

米中対立によるアジアの産業立地の変化

——電子・電機産業の ASEAN、インドシフトはどこまで進むか——

Structural Shift of Industrial Location in Asia Caused by US-China Conflict

——How Far Will Electronics Manufacturer Move to ASEAN and India from China?——

後 藤 康 浩 (亜細亜大学都市創造学部教授)

Yasuhiro GOTO (Professor, Faculty of Urban Innovation, Asia University)

〔要旨 / Abstract〕

2018年に貿易紛争の形で始まった米中冷戦によって、アジアの産業立地は激変しつつある。中国拠点でパソコン、スマホ、ネットワーク機器など電子機器を組み立てていた外資系メーカーは中国生産品を排除する米欧日などの措置によって、中国外に生産を移転している。コロナ感染拡大に伴う東南アジア、インドの都市ロックダウンによって中国からの工場移転は一時的には停滞したが、今後、加速し、アジアの産業立地は大きく塗り替えられるだろう。中国に対する技術流出の警戒とコロナ禍で綻びのみえたサプライチェーンの再生、強靱化のため日米欧は工場の本国回帰も進めており、グローバルな産業配置、サプライチェーンの転換が進む。ICT 製品、先端的な製造設備、材料の生産国、輸出国は多様化、分散化し、21世紀に入って進んだ中国一極集中は終焉に向かうだろう。

キーワード：電子機器、産業立地、米中冷戦、サプライチェーン

US-China "New Cold War" which started as trade conflicts in 2018 has escalated and brought about factories relocations in Asia. Foreign manufacturers located in China have started evacuations and shifted to ASEAN and South Asian countries. Especially factories of PC, smartphone and networking equipment shifted very quickly under the pressure of the US Government which had doubt that some malicious micro devices and software have been mounted or installed into those equipment in Chinese factories. Although those tendencies were interrupted partly due to lock down of ASEAN countries and India caused by COVID-19 spread, those will be progressing and structure of Asian industries locations will be changing drastically. Developed countries are also taking back factories related to advanced technologies from China to their home land in order to reinforce their base of industries and technologies. The era of industry overconcentration to China has ended and locations of ICT products, sophisticated machines and materials manufacturers will be diversified.

keywords : Electronics equipment, Industrial location, US-China Cold War, Supply Chain

1. はじめに

2018年に米国のトランプ前政権のもとで顕在化した米国と中国の対立は貿易赤字をめぐる紛争から技術移転、技術漏洩、先端技術製品の禁輸など産業分野を主体とする衝突に発展した。米国政府は政府機関や政府との取引のある企業に 5G の基地局設備やスマートフォ

ン、サーバーなど通信に関係する分野の中国製品の輸入、利用を禁止、EU、日本、豪州など同盟国やインド、ASEAN 各国にも共同歩調を求めた。同時に、米国企業が開発した最先端の半導体及び半導体製造の技術、設備などの中国向け供与を禁止、米中関係は「産業冷戦」に向かいつつある。1990年代以降、中国を低コストの生産拠点として活用し、21世紀に入ってから

は急成長する中国需要の獲得のため、中国に生産拠点を展開して来た日本、米国、EU、韓国などの企業は米中両国政府の間でバランスをとりながら事業を展開せざるを得ない、きわめて困難な時期を迎えている。そのなかで、注目すべきは中国に立地する日本、米国、EUなど外資の生産拠点である。米国と同盟国は中国企業の製品だけでなく、外資の中国拠点で生産された製品についても利用を制限する姿勢を強めており、外資は生産拠点を中国からASEAN（東南アジア諸国連合）やインドに移転する動きを開始している。中国が築いた「世界の工場」としての地位は大きな変化の波に直面している。本論文では、電子・電機産業を中心に中国からASEAN、インドへの生産拠点の移転がどれほどの規模、速度で進むのかを具体的事例をみながら分析し、アジアの産業集積の新たな姿について考察する。当然ながら、こうした変化はコロナ感染によるサプライチェーンの混乱とそれへの対応策とも連動している。米中産業冷戦とコロナ感染は相互に影響を及ぼしながら並行して進んでいる。また、中国が外資の工場流出という事態に対し、戦略的にどう対応しようとしているかも含め論じたい。

2. 米中冷戦

2.1 米中対立の背景

米中対立の波及として起きているアジアの生産拠点のシフトを考察するうえで、米中対立そのものの原因、背景、歴史的推移をまず確認しておきたい。そこにこそ今後のアジアの産業立地、産業構造を規定する重要な要因があるからである。

2018年3月、トランプ大統領（当時）は米国が輸入する鉄鋼に25%、アルミ製品に10%の追加関税を課すと発表した。対象はすべての輸入国であり、カナダ、EU、日本なども含まれるが、中国を強く意識するものであることは課税の理由に安全保障を挙げたことで明らかだった。トランプ大統領はこれに先立つ同年1月には太陽光発電パネルに50%の追加関税を課しており、太陽光発電パネルの輸入の過半は中国製だった。言うまでもなく、トランプ大統領の決断の底流には米国の貿易赤字（製品貿易の収支）の拡大があり、2017年には前年比7.4%増の8052億ドルと高い水準に達していた。だが、貿易赤字の絶対額としてはそのおよそ10年

前の2006～08年の各年の方が大きく、名目国内総生産（GDP）に対する貿易赤字の比率も2006年の6.1%に対し、2017年は3.9%にすぎなかった。トランプ大統領にとって貿易赤字全体の額ではなく、2017年に過去最大の3752億ドルに達した対中貿易赤字こそが懸念だったのであり、とりわけスマートフォンやパソコン、ネットワーク機器など電子機器や複写機、プリンターなど精密機器、さらに太陽光発電パネルなど技術レベルが高く、国家の情報インフラとも密接に関わる製品の中国からの輸入の膨張に警戒心を掻き立てられたのである。

とはいえ、米中間には2006年に「戦略経済対話」としてスタートし、2009年のオバマ政権で「戦略・経済対話（S & ED）」に格上げされたハイレベルの交渉窓口があり、貿易不均衡についても継続的に協議が行われて来た。中国側が大豆、トウモロコシ、牛肉など農産品や原油、旅客機などの輸入拡大で不均衡が一時的とはいえ緩和するなど一定の成果を上げてきた。2017年7月にはさらにアップグレードされた「米中包括経済対話」という交渉チャネルも開かれ、第1回対話がワシントンで開催された。第1回米中包括経済対話そのものは不調に終わったものの、2018年の段階で、米国側がいきなり追加関税といった強硬な対応を採る必然性があったのか疑問がある。中国側は対米貿易の黒字拡大のリスクを強く意識しており、交渉を通じた妥協、全面対立の回避を模索しており、解決の道が完全に塞がれていたとはいえないからだ。トランプ政権には、中国との産業冷戦の口火を切る別の動機もあったと考えられる。中国の科学技術、先端産業における急激な追い上げであり、中国に競争優位を奪われな⁽¹⁾ための新たな「封じ込め戦略」が必要だったのである。

米中間の産業、貿易の関係性をみても、米国の対中貿易赤字拡大を中国の不均衡解消の努力不足によるものとはいいい切れない。2018年時点で中国の米国向け輸出の60%超は台湾、米国、日本、韓国など中国以外の国・地域の企業が担っており、中国政府や中国企業が輸出ドライブをかけて米国の貿易赤字を拡大させたという論理には無理がある。その事情は2019年上半期の中国の対米輸出品目のトップが米国の電子機器大手、HP、デルなどのノートパソコンであり、2位が米アップル社の主力製品であるiPhoneなどスマートフォンで

あることをみれば簡単にわかる。iPhone は2017年までは全製品が台湾系 EMS の中国国内の工場を組み立てられ、米、EU、日本、インド、ASEAN など世界に輸出されていた。iPhone だけで中国の対米輸出額の5%前後を占め、MacBook、iPad、Apple Watch などアップル社の製品を合計すると中国の対米輸出の10%前後にのぼっていたのである。中国は1978年の「改革開放」政策以降、外資の工場誘致で成長して来たため、もともと輸出に占める外資の比率が高いのは当然といえる。2000年代初頭には外資が輸出に占める比率は50%を超え、中国製造業が担うのはアパレル、日用雑貨、家電や機械部品など低付加価値の製品に限られていた。ところが、中国の製造業企業の着実な技術進化、製品レベルの向上、中国国内の人件費などコスト増を嫌った一部の外資企業の撤退などで、中国の輸出に占める外資の比率は2005年の58.3%をピークにその後は一貫して下がり、2019年には38.7%まで低下している。中国の製品輸出の主役が外資から中国企業に転換するなかで、対米輸出のみが外資主導だった「20世紀的構造」を残していたのである。言い換えれば、米国企業は中国を効率的かつ安定的な生産拠点として存分に利用し、米国の消費者も安価な中国製品を選好して来たといえる。

2.2 米中対立のエスカレーション

米中貿易摩擦が大炎上した2018年には米国の貿易赤字はさらに拡大し、総額で過去最大となっただけでなく、追加関税などで抑制を試みたはずの対中貿易赤字も過去最大を記録することになった。追加関税の対象範囲が広げられる前に通関してしまおうという駆け込み輸入が膨らんだためであり、米国の製造業や小売業自身が調達に不安を感じた結果である。こうした米国側の企業行動、消費者心理を客観的にみれば、トランプ大統領の対中政策は貿易赤字の削減という課題に対して正しい分析に基づいていないだけでなく、実効性の薄いものにすぎなかった。米国にとって対中貿易赤字の解決は一義的には米国の消費者の購買姿勢、それを支える米国企業や台湾、日本、韓国などの製造業の生産拠点の選択にかかっており、米国市場向け輸出品の生産地を中国以外の国に移転する以外に根本的な解決策はないのである。中国が米国産の大豆や牛肉、ボー

イング社の旅客機をどれほどたくさん輸入しても、赤字の削減には一時的かつ限定的な効果しかないのである。1980年代、米国は対日貿易赤字を重大視し、自動車や鉄鋼、半導体の輸出自主規制に加え、日米構造協議によって日本は内需振興を要求され、政府調達だけでなく民間企業までも米国製品の輸入拡大を強いられしたが、米国の対日貿易赤字は減らなかった。日本の対米輸出を根本的かつ不可逆的に縮小させたのは1985年9月のプラザ合意以降の急激な円高によって起きた国内生産拠点のアジアへの大規模な移転であった。米中貿易でも中国からの生産拠点の流出がなければ、不均衡の是正は進まないであろうし、生産拠点シフトの大きな波を引き起こす要因となるのは人民元の大幅な上昇か、政策的な強制であり、これには米政権の政治的な意志と同盟国による協調的行動が必要なのである。

プッシュ（ジュニア）政権以来、米国は中国に対し繰り返し人民元の切り上げを要求して来た。前述の2017年の米中包括経済対話でも人民元問題は討議されたが、中国側は受け入れなかった。中国はプラザ合意による円高が日本経済の衰退を招いたことを観察、理解していたからである。通貨切り上げによる強制的な中国経済の成長の減速と技術進化の抑制が困難であれば、米国にとって打つべき手段は限られる。それが、「トランプ関税」に始まり、ファーウェイなど個別の中国企業への攻撃、先端技術の対中移転の禁止など中国経済に対する包括的かつ戦略的な攻勢であり、「米中冷戦」と呼ぶべき衝突に発展したのである。米中冷戦へのエスカレーションの背景にはトランプ政権からバイデン政権にも引き継がれた「台頭する中国」への厳しい認識、すなわち、中国が経済面だけでなく、国際政治、軍事、ソフトパワーの分野などでも米国を上回るグローバルなポジションを狙い、米国と中国は覇権闘争に向かわざるを得ないという米国側の認識がある。

3. 中国産業の現状

3.1 中国における外資製造業

中国が直面する米国からの圧力と中国に立地する外資製造業への影響をみる前に、1970年代以降の中国産業の発展の歴史を簡単に振り返りたい。「改革開放」政策によって、中国は外資の技術と資本を積極的に導入し、輸出を伸ばし、雇用を拡大することで成長を加速

して来た。1979年に開設が決まった深圳、珠海、汕頭、厦門の4カ所の「経済特区」には日系、米系、シンガポール系など外資企業が原材料を輸入し、加工して再輸出する形態の工場の展開を進めた。経済特区における外資導入の成功を受けて、中国政府は1984年に「国家級経済技術開発区」の開設を始め、大連、煙台、上海虹橋、寧波、杭州、蘇州などに広がった。さらに1986年にはハイテク産業向けに「国家級高新技术産業開発区」の設置もスタートし、その後の各省、各市などの独自の開発区も含め、外資の生産拠点は中国全土に広がったのである。こうした対外開放地区では企業所得税が15%など優遇税率が適用されるなど外資にとって人件費の安さや労働力の豊富さにプラスされた魅力があり、1990年代半ば以降、外資の進出は一気に加速した。

では、外資製造業は何を目的に中国に進出したのか。国際協力銀行（JBIC）が1989年以来、海外進出している日本の製造業企業に対し毎年度、実施している「我が国製造企業の海外事業展開に関する調査報告」で時系列的に比較可能な質問でみると、日本企業の中国進出の目的は21世紀に入って短期間に大きく変化した。「中期的（今後3年程度）有望事業展開先国」を各企業に問うた質問では中国はほぼトップの位置を維持してきたが、中国が「有望である理由」については、2002年度調査では「第三国への輸出」が25.2%、「対日輸出」が26.8%と、中国を輸出型生産拠点として活用する企業が多かった。また、「（現地の）組み立てメーカーへの供給」も28.7%となっており、輸出向け製品の組み立てを行う外資系製造業への現地での供給目的も多い。2002年度時点では日本企業にとって中国はまさしく「グローバル市場への輸出生産目的」の進出先だったわけである。ところが2020年度調査では「第三国への輸出」は9.0%、「対日輸出」は8.4%、「（現地の）組み立てメーカーへの供給」は19.8%とそれぞれ大きく低下し、輸出型生産拠点としての目的が薄れたことがはっきり見て取れる。一方で、2020年度に最大の進出目的となったのは「現地マーケット」であり、66.5%の日本企業が中国が有望である最大の理由としている。中国市場への期待感を示す回答が2002年度調査では17.2%だったことをみれば、2002年から2020年の間に日本企業の進出目的は輸出向け生産から中国国内市場

向け生産に大きく転換したことは間違いない。もちろん2002年度時点でも「現地マーケットの今後の成長性」を有望理由にあげる日本企業が86.3%にのぼっていたが、これは輸出型生産でスタートし、もし将来的に中国市場が大きく成長すれば中国国内向け生産拠点への切り替えも可能といった期待感もあったということだろう。現実にはまさにその期待感が現実化し、日本の製造業の中国拠点は中国の内需を獲得する拠点に変わって行ったのである。ただ、注目すべきは中国市場の将来性の評価はすでに日本企業のなかでも低下に転じており、2020年度調査では「現地マーケットの今後の成長性」を有望理由とした企業は58.1%と「現状」の有望性評価を8.4ポイント下回った。2002年度では中国市場に対し「今後」への期待が「現状」の有望性評価を69.1ポイントも上回っていたことと対照的な結果である。こうした中国市場の将来性への期待低下は今後、日本の製造業の中国拠点の維持、撤退の決断に当然、影響して来るだろう。

日本企業だけでなく、米国、EU、韓国なども含めた外資全般の対中投資の理由も輸出型生産拠点から内需期待へのシフトがはっきりと出ている。中国国家統計局の出す中国統計年鑑から外資の直接投資（実際使用額）の投資業種向けのデータを採り上げる。中国が「世界の工場」と呼ばれ始めた時期である1999年には外資の直接投資の56.1%は製造業に向けられ、続く不動産業の13.9%やホテルなど社会サービス部門の6.3%を大きく引き離していた。2009年になると製造業の比率は51.9%とやや低下し、不動産業が18.7%、リース・ビジネスサービス業が6.8%などサービス分野への投資の比重が拡大した。これが、コロナ感染の影響が出る前の2019年の統計では製造業向けが25.6%と大きく落ち込み、不動産業が16.9%、リース・ビジネスサービス業が15.9%、情報通信・ソフト業が10.6%とサービス分野が直接投資の主軸になった。製造業における直接投資の産業分野別の詳細を示す資料は入手できていないが、2019年の日本の製造業による対中投資の主な事例は一定の傾向を示している。大きな投資事例では、アイシン精機による乗用車用A/Tトランスミッション向けのアルミダイカスト生産の合弁、住友電気工業による電気自動車（EV）向け平角巻き線製造工場、日本電産によるEV用トランクションモーター及び部品の生産・

販売・アフターサービスの合併会社設立、ルネサス・エレクトロニクスによる次世代自動車向けオートモティブ・エレクトロニクス共同研究所の開設など自動車分野が圧倒的に多い。これ以外ではオークマの立形マシニングセンターや横型 CNC 旋盤の生産工場が目立つ程度。いずれも中国国内の自動車産業や製造業向けの供給を狙った生産拠点であり、グローバル市場向けの輸出型生産拠点ではない。中国からの輸出を前提とした拠点の対中進出が細まっていることが十分にうかがえるのである。

外資の製造業においては中国は「世界の工場」から「中国の工場」への変質が既に進行しており、中国からの輸出型生産拠点の他国への流出は定着した潮流と考えるべきだろう。ただ、中国の輸出は増加基調を続けている。中国の輸出額は2012年に2兆ドルを突破した後、毎年増減はあるものの、2兆ドルの舞台を維持しており、2020年にはコロナ感染が世界に広がり、経済活動が低下するなかでも世界からマスク、防護服、酸素吸入装置など医療機器、リモートワーク用のネットワーク機器、パソコン、家具などの需要を集め、輸出は前年比3.6%増の2兆5906億ドルとなり、過去最高に達した。広範な産業分野を持ち、工業製品だけでなく、農林水産品、レアアースなど資源までフルラインの輸出分野を持つ中国は一部の外資製造業の動向に左右されない強靱な構造を持つためといえる。だが、フルラインの輸出産業のなかには、繊維、縫製、靴、陶磁器、玩具、日用雑貨など低付加価値で本来、より人件費の安い途上国に移転してもおかしくない産業の残存によって維持されている面がある。

例えば、2015年に「織物用糸・織物・その製品」と「衣料品」の合計輸出額は2837億ドルと輸出総額の12.5%を占めたが、2019年でもそれらの合計輸出額は2714億ドルとほぼ同規模を維持し、輸出全体に占める比率も10.9%となっている。2019年の「パソコン（統計上は自動データ処理設備で、タブレット PC などを含む）」と「携帯電話（スマートフォン）」の合計輸出額が2275億ドルと、繊維・衣料品の合計額に遠く及ばない点をみれば、付加価値の低い途上国型の製造業が中国において今なお大きな存在感を持っていることがわかる。別の分野においても同様であり、一般家庭や飲食店が購入する汎用的な「陶磁器製品」の2019年の

輸出額は251億ドルだったが、これは中国が韓国、台湾を抜いて世界最大の生産国になった高度な技術製品である「液晶パネル」の輸出額214億ドルや同じく中国が世界のトップに立った「太陽光発電パネル」の輸出額191億ドルを大きく上回っているのである。また、スニーカー、サンダルなど「靴類」と主に台所用品や事務用品である「プラスチック製品」の輸出額の合計は960億ドルにのぼり、先端的な電子部品である「集積回路（IC）」の輸出額1015億ドルとほぼ肩を並べている。中国の製造業、輸出品は低付加価値の労働集約型の分野を今なお幅広く維持しており、電子・電機などの外資の輸出型生産拠点が移転したとしても輸出が急に失速することがない理由となっている。それは逆に言えば、中国にとって産業の高度化が依然、大きな課題として残されており、外資の生産拠点の移転による高度な産業の流出は中国産業にとって質的な面で大きな打撃になることを示している。

3.2 中国企業の進化

「改革開放」政策は「外資の持つ技術と資本を中国の市場と交換する」という狙いがあり、中国政府は外資製造業に中国企業との合併による技術移転を求めた。中国をコストの安い輸出型生産拠点として活用するためには、外資にとっても中国側パートナーの技術向上にはメリットがあったことから、1980年代以降、鉄鋼、自動車、家電、造船、機械、電子など多様な分野で外資と中国企業の合併が進み、中国製造業は技術移転を通じて着実にレベルアップを遂げていった。合併においては、単純な部品の調達や組み立てを中国側が受け持つ一方、製品の性能を規定する製品設計やコア部品などは外資が供給する分担があったが、やがて設計やコア部品についても中国側が学習し、ノウハウを獲得する結果となった。技術のスピルオーバーであり、中国製造業は模倣技術の進化、独自化によって、グローバル競争力を高めていったのである。そうした進化のステップを踏む中で、先進国の特許による技術独占の壁を突破するため、研究開発に力を入れ、独自技術を育み、海外で出願する中国企業が増えた。世界知的財産機構（WIPO）の統計によれば、「特許協力条約」（PCT）の枠組みを通じて提出された国際特許出願件数で、2000年には中国は世界16位にすぎなかったが、

表1 研究開発で米国を追い上げる中国

国際特許出願件数の国別ランキング推移

出典：WHO

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
中国	67	43	62	54	22	22	22	22	21	22	16	11	15	14	13	10	8	7	6	5	4	4	4	3	3	3	3	2	2	1	1
米国	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
日本	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
韓国	21	20	19	19	18	19	18	20	15	13	10	9	9	7	7	6	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ドイツ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5
フランス	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
英国	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	6	6	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
スイス	9	9	9	9	10	8	8	8	9	8	8	8	8	8	8	8	9	9	10	9	9	8	8	8	9	9	9	8	8	8	8
オランダ	13	12	13	11	9	7	7	7	7	7	7	7	6	6	6	7	8	8	8	8	8	9	9	9	8	8	8	9	10	10	9
インド	94	101	51	70	63	78	46	39	41	29	26	23	22	19	19	20	20	20	19	20	17	18	19	17	17	17	15	16	13	13	10
イスラエル	26	23	22	23	21	18	15	14	14	14	15	15	14	15	15	15	15	15	15	16	16	16	17	15	16	14	13	14	14	14	15

4

2006年に8位と初めて「トップ10」入りし、2013年にはドイツを抜いて米国、日本に次ぐ3位に浮上、2017年に日本を抜いて2位となり、2019年には遂にトップに立った。米国はWIPO創設以来初めて、2位に転落した。(表1)

個別企業をみても、2014年に華為技術（ファーウェイ）が国際特許出願件数で初めて世界トップに立ち、その後、上位の常連となり、2017年以降は4年連続で首位を続けている。ZTE、京東方（BOE）などの中国企業もトップ10に顔を出す企業となった。ファーウェイは非上場の純民間企業ながら、創業者の任正非氏が研究開発重視の方針を持ち、人材獲得や研究開発に巨額の予算を使い、圧倒的な研究成果を出し、スマホや移動体通信の基地局設備、空港や鉄道の運行管理システムなどをグローバル市場に輸出するようになった。また、電子機器の中核デバイスである半導体も子会社のハイシリコンが世界トップレベルの設計能力を持つようになり、「製品は中国製でもコア部品は先進国依存」という中国製造業の積年の制約構造を突破し、現実にはスマホの世界市場シェアでは2019年にはアップルを抜き、サムスン電子に次ぐ世界第2位になった。中国の産業総体としての生産力、競争力だけでなく、個別企業で米国企業を凌駕する企業が民間セクターから出現したことも米国にとっては大きな脅威となったのである。

中国企業の進化はグローバル市場におけるプレゼンスにも表れており、米経済誌「フォーチュン」が毎年発表する売上高ベースの企業ランキング「グローバル500」にランクインした中国企業数は2020年版では124社となり、121社にとどまった米国を抜き、初めて中国がトップに立った。1995年にはランクインした中国企業はわずか2社で、日本と米国がともに148社がランクインし、首位に並んだ。その後、中国企業のランクイン数は2001年に11社と2ケタにのり、2016年には100社を突破した。米国にとっては自国の経済誌の企業ランキングで中国に抜かれたことは衝撃であり、中国の台頭に対する警戒心をさらに高めたといえる。米中産業冷戦の背景にはこうした要因もある。

4. 中国からの生産拠点シフト

4.1 米国の追加関税のインパクト

2018年にトランプ政権が対中攻勢を本格化して以降、中国にグローバル市場向け輸出の自社生産拠点や生産委託先を持つ外資企業の対応は段階的に変化して来た。対応のトリガーとなったのは、トランプ政権が打ち出した中国からの輸入品に対する25%もの「追加関税」である。追加関税は2018年7月から2019年12月まで段階的に大きく4回にわたって発動された。ただ、適用除外がそれぞれの回に多数、設定されたうえ税率やその適用期限も米中交渉の進展によってめまぐるしく変

化し、発動見送りになったものもある。全体像はきわめて複雑となっている。ただ、重要なのはトランプ大統領が開始した対中制裁をバイデン大統領も継続しており、追加関税は継続されていることである。

米国が2018年7月6日に818品目を対象とする「追加関税第1弾」を発動したことで、中国に生産拠点を置く企業の一部では対米輸出品の生産を中国外の拠点に一時移管し、状況を見る模様眺めの生産移管が起きた。第1弾は、対象品目が磁気ディスク装置、プリンター部品、送受信機などの電子機器・部品や油田の掘削装置部品、建設機械部品など用途の限られた特殊な製品群で消費財はほとんど含まれていなかったため、直接的な影響は限られていたが、上乗せ関税の対象範囲が拡大されるとの観測から中国外への生産移管に着手、または検討を開始した企業があった。タイ、マレーシア、ベトナム、台湾などが主な一時移転先であり、2003年の新型急性重症肺炎（SARS）の感染拡大による中国からの供給遮断の経験を活かしたサプライチェーンの多重化、複線化によって同一製品・部品を別の工場生産できる体制を築き、維持していた企業が少なからずあったことがこうした対応を可能にした。

2018年8月23日には「追加関税第2弾（対象：284品目）」としてダイオード素子、各種電子機器のコントローラーなど電子部品・コンポーネントが含まれ、さらに9月24日に発動された「追加関税第3弾（対象：5745品目）」ではパソコン、プリンター、ネットワーク関連機器、金属製家具、塩化ビニルタイルなど輸入金額が大きく、企業だけでなく一般消費者にも影響する商品が発表当初は多数含まれていたため、課税回避の対応をとらざるを得ない企業が一気に拡大した。こうしてトランプ政権の対中制裁がエスカレートするなかで、中国の生産拠点を移転するよう政治圧力も受け、一時的な生産移管ではなく、本格的な生産拠点の脱中国の動きが始まった。2019年9月1日に発動された「追加関税第4弾（対象：3243品目）」にはスマートフォンやサーバー、Wi-Fi モデムなどネットワーク機器、ゲーム機など輸入金額が大きく、経済全体にも大きな影響を与えかねない物品が当初の対象リストに盛り込まれ、経済界からは一気に反発の声が高まった。ただ、パソコン、スマートフォンについてはその後、除外リストに入り、2021年に入っても追加関税は課されていない。

ただ、両製品の除外は米国の消費者や企業の負担増を回避することが主目的であり、中国への配慮ではない。トランプ、バイデン両政権の対中姿勢は中国の先端技術力をこれ以上高めさせない、中国経済の成長を抑制することにある。従って、遠からずパソコン、スマホなど生産金額の大きい電子機器の輸出型生産拠点は中国外に移転せざるを得ない。米アップル社のスマートフォン、タブレット PC、ウェアラブル機器などの製品を受託生産している台湾系の EMS、ホンハイ、ペガトロン、ウィストロンなどが2019年から工場移転の動きを始めているほか、パソコン、ネットワーク機器の工場はそれに先行して脱中国が始まっている。

4.2 生産拠点流出の現状

アップルは従来、台湾系 EMS に委託し、中国に一極集中させていた生産拠点をインド、ベトナムにも分散させる決断を下した。スマートフォンの販売シェアが世界トップの韓国サムスン電子は天津、惠州（広東省）の中国2カ所のスマホ生産拠点を閉鎖、ベトナムと韓国に生産を移転した。電子機器のなかで、生産規模やサプライヤーの広がり最も大きいスマホ組み立ての「脱中国」の動きは、電子部品、モジュールのサプライヤーも巻き込み、大きな生産シフトの波を引き起こそうとしている。上乗せ関税第4弾のリストに入ったコピー・プリンター・スキャナーなどの多機能を持つ高速複合機について、リコーは米国向けの生産ラインを中国・深圳からタイのラヨン県にある自社工場に移転、深圳の拠点は中国国内以上向けという生産体制の見直しを行った。京セラも広州の拠点で生産していた米国向けのコピー機、複合機の生産をベトナム北部に移管すると発表、シャープも複合機生産を江蘇省の拠点からタイの工場に移管することを決めた。

ここでひとつ注意すべきは生産拠点の「脱中国」の要因は、米国の対中制裁だけでないということである。中国の人件費コストや電力、ガスなどのユーティリティ・コストの上昇、さらに環境規制の強化に伴う排水処理など対応設備への新規投資など中国生産の全般的なコスト増は2010年以降、中国に生産拠点を置く外資企業にとって中国外への移転を検討する強い動機となっていた。ドイツに本拠を置く国際的なロジスティクス企業の DHL が2019年に顧客企業にとってアンケート

表2 サーバー生産の中国離脱の状況

・ Amazon MS FB Google など米ユーザーは中国からの生産移転要求 →ファーウェイ、隅光、浪潮など中国メーカーを調達から排除 〈サーバー及びマザーボード組み立て〉台湾回帰+第3国 ウィストロン（緯創）広東省中山工場→台湾・南科、比スービック、メキシコ ペガトロン（和碩）江蘇省蘇州工場→台湾・新店 クアンタ（広達）上海松江工場→台湾・新北林口 インベンテック（英業達）上海工場→台湾・桃園、チェコ MiTAC（神達）仏山工場→台湾・桃園
・ サーバー用 HDD、SDD など部材の中国からの生産移転 HDD：クアンタ・ストレージ（広明光電）江蘇省常熟工場→タイ

ト調査では、「中国から他国に生産拠点を移した理由」では「追加関税の回避」がトップで36.1%、「市場アクセスの困難性と当局の規制強化」が21.1%で続き、「人件費の上昇」が19.7%で3番目の要因となった。これからみても「脱中国」という流れのなかで、トランプ大統領の「上乗せ関税」が企業の背中を押したことがうかがえる。

また、ASEAN やインドへの工場移転には進出先の新市場攻略という目的もある。外資の生産拠点の流出は複合的、重層的な動きであり、米国の追加関税はそのトリガーになったとみることができる。特に中国生産のインドへの移転は、中国製品が大量流入していることへのインド国民の反発に加え、2017年以降、散発的に続く中印国境での軍事衝突をきっかけとした反中感情の高まりを背景にした中国製品排除、「インド国産愛用」運動への対応という面がある。アップルは生産委託先の台湾系 EMS、緯創資通（ウィストロン）が2017年に南部のベンガルル近郊で iPhone の生産を開始、その後、鴻海精密工業（ホンハイ）も2019年に南部のチェンナイで iPhone11 の生産を始めた。台湾系の和碩聯合（ペガトロン）もチェンナイで iPhone 生産拠点の建設を進めている。

スマートフォンに先んじて脱中国の動きが進んだのはサーバー、WLAN 機器や Wi-Fi ルーターなどネットワーク通信機器であり、トランプ政権が中国生産品では中国側に情報が抜き取られる懸念があるとして、政府機関や政府と取引のある民間企業に対し、中国生産の購入品を禁じたためである。ネットワーク機器を中国で生産していた台湾の正文科技（Gemtek）、啓基

（Neweb）、智易（Arcadyan）など各社は相次ぎベトナムに生産拠点を新設、ベトナム生産の比率は Neweb で2021年春段階で15%、2022年には25%に拡大する計画。Arcadyan は2021年末にはベトナム第2工場を稼働させ、中国とベトナムの生産比率がほぼ同規模に達するという。サーバーの大手、HP、デルはすでに武漢、重慶などで委託生産していた製品をすべて中国外に生産移管させた。（表2）

一方、パソコンは当初、世界シェア上位のうちトップの中国レノボ（联想）を除く、米系 HP、デル、アップル、台湾の ACER、ASUS から生産を受託している台湾系 EMS が2019年には中国からの移転を次々に表明した。そのうちアップルの受託分については iPhone 同様にホンハイ、ペガトロンなどがベトナム、インドに生産を移管したものの、パソコン受託大手の仁宝電腦工業（コンパル）や広達電腦（クアンタ）、英業達（インベンテック）は当初、発表した中国外への生産移転が必ずしも進んでいない。コンパルはベトナム北部のビンフック省の工場が稼働、増産を進めているが、クアンタは計画していたタイのチョンブリ県での工場増設用地の確保が遅れ、台湾の台北市の工場もパソコン組み立て用生産ラインの増強が進んでいない。ノートパソコンは従来、中国に世界生産の90%近くが集中しており、パソコン用の部材調達が ASEAN など中国外では難しいという事情がまずある。さらにコロナ感染によるテレワークの急拡大によって世界的にパソコン需要が劇的に伸びたことで、パソコンメーカーは安定的に大量生産ができる中国拠点の活用で需要に対応する方針で、ASEAN などへの移転をとりあえず棚上

表3 パソコン生産の中国離脱の状況

-
- ・ 2018年までノート PC 生産の90%は中国（重慶市・江蘇省・広東省）
 - ・ 米国 HP、Dell、Google は全量、Apple、Lenovo は米国向けを中国外に移転させる方針
→受託メーカーのクアンタ（広達）、コンパル（仁宝）、インベンテック（英業達）、
ウイストロン（緯創）、ホンハイなどが中国外に生産移転
→ベトナム、タイ、台湾、フィリピン、インドが移転先に
 - ・ 「2023年の生産シェアはベトナム30%、台湾20%、タイ15%になる」
→中国：35%（劉揚偉ホンハイ CEO 2020年8月）
-

げし、中国での増産に集中しているためだ。半導体や電子部品の需給逼迫もあり、ASEAN で新たなサプライヤーを獲得し、サプライチェーンを一新するには現状ではリスクがある、という判断である。

ただ、コロナ感染による工場稼働の停滞、半導体不足などの悪条件が緩和されれば、パソコン生産も ASEAN やインドへのシフトが加速する可能性が高い。HP、デルなど米系パソコンメーカーにとって、中国の国策メーカー、レノボが君臨する中国市場で将来的に大きなシェアを獲得できる見込みはなく、中国生産にこだわる必要はないからだ。むしろバイデン政権が新たな中国製品の輸入規制をかけるリスクを回避することが最優先だからだ。コロナ感染で中国偏重の生産体制の物流上のリスクを認識しただけに、ノートパソコンの生産拠点が中国外に流出していくと考えられる。

台湾の資訊工業策進会産業情報研究所（MIC）は2020年9月、台湾系 EMS の生産拠点の移転によって、「2019年に90%を超えていた中国のノートパソコンの生産シェアは2030年に50%以下に低下し、代わって ASEAN が世界最大のパソコン生産地域になる」との予想を発表した。また、世界最大の EMS であるホンハイの劉揚偉 CEO は2020年8月に台湾の電子専門誌のインタビューで「2023年にはノートパソコンの生産シェアはベトナムが30%、台湾が20%、タイが15%になるだろう」との予想を語った。劉 CEO の予測数字から逆算すれば中国の生産シェアは35%前後に低下することになる。（表3）

スマホ・携帯電話はもともとパソコンほど中国に生産が集中してはいなかった。スマートフォンの世界シェアトップのサムスン電子は2008年にベトナム・北部のバクニン省に携帯電話工場を進出させ、2011年からスマホ生産も開始、2013年には隣接するタイグエン

省に第2工場を開設した。米中対立が始まる前からサムスンにとってベトナムにスマホ生産基盤は出来上がっていた。その後、2016年に韓国が米国の高高度ミサイル防衛システム（THAAD）の配備を容認したことをきっかけに中国で韓国製品の不売、韓国企業排除の動きが起き、スマホ、カラーテレビなどサムスン製品のシェアが中国で急落、こうした状況を受けてサムスンは天津と広東省・惠州にあったスマホ工場を閉鎖、全量をベトナム拠点に移転した。2020年にサムスンのスマートフォンの55%はベトナム生産となり、本国である韓国を上回った。そのほか、Google から Pixel シリーズのスマホ生産を受託している台湾のコンパルもベトナム生産に絞った。一方、ファーウェイが米国のバッシングにあうなか、ファーウェイのシェアを奪い、2021年第2四半期には世界2位に浮上した中国の小米や続く Oppo などはインド市場攻略のため、インドにも生産拠点を開設した。台湾の電子専門誌「DigiTimes」は2017年に74%だった中国のスマートフォン生産シェアは2019年には68%に急落した、と指摘している。

5. 脱中国の受け皿

5.1 ASEAN への工場シフト

中国から流出する工場がどこに向かうかは業種によって大きく分かれる。第3弾、第4弾の追加関税対象となった衣料や靴・履物、家具、日用雑貨ではベトナム、ミャンマー、インドネシア、バングラデシュと移転先は広く分散している。国際貿易投資研究所（ITI）が米国の貿易統計から作成した資料では、米国の衣料品の輸入で ASEAN のシェアがニット製品で2018年の29.2%から2020年に35.1%に急伸して中国を逆転、非ニット製品でも ASEAN が2018年の23.3%から2020年に28.2%

に伸び、中国の29.7%に迫っている。靴・履物の輸入でも ASEAN のシェアは2018年の31.1%から2020年には41.7%と10ポイント強も急上昇、中国は同じ期間に52.9%から42.3%に急落した。原材料調達や設備移転などの面でシフトが容易な労働集約型の商品群では中国から ASEAN への工場移転が明確に表れている。労働集約型の工場移転は外資よりも中国企業が中心となっており、靴では浙江省、江蘇省、山東省などに集積していた中国メーカーが集団でインドネシアの工業団地に移転するケースもあった。

4.2で見たように、電子・電機産業の生産拠点シフトでは、ベトナムが圧倒的な吸引力を持ち、北部のハノイ市、バクニン省、タイグエン省、ハイフォン市など北部地域やホーチミン市、ビンズン省など南部地域、ダナン市、クアンガイ省の中部地域に広く、外資の工場が稼働、新設も急増している。ASEAN 内の他の移転先としてはインドネシアのバタム島、フィリピンのスービックなどインフラの整った進出しやすい特定地域への移転に偏る傾向が強い。台湾系 EMS については台湾回帰も大きな流れとなっている。ASEAN の電子・電機産業ではシンガポール、マレーシアが1970年代以降、先行して発展したが、ICT 製品輸出額（パソコン、通信機器、消費者向け電子機器など93品目をUNCTAD が集計）では2010年以降、両国は横ばいから微増にとどまる一方、ベトナムの輸出額が急激に拡大しており、2019年には2010年比で16倍に膨張した。ベトナムはすでにマレーシアを抜いてシンガポールに次ぐ ASEAN 第2位の ICT 輸出国になっており、部品サプライヤー、加工業者も充実しつつあることから、米中対立を追い風として2018年以降、中国から工場を奪いつつある。

ASEAN 内では中国から流出する工場の獲得競争が激化している。タイはプラユット政権が産業高度化を狙った「タイランド4.0」を打ち出し、バンコク東部のチェンブリー、ラヨーン、チャチェンサオの3県にまたがる「東部経済回廊（EEC）」への外資工場誘致を積極化している。従来の法人税の免税措置に加え、5年間半減の優遇策を新たに打ち出し、中国企業も含め外資にアプローチしている。ただ、タイは自動車産業が圧倒的な中核産業で、自動車関連の進出はあるものの、電子・電機では吸引力は限定的。JETRO がアジア各

国の日系企業で働く工場作業員の月額基本給（2019年）を調査したところ、タイは平均493ドルの中国に次ぐ第2位の446ドルと人件費が高いことが企業の進出のネックとなっている。インドネシアは生産インフラの脆弱性を補完するため、中国企業を中ジャワ州のバタン工業団地に部品から組み立てまで一貫生産できる形で集中して誘致する戦略を表明しているが、外資の関心は高くはない。インドネシアの受け入れ可能な産業は縫製、靴、雑貨、家具などで、電子・電機の生産拠点誘致はシンガポールに近く、外資の集積する工業団地のあるバタム島に限られると判断する外資が多い。

ミャンマーは先述の JRTRO の調査では作業員の月額給与が平均159ドルとタイの3分の1強の水準で、ASEAN10カ国のなかで平均賃金がもっとも安く、人手も集めやすい。ヤンゴン郊外のティラワ SEZ などの完成に伴い2016年以降、日本、韓国、台湾などの外資製造業の進出が加速、電子機器・部品では輸出型生産拠点が拡大する兆しをみせていた。だが、2021年2月1日に軍部がアウンサンスーチー政権を倒すクーデターが発生、進出外資の操業は止まり、部品・原料の輸入が難しくなり、金融機能も混乱しているため、既存工場の再開すら難しい外資も多く、新規の進出は今後も望み薄となった。

5.2 インドの潜在力

インドのモディ政権は2014年に発表した「Make In India」政策でインドを研究開発と製造のハブにする構想を打ち出し、外資の企業誘致を積極化した。外資が対印投資を手控える原因となっていた複雑な税体系の簡素化、許認可手続きの効率化など積年の課題も断行したが、外資の進出は進まなかった。外資のインド市場に対する期待は大きいものの、市場には電子・電機含む幅広い分野で競争力を持つ中国製品が大量に流入しており、競争状況から外資は自動車など特定分野以外では投資に積極的にはなっていなかった。その意味で2018年からの米中対立は外資にとって転機となった。インドは反中姿勢を鮮明にし、「国産愛用」のスローガンとともに中国の製品やスマホアプリなどの排除に乗り出したからだ。モディ政権は電子機器の生産拠点誘致のため総額4800億ルピー（約7200億円）の生産連動型奨励制度（PLI）を創設したほか、ウツタルプラデ

シュ州（UP）政府が独自の支援制度を創設し、電子産業の誘致を強化した。インドは世界第2位のスマホ・携帯電話の市場であり、パソコン、テレビも現状の普及率からみて今後、需要が拡大するの確実であり、外資の製造業にとっては米中対立がインドでの生産拠点建設に踏み切るきっかけとなった形だ。インド商工省の統計では2020年4～12月期の対内直接投資（FDI）は、514億ドル7000万ドルと前年同期40%増となり、コンピューター（ソフトウェア含む）が過半を占めている。その中には前述のアップルの生産委託先の台湾系EMSや韓国系だけでなく、南部ポンディシェリのパソコン工場の生産能力を倍増させるレノボや中国系EMSの聞泰科技（ウイングテック・テクノロジー）など中国企業も含まれている。中国企業自身が生産拠点の「脱中国」、「輸出から現地生産」を進めていることはインドへの投資によく表れている。

5.3 先進国回帰

中国からの生産拠点の移転先候補には当然、先進国も含まれる。むしろトランプ、バイデン両政権ともに1990年代以降、中国に流出した米国製造業の国内回帰を要求している。理由は大きくふたつある。第1は、バイデン大統領が2020年3月に発表した「国家安全保障戦略」に向けた指針で指摘した「唯一の競争相手」であり、外交、軍事だけでなく経済、技術で米国主導の国際システムに挑戦する中国に対抗するため、安全保障上、必要な産業を米国に再び立地させる必要性だ。第2は、米国の製造業を再構築し、安定した雇用と適切な収入を得る工場労働者を増やし、中間層の復活によって社会分断を是正していく目的である。インテルはもちろん、台湾TSMC、韓国サムスンに対しても米国内への半導体生産拠点の開設を求めたのは、安全保障上の狙いであり、電子・電機、機械などの国内回帰も政策的に進めつつある。日本も「サプライチェーンの強靱化」を目的とした中国から日本または第三国への生産拠点維持に補助金を出し、後押ししている。

台湾も蔡英文政権は「歡迎台商回台投資行動方案」によって、中国からの工場内回帰を奨励しているが、台湾の電子・電機産業は独自のリスク判断、バランス感覚で台湾への回帰を進めた。中華民国対外貿易発展協会と米国在台湾協会が2021年に実施した企業向けア

ンケートでは「過去2年間に生産拠点を移転した」企業は上場企業で52.5%、中小企業で31.9%と大企業はいち早く「脱中国」に動いている。「今後3年間に生産拠点を移転する予定」の企業も上場企業で48.5%、中小企業が42.7%と「脱中国」の波が中小企業にも広がりつつあることがわかる。もちろん生産拠点の移転はすべてが「脱中国」ではなく。「今後3年間の移転予定先」でも「中国」は第3位の8.2%となっており、中国市場へのこだわりの強さを示しているが、移転先トップは「台湾」で53.1%、2位はベトナムの12.2%、4位が米国の4.7%と「脱中国」が台湾製造業の主流であることがうかがえる。

6. 産業立地の転換

6.1 「世界の工場」の多元化

「米中冷戦」と呼ぶべき段階に入った米中対立の深刻化、コロナ感染の持続と拡散という複合的環境変化によって、アジアの電子・電機産業の立地は中国一極集中から、ASEAN・南アジアへの生産拠点の移転という大きな転換期に入った。中国は電子・電機製品の莫大な市場を持ち、輸出製品に組み込む電子デバイス需要もあって引き続き電子・電機分野で「世界の工場」のひとつとして成長を続けるだろう。技術的な面でも習近平政権の研究開発強化策や「中国製造2025」とその後継戦略によって、世界の先頭集団を維持するだろう。だが、中国からの電子・電機産業の生産拠点の移転先となったASEAN、インドが1990年代半ば以降の中国の発展と同じ軌跡をたどって台頭するのは確実だ。歴史は繰り返すのであり、今度は中国が追い上げられる立場となる。世界の電子・電機産業は米国、日本、EUそして台湾への工場回帰の潮流も含め、多元化の時代に向かうとみるべきだろう。コロナ感染の持続によって、中国、ASEAN、インドの生産拠点から米欧日、南米、アフリカなど世界に向かうサプライチェーンは構造的な欠陥をさらした。コロナ感染のような同時多発的な事象は供給先の複数化、物流の複線化だけでは防ぎきれないことがみえてきた。サプライチェーンの短縮化と単純化、単純な製造・物流コストではなく、事業継続性を取り込んだコスト算定は今後、製造業が意識して進む方向になるだろう。その意味で、中国から一定規模で生産拠点が広くアジアに分散立地す

ることはグローバル・サプライチェーンの強靱性、緊急時への対応能力を高めることになる。感染症だけでなく、地球温暖化の加速による集中豪雨、台風、異常低温など想定外の異常気象がサプライチェーンに打撃を与えるリスクも想定しなければならない。その意味では生産拠点の分散、需要地への生産回帰は論理的必然ともいえるだろう。

6.2 米中デカップリング

米中対立が「冷戦」と呼称されるようになったのは、対立の分野が政治、経済、軍事、文化、科学までほぼ全面にわたるようになったこと、米中双方がそれぞれ陣営を構築し、陣営間の対立という側面を持ち始めたことによる。かつての「米ソ冷戦」に類似した構造である。だが、米中冷戦が米ソ冷戦（1945年～1990年）と決定的に異なるのは、経済のグローバル化である。米ソ冷戦期に東側（ソ連及び東欧諸国）と西側の間の輸出入いわゆる「東西貿易」が世界全体に占める比率は1970年に4.5%、1975年で5.5%にすぎなかったが、2020年に中国の輸出は世界全体の14.7%、輸入は11.5%を占めており、米国、EU、日本など世界各国の対中投資は米ソ冷戦期の対ソ投資とは比較にならないほど大規模であり、2018年末までの対中投資累積額（香港経由分の1兆992億ドルを除く）は、日本が1119億ドル、シンガポール952億ドル、米国851億ドル、韓国770億ドル、ドイツ333億ドル、英国245億ドルなどとなっている。こうした貿易、投資の規模からみて、米中両陣営間で経済の完全なデカップリングが起きるとは考えられない。デカップリングが起きるのは、安全保障に密接に結びつく電子・電機、コンピューターサイエンス、ロボット、航空宇宙、バイオ、新素材など先端産業に限られる。とりわけ尖鋭化するのは半導体、人工知能（AI）であろう。ジーンズやプラスチック玩具、サンダル、ベッドシーツやクリスマスツリーの飾り物などで米中デカップリングが起きるはずもない。

デカップリングが起きる分野で、最も民生品に近く、生産規模が大きい分野が電子・電機であり、デカップリングが企業の投資、生産、サプライチェーンなどに影響をもたらす可能性が高い。本論文で電子・電機産業の中国からASEAN、インドへの移転をみてきたのはそうした理由からであり、現実には生産拠点のシフトは進みつつあると述べている。ただ、留意すべきはコロナ感染による電子・電機製品の需要急増、一方での生産・物流の停滞、混乱によって、実績のある中国の生産拠点とサプライヤー網を暫定的に維持している外資メーカーが多いということである。コロナ感染の先行きは見通せないが、いずれは終息する。その時には本格的な生産拠点のシフトが始まるだろう。

注

- 1) 米国の外交官、歴史家のジョージ・ケナンが1946年にトルーマン政権に具申した対ソ戦略で、米ソ冷戦の基本戦略となった。ケナンの封じ込め戦略は“Long Telegraph”と称され、米政策誌“Foreign Affairs”にも匿名で掲載されたが、今回の米中対立について米シンクタンクのAtlantic Councilが“longer Telegraph”と題した論文を掲載するなど、封じ込めの文脈で発想するケースがある。

参考文献

- 中国海関（2019）『中国海関統計』
 中国国家統計局『中国統計年鑑（各年）』
 国際協力銀行（2002,2012,2020年）『我が国製造企業の海外事業展開に関する調査報告』
 日本貿易振興機構（2020）『世界貿易投資動向シリーズ 中国』
 国際貿易投資研究所（2021）『米国の輸入における脱中国の動き（1）（2）』
 DHL（2020）“Impact of the US-China Trade War On Global Supply Chain”
 世界知的財産機構（2020）『国際特許出願』統計
 Fortune（2020）“Global 500”
 後藤康浩（2020）「中国製造業の進化と米中対立」『都市創造学研究』（亜細亜大学）5, 65-74
 経済企画庁（1976）『年次世界経済報告』