

「広東省珠江デルタ進出口系企業を 取りまく環境の変化」

矢島 夏樹

珠江デルタプラスワン

広東省珠江デルタ地域は、1980年の改革開放以来、他省・市に先駆けて市場経済が導入されたところである。主として労働集約型軽工業、特に輸出製品の生産・加工・組立を中心に、今日まで急速に経済発展を遂げた。具体的には香港の後背地といわれる深圳市（その東側の惠州市）から、西に向かって东莞市、広東省の省都広州市および周辺都市、さらに順徳区、中山市を通って南西の珠海市とその南のマカオ特別行政区にいたるまで、珠江を囲むように位置するちょうど馬蹄形をした沿岸地域である。

この地域は海に注ぎ込む珠江の河口にできたデルタ地域であるため、この地域を総じて「珠江デルタ地域」と称する。

ここでは香港人および香港の物流機能を活用した輸出産業、豊富なそれゆえに低賃金で雇用できる外省人（広東省以外の省の出身者）出稼ぎワーカー、いわゆる広東式委託加工といわれる現地法人を設立せず、かつ免税で原材料や設備機械を持ち込める一種の下請外注生産方式、受け入れ側である郷鎮（村）政府の積極的な外資企業支援、在外華僑からの送金およびUター

ン投資、等々が効果的に奏功して、当地域は「世界の工場」と象徴的に称されるまでに到った。海外進出に全く不慣れな日本の中堅・中小製造業も、比較的最初から失敗することなく、中国ビジネスに入っけていった。外資企業進出をテコに、現在の珠江デルタ地域のGDPは、広東省全体の約85%も占めている。

しかしこれほどまでの実績をあげている広東省珠江デルタ地域で、今まさに変化が起きている。広東省（特に珠江デルタ）地域へ進出の外資系企業から、最近、「珠江デルタプラスワン」という言葉が聞かれる。これはもともと中国一極集中を懸念して、リスク分散のため、「中国プラスワン」という言葉があるが（ベトナムが最有力候補）、これをもじったものである。ポイントは、進出企業がより生産コストの低いところを求めて、第2工場を建設したり、あるいは既存の工場の移転先を珠江沿岸部以外のところを探していることを、象徴的に表現したものである。

つまりかつて珠江デルタへ進出したメリットが、最近薄れてきたからである。まず深圳の最低賃金が引き上げられた。具体的には、経済特区区内は4・66元/時間（810元/月）で、対

前年比17・4%上昇した。特区外は4・02元/時間（700元/月）で、同20・7%上昇した。これは上海よりも高い。もはや低賃金ではない。広東省広州市も就業者平均給与では、上海を追い抜いて全国トップとなった。さらに不動産価格の高騰が続ぎ、工場用地、オフィスのリース料なども急上昇である。しかも従来からの広東式委託加工の企業形態に対し、わが国税庁のメスが入られ、追徴課税の争議が起きている。その他環境破壊なども深刻化している。

山地区への移動

見方によれば、経済成長一辺倒がもたらした弊害要因が、沿岸開発地域のいたるところで顕在化してきたといえよう。広東省政府は現在、珠江デルタ進出企業に対し、郡・山間部への工場移転について、真剣に取り組んでいる。

例えば省政府は、労働集約産業を中心に、沿岸部から山間部へ工場を移転させるべく、約8000億元の予算を計上して、具体的に移転事業を推進している。また移転候補先にあたる山間部の各地方自治体においても、所得税の減免、土地取得価格の引き下げなど各種インセンティブを導入して、沿岸地区からの工場移転がよりスムーズに行われるよう配慮している。

候補先選定の動機には二つの可能性がある。一つは単に誘致側にあたる郡・山間部の市町村が、自ら誘致を行う場合である。もう一つは、すでに開発され飽和状態にある珠江デルタ沿岸地区の都市と、誘致したい山間・内陸部の行政が提携し、共に協力して誘致（新規・拡張投資共）する場合である。

前者の場合は、例えば広州から比較的近い清遠市、現省長の出身地である広東省北東部の梅州市などで、熱心な香港企業の誘致がみられる。一方後者の場合は、例えば東莞市石龍鎮と韶關市始興県、中山トーチハイテク開発区（國務院認可の国家級開発区）と陽西市、中山トーチハイテク開発区と河源市などが、珠江デルタ沿岸部から山間部への移転に伴うインフラ整備用の予算を支給されている。例えば河源高新技術開発区は、広東省政府により2002年に批准された。

また協力例としては、東莞市や中山市などと提携している惠州、韶關、陽江各市があげられている。特に都市間で提携したり、公的資金を投じているわけではないが、清遠市も最近香港系企業から移転先として脚光を浴びている。日系企業の中には、第2工場を清遠市に設立した金属加工メーカーもある。

これらは単なる移転事例にすぎないかもしれない。しかし広東省の郷鎮政府にとって、近い将来に向けた一つの懸念事項がある。まず珠江デルタ地域は、もともと広東式委託加工といわれる、現地法人を設立しない下請・組立生産を中心に、今日の富を築いたところである。労働集約的生産に従事した労働者は、大半が外省からの出稼ぎ・季節労働者であり、地元広東人は企業経営者、管理職、地主として富を得たにすぎない。また地元政府にとつても、進出企業からのリース料、各種業務代行手数料などが収入の大半である。つまりこの地にもともと技術産業があり、これらが外資企業によってさらにグレードアップされたわけではない。地元自らはものづくり、技術に関しては素人である。

現在進出している各市町村政府としても、みすみす企業が他所へ行くのを、指をくわえてみているわけにはいかない。この状況下で仮に進出企業が内陸部に工場を移転するとすると、これまでの産業・技術面での蓄積が何もなく、またもとの低開発の村にもどるのではないかと懸念が郷鎮政府にある。この結果、珠江デルタ各都市の政府と、誘致したいと思つている村政府双方の利害が一致して、相互に提携することになったものである。

移転は不可避か

仮に労賃の論議だけなら、移転は不可避といえよう。進出の動機として低賃金労働力が豊富にあることのみならず、近い将来、広東省で日系、特に中堅・中小・零細企業は、経営が成り立たなくなろう。反面広州市は世界で唯一、日本の大手自動車メーカー御三家が勢ぞろいしているという、類まれな工業地帯である。ここでは縫製工場で働く女工の賃金が、最大の関心事になるわけではない。かつての広東省のイメージとかなり異なる。

香港系企業も同様に、二者択一を迫られている。従来通り安物を中国や途上国市場向けに生産するのか、あるいは高付加価値で国際競争力のある製品を生産するのか、いずれかである。世界一厳しい欧州の環境規制をクリアすることは、並大抵のことではない。そのために、機械設備は日本・欧州製、原材料も日本製となる。これでは中国製が安くなるはずがない。

一つの例として、日本から中国へ金型を注文したとする。以前なら二分の一から三分の一でできた。中国製は安いが品質に問題あり、など

といわれた。最近では日本と同じか、場合によっては日本よりいいものができる。そのかわり日本製と比べても、価格はあまり変わらない。これに耐えうるかどうか、新技術を吸収する力があるかどうか、またコストアップ分を高付加価値製品で十分吸収できるかどうか、日系企業ばかりでなく広東省進出全企業の生き残りの判断になる。「安くできるからではなく、いいものができるから中国へ進出する」という進出動機に、徐々に変わっていくことになる。中国でも二極分化が起きている。

今後の展望

単に投資環境の変化そのものに一喜一憂したり、工場移転とか、中国プラスワンといったはやり言葉に振り回されたりして、中国も手に負えないのに次はベトナムだ、インドだ、などといったもはじまらない。

従来の途上国進出を繰り返すなかで、日本の産業構造の変化にどう対処すべきか、わが国企業にとって意識改革が必要である。その過程で、これまで「ものづくり日本」の企業経営者が信じて疑わなかった日本の経営そのもので、見直しが迫られている。このことに皆が早く気がつかなければならぬ。特に中国進出日系企業の中で、これら諸変化に対応できるところとそうでないところでは、明暗二つに分かれよう。下手をすると、特定大手企業の独り勝ち時代に突入することにもなりかねない。納品先からは非にと頼まれて進出したという言い訳は、もはや通用しなくなる。

（やしまなつき・華南投資顧問有限公司社長）