

中国珠江デルタ地域における 日系企業の進出と産業集積

楊 穎

1. はじめに

近年、日本企業にとって重要な進出先の一つになった中国では、1978年の改革・開放政策の開始に伴って、外国からの直接投資の受け入れが始まった。諸外国・地域の中で、対中投資を牽引してきたのは香港企業である。中国の改革・開放の当初は、香港企業は主に広東省に工場をつくり、そこから東南アジアに向けて、衣料品や雑貨などを輸出するものであった。その後、1980年代後半からはアジア NIEs や日本なども、香港を経由して華南地域に進出するようになった。業種では、電子・光学・精密機器関連の部品加工が主流となっている。1990年代に入って、香港企業の対中投資は工業製品に限らず、法律・会計事務所、銀行、保険、流通などの多くのサービス業種が注目されている。

香港企業に次いで件数の多いのが台湾企業である。対中投資に参入したのは、台湾政府の規制が緩和された1980年代末からであるが、その後、一気にメジャー・プレーヤーに躍り出た。業種は、当初は小規模な加工業、サービス業が多かったが、近年、IT 関連業種や機械部品製造等、技術集約的な業種へと拡大している。

米国企業の対中投資は、1990年代前半までは在米華僑資本を含めた中小規模の企業が主流であったが、90年代後半以降は IT、自動車、重機械など大型プロジェクトが日本企業より先行している分野があり、1件当たりの投資金額では、2001年で日本の268万ドルに対し、米国は288万ドルと米国の方が大きくなっている¹⁾。

他には、シンガポール・韓国・タイなどのアジア諸国、英国、ドイツ・フランスの欧州諸国が上位にある。

これら諸国・地域の企業進出動向から、中国の産業発展の大きな特徴をみてみると、海外からの直接投資による外資系企業の進出が産業集積地の形成に繋がっていったことである。近年、外資系企業の進出が増加しつつあり、中国の製造業が急速に発展する中で、広東省の珠江デルタ周辺地域と上海を中心とする長江デルタ地域などが産業集積地として急速に発展している。

そこで本稿では、中国における日系企業の最大の電気機器企業集積地である珠江デルタ地域を対象として、日系企業の集積と企業行動を分析し、さらに、この地域の新たな産業集積の展開を考察することを目的とする。

研究方法として、21世紀中国総研の『海外進出企業一覧2003-2004年版』と『広東省統計年鑑2002-2003年版』を基礎資料として、珠江デルタ地域、特に電気機器産業が集中している東部に展開する日系企業のデータベースを作成した。また、ジェトロ熊本（香港）事務所、SCB 総合研究所、東莞市駐日連絡事務所などの諸機関において資料を収集するとともに、2003年2月および2004年2月と、香

港、深圳の現地調査を2回行い、香港貿易発展局・広東省統計局・広東投資促進中心・深圳統計局などの諸機関からも資料を収集した。

近年、中国珠江デルタ地域における多国籍企業の進出に関する研究は活発に行われるようになってきたが、研究分野では開発経済学および国際政治学における研究が先行している。そのうち丸山伸郎(1992)は、珠江デルタ地域と香港・台湾の間の相互依存関係の実態とその方向を、経済・政治の両面から描き出している。そして、星野進保・麥朝成・馬洪・陳文鴻(1998)らは、21世紀へ向けての珠江デルタ地域経済の発展の方向性や周辺国家(地域)の経済協力の国際的意義について論じている。

地域開発政策の歴史的展開については、Ezura F. Vogel(1989)が、広東省における移行経済期の経済発展を現地調査に依拠して詳細に報告し、渡辺利夫(1993)は現地調査による詳細な分析を試みて、珠江デルタ地域経済の発展メカニズムを解明している。

また、産業集積についての実証的な研究には、黒田篤郎(2001)の中国の3つの産業集積地に焦点を当て、各地域の特徴を論じたものがある。なかでも、珠江デルタ地域については、様々な産業の集積の歴史や地域の競争力に関する分析をしている。丸屋豊二郎(2000)も、中国珠江デルタ地域の産業集積の分析を通じて、グローバル化の進展が集積の構造に与えた影響を明らかにし、この流れが国際分業の再編を促している状況を論じている。なお、関満博(2002)は、珠江デルタ地域について、集積の歴史が古くかつ顕著であることから、珠江デルタ地域の産業集積の経緯と現状を紹介し、特に単純労働をベースにした低価値製品の「輸出生産拠点」の産業集積地の未来を展望している。さらに、木村福成・丸屋豊二郎・石川幸一(2002)らは、アジアが生産分業の再編に向かう中、こうした動きに大きな影響を与える中国の産業発展、特に珠江デルタ地域の産業集積の実態を分析すると同時に、他のアジア諸国との相互依存などについて興味深い考察を行っている。また、加藤弘之(2003)は、黒田篤郎、丸屋豊二郎、関満博らの成果に依拠しながら、珠江デルタ地域で産業集積がいかに形成されたか、集積が維持されるメカニズムは何かを論じている。

一方、多国籍企業の経営戦略と多国籍企業の誘致政策が進行している現在、産業集積をもたらすアクターとその戦略についての分析が重要になってくるが、産業地域を構成する企業の行動を研究対象とする経済地理学分野の成果も期待されるところであり(竹内, 2005)、多国籍企業の活動と産業集積との関係に関する研究もまだ十分とはいえない(平, 2005)。

そこで、本稿では上述したような多くの分野の研究成果を踏まえながら、多国籍企業の立地展開と進出先との相互の関係を重視して述べていきたい。

2. 研究対象地域の概観

珠江デルタ地域は、広東省広州を流れる珠江下流に広がるデルタ地域の総称である。香港から約200km以内に亘る珠江河口部分(四角ゾーン)を指す(図1)。

珠江デルタという名称は、1984年に広東省によって定義づけられた。広義には香港・マカオを含む「珠江デルタ」、狭義には中国華南地域の広東省の広州・深圳・東莞・珠海・仏山・江門・中山・惠州と肇慶の一部の県区を含む14都市を指す。面積は約4万1,700km²、総人口は約4,077万人である。広東省の面積の23%を占める珠江デルタ地域には、人口の47%が集中している。そのうち広東省の省都、広州市の面積は7,434km²、総人口は725万人である。深圳市の面積は1,953km²、総人口504万人である。東莞市の面積は2,465km²、総人口1600万人となっている。広東省の後背地として、湖南省、湖北省、

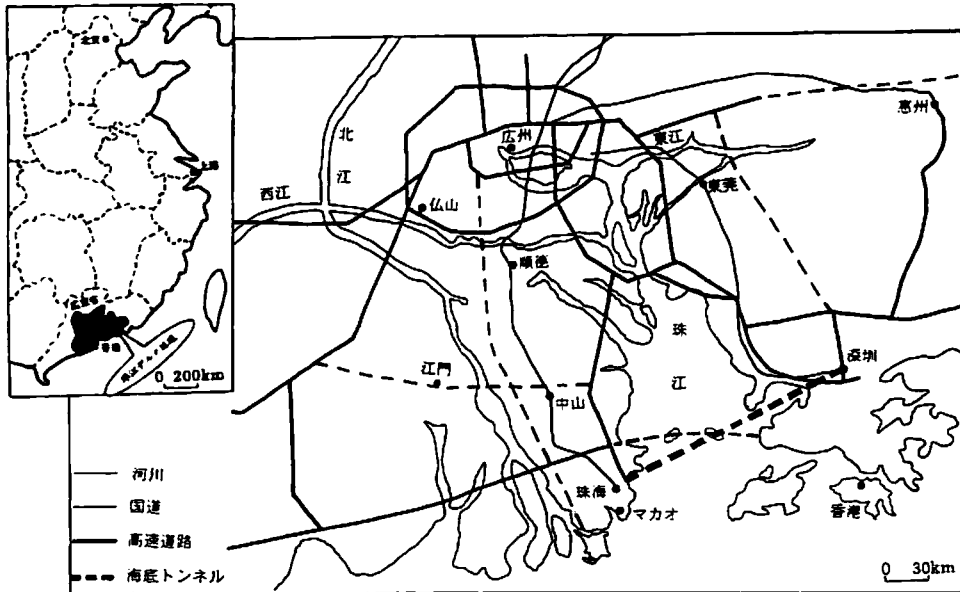


図1 珠江デルタ地域

四川省、江西省など7省1市の人口を併せると4億人になり、豊富な労働力資源が見込まれている。

広東省の輸出基地となっている珠江デルタ地域の2001年の対外貿易総額は1,800億米ドルに達し、中国本土の35%を占めた。広東省の輸出品で、中国の輸出全体に占めるウェイトの高い品目は、時計で97.5%、電話機で90.0%、ラジオで86.8%、履物で81.8%、その他玩具で73.3%である²⁾。これらの生産はほぼ珠江デルタ地域に集中しているが、その生産工場の約7割が「来料加工方式」³⁾で行われている。また外国からの投資受け入れも2001年には珠江デルタ地域だけで中国本土全体の4分の1を占めた。しかし、珠江デルタ域内で外国直接投資の受け入れにはかなり大きな地域差がある。従来から一定の工業基盤を備えていた広州、佛山など珠江デルタ中西部地域は、外国の資本、技術の導入も活発に行われたものの、地元資本が主力となって成長を遂げた。他方、珠江デルタ東部に位置する深圳や東莞は、農業以外に見るべき産業がなかったが、香港と広州を結ぶ鉄道沿いにあり、改革開放後、両地域の間には高速道路が開通したこともあって、地理的な優位性を獲得した。この優位性を利用して、農地をつぶした工業団地の造成が盛んに行われ、外資企業の進出を積極的に受け入れた。【広東省統計年鑑2002年版】のデータベースによると、2001年の深圳・東莞のGDPは1954.7億元、578.9億元であり、広東省の中では26.8%と8%を占め、広州市に次いで2、3番目の規模である。また工業生産額のうち、委託加工を含めた外資系企業全体による生産の比率は東莞82.5%、深圳79.8%と広東省の中でも際立って高く、この地域の発展が、いかに大きく外資に依存しているかがわかる。

3. 中国珠江デルタ地域の工業化と立地企業の特徴

中国は、1980年代以降の改革・開放政策と、1992年の鄧小平による「南巡講和」⁴⁾を契機に、中国の東部沿海地域を中心とする外資導入と対外貿易が拡大してきた。そのなかで、珠江デルタ地域は「龍頭」として、海外からの資本・技術を積極的に導入し、工業化を柱とする経済発展を遂げてきた。

珠江デルタ地域の工業化は、1970年代後半に国際競争力を失った香港の中小製造業が、後背地である広東省へ製造工程を移転したことがそもそもの始まりである。香港工業総会が、2002年に実施した香港企業の大陸でのオペレーションに関する調査結果によると、ここでの香港企業は、日系や台湾系などの外資系企業の香港現地法人を含んでいる。香港企業が大陸で運営する工場は5.9万社を数え、そのうち9割の5.3万社が広東省に集中している（表1）。

表1 広東省に展開する香港企業（製造業）の状況（2002年）

地域名	工場数(社)	全体に占める シェア(%)	雇用者数(万人)	全体に占める シェア(%)
東莞	18,100	34	402	39
深圳	15,700	29	258	25
広州	4,900	9	92	9
惠州	3,500	7	87	8
中山	3,000	6	61	6
その他	8,100	15	134	13
合計	53,300		1,034	

（資料）香港工業総会「珠三角製造」(2002)により作成。

広東省の工場の内訳をみると、約4割（2.1万社）は自社で資本を投下した工場（直接投資）、残り6割（3.2万社）は「来料加工」に代表されるように中国系工場に生産を委託する形態となっている。香港企業の「移転」から始まった珠江デルタ地域の工業化は、その後、日本、アメリカ、台湾など他地域・国からの直接投資の増大によって加速した。こうした珠江デルタ地域への直接投資は、深圳、東莞、惠州を中心とする珠江デルタ東部と、従来から工業基盤を備えていた広州、仏山を中心とする珠江デルタ中部に集中している。珠江デルタ地域の産業集積が萌芽をみてから、既に20年以上経過しているが、これまでアパレル、靴・履物、家具から家電、複写機・PCなどの産業集積が形成されている。とりわけ、最近では複写機、携帯電話、PC関連機器など、IT産業および自動車産業の集積はその規模で群を抜いている。

4. 日系企業の集積と企業行動

4.1. 日系企業の直接投資と現地法人の進出動向

珠江デルタ地域における日本からの直接投資は、日本の対中投資の第2次ブーム⁵⁾が起きた1991～1995年頃である。しかし、1997年のアジア通貨・経済危機の打撃を受けて、対珠江デルタ地域の投資が減速したものの、2000年頃から現在に至るまで再び投資が活発化している。

2002年に中国が受け入れた日本からの直接投資は、3万4000件余りであり、契約ベースでは前年比20%増の828億ドル、実行ベースでは12.5%増の527億ドルであった。日米欧の1980年以後の対中直接投資の推移をみると、毎年のシェアには変化があるが、1990年代の後半から、それまでの2割前後のシェアから3割近くまで、徐々に高めている点が注目される。欧州、米国、日本のシェアもそれぞれが8%前後のシェアを維持している。特に注目されるのは、欧州諸国の1件当たりの投資額が大きい

点である。2001年の世界の対中投資の1件当たりの投資額は契約ベースで272万ドルであった。日本は平均をやや下回る268万ドル、韓国は119万ドル、米国は平均を若干上回る288万ドルであったのに対し、欧州は平均で448万ドルという規模で、最も高いオランダに至っては854万ドルという規模である⁶⁾。日本企業の対中投資の姿勢は、投資額でみる限り、欧米企業と比較して保守的であることを指摘される。

なお、貿易額をみると、2003年の日本の対中輸出は前年比43.6%増の572億ドル、輸入は同21.9%増の752億ドルとなった。この結果、貿易総額は前年比30.4%増の1,324億ドルと1999年以降5年連続で過去最高額を更新した⁷⁾。

投資・貿易の両面から日本にとって中国市場の存在感が増している。急速な経済成長を続ける中国に対して、中国脅威論を唱える向きもあった日本の産業界は、現在では中国経済の活力を自社のビジネスの活性化に生かす方向に転換しつつある。中国経済の動向が、日系企業の経営に及ぼす影響度がますます大きくなっていることを示している。

日系企業の進出先地域としては、相変わらず全体に沿海地域の都市部に集中している。特に、最近では上海市と隣接の江蘇省南部・浙江省東部の長江デルタ地域、北京・天津両市と河北省の一部への進出が増えている。両地域に共通するのは、市場の大きさと国内外への交通の利便性である。また、青島を中心とする山東半島一帯、広東省の珠江デルタ地域一帯への進出も増加している。この両地域への進出は、輸出を目的とするものが主流である。他の地域（上海・浙江省・大連）が近年ますます熱心に外資誘致を進めている中にあっても、日系投資の契約額では広東省への投資も引き続き高い水準を保っている。

2002年、日本から広東省への直接投資額は前年比46.2%増の5.34億ドルに達し、輸出入額は前年比

表2 在広東省進出日系企業の地域別・業種別数

地域名	水産・ 農林業	食料品	繊維 製品	化学	医薬品	ゴム 製品	鉄鋼	非鉄 金属	金属 製品	機械	電気 機器	輸送用 機器	精密 機器	その他 製品	運輸・倉 庫関連業	情報・ 通信業	卸売業	小売業	金融業	サービ ス業	建設業	ガラス・ 土石製品	電気・ ガス業	パル プ・紙	合計	
珠江(東部)	深圳		2	6	24	2	3	3	2	9	15	44	2	3	5	11	3	12	2	2	7	2	5	1	165	
47.5%	東莞		3	15		1	3			5	14	36	2	6	2	1		3			2		1		94	
	惠州			1						3	2	4	1	1							1				13	
珠江(中部)	広州	2	5	4	13	1	1	4	3	4	5	19	19	2	3	5	3	16	2	2	8				121	
24.6%	仏山	2	2			1	1		1	3	5	2	1	1							1				2	
珠江(西部)	中山		2	4	14	1	1	4	1	1	1	11	6		3										1	
18.7%	江門			2						1	5	1	1								1				2	
	珠海		3	3	7				1	2	5	15		1			3	2							11	
非珠江地域	花都			1										1	1										45	
9.2%	從化			1								1													3	
	增城				1							1	1												2	
	陽江				1																				3	
	高江		1																						1	
	信宜				2																				1	
	開平						1																		2	
	鶴山			2						1															1	
	韶關											1													3	
	韶關											1													1	
	澄海				1																				1	
	潮陽				1																				1	
	汕頭	1	2	2		1			2	1	2			2							1				14	
	三水				1				1																2	
	順徳				1					2	1														4	
	南海											1													1	
	高要				1																				1	
	肇慶								1	1	2	1													5	
	湛江		1		1							1								1					4	
	清遠		1								1														2	
	潮州		1																						1	
広東省合計		3	20	27	85	6	7	15	7	31	49	148	37	16	17	20	6	33	4	4	22	5	7	1	3	573

(資料)『中国進出企業一覽 2003-2004年版』より作成。

26.1%増の257.05億ドルとなった。日本からは、三洋、ソニー、東芝、日立、本田、松下等の大手企業が既に広東に進出しており、広東省は日系企業の集積基地となっている⁹⁾。

広東省への日系企業進出を地域別にみると(表2)、珠江デルタの東部47.5%、中部24.6%、西部18.7%の3地域で広東省の90%を占める。特に、珠江デルタ東部は日系企業の進出が集積しており、日系企業進出全体の約5割になる。

在中国進出日系企業の業種と地域のクロス分析でみると、製造業が73.4%を占めている。製造業のうち、最も多いのが、電気機器で640件であり、全体の13.2%を占めている。中国全国にみれば、電気機器企業進出地域は、第1位が広東省である⁹⁾。広東省が日系電気機器企業の生産基地としての役割を担っていることがわかる。

広東省への日系進出企業の産業別構成を詳細に分類すると(表2)、以下のような特徴があげられる。まず、製造業のうち、573社日系進出企業のうち約26%を占めてもっとも高いのが、電気機器分野を除いて化学は85社、14.8%を占めて第2位である。第3位は機械49社、輸送用機器37社、第4位と繊維製品27社、第6位という順である。次に非製造業について見ると卸売33社(第5位)、サービス22社(第7位)と運輸・倉庫の20社(第8位)が続いている。非製造業のうち、卸売が多いのは、第1に日系総合商社の出資企業が極めて多いこと、第2に製造業各社が広東省マーケットでの販売のために販売会社の設立を行っていることを示している。非製造業の広東省への進出比率は低いといえよう。流通・小売・金融業の本格進出は、中国のこの分野の市場開放が遅れていることも関係しているが、WTO加盟を契機に外資製造業の国内販売の制限が撤廃され国内販売の自由度が増したことで、今後、日本の対広東省投資は非製造業分野の比率も次第に高まっていくことが予想される。

さて、珠江デルタ地域へ進出した日系電気機器企業は表2のとおり、珠江デルタの東部への立地数は84社(約57%)、中部は24社(約16%)、西部は31社(約21%)で、この3地域で広東省の約94%を占めている。この結果から、日系電気機器企業は以下のような進出傾向を示す。まず、珠江デルタ東部への集中傾向が見られることである。立地比率は6割近くに達する。特に、深圳(44社)と東莞(36社)両市への立地数が多く、前述のとおり地理的な有利性と税制面の優遇開発政策などが最初の立地集中への主要要因となったが、近年、「引取費用の低下」と「集積の利益」という優位性も明らかである。他方、珠江デルタの中部と西部への立地は相対的に少ない。

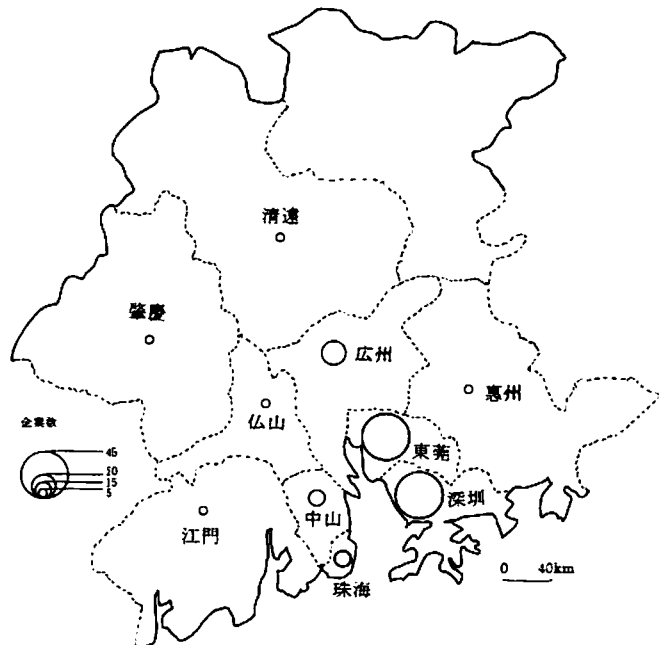


図2 日系電気機器企業の珠江デルタ地域への進出状況
(資料) 表2をもとに作成。

4.2. 日系企業の現地法人の設立形態と企業間取引

4.2.1. 委託加工形態による進出と現地法人設立

中国進出の企業形態としては、外資の国内販売が認められた「三資企業」¹⁰⁾と国内販売が認められず全量輸出を条件とする「委託加工方式」¹¹⁾とがある。中国の販売市場参入のためには、前者が輸出向けの委託加工の場合は後者が選択される。広東省は後者の比重が大きい。

『中国進出企業一覧2003-2004年版』収録の情報分析によれば、日系企業の珠江デルタ地域進出の投資形態としては、独資形式が最も多い(表3)。珠江デルタ地域全体の約55%が独資と見られる。次いで、合弁が約34%を占めて、残り約11%が合作、委託加工、不明である。しかし、これは実態を反映しているとはいえない。香港の日系企業による投資および委託加工(実際には独資に近い)などが含まれていないからである。実際に、日系企業は香港法人の登記によって、委託加工が投資形態の主流となっている。

表3 日系企業の珠江デルタ地域進出の形態別数

(社)

地域名		合弁 企業	比率 (%)	独資 企業	比率 (%)	合作 企業	比率 (%)	委託加 工企業	比率 (%)	不明 企業	比率 (%)	合計
珠江(東部)	深圳	42	25	101	62.3	6	3.7	1	0.6	12	7.4	162
	東莞	31	33.3	49	52.7	3	3.2	4	4.3	6	6.5	93
	惠州	6	46.2	5	38.5	—	—	—	—	2	15.4	13
珠江(中部)	広州	55	45.8	55	45.8	2	1.7	1	0.8	7	5.8	120
	仏山	13	61.9	7	33.3	—	—	—	—	1	4.8	21
珠江(西部)	中山	15	29.4	30	58.8	—	—	—	—	6	11.8	51
	江門	7	63.6	3	27.3	—	—	—	—	1	9.1	11
	珠海	8	17.8	32	71.1	1	2.2	1	2.2	3	6.7	45
合計		177	34.3	282	54.7	12	2.3	7	1.4	38	7.4	516

(資料)『中国進出企業一覧 2003-2004年版』より作成。

『中国進出企業一覧2003-2004年版』収録の日系企業の出資規模では、広東省に進出した日系573社のうち、独資の会社は専門企業・部品・素材関係の中小企業に多く、合弁企業は逆に大企業が中心である。これは大企業が「珠江デルタ地域を市場としてとらえる」内販売型が多いのに対し、中小企業は「珠江デルタ地域を工場としてとらえる」輸出型企業が多いためである。中小企業にも内販に取り組む中小企業はあったが、代金回収や商品の差別化などの問題や、中国国内の激しい競争もあり、規模の小さい中小企業が内販に取り組むのは難しいのが現実である。そのため、アパレルメーカーを始め、多くの中小企業は「珠江デルタ地域で作って日本で売る」輸出生産基地として珠江デルタ地域を位置づけている。

広東省においては、「来料加工」と呼ばれる委託加工方式が、「広東モデル」とされるように、その典型になっているが、最近ではリース契約による慎重な姿勢をとる企業が多い。珠江デルタ地域に進出した外資系の約7割がこの方式を採用している(上田, 2003)。日系企業の珠江デルタ地域活用方

法の一つとして、輸出を主な目的としている企業では、委託加工を行っているところは多い。

特に、深圳・東莞市には日系企業向けの委託加工工場として設立された賃貸用の標準工場もある。こうした標準工場のテナントとして入居し、生産に必要な機械設備を持ち込めば、すぐに操業を開始できる。これらの標準工場は工場設備だけでなく、人材募集、通関業務、経理事務等の代行サービスも提供するのが一般的である。テナント側の派遣社員は生産に専念できることから、資金や現地事情に乏しい中小・零細企業にとって便利な進出形態となっている。一方、テナントは委託加工のメリット（低廉な労働コスト、投下資本のリスクが小さいなど）を享受しながら、独資企業が持つ経営の自主性を獲得している。二重に独資的委託加工方式を採用することで、テナントにとってより少ない設備投資での中国進出を可能としているほか、日本的な経営手法も導入しやすくしており、経営の自主性を与えられているだけ、小さくとも独資として行動することができる。

4.2.2. 転廠制度と取引

保稅扱いで輸入して加工・組立を行った商品は、輸出を前提とするものであり、通常、中国国内で販売することはできない。原則的に100%輸出することの規定がある。しかし、転廠という手続き（新たに輸出入の税関手続き）を行うことにより、中国国内での移動が可能になる。「転廠」制度は、加工が1カ所で完結しない場合、材料から部品、ユニットと進む過程はすべて「半製品」として、保稅状態のまま別の企業に移動する間接輸出の一形態である。国内移送であるにもかかわらず貿易取引に準じて扱われ、「転廠」と認められると増値税が免除される。広東省特有の制度と言われている。製造の一部分を担当する日系の中小企業にとっては、極めて進出しやすい形態として活用されている。しかし、この手続きには多くの労力が必要なようである。

この制度は、従来、一次加工を行う企業所在地の税関に手続きをするだけで許可されていたが、所轄税関を越える取引では中国国内に横流しする不正行為が多発した。転廠による外貨決済がストップし、多くの日系企業に不安を与えた。1999年から手続きが強化されている。

4.2.3. 日系企業の部品現地調達化と現地ベンダーの活用

日系企業を含む外資系企業は、下請け企業を伴って進出し、現地で企業を育成するという形で、珠江デルタ地域の産業集積の形成と発展に関わってきた。さらに近年では、日系企業の部品調達先の多様化が、集積の発展に促進的な効果をもたらしている。日系企業は、コスト削減やリードタイムの短縮に向け、台湾系や香港系など、非日系メーカーからの現地調達も拡大しようとしている。こうした動きが企業間関係を深化させ、集積の発展を促進している。

日系企業を含む外資系企業の多くは、現地部品メーカーを通じた部品調達に拍車がかかっている。具体的には、日本、台湾から輸入していた部品・パーツを、現地の日系あるいは台湾系ベンダーへ切り替えるだけでなく、これまで現地日系ベンダーから調達していた部品等を、現地台湾系あるいは香港系ベンダーへとシフトさせてコストの削減に努力している。台湾系企業も同様で、これまで日系などから輸入あるいは現地日系企業から調達していた部品・原材料を、台湾、韓国、地場の中国企業に切り替える動きが急速に進んでいる。このように珠江デルタ地域では、香港企業に続く日・米、台湾、韓国などの企業進出、すなわち投資主体の重層化によって品質、コスト両面を勘案した部品・原材料調達が進展し、従来の系列取引が崩れるとともに、外資系企業間に部品の相互取引が活発化している。

最近、日系企業の調達先として地場企業が台頭してきているということがある。直接投資の初期には、包装材などあまり重要でない部品・原材料のみが地場企業から調達を増やした。激しい市場競争

と外資系企業との取引経験の蓄積の結果、これらの地域の地場の部品・原材料メーカーの品質や納期は大きく改善されている。品目によって異なるものの、地場企業の部品・原材料は日系企業の製品と比較して平均的に2～3割以上安い。地場企業の側でも、中国企業に比べて支払が確実な日系企業との取引を歓迎する傾向があったが、このような状況の下、部品・原材料の調達先を日系と外資系企業から地場に切り替える動きが現れている。中核部品を地場企業から調達している企業も少なくない。日系企業の現地調達率をみると、日本貿易振興会の調査（2001年11月～12月実施）では、回答企業の多数は、中国での調達の拡大の方法として、地場企業からの調達が重要であるとみなしている。現地調達率の向上が、この地域の持続的発展にとって決定的な重要性をもつことがうかがわれる。

4.3. 日系新規業種の進出

かつての日本企業の中国進出は、中国を市場としてみることなく、低賃金の組立加工工場として位置づけてきたことが特徴だった。設備や主要部品を中国に持っていき、中国で加工した製品を日本に持ち帰るという「持ち帰り型」進出が中心だった。そして、低い人件費を武器にした「世界の工場」中国の台頭により日本の産業は空洞化してしまうと恐れていた。

しかし、本来、「世界の工場」は「世界の市場」と表裏一体である。アジアの中国が発展することは、日本にとってアジア内の競争相手が増えることを意味するが、アジアの中で日本の商品を大量に買ってくれる国ができるということでもある。つまり、中国が発展することは、日本企業にとってライバルの工場・店舗が増えることである一方、新たな有力顧客が増えることでもあるのだ。したがって、中国の発展は日本の衰退につながるわけではなく、日中両国経済の共存共栄は可能である。

このことは経済学的には自明のことだが、1999～2002年頃の日本では、「黒船襲来」的な中国脅威が世の中を支配していた。欧米企業に比べて、日本企業は中国をマーケットとして十分認識していなかった。

しかし、2003年あたりから、日本企業の見方も変わってきた。中国の生産・輸出が増えれば増えるほど、日本から中国への中間財や資本財の輸出が増える。また、日本から豊かになった中国に向けて、高付加価値の消費財の輸出も増える。このように、飛躍的に成長する「世界の市場」中国を、「自分の市場」として取り込むことで、中国との共存が可能と考える企業が増えつつある。

広東省の消費市場をターゲットとした進出の代表例は、自動車産業である。本田技研工業と中国広東省広州市の広州自動車集団の合弁企業—広州本田自動車（有）（広州本田）が1998年に設立されてから約7年が経った現在、日産自動車・トヨタ自動車が続いて同じ広東省広州市への進出を決め、日本の自動車メーカーのビッグスリーが中国乗用車マーケットへの本格参入を睨み、大きく動き始めた（表4）。

表4 広東省への日系自動車メーカー進出状況

本邦企業名	合弁企業名	主な生産(予定)車種	生産開始時期	年間生産能力(2004年)
本田技研工業	広州本田自動車有限会社	アコード・オデッセイ・フィット トサルーン・フィット	1999年	24万台
日産自動車	東風汽車/乗用車有限 会社(本社は湖北省)	サニー・ブルーバード	2003年	15万台
トヨタ自動車	広州豊田自動車有限会社	カムリ	2006年(予定)	10万台(2006年計画)

(資料) 各社HP、日本経済新聞より作成。

当初、自動車産業に関しては、上海市を中心とした中国華東の長江デルタ地域へ、VW・GMといった欧米勢の投資が先行したため、珠江デルタ地域はやや出遅れた感があった。しかし、仏プジョー撤退後を引き受け進出を英断した広州本田が成功を取めたことから、長江デルタ地域に対抗し、自動車産業の誘致に力を注ぎ、自動車関連産業向けの工業団地建設などを実施してきた結果、珠江デルタ地域は「中国のデトロイトを目指す」¹²⁾ほどの勢いをつけてきている。

日系3大自動車メーカーが広州に出揃ったことを受けて、自動車部品メーカーの広州およびその周辺の市への進出が活発化しており、完成車メーカーをピラミッドの頂点とした自動車産業の一大集積地が形成されつつある。日産の工場がある花都区には、日立ユニシア、鬼怒川ゴムが2004春からすでに生産を開始しており、そのほか、ヨロズ、カルソニックカンセイ、西川ゴムなども、今後相次いで生産拠点を構える計画がある。

一方、トヨタの新工場が建設される南沙開発区や仏山市には、デンソーや豊田紡織、アイシン精機、アラコ、東海理化など、トヨタ系列の部品メーカー15社が2005年度までに新工場を建設する予定となっている（SCB総合研究所、2005）。

また、自動車メーカーの進出に伴って関連企業の進出も進んでいる。日系鉄鋼大手の「JFE スチール」は、広州鋼鉄企業集団と合併で広州市に工場を建設し、8割は自動車用鋼板、残りが家電、建材用鋼板を生産する予定である。

そのほか、南沙開発区には日本郵船と商船三井が、中国最大の海運会社である「中国遠洋運輸集団（COSCO）」と提携し、トヨタ向けに自動車専用のターミナルを建設する予定もある¹³⁾。

自動車メーカーや自動車関連企業などの新規企業が、相次いで珠江デルタ地域に進出または生産を増加させているため、その関連部品や素材に対する需要が拡大している。今後、珠江デルタ地域は、裾野が広い関連メーカーの新規進出、または既進出メーカーの業態変換・技術高度化等が進み、低廉な生産コストなどの長所を生かしつつ、産業構造が変化していくものと予想される。

5. 珠江デルタ地域における産業集積の新たな展開

5.1. 中国・国産ブランドの台頭と日系企業との業務提携

外資系企業が中国経済に浸透するに従い、それにキャッチアップするような形で中国地場企業が着実に力をつけてきている。特に1980年代末から外国企業の進出ラッシュが続いた家電業界では、中国政府の国産化に向けた積極的な産業政策が実施されたこともあって中国企業の台頭が著しく、1990年代後半には外資系企業に追いつき、あるいは追い越す企業まで現れた。

ここで、国家統計局中国職業情報センター調査と『日本経済新聞』などの報告をもとに、こうした動向をみていくことにする。

中国の大型小売店の家電売り場では、1990年代前半までは、中国ブランドは、外国ブランドの中に混ざって並んでいたが、最近では中国ブランドは、ハイテク製品においても外国ブランドを圧倒している。2000年の全国約80種の商品のうち売上高上位10品目の8割以上が国産ブランドであることが明らかとなった。家電の製品別売上高シェアをみると、テレビは、長虹、康佳（下線は広東省珠江デルタ地域に本社を持つ企業。以下同じ）、TCL、海信の4大メーカーが6割、空調では、海爾、美的、格力、春蘭の4大メーカーが5割、冷蔵庫は、海爾、容声、新飛、美菱、長嶺の5社が7割を占めている¹⁴⁾。

中国家電において最大の競争局面は「カラーテレビ市場」である。2001年の中国のテレビ販売台数は2,700万台と、世界最大である。メーカーが90社近く乱立し、年産能力は7,000万台あるなど、過剰生産による低価格競争が激化している。2001年のカラーテレビ生産台数のシェア第1位(13.7%)は、広東省惠州市に位置するTCL(電腦)集団有限公司である。同社の前身は、1981年に香港資本の参入によって成立し、従業員は2,077名で、出資別には、惠州市政府が40.97%、上層管理人員25%、その他香港系家電委託生産会社の南太集団などの外資が参加している。同社は、カセットテープ生産に始まり、1985年通信、1993年配線、1999年ICT事業、2000年エアコン市場へ参入し、多角化した。中国総合家電の大手として、最近、米クアルコム社や東芝、プラズマテレビ開発で松下電器産業と提携している¹⁵⁾。

中国最大の規模を有するのは、1958年に設立し、軍事用レーダーの技術を生かし、1973年に黒白テレビを生産した四川省の長虹(Changhong, チャンホン)であり、東芝と提携し、プラジエクションタイプの超大型画面テレビが主流となっている。

カラーテレビ市場の3位(9.8%)、創維電子集団(スカイワース、広東省深圳市)であり、プラズマテレビ開発を推進している。従業員は8,000名。1989年に香港で成立し、Target Success Group Ltd.が39.8%、香港上海銀行国際信託有限公司は39.8%所有する外資系企業である。1999年にはシリコンバレーに研究室を設立し、テレビ専門的にグローバル展開が顕著である。

その他、康佳(Konka、広東省深圳市)は、従業員1万7,000名で、高度感プロジェクションタイプなど高級ハイテクTV開発で6位(3.1%)である。1979年に深圳で香港企業と電子業界初の中外合弁企業を設立した。1984年にテレビ生産を開始し、1992年に株式会社への改組を経て深圳市場に上場した¹⁶⁾。1999年に8,000万株(A株)を増資し、12億1,600万元もの資金を調達している(孫、記、王、2001)。康佳は、競争激化によって低価格化が進むと輸送コストが重荷となることから、「消費地の近くに生産基地を置く」との方針のもとで東北、北西、華東、西南に新たに工場を設ける計画を立て、黒龍江、陝西、安徽、重慶各省市の同業メーカーを吸収合併して生産拠点を設け、併せて販売網を確立した。こうした合併、買収などを通じて中国系大手家電メーカーは生産力や販売力を強化するだけでなく、吸収合併等によって得た国産メーカーの資産を活用するなど資本力の強化も図った(張、王、2002)¹⁷⁾。完成品に限らず、最近では部品、原材料でも中国企業の台頭が目立っている。カラーテレビ用ブラウン管、コンプレッサーなどの基幹部品、それに高価電子部品や高級素材では依然外資系企業が強さを発揮しているが、それ以外の部品では国内販売向け製品を中心に中国系部品がかなり使われるようになってきた。中国企業の強さである低価格の背景には、こうした中国企業からの安価な部材調達があるが、最近では中国企業との厳しい競争にさらされている日系など外資系企業までが現地調達、とりわけ中国企業からの部材調達を積極化する動きがみられる。

中国企業の海外進出は、外国企業の中国進出と比べると、企業数、投資額、進出分野のいずれにおいても、比較にならないほど小さいというのが現状である。しかし、最近では家電、二輪車などの分野で海外展開を積極的に進めてきた。特に北米、アジアに輸出する動きがみられるだけでなく、海外に組立工場を建設し、現地市場へ直接製品を供給する中国企業まで現れている。表5には広東省主要家電、PC関連機器メーカーの海外展開状況を示している。

表5 広東省主要電気電子企業の海外展開

企業名	海外展開		
	工場	販売会社など	事務所<R&Dセンター>
康佳 (広東深圳)	インド(99:CTV),インドネシア(2000:CTV)メキシコ(2002:CTV)	オーストラリア、米国、香港、インドネシア、ロシア	<米国(97:シリコンバレー)>
TCL (広東惠州)	ベトナム(99:CTV),インド(2000:CTV)	香港、フィリピン、米国などに販売会社	
美的 (広東順徳)	なし	香港、欧州、米国、日本、シンガポール	インドネシア
科龍 (広東順徳)	なし	香港に二つ(93)	欧米、日本、香港(販売)<日本(97)、米国(2000)>
格力 (広東珠海)	ブラジル(2001:エアコン)	スペイン、フィリピン	米国、香港
方正 (広東東莞)	なし	カナダ(92)、マレーシア(95)、日本(96)、韓国(99)、台湾(99)	
華為 (広東深圳)	ロシア(97:デジタル交換機)	インド(99)、米国(99)、香港(99)など 40カ所に展開	<米国、インド、スウェーデン、ロシアなど>
中興 (広東深圳)	パキスタン(デジタル交換機)	コンゴ(電信業務)、世界に50以上の販売機構	<米国、韓国>

(資料)『東アジア国際分業と中国』ジェトロ(2002年)より作成。

家電メーカーの他にも、コンピュータ、携帯電話、交換機など電子情報産業において広東企業が産業集積を活かして着実に力をつけてきている。コンピュータ業界では、中国国内シェア第1位の聯想(惠州)をはじめ、北大方正(東莞)、長城(深圳)といった中国企業も珠江デルタ東部に生産拠点を設けているほか、TCL(惠州)、南方高科(広州)、康佳、中興、華為(深圳)などの携帯電話、交換機も中国でシェアを伸ばしている。東莞市では100世帯当たりのパソコン所有台数は98台、携帯電話機は同190台になっている¹⁰⁾。

こうして、以上のTCL・創維(スカイワース)・康佳(Konka)からなる広東省カラーテレビ3大企業のシェアは、中国市場の合計26.2%を占めているのである。現在、競争の焦点は、ハイテク高級テレビ開発に移っている。

中国珠江デルタ地域の産業集積は、これまで外資系企業が中心であったが、今後は中国企業を含めたより重層的な構造へと発展する可能性がみられるほどである。

ここで注目されるのは、中国地場企業の台頭に伴い、電気機器企業を中心に中国の有力企業と日系企業を対等な関係とした包括的な業務提携内容となっていることである。これは同等の力を持つ企業同士が、同一の市場で競合している状況での提携、相互の目的を達成するために互いにリスクを分担し合う提携であり、従来の提携とは異なる。これも日系企業が中国での積極的な国内販売を図るには、実力のある中国企業の販売網を活用するのが最も効率の良い方法と考えるようになったことによるものである。一方、中国企業も進出日系企業による逆輸入品の流入増により「made in China」へ関心が高まっているものの、日本市場で自社ブランドを普及させるには、日系企業のサポートが不可欠と

の判断があった。

2002年1月に三洋電機が中国最大手家電企業海爾（ハイアール）との間で合意した戦略的提携は象徴的な事例である。合意によれば、三洋は海爾の技術開発と日本市場への進出を支援し、同時にエアコン用コンバーターなどの技術集約部品を海爾に供給し、海爾が中国に有する販売網を通じて三洋の高級家電を販売する。三洋と海爾の戦略的提携合意の3カ月後には、2002年4月には松下電器と中国有力家電メーカーのTCLと同様の提携に合意している。

TCL企業と松下電器企業の相互のOEM(Original Equipment Manufacturing)¹⁹⁾供給は、自社生産より有利なコストでの調達というこれまで生産委託の目的のみならず、補完による自社製品の品揃えや自社の得意分野への特化のための委託を目的にしている。日系企業側からのOEM供給は、受託側の自社ブランドが形成されているにもかかわらず、戦略的な視点から現地市場への接近や拡販をより有利に選択的に活用するものである。

5.2. 産学官連携のクラスターの実現

5.2.1. 中国企業の産学官連携

中国では、ハイテク産業の創出・発展を目的として、国の強力な主導のもとに、産学官連携が進められてきた²⁰⁾。大学は、校弁企業（大学設立の企業）の設立、サイエンス・パークの設置運営、ベンチャーキャピタルの設立運営、企業人材トレーニング受託などを通じて、産学官連携の名のもとに多様な収益事業を展開している。

中国の産学官連携の大きな特徴の一つは、共同研究や技術転移といった形態以上に、大学開発の技術をもとにした校弁企業の設立が主流を占める点である。また、産学官連携の成功要因としては、①政府が強大な力を持つ中国において、比較的早い時期に政府がハイテク産業の振興に大学の能力を活かそうとしたこと、②大学の潜在能力が高く、ハイテク産業のレベルにすばやくキャッチアップできたこと、③政府がハイテク産業の振興に大学の能力を活かすために、ハード・ソフト面での具体的な施策を強力に打ち出したこと、④大学からの技術移転に対する報酬を明確にしたこと、などがあげられる。

産学官連携は、企業が市場の急速な変化に対して、安定して長期的な立場において迅速に技術革新が進められ、大学と科学研究機関が市場の変化に迅速に対応し、自分の研究方向を調整することができるという利点を有している。

2000年末の時点において、中国の大学が輩出した企業数は5,451社あり、うち科学技術関連企業は2,097社である。これら企業の年売上総額は484.55億元、利益総額は45.64億元に上る。うち、科学技術関連企業の年間売上総額は、368億元、利益総額は35億元となっている。また、深圳及び上海株式市場に上場している企業は29社あり、それら企業の市場価格合計額は1,248億元に上り、中国株式市場全体の3%を占めている²¹⁾。

現在、産学連携型企業では、中国科学院系の聯想（Legend）、北京大学系の北大方正（Founder）、清華大学系の清華同方、清華紫光など、中関村から発祥した多くのIT企業が、本社および研究開発拠点を設けている。珠江デルタ地域が本拠地の通信機器メーカーである華為（Huawei）や中興（Zhongxing）も中関村に研究拠点を持つ。こうした活発な産学連携の展開は、情報サイクルの短縮、ベンチャー企業の育成、ハイテク分野における先進国とのギャップ縮小、大学の活性化、雇用の創出など多大な役割を果たし、中国のエコノミックパワーの一つとなっている。

5.2.2. 日系企業と中国地元大学の産学官連携

一方、外資系企業は中国の大学との連携も活発化している。例えば、アメリカのマイクロソフトは複数の中国の大学と協力関係を結んでいる。ドイツのVW社は上海同済大学と共同で、同大学に自動車関連のR&Dセンターを設立した。近年、外国機関・企業は中国の大学との委託研究、共同開発などR&D協力案件数が拡大傾向にある(馬, 2000)²⁰⁾。また、これまでに、60以上の共同研究センター・実験室が設置されている。協力案件数では、米国が最も多く、日本がそれに続いている。

なお、フォーチュン500にランキングされる多国籍企業に限定して、同大学の協力案件をみると、R&Dレベルでは応用基礎型が主体を成しており、分野としては、ソフトウェア、通信、エレクトロニクスのIT分野が多いのが特徴である。

中国政府は、2003年の3月に外資との合弁による学校経営など教育ビジネスへの参入規制を一層緩和する奨励策を打ち出した。

日本の一部大手企業も最近、中国のトップレベルの大学とインターンシップ制を導入するなどこれまでにない対中人材戦略を展開し始めた。日本企業は中国の大学と連携を図るとき、清華大学のような実力のあるパートナーを選ぶことが多い。

そのうち、日本のアルパインと中国の東北大学との間にできた合弁会社「東大アルパイン」が一つの実例である。そして、「東大アルパイン」は上海株式市場にも上場している。また、松下電器(TD-SCDMA²¹⁾参加企業)と清華大学・北京郵電大学、なお富士通と華南理工大学(広東省)のように日本の通信機器・端末メーカーには、中国の大学と共同でTD-SCDMAの開発に乗り出す企業も現れている。

日系企業にとって、中国の大学と連携、R&D拠点の中国現地化は、優秀な研究開発の人材が豊富であり、相対的にコストが低く、中国市場のニーズに迅速に対応でき、また、付加価値の高いR&Dの現地化により中国での企業イメージが高まるといった理由で、今後も拡大していく傾向にある。

なお、ここで政府の支援策について付言しておく、広州市は人材育成にも力を入れている。自動車産業などの製造業の裾野が広がりつつある中で、専門知識を有する学生の不足を補うために、広東省政府は大学教育を強化する方針を打ち出している。大学の施設を拡充し、学生数を2010年までに現在の5倍に増加させる計画を立てており、その一環として広州市内に10大学を集積させた「大学城」を建設中である²¹⁾。

6. おわりに

これまで、珠江デルタ地域における日系企業の集積プロセスと進出動向について考察を行ってきた。総括として、日系企業の立地展開の特徴を珠江デルタ地域の新たな産業集積の展開と関係づけながらまとめることを試みた。要約すると、以下のとおりである。

まず、この地域への進出動機として、珠江デルタ地域の質と量を兼ね備えた人の資源と部品調達の利便さ、香港の存在という3つが考えられる。最近、この地域へ進出した日系企業は、委託加工の進出形態が主流であったが、従来の生産拠点に加えて、市場参入のための販売拠点を目的とした投資も増加している。

また、日系企業の部品現地調達先の多様化と現地ベンダーの活用に伴って、多国籍企業間関係を進化させ、集積を促進している。

近年、珠江デルタ地域への日系企業の進出は、以前の深圳や東莞への電気機器を中心とした中小企業から、広州や仏山への自動車関連の大企業、中堅企業による投資が目立つようになってきた。広州市に本田技研工業、日産自動車、トヨタ自動車などの日本の大手自動車メーカー 3社が揃って進出したことを契機として、大きな変化が起こっている。この地域における日系自動車産業の集積は、今後さらに活発化するものと思われ、その関連部品や素材に対する需要の拡大がみられる。これから珠江デルタ地域は、裾野が広い自動車関連メーカーの新規進出、または既進出メーカーの業態変換・技術高度化等が進み、低廉な生産コストなどの長所を生かしつつ、産業構造がより高次化していくものと思われる。

ところで、日系電気機器企業が、中国市場という環境に適合するための新たな方法の一つに企業間の業務提携がある。これは同等の力を持つ企業同士が、同一の市場で競合している状況での提携、相互の目的を達成するために、互いにリスクを分担し合う提携であり、従来の提携とは異なっている。これは戦略的な視点から現地市場への接近や販売拡大をより有利に展開しようとするものである。

最近、日系企業の産業集積のもう一つの新たな動向として、地元大学・研究機関との産学間連携の確立がある。これまでにない対中人材戦略を展開し始めたといえる。こうした動きは、日系企業にとって、現地研究基盤の活用などにおいて、種々のメリットを享受することになる。日系企業として、このようなメリットの発揮が期待される場合には、現地においてR&D機能を充実させ、企業の生産性を向上させることによって、現地販売事業活動の効率化を図る必要がある。しかし、輸出生産拠点としての珠江デルタ地域に、日系企業の現地企業活動の戦略支援部門としてのR&D機能の進出はまだ十分とはいえない。

以上、これまでに述べてきた日系企業の立地展開の特徴をみると、珠江デルタ地域の日系企業は、自社の経営戦略を見据えつつ、同時に現地企業の立地行動の変化に敏感に反応しながら多様な立地戦略を展開している。一方、珠江デルタ地域においては、外国系企業の立地展開とこの地域の産業集積の発展との関係が密接である。外国系企業を積極的に誘致しつつある珠江デルタ地域が、従来の輸出生産拠点と現地市場も指向するという複合的な産業集積地域となってきているといえる。

謝 辞

本研究を進めるにあたり、資料の収集に御協力をいただきました関係者各位にお礼を申し上げます。また、山中進先生からたくさん御指導を賜り、ここに記して深く感謝申し上げます。

注

- 1) 『中国の投資環境と進出企業のケーススタディ——中国国内販売促進調査報告書』日本貿易振興機構(ジェトロ) 海外調査部2004, p. 102による。
- 2) 『香港華南への道』香港貿易發展局2003年, p. 38による。
- 3) 「来料加工方式」は、外資系企業が原材料を無償で提供し、加工したものを逆輸入する方式である。支払いは加工賃のみである。工場は委託投資主体の香港企業に投資させるか、受託した地域の政府によって建設される。このような方式は「世界的に珍しい制度で、中国でも珠江デルタ特有のものだ」とされている。
- 4) 「南巡講話」とは、鄧小平は92年の年初から春節の2月にかけて、広東省の深圳や珠海、上海、武漢

- などを訪れた。この南方視察の意図は保守派への反撃にあった。ここで鄧小平は改革開放と経済発展をさらに加速すること、改革開放は100年はやると発言した。また上海の浦東開発を徹底して推進することも強調した。
- 5) 日本企業の第1次ブームは、円高が進展した1985～1987年頃である。第2次ブームは91～95年頃である。第3次ブームは、中国のWTO加盟が視野に入ってきた2000年頃から現在に至るまでである。
 - 6) 『中国進出企業一覧2003～2004年版』蒼蒼社、pp.15～16による。
 - 7) 前掲書1), p.2による。
 - 8) <http://www.investgd.com/2003chjfair/html/> による。
 - 9) 前掲書6), p.18による。
 - 10) 中国への具体的な投資方式としては、(1) 中外合資経営 (Sino-foreign Joint Venture), (2) 中外合作経営 (Sino-foreign Contractual cooperation), (3) 外商独資経営 (Venture Exclusively with Foreign-owned Investment), (4) 加工組み立て (Processing and Assembling), (5) 補償貿易 (Compensation Trade), (6) 国際賃借 (International Leasing and Load) に分類されている。上記の(3)は独資企業(外資100%)を指し、合弁企業(外資25%以上)、合作企業(契約による事業運営体)を一般に「三資企業」という。
 - 11) 「委託加工方式」は以下の4種類をいう。第1に、「来料加工」である(注3と同じ)。第2に、「来樣加工」は外資が仕様やサンプルを示し、同じ製品を作らせ輸入する方式、第3に、「来件加工」は部品を持ち込んで加工・組立のみを依頼するノックダウン方式である。最後に「補償貿易 (Compensation Trade)」とは、外資が、中国側に機械設備を提供・輸出し、その機械代金の見返りとして、生産された製品で返済を受ける方式である(見返り貿易)。返済内容は、直接的商品、間接的製品、現金の組み合わせにより多様である。
 - 12) 中国珠江デルタ地域は、米国の自動車産業都市デトロイト (Detroit) 市のように、自動車産業の集積が急速に進んでいる。「中国のデトロイトを目指す」の合い言葉になっている。
 - 13) <http://www.lijnet.or.jp/IHCC/seiiki-sankyoudam01-terminal01-kanton01-infra01-map01-power01.html> による。
 - 14) 国家統計局中国職業情報センター調査による。
(http://news.searchina.ne.jp/2002/0321/national_0321_003.shtml)。
 - 15) 大阪マーケティング本部第五グローバル『中国有力企業集団のオペレーション実態と方向性分析』株式会社富士経済、2002年、pp.30～31と『日本経済新聞』2002年4月17日による。
 - 16) 大阪マーケティング本部第五グローバル同上書、pp.51～55、pp.77～83、サーチナ総合研究所『中国有力企業と業界地図』日本実業出版社、2003年、pp.34～35による。
 - 17) 康佳は93年に牡丹テレビ廠(黒龍江省)と合併したのを皮切りに、95年陝西如意テレビ廠、97年安徽徐州テレビ廠、99年には重慶無線電三廠と合併した。
 - 18) 『日本経済新聞』2002年4月1日による。
 - 19) OEM (Original Equipment Manufacturing) は、外資系企業からの設計図・指定部品による全量受託生産の「相手先商標製造会社」である。
 - 20) 1985年の「科学技術体制改革に関する中共中央の決定」を契機に産学連携が急速に進められてきた。これは研究成果を実用化し、経済発展を推し進めることを目的とした構想で、1984年「技術契約法」、1987年「技術契約法」、1990年「著作権法」、1993年「科学技術進歩法」、1996年「科学技術成果の転換促進法」などが、この構想の実現化を促している。
 - 21) ジェトロ『中国における産学官連携の現状と知的財産権の側面に関する調査報告書』2002年3月によ

- る。
- 22) 馬軍(清華大学科学処国際協力事務室主任)「中国での産学連携の現状」(2001年11月14日)に基づく、R&D 協力案件数は、1995年の96件から2000年には124件へと増加している。国別では、米国が28%を占めて最も多く、次いで日本(23%)である。
- 23) TD-SCDMAは無線基地局・移動通信端末間で同じ周波数帯を利用し、同期をとって上/下双方向通信を行うため、限られた資源である周波数帯を有効活用できる。
- 24) 兵庫県国際交流協会・ひょうご国際プラザのホームページによる。
<http://www.hyogo-ip.or.jp/hiaf/jp/kaigai/hk/hk0409.htm>.

参考文献

- 丸山伸郎1992.『華南経済圏——開かれた地域主義』東京、アジア経済研究。
- 星野進保・麥朝成・馬洪・陳文鴻1998.『華南経済の現状と21世紀への課題』総合研究開発機構(NIRA)。(Vol. 11. NO. 12).
- Ezura F. Vogel 1989.『One Step Ahead in China』(Harvard University Press 中嶋嶺雄監訳)『中国の実験』日本経済新聞社。
- 渡辺利夫1993.『華南経済：中国改革・開放の最前線』勁草書房。
- 黒田篤郎2001.『メイド・イン・チャイナ』東洋経済新報社。
- 丸屋豊二郎2000.『アジア国際分業再編と外国直接投資の役割』アジア経済研究所。
- 関満博2001.『アジアの産業集積』アジア経済研究所。
- 木村福永・丸屋豊二郎・石川幸一 2002.『東アジア国際分業と中国』日本貿易振興機構。
- 加藤弘之2003.『シリーズ現代中国経済6 地域の発展』名古屋大学出版会。
- 竹内淳彦2005.『経済のグローバル化と産業地域』原書房, p. 31.
- 平篤志2005.『多国籍企業に関する地理学的研究の動向課題』地理学評論78-1, pp. 28~47.
- 上田慧2003.『中国・珠江デルタにおける経済的統合と競争』(ワールドワイドビジネスレビュー)第5巻第1号, 同志社大学, pp. 5~6.
- SCB 総合研究所2005.『中国華南地域の投資環境—広州市の現況—』, p. 11.
- 孫建、記建悦、王福新2001.『海爾的戰略・一個中国企業の成長』企業管理出版社, p. 87.
- 張建華、王立文2002.『企業競争情報の成与敗 企業生存の第4種理由』海南出版社, pp. 197~202.

A Study of Industrial Agglomerations as Seen through the Advancement of Japanese-Affiliated Enterprises into the Pearl River Delta (PRD) of China

YANG Ying

This study is focused on the Pearl River Delta (PRD) of China, which is the most highly-agglomerated area for Japanese-affiliated enterprises within the electrical machinery industry. Through an analysis of the agglomerations, as well as their corporate actions, the purpose of this paper is to take it one step further to look into the development of this area in relation to industrial agglomerations for newcomers.

The complex agglomerations of export production areas and local markets is taking place in the PRD area. Drifting along within this strong current, Japanese-affiliated enterprises have taken notice and adequately responded to business environment changes taking place and their collective effects amongst local Chinese and foreign-affiliated enterprises, as well as focusing on their own internal strategies in penetrating the Chinese market.

The study revealed a new direction of the development of the agglomeration of Japanese-affiliated enterprises in the PRD area: advancement of the automobile industry is becoming noticeable. The electrical machinery industry is deepening their comprehensive business tie-ups in terms of reciprocal and complementary bilateral relations between capable Chinese enterprises and Japanese-affiliated enterprises. Likewise, relationships are actively being established between Japanese-affiliated enterprises and local universities as well as research institutions.