

④ 中国



急増する中国市場への企業進出と建設事情

はじめに

中国での著しい経済発展、そしてグローバル化は、今や日本をはじめ外国企業の中国を見る目を大幅に変えつつある。

過去 20 年間で中国の GDP（国内総生産）は、平均 8%（世銀資料：中国国家統計）という驚異的な成長率を示しており、12 億人を超える人口を抱える巨大な市場となっている。

したがって多くの外国企業は、これらの巨大市場を無視するわけにはいなくなってきた。ただ実質的に中国は依然として発展途上の国であり、先進国で定着している数多くのビジネス慣行はいまだに十分に定着していない。したがって、この国でビジネスを行う場合に気をつけなければいけないのは、中国での現地ビジネス慣習についてであり、その十分な予備知識なしでの進出は極めて高いリスクを背負い込むことになる。

中国市場とは

まず、第一に中国市場への投資進出を検討する時に、中国は単一の市場ではない点を十分に認識する必要がある。つまり、いくつもの地域と都市が混合した国であり、かつまた各大都市が世界の平均的な国の一国分に相当する程の市場規模を持っている。さらに、中国の各地方は、各々異なる特徴、慣習、そして潜在性を有している。例えば、南部地方の広東での工業生産量は、全中国の 13%にも達している。これは 1980 年代半ばまでは北東部地方が中国の全工業生産量の 20%近くにも占めていたのに比べて対照的であり、広東を中心とする工業生産量の増加は驚異的な



伸びである。

また、中国東部沿岸部地方（河北省、山東省、江蘇省、浙江省、福建省そして広東省）は、中国民の富裕層である約 1 割の本拠地である。しかしながら、依然として中国経済の大部分を支えているのは、底辺の地方の農民と国営企業である。

2003 年を GDP でみると、上海地域が中国の中でも最も高く、国内平均生産額の約 4 倍近くにも達している。これは、中国内で地域間の大幅な貧富格差が生じて来ていることを物語っている。中国政府は、この状況を打開すべく、今迄投資が比較的進んでいない地域への投資や開発を積極的に奨励する方針を打ち出している。これらの開発奨励地域は、中国西部地方やごく最近では北東部地方が挙げられる。このタイプの地域の市場活性化奨励策は、①国による直接投資、②外国企業投資を誘致するための助成奨励策の地方政府の認可、そして③特別投資地域ゾーンの創設、のいずれかの方法をとっている。

近年の中国の W T O（世界貿易機構）への加盟にも拘らず、このように中国では管理経済政策は依然として継続してとられている。

中国経済の概況

2010 年の中国の GDP 成長率は、前年比 10.3%と、政府目標の 8%を大幅に上回り、3 年ぶりに二桁成長を達成した。金融危機の影響が最も心配された 2009 年でも最終的には 9.1%成長と、世界に先駆けての回復を実現し、新興国の中でも圧倒的な存在感を示しながら世界経済をけん引する力強い成長を続けている。GDP の実額でも日本を抜いて世界第二位の経済主体となったことが確認された。

世界経済の低迷、とりわけ欧米を中心とした市場の縮小による貿易の落ち込みをカバーして、金融危機を脱するために実施された巨額の財政支出や大規模な金融緩和による景気でこ入れの結果、投資が GDP の成長を大幅にけん引した形になっている。しかしその一方で、副作用としてインフレや資産バブルの懸念も顕在化している。2011 年の最大の課題はインフレの抑制であり、景気過熱を押さえ込むべく金融引締め政策をとっている。ただ、豊富な人口に裏づけられた実需をベースとした経済の勢いは底堅いと言えよう。

貿易や投資が引っ張っていた経済を、消費・内需主導に転換すべく政策転換を図らんとする中国経済を表すキーワードは、「世界の工場から世界の市場へ」、「産業構造の転換/高度化」、「外需から内需へ」と「沿海と内陸の経済格差」などである。それに応じて外資誘致政策も大きな転換期を迎えている。

進出企業の現地対応方策

また、中国は極めて広大な国であり、中央政府による政令や発令が地方政府レベルにまで浸透するのに相当時間を要するので、外国企業は地方毎の法令の相違状況については忍耐強く対応することが求められる。つまり、国の官僚を通じて現地法令等に準拠するための方策を注意深く検討することが自ずと必要になる。これは、大変面倒かつ時間の要することも多く、このような状況は役人の汚職を誘発する要因ともなっている。最近では大部分の地域では、この状況は大幅に改善されてきていると言われているものの、いくつかの地域ではいまだに無分別な役人が関与しているケースも見られる。

現地企業との事業の提携関係をもつことは、中国においてビジネスを行っていく上では依然として、重要かつ不可欠な要素である。またさらに、これらの現地企業との提携関係を結ぶのにも、通常、相当期間を要している。この 5 年間で中国市場は外国企業に大幅に開放されてきているにも拘らず、最も一

一般的かつ現実的な中国への進出方法は、いまだに中国の現地企業との合弁 JV 事業によるアプローチが圧倒的に多くみられる。

現地でのこの提携企業の選定は、進出外国企業にとって極めて重要な検討課題となっている。というのは、彼らとの提携関係はビジネスを進めていく上での事業登録手続きをスムーズに進めていくだけでなく、また現地提携企業の評判は、現地市場への参入の容易性にも大きく関わってくるからである。

生産工場としての中国から変化の兆し

多くの外国企業が中国市場進出に目を向けている最大の理由は、中国での“労働力賃金の安さ”であり、それにより生産コストを低減することで国際市場での価格競争力をつける点にある。つまり、「生産工場としての中国」に寄せる期待である。しかしながら、他の開発途上国、例えばインドの労働力市場とは異なり、中国では大量の熟練者や訓練された質の高い労働力を期待するのは難しい。というのは、大部分の中国における労働力は、実態は地方の農民が工業地域に職を求めて移動してきた出稼ぎ労働者である。したがって、これらの労働力は量的には潤沢に得られる反面、技術水準は必ずしも高くなく、通常、大多数の労働者は建設現場あるいは、製造工場に従事している。

結果として、中国での労働生産性のレベルは国際間では比較的低い水準にある。しかしながら、国レベルでの水準は急速な勢いで上昇している。それにも拘らず、当初のスタートポイントが著しく低かったせいもあり、現時点で、海外の競争相手と比べてみてもまだ依然として低い状況にある。

上記のごとく、これまで中国への投資といえば、内陸各地からふんだんに供給される安価な労働力をベースに、沿海部を中心に加工貿易の拠点として進出する事例が多かった。中国にとっても、貴重な外貨を稼ぎ、雇用を創出するとの期待と合致していた。ただ金融危機の前後からこの流れに下記のような大きな変化が生じている。

- ① 中国国内に外貨が潤沢に蓄積されたため、外貨を稼ぐこと自体が外資に求められる期待から外れている。
- ② 経済成長牽引の主役が外需（輸出）から内需(消費)に転換しつつあることから、中国国内市場を狙った投資が急増している。
- ③ インフラ網の急速な整備もあり、沿海部と内陸部の格差の調整が進んだことから、内陸部の収入・消費力・購買力が向上しており、外資の投資先として内陸が注目されている。
- ④ こうした背景から内陸部でも就業機会が増加し、以前と比べて内陸部から沿海部への労働力の移動が鈍り、沿海部における労働コストの上昇や、権利意識に目覚めた労働争議が頻発したことで、加工基地としてのビジネスモデルの見直しが余儀なくされている。
- ⑤ 国民生活の向上、所得配分の上昇を政治的な目標とする中央政府も、「産業構造の転換/高度化」という表現を用いて、各地域に応じた産業構造転換を図る方針を進めている。

このような要因から、中国への投資を考える視点は大きく変化している。即ち、全体としては中国国内市場を狙った投資が中心に位置付けられると共に、沿海部はサービス・小売・物流等を中心とする第三次産業の投資が主流になりつつあり、従来型の製造業は内陸部への投資に関心を高めている。

中国市場への投資ービジネスチャンスとリスク

上記の様々な問題点を抱えているにも拘らず、外国企業にとって中国は依然としてビジネスとして多くの潜在性を有する市場である。ただ、基本的に様々な視点での適切な市場調査や準備なしでは進出すべきではないといえる。

例えば中国の貨幣である人民元は、いまだに自由に貨幣交換できるようにはなっていない。つまり、収入や収益の自国への送金は、結果的に極めて高い課税対象となっている。また、税金や関税に関しては、中国でビジネスをする上でおそらく最も難しい複雑な部分として今でも残っている。そしてまた、現地人のサポートなしでは実質的に処理するのは不可能に近い。

また、最近の中国における急速な経済発展の結果として、国内でのエネルギー消費需要が急激に上昇している。特に電力は、原材料を加工するような製造業や重工業企業にとって生命線ともいえる最も重要な部分でもある。今や経済成長と共に、エネルギー需要の拡大が供給能力を上廻ってしまい、結果として停電や電力不足を引き起こしている。上海では、電力需要を低下させるため民間開発プロジェクトは停電を余儀なくされている。他の都市、杭州はもっと深刻な電力不足に直面しているし、さらに広東の工業地域のある地方では、週ベースで停電や電力管制がなされている。今や大手製造企業では、電力需要のピークを緩和させるため、一定の製品の生産量の減産を余儀なくされている所も出てきている。これらの状況が、近い将来に改善されなければ、多くの企業にとっての生産能力について深刻な打撃をこうむることになりかねない。

もう1つの中国の急激な成長の中での課題として、公共インフラ施設の整備不足が挙げられる。中央政府、世界銀行、アジア開発銀行などが、継続的に中国内のインフラ整備に1兆円強もの投資をしているものの、この国の国土の広さもあり未整備部分は依然として多い。したがって、外国企業の中国市場へ参入奨励方策の一つとして建設、運用そして移管する“BOT方式”による複合プロジェクトへの参入を呼びかけている。



一方、中国の流通業界も製造業の輸出需要に対応して、急激に伸びている成長産業である。この結果、多くの中規模都市において流通アクセスの中核拠点として相当数の飛行場が計画中、あるいは建設工事中の状況にある。特にこの空港建設は現在、最も顕著に継続して行われているプロジェクトであり、多くの都市で増築や新規開発に乗り出している。

港もまた主要開発対象であり、特に主要都市に位置する上海、天津、珠海においては、近年いずれも大規模港湾増設拡張工事をスタートさせている。中国は、また流通市場において経済的で効率的な都市として香港を活用しはじめており、中国へ直接アクセスできる国際市場として、この方向は一層、加速

する気配である。

外国製造業の投資家が直面する大きな問題は、土地を購入して生産施設を自ら建設するか、あるいは工業地帯で増えているリース施設を使用するかについての検討である。現在現地で操業している外国製造企業もまた現施設の拡張、増大について同様な悩みを抱えている。この件に関連して開発地域の選定は特に製造企業にとって税制面の優遇措置があり、投資上極めて大きなメリットを有する面もある。反面、認可された工業ゾーン地域内での土地と建物のリースは、自ら建設するよりコストが高くつき、その他のいくつかの制約もあるケースが多く見られる。したがって、新しい工場建設地域の選定には十分に事前調査する必要がある。

中国では全ての土地は、国の所有であり、したがって、リースホールド（借地）として購入する。このリース期間は、商業地域での 40 年間から住宅地域での 70 年間と様々である。

土地は指定された工業地域やゾーン地域でない限り、その時点の土地所有者を確認するプロセスとして大規模なデューデリジェンス調査を実施する。一旦、土地の所有者が確認されたら、詳細なフィージビリティ（実施可能性）調査を行い、例えば環境面の影響評価、交通量調査、そして公共インフラ設備の整備状況などについて調査を行い、承認を受けることが法律により義務づけられている。

一旦、開発許可が下りたら建設工事がスタートする前の許認可取得であるが、このプロセスは複雑でありまた時間も相当要している。

中国での建設設計プロセス

中国での建設プロセスについては、基本的には他国とほぼ同様ではあるものの、現地特有の慣行も多く見られる。まず、その第一は、設計プロセスでの現地中国設計院（Local Design Institutes）の存在である。この設計院は地方政府が管轄管理する設計企業であり、中国ではこの設計院を通して全ての法令や、設計申請がなされることになっている。また、中国において活動している外国の設計事務所でも、役所への設計の申請・承認に関しては、設計院に任さなければならない。時には、このプロセスは、単に形式的に承認するだけのものであったりするが、もし何か見解の相違等があった場合においては、設計院は許認可を通過させる上で重要な存在となっている。

また、設計院は、通常の設計事務所とは異なり、現場で設計図書に準拠しているかの確認等の建設工事の監理業務は通常行わない。この監理業務の役割は、他の“建設工事監理・監視企業”と呼ばれる専門チームによってなされている。中国では建設工事の監理者は比較的新しい職能であり、最近では、建設会社での現場技術者により組織構成されている。従って、彼らは今迄基礎や、構造躯体について主として管理していたが、近年は建築設備や意匠面の知識についても徐々に精通してきている。

また、工事監理者は中国の建設業界ではユニークな存在となっており、業界の中で重要な役割を果たしている。つまり、独立した立場を保ち、発注者からの委託を受けて業務を遂行している。ただ、彼らの役割は、基準や法規に準拠しているかの品質管理が主であり、必ずしも発注者側の利益擁護的な専任コンサルタントの立場としての代理



人ではない。

また、最近の中国での傾向として、大規模建設プロジェクトにおいては設計コンペ方式の採用がよくみられる。例えば北京オリンピック競技場等の設計コンペである。プロジェクトの規模・用途や建設場所にもよるが、これらの設計コンペの実施は必須事項となっている。この設計コンペの目的は、設計品質レベルの向上にあるとされているが、実質的には不必要に時間を要したり、またプロセスそのものが大幅にコスト増となるという結果をも招いている。

入札プロセス

中国での建設プロジェクトを進めていく上で留意すべきもう1点は、入札プロセスである。つまり、全ての入札は、地方政府の入札委員会を通して監理されるシステムとなっており、この入札プロセスは、中国特有の方式である。

まず、入札にあたっては、設計院、もしくは独立した第三者が、政府が発行する物価版を使用して工事見積書を作成し、入札委員会に提出しなければならない。そして、外国発注者との協同でプロジェクトの発注予算額を設定する。そして、入札額がこの予算額からの一定の範囲の中に収まっていなければその入札は却下される。

従って、選定される建設業者は、入札委員会が決定した価格内に入札額が収まっている事が落札の条件となる。また、この入札委員会は入札業者に対して不適格者を却下する権利を有する。そして、適格業者であり、かつ予算内に収まっている業者が発注者により選任される。この入札委員会は、談合封じの役割を担っているものとされている。また、大多数の中国建設企業は、国、市もしくは町が所有しており、民間の建設企業は極めて限られている。

中国で入札に参加できるのは、事前に認可を有する建設会社のみに限定され、特に外国企業にとっては非常に厳格であり、規制されている。この規制には、将来の他の法令上の承認や申請についての問題発生を未然に防ぐためとされている。

一般に、外国の建設企業は、インフラ整備プロジェクトや非常に高度で複雑な建設プロジェクトによく活用されている。しかし、彼らは実質的に現地建設企業とのJVを通してのみ業務を行っている。これは上記の通り外国企業の会社登録規制が非常に厳しいためであり、外国建設会社としては1995年に米国ベクテル社が建設業者登録認可を受け、現地企業との提携なしで独自に業務を行っているが、まだ登録されている外国建設業者数はごく僅かである。

実態として大部分の外国投資家のプロジェクトは入札方式を採用しているが、価格算出に上記物価版を利用しているケースは少ない。また、価格契約方式はBQ書をベースとする“単価契約”もしくは“総価契約”が通常用いられている。契約書に関しては発注者が外国投資家の場合は、FIDIC契約が一般によく採用されているが、その他にもJTC（英国標準契約書）、AIA（米国標準契約書）、あるいは中国契約書式（中国建設省で作成）が使われている。

建設工事とコスト

中国における建設工事の生産性を欧米諸国やアジアでの開発国と比べた場合、近年徐々に向上してきているとはいえ、依然として中国の水準は低い。この理由は、前述の通り、建設業で得られる労働力の技能水準が十分でないこと、また建設工事の機械化が遅れている点が主な要因として挙げられている。

また、建設企業は、建設機械は労働力に比べて高くつくので、むしろ安価で潤沢に得られる労働力を好んで使いたがる。従って、この傾向はコストは安いものの、工期的には逆に長くなるという結果に繋がっている。

また従来までは、現地業者の工事現場における安全管理に関しても、大きな問題点となっていたが、外国企業や開発業者の到来により大幅に改善されている。したがって、豊かな経験を有する現場管理者の採用は、プロジェクトを成功させる鍵ともなっている。通常これは、JV企業の外国企業側、もしくは多くの経験を有する監理チームの採用によって増補されている。

中国の一般的な建設構法は、事務所や工場建物の場合、骨組みは鉄筋コンクリート構造で、壁はレンガもしくはコンクリートブロックで構成されている。

中国は広大な国なので地域毎のコスト格差は著しく大きい。さらに、耐震条件や地盤条件の違いもまたコストに大きく影響を及ぼす。例えば上海地域の地層は 150m も深い川の沈泥層にあるので基礎に要するコストは他の地域よりもはるかに高くなっている。

資材価格

また、中国での資材に関する状況は、この過去 10 年の間での新たな課題を呈している。

中国内での建設資材価格の推移は、2003 年末の 2～3 ヶ月間で、いくつもの資材が 60%もの急上昇を示した。特に鉄骨資材の急速な価格上昇は、我が国をはじめ、他の世界の主要国にも大きな影響を及ぼした。

この原因は、まず、中国国内での北京オリンピックや上海万博等の大型工事をはじめとする建設ラッシュにより、集中的に大量の需要が発生し、国内消費が急上昇し、その結果、中国からの輸出量が減少した。

中国では、鉄鋼の生産量は、過去 8 年間で 170%以上もの上昇率を示しており、過去 6 年間で、国内需要は 110%まで上昇している。

また、もう一つの価格急騰の大きな原因は、世界的な原材料市場での急速な値上げである。スクラップ鉄材料、アルミニウムそして銅、等の金属原材料価格に関して、世界的な供給不足も要因に挙げられる。

上記の 2 つが、世界的に鉄骨価格の急上昇に大きな影響を及ぼす要因となった。ただ最近になって、ようやく落ち着きを取り戻してきており、現時点では通常の価格動向を反映した、より現実的な価格水準にまで値を戻してきている。

現地での資材調達に関しては、基本的な建築資材は中国内ではほぼ全て調達可能である。

ただ、現地中国産の資材の中には価格は安いものの、質の劣るものもよくみられ、現地産資材を採用する上で品質面の確保が最大の問題点となる。特に、いくつかの仕上げ材や設備機器については国内機器等の品質水準の問題もあり、輸入している。例えば、主要空調機器、電気設備機器、建設機械、そして高級衛生器具などである。ただ、海外からの輸入調達する資材や設備機器は、価格が高くなり、また調達期間をみておく必要がある。さらに中国への輸入資材や機器に関しては、輸入税を払わなければならない。但し、現地との JV 会社の工場あるいは事務所に納入する場合はこの限りではない。

今後の動向と進出戦略

中国の今後の動向については、短期的には現状の成長を持続するものとみられている。経済予測は、GDPについては今後も成長を続け、国際貿易ルール自由化が進む、という見解を大方皆持っている。また中国の指導者たちは、国全体の生活水準を引き上げることを公約しており、その結果としてGDPが2020年までに2倍になるという予測を立てている。

上記の通り、今後も経済成長見通しの明るい中国は、進出を計画している企業にとって極めて魅力に富んだ新しい市場である。ただ、その反面、中国は他の新規市場と異なり、古い伝統や習慣、そして方法を有している。従って、中国で業務を展開していくには、まず現地の知識の理解やコンタクト先の確立が求められ、そして綿密な市場調査と中国のマーケットに精通した専門家のアドバイスを得る事が成功を収めるための要件となろう。この点の認識を誤ると極めて損失の大きい投資になり兼ねない。

● 中国における主要建物用途別建築コスト単価

建物種別	グレード別	単位	中国	
住宅	標準集合住宅	円/㎡	25,000	～ 50,000
事務所/商業	標準事務所建築 中層	円/㎡	56,000	～ 79,000
	高級事務所建築 高層	円/㎡	75,000	～ 111,000
工場	軽工業用工場 平屋	円/㎡	23,000	～ 39,000
	重工業用工場 平屋	円/㎡	40,000	～ 67,000
ホテル	3つ星ホテル（家具除く）	円/客室	4,960,000	～ 6,940,000
	5つ星ホテル（家具除く）	円/客室	17,180,000	～ 21,810,000

注）2011 年