

**中国内陸部の経済情勢、および深圳・香港の相互依存型発展
～インフラ建設の経済効果、労働市場の変化の観点からの地域間比較～
＜重慶・成都・武漢・深圳・香港出張報告（12月5日～14日）＞**

キャノングローバル戦略研究所

瀬口清之

＜主なポイント＞

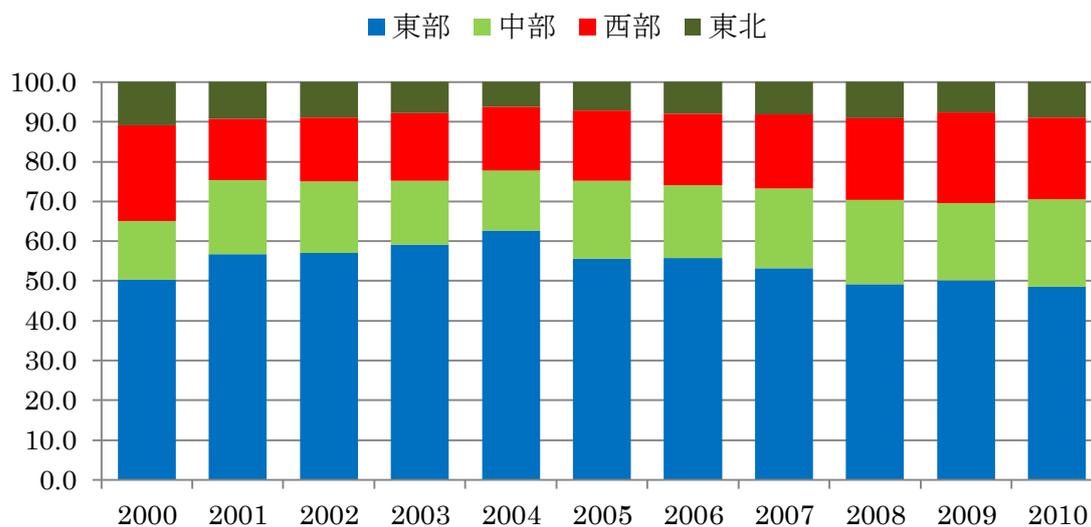
- 内陸部の主要3都市では、いずれもマンション建設ラッシュが続いており、どこへ行ってもクレーンが立ち並ぶマンション建設現場が目につくことが多かった。中国の旺盛な不動産実需は衰えていないため、当分バブル崩壊が生じるとは考えられない。
- 内陸部の経済成長とともに拡大する国内市場での販路拡大を目指し、内陸部主要各市において日本企業の進出・増産の拡大が目立っている。それでも、内陸部現地の邦銀支店長や地方政府幹部から見ると、拠点展開や製品開発に関する日本企業の取組み姿勢は依然理解できないほど慎重過ぎると評価されている。
- ここ数年、大手邦銀の取引先が中国での合弁相手に騙されたという話は聞かれなくなっているほか、中国から日本への配当金送金についても全く心配の必要がなくなっているが、多くの日本企業はいまだにそうした事実すら認識していない。今後の中国ビジネスの順調な展開に伴い、誤った認識や過度に慎重な姿勢が修正されれば、日本企業の内陸部への進出はさらに加速する可能性が高いと考えられる。
- 重慶、成都、武漢いずれにおいても、交通・運輸インフラの建設が引続き急ピッチに進んでおり、周辺地域との経済連携、経済誘発効果の拡大が一層促進される。
- 重慶・武漢・成都のワーカーの賃金水準は、沿海部に比べ10%程度の差しかなくなっている。物流が発達し、役所の事務処理効率も高い沿海部に比べると、内陸部の方がむしろコストは高くつくケースも多い。このため今後内陸部に進出する企業の目的はもはや低賃金を利用したコストダウンではなく、労働力確保が主となっている。
- 多くの企業の日本の本社ではブランドを傷つけるリスクのある本社以外での製品開発に対して否定的である。このため、中国現地で中国人消費者ニーズにマッチした製品を開発すればはるかに大きな収益の確保が可能となるにもかかわらず、目の前のチャンスをみすみす喪失せざるを得ない状況が続いている。
- 現地拠点のトップや NO.2 など経営幹部に任命された優秀な中国人の能力をフルに発揮させるには、過去の日本人幹部のバイアスのかかった人事考課を即座に修正し、より実務重視型、能力主義の組織体制に改めることが望ましい。しかし、そうした人事考課の修正を行おうとしても、継続性を重視する日本の本社サイドの人事部門がこれを認めないケースが多い。このためせっかく優秀な中国人社員が現地拠点経営幹部に任命されていながら、十分な実力を発揮できないという結果を招いている。

1. マクロ経済指標から見た内陸部の力強い成長力

(1) 主要経済指標の地域間比較

2008年以降、中国のGDP成長率への寄与率を地域別に比較すると、内陸部（西部、中部、東北部の合計）の寄与率が東部沿海部を上回り始めており（図表1参照）、中国の経済成長の主役は沿海部から内陸部へとシフトしている。

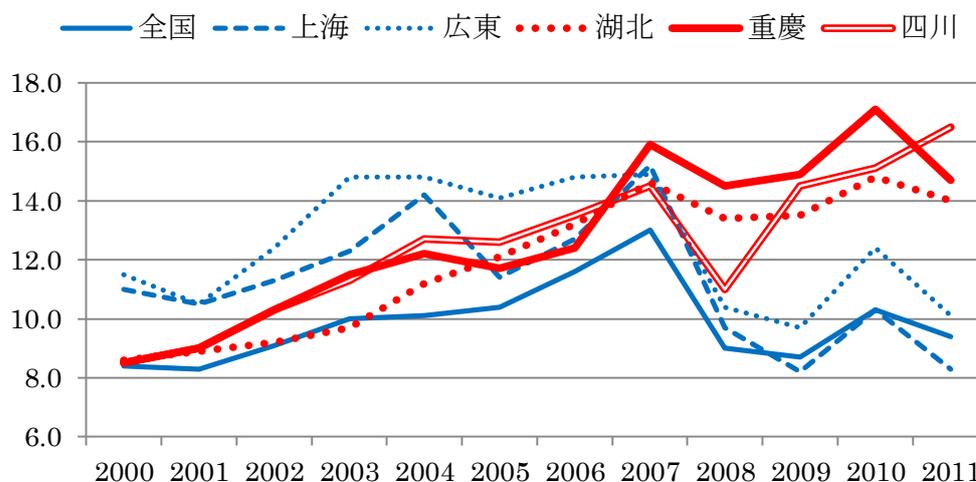
【図表1】GDP成長率に占める地域別寄与率の推移（%）



（資料 CEIC）

今回の出張で訪問した、重慶（省と同格に位置づけられる都市）、成都（四川省の首都）、武漢（湖南省の首都）はいずれも中国の内陸部を代表する主要都市である。これらの地域の成長率を全国、上海市、広東省等と比較すると、内陸部の成長率の高さが際立っていることがわかる（図表2参照）。

【図表2】中国全体のGDPと主要地域のGRPの推移（%）

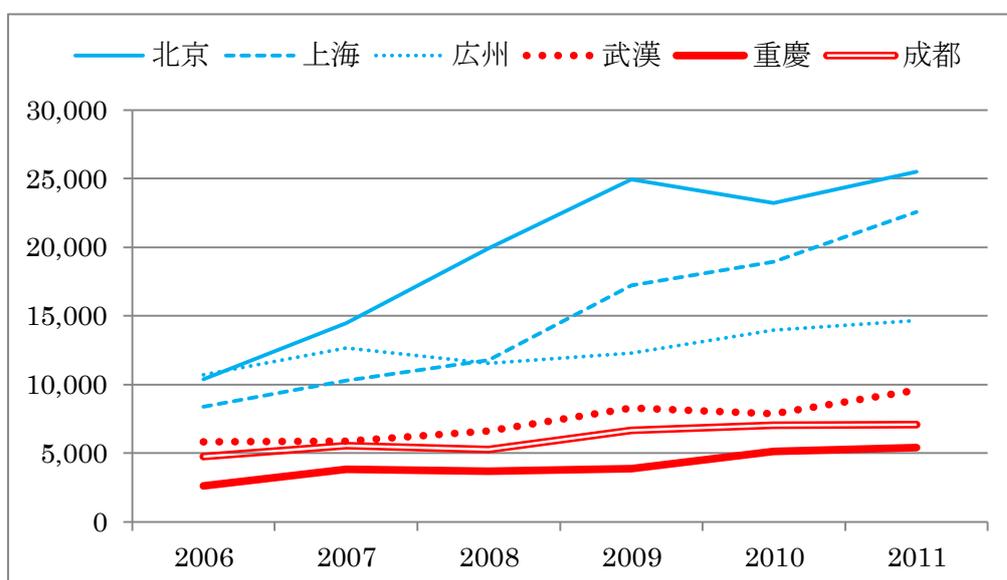


（注）2011年は1～9月累計の前年比 （資料 CEIC）

内陸部各地域の成長率を押し上げている要因は、インフラ建設、不動産投資、企業の設備投資等投資の高い伸び、都市化（耐久消費財・サービス需要の誘発）、出稼ぎ労働者（農民工）の集中による消費の力強い拡大などである。

この間、各地の不動産価格（取引価格の平均値）を比較すると、内陸部主要都市の価格は沿海部を大きく下回っているうえ、上昇率もそれほど高くない（図表3参照）。こうした不動産市場の実態の違いを背景に、不動産取引抑制策の運用が、沿海部主要都市では厳しく、内陸部では緩やかに行われている模様。このため、今回訪問した内陸部の主要3都市では、いずれもマンション建設ラッシュが続いており、どこへ行ってもクレーンが立ち並ぶマンション建設現場が目につくことが多かった。とくに武漢は1年前に比べてさらに建設ラッシュが加速しているように感じられた。

【図表3】 主要地域の不動産取引価格（人民元/m²）



(注) 価格は各年の年末時点。2006年は07年1月、2011年は同年10月のデータ。

(資料 CEIC)

確かに不動産価格の統計をみると、11月の全国70大都市の新築住宅価格は49都市で前月を下回り、価格上昇にブレーキがかかっているのは明らかである。しかし、これは実体としての不動産需要が後退したためではない。中央・地方政府の相次ぐ厳しい規制による取引制限の影響で不動産を買い手が買えなくなっているため、資金繰りに窮した業者が一部の物件価格を引下げているに過ぎない。また、中国の不動産価格統計は地域内の総販売額を総販売面積で割って算出しているため、市街地中心部の高額物件の取引がより厳しく抑制されていることから、平均販売価格が低下している面もあると考えられる。したがって、現在の不動産価格の下落は中国政府の行政的手段により市場が歪められた結果として生じている表面的な現象にすぎない。急速に進む都市化と高い経済成長を背景とする中国の旺盛な不動産実需は衰えていないため、不動産価格が大幅に下落する可能性はなく、当分バブル崩壊が生じるとは考えられない。行政的手段を用

いて取引を抑制している政府自身が不動産市場動向、投資、成長率等への影響等を注視しながらこの政策を継続しているはずであり、マクロ経済全体に深刻な悪影響を及ぼす懸念が生じれば、政策の運用を適宜調整すると考えられる。来年はある程度金融政策も緩和方向に向かうと見られることから、不動産実需自体はむしろ強まる方向に向かう可能性が高いと考えられる。そうした状況下、仮に政府が不動産取引規制を不用意に緩和すれば、目下行政的手段の強い圧力で抑圧されている不動産購買意欲が一気に爆発し、不動産急騰のリスクもあることが懸念される。

(2) 各地における日本企業の進出・増産の拡大

以上のような内陸部の経済成長とともに拡大する国内市場での販路拡大を目指し、内陸部主要各市において日本企業の進出・増産の拡大が目立っている。この1年間に新規進出、あるいは工場建設・拠点拡張を行った（計画中、子会社も含む）主な企業は以下の通り。

重慶：スズキ自動車、マツダ、NTT、ローソン、

成都：セブンイレブン、イトーヨーカ堂、ファミリーマート、神戸製鋼

武漢：新日鐵、メタルワン（三菱商事と双日の合弁）、ホンダ、ユニクロ、無印良品

このほか、ラーメン店、ケーキ店、ベーカリー等食品・飲食関係の中小企業も続々と進出してきている。某邦銀支店長によれば、上記のほかにも今後工場建設を予定している日本の大手製造業が数社あることから判断して、来年も日本企業の内陸部進出の勢いは持続することが予想される由。とは言え、内陸部における中国市場の急速な発展ぶりとは日本企業にとってのビジネスチャンスの急拡大を間近で目にしていると、現地の邦銀支店長や地方政府幹部から見て、拠点展開や製品開発に関する日本企業の取り組み姿勢は依然理解できないほど慎重過ぎると漏らしていた。ここ数年、邦銀メガバンクの数千社に及ぶ取引先について言えば、中国での合弁相手に騙されたという話は聞かなくなっている。また、日本から中国の投資環境を調査に来る企業の幹部の一部は、いまだに中国現地法人の配当金を日本に送金することが難しいと思っているが、それは事実誤認である。配当金送金については全く心配の必要がなくなっていると語ってくれた。

日本企業の中には数年前の中国市場に関する情報に基づいて今後の中国ビジネスに関する判断を下している先が多い。しかし、中国市場では政府による内需主導型経済への転換政策とリーマンショック後の内陸部主導の経済成長への移行、その間の急速な所得水準の向上等により、2005年から2009年の間に急速かつ大幅な構造変化が生じた。2004年以前と2010年以降では別の国になったと言っても過言でないほど中国経済は大きな変化を遂げ、市場としての魅力を急激に高めている。急速に変化する中国ビジネス環境の下では最新の正確な情報を入手し、的確な理解に基づいて判断を下すことが重要である。今後の中国におけるビジネスの順調な展開に伴い、上記のような過去の経験に基づく誤った認識や過度に慎重な姿勢が修正されれば、日本企業の内陸部への進出はさらに加速する可能性が高いと考えられる。

2. インフラ建設の経済誘発効果

(1) 重慶

重慶市は内陸部唯一の直轄市¹（省級の都市）であるほか、2010年6月に、上海市・浦東新区、天津市・濱海新区に次ぐ中国第3の国家級開発開放新区として、両江新区が設置された。この両江新区を中心とする産業集積を促進するため、以下のような各種のインフラが完成あるいは今後建設される予定である。

空港：第2滑走路およびターミナル（2010年12月完成）、第3滑走路およびターミナル（2015年完成予定）

高速鉄道：重慶－武漢の高速化（現在8時間→完成後4時間、2012年完成予定）、重慶－成都の高速化（現在2時間→完成後1時間、2014年完成予定）

地下鉄・軽軌鉄道（日本の都市圏の電車）：1号線（2011年夏開通）、2号線（2005年一部開通、2013年全線開通）、3号線（本年10月末一部完成）

貨物列車：深圳（50時間）、アムステルダム（12日間²、成都も経由）、マンダレー（ミャンマー、時間不明）など、主要港に直結する貨物輸送の鉄道も重慶を經由。アムステルダムに至るユーラシア大陸横断鉄道については、本年沿線各国の間で新たな協定が成立し、通関手続きは荷物を積んだ国と下ろした国だけで済ませられることとなったため、利便性が大幅に向上した。

高速道路：2015年までに欧州並みの密度を持つ高速道路網が周辺地域に完成する予定。これにより従来重慶市・四川省周辺に限られていた流通圏が、新疆ウイグル自治区、雲南省、広西チワン族自治区に及ぶ広範な地域に拡大しつつある。

以上のようなインフラ整備の効果から、両江新区の人口は昨年160万人だったが、本年は205万人に増大しており、2020年には600万人に達する見通し。同新区では、外資企業に対して法人税の優遇税制（15%）を適用しているほか、つい最近日本産業園を新設し、日本企業の誘致を積極化している。

(2) 成都

現時点では重慶に匹敵する大規模の空港があるほか、高速鉄道、貨物鉄道、高速道路等は重慶と共有する交通・運輸インフラが多いため、重慶とほぼ同じテンポと規模でインフラ整備が進展していく見通し。

上記の両江新区を中心とする重慶市の目覚ましい発展に対抗し、成都市では本年、天府新区を設立し、国務院の批准を得た。これは両江新区のような国家級開発開放新区ではないが、国務院が承認した重要な産業集積地であり、成都市ではこの新区の発展をテコに、重慶市に負けない産業集積を形成することを目指している。同新区内には、すで

¹ 直轄市は他の市と異なり省政府に属さず、省と同格の扱いで直接中央政府の下に置かれている。重慶市以外の直轄市は、北京市、天津市、上海市の3市。いずれも沿海部に位置している。

² 従来上海経由で海路を利用する場合には30日以上を要していた。

にトヨタ自動車、神戸製鋼等有力日本企業も進出しており、四川省政府幹部も日本企業の進出がさらに加速することを期待し、誘致姿勢を強化している。

(3) 武漢

地理的に中国のへそに当たる地理上の中心部に位置していることから、鉄道、道路とも、北京～広州の南北の幹線と上海～重慶の東西の幹線が交わる地点となっているほか、長江を利用する水運も発達しており、以前から中国国内交通・運輸の要衝である。すでに武漢－広州（従来 8 時間→現在 3 時間、2009 年 12 月完成）が開通したほか、武漢－上海（従来 9 時間半→現在 4 時間 45 分、2012 年完成予定）の高速鉄道化も間近に迫り、交通の利便性が一段と向上する。従来武漢は上海との連携が中心で、広州との関係は希薄だった。広東省も湖南省、江西省以南が珠江デルタの主な商圏と考えていたが、高速鉄道開通後は武漢を巻き込むようになりつつある。このため武漢サイドでも、従来の上海一辺倒から上海市（長江デルタ）・広東省（珠江デルタ）の両にらみへと意識が変化している。

また、武漢市は市内の真ん中を川幅の広い長江により分断されており、両サイドを往来するルートは従来 2 つの橋しかなかったほか、市内の道路網も未整備なため、朝夕のラッシュ時には交通渋滞がとくに激しかった。しかし、昨年、長江を横断する自動車用地下道が完成したほか、来年以降、さらに 2 本の自動車道路や地下鉄が完成し、長江を横断するルートが多様化・大幅拡充するため、市内交通渋滞の緩和、経済効率の改善が強く期待されている。

武漢市およびその周辺地域には、従来から日産とホンダが進出していたが、この 1～2 年の交通・運輸の利便性の急速な改善を背景に、その他の日本企業の進出が加速している。本年 7 月にはジェトロ武漢事務所も設立されたほか、大手商社の拠点も出揃った。

以上のように重慶、成都、武漢いずれにおいても交通・運輸インフラの建設が引続き急ピッチに進んでおり、周辺地域との経済連携、経済誘発効果の拡大が一層促進される。

3. 労働力市場

(1) 最低賃金の上昇は持続

2011 年から 15 年までの第 12 次 5 年計画の中で、最低賃金の引上げによる所得格差の縮小は重要な政策課題と位置づけられている。その初年度にあたる本年、重慶、成都、武漢の最低賃金は、20%前後またはそれ以上（重慶は 28%）の大幅な引き上げが行われたが、来年も引続き大幅な引上げが予定されている。政府関係者によれば重慶市は 19%、成都市は 15%、それぞれ引上げを予定している由。武漢でも 15%程度の引上げが実施されると見られている。

こうした最低賃金の大幅な上昇は全階層の労働者の賃上げに直結するため、平均賃金も大幅な上昇が見込まれる（したがって、これによる所得格差縮小の効果は乏しい）。こうした労働力コストの上昇に対処するため、日本企業各社では、物流コストの削減、

合理化投資の拡大等の努力を強化している。幸い、中国内陸部では交通・運輸インフラの改善が急速に進んでいるため、これを活用することにより物流コストの引下げが可能となっている。また、大手メーカーでは遠隔地に分散している部品納入業者（ベンダー企業）を工場周辺地域に集中させることにより、一層の物流コスト削減を図っている。

（２）企業の内陸部進出の目的は低賃金によるコストダウンではなく労働力確保

台湾のEMS企業である富士康（フォックスコン）は昨年12月以降、成都、重慶、武漢各地でワーカーの大量採用を行っているが、その賃金水準は2000元／月程度と、同社広州工場（2200～2600元／月）にかなり近い水準に達している。内陸部は広東省に比べて、物価、不動産価格等生活費が大幅に安いことを考慮すれば、実質的には内陸部の方が高い賃金を得られるようになっている。内陸部各主要都市では台湾系メーカー各社が数万人単位での新規採用を行っているため、高い賃金水準を提示せざるを得ない状況である。こうした外資系企業による大量採用の影響を背景に、平均的な賃金を見ても、沿海部主要都市と比較して、重慶・武漢・成都では、概ね10%程度の差しかなくなっている。物流が発達し、現地政府の事務処理効率も高い沿海部に比べると、内陸部の方がむしろコストは高くつくケースも多い。このため今後内陸部に進出する企業の目的はもはや低賃金を利用したコストダウンではなく、労働力確保が主となっている。

（３）内陸部ではホワイトカラーの採用も容易

ここ数年、沿海部における労働需給逼迫が問題視されていたのはワーカークラスだけだったが、ここへきてホワイトカラーについても内陸部シフトが目立ち始めている。今回の出張で訪問した唯一の沿海部主要都市である深圳市の政府関係者や日本企業によれば、ワーカーレベルは一般に賃金水準の差に敏感なため、賃金を他社に比べて多少高めに設定すれば沿海部でも比較的容易に採用できる。ワーカーレベルの従業員は通常沿海部地域での勤続年数が数年以内であり、その間は企業が提供する寮で生活するほか、食事も企業の寮や工場内で支給されることが多い。このため沿海部の高い一般物価や不動産価格の影響が比較的軽微にとどまっている。これに対してホワイトカラーは長期勤務が前提であり、自力で住宅を確保し、企業から独立して生活を送ることから、沿海部の高い物価と不動産価格の影響を直接受ける。とくに賃貸住宅家賃もしくは住宅ローンの負担は極めて重い。このため、最近では物価、不動産価格とも沿海部に比べてはるかに安く生活しやすい内陸部に移り住むことを希望するホワイトカラーが増えている。

とくに中西部地域（重慶市、四川省、湖北省、湖南省）で生まれ育った人々は香辛料のきいた食事に慣れ親しんでいるため、沿海部、とくに上海周辺の長江デルタ地域および広東省の甘みのある、或いは薄味の食事には馴染めないケースが多い。こうした人々にとっては食生活の面でも内陸部に戻るインセンティブが強い。

それに加え、一人っ子政策が始まった1979年以降に生まれた世代（概ね30歳以下）の親の多くが退職年齢に達しつつあり、一人息子・娘として、今後親の面倒を見る必要が高まっていく事情を考慮すれば、ホワイトカラーの内陸部回帰の動きはさらに強まっ

ていくことが予想される。

以前であれば内陸部にはホワイトカラーが働けるような雇用機会は殆どなかったが、最近では多くの外資や有力な中資系企業の内陸展開が急拡大しているため、雇用機会も急増している。ちなみに、最近、某邦銀の内陸部支店³において中途採用を行ったところ、数名の募集人員に対して1千名以上の応募があり、そのうち2～3割が沿海部からの応募だった由。自動車メーカーの内陸部拠点でも、北京、上海から優秀なホワイトカラーがどんどん集まってくるので採用には苦労しない由。

4. 日本企業の中国現地拠点の経営課題

(1) 製品開発

最近の所得水準の上昇に伴う消費の高度化を背景に、主要都市では日本企業の製品・サービスに対する需要がますます強まっている。とくにリーマンショック後の景気後退から完全に高度成長軌道へと復した2009年冬以降、その勢いが一層加速している。そうした状況下、日本企業の中国現地拠点では中国人のニーズにマッチした製品開発に注力することにより、この大きなチャンスを捉え、収益の大幅増大を図ろうとしている。しかし、多くの企業は製品開発面で難題に直面している。

一般に製品開発の主導権は日本の本社が握っており、現地での自由な開発は認められていない。もちろん最先端の技術は中国現地拠点で開発する必要はない。中国で求められている製品・サービスのレベルはそうした最先端技術ではない。しかし、中国人には中国人特有の習慣や好みがあり、そのニーズは日本人にはわからないことが多いため、中国の消費者ニーズにマッチした製品開発は中国現地で中国人に委ねるしかない。ところが、多くの企業の日本の本社ではブランドを傷つけるリスクのある本社以外での製品開発に対して否定的である。このため、中国現地で中国人消費者ニーズにマッチした製品を開発すればはるかに大きな収益の確保が可能となるにもかかわらず、目の前のチャンスをみすみす喪失せざるを得ない状況が続いている。こうした状況を本社に対して率直に伝えても、中国市場の変化があまりに急激かつ大幅なため、本社トップ層がそのニーズを十分理解できず、中国現地からの要望が通るケースが少ないのが実情である。

ごく一部の例外的な事例を挙げれば、日産の乗用車、とくに中国独自ブランドとしての「ベヌーシア」やコマツの建設機械では中国現地主体の製品開発が行われていることもあり、今後の大きな伸びが期待されている。最近、トヨタ自動車では江蘇省常熟市に設置した研究開発センターのトップに本社技術系のNO.2を任命したが、これも製品開発の現地化の動きとして注目されている。ただ、こうした動きはまだごく一部に限られており、多くの日本企業の中国現地拠点ではいまだに製品開発に関する権限移譲の遅れに悩まされている。

³ 邦銀が初めて内陸部に支店を開設したのは2009年3月(みずほコーポレート銀行武漢支店)。現在も2か所のみ(もう1つは三菱東京UFJ銀行成都支店、2010年3月開設)。

(2) 人事考課

中国の所得水準の急速な向上を背景に、中国の位置づけが「工場から市場へ」と変化していることはよく知られている。その「市場」で販路を拡大するために、販売関連部門、製品開発部門で中国人登用が増加しつつある。また、長年日本での勤務経験のある優秀な中国人幹部社員を現地法人のトップや NO.2 として登用するケースも増えてきている。こうした中国現地拠点のマネジメント層上層部のポストに中国人を登用する必要性が今後ますます高まっていくことは確実であるが、それに伴って新たな経営課題が浮かび上がってきている。

一般に日本人幹部は中国語を使いこなすことができないため、身近に日本語の堪能な中国人幹部を任命することが多い。そうした中国人は日本語が流暢でプレゼンテーションが上手く、日本人との付き合い方に長けている面が高く評価され、高い処遇を受けることが多い。実務能力の乏しい人材が本来であれば決して到達できない高位の幹部ポストに就任しているケースもある。しかし、現地トップが優秀な中国人に変わった途端、日本語によるプレゼンテーション能力の高さはそれほど高い評価の対象とはならなくなると同時に、そうした実力のない幹部はすぐに見抜かれる。逆に、これまで日本語によるプレゼンテーション能力が低いためにこれまで日本人トップには評価されなかったが、実は技術開発力、組織管理力、経営分析力、地元政府・金融機関との交渉力等に秀でた中国人がより正当に評価されるようになる。本来であれば、現地拠点のトップや NO.2 など経営幹部に任命された優秀な中国人の能力をフルに発揮させるには、過去の日本人幹部のバイアスのかかった評価を即座に修正し、より実務重視型、能力主義の人事考課に基づく組織体制に改めることが望ましい。しかし、そうした人事考課の修正を行おうとしても、継続性を重視する日本の本社サイドの人事部門がこれを認めないケースが多い。このためせっかく優秀な中国人幹部社員が現地拠点トップに任命されているながら、十分な実力を発揮できないという結果を招いている。今後、日本企業の中国拠点展開がさらに加速し、優秀な中国人幹部社員を現地マネジメント層に登用することが増加するとともに、多くの企業がこの問題に直面することが予想される。

もちろん安易に中国人幹部社員にすべての人事権を委ねることにはリスクを伴うことは言うまでもない。日本の本社において人事部門からの評価が高くても、現地拠点でのマネジメント能力が高いとは限らない。一般に本社人事部門の幹部社員は、とくにこの1~2年で急速かつ大きく変化しつつある中国の現状を理解していないため、現地拠点ではどのような人材が適材であるかを判断する能力に乏しい。それは現地でそのマネジメント下におかれる中国人にとっても大きなリスクである。しかし、真に優秀な、マネジメント能力の高い中国人幹部社員が存在する場合には、中国現地拠点の経営に関し、人事考課のあり方も含めて現地への権限移譲を断行し、中国市場の実情に即した体制を早期に構築することが望ましい。以上から明らかなように、過去の人事部門の評価基準に囚われず、中国人幹部社員の真のマネジメント能力を的確に評価する日本の本社上層部の人物評価能力が問われている。

補論 深圳市の経済と投資環境

今回の出張において、内陸部と沿海部を比較するため、中西部地域の出稼ぎ労働者の代表的な行先である深圳市を訪問した。また、深圳市を香港側から見た情報を入手するため、香港にも短時間立ち寄った。

(1) 香港との一体化を期待する深圳

深圳市はすでに主要な交通・運輸インフラ、都市インフラ等が整備されており、内陸部主要都市のように市街地全体が工事現場となっている状況ではない。すでに香港との間では、鉄道、バス、フェリー、自動車等様々な交通手段による手軽な往来が可能となっている。深圳市市街地中心部から香港の中心部まで順調であれば公共交通機関で2時間、乗用車であれば1時間で到着する。さらに4年以内に、深圳と香港を16分（広州～香港は36分）で結ぶ高速鉄道が開通する予定である。本年8月に李克強副総理が香港を訪問し基調講演を行った際に、中国本土と香港との協力強化を発表したが、それを受けて深圳では香港との境界線が北側に移動し、深圳の一部が香港に含まれるようになる可能性すらあるとの噂まで流れている。

(2) 深圳と香港は経済的利害が一致

①香港は中国人にとって高級ショッピングセンターとして魅力的

香港は高級な外国製品を中国国内に比べて安く購入することができるため、深圳在住の中国人はショッピングセンターとしての魅力を強く感じている。香港で買い物を終えて深圳に戻る中国人が手にしている荷物は携帯電話、デジカメ、化粧品、高級衣料からチョコレート、子供用のクリスマスプレゼントまで殆どが外国製であり、日本製品も多く含まれている。深圳は2007年に、中国の主要都市では最も早く一人当たりGDPが1万ドルに達しており、中国の中でも消費の高度化が進んでいる都市の一つである。

こうした中国人の高い購買意欲は香港にとって大きなビジネスチャンスである。とくに銅鑼湾（コズウェイベイ）と尖沙咀（チムサーチョイ）に中国人客が集中している。銅鑼湾にあるデパートの「そごう」を日曜の午後に訪れたが、店内および周辺の道路は朝夕のラッシュ時の新宿駅や渋谷駅のように中国人でごった返していた。一方、以前は香港のショッピングの中心地だった中環（セントラル）や金鐘（アドミラルティ）は中国人が少なく、買い物客の主体は香港人であるため、主要な高級ショッピングセンターは日本の休日のデパート並みの人混みだった。以上の事実から見ても、香港にとって深圳から買い物に来る大量の中国人消費者が香港経済にとって重要な存在であるのは明らかである。

②深圳は香港人にとってベッドタウン

一方、深圳は香港人にとってベッドタウンとしての重要性を増してきている。深圳ナンバーと香港ナンバーの2つのカーナンバーを付けているダブルナンバー車であれば、深圳～香港間の往来は最も容易かつ短時間であり、香港中心部まで片道1時間で往来可能であるため、十分通勤圏である。以前の深圳は交通の便が悪く、中小企業中心の工業地帯だったため、香港人が深圳に住むことは考えにくかった。しかし最近では、都市・交通インフラ整備の進展、所得水準の上昇に伴う高級住宅街の建設等を背景にベッドタウ

ンとしての深圳の魅力が高まっているほか、香港の地価の上昇が深圳の不動産の割安感を一層強め、深圳のベッドタウン化を拍車している。平均的な香港の不動産価格と比べると深圳市街地は3分の1程度（2万元/m²）である。深圳の一部の高級マンションの価格は8万元/m²に達しているが、これは将来の高速鉄道開通、或いは深圳の香港化を展望して、投機目的もあって香港人が購入していることによるものと見られている。

（3）深圳の投資環境

中国の一般庶民にとって深圳は香港との往来が容易である点で、魅力的な都市である。生活費は高いが、住居費と食費の大部分は企業が負担するため、生活に困ることはない。したがって、企業にとってワーカー（出稼ぎ労働者）を比較的集めやすい地域である。深圳市政府ではワーカーが賃金水準の差に敏感であることを考慮し、深圳市の最低賃金を常に中国国内で最高水準に保つことにより、労働力確保の容易さを維持する政策を採用している。多少賃金水準が高くても、豊富な労働力が存在すれば外資企業にとって進出メリットは大きい。とくに最近の内陸部との賃金格差が縮小しているため、深圳の賃金の割高感はむしろ後退している。

それに加え、交通・運輸インフラは内陸部に比べてはるかに整備が進んでいるほか、深圳市の政府機関は事務処理が効率的である。また、以前から外資企業の集積地であるため、高い技術レベルの中国系部品メーカーが集中しており、現地化比率の引上げによるコストダウンも行いやすい。中国進出の目的は加工貿易型の輸出主体から国内市場狙いへと大きく変化してはいるが、深圳市の投資環境は外資系企業にとって引続き魅力的である。

もっとも、土地が小さく工業用地が不足しているほか、不動産価格、生活費が高く、とくにホワイトカラーにとって生活費負担が大きい（宝安区王副区长）。こうした状況への対応策として、深圳市宝安区政府では、ホワイトカラー確保のためにホワイトカラー専用の比較的高級な住宅を建設し、低い賃貸料を設定することにより、生活費の負担軽減を図ることを計画している。

以 上