

中国経済情勢／ヒアリング

**成長率は5%台を維持するも、トランプ関税の影響もあって景況感は停滞持続  
～内陸部主導型発展への転換とチャンスを生かせない日本企業の課題～**

＜成都・北京・上海出張報告（2025年7月13日～26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＞

- 25年2Q（4～6月期）の実質GDP成長率は前年比+5.2%と、前期（同+5.4%）に比べ若干低下。成長率に対する寄与度は外需が低下し、内需のうち投資が増加。
- 4月初旬以降、トランプ政権との関税交渉が本格化し、関税率が乱高下したが、依然未決着。現在も交渉中であるため、先行きは不透明な状況が続いている。
- 昨秋以降、景況感を示すPMIはやや改善傾向が見られていた。しかし、本年4月以降再び50割れが続いており、景況感が悪化傾向をたどっている
- 2Qの対米輸出（人民元建て）は前年比-22.9%と大幅に下落したが、アセアン向け、EU向けが伸び率を高め、輸出全体では同+7.6%と前期の+6.9%を上回った。
- 2Qの投資は、製造業設備投資、インフラ建設投資の伸びが低下し、不動産開発投資はさらにマイナス幅が拡大した。製造業は過当競争が招いた設備過剰等により稼働率が低下したほか、収益率も中期的な低下傾向が続いているため、当面投資の伸び拡大は期待できない状況。
- 消費は買い替え促進策の効果により引き続き堅調に推移。
- 不動産市場は昨年10月以降、販売価格に改善の兆しが見られていたが、本年4月以降再び下落基調に転じている。販売額および販売価格については、昨年と比べて下落幅が縮小しているが、新規開発投資に向かう意欲は乏しい状況が続いている。
- 「内巻」とは、「限られた資源（市場シェアなど）を争って同業者間で『自発的に』競争を行い、その結果として供給過剰が招く価格低下によって誰もが利益を減らすことになる現象」。最近是中国企業の技術力の向上とともに、過当競争によって生じた大量の過剰在庫が輸出に振り向けられ、海外市場に深刻な悪影響を与えている。
- 経済の先行きは不安が根強く、消費行動における節約志向の基調は変わっていないため、消費行動が大きく変化することは考えにくい。このため、買い換え奨励等の消費促進策の効果が一巡する10～12月期以降の消費意欲の低下が懸念されている。
- コロナ後の北京、上海等では大型ショッピングセンターや飲食業での消費の停滞が目立つ。一方、武漢、成都等内陸部の主要都市は活力を維持している。これらの主要都市では優良大学の優秀人材を目当てに優良企業が集まり産業集積が拡大。そこに沿海部から人口が流入し、経済が活性化。内陸部主導型の経済発展を牽引している。

## 1. 足許のマクロ経済概況

国家統計局が7月15日に発表した25年2Q(4~6月期)の実質GDP成長率は前年比+5.2%と、前期(同+5.4%)に比べ若干低下した(図表1参照)。多くのエコノミストの事前予想との対比では、ほぼ予想の範囲内と受け止められた。

4月初旬以降、トランプ政権との関税交渉が本格化し、一時は米国の対中輸入追加関税率が145%にまで引き上げられたが、その後5月前半のジュネーブでの交渉で30%にまで引き下げられた。8月12日に新たな関税率の適用が始まる予定だったが、7月下旬に双方がさらに90日間交渉期限を延期することで合意。現在なお交渉中であるため、先行きは不透明な状況が続いている。

中国政府は昨秋以降、株価、不動産、消費、投資に関する刺激策を強化している。不動産、投資の分野ではあまり顕著な効果は見られていないが、消費促進策は一定の効果を発揮し、景気の下支えとなっている。

足許の経済情勢は、昨秋以降の景気刺激策が一定の効果を示しているため、昨年5~9月の最悪期に比べて状況は改善している。しかし、企業経営者や消費者は将来の収益や所得に対する自信を回復できない状態が続いている。先行きについてはトランプ関税の先行きが不透明であることに加え、過当競争(「内巻」、後段で詳述)を抑制する政策が生産を下押しする効果をもつことが予想されている。このため、持続的、安定的な回復を予想する見方はない。足許の景気下支えの主力である消費促進策も政策効果が一巡し、4Q(10~12月)以降息切れするリスクが懸念されている。

【図表1】主要経済指標(前年比%)

	実質成長率	輸出	輸入	固定資産投資 (年初累計)	消費財 小売総額	消費者物価 (未値)	PMI 製造業 (平均値)
22年	3.1	10.5	4.3	5.1	-0.2	1.8	49.1
23年	5.4	0.6	-0.3	3.0	7.2	-0.3	49.9
24年	5.0	7.1	2.3	3.2	3.5	0.2	49.8
23年 1Q	4.5	8.9	1.1	5.1	5.9	1.3	51.5
2Q	6.3	2.6	-0.4	3.8	13.4	0.1	49.0
3Q	4.9	-4.3	-3.1	3.1	3.7	-0.1	49.7
4Q	5.2	0.8	2.9	3.0	8.4	-0.3	49.3
24年 1Q	5.3	5.6	5.1	4.5	3.1	0.0	49.7
2Q	4.7	9.0	5.6	3.9	2.7	0.3	49.8
3Q	4.6	5.5	2.0	3.4	2.6	0.5	49.4
4Q	5.4	9.3	-2.4	3.2	4.0	0.2	50.2
25年 1Q	5.4	6.9	-6.0	4.2	4.6	-0.1	49.9
2Q	5.2	7.5	0.3	2.8	5.4	0.0	49.4

(注) 四半期データについて、輸出入のデータは筆者が人民元建ての原計数から算出、消費財売上総額は月次の前年比伸び率の平均値。ただし、各年1Qは国家統計局の公表値。

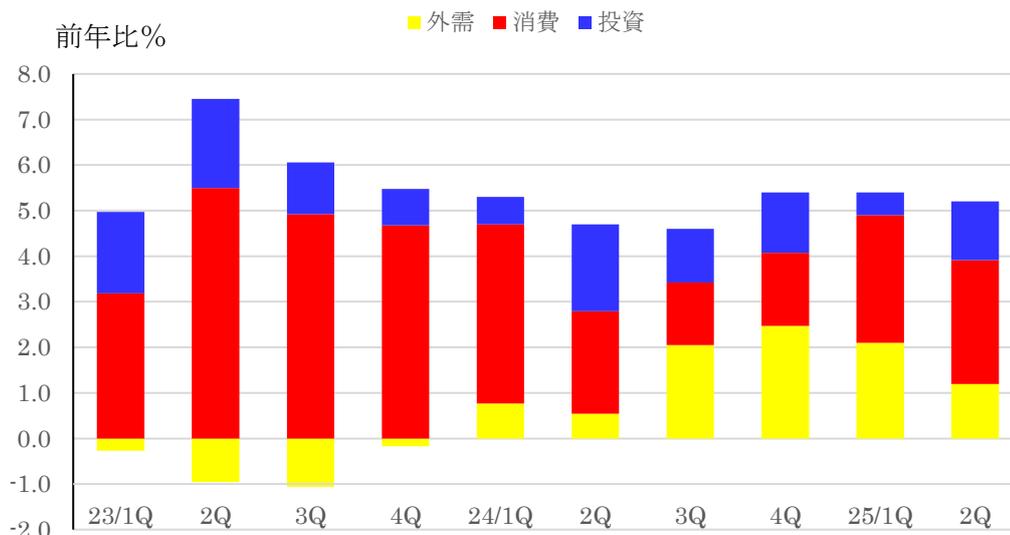
(資料：国家統計局、CEIC)

## 2. マクロ経済指標の推移

### (1) 2Q (4~6 月期) GDP 成長は引き続き消費が下支え

2Q の実質 GDP 成長率は前年比+5.2%と事前予想比やや低めながら予想の範囲内の伸びだった。コンポーネント別寄与度を見ると、前3期に比べて外需の寄与度が低下し（実質 GDP 前年比成長率に対する外需の寄与度 1Q+2.1%、2Q+1.2%）、内需がその分をカバーした（図表 2 参照）。内需の中心は消費（同 1Q+2.8%、2Q+2.7%）で、投資の寄与度も高まった（同 1Q+0.5%、2Q+1.3%）。

【図表 2】 実質 GDP 成長率へのコンポーネント別寄与度推移



(資料 CEIC)

### (2) トランプ関税の下、輸出の伸びは前期を上回った

4月初旬以降、トランプ政権との関税交渉が本格化し、4月10日には米国政府の対中輸入関税は145%に引き上げられた。しかし、その直後から米国企業の反発やトランプ政権内の足並みの乱れ等から関税率の大幅引き下げや一部製品を対象外とする措置などがとられた<sup>1</sup>。

中国政府は米国の関税大幅引き上げに対抗してレアアースの対米輸出の事実上停止措置(名目上は軍事転用を防ぐためのライセンス取得の義務付け)に踏み切り、米国内の自動車生産が一部停止に追い込まれるなど、深刻な打撃を与えている。

その後も交渉が続き、7月下旬には8月12日に設定してあった交渉期限をさらに90日間延期することで米中両国が合意した。このため、対中トランプ関税については11月になるまで結論が出ない見込み。

<sup>1</sup> 米中関税交渉の経緯については当研究所 HP 筆者コラム (25年7月11日掲載)「トランプ・ショックの実態と米欧専門家の見方 | 日米中関係/ヒアリング p.3~4 を参照。

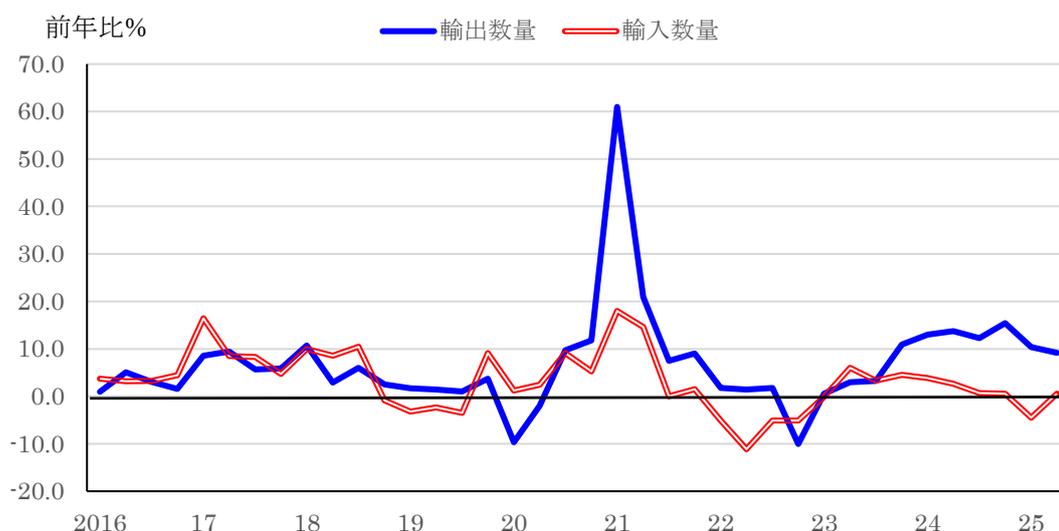
[b034c92ba6882098ff6d18e382c2030145cda6f1.pdf](https://www.cigs.jp/wp-content/uploads/2025/07/b034c92ba6882098ff6d18e382c2030145cda6f1.pdf)

このような米中関税交渉の混乱が続く中、2Qの対米輸出（人民元建て）は前年比-22.9%と前期（同+6.1%）に比べて大幅に下落した。しかし、米国向け輸出（24年の中国の輸出全体に占める比率は14.6%）を輸出額で上回るアセアン向け（同比率16.4%）が2Q前年比+19.0%（前期同+8.9%）、EU向け（同比率14.4%）が+10.6%（前期同+5.3%）と伸び率を高めた。この結果、輸出全体でも2Q同+7.5%と前期（同+6.9%）を上回る伸びとなった。これは予想外の結果だった。

アセアン向けの伸びが大きかった要因は、第1に、米国向け輸出の迂回輸出としてアセアン向けが伸びたこと、第2に、中国からアセアンに生産拠点を移す動きが拡大しつつあり、それを背景とする資本財の輸出が増加していることなどが原因。

しかし、前述のとおり、外需のGDP成長率への寄与度は低下した。これは、内需の増大により、輸入が増加し、これが外需の寄与度を押し下げたことによるものである（図表3参照）。

【図表3】輸出入数量の推移



(資料 CEIC)

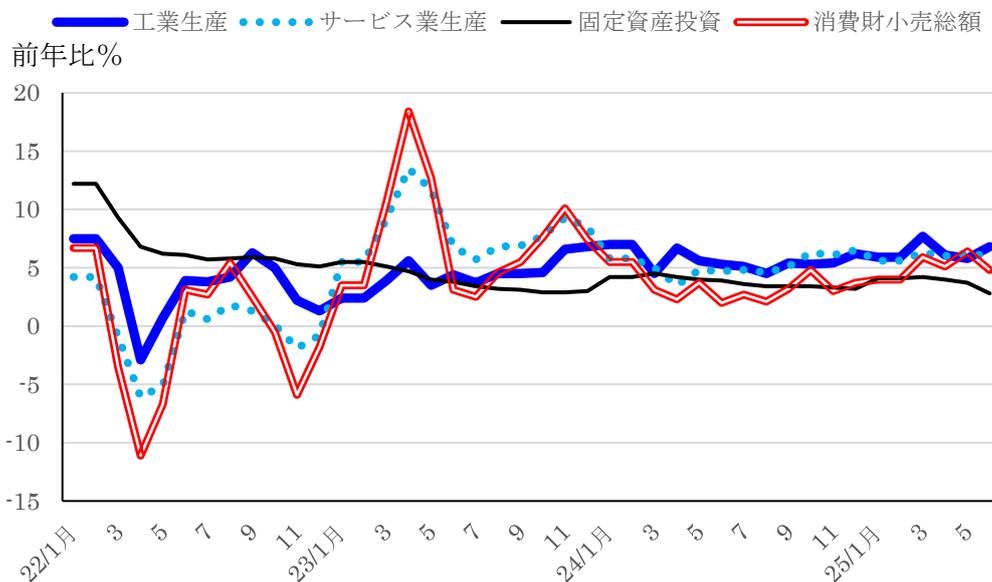
### (3) 主要マクロ経済指標の推移

主要なマクロ経済指標の月次推移を見ると（図表4参照）、工業生産は2Q前年比+6.2%と前期（同+6.5%）に比べてやや低下した。これは生産者出荷価格の下落幅が拡大したこと（前年比1Q-2.3%、2Q-3.2%）を考慮すれば、実質ベースでは伸びが拡大したと考えられる。サービス生産は2Q同+6.1%と前期（同+5.8%）比若干上昇。消費（消費財小売総額）も2Q同+5.4%と前期（同+4.6%）を上回るなど、小幅の伸びながら比較的堅調に推移している。

その中で、投資（固定資産投資）は1~6月累計前年比+2.8%と前期（同+4.2%）に比べて低下した。投資が低下しているにもかかわらず、GDP成長率への投資の寄与度が増加した要因の1つは生産者出荷価格の下落幅が拡大したこと。加えて、投資の個別指標には在庫投資が含まれていないが、GDPの投資には含まれており、

この在庫投資が伸びたことがもう1つの要因と考えられる。

【図表 4】 主要経済指標の月次推移

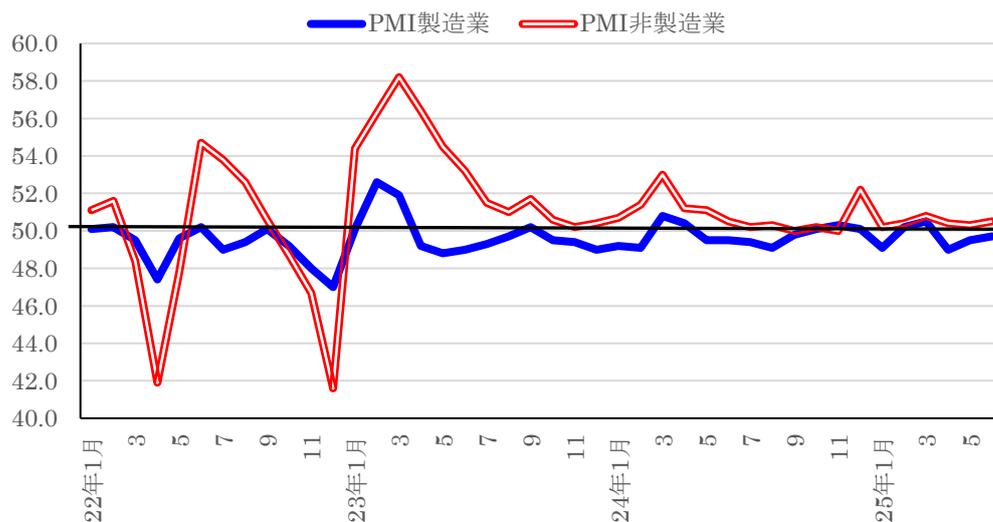


(資料 CEIC)

(4) 景況感は4月以降悪化傾向

昨秋の景気刺激策発表以降、景況感を示す PMI<sup>2</sup> (購買担当者景気指数) は昨年10月から本年3月までの半年間はやや改善傾向が見られていた。しかし、本年4月以降再び50割れが続いており、景況感が悪化傾向をたどっている(図表5参照)。

【図表 5】 PMI(購買担当者景気指数)製造業・非製造業



(資料 : CEIC)

<sup>2</sup> 企業の購買担当者に景況感に関するアンケート調査を実施して集計したもの。50を上回れば景気は改善、下回ると悪化。

その主な要因は、トランプ関税が及ぼす悪影響への不安、不動産市場の停滞持続、政府の比較的慎重な景気対策の中身等にあると考えられる。

### 3. コンポーネント別動向

#### (1) 外需：25年2Qの輸出増加の要因

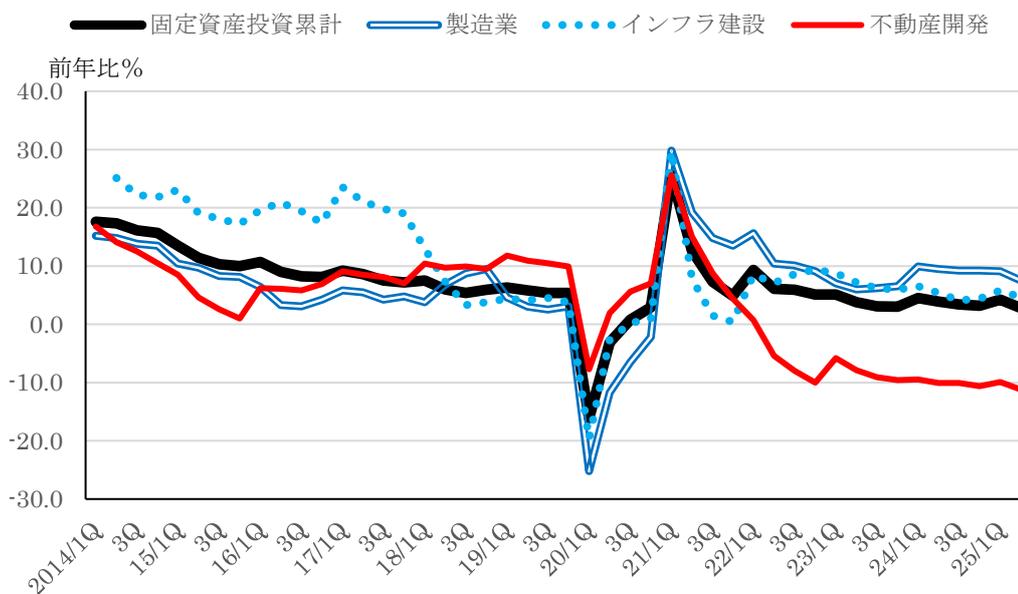
25年2Qの輸出（人民元ベース）は、トランプ関税が本格的に発動されたにもかかわらず、前年比+7.5%と前期（同+6.9%）に比べて伸び率が若干高まった。その背景については前述のとおりである。一方、輸入は内需の拡大を背景に同+0.3%と前期（同-6.0%）に比べて伸び率が高まった。貿易収支は22,576億元と前期（19,548億元）に比べて黒字幅が拡大した。

この間、価格要因を除去した数量ベースで見ると、2Qの輸出数量の伸びは前年比+9.1%と前期（同+10.4%）に比べて伸び率が若干低下した。一方、内需の拡大を背景に輸入数量は同+0.6%と前期（同-4.5%）に比べて増加した（図表3参照）。

#### (2) 投資：製造業設備投資の伸び率が低下、不動産開発投資はマイナス幅拡大

25年1~6月累計の固定資産投資は前年比+2.8%と前期（1~3月累計同+4.2%）に比べて伸びがやや高まった（図表6参照）。産業分野別の伸び率を見ると、製造業設備投資は前年比+7.5%と前期（同+9.1%）に比べて低下。インフラ建設投資も同+4.6%と前期（同+5.8%）を下回った。不動産開発投資は同-11.2%と前期（同-9.9%）に比べてさらにマイナス幅が拡大し、依然として深刻な停滞が持続。

【図表6】固定資産投資（年初来累計前年比）の推移



(資料 CEIC)

#### ① 製造業設備投資

製造業設備投資は24年1Q以降、年初来累計前年比の伸びが若干鈍化している

が、ずっと9%台で堅調に推移していた。しかし、本年1~4月累計前年比が9%を割り、1~6月は7.5%にまで低下した。とくに民間企業は1Q前年比+9.7%から1~6月同+6.7%顕著に下落した。業種別に見ると、航空宇宙関係が1Q同+30.3%から1~6月同+26.3%、コンピュータ関連が1Q同+28.5%から1~6月同+21.5%など引き続き高い伸びを示しながらも伸び率が鈍化している。

設備投資に影響を及ぼす工業設備稼働率は2Qが74.0%と前期(74.1%)に比べてやや下落した(図表7参照)。下落幅は小幅ながら、設備稼働率74.0%という水準は新型コロナの影響(20年1Q)や前期の過剰生産の反動(24年1Q)といった特殊要因を除くと、2016年以来の低い水準である。これは、「新三様」(新・三種の神器)と呼ばれる、電気自動車、リチウムイオン電池、太陽光パネルの全てが過剰生産、生産能力過剰に直面していることが主な要因と見られている。そこに中央政府による過当競争(内巻)抑制策も加わったため、それらの製品分野の稼働率が低下した。さらには、6月に広東省でエクソンモービル社の巨大エチレン工場が稼働開始したことにより供給能力が拡大したことも影響している。

企業収益率を見ると、1~6月累計では5.15%と1Q(4.70%)の水準を上回ったが、22年以降の下降傾向が続いている(図表8参照)。これは過当競争を背景に供給過剰によって製品販売価格が下落し、企業収益が悪化したことによるもの。5月以降、中央政府は電気自動車の過当競争を背景とする値下げ競争を問題視し、これを抑制する指導をスタートした。具体的には、値下げ競争のためにOEMメーカーがサプライヤーに対して代金支払いを先延ばしすることを改めるよう命じた。これによってOEMメーカーの資金調達コストが上昇し、収益が悪化すると考えられる。

以上の状況を考慮すれば、製造業設備投資の伸び率が高まっていくことは当面考えにくい。

【図表7】工業設備稼働率の推移



(資料 CEIC)

【図表 8】 企業利益率（工業企業主營業務収入利潤率、年初来累計前年比）の推移



(資料 CEIC)

## ②インフラ建設投資

2Q のインフラ建設投資は前年比+4.6%と前期（同+5.8%）に比べて伸び率が低下した（図表 6 参照）。不動産市場の停滞を背景とする地方政府の財源不足により地方財政支出の停滞が続いている。本年 3 月の全人代では、財政赤字幅をさらに拡大し、地方財政支援のための財源確保の姿勢を明確に示した。それでもなお、地方政府は厳しい財源不足に直面しているため、以前のようにインフラ建設投資を 2 桁の伸びにするような積極的な財政出動は期待できない。

## ③不動産開発投資

1~6 月累計の不動産開発投資は前年比-11.2%と 1~3 月（同-9.9%）に比べてマイナス幅が拡大した（図表 6 参照）。

不動産市場は昨年 10 月以降、大都市の不動産販売価格に改善の兆しが見られていた。しかし、本年 4 月以降再び下落基調に転じている（詳細は後述）。販売額および販売価格については、昨年と比べて下落幅が縮小しているが、依然として過剰な在庫を抱えているため、新規開発投資に向かう意欲は乏しい状況が続いている。

### (3) 不動産市場は昨秋来の改善傾向が足踏み

24 年 9 月下旬以降の金融財政両面からの景気刺激策、不動産対策の実施<sup>3</sup>を背景

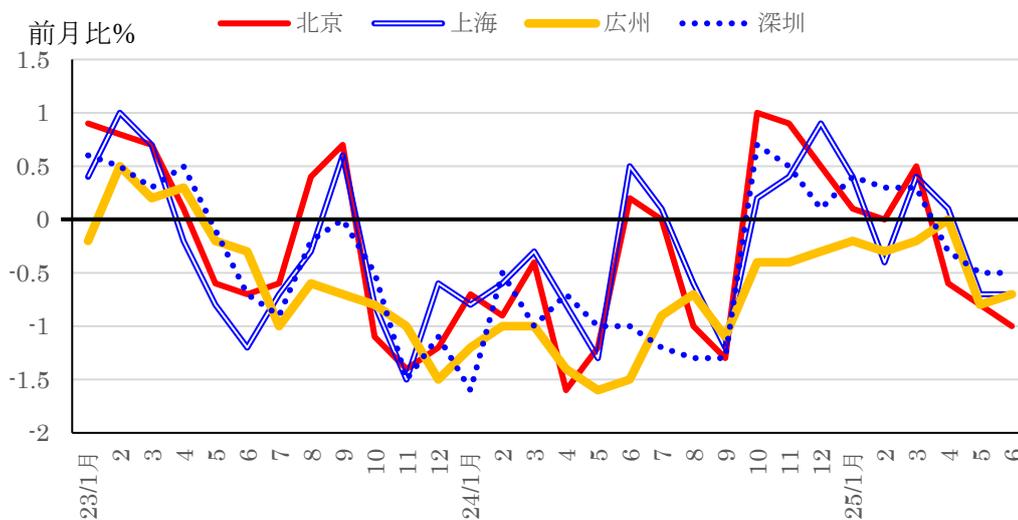
<sup>3</sup> 政策措置の詳細は、当研究所 HP 筆者コラム（2024.11.29 掲載）の「7~9 月期の回復が予想外に鈍かった背景」 p.9~10 を参照。

<https://cigs.canon/uploads/2024/11/e08c08ab5d12b4d170b1fcaad38b9c02bc7b278c.pdf>

に、不動産市場は 24 年 10 月以降本年 3 月までの半年間、1～2 級都市を中心に改善の兆しが見られていた。しかし、4 月以降、再び価格が下落基調で推移している。北京、上海、広州、深圳の中古住宅販売価格の前月比の推移を見ると、その変化が顕著に表れている（図表 9 参照）。

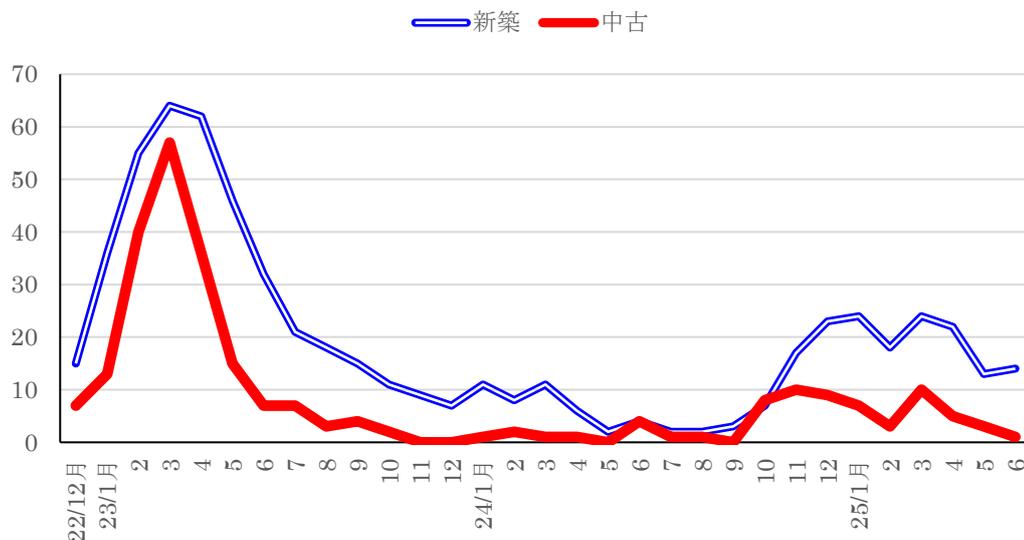
全国 70 大都市について住宅販売価格が前月に比べて上昇した都市数の推移を見ても同様の傾向が見られている（図表 10 参照）。

【図表 9】北京、上海、広州、深圳の中古住宅販売価格前月比の推移



（資料 国家統計局）

【図表 10】70 大都市住宅販売価格指数:前月比上昇した都市数の推移

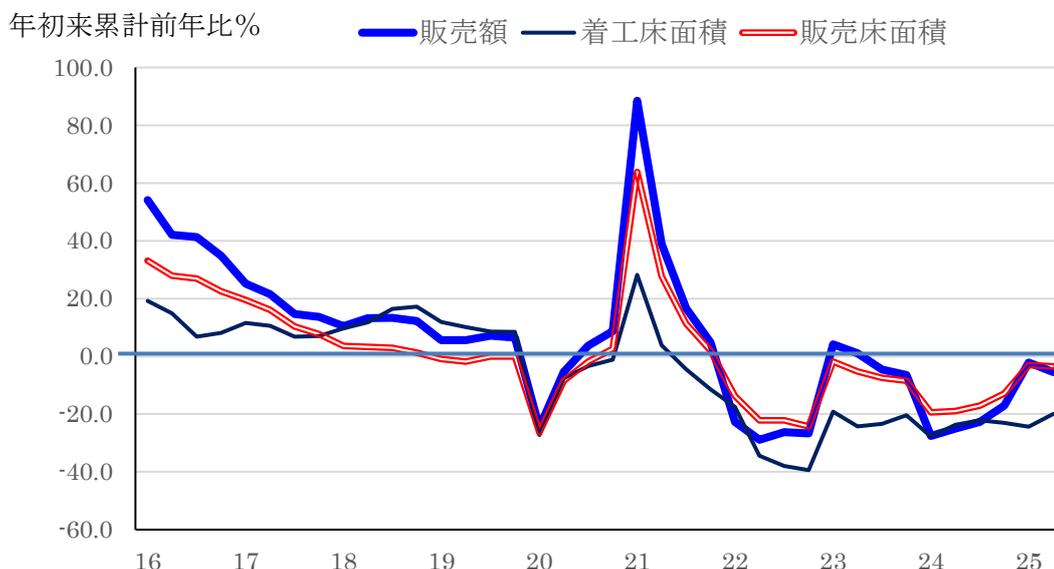


（資料 国家統計局）

24年10月以降、中古、新築のいずれについても前月比で価格が上昇した都市数が増えていたが、4月以降は減少傾向に転じている。

この間、不動産販売額、販売・着工床面積（年初来累計前年比）を見ると（図表11参照）、25年1～6月累計の不動産販売額は前年比－5.5%（1～3月同－2.1%）、販売面積は同－3.5%（1～3月同－3.0%）と、前期に比べて下落幅がやや拡大しているが、同－20%前後で推移していた前年に比べるとマイナス幅の縮小傾向が続いている。しかし、不動産開発投資の動向を示す着工床面積は同－20.0%と依然として深刻な停滞が続いている。

【図表 11】 不動産販売額、販売・着工床面積



（資料：CEIC）

#### (4) いわゆる「内巻」＝過当競争をめぐる政策運営

「内巻」という言葉は2020年に中国の流行語の一つとして取り上げられた。中国のメディアによる解説を見ると、以下のように説明されている。

「社会の資源がすべての人の需要を満たせない場合、人々はより多くの資源を得るために競争する。その行動様式を指して非合理的な内部競争や「自発的に見える強制的な競争」を指す意味で用いるようになった」。当初は大学等での勉強をめぐる学生間の激しい競争を指す意味で用いられることが多かった。最近では、企業間の激しい競争を指すようになり、「限られた資源（市場シェアなど）を争って同業者間で『自発的に』競争を行い、その結果として供給過剰が招く価格低下によって誰もが利益を減らすことになる現象」と説明されている。1つの共通目標に向かって多くの人が競争する中で、その競争に負けないように社会全体の人々が盲目的に激しい競争を展開する現象である。これは価値観の多様性の欠如や過度な競争を助長する教育制度や労働法規などが主な要因であると指摘されている。

最近は中国企業が生み出す技術の国際競争力の向上とともに、中国国内における過当競争によって生じた大量の過剰在庫が輸出に振り向けられ、海外市場に深刻な悪影響を与えている。電気自動車や太陽光パネルがその典型例である。欧米政府は中国政府の補助金政策が原因であるとして制裁関税を課している。一部は政府の補助金が影響しているが、問題の本質は政府の補助金政策ではなく、中国企業、あるいは中国人全体に蔓延している過当競争に向かいやすい社会的な体質に原因があると考えられる。

中国政府も本年からこの問題を重視し、過当競争を助長している BYD 等の電気自動車メーカーを対象に、サプライヤーに対する代金支払いを早めるよう指導し始めた。製品納入から支払いまで 1 年半から 2 年も待たされるケースも珍しくないと言われているが、本年 5 月以降、これを 60 日以内に実行するよう指導している。ただし、そうした政府の指導対象は大手メーカーに限定されるため、指導対象外の中堅中小メーカーが増産に走る可能性が指摘されている。このため、この内巻抑制策の有効性について疑問視する見方もある。

#### (5) 消費：沿海部主要都市は不振が目立つ

2Q の消費財小売総額は前年比+5.4%と前期(同+4.6%)の伸び率を上回った。これは、10 月以降続いている買換え奨励等の消費拡大促進策が奏功したことによるもの。本年入り後、消費促進対象商品に自動車(ガソリン車を含む)、スマホ、タブレット端末、電子レンジ、食洗器、電動自転車等が加えられたことも支えになっていると評価されている。

しかし、北京、上海、広州、深圳等の沿海部主要都市では不動産価格の下落に伴うマイナス資産効果が大きいことに加え、住居費、生活費の負担が大きい子育て世代のファミリー層が家賃や物価の安い内陸部に移転したこともあって、消費の停滞が目立っている(1~6 月累計消費財小売総額前年比：北京-3.8%、上海+1.7%、深圳+3.5%)。経済の先行きに対する不安も根強く、消費行動における節約志向の基調は変わっていないため、消費行動が大きく変化することは考えにくい。このため、買換え奨励等の消費促進策による需要先食い効果が一巡した後の消費意欲の低下が懸念されている。ただし、内陸部主要都市では沿海部に比べると、高い伸びを示している(同：武漢+7.3%、成都+6.1%、詳細は後述)。

#### (6) 先行き見通し

輸出の先行きについては、今のところトランプ関税の対中輸入関税率の着地点の見通しが立たず、世界経済への影響も見定めにくいことから、見通しが不透明。

内需のうち投資については、製造業設備投資が工場設備稼働率、収益率がともに低下傾向にあることから、先行きの伸び率低下が懸念される。インフラ建設投資については、中央政府が財政赤字を拡大して地方財政を支援する姿勢を持続しているため、大きく低下することは考えにくい。しかし、地方財政の厳しい状況を考慮す

れば、2桁の伸びを示して景気を牽引することも難しいため、現状の5%程度の伸び率で推移するものと予想される。不動産開発投資は、一部の主要都市で不動産販売額および販売価格の低下幅縮小の傾向が見られているが、不動産市場の過剰在庫水準が高いため、開発投資意欲の回復につながるのは来年以降になる見通し。

この間、消費については、足許は消費拡大促進策が下支えになっているが、10～12月以降の息切れが懸念されている。政府が地方政府の財源確保のための財政支出を拡大することが期待されているが、たとえ拡大したとしても、政策効果が一巡すれば、消費の伸び率の鈍化は避けられないとの見方が多い。

以上を踏まえて、本年下期を展望すれば、7～9月期は昨年の成長率が低かったことから、その反動もあって引き続き5%程度の成長率を維持すると予想されるが、10～12月期は成長率が低下すると見られている。このため通年で5%に達するかどうかは不透明との見通し。

#### 4. 内陸部主導型の経済発展構造への転換

##### (1) 消費面での地域格差が拡大

筆者は毎回2週間の中国出張を年間4回、定期的に継続している。北京と上海は毎回訪問するが、それ以外に地方都市を1か所ずつ訪問する。原則として、1月は成都、4月は大連、7月は武漢、10月は広州を訪問することになっている。

新型コロナの感染拡大前は北京、上海とその他の内陸部都市との活力の差をそれほど感じることはなかった。しかし、コロナ感染拡大期間中の2022年、高度成長時代が終焉を迎えたことを背景に、コロナ後の沿海部主要都市では経済の活力低下を肌で感じるようになった。とくに北京、上海、広州にける大型ショッピングセンターの来客数の減少と飲食店の閉鎖に至る所で見られているのが特徴的である。

これに対して、内陸部の主要都市では、日本企業のイオンモールの武漢、長沙における業績好調に代表されるように、大型ショッピングセンターの来客数は依然多く、飲食店の閉鎖も北京、上海に比べて少ないように感じられる。北京や上海でエコノミストや日本企業関係者との面談においても、武漢、成都、合肥、長沙の4都市の経済の活力の旺盛さが話題になることが多い。

消費データを見ると、本年1～6月累計の消費財小売総額前年比は、沿海部では北京-3.8%、上海+1.7%に対して、内陸部では武漢+7.3%、成都+6.1%と大きな開きがある（図表12参照）。

【図表12】主要都市の消費財販売額の伸び率（本年1～6月累計前年比）単位・%

沿海部	北京	上海	広州	深圳
	-3.8	1.7	5.9	3.5
内陸部	武漢	成都	合肥	長沙
	7.3	6.1	4.8	5.6

（資料 CEIC）

## (2) 内陸部主要都市発展のメカニズム

旺盛な活力を維持している内陸部主要都市の代表例は、武漢、成都、合肥、長沙である。これらの4都市に共通する特徴は、全国でも特に評価が高い大学があり、その卒業生が市内のハイテク企業やスタートアップ企業において高い技術力・競争力を支える人材として活用されていることである。武漢では武漢大学、華中科技大学、成都では四川大学、電子科技大学、合肥では中国科学技術大学、長沙では湖南大学がそれぞれの都市における中心的存在である。こうした優良大学を中心とする産業集積の形成は、米国のシリコンバレーをモデルとしていると言われている。

中核となる大学を中心に優秀な学生と優良企業が集中することに加え、地元政府の熱心な誘致活動も相まって、中国を代表するハイテク企業が移転してきている。BOE（東方科技集団：ディスプレイ）、TCL 華星光電科技（ディスプレイ）、NIO（蔚来汽車：電気自動車）などが代表例である。こうした巨大企業の生産拠点等が集まるとともに、サプライヤーも引き寄せられ、産業集積の拡大を促進するという好循環が生まれている。

## (3) 沿海部からの人口流入

このように内陸部主要都市で産業集積が拡大するにつれて、沿海部からも優秀な人材が内陸部に移転する動きが広がってきている。

中国では評判の高い小中学校のある学区の不動産価格が高い。子供を良い学校に通わせようとして子育て世代の家庭がその地域に居住しようとするためである。たださえ沿海部の住宅費は内陸部に比べてはるかに高いが、優良学区の住宅はさらに高い。主要都市の平均住宅販売価格を比べると沿海部と内陸部の格差は明らかである（図表 12 参照）が、優良学区の住宅価格の格差はさらに広がる。それでもコロナ感染拡大以前の高度成長期には両親の収入の安定的な増加を前提に無理をしても沿海部に住むことを選ぶ子育て世代が多かった。しかし、高度成長時代の終焉とともに、将来の収入に対する不安が増大し、以前のような安定した将来設計を描くことが難しくなった。一部には予期せぬ解雇や減給によって住宅ローンの返済難に陥り、借金地獄を苦にして自殺する事例などが報じられ、多くの人々から注目された。

【図表 12】 主要都市の平均住宅販売価格（2023 年、単位・平米当たり万元）

沿海部	北京	上海	広州	深圳
	4.7	4.6	3.2	5.0
内陸部	武漢	成都	合肥	長沙
	1.5	2.0	1.6	1.1

（資料 CEIC）

こうした時代の流れの中で、沿海部に住むことをあきらめて内陸部に移住するファミリー層が増えてきている。以前は内陸部で住みたいと考えても、待遇のいい優良企業の職場が内陸部になかったため、安定収入を求めるファミリー層の人々にとって沿海部からの移転が難しかった。しかし、最近では内陸部主要都市で優良企業の集積が進んでいるため、内陸部に移転しやすくなっている。

子育て世代のファミリー層は購買意欲も旺盛であるため、消費を支える中核世代でもある。彼らが沿海部から内陸部に移転するとともに購買力も内陸部へと移転してきている。これが上記の消費財販売額の伸び率の格差となって表れている。

このようなメカニズムによって内陸部主要都市への産業集積、人材集中が進み、内陸部主導型の新たな経済発展の構造が生まれている。

#### (4) 中国経済の構造変化が突き付ける日本企業の経営課題

このように中国経済では、沿海部主導から内陸部主導へと経済発展の構造転換が進行している。それとともにビジネスチャンスも内陸部にシフトしている。

しかし、日本企業の最近の動向をみると、武漢、成都、重慶等の内陸部主要都市において日本企業が拠点を縮小、撤退する動きが目立つ。これは中国市場の構造変化に逆行する動きであり、ビジネスチャンスを逃す方向に向かっている。

その原因は、日本企業の従来の内陸部拠点展開の主な目的が、生産コスト引き下げのための安い労働力の活用にあったことにある。内陸部拠点には生産管理のための人材だけが配置され、内陸部市場ニーズの新たな変化を的確に把握するマーケティング部門や市場ニーズに合わせて新たな製品を開発する研究開発部門の人材が配置されていない。このため、内陸部市場の新たなビジネスチャンスを把握できず、市場ニーズに合わない製品を生産し続け、売上が伸び悩み、採算が悪化するケースが多く見られている。その結果、内陸部市場が拡大しつつあるにもかかわらず、逆に内陸部拠点を縮小する日本企業が多くなっている。

こうした問題を解決するには、日本企業の経営トップが年に数回、自ら内陸部に足を運び、自分の目で見て中国市場の構造変化を実感することが不可欠である。

日本企業が内陸部主導型発展への転換に的確に対応するには経営戦略全体の方針転換が必要になるため、経営トップ自身が決意をもって決断しない限り実現は難しい。その重要な経営方針の転換はデータを見ていても決断することはできない。どうしても現地に足を運び、自ら市場の変化を肌で感じることを不可欠である。経営トップのリーダーシップがなければ、中国市場を理解していない経営企画、人事、法務、財務、研究開発など本社内の関係各部門および社外取締役がこぞって経営戦略の転換に反対するのが常である。内陸部主導型の経済発展への転換は日本企業に対して新たな経営課題を突き付けている。

以上