内に流通している可能性がある。

主要経済回廊別平均時速(ベトナム区間)

経済回廊	走行日時	走行区間	平均時速
東西経済回廊	2014年12月	ラオバオ～ダナン	46.4
	2014年12月	カウチェオ～ブンアン (東西経済回廊ショートカットルート)	41.5
南部経済回廊	2014年12月	ホーチミン～モクバイ	43.8
中越経済回廊	2015年9月	ランソン～ハノイ	42.9
	2015年9月	ハノイ～ラオカイ	69.6

(出所)実走調査を基に作成



る金額は2014年時点で8億1,000万ドルだったが、これは南寧からベトナムへの陸路輸出額230億ドルに比べると極めて少ないといえる(ベトナムからの陸路輸入額はそれぞれ1億1,000万ドル、8億7,000万ドル)。またその内容も、通関額が大きい順に果物・ナッツ類(2億5,000万ドル)、肥料(1億7,000万ドル)、野菜(8,000万ドル)と農産品・一次産品が多く、

■盛んな国境貿易

南寧～ハノイ間の国境付近の都市である憑祥市・ランソン市が互いに20キロ程度国境から離れていたのに比べ、ラオカイ市・河口市は川を挟んで向かい合うようなかたちで町が形成されており、古くから地域住民間の交易が盛んに行われていたとみられる。ラオカイから河口へは9月23日、ゲートが開く午前7時に渡ったが、6時ごろから既に地域住民による貨物・人(荷物や編みがさなどで場所を確保)の行列ができ始めており、7時直前には活況を呈していた。こうした交易によって運ばれるのは、野菜や日用品がほとんどだ。

南寧で観察されたような工業製品の輸送はほとんど行われていない。南寧～ハノイ間の陸路物流では工業製品が運ばれるようになってから輸出額が激増しており、昆明～ハノイ間でも一次産品から工業製品へのシフトが急がれる。

■工業貨物の確保が課題

南寧と同様、中国側のインフラ整備状況は非常に良好だ。課題は貨物輸送ニーズの少なさだ。通行中、コンテナ車両は数台確認されたが、概して通行量は少なかった。実際、GTAで確認したところ、昆明からベトナムに陸路で輸出され

レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約 1 分)にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20150173>

「中国とベトナムの生産ネットワークの課題と展望」

作成者: 日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外調査部 アジア大洋州課

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32

TEL: 03-3582-5179

<https://www.jetro.go.jp>

本原稿は 2016 年 1 月 13～22 日付け通商弘報に掲載された原稿を一部加筆・修正したものです。

禁無断転載