

世界経済は「統合」から「分断」に転じるのか —中国をめぐる日系中小・中堅企業の展開—

駒 形 哲 哉
(慶應義塾大学)
(経済学部教授)



貿易戦争から始まった米中対立は、今や「新冷戦」「体制間競争」の様相を呈し、世界経済は分断の危機に直面しているかのように見える。中国を外した経済圏の構築（「脱中国」）についての報道も散見されるが、かつての「冷戦」と決定的に異なるのは、優位性を競い合う二つの体制が、経済的に深い相互依存を形成していることだ。

中国は1970年代末の政策転換以後、天安門事件の際の先進国による制裁も乗り越え、90年代以降、膨大な外資を取り込み、輸出を促進しつつ市場経済化と経済成長を加速させた。2001年にWTO加盟を実現すると、中国は「世界の工場」となり、2010年にはGDP総額で日本を凌駕して米国に次ぐ世界第2位の「大国」となった。

「経済発展の促進が政治の民主化をもたらす」との見立てから、先進国は中国経済の発展に協力したが、それは誤っていた。中国は共産党一党独裁の下での資本主義という独自の体制の下、グローバル化の環境をフル活用して成長を続けた。先進諸国の真の目的は、経済協力によって中国の政治体制を変えることよりも、むしろ先進諸国の資本の増殖がより一層進むよう、資本主義経済の領域を中国に拡張することにあつたのではないか。

WTO加盟から十年余りで、中国はグローバル供給網の不可欠の一環をなすようになり、中国では生産品目の高度化が図られながら、供給網の中国シフトが進行し、中国は世界経済の統合の中心に位置するようになった。中国の経済産業の発展は、単に外資導入によって実現したものではなく、中国企業の発展が大きく作用した結果でもあるが、中国域内への供給網の移転が中国で生産することの便益を増し、それがまた供給網の集中を促進したことに加え、中国国内消費市場が拡大したことが、なお外資を引き付けている。

2010年代までに世界経済の統合が進み、中国がグローバル供給網の不可欠の一環をなし、外資にとって重要な市場となったところで、前述のように米中対立を機に、世界経済のベクトルは「統合」から「分断」へと転じたかに見える。中国に関わる日本の企業、特に中小・中堅製造業は、このような状況にいかに対応しているのか。筆者の担当する学部ゼミでは2022年6月～11月にかけて若干の聴き取りを行った。その一部を以下に紹介する。

大手日本メーカー C社向けに複写機・プリンターの東線を供給するTD社（本社神奈川県）は、C社の中国展開に対応するように1995年と2001年に中国に生産拠点を構え、その後中国の経営環境の変化に伴い、中国拠点独自に生産設備を内製して省力化と品質安定を実現した。C社

が東南アジアに生産を分散させるようになると、東南アジアに随伴展開した。中国拠点では中国立地の内外資本への供給開拓に努め、C社依存度を9割から5割に下げつつも、量産マザー工場としての位置づけを維持している。日本にその機能が戻ることはない。

自転車制動部品、福祉機器メーカーのKS社（本社埼玉県）は、日本の自転車業界の中国調達シフトに先駆け1993年に中国生産拠点を設置、2000年代には量産機能はほぼ全て中国に移った。自転車部品の性能を保証する独自レシピの部材の中国拠点への「輸出」を利益の源泉としてきた。福祉機器についても日本で受注し、一部の量産品は中国拠点で生産している。同社のコアである「止める」技術にこだわり、利益モデルを変えるべく、電動モビリティ向けの製品供給に注力し、祖業の自転車部品でも新製品開発が実現しつつあるが、一定規模を超える量産の場としては中国拠点がなお想定される。

制御装置の設計開発、精密プラスチックの射出成型、金型製作を行うMD社（本社岡山県）は2006年と17年に中国に拠点展開し、工場自動化の制御機器・ヘルスケア等のシステムを手がけるO社や総合電機メーカー M社など主に日系企業向け供給を行っている。MD社は中国拠点からの金型調達など生産面での分業も企図していたが、昨今の国際情勢への対応としては、すでに中国拠点の経営現地化が進展していたこともあり、市場別分業、供給網の分離も含めたいわゆる「地産地消」化を進めている。

自動車・農機用プーリ及び鋼板立体造形品の開発、製造及び販売を行うKM社（本社兵庫県）は独自の鋼板造型技術をもち、1990年代末にタイに進出、その後日系自動車産業の中国展開にあわせて2006年に中国に生産拠点を設置した。中国拠点では自動車エンジン周りのプーリ、センサープレート、プラグなどを生産しており、日系の完成車・部品メーカーの他、中国地場企業にも供給している。また、EVの生産増に伴い、KM社全体としてもEV向け部品生産に注力している。開発は日本国内で行うが、生産に関しては「地産地消」体制となっている。

工業用炉メーカーのSS社（本社広島県）は、1970年代後半から海外メーカーとの直接取引を開始し、海外メーカーからの技術導入、海外メーカーへの技術供与を積極的に行った。1997年には中国に合弁企業を設立し、中国の市場経済化の進展と2000年代半ば以降の質的变化に伴い、中国拠点の受注は急拡大した。中国国内430件余の成約先のほとんどは中国企業である。同社は中国以外にインドネシア、タイ、仏にも拠点をもつ（仏は資本参加）と同時に、世界の同業他社と技術を相互に利用し合う連携網を形成してグローバル展開を行っている。

中国に事業展開する上記事例企業のなかには、拠点機能を維持しつつも合弁を解消し、政治リスクに対応している企業がある。また、政治リスクと為替変動から一部では「国内回帰」の動きもみられる。だが、それは対象市場により調達・供給網を分けた「地産地消」の展開とも一部重なり、事例企業からは中国事業を自ら放棄する選択肢は示されなかった。内外資本は中国を場とする「競争の強制法則」にすでに支配されている。取引の連関がすでに中国内に深く形成され、中国生産の水準が高まっている現状と、中国市場拡大の見込みがある状況の下では、政治リスクが高まっても（人件費だけを重視する企業を除けば）「脱中国」は容易ではなく、現実的でもない。