

中国のFTA 戦略と海外直接投資 (特集 東アジアFTAの進捗と日中貿易自由化の行方)

著者	大西 康雄
権利	Copyrights 日本貿易振興機構 (ジェトロ) アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
雑誌名	アジ研ワールド・トレンド
巻	141
ページ	10-13
発行年	2007-06
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00005222

中国のFTA戦略と海外直接投資

大西康雄

中国のWTO加盟後、その対外経済関係に存在する大きな不均衡が、改めて国際経済の攪乱要因として注目されている。特に問題なのは、北米、EUとの間で中国側の大幅貿易黒字が拡大を続けて貿易摩擦を引き起こしていることである。

● 対外経済関係の構造変化

中国の対外貿易の地域別内容を見ると、北米やEUに対しては大幅な黒字となっている一方、対アジア貿易では、香港を除く日本、韓国、台湾、ASEANに対しては、いずれも輸入超過となっている。実は、こうした不均衡の背景には東アジア域内における国際分業の存在がある。中国とASEANの貿易関係を例にとると、一九九〇年代初頭までは、ASEANが燃料油、木材、油脂などの一次産品を輸出し、中国は電気設備、機械製品、同部品などを輸出する典型的な垂直分業関係を示していた。それが一九九〇年代末には、双方が電気設備、機械製品、同部品を相互に輸出しあう水平分業関係に移行している。

こうした変化は、「日本・NIEsが中

間財を生産し、中国・ASEANが中間財を輸入して最終財に組み立て最終消費地である欧米へ輸出する」という世界全体の「三角貿易構造」の中で発生している。先行研究によれば、東アジア域内では、産業横断的に国際競争力に基づいた相互補完関係が成立し、かつ、不断に発展を続けている。

中国に集中する海外直接投資は、こうした貿易構造の結果であると同時に、構造を強化する作用を果たしている。ASEANからの投資はアジア経済危機前よりもシェアを下げたが、毎年三〇億ドル水準を保っており、EUや北米からの投資は四〇億ドル水準である。日本からの投資も五〇億ドル水準で、韓国からの投資は二〇〇四年には一時的に日本を抜いている。

● 対外経済政策の転換へ

以上のような東アジア域内の経済関係に注目するとき、中国の対外経済政策に、貿易振興、外国投資の誘致といった従来からある目標に加えて、進展する国際分業への対応が求められていることは明らかである。

より具体的にその当面の課題を挙げると、①北米、EUとの間の貿易摩擦の激化を回避すること、②ASEANに対しては、輸出の増加を図り、貿易収支をバランスさせること、③引き続きこれら諸国から海外直接投資を導入すること、④域内国際分業の深化に対応した対外経済関係の枠組みを構築すること、となる。最近の中国が積極的にFTAの締結を働きかけ、企業の海外投資を奨励する政策をとるようになってきた背景には、これらの政策課題に対応しようとする意図があると見てよい。

例えば課題①、②に対しては、貿易（輸出）先の多角化や輸出商品の高度化（摩擦の原因となっている労働集約的製成品輸出を減少させ、高付加価値商品に転換すること）、輸出先国での現地生産、などの対策が考えられる。この点、FTAには市場開拓（相手国市場の囲い込み）効果があり、また（FTA）域内での競争を通じて産業構造の調整を促し、輸出商品の高付加価値化を実現する、といった効果も期待できる。また、輸出先国での現地生産は、そのまま海外投資を意味する。課題③、④について

は、FTAによる域内市場一体化で外資に
とつての魅力が高まることに加え、FTA
に含まれているサービス貿易の自由化や投
資の自由化・円滑化、紛争解決スキームな
どは、国際分業が産業間分業というレベル
を超え工程間分業にまで進んでいる現実に
即した環境を提供することになると思われ
る。このように考えると、対外経済政策で
FTAと海外投資が重視されるようになって
たのも当然といえよう。

●対ASEAN・FTAの重視

FTAについて、中国が当初想定した枠
組みは「ASEAN+3（日本、中国、韓
国）」FTAであった。この枠組みには、
①貿易・投資の拡大が見込めること、②国
内市場が飽和状態にある業種にとつてはA
SEANが貿易・投資の第一候補であるこ
と、③ASEANとの経済・技術協力を通
じて中国企業の国際競争力を強化できるこ
と、といった経済的メリットに加えて④A
SEAN諸国の中国に対する警戒心を解く
のに有利であること、⑤台湾問題解決に有
利（台湾の外交的孤立化を図ることができ
る）といった政治的メリットが存在する
（このように中国のFTA政策は、外交と
不即不離の関係にある。本稿タイトルで
「FTA戦略」という言葉を用いたゆえん
である）。

もちろん、同FTAには、①市場開放で
打撃を受けるセクター（農業など）がある

こと、②FTAを締結しても中国とASE
ANでは競合する産業分野が重なっており
競争激化が避けられないこと、③中国経済
が国際経済の影響を受けやすくなること、
等のデメリットもあるが、全体としてはメ
リットの方が大きい。

中国のFTA政策には、もともと密接な
経済関係を有する周辺諸国を優先するとい
う「原則」があった。しかし、①構想とし
ては先行していた日本や韓国とのFTAに
ついては難度が高いと認識したこと、②経
済的・政治的メリットという点でASEA
NとのFTAが最も大きく、またその実現
可能性が高いと判断したこと、③急速に進
む東アジア経済統合のプロセスの中でイ
ンシアチブを握ろうと考えたこと、などから
政策の調整が行われたというのが実態だと
思われる。

中国は、二〇〇一年一月の「ASEA
N+1（中国）」首脳会議においてASE
AN・中国間のFTAに関する共同研究を
提案するなどASEAN重視の姿勢を鮮明
にした。当初、ASEAN側では中国脅威
論が強かったが、勃興する中国経済に注目
し、これに対抗するのではなく、市場とし
て利用した方が得策だとの考え方が次第に
優勢となっていた。

その後、中国側はさらに積極的に農産品
市場の開放前倒し（アーリー・ハーベス
ト）提案を行うなど交渉をリードし、二〇
〇四年一月、両者は「包括的経済協力作

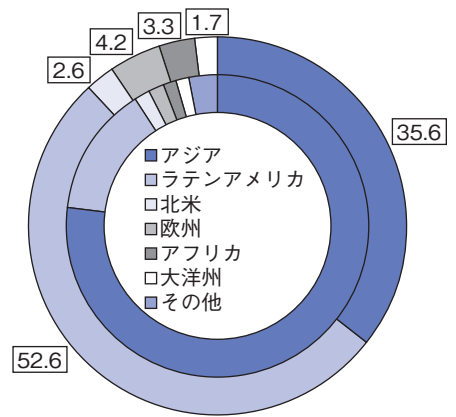
組み協定」（二〇〇二年一月）における
「物品貿易協定」と「紛争解決協定」に調
印した（二〇〇五年七月発効）。

ただし、同FTAには課題も多い。第一
は、ASEAN内部の多様性にどう対応す
るかである。工業化された都市国家のシン
ガポールと一次産品しか輸出できないラオ
ス、ミャンマーとでは貿易協定の内容、進
度も異ならざるを得ない。中国は段階的な
合意プロセスを想定しているが、それでも
交渉は容易でないであろう。第二は、日本
や韓国、台湾など域内の先進工業国家をA
SEAN中国FTAに取り込む見通しが立
っていないことである。政治的問題を抱え
る台湾を別にしても、日本や韓国は中国と
は別にASEANにFTA締結を働きかけ
ている。このままだければ、ASEANと日
・中・韓との間で個別のFTA（ASE
AN+1）が誕生する可能性が高いが、
それでは域内統合の実はそれほど上がらな
いという事態も考えられよう。

●急増する海外直接投資

次に中国の海外直接投資の現状を確認し
ておこう。中国が「走出去」（外に出て行く
の意味）という言葉で海外直接投資促進を
打ち出したのは一九九八年ごろのことで、
まだ一〇年たっていない。しかし、投資の
伸びは急激である。初の海外投資白書が公
表された二〇〇三年に二八・五億ドルだっ
た投資額（非金融投資）は、二〇〇六年に

図1 中国の海外投資地域構成（シェア%、内円：2003年末累計、外円：2005年）



は二六一・三億ドルと世界一三位に躍進している。将来的な人民元高は確実であり、加えて、FTAという環境整備が進み、政府の政策的後押し、企業自身の投資意欲が一致している現在は、まさに中国にとっての「海外投資元年」というにふさわしい。

近年における直接投資動向を見ると、経済発展に伴うエネルギー不足を反映して、石油・天然

ガス開発を含む採掘業への投資が二〇〇三年に一三・八億ドル（シェア四八・四%）、二〇〇四年に一九・一億ドル（五二・八%）と突出し、二〇〇五年には一六・八億ドル（二三・七%）となった。それ以外では、同年比較で、通信設備製造、計算機など電子設備製造、紡織、冶金などを中心とした製造業投資が六・二億ドル（二一・八%）↓四・九億ドル（二三・五%）↓二二・八億ドル（一八・六%）、卸売、小売業への投資が三・六億ドル（一一・六%）↓一・一億ドル（三%）↓二一・六億ドル（一八・四%）、持株会社などビジネス・サービス業が二・八億ドル（九・八%）↓九・六億ドル（二六・五%）↓二二・六億ドル（一八・四%）と変動しつつ増加している。

図1に投資先国別の状況を示した。内円

の二〇〇三年末累積額の第一位はアジアで二六五・六億ドル（七七%）、第二位はラテンアメリカで四六・二億ドル（二四%）、第三位の北米が五・五億ドル（一・七%）、EUが五・三億ドル（一・六%）、アフリカが四・九億ドル（一・五%）、大洋州が四・七億ドル（一・四%）であった。これが外円の二〇〇五年（単年）には、第一位がラテンアメリカで六四・七億ドル（シェア五二・六%）、アジアは第二位で四三・七億ドル（三五・六%）、第三位はEUで五・一億ドル（四・二%）、以下、アフリカ四億ドル（三・三%）、北米三・二億ドル（二・六%）、大洋州が二億ドル（一・七%）となった。いずれもアジアの内訳では、香港が四〇・三%↓二八%、ラテンアメリカのケイマン諸島と英領バージン諸島が三五・四%↓五二%と突出している点が特徴的である。これらの投資は、同地を経由して第三国か中国への投資に向かっている。

●直接投資の実態と課題

二〇〇三〜二〇〇四年に、ASEANに投資している中国企業を取材した。華源集団（中央政府所管国有企業、繊維産業からコングロマリット化した）、二〇〇五年末、大手物流企業集団に合併された）、TCL集団（地方政府所管国有企業、家電産業）、東方希望集団（私営企業、飼料製造業）などである。これらの企業は、各業界でも早

くから海外投資を開始し、独自の戦略で発展を図っている。彼らを例に中国企業の海外投資戦略の特徴と課題を整理しておきたい。

①投資戦略の特徴

繊維の製造技術で優位性を持つ華源集団は、海外投資の初期には投資先国での低い生産コストと投資先国が有するクォータ（輸入割当額）を利用して欧米市場への「迂回輸出」を行うことを目指していた。しかし、その後クォータが廃止（二〇〇四年末）されると、低コスト生産の強みを生かしつつ、投資先国市場への参入に重点を移している（同社のタイ投資のケース）。

TCLは家電製造を中核としており、もともと投資先国の事情に応じた戦略を特徴とする。先進国に対してはOEM（発注元ブランドによる生産）やODM（発注元ブランド・委託先設計による生産）など相手国企業のブランドを利用した市場参入、さらには現地企業買収による販路拡大戦略を実施する一方、途上国市場では自社ブランドによる輸出と現地生産を目指してきた。ベトナムへの進出（カラーTV工場投資）は後者の戦略に沿ったもので、当初から同国の国内市場を目標としたものであった。東方希望集団は、飼料生産では国内随一の地位を確立した後、ニッチ市場としてのベトナム市場参入を目指したケースである。一〇〇%投資企業を設立して飼料生産で有する優位性を発揮し、また、同国市場への

迅速で効果的な食い込みを目指して製成品流通はすべて地域の流通業者に依頼する戦略をとっている。

② 海外投資の課題

彼らもまた海外投資特有の困難に遭遇している。それは以下の諸点に整理できる。

第一の問題は、海外での企業経営に対応できる人材の不足である。三社とも製造業であり、現地生産体制維持のために技術系を中心に多数の人材を派遣している。例えば華源集団はタイの四工場に計二〇〇名を派遣して生産管理と現地労働者の訓練に当たらせている。日本の企業では考えられない人数であり、その負担は重く、派遣人材の確保にも苦慮している。

第二の問題は、経営現地化が難しいことである。具体的には、現地の工員の訓練が思うに任せず、また工員の定着率が低いという悩みは各企業に共通していた。TCLのケースでは、部品の現地化を考えているが、現地で調達可能な部品が少なく、コスト低減が進んでいない。TVの基幹部品は本国からの輸入が多く、現地調達率の高いブラウン管も、進出してきた韓国企業のものである。なお、TCLは現地での製品販売に力点を置いているが、そのブランドはまた定着しておらず、苦戦している。

第三の問題は、中国政府の海外投資奨励策の不十分さである。例えば東方希望集団のような私営企業は、投資に係わる融資を受けることができない。また、投資に関連

する設備の輸出については国内の付加価値税が還付されることになっているが、実際にはなかなか還付されないという。個別企業の力量がまだ不足している現状では、もう少し広範な支援策が必要だと思われる。

● 今後の展望

中国とASEAN間には、まだサービス貿易分野での交渉が残っているが、両者間では本格的なFTA時代が始まっている。中国側統計によると、二〇〇六年の両者間の貿易は一六〇八億ドル（対前年比二三・四%増）と好調で、中国にとってASEANは第五位の貿易パートナーとなっている。同年の中国の貿易赤字（ASEAN側の黒字）は一八二・一億ドル（中ではマレーシア一〇〇・四億ドル、タイ八二億ドル、フィリピン一一九・四億ドルが目立つ）と、ASEANにとって中国は重要な貿易黒字源となっている。

相互間の直接投資状況を見ると、二〇〇五年末のASEAN側の対中投資累計が二万六八五五件、三八五・一八億ドル（実績ベース）、中国側は件数不明、一二・五六億ドル（同）であった。二〇〇六年単年度で見ても、ASEAN（シンガポール、マレーシア、フィリピン三カ国）が二七・八八億ドル（実績ベース）、中国が一・五八億ドル（同）でASEAN側が圧倒的であるが、中国の投資も本格化の様相を見せている。

残された最大の問題は、東アジア域内全体を包括する経済統合の姿がいまだ予想し難いことだろう。現状のまま域内に複数の「ASEAN+1」FTAが錯綜することになれば、FTAが本来有する貿易・投資の促進効果が減殺される可能性がある。いわゆるスパゲッティ・ボール問題である。各FTA別に原産地証明（製成品が域内で生産されたことの証明）が必要となれば、事務量は膨大なものとなるし、関税や投資規制、相互認証制度などの内容が異なれば、企業の海外投資戦略への影響は避けられない。

もつとも、事態をそれほど悲観する必要はないのかもしれない。東アジアFTAの実現が最終目標であることについては関係各国の共通認識となっている。また、「ASEAN+1」FTAより「ASEAN+3」FTAの方が域内各国にもたらされるメリットが大きいことは明らかである。公表されている交渉のタイム・テーブルからすると、二〇一〇～二〇一二年に域内において複数の「ASEAN+1」FTAが成立するが、遅くともそれと前後して日本、中国、韓国間のFTA交渉が本格化すると予想される。そのころまでには、海外に進出した中国企業の中から、国際競争を勝ち抜いた本格的な多国籍企業が現れていることであろう。

（おおにし やすお／アジア経済研究所 地域研究センター）