

2010年4月10日

中国東北部の現在と今後の可能性

上海産業情報センター 横江 隆弘

今回、中国東北部の一つ黒竜江省の牡丹江市を訪問する機会を得ることができました。この地域が、最近の日本企業のアジアとりわけ中国に対する市場開拓・新規進出の受け皿に成り得るのかという観点も踏まえながら報告します。

1 牡丹江市の紹介

牡丹江市は、中華人民共和国黒竜江省南東部に位置し、人口は約66万人でハルピン・チチハルに次ぐ黒竜江省第3位の都市であります。面積は40,435平方kmありますが、牡丹江沿いの水田など以外は8割近くが山岳部であり、原生林による林業、石炭・大理石・石灰石などの鉱業のほか、観光業が盛んに行われています。

市内は、鉄道駅を中心に碁盤目状の都市計画が行われており、近年は、ロシアや日本海を通じた国際交易をにらんで貿易センターや高層オフィスビル建設が行われています。市域内の綏芬河（すいふんが）市はロシア国境の交易都市として急速に拡大しており、そして、最大の特徴は、牡丹江市が黒竜江省の対外貿易総額に占める割合は75%を超え、対ロシア貿易では中国でも最大の地位にあることにあります。

2 今までの日本企業の中国への進出の流れ

亜細亜大学アジア研究所の西澤正樹教授によると、日本企業は、戦後まずインドに進出し、80年代になると東南アジアの主にタイ・シンガポール・マレーシアなどに進出したとのこと。その後80年代中頃になって、人手不足およびコスト高を解消するために、加工貿易（来料加工）を目的として初めて中国・華南地域に進出し始めました。

90年代に入ると、上海華東地域に進出し、ここでは、輸出だけでなく金融・物流・その他流通サービスの様々な業態が進出を始めました。そして、2000年になると渤海湾沿岸で、とりわけ大連が、輸出・ものづくりの基地として注目されるようになりました。

今後の展開として、一つは南への展開であり、ベトナムから東南アジアに向けての展開が期待されています。もう一つは、北への展開です。つまり、中国東北部からロシアに向けての展開です。

3 牡丹江の発展の象徴ともいえる企業「金曜集団」

次に、現在牡丹江市がどのように発展し続けているかを示す一つの例として、「金曜集団」という企業を訪問しましたので、その企業の事業を通して牡

丹江市の発展ぶりを紹介します。

牡丹江市は、2009年GDPの伸びは14.6%（速報値）であったと
のことであり、さすがの中国も昨年は8%に達するかどうかで苦しんでいる
中での好成績ぶりは目を見張るものがあります。その一翼を担ったのがこの
金曜集団ということです。

金曜集団は、元々民営企業で不動産会社から出発しており、08年から中
国政府の援助を受けることにより飛躍的に躍進しました。不動産事業のほか、
パソコン事業、太陽光発電事業、コンテナ輸送事業などで総額80億人民元
程度の投資案件を持っています。パソコン事業は、アメリカD社のレーザー
キーボードや、マウスなどの製品を供給しており、コンテナ関係では、韓国
企業を買収して、コンテナヤードを上海に持ち拠点としています。

太陽光発電事業については、昨年韓国企業を買収してパネルの製造、変圧
技術・蓄電技術の部品の製造に乗り出しています。2010年末には発電を
開始して、中国政府に売電するという契約も既に締結済みであるとのこと
です。

国務院が、09年9月に太陽光発電パネルが既に過剰になっていると発表
しているにもかかわらず、この事業がこのように中国政府からお墨付きを
もらえているのは、石炭が有限なものであり、電気への転化をうまく図りたい
という国策に合致しているだけでなく、この地域の組織力・政治力がかなり
影響しているとも見ていいでしょう。それだけ中央も東北地域を意識してい
ることが推察できます。

また、これに関連して太陽光発電を利用した農業ハウスの実験が行われて
いました。イチゴのハウス栽培の実験でしたが、うまくいけばハウス基地の
建設も視野に入れられており、クリーンエネルギーの利用、無農薬栽培の実
現など農業に貢献できることにもなります。

最後に、金曜集団は、物流ルート（中国東北部～ウラジオストック～韓国
～日本）の構築にも大きな役割を果たしてくれることになるかもしれません。
このルートが安定的に確立されれば現在の大連経由の物流コスト・時間が大
幅に短縮できることになるのは間違いありません。

このように、金曜集団の事業を見ても、牡丹江市の工業、農業、観光など
と事業がクロスに成っていることが多いですし、中国の発展に貢献している
ことが少なくありません。

4 今後の可能性

牡丹江市の特徴として、第一に地元の資源は豊富です。木材資源、水産資
源、農産品どれも豊富であるので、一次産品としての利用だけでなく工業原
材料としての供給が安定してできるようになればおもしろいと思います。

第二に、物流環境の整備。ロシア経由で韓国、日本につながるルートが整備されれば間違いなく発展します。結果が出てからは誰でも進出していけますが、それ以前にリスクをとり、現地政府関係者とのいい関係をつくるタイミングが重要となってくると思われます。

最後に、生活環境の整備。日本企業の進出はわずかであり、日本人が生活する環境としてはとても厳しいと思われます。とりわけ、中小企業の方々が一社一社進出することはなかなか厳しいのが現状ですが、現地では取り組むべき課題はいくらでもありますので、どこへ進出する場合でも同じですが、自社ならここでこのような貢献ができるというビジョンがあれば、是非一度現地を確かめられるとよいと思います。



牡丹江駅前の様子