

上海の現場からレポート

ビジネス面から見た中国の現在

9月中旬にかけて中国各地で見られた諸島問題に端を発する過激なデモや報道が、10月に入ると収まったかと思えたものの、経済面への影響は続いている。日系自動車や日系電機メーカーの工場操業休止や販売不振については、日中両国のメディアでも報道されているため、ここで取り上げるまでもないだろう。しかしながら、私は日本と中国の報道に、時折「誤差」を感じることもある。そこで、上海でビジネス支援をする私の目線でレポートしたい。

まず、製造業について見てみると、既に中国に製造拠点を有している企業では、現在のところ撤退あるいは第三国への移転というケースは聞いたことがない。ジェトロ上海事務所のほうでもこの問題に関するヒアリング調査を行っているようだが、目下撤退案件は出ていないと言う。ただ、今後進出するあるいは事業拡大をするという企業については概ね、一旦「様子見」と判断する企業が多い。

そして、貿易への影響は大変大きい。中国で最も開催実績が長く規模が大きい中国輸出入商品交易会（以下、交易会と略記）には、毎回多くの日本人バイヤーが来場しており、諸島問題が表面化する前の今年4月の交易会には約6,200人の日本人バイヤーが訪れたが、11月の交易会では来場者数2割減、成約額4割減という結果になった。ちなみに、この交易会に参加した知人は、公表データでは日本人バイヤー2割減となっているものの、現場での印象は公表データ以上の減少ではないかと感じたようだ。

さて、9月・10月で、私のところによく寄せられていた相談をご紹介したい。一般的に日本人バイヤーと中国メーカーの間での取引決済はT/T(電信送金決済)で行われ、中国から日本に商品が到着した後、日本から中国に代金が支払われる方式を取ることが多い。そこで、中国企業からの問い合わせで多いのは、「日本企業はきちんと支払ってくれるのか？」というもの。反対に、日本人バイヤーからしてみれば、自身の卸売先との契約があるため「中国企業はきちんと商品を納品してくれるのか？」が気になって仕方ない。つまり、不安を抱いているのは日本企業だけでなく、中国企業も同じなのだ。ちなみに、私の知る限りでは、この問題による代金の未払いや商品の未納は発生していない。

今回の諸島問題は日中間ビジネスにどのような影響をもたらすのかについて考えてみると、日中関係の悪化はあくまで「起爆剤」であり、実際には人件費・地代・原材料などの各種コストの上昇が限界を迎えていることにある。中国を市場と捉え、中国で製造から販売まで行っている企業でなければ、中国で製造し日本に輸出するということのメリットは非常に少ない。この一件を機に、製造業もバイヤーも「中国+1（チャイナプラスワン）」を強く意識することになっている。

協広島総合卸センター 嘱託
（前上海事務所 所長）
蔡 徳栄



中国輸出入商品交易会

