

# BTMU

## 中国月報

第6号 (2006年7月)



### CONTENTS

#### ■ 特集

- ◆ 中国の独占禁止法に関する検討課題

#### ■ 連載

- ◆ アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業

#### ■ 経済

- ◆ 人民元問題を再考する

#### ■ 産業

- ◆ 輸出環境の悪化により構造変化の時代を迎える中国家電産業

#### ■ 上海支店人民元レポート

- ◆ 預金準備率 0.5% 引上げの評価と今後の資金、為替市場動向

#### ■ スペシャリストの目

- ◆ 投資： 華南地区における来料加工(廠)から進料加工(有限公司)への変更について①
- ◆ 法律： 無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その2
- ◆ 税務会計： 中国の会計・税務
- ◆ 人事： 中国の給与概況 ②
- ◆ 貿易： 保税物流園区の外貨管理規定と取引スキーム

#### ■ BTMU中国ネットワーク





## 目 次

### ■ 特 集

- ◆ …… 中国の独占禁止法に関する検討課題  
オメルベニー&マイヤーズ LLP …………… 1

### ■ 連 載

- ◆ …… アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業  
三菱東京UFJ銀行 香港支店 …………… 5

### ■ 経 済

- ◆ …… 人民元問題を再考する  
三菱東京UFJ銀行 香港支店 …………… 8

### ■ 産 業

- ◆ …… 輸出環境の悪化により構造変化の時代を迎える中国家電産業  
三菱東京UFJ銀行 企業調査部 香港駐在 …………… 15

### ■ 上海支店人民元レポート

- ◆ …… 預金準備率 0.5% 上げの評価と今後の資金、為替市場動向 …………… 23

### ■ スペシャリストの目

- ◆ …… 投 資：華南地区における来料加工(廠)から  
進料加工(有限公司)への変更について①  
三菱日联咨询(上海)有限公司 …………… 25

- ◆ …… 法 律：無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その2  
リチャード法律事務所 …………… 28

- ◆ …… 税務会計：中国の会計・税務  
プライスウォーターハウスクーパース中国 …………… 31

- ◆ …… 人 事：中国の給与概況 ②  
パソナグループ・パソナ上海 …………… 34

- ◆ …… 貿 易：保税区物流園区の外貨管理規定と取引スキーム  
日中経済貿易センター上海事務所 …………… 39

- BTMU中国ネットワーク …………… 45



## エグゼクティブ・サマリー

**特集** 今号の特集は中国で事業活動を行う外資系企業、多国籍企業に与える影響から注目を集めている問題を探り上げた「**中国の独占禁止法に関する検討課題**」です。オメルベニー&マイヤーズLLPに寄稿いただきました。中国の独占禁止法起草の背景にある政府内の「改革派」、「保護貿易主義者」、「テクノナショナリスト」のせめぎ合い、中国の独占に特徴的な行政独占、地方保護や業界規制の扱いなど主要な論点をわかりやすく整理・解説したレポートです。

**連載**「**アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業**」は連載3回目で「広東省の自動車産業の将来性」探り上げています。広東省の自動車産業については、部品メーカーの進出による現地調達比率の向上、広東省の自動車産業の集積地域が50kmとバンコクや名古屋周辺より狭いこと、電機・電子産業集積の並存などの要因でコスト競争力が高く、また、輸出基地としての地理的な優位性もあり、今後、タイや日本に並ぶ生産拠点に成長する可能性を持つとしています。

**経済**「**人民元相場を再考する**」は、昨今の人民元改革を巡る動向を整理し、人民元改革は国内問題が出发点となるものであること、急速な改革は内外への影響が大きいこと、一方で、世界経済との融合の必要性が高いことなどから、小さな改革を積み重ねる形、即ち漸進的なスタンスが維持されるだろうとしています。

**産業**「**輸出環境の悪化により構造変化の時代を迎える中国家電産業**」は、成熟度が高まり供給過剰にある家電メーカーの状況をレポートしています。技術力の高い基幹部品には外資系に集中する一方、参入が容易な完成品に関しては地場メーカーが乱立、収益環境が悪化し、その結果輸出依存度が高まることとなった。しかし、労働コストの上昇、人民元改革の影響、EUの規制緩和の影響から輸出環境が悪化する懸念があり、大手メーカーへの集約と中小メーカーの淘汰が進むだろうとしています。また、こうした動きの日系企業への影響についても言及されています。

**上海支店人民元レポート**「**預金準備率0.5%引上げの評価と今後の資金、為替市場動向**」は、準備率引上げまでの引締め策とそれを有効にするための中央銀行の行動を、マーケット参加者ならではの視点で記述しています。また、今後の注目事項として、既存通貨政策へ風穴を開ける効果を持ちかねない人民元対外貨為替スワップ取引とその普及をあげています。

### スペシャリストの目

**投資**「**華南地区における来料加工（廠）から進料加工（有限公司）への変更について①**」は中国における輸出加工から国内販売という流れで、特に華南地域で活発化している来料加工から進料加工への転換に関し、具体的手続きや問題点を探り上げるレポートの第一回目です。

**法律**「**無固定期労働契約の対応の仕方...その2**」は、前回指摘した、無固定期限労働契約を締結する権利を放棄するに際しての実務上の注意点と対応方法が説明されています。これを踏まえた上で、処理方法を統一すれば問題は意外に簡単に解決できるとしています。

**税務会計**「**中国の会計・税務**」は、最近、当行でもお客様よりの照会の多いポイント、①売上げ計上及び債権の管理に関しての留意点、②組織再編の一環として中国持ち株会社よりグループ会社へシェアードサービスを提供する事例、について焦点をあて、それぞれQ&A形式で説明しています。

**人事**「**中国の給与概況②**」は、パソナグループ調査による中国給与概況レポートの第2回目で、今回は、階層間（職種、職位）、業界間の格差を探り上げています。中国では専門性重視のキャリア感、需給ミスマッチから職種間格差が大きいこと、近年、日系企業でも職位差が拡大していること、業界間では、進出目的（コスト削減か中国市場を狙いか）などで格差が大きいことが具体例で示され、こうした多様性を十分認知した上での対応が必要であるとしています。

**貿易**「**保税区物流園区の外貨管理規定と取引スキーム**」は最近の規定を踏まえ、物流園区の活用方法について取引スキームをケース別に図示、説明した上で、その税務上の問題点についても解説しています。



## 中国の独占禁止法に関する検討課題

オメルベニー&マイヤーズ LLP  
ネーサン・ブッシュ(北京オフィス)  
石川耕治(上海オフィス)

2006年6月24日、全国人民代表大会常務委員会(SCNPC)がようやく独占禁止法(以下「独禁法」)の草案を検討し始めた。中国で初めての包括的な独禁法の制定(実際の制定はおそらく2006年の末か2007年初めになると予測される)に一步近づいたわけである。10年に亘る起草作業、外国専門家との検討作業を経て、毛沢東時代の法令は現代的な競争法へと進化しつつある。現時点での草案によれば、独禁法は、「独占的協定」(価格の固定、市場の分割といったカルテルに代表される競争者間の水平的協定及び消費者の最低再販売価格の拘束等に例をみる垂直取引制限の両方を含む)、「支配的企業による地位の濫用」、「反競争的 M&A および資産の集中」といった独占行為の3類型を対象としている。

全国人民代表大会(NPC)は現時点での草案を公表していないが、海外オブザーバーに対して2006年に公表された草案をベースにしていることは明らかである。翻訳による相違はあるが、中国の独禁法はほとんどの条文がEU又はドイツの先例に倣ったものである。先般の草案と国際的な独禁法実務との間に若干の相違はあるが、草案条文は、確立した競争法原則と実務に合致したものであり、中国経済界に競争政策を呼び込む法的基盤を築くものであるということが出来る。しかしながら、条文と実務が本当に合致するか否かは中国独禁法制定機関の組織力、原動力、政治的影響力によるところが大きい。本草案に組み込まれた外来の法概念が、中国の法解釈及び政策にどのように適用されていくのかは予想が困難である。NPCが独禁法を検討する一方、海外のオブザーバーは中国独禁法の制定過程における検討課題に注目している。

### 誰が独禁法を執行するか?

執行機関の選択は独禁法に関する論議においてもっとも議論の多い問題である。国家工商行政管理総局(SAIC)、国家発展改革委員会(NDRC)及び商務部(MOFCOM)の3つの中央政府機構が競争政策を規制する権限を主張しているが、それぞれ独自の強みと基盤を有する一方、独自の課題も抱えている。

SAICは知的財産権及び消費者保護法を含む様々な商事法を管轄している。SAICの公平取引局の幹部は、2006年1月の論文の中で、SAICの中国全土に所在する地方工商行政管理部門(AIC)に独占禁止法の執行を委譲するよう提唱している。しかし、SAICが現在有する権能は複雑な経済分析に重点を置いたものではない。

NDRC(強力なマクロ経済研究及び政策決定機関である)は各省及び地方の物価局を通じて1997年価格法の実施を監督している。価格法は価格統制政策を中心に据え「異常な価格行動」の共謀、略奪的価格形成、価格差別化及び不当利得等の行為を禁止している。NDRCは2003年に価格独占行為防止暫定規定を公表したが、この暫定規定は殆ど実施されていない。

MOFCOMは貿易、投資及び国家経済全般に対して広範囲の権限を有する。2003年1月、MOFCOMは「外国投資家による中国企業の買収・合併に関する暫定規則」(M&A規則)を公表したが、これは国内及びオフショアでの買収・合併に関する競争政策に基づいた審査手続の概要も定めている。MOFCOMの「独占禁止弁公室」は独禁法の起草過程において非常に目立つ動き



をした。MOFCOMの中国貿易救済法令の実施の経験は（良かれ悪しかれ）独禁法の執行機関としての地位の確立への重要なステップとなった。

先般の草案は国務院が独禁法を執行する特別の局を国務院内に設置する責任者であると規定している。独禁法の執行スキームには以下の内容が含まれることが予想される。(1) 様々な既存の部門からの人材の引抜き、新しい独立の法執行機関の創設、(2) 単一の既存機構への執行権限の委譲、(3) 異なる政府機関への異なる執行権限の配分（例えば、MOFCOM：合併審査、SAIC：支配力濫用の取締り、NDRC 物価局：カルテル行為の監督）、又は(4) 執行権限の重複。とりわけ個別の課題を有するライバル政府機関間の権限配分は、相互に矛盾する法執行がなされるといふリスクを生むものである。

2006年11月草案は、諸機関の協調の必要性を認識しており、「独占禁止機能を組織、主導、調整する」新たな「独占禁止委員会」を創設を義務付けている。独占禁止委員会は、MOFCOM、SAIC、NDRC及び交通部等の監督機関の政府高官や研究者を指す「国務院の関連部門・機構の責任者及び一定の専門家」から構成される。同委員会の機能は政策の策定、立法のイニシアティブ、中国市場における競争条件の分析及び独禁当局と他の政府機構の活動の「監督及び調整」などを行うことである。強力な政治的サポートを得られれば、独占禁止委員会が、政府諸機関の縄張り争いに関して有望な解決を提供することになるかもしれない。

### 独禁法は行政独占に対抗する武器となるか？

「行政独占」に対抗するため競争政策をとることは、また別の論争を呼ぶ問題である。国家、各省及び地方レベルでの政府系事業体は、通常、民間の競争事業者及び隣接の省又は地方自治体の競争者との競争から保護される措置を享受している。「地域保護主義」及び「政府保護主義」は中国経済の自由化を明らかに妨げているが、一方でこのような現象が地方自治体や有力な政府機関を規制する中央政府の法的権限や政治権力に関して問題を投げかけてきたことも事実である。現行の解決法は効果を発揮していないが、多くの独禁法学者は行政独占の1つの解決法として競争法を支持している。NPCが公表した従前及び現在の草案では「地域保護主義」及び「政府保護主義」を制限する多くの規定が設けられており、独禁当局に対し他の政府機関を規制する権限を付与している。NPC、国務院、中国の新しい独禁当局は、独占禁止法案をまとめ、執行する上で、行政独占問題に取り組んでいく。

### 中国は競争法執行において適切な人材をどう雇用するか？

米国の司法省及び連邦取引委員会は、予定される合併のおよぼす影響の有無を分析するため、産業組織を専門とする何百もの博士号を持つ経済学者を雇用している。独占禁止に関する分析を行い、反競争的契約の競争制限効果を算定し、支配的企業による「地位の濫用」を判定するなど、経済専門家は、市場を適切に定義する上で絶対不可欠である。経済分析を誤ると誤った結果につながる。経済学者だけでなく、競争原則に関するトレーニングや実務的なトレーニングを受けた執行機関の執行官も、競争政策の執行上不可欠である。競争政策の執行に必要な人材を育成する環境は急速に整備されているが、中国が十分に能力をもった人材を雇用できるか否かは予想がつかない。

### 独禁法は保護貿易主義の手段となるか、テクノナショナリズムの手段となるか？

包括的な競争法を制定しようという原動力は、いくつかの異なった、そしてやや矛盾した立法目的に基づいている。いわゆる「改革派」官僚及び学者たちは、独禁法を先進国における競争政策の目標、すなわち包括的な消費者福祉と市場効率性を達成する手段として捉えている。対照的に「保護貿易主義者」は、本法を効率性の高い競争事業者（その多くは外資企業である）から非



効率的な中国企業を保護する手段とみている。さらに、「テクノナショナリスト」は、独禁法を中国企業の革新、ブランド確立、市場のリーダーシップの促進を目的とする産業政策の補完として捉えている。中国の官僚及び学者たちの中には法律を海外と国内とで識別するべきではないと主張しているものがあるが、中国メディアはあからさまに保護貿易主義であり国家主義を貫いている。

海外のオブザーバーは「支配的地位の濫用」に関する規定が、中国企業が海外企業の市場参入を制限するのに利用されるのではと懸念している。先般の草案は、市場占有率 50%超の事業者は市場支配力があるものと推定されると規定している。二事業者の合計市場占有率が 3分の2 を超えるとき、又は三事業者の合計市場占有率が 4分の3 を超えるとき、共同の市場支配力があるものと推定される。条文はこの市場支配力の推定は覆されないと規定している(多くの裁判所でも、市場占有率が、市場支配力を判断する上で重要視される要素の1つであるとしている)。中国の関係当局は、対象製品や対象地域等の関連市場を狭く定義し、「支配力」を証明しやすくすることができる。中国で独禁法の実務に関わる者は、支配的地位の濫用に対する禁止問題において、有効かつ競争促進的な実務に取り組むことになるだろう。中国における主要な多国籍企業による反競争行為のカタログを掲げた SAIC の 2004 年度報告書には保護主義的傾向が窺える。しかしながら、本報告書に記載のある支配的地位の濫用のいくつかは、多くの裁判所において競争法に違反しないと判断されている。

テクノナショナリストの問題は海外知的財産権所有者の行為に特に集中する。2006年11月草案は、独禁法が知的財産権の濫用により競争を排除又は制限する行為に適用されることを明確にしているものの、中国の未熟な知的財産権保護制度と、さらに未熟な競争制度間の調和について、それ以上明確な指針を提供していない。中国の裁判所への知的財産権訴訟が急激に増加していることから、中国の独禁当局はライセンス及びパテントプール等の知的財産権に関連する問題に直ちに取り組まなければならないかもしれない。海外の独禁法専門家の中には、「支配的地位」にある外国の知的財産権保有者が中国の事業者に対する知的財産権のライセンス付与を拒否した場合、中国の独禁当局により「取引拒絶」又は知的財産権の「濫用」と解釈され、強制的ライセンスを命ぜられ、又は、強制的ライセンスの不安の下でのライセンス交渉を余儀なくされると指摘する者もある。

独禁法は国際的なM&Aを妨げるか？独禁法は、2003年度M&A規則の基本的な合併規定を、米国及びEUにおける独禁法実務と類似する事前報告制度に切り換えるだろう。取引が一定基準(以下に論ずる)に達する場合、中国政府への事前報告がなければならない。関連当局は、当事者による届出書類の提出後20日以内に、当該集中を承認するかまたは再審査を行うかを決定しなければならない。関連当局が再審査を選択した場合、当該取引は延期され、当局は90日以内(120日とする場合もある)に決定を出さなくてはならない。

かかる報告基準は起案過程において劇的に変化している。NPCは、現在検討中である草案について、全当事者の中国における年間売上高が120億人民元(15億ドル)を超える場合及び一方当事者の年間売上高が少なくとも8億人民元(9800万ドル)を超える場合に集中報告が求められるとウェブサイトで公表している。先般の草案では、集中報告の届出基準はもっと低く設定されていた。いずれにせよ、中国で市場集中的な取引が行われる際は、一方当事者が中国においてかなりの売上高をもった場合、事前報告義務が課せられるだろう。

「当該市場における競争を実質的に排除または制限する」ことになる集中は排除されるか、または条件付きの承認を受ける。かかる取引を排除するかどうかを決定する上で、関係当局は、市



場占有率、関連する集中の有無、効率性の改善の有無等、様々な観点から検討する。また、関連当局は「社会経済及び公共の福祉」に対する影響の有無やその他の関連要素についても検討する。

「社会経済及び公共の福祉」について検討することは、産業政策及び保護貿易主義者およびテクノナショナリストの目的を含む、市場効率性および消費者の福祉の達成以外の目的の検討につながる。

## 結論

独禁法の施行が画期的な出来事となることは間違いないが、これはまだ競争体制の実現に向けた第一歩でしかない。独禁法が保護貿易主義の手段となるか、又は、消費者福祉の推進の手段となるかは、中国の新しい独禁当局に付与される権限、能力及びその政治的影響力に依存している。

(終)

### (執筆者のご連絡先とメッセージ)

住所: オメルベニー&マイヤーズLLP ([www.omm.com](http://www.omm.com) / [www.omm-china.com](http://www.omm-china.com))

北京オフィス 北京市建国門外1号国際貿易センタービルA座31階

電話 +86 10 6535 4200

上海オフィス 上海市南京西路1266号恒隆広場37階

電話 +86 21 2307 7000

Email: ネーサン・ブッシュ [nbush@omm.com](mailto:nbush@omm.com)

石川耕治 [kishikawa@omm.com](mailto:kishikawa@omm.com)

著者紹介: ネーサン・ブッシュ(Nathan Bush)、ワシントン D.C. 弁護士、ハーバード・ロースクール卒、世界各国の独禁法、米国海外汚職防止法等の案件を多く取り扱う。

石川耕治、日本国弁護士、ニューヨーク大学ロースクール(LL.M.)、北京大学法学院客員研究員(2005年)、日中間の M&A 及び IPO 案件を多く取り扱う。



## 「アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業」 広東省の自動車産業の将来性を考える(総論)

三菱東京 UFJ 銀行  
香港支店 業務開発室  
支店長代理 江上 昌宏

本シリーズの第1～2回では、広東省の完成車メーカーと部品メーカーの動向についてレポートしました。今回からは「広東省の自動車産業の将来性」について考えていきます。今回第3回は、その総論としてコスト競争力を中心にみていきたいと思えます。

### 1. 広東省の自動車産業がアジアの一大集積地となるポイントは「コスト競争力」に

まず、最初に広東省の自動車産業が、将来的にアジアの一大集積地になるためのポイントを考えてみたいと思えます。前回まで見てきました通り、広東省の自動車産業は、日系企業を主体としており、今後もこの構造が続くと思えます。このため、広東省の自動車産業が順調な成長を遂げるには、日系の完成車メーカーの販売台数が伸長することが大前提となることは言うまでもありません。この点、日系大手完成車メーカー3社の場合、次世代の自動車と有力視されるハイブリッド車や燃料電池車などの開発で先行していることなどからも、今後も世界の自動車メーカーと十二分に伍していける実力を有していると考えられますので、中国でもシェア拡大が期待できそうです。従って、広東省の自動車産業の将来性を判断するためには、他の日系自動車産業の集積地と比べ優位性を有するか否か、また将来的にこれら日系メーカーの輸出拠点になり得るか否かが、重要になってくると思えます。もちろん、アジアの生産拠点の優位性を比較する際には、「コスト競争力」が大きなポイントとなりますが、完成車メーカーが競争力のある自動車価格を実現するには、部材や素材調達を含めた部品メーカーのコストダウンが進展することが大きな鍵を握ることになるでしょう。ただし、日系の自動車産業の場合、“開発”で実現されるコストダウン部分については、アジア向けの「新車種開発」・「部品の新製品開発」(小型化・軽量化・高精度化・高強度化など)が基本的に日本で行われており、こうした傾向は大きく変わらないとみられることから、除いて考える必要があるでしょう。

### 2. 広東省の自動車産業の“基本的な”コスト競争力について

こうしたなか、コストダウンの鍵を握るとみられる以下の3点について簡単に検討してみたいと思えます。

第1に、部材・素材まで含めた現地調達比率の向上についてです。現地調達比率をみると、タイの完成車メーカーは9割程度に及んでいる模様ですが、広東省の完成車メーカーも、車種によってバラつきはあるものの6～9割程度にまで高まりつつあり、加えてここ1年の間に進出した部品メーカーの工場が本格稼動することもあって、今後も順調な調達比率上昇が見込まれると考えられます。また、部材等の現地調達比率が総じて3割前後にとどまる部品メーカーについても、同比率の向上が予想されます。これは、向こう5年程度を考えれば、2次・3次といった部材メーカーの進出が進む可能性が高いためです。現状、



日系の自動車産業の進出企業数を比較してみると、広東省の場合約 220 社と、タイの過半程度にとどまりますが、徐々にその差は縮まっていくことでしょう。

第 2 に、生産規模の拡大についてです。生産規模が拡大すれば、部品や部材の調達ロット拡大によるボリュームディスカウント効果が出てきますし、生産設備などの投資効率も高まります。この点、広東省の乗用車生産台数は、第 1 回で述べました通り、2010 年には 120 万台を突破する可能性もあります。これに対し、タイの自動車生産台数（含むピックアップトラック等）は 200 万台に達するとの予想もありますが、広東省の場合、一工場あたりの生産規模で比較すると、さほど引けはとらないと考えられます。例えば、タイで屈指の生産台数を有する Toyota Motor Thailand の主力 2 工場と 2007 年稼働予定の第 3 工場の生産能力はそれぞれ 10～25 万台であるのに対し、広東省では、広州本田の第一工場の生産能力は既に 24 万台を有し、東風日産の乗用車拠点の生産能力も 30 万台への拡大が発表されるなど、一工場の生産台数が 20～30 万台に達することが予想されます。このため、今後一工場あたりの投資効率ではタイに見劣りするとは言えないかもしれません。

第 3 に、人件費の抑制についてです。広東省の人件費水準をみれば、今のところタイや日本と比べ優位性がありますが、最近の賃金上昇率をもとに試算してみると、向こう 5 年程度でみれば、タイとほぼ同水準にまで上昇してくる可能性があります。広東省では、2004 年あたりから労働力の確保が難しくなり賃金上昇を招いています。とりわけ、2005 年以降は最低賃金の改定を受けたワーカー層の賃金上昇圧力に加え、最近の自動車産業の進出活発化を受けて、管理職や通訳などのホワイトカラー層でも人材需給が逼迫し、大幅に賃金が上昇しているようです。今後も、こうした傾向が続くと考えれば、人件費水準での優位性は自ずと低下してくると考えられます。

### 3. 広東省の自動車産業が有する“潜在的”コスト競争力の優位性

最後に、広東省の自動車産業が持つ“潜在的”コスト競争力の優位性にフォーカスして次の 3 点について考えてみたいと思います。

第 1 に、広東省の自動車産業の集積度が高いことについてです。日系完成車メーカー 3 社の布陣が広州市からほぼ 50 km 圏内に存在し、これに追随した部品メーカーの進出地域もこの域内に集中しています。一般的に自動車メーカーと部品・部材メーカーが近接している場合には、輸送コストの削減に繋がることは勿論のこと、JIT (Just in Time) 納入が実現されることで、仕掛品や在庫の削減に繋がるうえ、これに付随する効果として金融コストの低減、倉庫スペースの極小化といった効果も見込まれます。実際、アジアにおける日系の自動車産業の集積を比較すると、図表 1 の通り、広東省（広州市周辺）の場合、部品産業が集積する名古屋周辺（ほぼ 70 km 圏内）やタイのバンコク周辺（ほぼ 100 km 圏内）と比べても、類をみない集積度であることが分かります。また、長い目でみれば、広東省の高い産業集積は、今後、企業の進出がさらに進めば、競争激化を受けて企業のコスト低減を後押しすることにも繋がるため、自動車産業にとって“潜在的な”コスト削減余力を大きく残していると言えるのかもしれません。

図表 1：自動車産業の主要集積地域における距離でみた集積度の比較

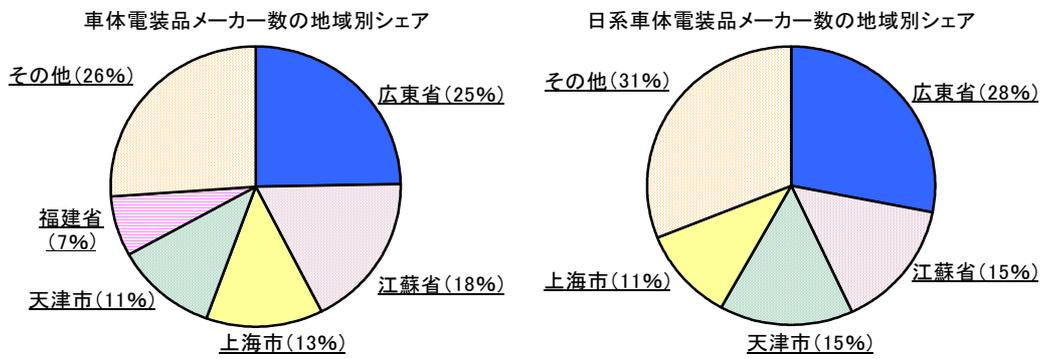
集積地域	中国(広州市周辺)	日本(名古屋市周辺)	タイ(バンコク周辺)
集積範囲	50km 圏内	70km 圏内	100km 圏内

(資料)各種資料をもとに筆者推定



第2に、広東省が元々有してきた電機・電子部品産業の集積についてです。深圳市、東莞市に代表されるこれらの周辺地区では、一般的に電機・電子部品の現地調達比率が9割、不足部品も半日あれば全て揃うほど、世界有数の電機・電子部品産業が集積地として発達してきました。今後、自動車のエレクトロニクス化が一段と進展すると、電機・電子部品が搭載される自動車部品が増加していきませんが、自動車で使用される電機・電子部品には極めて高い品質・規格水準が求められるため、その基準を満たすのは容易ではありません。しかし、広東省には自動車と家電双方の電機・電子部品を手掛ける部品メーカーが数多く存在し、既に中国における車体電装品メーカーの集積度は群を抜いています(図表2)。このため、将来的にみても、愛知県周辺やバンコク周辺と比べて勝るとも劣らない有望な産業基盤を有していると考えられるでしょう。

**図表2：中国における車体電装品メーカー数の地域別シェア（2004年）**



(資料)FOURIN資料をもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成

第3に、地理的な優位性についてです。今後は、コスト面での優位性が高まれば、輸出拠点として機能してくることが考えられます。この点、東南アジアなどでも乗用車の需要が増えていくことが予想されますが、広東省の場合、これらの地域に多い華南出身の華僑人脈を有効に活用できるうえ、地理的に近い点もプラスと考えられます。また、自動車輸出拠点として機能するには大きな港の存在が欠かせませんが、深圳の塩田港の拡張が進んでいるうえ、南沙にも自動車専用港が開設されています。さらに、世界のトップクラスの充実した港湾機能を誇る香港を活用できるという利点もあるでしょう。

このように、広東省は、5～10年のスパンで見れば、コスト面での優位性を梃子に、次第に輸出競争力を有してくることにより、タイや日本に並ぶ自動車産業のアジアの一大生産拠点に成長する十分な可能性を秘めているといえるでしょう。次回以降は、「広東省の自動車産業の将来性」について、「電子部品を含めた産業集積がもたらす優位性」、「自動車産業の現地調達の現状と今後」などについてさらに掘り下げて考えてみたいと思います。

(本稿は香港の週刊紙香港ポスト 2005年12月9日号掲載分に加筆したレポートです)

以上

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

三菱東京UFJ銀行 香港支店 業務開発室

住所：8F AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong

Email：Masahiro\_Egami@hk.mufg.jp

TEL：852-2823-6991 FAX：852-2823-6744



## 経済：人民元問題を再考する

三菱東京UFJ銀行  
香港支店 支店長代理  
竹島 慎吾

### はじめに

2005年7月の人民元改革から1年余り。この間、中国は通貨スワップ市場の創設やマーケットメーカー制の導入など市場環境を整備しつつ元高を容認してきた。2005年7月以降の人民元の対ドル上昇幅は約1.4%にとどまっており、米国を中心に失望感が広がっているが、中国は人民元改革の継続を公言しており、当面は人民元の上昇が続く公算が大きい。また、この間、人民元に対する関心の高まりから様々な情報が飛び交うようになったが、豊富な情報が却って人民元改革の本質を見極めにくくしている感も否めない。

そこで本稿では人民元改革の原点に立ち戻って人民元問題を再考してみたい。人民元については水準の議論が主流となりがちであるが、最も重要なことは中国の改革の方向性を見極めることである。中国にとって人民元問題は国内問題であるが、もう一つの国内問題である香港ドルとの関係も看過出来ない問題である。また、外部環境という点では米国の為替政策の変化が人民元改革に与える影響にも注視する必要がある。

### 1. 人民元改革に関する2つの誤解

人民元改革については2つの誤解があると考えられる。一つは、人民元改革とは「人民元切り上げ」と同義であるとの見方である。一般に人民元改革は「人民元切り上げ」と言われることが多いが、正確には「人民元制度の柔軟化」のことである。人民元制度を柔軟化した場合、現時点では元高に動く可能性が大きい、局面によっては元安に振れることもある。元高はあくまで改革の結果にすぎない。この点を認識することは重要である。出発点を間違えると今後の方向性を読み違ふ可能性があるためである。

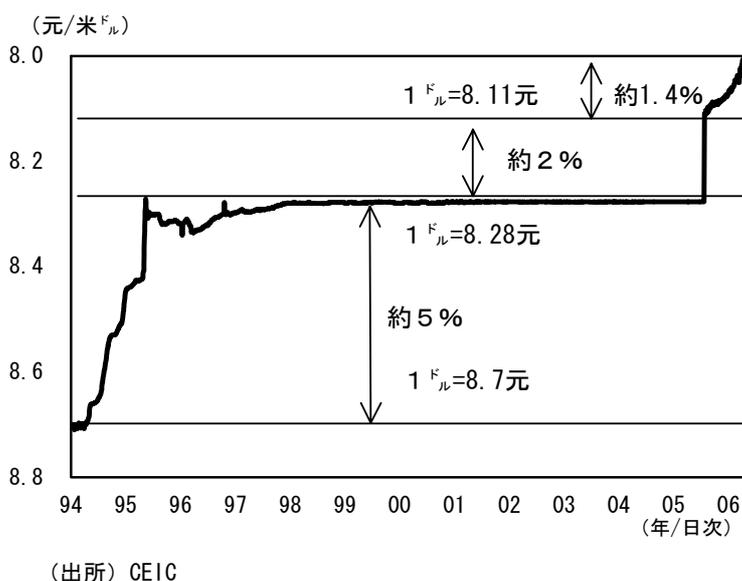
米国の産業界及び議会の議論は人民元の大幅な切り上げという短期的な為替の水準調整を重視したものが多く、やや乱暴な言い方かもしれないが、米国政府が求めるのはあくまで結果であって、結果が伴えばプロセスは問わないということである。一方、中国が重視しているのは手段およびプロセスであり、中長期的な制度改革に主眼を置いている。米国はこうした中国の基本的な考え方を理解しているが、今秋に中間選挙を控え国内の意見にも耳を傾けざるを得ない状況にある。中国には「人民元改革」＝「人民元制度の柔軟化」という基本的な考えが背景にあるため、「切り上げ」という言葉を敢えて口にしないのも当然と考えられる。

もう一つの誤解は中国が人民元改革に積極的ではないというものである。中国に対し大幅な切り上げを迫る米国、それに難色を示す中国という構図をみると、中国が人民元改革に抵抗を示していると映るかもしれない。しかし、中国にとって人民元改革は国内問題であり、積極的に取り組もうとしているのはむしろ中国自身である。なぜならば、柔軟な為替制度を目指す人民元改革は中国にとって不可避だからである。換言すれば、経済構造の変化に伴い、硬直的な為替制度の弊害も出てきていることを身に染みて感じているのは他ならぬ中国であると言える。硬直的な為替制度の最大の問題点は、資本自由化に伴って景気の調整弁である金融政策が十分に働かないことにある。従来中国の為替・金融制度の枠組みは、①経済成長に不可欠な貿易と直接投資流入促進のために人民元相場の安定を図ると同時に、②厳格な外貨管理・資本規制を敷くことで国内金融市場を海外金融市場から隔離、金融政策を専ら国内物価や景気の調整に割くというものであ



った<sup>1</sup>。事実、94年1月の管理フロート制採用以降、1年半余りかけて1ドル=8.7元から1ドル=約8.3元まで約5%元高に誘導したが、98年以降は1ドル=8.28元近辺に固定してきた(図表1)。しかし、この水準を維持するために中国人民銀行が介入を続けた結果、2001年に約2,100億ドルであった外貨準備高が2004年末には約6,100億ドルまで膨れ上がった。経済規模が格段に大きくなり、貿易額および直接投資の流入額が巨額になった今、固定相場を維持するために介入を続けることは限界がある。WTO加盟を熱望していたのと同様に、中国は人民元改革も熱望していると言える。

図表1 人民元推移



## 2. 矢継ぎ早の改革

中国の人民元改革に対する熱意は、2005年7月の人民元改革発表以降、矢継ぎ早に打ち出された一連の改革に見ることが出来る。8月にはフォワード取引の取扱銀行拡大やスワップ市場の創設に加え、スポット取引の参加者を保険・証券などの銀行以外の金融機関や非金融機関へ拡大することを発表した。これらは将来的な人民元の柔軟化に向けた布石であると考えられる。なぜなら人民元を大きく変動させる前提条件として、ヘッジ市場の整備が不可欠であるためである。逆に考えると、ヘッジ環境が十分に整わない間は人民元を大きく変動させることは出来ないということである。

時期を同じくして、中国人民銀行が上海本部(第二本店)を新設した。このことは一見人民元改革と関係がないように見えるが、人民元のハードカレンシー化に向けた第一歩と考えられる。国内唯一の外為センターがある上海に本部を設置することで、上海の国際金融センターとしての位置付けを明確化させ、人民元の国際的な地位向上を図る狙いがある。

2006年以降も改革は継続している。1月にはマーケットメーカー制<sup>2</sup>を導入、人民元のOTC(店頭市場)が創設された。現在、既に人民元取引の大半がOTCで行われている模様である。人民元市場は依然中国人民銀行が実質的な主導権を握っていると考えられるものの、OTCの創設に

<sup>1</sup> 「中国の為替制度について」日本銀行調査月報2002年5月号。

<sup>2</sup> マーケットメーカー行が午前9時から午後5時半までの間、常に売値・買値の双方を提示する制度。外銀を含む15行がマーケットメーカー行に指定されている。



より将来的には為替レート形成を市場に委ねる方向性が明確になった。

こうした改革の一つ一つは決して大きなものではないが、変動相場制と人民元のハードカレンシー化という最終ゴールを睨んで周到に準備されたものという点で何れも重要なものであると考えられる。

### 3. 狙いは柔軟性の拡大

人民元改革実施以降の人民元推移を見ると小幅な値動きにとどまっている。これは中国人民銀行が安定重視のオペレーションを実施しているためと考えられる。1日の変動幅<sup>3</sup>をみると、平均で0.03%と変動幅の上限である0.3%の10分の1程度にとどまっている。しかし、改革実施前の変動幅の平均値が0.005%程度であったことを考えると、改革により変動幅が約6倍に拡大した(図表2)。直近では変動幅が更に拡大している。2006年4月以降の平均変動幅は0.05%まで拡大、0.1%を超えた日も全体の約4分の1あった。一方、この間の人民元の上昇幅は最大で0.2%程度に過ぎず、変動幅は拡大したものの一方的な元高に動いていないことがわかる。こうしたオペレーションから、中国が目指している人民元改革は単に元高に誘導することではなく、人民元が元高にも元安にも振れるという柔軟性を持たせることであると考えられる。

図表2 1日の変動幅分布

<人民元改革前>

1日の変動幅	日数
0.2%~	6
0.1~0.1999%	11
0.05~0.099%	18
0.01~0.049%	239
0.005~0.009%	291
0.0001~0.0049%	1,594
0%	674
合計	2,833
平均変動幅	0.005%

(注) データ期間は94.1.1~05.7.21

(出所) CEIC

<人民元改革後>

1日の変動幅	日数
0.2%~	1
0.1~0.1999%	14
0.05~0.099%	32
0.01~0.049%	157
0.005~0.009%	25
0.0001~0.0049%	13
0%	0
合計	242
平均変動幅	0.03%

(注) データ期間は05.7.22~06.6.16

### 4. もう一つの国内問題~香港ドルとの関係

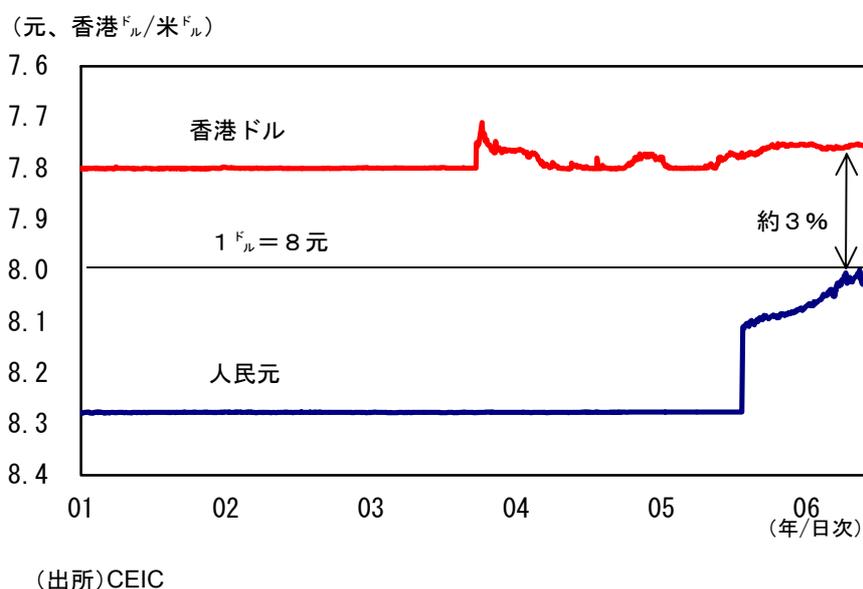
中国が大幅な元高を容認しない背景には、国内経済への配慮がある。国内企業や農業への打撃が大きいからである。中国にとって人民元問題は国内問題であり、改革に際しては国内事情を最優先させているが、もう一つの国内問題である香港ドルとの関係も重要な問題と考えられる。

5月15日、人民元が一時1ドル=8元の壁を突破したことで、次の目標は香港ドルの水準(1ドル=7.8元前後)というシナリオが現実味を帯びてきた(図表3)。しかし、香港ドルの壁は「8元」の壁に比べると高い。なぜならば、香港ドルと人民元の価値が接近するにつれ、様々な思惑により香港ドルが混乱する可能性があるからである。香港ドルの市場規模は大きくないが、中国にとって香港の金融市場の安定を維持することは重要である。それは「一国二制度」の安定運営につながるためである。逆に香港ドルが不安定化すれば、香港の株式市場の混乱を招くことにより、昨今活発化している中国企業の香港での資金調達にも影響する可能性がある。

<sup>3</sup> 1日の変動幅は基準値±0.3%であるが、2006年1月より基準値が前日終値から当日朝にマーケットメーカー行から報告された価格を基に国家外貨管理局が定める公示相場に変更された。ここで言う1日の変動幅は前日の基準値との比較を指す。

人民元と香港ドルの関係は「一国二制度」の将来を連想させることから様々な思惑を誘発しやすい。現在、香港ドルと人民元の関係は1対1.03と香港ドルが人民元に比べ約3%高い水準にあるが、これが1対1となると「香港ドル消滅」という思惑が生じる可能性がある。一方、人民元が3%以上上昇すれば、人民元が香港ドルの価値を上回ることから香港ドル切り上げ観測が高まり、香港市場に投機マネーが大量に流入する可能性がある。香港金融管理局（HKMA）の任志剛総裁はこうした市場の思惑を明確に否定している。4月7日、年内に人民元と香港ドルの価値が等価になる可能性があることに言及した上で、その場合でも「香港ドルが人民元に置き換わるわけではない」と香港ドル消滅の可能性を明確に否定した。また5月4日には、人民元が一定水準（1ドル＝7.8元）を超えても香港ドルの通貨制度を変更するつもりはないとの見解を示した。

図表3 香港ドルと人民元



任総裁の発言の背景には、香港ドルが人民元の動きの影響を大きく受けるようになったことがある。香港ドルは人民元とは独立した通貨として保障されているが、中国本土との経済緊密化が進展し香港経済に対する中国の影響力が強まる中、香港ドルは人民元の代理通貨と見なされる傾向が強まっている。こうした傾向は2004年後半以降顕著になった。この時は人民元切り上げ期待の高まりを背景に香港ドルが上昇。HKMAが香港ドル売り介入を断続的に実施した結果、市場に大量の香港ドルが流入した。香港ドルは米ドルにペッグしているため金融政策は基本的に米国に追随するが、米ドル金利が引き締め局面にある中においても、市場に大量の香港ドルが供給された結果、香港ドル金利は逆に大幅に低下する事態を招いた（図表4）。HKMAは投機マネーを排除し金利を正常化させるため、2005年5月に香港ドル制度改革<sup>4</sup>に踏み切った。この時の状況はカレンシーボード制の運営を揺るがすほどの差し迫ったものではなかったが、20年近く大きな制度改革の必要がなかった香港ドルが変更を余儀なくされたことは、人民元の動きが香港ドルに与える影響の大きさを示すものとなった。

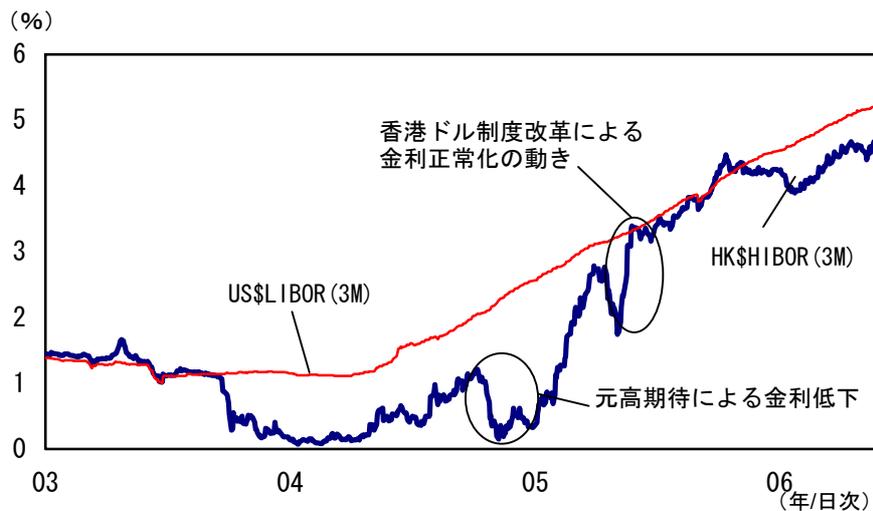
最近の香港ドルは人民元の上昇にもかかわらず落ち着いているが、人民元が香港ドルの水準に近づく局面では市場が敏感に反応することが予想される。任HKMA総裁は「（1ドル＝7.8元など）

<sup>4</sup> 2005年5月18日、香港金融管理局（HKMA）は香港ドルの上限値を新設、1ドル＝7.75香港ドルに設定すると同時に、下限値を従来の1ドル＝7.8香港ドルから7.85香港ドルへ変更。この結果、香港ドルの誘導レンジは1ドル＝7.75～7.85香港ドルとなった。



特定の水準はあくまで心理的なものであり、香港ドル制度の変更につながることはない」と述べ、人民元の動きが香港ドルの為替制度運営に大きな影響を与えることはないことを強調した。その一方で、「緩やかな元高の進行により中国と香港の経済融合が促進されるのであれば、香港にとってメリットがある」と述べ、漸進的な改革を支持した。中国が人民元改革に際して漸進的なアプローチを採れば、短期的には香港ドル制度の根幹を揺るがす事態まで至る可能性は大きくないと考えられる。しかし中長期的に見ると、人民元改革が香港ドル制度の見直し議論につながる可能性をはらんでいることは否定出来ない。

図表4 香港ドル金利と米ドル金利の推移



(出所) CEIC

## 5. 米国の為替政策の変化と人民元改革への影響

中国は人民元改革に際し「自主性、制御可能性、漸進性」という三原則を打ち出しているものの、中国経済のプレゼンスが高まる中、国内事情のみを優先させることは難しい状況になってきている。実際、米国の為替政策が少なからず影響を与えている。2005年7月の人民元改革は意表を突くタイミングで実施されたが、中国は米国からの圧力に屈したとの印象を与えない時期を慎重に選んだとの見方もあった。

米国の為替政策を見る上で重要な材料となるのは、財務省が半期毎に発表する為替報告書<sup>5</sup>である。2006年5月の報告書では、「特に中国の為替政策に懸念を抱いている」と中国に焦点を当て強い不満を示したものの、注目されていた為替操作国の指定は見送った。報告書は見送りの理由として9点を挙げたが、これらを要約すると2005年7月の人民元改革と今後の改革継続に対する中国政府のコミットメントの強さを評価したものであると言える(図表5)。他方、政治面から見ると、報告書発表の数週間前に胡錦濤国家主席とブッシュ大統領との首脳会談が実施されており、会談から間もない時期に中国を為替操作国に指定することが中国のメンツを潰し、却って中国の態度を硬化させる可能性があったことも見送りの一因と考えられる。

報告書は人民元改革の進捗について、「中国自身の必要性や国際金融市場における中国の責任に鑑みると遅すぎる」と批判、「改革のペースをこれまで以上に一段と加速させる必要がある」と迅速な改革を促した。改革の方向は正しいがペースが遅いというのが米国のメッセージであろう。

<sup>5</sup> 為替報告書は1988年包括通商競争力法に基づき、財務省が半期毎に議会へ提出しているもの。



図表5 為替操作国指定を見送った理由

①	2005年7月21日にドルペッグ制を放棄、管理フロート制へ移行した。
②	人民元は2005年下半期で対米ドルでは2.6%の上昇にとどまったが、中国の全貿易相手国の通貨に対しては4.9%上昇、2005年通年では9%以上上昇した。
③	銀行間取引やマーケットメーカー制度の導入など、変動相場制に向けた市場インフラの整備を推進している。
④	柔軟な為替制度に向けた中国政府のコミットメントが明確である。
⑤	新5ヶ年計画において、国際収支の不均衡是正、消費拡大、国内格差是正への取り組みが強調されている。
⑥	周小川人民銀行総裁は経常黒字削減や消費拡大に向け、国内需要拡大、貯蓄率低下、貿易障壁の撤廃、外資参入の規制緩和に加え為替制度の柔軟性を目指すことを表明した。
⑦	4月の米中首脳会談において、胡錦濤国家主席は経常黒字の拡大を望まず、消費拡大により黒字削減を目指すことを表明した。
⑧	中国はこれらの戦略を実行に移しており、不均衡是正の過程において為替制度の柔軟化が必須であることを認識している。
⑨	中国の金融セクターの発展は消費拡大を促進させ、最近の貿易傾向の長期的な転換を達成するものである。

(出所) 米財務省

米国の戦略は、為替操作国のカードを散らかせることで相手に圧力をかけ是正を促すというもので、実際にカードを切ることには慎重である。なぜならば、為替操作国に指定した場合、米政府は相手国と交渉に乗り出さざるを得なくなり、交渉が難航しシューマー・グラム法案<sup>6</sup>のような強硬な措置を採った場合、問題がより深刻化する可能性があるためである。米国が各国の為替制度について定期的なモニタリングを開始した88年以降、実際に為替操作国に指定したのは中国、台湾、韓国の3ヶ国・地域のみであり、94年7月の中国を最後に約12年間為替操作国として指定をしたことはない(図表6)。

このように考えると、米国にとって為替操作国指定のハードルは高い。11月の中間選挙を控え、米国は中国への圧力を強めざるを得ない状況にあるものの、米中関係を悪化させないためには、強硬な手段に訴えるよりは適度な圧力をかけつつ自主的な改革を迫る方が得策と考えるものと思われる。

こうした中、米国の為替政策に変化が生じている点には注意が必要である。米国は人民元問題を二国間の枠組みからIMFを中心とした多国間の枠組みで解決する方針への転換を模索している。二国間で対応した場合、適度な距離感を保つことが難しく、対立が深刻化する可能性があるためである。また、中国が外圧に屈するというイメージが薄らぐとの思惑もある。為替報告書では新たな枠組みに関する言及はないが、スノー財務長官は「IMFが為替問題を扱うことが可能な唯一の国際機関である」と述べており、IMFを核とした新たな枠組み作りを進める意向を示した。

米議会でも多国間の枠組みを後押しする動きが出ている。3月にグラスリー議員(共和党)とボーカス議員(民主党)が上院に提出した「2006年貿易促進法案」は、IMFと協働することで「不均衡通貨」に対する是正を図る新たな政策を提案している。一方、IMFも4月に多国間の為替監視システムの導入を目指すコミュニケを発表するなど米国の動きに呼応しており、IMFを核とした多国間の枠組み作りに向けて具体的に動き出す可能性が出てきた。

しかし、中国は今のところIMFの動きに対して警戒感を示している。中国人民銀行の周小川

<sup>6</sup> 中国からの輸入品に対して27.5%の制裁関税を果たすという法案。



総裁は、「IMFは加盟各国が自国通貨をどのように管理するのかという問題に干渉すべきではない」との考えを示した。中国が反発しているのは、国際的な枠組みで干渉されると正面を切って反発することが難しく、改革の自主性が脅かされる可能性があるためである。しかしながら、中国は外圧を嫌う反面、外圧を巧みに利用して改革を推進している。中国が人民元改革の三原則を放棄することは考えにくい、外圧を利用し改革をスピードアップさせる可能性があることも念頭に置く必要がある。

図表6 為替操作国の実績

＜為替操作国＞		＜為替操作国には指定しないが注視する国＞	
中国	92～94年	日本	2003～04年
台湾	88～89年、92年	マレーシア	99年、2000～01年、05年
韓国	88～89年	シンガポール	96～97年、99年
		ロシア	2001年

(出所) 米財務省、各種報道

## おわりに

人民元改革は国内問題が出発点となっている。従って、「2%」という当初の調整幅、その後の緩やかな上昇幅は主に中国（含む香港）の政治・経済・社会などの国内事情から弾き出された数字であり、世界経済の均衡レートではない。しかしながら、このことは中国が早晚人民元の大幅な調整を迫られることを意味するものではないだろう。なぜなら、急進的な改革は却って世界経済の不均衡をもたらす可能性が高く、現在の中国にこうした荒療治を要求するには、経済基盤が脆弱かつ経済規模が余りにも大きいとの判断も働くからである。何よりも米国の経常赤字を中心とした世界経済の不均衡という問題は、人民元のみで解決可能な問題ではないことがある。

他方、中国経済のプレゼンスが高まる中、世界経済との融合をいかに円滑に図るかが重要な課題となっており、米国を中心とした国際社会の要求にも真摯に耳を傾けなければならない状況にある。こうした中、中国は内外のバランスを採りつつ漸進的なスタンスを維持するであろう。一連の改革をみると、試行錯誤しつつ改革を推進する姿が垣間見える。

2006年3月の全人代後の記者会見で温家宝首相は人民元改革について、「再び意表を突くことはない」と述べた。これは2005年7月のような「切り上げ」はしないことを示唆したものと考えられるが、油断は禁物である。ある日突然、大胆な改革が打ち出されるというよりは、小さな改革を積み重ねた結果、気が付くと大きな変化が生じているというのが中国流の改革であると考えられるからだ。

(執筆者の連絡先とメッセージ)

三菱東京UFJ銀行 香港支店 業務開発室

8/F, AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong Special Administrative Region

E-mail: [Shingo\\_Takeshima@hk.mufg.jp](mailto:Shingo_Takeshima@hk.mufg.jp)

Tel: 852-2249-3997 Fax: 852-2823-6744



## 輸出環境の悪化により構造変化の時代を迎える中国家電産業

三菱東京UFJ銀行  
企業調査部 香港駐在  
調査役 永井 隆太

中国の地場家電メーカーは、成熟度が高まりつつありまた構造的な能力過剰から価格競争が激しいという厳しい国内市場環境のもと、低価格を武器とした輸出に活路を見出すことで、売上の拡大を維持してきた。しかしながら、今後を展望すると、労働コストの上昇や人民元改革の進展、EU の環境規制実施などによって、輸出環境が悪化することが懸念され、ここへきて家電メーカー各社は大きな構造変化の波に晒されつつある。そこで本稿では、輸出への依存度を高めつつある中国家電産業の構造を概観するとともに、今後悪化が見込まれる輸出環境とそれによる地場メーカー及び日系メーカーへの影響についてまとめた。

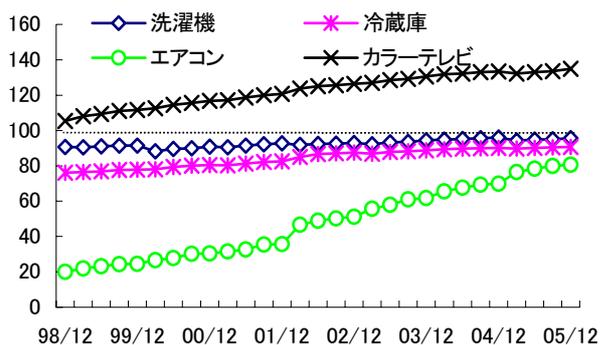
### 1. 中国家電産業の構造～輸出頼みの様相を強める地場家電メーカー

#### (1) 厳しさ増す国内市場環境

##### ①成熟度が高まりつつある内需

中国における家電製品の内需は、都市部を中心とした所得水準の高まりを背景に拡大を続けてきたが、足元では成熟度が高まりつつある。都市部における主要家電製品の普及率は、一家に1台もしくはそれに近い水準に達しており、普及率の上昇余地は少なくなっている(図表1)。2005年の国内販売台数をみても、カラーTV やエアコンでは前年比マイナスとなっており(図表2)、内需は頭打ちの様相を強めている。

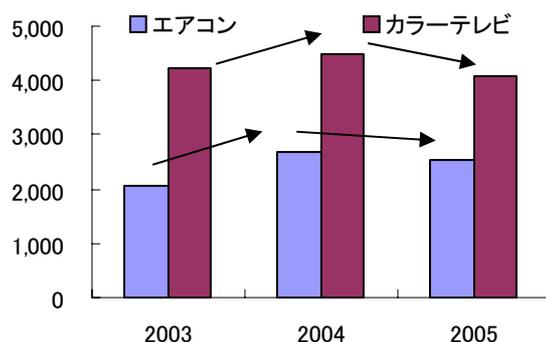
図表1：都市部における主要家電製品の100世帯あたり台数



(資料) CEIC Data Co., Ltd

図表2：エアコン・カラーテレビの国内販売台数

(万台)



(資料) 新聞報道、中国経済信息网より当部作成。

##### ②構造的な生産能力過剰

一方、供給サイドを見ると、多数の参入企業による構造的な生産能力の過剰状態が続いている。エアコン、冷蔵庫、洗濯機における生産能力をみると、2003年時点で稼働率が6~7割に留まっていたうえ、その後も地場メーカーを中心に生産能力増強の動きが衰えておらず(図表3)、足元でも引き続き能力過剰となっている様子。



一般に家電産業においては、エアコンにおけるコンプレッサやカラーテレビにおけるブラウン管といった基幹部品は内製されるのが普通である。ところが中国においては、80年代以降、需要の立ち上がりとともに家電生産拡大が求められたにもかかわらず、こうした基幹部品の生産技術の開発が立ち遅れた。その結果、完成品に関しては当初外資の参入が制限されるなか地場メーカーが生産する一方で、開発・生産に技術力と資金力を要する基幹部品は政府主導で誘致された外資系合弁メーカーが生産し完成品メーカーに供給するという、完成品と基幹部品とが分断された産業構造が定着した。こうしたことが背景となり、家電の完成品生産は技術的にも資金的にも参入障壁が低い単純な組立産業となり、外資系合弁メーカーを中心プレイヤーとする基幹部品とは異なって、各地に地場メーカーが乱立し<sup>(注)</sup>生産能力が無秩序に拡大することとなったわけである(図表4)。

(注) 後述のように足元では再編淘汰が見られるものの、たとえばエアコンを例にとると2002年時点で約400、2004年時点でも100以上のブランドが存在していたといわれる。

図表3：2003年時点での白物家電の生産能力とその後の生産能力増強内容

	エアコン	冷蔵庫	洗濯機
生産台数/能力(万台)	4,815 / 7,317	2,208 / 3,241	1,920 / 3,244
稼働率	65.8%	68.1%	59.2%
2004年以降の主な生産能力増強内容	格力：50万台(04.4) 美的：250万台 春蘭：300万台(04年) 美的：300万台(04.12) 奥克斯：300万台 海信：200万台 TCL：300万台(05年) 松下：180万台(05年度中)	科龍：360万台(04.11) TCL：50万台 海信：100万台(05.5) 東芝・TCL：200万台 長虹：400万台(08年) 河南新飛：200万台(07.5)	東芝・TCL：150万台 ハイアール：180万台(05.12) 松下：125万台(06年)

(資料) CEIC Data Co., Ltd、新聞報道などより作成。増産内容の( )内は稼働予定時期。未記入は稼働時期不詳。

図表4：カラーテレビとエアコンにおける基幹部品と完成品の主要プレイヤー

カラーテレビ		エアコン	
ブラウン管メーカー	テレビメーカー	コンプレッサメーカー	エアコンメーカー
深圳三星視界(韓国)	広東TCL集団	上海日立電器(日本)	珠海格力
彩虹集団	康佳集団	上海海立	海爾
北京松下彩色顕像管(日本)	四川長虹	松下万宝(広州)圧縮機(日本)	広東美的
上海永新彩色顕像管	深圳創維-RGB電子	広東美芝制冷設備(日本)	科龍集団
楽金飛利浦曙光電子(韓・蘭)	青島海信電器	楽金電子(天津)(韓国)	春蘭集団
上記5社のシェアは約8割	上記5社のシェアは約6割	上記5社のシェアは約7割	上記5社のシェアは約5割

(注) 網掛けは外資系企業または外資ブランド。( )内は外資側出資母体の国籍。(資料) 各種資料より作成。

### ③ 厳しい収益環境

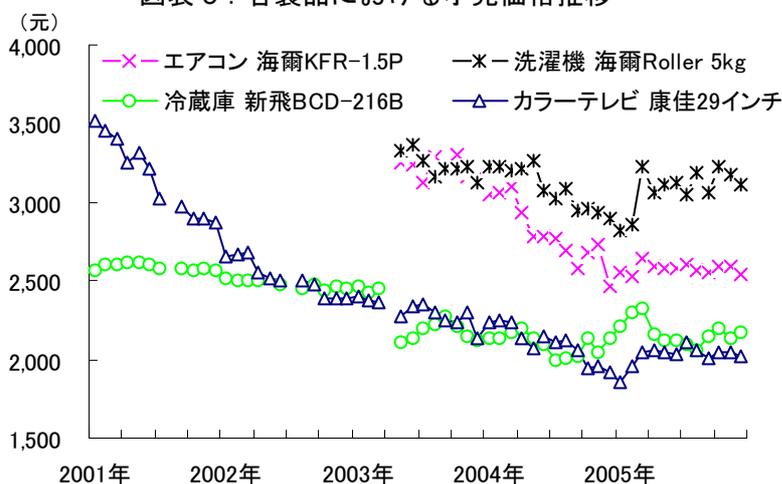
こうした慢性的な生産能力過剰を背景にここ1~2年各製品の在庫が積み上がっていることに加え、厳しい仕入れ価格をメーカーに要求する家電量販店が低価格や充実したアフターサービスなどを背景にプレゼンスを高めている<sup>(注)</sup>こともあって、国内市場における価格競争は激しい(図表5)。足元ではこれ以上の価格引き下げ余力に乏しくなったメーカーが素材価格の上

昇を製品価格に転嫁する動きも一部で見られるものの、素材価格の上昇をフルに転嫁できる状況にはなく、家電メーカーの収益は悪化する傾向にある。実際、主要家電メーカーの業績推移をみると、売上ベースでは増加基調を維持しているものの、利益率は低下の一途を辿っており、赤字転落している企業もみられる（図表6）。

特に、全国的なブランド知名度や価格競争力に劣る中小メーカーの多くは業績不振が深刻となっており、国内市場では大手メーカーへのシェア集中が進む一方で、生産停止や倒産に追い込まれる中小メーカーが後を絶たない。たとえばエアコンの例では、上位メーカー10社のシェアは2004年の68.7%から2005年には74.6%に上昇している反面、淘汰の対象となる中小メーカーも多く、参入メーカー数は2004年の104社から2005年には24社にまで減少しているという。

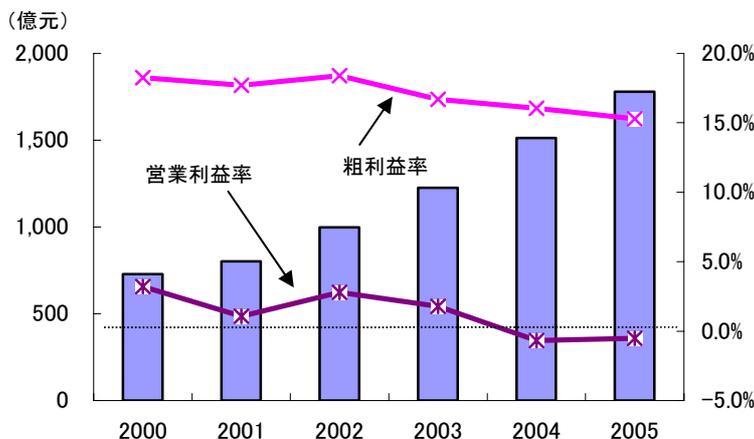
（注）国美、蘇寧、永樂、五星、大中の5大量販チェーンの店舗数は2003年の300店から2005年には1,000店に、売上高は同400億元から900億元に拡大した模様。全国の家電販売額に占めるこれら5大量販チェーンの販売額の比率は約20%だが、地域によっては80%を超える地域もあるといわれる。

図表5：各製品における小売価格推移



（資料）CEIC Data Co., Ltd より作成。

図表6：主要家電メーカーの売上・利益率推移



（注）上記は、海信、広東美的、康佳、珠海格力、青島海爾、四川長虹、TCL、無錫小天鵝、河南冰熊、長峯集団、合肥美菱、甘肅靖遠、中山華帝燃具、数源科技、厦門華僑電子、天津鑫茂、厦門燦坤実業、上海広電、合肥榮事達三洋、春蘭集団、江蘇宏図、青島澳柯瑪、四川湖山の23社の合計数値。

（資料）各社アニュアルレポートより作成。



## (2) 輸出依存度を高める地場メーカー

### ① 高まる輸出比率

このように国内市場環境が厳しさを増すなか、有り余る生産能力を抱えるメーカー(特に地場メーカー)は、低価格を武器に輸出を強化する動きを加速させている。上場家電メーカーの売上高はここ数年順調に増加しているようにみえるが、売上の内訳をみると、輸出比率が急速に高まっている反面、国内販売の伸びは足元では一桁に留まるなど、輸出市場への依存度を高めている(図表7)。

図表7：主要家電メーカーの売上に占める輸出の比率(百万元)

	2003年	2004年		2005年	
国内販売	87,379	97,499	11.6%	104,148	6.8%
輸出版売	22,617	40,342	78.4%	60,982	51.2%
合計	109,996	137,841	25.3%	165,130	19.8%
輸出比率	20.6%	29.3%		36.9%	

(注) 2004年、2005年の右列は前年比伸び率。上記は、海信、広東美的、康佳、珠海格力、青島海爾、四川長虹、TCL、無錫小天鵝、河南冰熊、長峯集団、合肥美菱、甘肅靖遠、中山華帝燃具、数源科技、厦門華僑電子、天津鑫茂、厦門燦坤実業の17社の合計値。

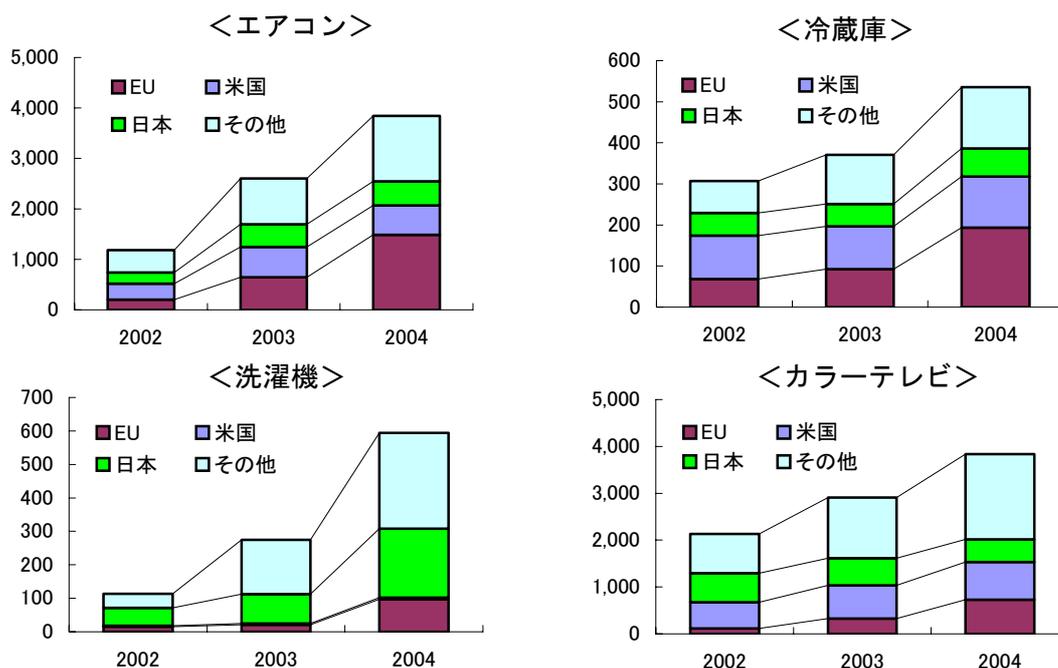
(資料) 各社アニュアルレポートより作成。

### ② 主な輸出先

主な輸出先は、製品によって多少違いはあるものの、概ね米国、EU、日本の3つの国・地域向けが5割以上を占めている(注)(図表8)。特に、政府間交流などを通じて経済的関係がより密接化しつつあるEU向け輸出が拡大している点が特徴的で、エアコンや冷蔵庫ではEU向けが輸出全体の増加を牽引している。

(注) ただし製品ごとにみれば多少状況が異なっている。たとえば洗濯機は、地域によりドラム式・渦巻き式・攪拌式の3つの洗浄方法があるため、中国と同じ渦巻き式が主流のアジア向け輸出が多く、攪拌式の北米向けやドラム式の欧州向け輸出は少ない。またカラーテレビは白物家電と異なり消費地ごとの気候や生活習慣による設計変更が一般に不要であるため輸出地は世界中に分散する傾向にある。

図表8：各家電製品の輸出先の推移(百万ドル)



(資料) China Customs Statistics Yearbook より作成。

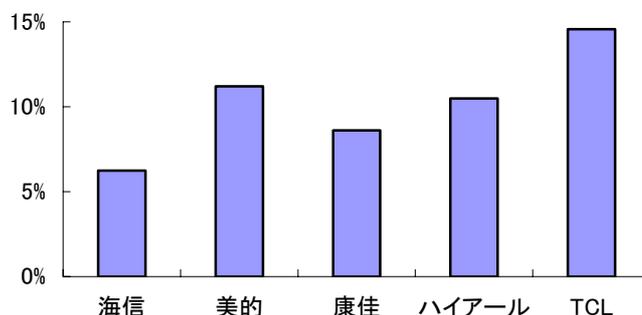
## 2. 想定される輸出環境の悪化

今後も、生産能力の過剰状態が短期間で解消されるとは考えにくく、各メーカーにとって厳しい収益環境が続くとみられるが、ここで問題となるのは、これまで地場メーカーの売上拡大の下支えとなってきた輸出を取り巻く環境が悪化する懸念があることである。

主要メーカーの輸出における粗利益率を見ると、大手メーカーでさえ10%そこそこの水準であり、決して高い水準とはいえない<sup>(注)</sup> (図表9)。地場家電メーカーは、このような収益性の低さゆえ、以下に挙げる3つの環境変化により比較的容易に収益が悪化するか、または価格転嫁を余儀なくされて輸出競争力の低下に見舞われることが予想される。

(注) 事業規模や分野の違いから一概には比較できないが、日本のエレクトロニクスメーカーの粗利率は概ね3割内外。

図表9：主要家電メーカーの輸出における粗利ベースの利益率（05年）



(資料) 各社アニュアルレポートより作成。

### (1) 上昇著しい労働コスト

まず、先進国の10分の1とも20分の1ともいわれてきた低廉な労働コストという中国生産における大きな優位性が失われつつある。家電産業を含むエレクトロニクス産業においては、生産コストの大半は部材コストが占め労働コストの比率は1割以下とみられるが、それでも国内部材を多く使用している地場メーカーにとっては、調達部材もまた低廉な労働コストの恩恵を受けていることから、労働コストの低さは輸出における競争力の源泉の1つになっていると考えられる。

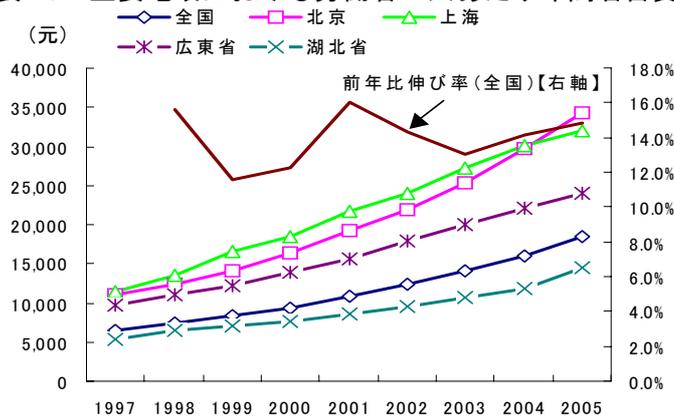
しかしながら、特に沿海部においては、生産集中による労働力の逼迫感や経済発展を背景として年率2桁ペースで賃金が上昇を続けており(図表10)、法定最低賃金をみても、たとえば広東省の各都市においては、最近3年間で50~60%上昇している。生産コストに占める労働コストの比率を単純に5%と仮定すると、コスト上昇は3年間で2.5%~3%に上り、労働集約度が高い製品の場合には、さらにコストが上昇することとなる。これは地場家電メーカーの低い粗利率水準に鑑みれば、決して無視できない影響といえよう。

こうした賃金上昇が続いた結果、他の発展途上国と比較しても、中国の労働コストの安さは特段目立つレベルではなくなってきている。アセアン後進国やインドとの比較ではもちろんのこと、タイやマレーシアといった国と比較しても地域によっては割高となるケースもある様子(図表11)。

今後を展望すると、新5カ年計画において謳われた「社会主義新農村建設」のもと、中長期的には農村から都市への人口移動がこれまで以上に流動的になり都市部への労働者供給が増加するとみられるものの、少なくともこの1~2年を展望すれば、年率10%弱の経済成長が引き続き見込まれるなか、賃金上昇圧力は依然として強い状況が続くとみられる。



図表 10：主要地域における労働者 1 人あたり年間名目賃金推移



(資料) CEIC Data Co., Ltd より作成。

図表 11：アジア諸国におけるワーカー賃金の比較 (月額・ドル換算)

上海	広州	バンコク	ワラルプール	ジャカルタ	ハノイ	インド
172~301	101~190	146	205	131	80~163	105~239

(資料) ジェトロ HP より作成。

## (2) 予想されるさらなる人民元改革

中国製品の輸出市場における価格競争力のもう 1 つの背景として、実態比割安といわれる人民元相場<sup>(注)</sup>が挙げられるが、今後は人民元改革の進行による輸出への影響が懸念される。具体的には、昨年 7 月に実施された人民元改革により、人民元は対ドルで約 2% 切り上げられたと同時に、人民元相場はそれまでの米ドルペッグ制から通貨バスケットを参考にした管理フロート制へと移行した。その後人民元は対ドルでじわじわと上昇し、2006 年 5 月に入ってからは一時的に 1 ドル = 8.0 元を切る水準に達した。これは改革前の水準と比較すると約 3.4% の上昇となる (図表 12)。

(注) 消費者物価基準の購買力平価でみた人民元の価値は、1 ドル = 5.3 元程度とする見方もある。

こうした人民元相場の上昇は、一般には輸出企業にマイナスインパクトとなるが、特に部材の国内調達率が高く、また輸出の粗利益率が 10% そこそこの地場家電メーカーにとっては相対的に影響が大きいと考えられる。

今後も、米国など主要輸出国からのさらなる切り上げ圧力が強だけでなく、積み上がる外貨準備と当局による為替介入の限界に直面するなかで中国政府自身が人民元改革を引き続き進めていく方向にあるなか、一段の元高が進行していくことは議論を待たないであろう<sup>(注)</sup>。地場家電メーカーにとっては、これが収益性の悪化もしくは価格転嫁に伴う競争力低下につながる公算が大きい。

(注) 一部エコノミストの間では 2007 年末に 1 ドル = 7.5 元まで元高が進行 (2005 年の改革前比 9.4% の上昇) するとの見方もある。

図表 12：人民元の対ドル相場推移 (元/ドル)



(資料) Bloomberg



### (3) EU の環境規制による影響

さらにEUで本格化する環境規制も今後の輸出の阻害要因になると考えられる。EUでは、2005年8月からWEEE指令が実施されたのに続き、2006年7月からはRoHS指令が実施される予定となっている。WEEE指令は、家電製品を含む電子電気機器をEU域内で販売するにあたって、ユーザーから排出される旧製品の引取りとリサイクルを自社の費用負担にて行わなくてはならないとするもの。一方のRoHS指令は、EU域内で販売する電子電気製品において鉛・水銀・カドミウム・六価クロム・ポリ臭化ビフェネール・ポリ臭化ジフェニルエーテルの6つの特定有害物質の使用を禁止するもので、違反した場合にはRoHSが定めた罰則以外に当該製品の回収を自社にて行わなくてはならなくなる(図表13)。

これらの環境規制に対する地場家電メーカー各社の対応をみると、WEEE指令に対しては、家電1台あたり10~20ユーロの回収費用を価格に上乗せすることで対応しているメーカーが多い。一方、RoHS指令に関しても、代替部材の調達に伴うコストアップや評価設備の購入などの費用負担が発生することから、多くのメーカーが5%程度の価格引き上げを計画しており、結果、両規制への対応により10%程度の価格上昇が見込まれる。一般に日本メーカーなど先進国メーカーのほとんどがこうした環境対応費用を自社内で吸収しているのに対し、地場家電メーカーはもともとの収益性の低さからこれらを価格転嫁せざるを得ない状況となっており、結果、低価格を武器としてきた中国製品はEU市場での優位性を低下させることとなろう。

なお、RoHS指令に関しては、鉛フリーはんだなどへの技術的対応や新たな生産ラインへの組替えといったコスト面以外における対応も必要となるため、中小メーカーを中心に対応そのものができていないメーカーも相当数あるとみられ<sup>(注)</sup>、そうしたメーカーはEU市場から排除される恐れがある。

(注) 現地の新聞報道によれば、2006年3月現在で約5割の企業がまだ対応できていないという。

図表13 : WEEE 指令と RoHS 指令の具体的内容

名称	内容
WEEE 指令	2005年8月13日以降実施。メーカーに、電気電子機器のリサイクルシステムを構築する義務とリサイクル費用の負担義務を課したもの。対象製品は、①大型家電製品、②小型家電製品、③情報技術・電気通信機器、④民生用機器、⑤照明器具、⑥電気・電子工具、⑦玩具、レジャー・スポーツ器具、⑧医療関連機器、⑨監視・制御装置、⑩自動販売機。
RoHS 指令	2006年7月1日以降、鉛・カドミウム・六価クロム・水銀の重金属4種類とポリ臭化ビフェニール・ポリ臭化ジフェニルエーテルの難燃剤2種類の有害物質の使用を制限するもの。対象製品は上記①~⑩のうち⑧⑨を除いたもの。

(資料) 各種資料より作成。

### 3. 地場メーカー・日系メーカーへの影響

#### (1) 加速する地場メーカーの淘汰・再編

このような輸出環境の悪化、特にEU市場での競争力低下により、EU向けを中心とした輸出への依存度を高めてきた中国家電産業の生産拡大は足踏みを余儀なくされよう。そうしたなか、各メーカーが稼働率維持のため国内市場でのシェアアップを企図し、これまで以上に激しい競争を展開することが予想され、規模のメリットによる価格競争力と製品開発面での優位性などから大手メーカーへの集約がさらに進む一方、中小メーカーの再編淘汰が加速する公算が大きい。



このような状況下、農村部をターゲットとした販売戦略（エアコンの志高）や、洗剤不要の洗浄機能を持つ洗濯機といった高付加価値製品の投入（ハイアール）など、特徴的な戦略や製品投入が、地場家電メーカーにとって生き残りのための1つのポイントとなると考えられる。

## (2) 日系メーカーへの影響

### ①完成品メーカーへの影響

中国に進出する日系家電メーカーは、特に白物家電においては、基本的に国内市場向けもしくは日本への持ち帰りを主眼とした事業展開を行ってきたことから、これまで述べてきたような輸出環境の悪化要因が直接日系メーカーの輸出に与える影響は大きくない。しかしながら、輸出環境悪化によって引き起こされる国内市場での地場メーカー間の競争激化が日系メーカーの内販事業の攪乱要因となる可能性は高い。したがって、内販市場における販売規模で地場メーカーに見劣りする日系メーカーとしては、得意とする省エネ技術や環境対応技術などにより少しでも地場メーカーと差異化を図り、地場メーカーと同じ土俵での価格競争に巻き込まれないようにすることが肝要と思われる。

### ②部品メーカーへの影響

一方、注目されるのは日系の部品メーカーへの影響である。中国の日系メーカーは、完成品におけるプレゼンスは低いものの、コンプレッサやブラウン管といった基幹部品においては相応に高いプレゼンスを確保している。特にコンプレッサではこれまで構造的な供給不足のもと、進出日系企業は相応に利益を上げていた模様である。しかしながら、完成品の輸出環境悪化による国内生産の伸び悩みが予想されるなか、今後はこれら基幹部品の需給が緩み、コンプレッサにおいても2006年には供給過剰に陥る公算が大きい。その結果、日系基幹部品メーカーの収益性は低下の方向に向かう懸念がある。

こうしたなかで日系基幹部品メーカーが地場・韓国系などの競合相手に対して競争力を確保するには、基本的には規模の利益による価格競争力を発揮せざるを得ない。こうした基幹部品といえども、それを手掛けるメーカーの間では汎用化しており、メーカー間で品質・機能にほとんど差がつかないのが実情だからである。自社による今以上の能力増強がさらなる供給過剰につながりかえって事業環境を悪化させかねないという今後の需給環境においては、他社のM&Aを通じた規模拡大が競争力確保のための選択肢の1つとなり得よう<sup>(注)</sup>。

(注) 実際、2005年11月に上海日立電器が中堅コンプレッサメーカーの上海森林電器を買収した例がある。

以上

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

三菱東京UFJ銀行 企業調査部 香港駐在

住所: 8F AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong

TEL: 852-2249-3030 FAX: 852-2521-8541



預金準備率 0.5%引き上げの評価と今後の資金、為替市場動向

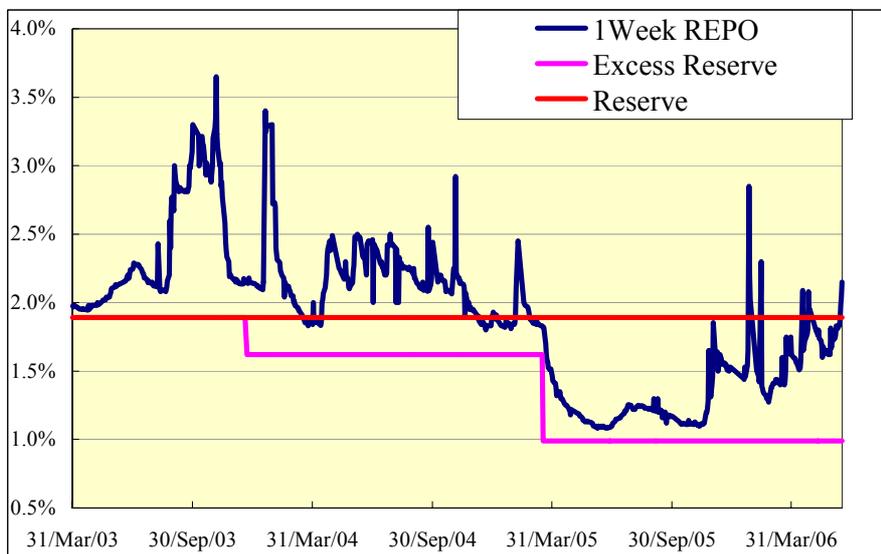
三菱東京UFJ銀行 上海支店  
為替資金課長 石田 真佐人

6月16日、中国人民銀行は、7.5%であった預金準備率の0.5%引き上げを発表した（実施は7月5日、預金準備金金利1.89%は不変）。現在中国金融界全体の預金総額は30兆元強、0.5%の預金準備率引き上げは、1,500億元の資金拘束に繋がる。

4月末の貸出金利引き上げ、5月・6月に実施された総額2,000億元の懲罰的中央銀行債券発行（市場実勢比高価な水準で特定金融機関に対し債券を発行）、商業銀行に対する口頭指導（窓口規制）に続く、金融引き締め策の一環である。その他、手形再割引市場での行政指導も行われている（中央銀行手形再割引金利（現状3.24%）以下での銀行間手形再割引を規制するもの。結果、銀行間手形再割引市場は急速に縮小し、流動性の低下は、商業銀行、とりわけマネーセンターバンク以外の中堅中小商業銀行の手形割引行為を抑制するであろう。）。

預金準備率操作発表のタイミングは、5月の諸指標が発表された直後であり、引き続き中央銀行が銀行貸出の高い伸びを懸念していることを示している。他の金融引き締め策実行により、既に資金・債券市場での金利の上昇基調は顕著となっており、指標視される1週間物債券レポ取引金利は、1.89%の預金準備金金利を上回るに至った（下図御参照）。預金準備率引き上げを、大手市場商業銀行の収益改善に繋げぬよう、懲罰的債券発行等により予め超過準備金残高を圧縮し、且つ市場金利が預金準備金金利を上回る水準に引き上げておく必要があったのではないだろうか。7月の金利動向であるが、市場の関心は、7月中旬に発表される6月末時点の各種経済指標に移っており、目下、現在の金利上昇基調を一変させる材料は見当たらない。

中国銀行の上海A株上場も、今後の市場の攪乱要因である。中国資金市場において、大型IPO実施時、発行株式総数を大きく上回る資金が証券会社に集まり、固定化し、一時的に資金市場の需給が極端に悪化する傾向がみられる。ここ数年来株式市場低迷を背景に新株発行が禁止されてきたものの、過去には長江実業の上場が人民元金利を急騰させており、IPO解禁と金融引き締めにより、今後はより注意が必要となろう。



6月の人民元為替相場は、ドル円相場、ドルユーロ相場での米ドル高の影響を比較的受けにくい値動きが継続している。未だに1米ドル=7元台の定着には至っていないが、水準を徐々に切り上げ、またハードカレンシー市場でのドル安の局面が現れれば、人民元高の速度を加速していくものと考ええる。

7月、人民元為替制度面でのイベントとしては、人民元対外貨為替スワップ取引に注目している。4月24日の銀行間為替スワップ市場の解禁後、三菱東京UFJ銀行は、外資金融機関初となる対顧客人民元対外貨為替スワップ資格(5月25日付け)を獲得しており、他行も第二陣、第三陣として順次資格を獲得していくはずである。本業務の普及が、各種規制の緩和に繋がることを期待する。

為替スワップ取引は、直物と先物でサイドの異なる為替の売買をセットで行う取引であり、実需確認ルールの緩和次第で、人民元の運用を外貨で、外貨の運用を人民元で、人民元の調達を外貨で、外貨の調達を人民元で行うことを可能にする。直物の外貨売買(結售匯)・人民元先物為替予約(遠期結售匯)と異なり、為替スワップは、直・先二度のサイドが異なる為替交換が発生するが、取り扱い金融機関は人民元売買双方で実需確認義務が課せられるのか、售匯(外貨購入)後の外貨資金の外貨決済口座入金可否、外貨資本金口座の取り扱い等、といった実務上のルールが未だ制定されておらず、現時点で取り扱い可能な範囲は極めて限られている。仮に将来大幅な規制の簡略化が行われた場合、人民元貸出金利下限、人民元預金金利の上限、小口外貨預金金利の上限等、既存通貨政策に風穴を開ける効果が出てくるかもしれない。元来為替スワップ取引は、為替取引と資金取引、外貨資金と人民元資金を跨ぐ取引であり、その普及には、外貨と人民元で異なる金融機関法人税率や為替と資金、人民元資金と外貨資金で取り扱いが異なる営業税等様々なルールの調整が必要である。

以上

 スペシャリストの目

**投資：華南地区における来料加工(廠)から進料加工(有限公司)への変更について①**

三菱日联咨询(上海)有限公司  
副總經理 長谷川朋行

2005年の中国の輸出入額は、14,221億US\$前年比28%増(輸出額：7,620億US\$前年比28%増、輸入額：6,601億US\$前年比18%増)となり2006年2月には外貨保有高世界一となった。このうち加工貿易による輸出入金額は、全体の50%を占めている。

中国に進出している多くの日系企業は、中国の廉価な労働力を活かした加工貿易が大きな部分を占めているが、最近では華南地区(広東省)に代表されるような日系自動車メーカーの集中進出により、部品メーカーは、かつての加工貿易に頼っていた取引形態から中国国内販売を前提とした取引形態に変貌しつつある。このような状況のもと華南地区(広東省)において来料加工(廠)から進料加工(有限公司)へ変更する際に発生する様々な問題点について考えてみたい。

1. 加工貿易の定義について

加工貿易とは、中国国内の企業(内資・外資を問わず)が、海外から保税扱いで輸入した部材(原材料、補助材料、部品、備品、半製品、包装材料等)を用いて、加工又は組立てを行い、完成品を再輸出する貿易形態をいう。

加工貿易では関税ならびに増徴税が留保された状態での輸入が可能である。輸入された原材料並びに製品、更に仕掛品から不良品にいたるまで、税関により保税貨物として監督管理下に置かれる。特に管理監督上重量及び数量の掌握管理が必要とされる。

① 来料加工(加工廠)：

来料加工とは、中国内の企業が委託側の国外企業から無償で支給された輸入部材をもとに加工・組立てを行った後、製品を無償かつ免税で再輸出し委託側に納入し、各種の経費及び加工賃の受取りを行う形式である。

一般的に中国内資企業が被委託側となる形式が多いが、外資企業の場合でも当局から許認可を受ければ可能である。

華南地区には、中国内資企業が委託側の国外企業に対して工場と名義を提供し(場合によってはA.国外企業が土地所有権や工場の建屋を購入するケースあり)、委託側は技術・B.生産設備(無償供与)等の提供を行うという方法で運営されている工場がある(廠と呼ばれる形態)。実際には外資としての法人格は中国にはないものの、実務上は外資側の自社工場としての形態をなす。(委託側の国外企業から見れば自社工場であるが、中国に法人は設立しない。被委託側の中国企業から見た場合は自社工場であり中国法人である。)

原則、来料加工形態では国内販売(人民元建)はできないが、製品が中国国内市場で不足しているとみなされ、関連部門の許認可を得た場合は、製品に対して所定の輸入手続と納税を終えた後、国内での販売が可能となる。(ただし、実務上は制約があり販売量や規模も小さいことから、現在では非常に少ない事例となっている。)



② 進料加工(有限公司) :

中国内の企業が委託側の国外企業から有償で部材を輸入し、輸入部材等をもとに加工・組立てを行い、最後に完成品を免税で再輸出し輸出代金を受け取るという形式である。

一般的には、被委託側が中国資本系でも外資企業でも問題ない。原則的には輸入禁止や輸入制限品目以外の製品については、所定の輸入手続と納税を終えた後、国内での販売(人民元建)が可能である。

※ 上記の来料・進料加工の生産に伴う原材料輸入、及び製品輸出については、関税及び増徴税が免除される。(進料加工の場合は、製品輸出時に増徴税の還付率が17%に満たない製品は輸出時に増徴税を一部負担する必要あり)

※ 本来委託加工については、進料加工・来料加工・来様加工・来件装配加工・来函加工・補償貿易等様々な形式に分別されるものの、中国進出日系企業では、来料・進料加工の区別をされず単に委託加工と呼ばれている。

< 来料加工と独資(進料加工)の比較 > ~ 広東省でのケース想定

○: メリット ●: デメリット △: 同じ

中国工場の法人格	内資企業 (来料加工廠)	外資企業(独資企業) 進料加工
1. 準拠法	●中国国内法のため不透明	○外資企業法のため公開性高い
2. 投資期間	○短期契約ベース(3~5年) ○契約により調整可能	● 通常10年以上
3. 投資額	○中国側100% (表面上の投下資本のリスク小)	● 外資側100% (表面上の投下資本のリスク大)
4. 資本金規制	○緩やか	● 投資額に対する最低資本金比率や投資額規制あり
5. 資金調達	●中国内の金融機関から借入困難	○中国内の金融機関から借入可
6. 土地	●接收可能性あり(村の所有権や権限等が不透明なケースが多い)	○接收可能性低い (50年使用権)
7. 設備輸入コスト	○関税・増徴税は免除	● 関税・増徴税課税可能性あり (奨励産業等は免税等優遇)
8. 人件費	○低廉 ○賃金適応基準等が内資企業並み	● 割高(完全5日制) ● 最低賃金規制あり
9. 原材料輸入コスト	○関税・増徴税は免除	○加工貿易の場合関税・増徴税免除(還付率17%に満たない場合一部負担あり)
10. 原材料・製品管理	△加工貿易手帳(手冊)管理	△加工貿易手帳(手冊)管理
11. 製品の価格	○表面上移転価格税制は不適用	●移転価格税制に注意が必要
12. 製品の供給	●長期安定供給に疑問	○長期安定供給可能
13. 情報管理	●機密漏洩リスク高い	○機密漏洩リスク低い
14. 販売先	●海外のみ	○海外・国内ともに可
15. 代金回収通貨	○なし(加工賃のみ外貨受取)	○外貨または人民元
16. 公害防止規制	○緩やか(中国国内企業基準適応等)	●厳しい(親会社所在国並)
17. 配当	●不可	○可
18. 経営の自主性	●低い(独資と同様のケースもあるが、中国側の干渉あり)	○高い
19. 全般	●将来の法的保護及び税務上の取扱が不透明	○法的保護が相対的に厚い

【図1】

図1の14.販売先・15.代金回収通貨を比較してわかるように、中国国内向け販売を検討する場合には、来料加工(廠)から進料加工(有限公司)設立へ変更せざるを得ないことが理解される。



## 2. 来料加工(廠)から進料加工(有限公司)へ変更する際に発生する大きな問題点

来料加工(廠)設立の際に海外企業は、前述A.国外企業が土地使用権や工場の建屋を購入したり、B.生産設備(無償供与)の提供を行っている。進料加工(有限会社)を設立する際には、上述のA.やB.を現物出資分として資本金出資しようとするケースが多々見受けられるが、その際に様々な問題が発生している。

### ◎ 土地使用権及び工場建屋の登記問題

- ・中国においても土地の使用用途についての制限があり、農地を工業用地に転用するには様々な手続きが発生するが、その手続きがなされていなかったり、当初から工業用地に転用することができないにもかかわらず土地使用権を購入していたり、使用権移転手続きや工場建屋の登記がなされていないことから問題が発生している。

### ◎ 生産設備の問題

- ・無償設備導入後の所有権問題(所有権が外資側か中国側か)
- ・税関管理監督費節約のための輸入設備アンダーバリュー通関
- ・税関管理監督期間(通常5年)未経過設備の移転問題

次号においては、その具体的な事例と問題点についてご紹介させていただきます。

(執筆者のご連絡とメッセージ)

三菱日联咨询(上海)有限公司

上海市浦东新区陆家嘴环路 1233 号 匯亜大厦 2301 室

電話：021-5888-3590 FAX：021-5047-2180

URL：<http://www.murcs.com.cn>

弊社HPにおいて加工貿易の無料相談コーナーを開いたしております。

ご登録は無料ですのでご利用ください。

※UFJ綜研(上海)有限公司は、2006年6月26日より社名が変更となりました。



## 法律：無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その2

リチャード法律事務所  
法律顧問 高居宏文

今回は、前回の「無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その1」にて触れた権利放棄についての公証役場での認証に関しまして、実務上の注意点を説明致します。

まず、公証役場での権利放棄のプロセスですが、公証人が認証を行う前にまず従業員に対し「任意で当該権利を放棄するかどうか」を口頭で質問し、「任意である」ことの回答が従業員から得られれば、それを記録にとり当該権利放棄についての認証を行います。したがって、会社が従業員を公証役場に連れて行き、無固定期限の労働契約を締結する権利の放棄を行うことの認証を経れば、法律上、権利放棄の任意性は**推定**されます。

しかし、これはあくまで**推定**であり、**確定ではない**点に注意が必要です。法律上の推定は、従業員からの有効な反証があれば、これが覆されます。

例えば、従業員が、会社に対して無固定期限労働契約の締結を要求したものの、会社が、「無固定期限労働契約をどうしても主張するなら、契約の更新を行わない。固定期限なら契約を延長してやる」と脅したことをテープレコーダーで録音又は他の労働者からの証言があれば、現在の実務の状況から考えて、労働仲裁委員会又は裁判所は、弱者保護の立場に立ちますので、「従業員の当該権利放棄は会社の脅迫によりなされたものであり、民法通則第58条第3号により無効である。したがって、最高人民法院《關於審理労働爭議案件適用法律若干問題的解釋》(法積[2001]14号)に照らし、双方の間に無固定労働契約関係が存在する」と認定される可能性があります。

したがって、公証役場での権利放棄が効果を発揮するのは、従業員が上述のような証拠又は証言がない場合に限られます。

ただ、一律に勤続年数10年となる従業員を公証役場に連れて行くことは、従業員の士気に悪影響を及ぼし会社に対する信頼を喪失させる可能性があります。

穏当なやり方としては、勤続年数10年となる従業員が契約満了を迎える1ヶ月前くらいに、会社の方から書面で、①従業員には無固定期限労働契約を主張する権利があることを告知し、②従業員が、固定期限の労働契約を締結するのか無固定労働契約を締結するか質問状を送っておくことです。

確かに①を告知することは、やぶ蛇になるところがありますが、この告知をしないと、もし、従業員が将来「そのような権利があることは知らなかった」と言い出したときに、結果として労働仲裁委員会又は裁判所から無固定期限労働契約に変更される可能性があるため、告知しない方が逆に将来的なリスクが大きくなります。



それよりも、インフォームドコンセントを徹底することで、会社に対する従業員の信頼を確保できますし、従業員が当該質問状（もちろん、従業員の署名が必要。当該署名は労働契約と同一であることを確認）において、自ら固定期限の労働契約を締結することを希望すれば、わざわざ公証役場に行って認証しなくても、従業員が任意で固定期限の労働契約を選択したことが立証できます。

問題は、質問状で無固定期限契約の締結を希望した場合の処理です。その場合、会社としては、無固定期限か固定期限かの選択に迫られます。労働法上は、会社が当該状況で労働契約を延長に同意すれば、例え形式的に固定期限の労働契約を締結しても、後日労働者が、「当时无固定期限労働契約の締結を主張したが会社が締結してくれなかった」と言えば、労働仲裁委員会又は裁判所は、上述最高人民法院の解釈に基づいて、固定期限の労働契約を無固定労働契約に変更します。確かに、この場合、公証役場で権利放棄を認証してもらうことは可能です。しかし、これをあまり大量に使いすぎると、労働仲裁委員会も裁判所も、「会社が陰で脅迫又は強制しているのではないか？」と疑われ、権利放棄の任意性が否定される副作用もあります。やはり、本当に継続して使いたい人材の場合にスポット的に使うことが必要です。

本件については難しそうに見えますが、基本的には、会社として最終的にどのようなスタンスを取るかという問題に帰結すると思います。

考えられるスタンスとしては、

- 1) 無固定期限労働契約の主張をしてきたら、労働者と交渉せず、基本的に契約の更新は行わない。
- 2) 無固定期限労働契約の主張をしてきたら、これに応じて無固定期限の労働契約を締結する。

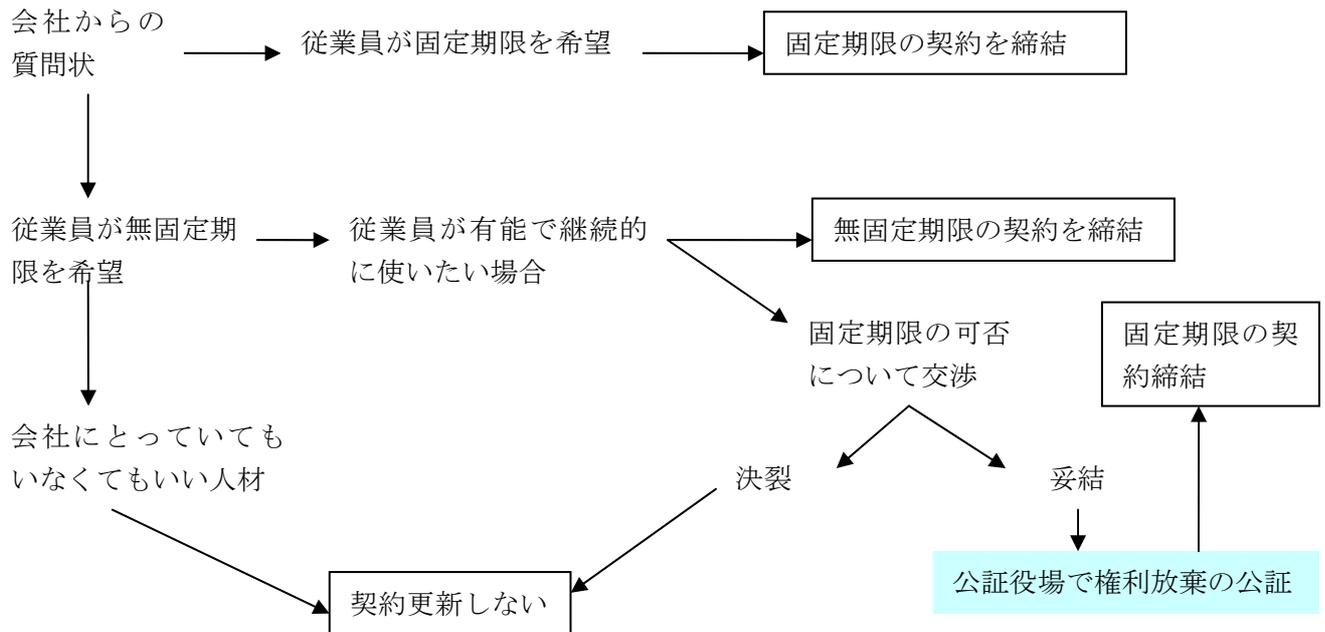
まず、1) のスタンスを貫徹すれば、基本的に無固定期限の問題から会社は解放されます。特に、代替の利く職務に就いている場合や、能力に問題がある場合、かなり年をとっていて会社の負担になっている場合には、このスタンスで基本的にいいのではないかと思います。特に、能力がなかったり、会社に負担となっている人は、あとで騒ぎ出す危険性が高いので、基本としては、情けをかけて無理して固定期限の労働契約を締結せずに、契約更新をしないという態度の方がよいのではないかと思います。

次に、2) ですが、会社が継続的に使いたいという有能な人であれば、無固定期限の契約を締結した方がよいと思われます。無固定期限の契約は、「解除できない契約」と誤解されることが多いのですが、そうではなく、単に一般の労働契約と異なり、契約終了の期限がないだけで、労働法で定める解除事由（24条から27条）があれば合法的に労働契約を解除することができます。どうしても、会社が固定期限でなければいけないということなら、従業員に対して「固定期限でなければ契約を更新しない」というような主張はせず、「固定期限を検討の可能性はあるか」というような口調で、従業員の意向を聞き、これに同意するならば、公証役場で権利放棄を認証するというやり方になるかと思えます。もし、同意しない場合、やはり1) のように契約を更新しないという方法になるかと思えます。



具体的にどのような対応をするか、ケース・バイ・ケースのところもありますが、以上のようにある程度処理の方法を統一すれば、無固定期限労働契約の問題は意外と簡単に解決できるのではないかと思います。

これを表にまとめると次のようになります。



(執筆者のご連絡先とメッセージ)

リチャード法律事務所 (上海市小耘律師事務所) 上海本部

(連絡先)住所: 上海市延安東路 100 号聯誼大廈 1 8 楼

TEL: 86-21-6323-6200 FAX: 86-21-6321-8890

E-mail: takai@rwlawyers.com ホームページ: <http://www.rwlawyers.com>

拠点: 上海、北京、天津、ニューヨーク

毎週月曜日に弊所では法務エッセイを無料で配信しております。御興味のある方は、以下のアドレスまでに会社名、氏名、電話番号、メールアドレスをご連絡の上、以下のアドレスまでに御申込頂きます様お願い致します。 [saika@rwlawyers.com](mailto:saika@rwlawyers.com)



## 税務会計：中国の会計・税務

プライスウォーターハウスクーパース中国

### ◆会計及び内部統制 (担当：斉藤勝彦)

#### Question：

売上計上及び債権の管理に関して、マネジメントとして留意すべきポイントを具体的に教えてください。

#### Answer：

① 売上計上に関して、社内方針の明確化及び会計処理の標準手続を整備する必要があります。

1) 中国企業会計制度上、売上計上できる要件は、厳密かつ明確に規定されています。要件は次の4つです。

- 商品所有権上のリスクとベネフィットが買主に移転していること
- 所有権に係る管理権を売主が留保しておらず、当該商品の支配権を行使していないこと
- 当該取引に係る経済的利益が売主に流入することが確実に見込まれること
- 関連する収入と原価が確実に測定できること

顧客への販売取引において、これらの要件を具備するタイミングが、売上計上基準日となります。必ずしも製品の出荷時点とは限らない点に留意が必要です。顧客との契約内容及び取り決め内容を慎重に吟味し、会計制度に合致した売上計上の社内方針を明確に設定することが不可欠となります。具体的には次の通りです。

- 取引形態毎の売上計上基準（出荷基準、検収基準等）の明確化
- 売上計上するための根拠書類（見積書、注文請書、出荷伝票、顧客受領書等）の明確化

なお、これらの社内方針は、董事会決議に基づき、会計方針として財務規程等において文書化される必要があります。

2) 決定された社内方針に基づき、関連部門における社内標準手続を整備する必要があります。すなわち、販売取引の発生から、会計上の売上処理までの業務プロセスを社内標準手続として明確にすることが必要です。その際の考慮事項は次の通りです。

- 売上計上の最終処理は、財務部門において、社内方針に合致しているか否かの承認手続に基づき実施する。すなわち、売上計上の根拠書類が完備されていない場合は売上計上を行わないこととする。なお、倉庫又は営業といった現場部門からの売上計上依頼は、定型フォームに基づき厳密に実施する必要があります。
- 売上計上の根拠書類は、会計処理の証拠書類として財務部門で整理・保管する。

② 売上債権の管理に関しても、同じく社内方針の明確化及び会計処理の標準手続を整備する必要があります。

1) 売上債権管理の社内方針として重要なのは、滞留債権に関する方針です。重要な考慮事項は次の通りです。

- 全社的な調査を行う滞留債権について、その定義を明確にする（債権年齢に基づく等）
- 貸倒引当金計上の会計方針を明確にする（債権年齢に基づく一括引当、個々の状況を考慮した個別引当の方針）

なお、これらの社内方針は、会社のビジネス形態及び過去の滞留状況・貸倒状況等を慎重に吟味し、決定する必要があります。また、董事会決議に基づき、会計



方針として財務規程等において文書化される必要があるのは言うまでもありません。

- 2) 決定された社内方針に基づき、関連部門における社内標準手続を整備する必要があります。重要な考慮事項は次の通りです。
- 滞留債権の状況把握を網羅的かつ適時に実施するため、財務部門からの調査依頼及び営業部門からの報告に関する明確な手続を整備する（報告フォーム、タイムスケジュール等）
  - 滞留債権の状況調査の結果について、貸倒引当金計上等の会計処理及び税務処理を含む、今後の対応を検討する（マネジメント会議の実施）。なお、当該検討過程は、営業部門及び財務部門の連携の下で実施される必要があります。
  - これらの検討過程は、会社としての会計処理及び税務処理の証拠書類として、文書による記録・保管を行う必要があります。

なお、売上計上の妥当性（網羅性、正確性）、及び滞留債権の状況調査を行う上で、主要顧客への残高確認手続を定期的の実施することは、売上計上及び債権の管理上、極めて有効な手続となります。

#### ◆税務 (担当：堀越大三郎)

##### Question

組織再編の一環として、中国持株会社等によりグループ会社へシェアードサービスを提供する例が増えてきているとのことですが、その基本的な内容について教えてください。

##### Answer

商務部が公表した《外資による持株会社の設立運営に関わる規定》（商務部令[2004]22号）によれば、持株会社（投資性公司）は商務部の承認を受けて設立した後、中国で経営活動に従事する際に実際の必要に応じ、投資先企業（国内及び海外を含む）に対しマーケティング、資金管理及び財務管理、技術サポート及び研究開発、IT、従業員のトレーニング及び管理等のサービスを提供することが可能になります。

グループ内の重複したバックオフィス機能を事業会社から持株会社に集中し、持株会社から各社にシェアードサービスを提供するようにすることで、ビジネス上のメリットを得られる可能性があります。例えば、以下のようなことが考えられます。

- 低コストかつ高品質のサービス
- グループ内部のサービスの標準化
- 税務コストの節約
- 価格設定方法の最適化
- 資源の合理的配分
- キャッシュプーリングによる財務コストの低減
- 既存の販売ルート of 共有による販売促進

《国家税務総局の持株会社からその子会社へのサービス提供に対する税務処理問題に関する通知》（国税発[2002]128号）によれば、中国持株会社はその子会社に提供する各種サービスについては、独立企業間価格に基づいてサービス料を請求すべきとされています。そうでない場合、税務当局は更正を行う権利があります。

なお、関連した規定に適合する外資企業は、地域統括本部の認定を申請できます。持株会社を設立していない場合には、管理型企業によりその認定を受けることもできます。《上海市の外国多国籍企業の地域統括本部の設立を奨励することに関わる暫定規定》（滬府発[2002]24号）によれば、上海市で地域統括本部の認定を受ければ、財政補助を受けることができます。さらに、研究開発機能がある地域統括本部は、ハイテク企業に付与される優遇政策を享受することもできます。



## Question

組織再編の一環として、販売会社を設立し販売機能を集約した場合の移転価格設定方法について教えてください。

## Answer

販売会社（外商投資商業企業）を設立し、グループ内の販売機能を集約することにより、グループ企業間の移転価格設定方法に影響を及ぼす可能性があります。これは、販売会社設立後、各グループ企業が一連の取引の中で果たす役割及び機能が変化することがあるためです。機能分析とは、国際的企業が関連企業間取引に関して実施する、関連各社の機能（負担するリスク及び使用する資産も併せて考慮する）についての分析のことを言います。通常、考えられる機能は、生産、マーケティング、製品開発、販売、アフターサービス等で、同時にそれらに関連したリスクの負担（例えば、返品リスク等）も併せて考慮します。販売会社が商製品の価格決定方針を決定する際には、一連の取引の中でその会社が果たす機能及び負担するリスクを分析し、価格決定に反映する必要があります。

移転価格方針を決定するためには、まず、関連企業間取引において各関連企業が果たす機能、負担するリスク及び使用する資産の状況を評価します。移転価格理論によれば、ある企業が担う機能が多ければ多いほど、またリスクを多く負担すればするほど、その企業はより多くの利益を計上すべきということになります。この原則に基づき、販売会社を設立してグループ内の販売機能を集約させた際には、それによる各グループ企業の機能及びリスクの変化を反映した上での分析を行ない、現行の移転価格方針が適当であるか否か、あるいは、修正を施す必要があるか否かをもう一度確認する必要があります。そして、販売会社及びその他グループ企業に適用される税率、人材の配置、役務の移転及び従来から行なっていた輸出業務に関する価格設定方針への影響の可能性をも考慮し、適切な移転価格方針を設定する必要があります。

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

プライスウォーターハウスクーパース中国  
中国日系業務担当パートナー 齊藤剛  
中国上海市湖浜路 202 号普華永道中心 11 楼  
Tel : 86+21-61238888  
Fax : 86+21-61238800

中央青山監査法人  
国際本部中国ビジネスグループ統括リーダー  
担当パートナー 高月重弘  
日本東京都千代田区霞が関 3-2-5  
霞が関ビル 32 階  
Tel : 81+3-55322503 Fax : 81+3-55322504



## 人事：中国の給与概況 ②

パソナグループ・パソナ上海  
シニアマネージャー 松村 扶美

前回は、給与格差となる要因として①地域間格差、②市場間格差について考察しました。続く今回は、日系企業人材市場のホワイトカラーの給与を中心に、職種・職位間、業界間について検討します。4つの給与格差となる要因の分析を通じて、人材の採用、定着の上で大きな影響力を持つ「給与水準」の格差はどこからくるのか、また給与水準を決定する際に、どのようなデータ、動向を参考とし検討していくのがよいのかを考察して参ります。

### 【給与格差となる要因】

- ① 地域格差
- ② 市場格差（企業国籍）
- ③ 職種・職位間格差
- ④ 業界間格差

## 3. 職種・職位間格差

### 3-1. 職種間の格差

従来より終身雇用が前提であった日本では、年功序列と連動する職位間給与格差が最も顕著であり、資格やライセンスを必要とされる特別な職種を除いては、職種間格差はさほど顕著ではありませんでした。これに対して、中国の給与体系では、同じホワイトカラー職種においても、職種による格差が大きいとされています。では、この格差はどのような理由から生まれるのでしょうか。理由として、主に2つの要因が挙げられます。

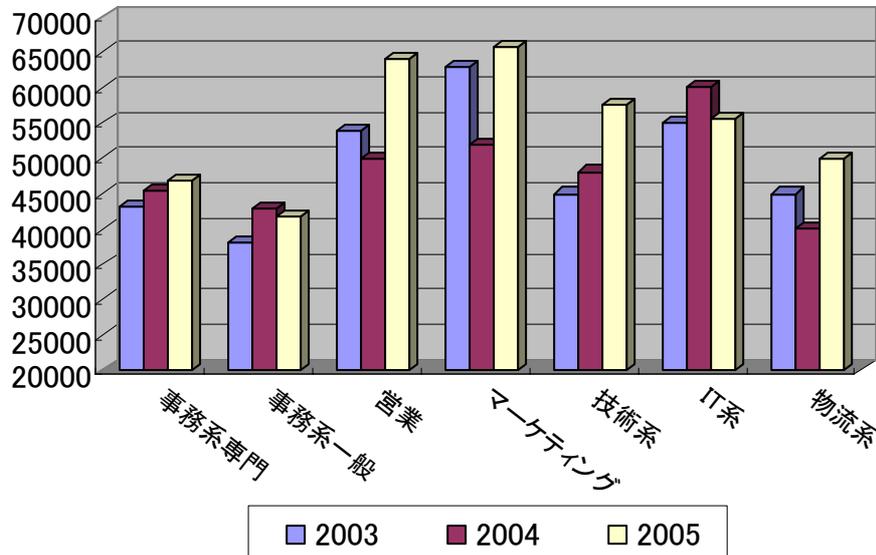
一つ目の要因としては、転職型キャリア観と転職市場における専門性の重視があります。中国では、公務員を除いて終身雇用はほとんど存在せず、実務経験を積みながら複数の企業を流動（転職）し、自己の市場価値を高めてゆく欧米型職業観が一般的とされています。このキャリア発展の過程においては専門性の高さ、同一職種での経験が重要視されるため、専門性の定まらない若手人材のなかには、秘書職、次に営業職、その後、会計職に就くといった職種変更を伴う転職パターンも見られるものの、やがて専門職種を見出し、職種別の人材市場に定まり、さらにはその市場の中でのキャリア転職を行うこととなります。このようにしてできあがった職種別の人材市場では、マクロの給与相場と関係なく、その職種に必要なスキルや市場の需要が反映された独自の給与水準ができあがるため、職種万能型の給与形態が中心となる日本市場に比べ、職種格差が大きくなる傾向にあります。

二つ目の要因は、現在の人材市場と企業側が必要とする人材との需給バランスです。中国は、産業構造の変化や競争環境の変化が激しく、急成長産業で求められるホワイトカラー人材が恒常的に不足しており、需給バランスがよくないことはよく知られているとおりです。政府も大学の門戸を拓げる等、高等教育の普及に力を入れています。経済成長の著しい中国では、それでも人材育成が間に合わないのが現状です。そのため、自動車やITなど、特定の急成長産業において、特に需要が逼迫している研究開発や技術指導などの専門職や、会計、法律、医薬などの資格専門職など、習得に時間のかかるスキル職種では、需給のアンバランスによる給与プレミアムがつき、給与が上昇する傾向にあります。反対に、その職種に求められる専門スキルや語学能力、学歴への要求がさほど高くない場合は、供給の安定により給与相場は一般的に安定し、低めに推移するため、より一層、専門職との職種間格差が増大する結果となります。

では、近年、中国における日系企業では、具体的にどのような職種がどのような給与水準にあるのか、過去3年のPasonaグループ給与調査レポートのデータから考察してみます。



表1. Pasona グループ 給与調査レポート (2003/2004/2005)  
“日系企業の過去3年間の職種別給与” 中央値 (単位: RMB、手取り年収)



①マーケティング職、営業職の給与水準は高く推移

中国市場が「生産拠点」から「巨大な消費市場」へとシフトしている現在、営業職、マーケティング職の人材需要は非常に活発になっています。表1からも、2つの職種の給与水準が突出していることがわかります。

理由として、マーケティング職は、総合力として人材に求める条件が多いため、高度人材が従事することが多い事が挙げられます。また学歴や語学能力という要件とあいまって、即戦力としての専門性と同業界での経験を求められるため、全体的に給与水準が押し上げられることとなります。非常に人材が不足している職種でもあり、欧米企業で経験を積んだ人材が企業間を越えて移動することも多く、近年は日系企業でも欧米企業経験者の登用が進んでいます。

営業職では3年間で給与上昇が顕著に見られます。この要因としては、本格的な国内販売市場の拡大と競争の激化により、最前線職である営業職への高度人材登用や現地化による営業管理職の台頭、成果給の導入などが推測されます。この傾向は今後も継続すると予想されます。但し、営業職種の場合は、職種に求められるスキル、能力が業界ごとに異なるため、職種水準以外に「業界間での格差」も考慮する必要があります。業界格差については、後の章で詳しく述べたいと思います。

②技術系の給与水準のコンスタントな上昇

これは、従来の生産拠点に加え、「研究開発拠点」として、研究開発要員、高度技術要員を積極的に採用していることが理由に挙げられます。特に需要の旺盛な日本語能力を有するエンジニアについては、人材が少ないために、技術、学術レベル以外に日本語能力が給与水準に格差を与えています。

③事務系職種の給与は安定

事務系職種には、専門職（会計財務、人事、総務）と事務系一般職（秘書、通訳、アシスタント）がありますが、共に平均値としての給与相場は過去3年の推移で見ると安定しています。これは人材市場の層が厚く、企業側が必要とする人材に対する市場からの供給が安定していること、一般職では職種に求められるスキル等がさほど高くないことが理由として上げられます。

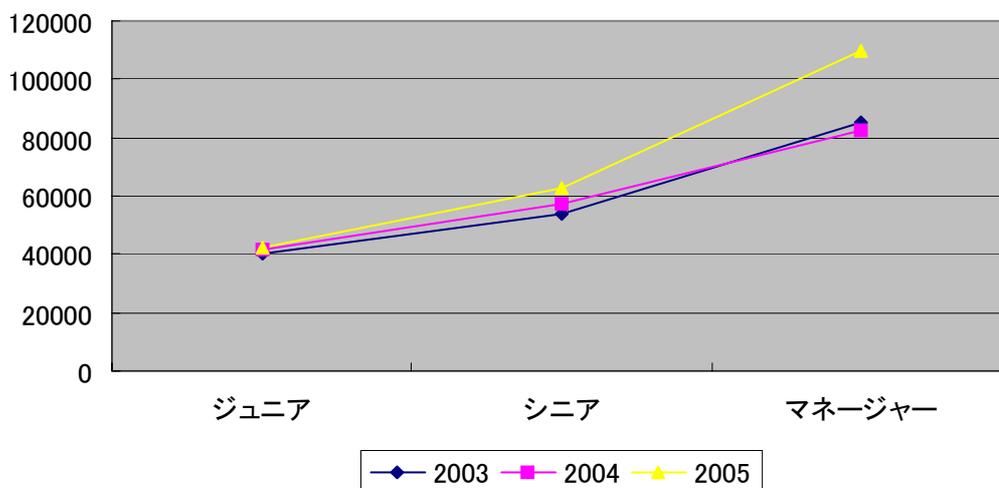


但し、事務系専門職のうち、高度な資格や高い専門経験を求められる「会計財務、人事」の管理職層については、高い給与上昇が見られます。

### 3-2. 職位

中国における日系企業の給与形態では、従来、欧米企業と比較して「職位間の格差が少ない」といわれてきましたが、最近では状況が変化しつつあります。下記、表2. Pasona グループ給与調査レポートの職位別給与の過去3年間推移をご覧ください。

表2. 日系企業における職位別給与推移・中央値（単位：RMB、手取り年収）  
(Pasona グループ 給与調査レポート 2003/2004/2005 年版より)



今回の結果からは、日系企業でも職位間格差が拡大していることがわかります。従来の穏やかな曲線から欧米型の急カーブへとシフトしていることが読み取れます。

2003年には2倍であったジュニアクラスとマネージャー以上の格差が、2005年には2.7倍となりました。特に管理職としての職責が拡大するシニアクラスからマネージャーへの昇進時における上昇率が高くなっています。

この背景として、本格的な現地化現象として権限委譲が確実に浸透していることが見えてきます。これまで日系企業では肩書きとして「部長職」であったとしても、実際には日本人上司の下で、自己の業務範囲や責任、権限の範囲が本来の部長レベルより狭いというケースも見られました。しかし、積極的な育成と現地化への取り組みの結果として、中国人管理職の成功例の増加と共に、実質的な経営の権限委譲に伴う給与上昇が進んでいると推測されます。同時に、マネジメント能力を発揮できる人材は希少であるため、メリハリのある給与を付与する企業も増加しています。

### 4. 業界間格差

次に業界間格差についてご説明します。日本の産業界にも業界給与格差は存在しますが、中国での外資マーケットにおける業界格差には、大きな2つの要素が影響しているといえます。

- ① 中国への事業進出理由による格差
- ② 中国での業界の成長性と中国進出の時期による格差

第一の項目は、製造業の中でもコスト削減を目的として中国シフトをした業界と、国内販売市場への進出を主目的とした業界との格差を指します。前者の場合のマネジメントのポイントは、如何に安くて質の良い製品を生産できるかであり、人件費管理が厳しく人材マネジメントも生産



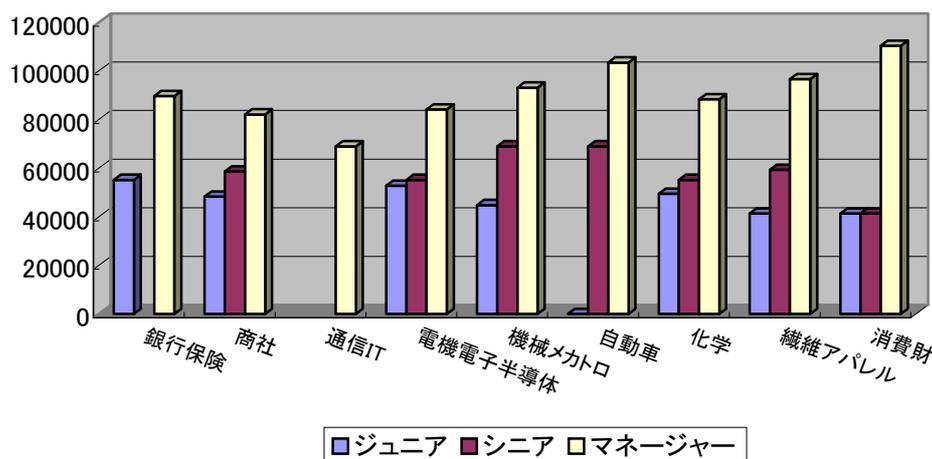
管理型で日本が一番得意とする分野でした。

一方、中国を市場として捉えた場合、広域で複雑な中国市場での販売を展開していく企業では、人材が保有する業界知識、人脈、販売チャンネルが、企業の成長にとって大きなアドバンテージとなるケースが多くなっています。このため、企業は、積極的に戦力となる人材を育成していくか、業界経験者を外部から調達するため、コスト集約型とは異なる給与相場が形成されていきます。

二つ目は、業界の成長性と進出の時期が影響するケースです。その業界が、中国での急成長産業に位置付けられるのか、既に成熟産業なのか、また WTO 加盟後の開放された新しい業界か否か等、進出時期によって、業界毎の専門人材の厚みや、人材市場との需給バランスが異なります。こうした要素も業界給与に大きな影響を与えます。

では、具体的な日系企業の参考相場をご案内いたします。営業職では、同業種における経験や知識、人脈などが実績に反映され、業種間格差がより明確に出るため、今回は営業職×職位の比較を作成いたしました。下記のグラフでは、業界別の相場傾向と同時に、職位差による上昇率の格差をご参照いただけます。

表3. 日系企業における職種別給与・中央値【営業全般／業種×職位】(単位：RMB、手取年収)  
(Pasona グループ 給与調査レポート 2005 年版より)



現在、中国の急成長産業で、且つ人材の厚みのない自動車業界では、シニアクラス、マネージャーレベルにおいて競争力のある給与水準を保っています。他にも、機械、メカトロ、電機電子、半導体業界では、共通して中国市場での販売需要が活発かつハイテク人材の要望が高いため、全般に給与水準が高めに推移しています。

グラフからは、マネージャー職に比べてジュニア層の業界格差が小さいことがわかります。これは営業ジュニアでは専門性に差がないという理由に加え、若手世代にとっては異業種への転職が比較的容易なため、理系知識などの専門性を問わない業界については、人材の流動を防ぐ意味でも、一定の横並び相場が存在することの表れともいえます。逆に職位が上がるにつれて、専門性や管理職の経験を問われ業界間移動が困難となるため、他業界からの影響を受けにくい独自相場となっています。

## 最後に ～ 給与相場の把握と今後の展望

人材の獲得と定着には、適切な人事制度の下での採用と育成、中長期キャリアパスの提示とともに「変動の大きい給与相場を把握し、適切な処遇を施す」ことが鍵といえます。

前回と今回の連載で、中国の給与状況について4つの格差という観点から考察してきましたが、自社に必要な人材の給与レベルを決める際には、職種によって参考指標となるデータが異なります。例えば、ワーカーであれば地元相場と合わせて地域別平均給与のデータが参考になり、営業職の場合は、ジュニアクランクでは他業界も含めた営業職の給与動向全般、シニア以上になると同一業界間での動向比較が重視されます。財務、会計職であれば、同一職種での比較に絞った上で、職位格差を中心に検討することとなります。但し英語人材に関しては企業国籍による格差にも注意をする必要があるでしょう。このように、職種によって参考となるデータを組み合わせることで、中国の階層差による複雑な給与相場を把握することが可能になります。

データについては、毎年、政府統計やコンサルティング会社、調査機関によって最新情報が発表されていますが、実績統計であるために当然ながら過去1年程度の「結果相場」であり、環境変化の早い中国市場では、手にした時にはすでに状況が変化していることも含んでおく必要があります。

中国での中期事業計画における人件費コントロールは、全ての投資企業の課題ですが、数年先の動向を推測することは容易ではありません。但し、マクロ経済の方向性や業界の規制緩和による市場動向を踏まえながら、総合的な見地から人材市場の需給変化を推測することで、それに伴う給与動向についても大まかな予測をすることが可能になるのではないのでしょうか。

### パソナ上海・広州開業のご案内

1997年よりパソナアジアグループの中国法人としてご愛顧頂いて参りましたパヒューマ上海はこの度、(株)パソナと合弁会社を設立するに至りました。パヒューマ上海並びに広州支社の業務は新会社、パソナ上海、パソナ広州に移管致します。パソナグループ各社とのネットワークを更に強化し、日系企業の皆様へのサービスの向上に努めてまいります所存で御座います。

新会社社名：パソナ上海：保聖那人才服務（上海）有限公司  
Pasona Human Resources (Shanghai) Co. Ltd.)  
パソナ広州：保聖那人才服務（上海）有限公司 広州分公司  
Pasona Human Resources (Shanghai) Co. Ltd. GuangZhou Branch.

\*連絡先等は変更御座いません。引き続きご愛顧賜れますようお願い申し上げます。

#### 【中国：パソナ上海】

上海市淮海中路 222 号力宝広場 910 室 〒200021  
TEL：86-21-5382-8210 FAX：86-21-5382-8219  
E-mail：[pasona@pasona.com.cn](mailto:pasona@pasona.com.cn)

#### 【中国：パソナ広州】

広州市天河北路 233 号中信広場写字楼 1416 室 〒510613  
TEL：86-20-3891-1701 FAX：86-20-3891-1702  
E-mail：[jobgz@pasona.com.cn](mailto:jobgz@pasona.com.cn)

#### 【日本：パソナグローバル】

東京都千代田区大手町 2-1-1 大手町野村ビル 5F  
TEL：03-6214-12571 FAX：03-5200-3077  
E-mail：[job@pasona-global.com](mailto:job@pasona-global.com) ホームページ：[www.pasona-global.com](http://www.pasona-global.com)



## 貿易：保税物流園區の外貨管理規定と取引スキーム

日中経済貿易センター  
上海事務所首席代表 村岡健司

国家外貨管理局は、2005年12月20日付けで「保税物流園區の外貨管理関連問題に関する通知」(匯発[2005]92号)を公布し、更に、上海市外貨管理局は、2006年4月6日付けで「上海市保税物流園區外貨管理実施細則」を公布・施行した。

保税物流園區は、非居住者取引が可能な場所として注目され、また、「入区即増値税還付」の政策を利用して、「深加工結転」と言われる保税再加工貿易の中継点として多く利用されているが、上記通知が公布されたことにより、これらの取引スキームの外貨決済方法が更に明確になった。その要点を以下に説明する。また、注意を要する税務上の問題点についても末尾に説明を加える。

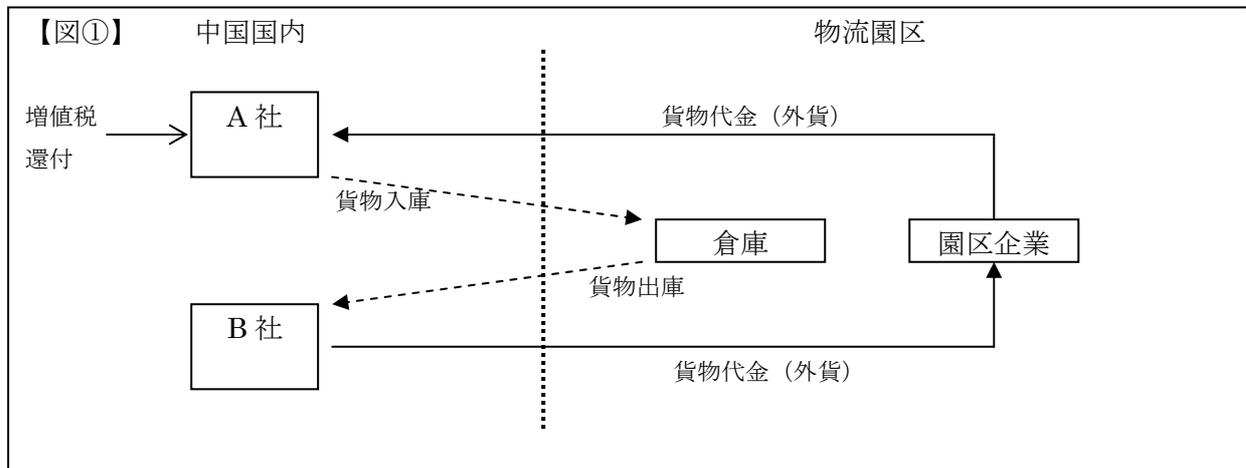
### 1. 中国国内園區外企業（以下「中国企業」と省略）が園區内貨物を購入する場合の支払い方法

- (1) 園區企業への支払い
- (2) 外国企業への支払い
- (3) 貨物所有権を持つ中国企業への支払い

※中国企業が(2)、(3)の企業に代金支払いを行う際には、(2)、(3)の企業と園區内倉庫企業が締結する「貨物保管協議書」の提出が必要。

### 2. 取引スキームと外貨支払いの流れ

#### (1) 園區企業との取引と支払いの流れ（A社から最終B社への販売）

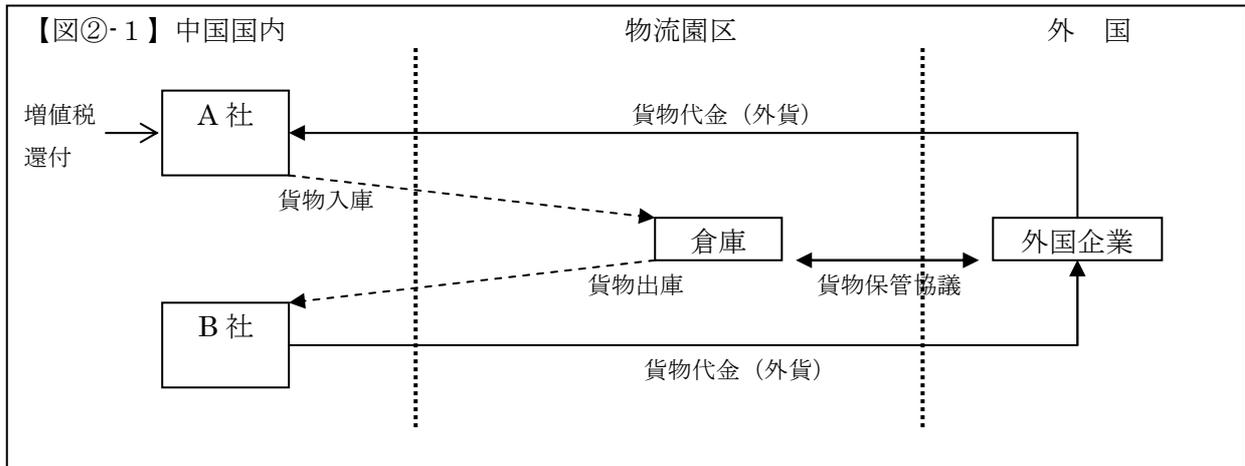


※「B社」が「園區企業」へ貨物代金の支払いを行うための必要書類

- ① 契約書
- ② インボイス
- ③ 輸入外貨支払核銷単（照合抹消書類）
- ④ 代理協議書（輸入代理業務を行う場合は提出）
- ⑤ 決済方式によって要求されるその他の有効な証憑または商業書類
- ⑥ 外貨管理局が要求するその他の資料



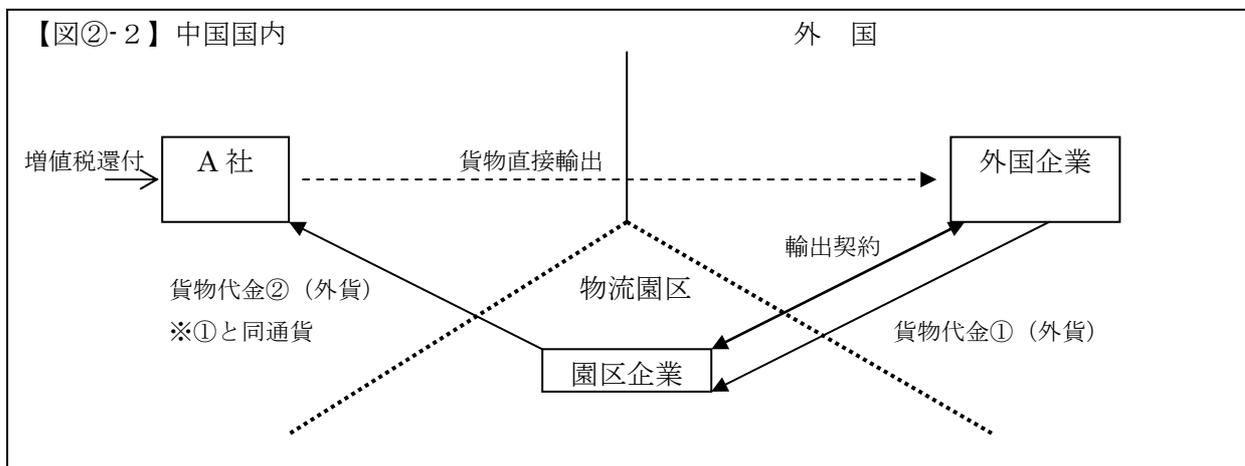
(2-1) 外国企業との取引と支払いの流れ (A社から最終B社への販売)



※ 「B社」が「外国企業」へ貨物代金の支払いを行うための必要書類

- ① 契約書
- ② インボイス
- ③ 輸入外貨支払核銷単 (照合抹消書類)
- ④ 代理協議書 (輸入代理業務を行う場合は提出)
- ⑤ 決済方式によって要求されるその他の有効な証憑または商業書類
- ⑥ 外貨管理局が要求するその他の資料
- ⑦ 外国企業と物流園區倉庫企業が締結した貨物保管協議書

(2-2) 外国企業との取引と支払いの流れ (A社から外国企業への販売)

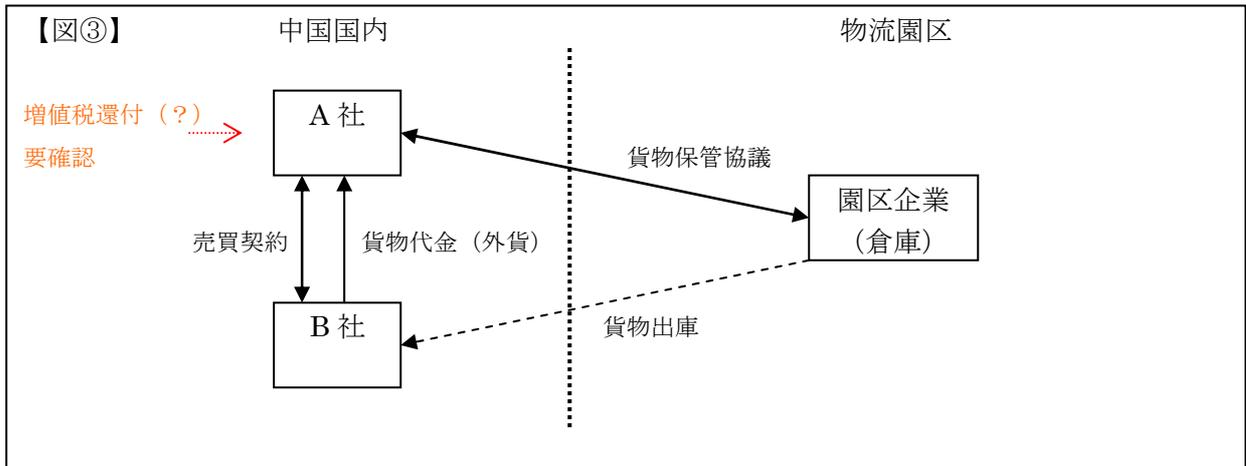


※ 「園區企業」が「A社」へ貨物代金の支払いを行うための必要書類

- ① A社と園區企業が締結した貿易契約書、インボイス
- ② A社の輸出貨物報関単 (通関書類)
- ③ A社の輸出外貨受領核銷単 (照合抹消書類)
- ④ 園區企業の外貨入金通知書
- ⑤ 「保税物流園區外貨登記証」又は、注記署名入り「保税区外貨登記証」



(3) 貨物所有権を持つ中国企業との取引と支払いの流れ (A社からB社への販売)



※ 「B社」が「A社」へ貨物代金の支払いを行うための必要書類

- ① 契約書
- ② インボイス
- ③ 輸入外貨支払核銷単 (照合抹消書類)
- ④ 代理協議書 (輸入代理業務を行う場合は提出)
- ⑤ 決済方式によって要求されるその他の有効な証憑または商業書類
- ⑥ 外貨管理局が要求するその他の資料
- ⑦ 輸入貨物報関単 (通関書類)
- ⑧ A社と物流園区倉庫企業が締結した貨物保管協議書

### 3. 税務上の注意事項

#### (1) 「国内企業からの外貨入金」は増値税還付を認めず

さて、上記【図③】のような取引スキームが可能になれば、物流園区の活用度は飛躍的に伸びると思えるが、この取引において注意すべき税務上の問題がある。

物流園区を介在させる取引のメリットは、園区へ貨物を搬入した段階で輸出と認められ、販売者はその時点で輸出時の増値税還付を受けることができる点にある (上記【図①、②】参照)。しかし、例えば上海の税務局では、増値税還付申請時に提出する「輸入外貨支払核銷単」等の書類について、「海外からの外貨入金である (境外収匯)」という条件を満たさなければならないとしており、【図③】のような中国企業からの外貨入金はその条件を満たさず、増値税還付を認めないと思われる。従って、各地で【図③】のスキームを実行する際には、販売側の増値税還付が可能かどうかを確認してから実行する必要がある。

#### (2) 「保税区企業からの外貨入金」も増値税還付を認めず

上記(1)の説明について、現時点で税務局が認める「海外からの外貨入金」とは、①海外企業、②物流園区企業に限定しており、保税区企業からの外貨入金は「海外から」と認めていない。従って、【図③】中の「B社」を「保税区企業」に置き換えてみても、増値税還付は不可と思われる。従って、物流園区を利用した取引スキームの中に保税区企業を介在させる場合、現時点では、物流園区内に保税区企業の分公司を設立し、分公司経由で取引する方法のみ有効だと考えられる。



#### 4. その他の注意事項

本文で説明した保税物流園区の外貨管理規定は最近実施されたものであり、特に、【図③】のようなスキームについて、企業が実際に行ったという事例はまだ聞いていない。従って、実際の取引に当たっては、個別に各取引銀行へ照会されたい。

その他の規定については、以下に「上海市保税物流園区外貨管理実施細則」の日本語訳文を掲載するので、本文での説明を省略する。

#### 上海市保税物流園区外貨管理実施細則

第一条 保税物流園区の発展を促進し、外貨収支及び外貨経営活動を規範化するために、「国家外貨管理局の保税物流園区外貨管理関連問題に関する通知」(匯発〔2005〕92号)に基づき、特に本細則を制定する。

第二条 本細則は上海の保税物流園区に登録している企業(以下「園区企業」という)のみに適用する。

第三条 園区企業は「保税区分外貨管理弁法」の規定を参照して外貨登記を行わなければならない。園区企業は規定に従って「保税物流園区分外貨登記証」を受領することができる。「保税物流園区分外貨登記証」の書式は「保税区分外貨登記証」を参照して制定する。保税区内に設けている園区企業は、上海市分局が「保税区分外貨登記証」に注記署名する方式をとり、企業が物流園区企業だと明記する。園区企業が外貨業務を行うとき、本細則及びその他関連外貨管理法規で規定する有効な証憑及び商業書類を提供すること以外に、「保税物流園区分外貨登記証」または注記署名した「保税区分外貨登記証」を提示しなければならない。

第四条 国内園区分外企業(「国内特別経済区域外企業」を指す。以下同じ)が園区内の貨物を購入する場合、園区企業に支払うこともでき、国外支払に直接支払うこともでき、その他国内園区分外の貨物所有権を持つ企業に支払うこともできる。国内園区分外企業が園区企業に信用状開設または外貨支払を行うとき、以下の資料を持って銀行で手続きを行わなければならない。

1. 契約書
2. インボイス
3. 輸入外貨支払核銷単(外貨支払時提供)
4. 代理協議(代理業務時提供)
5. 選択する決済方式によって要求されるその他の有効な証憑または商業書類
6. 外貨管理局が要求するその他の資料

国内園区分外企業が、海外企業が国内から購入し保税物流園区に保管している貨物を購入する場合、海外支払い時に、上述資料以外に、更に海外企業と園区内倉庫企業が締結する倉庫協議書または委託協議書を提出しなければならない。

国内園区分外企業が園区内に保管している貨物を購入し、国内園区分外の貨物所有権を持つ企業に支払を行うとき、上述資料以外に、更に輸入貨物報関単及び国内園区分外企業と園区内倉庫企業が締結している倉庫協議書または委託協議書を提供しなければならない。

第五条 国内園区分外の貨物権利保有企業が第四条で述べる国内園区分外企業の外貨を受領した後、規定に従って輸出外貨受領核銷単、輸出報関単、輸出外貨受領核銷専用綴に基づき双方の輸出核銷手続きを行わなければならない。

園区企業と海外が輸出契約を締結し、貨物を園区分外企業により通関出国し、海外貨物代金を園区企業が受領後に原通貨で園区分外企業に送金するとき、園区内企業は以下の証憑を持って園区分外へ資金の支払を行わなければならない。

1. 園区分外企業と締結した貿易契約、インボイス
2. 園区分外企業の輸出報関単、輸出外貨受領核銷単
3. 園区内企業の外貨回収(入金)通知書



4. 「保税物流園区外貨登記証」または注記署名した「保税区外貨登記証」

外貨送金を行う銀行が園区企業のために上記業務を行うとき、園区外企業の輸出報関単上に園区企業の名称、支払通貨種別と金額を記入し、銀行業務公印を押捺後園区企業の返却しなければならない。同時に、取引付記に「保税物流園区外貨転送」の文字を注記しなければならない。先述の外貨送金を受領した銀行は、園区外企業へ輸出外貨受領核銷専用綴を発行する際、輸出外貨受領核銷専用綴に「保税物流園区外貨転送」の文字を注記しなければならない。

国内園区外企業は上述の銀行が内容を署名した輸出報関単、輸出外貨受領核銷単、園区企業との貿易契約及び輸出外貨回収核銷専用聯に基づいて外貨管理局で輸出核銷手続きを行う。

第六条 対外貿易経営権を有する園区企業が輸入貨物を通関する場合、規定に従って対外支払い輸入者名登録の手続きを行った後、外貨決済、外貨売渡及び支払の管理規定に従って、有効な証憑及び商業書類を持って外貨指定銀行で支払い手続きを行う。

対外支払者名登録の手続きには以下の資料を提供しなければならない。

1. 「中華人民共和国輸出入企業資格証書」または「中華人民共和国外商投資企業批准証書」正本及びコピー。
2. 「企業法人営業許可証」(副本)及びコピー
3. 「中華人民共和国組織機構コード証」及びコピー
4. 「保税物流園区外貨登記証」または注記署名された「保税区外貨登記証」正本及びコピー
5. 企業公印
6. 企業が対外支払い輸入単位名簿手続きを行う申請

「国家外貨管理局の貿易輸入支払及び照合抹消手続きを更に簡素化することに関する関連問題の通知」(匯發〔2005〕67号)の規定に符合する園区企業は、その規定に従って対外支払い名簿の手続きを行う。

対外貿易経営権を有する園区企業が外貨指定銀行で外貨を購入して対外支払いを行うとき、外貨支払に関する管理規定及び国家外貨管理局上海市分局の輸入支払分類管理方法に従って、名簿カード、「保税物流園区外貨登記証」または注記署名のある「保税区外貨登記証」及び選択した決済方式における有効な証憑及び商業書類に基づいて外貨購入支払手続きを行う。

対外貿易経営権を有する園区企業が輸入貨物を通関し、外貨購入対外支払いを行う場合、規定に基づき輸入外貨支払核銷単、輸入貨物報関単等により輸入外貨支払核銷手続きを行う。直接その外貨口座から支払う場合、輸入支払核銷手續を行う必要はない。関連する輸入貨物の報関単は外貨管理局により「中国電子口岸」を通じて照合し、付合せ完了案件とする。

第七条 対外貿易経営権を有する園区企業が輸出貨物を通関する場合、規定に従って輸出核銷備案手続きを行わなければならない。輸出核銷備案登記には以下の資料の提出しなければならない。

1. 企業の紹介状、備案登記申請書
2. 「中華人民共和国輸出入企業資格証」または「中華人民共和国外商投資企業批准証書」または「中華人民共和国台港澳僑投資企業批准証書」または対外貿易経営者備案登記表正本及びコピー。
3. 「企業法人営業許可証」(副本)及びコピー
4. 「中華人民共和国組織機構コード証」正本及びコピー
5. 「税関登録登記証明書」正本及びコピー
6. 「保税物流園区外貨登記証」または署名を経た「保税区外貨登記証」正本及びコピー
7. 企業公印

第八条 園区企業は輸出代金回収後、外貨決済、外貨売渡及び支払の管理規定に従って、有効な証憑及び商業書類を持って外貨指定銀行で外貨回収手続きを行わなければならない。輸出外貨回収は先に外貨口座に入金し、直接人民元に両替してはならない。また「保税物流園区外貨登記証」または署名を経た「保税区外貨登記証」、輸出外貨回収核銷単、輸出報関単、輸出外貨回収核銷専用聯及び代金回収入金証憑を持って輸出核銷手続きを行わなければならない。

第九条 保税物流園区と国外との間の全ての経済取引について、園区企業は全て規定に従って国際収支統計報告を行わなければならない。保税物流園区と国内園区外の全ての経済取引について、園区外企業は国際収支統計申告を行う必要はない。



第十条 園区企業の非貿易項目外貨購入支払及び資本項目取引について、税関特別監督管理区域外の関連規定に従って手続きを行う。

第十一条 保税物流中心は本細則の規定を参照して適用する。

保税区、輸出加工区、保税物流園区等の税関特別監督管理区域及び保税物流中心、保税倉庫、輸出監管倉庫等の税関保税監督管理場所間の外貨回収支払は、「保税区外貨管理弁法」第七条及び「輸出加工区外貨管理暫定弁法」第三十一条に従って処理する。その内、貿易項目においては契約（協議）、インボイス、税関が発行する貨物備案リストまたは報関単等の証憑を提示しなければならない。貨物が国外または国内園区外企業の所有に属する場合、さらに国外または国内園区外企業と園区内倉庫企業が締結した倉庫協議または委託協議を提供しなければならない。

保税区物流園区外貨管理は、本細則で別途規定するものを除き、原則として「保税区外貨管理弁法」（匯發〔2002〕74号）の規定に従って処理する。

第十二条 本細則は公布日より実施する。本細則の規定に違反する場合、「中国人民共和国外貨管理条例」等の規定に従って処罰を行う。

2006年4月6日

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

日中経済貿易センター上海事務所

上海市婁山関路83号 新虹橋中心大厦1613室

Tel : 86-21-6236-8033 (ex201) Fax : 86-21-6236-8090

E-mail : muraoka@vip.citiz.net (村岡宛)

E-mail : jccsh@vip.citiz.net (事務所宛)

[URL: http://www2.mewnet.or.jp/JCCNET](http://www2.mewnet.or.jp/JCCNET)



**BTMU中国ネットワーク**



	住 所	電 話
北 京 支 店	北京市朝陽区東三環北路5号 北京發展大廈2楼	86-10-6590-8888
天 津 支 店	天津市南京路75号 天津国際大廈21楼	86-22-2311-0088
大 連 支 店	大連市西崗区中山路147号 森茂大廈11楼	86-411-8360-6000
上 海 支 店	上海市浦東新区陸家嘴環路1233号 AZIA 中心20階	86-21-6888-1666
深 圳 支 店	深圳市羅湖区建設路2022号 深圳国際金融大廈16楼	86-755-8222-3060
成都駐在員事務所	四川省成都市総府街31号 成都総府皇冠假日酒店 (ホリデイインクラウンプラザ)2617号室	86-28-8674-5575
無錫駐在員事務所	江蘇省無錫市五愛路33号 中国人民銀行大樓1903室	86-510-8275-2005
広州駐在員事務所	広東省広州市天河北路233号 中信広場28-02室	86-20-3877-0268
瀋陽駐在員事務所	遼寧省瀋陽市瀋河区悦賓街1号 方圓大廈7階705号	86-24-2250-5599
香 港 支 店	8F AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong	852-2823-6666
九 龍 支 店	15F Peninsula Office Tower, 18 Middle Road, Kowloon, Hong Kong	852-2315-4333
台 北 支 店	台湾台北市民生東路3段109号聯邦企業大樓9階	886-2-2514-0598

**【本邦におけるご照会先】**

国際業務部 中国業務支援室

東京：03-5252-1648 (代表) 大阪：06-6206-8434 (代表) 名古屋：052-211-0944 (代表)

「BTMU中国月報」編集責任：三菱東京UFJ銀行 国際業務部 中国業務支援室 情報開発チーム

当資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。ご利用に関しては、すべてお客様御自身でご判断下さいますよう、宜しく申し上げます。当資料は信頼できる情報に基づいて作成されていますが、当行はその正確性を保証するものではありません。内容は予告なしに変更することがありますので、予めご了承下さい。また、当資料は著作物であり、著作権法により保護されています。