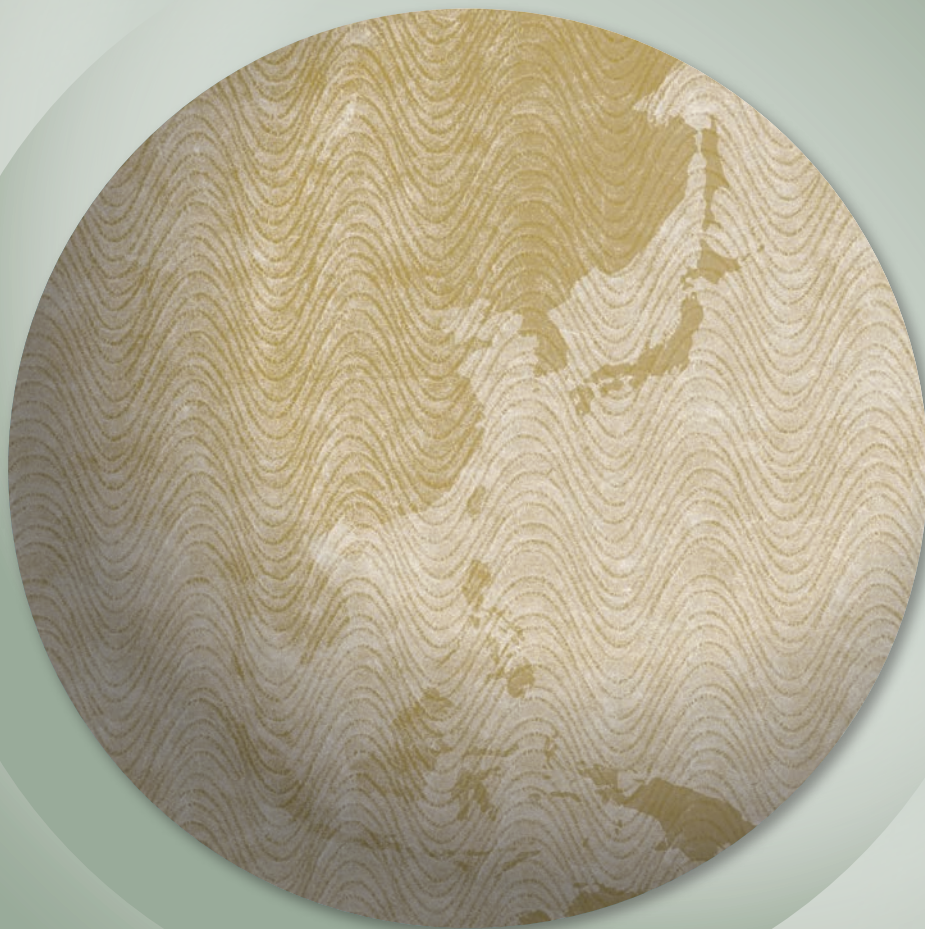




ウォームトピック Warm TOPIC

Vol.
191
2026.SEP/OCT

北陸AJEC
北陸環日本海経済交流促進協議会

CONTENTS

2026年度 定期総会

- ③ 会長挨拶
- ④ 中部経済産業局長挨拶
- ⑤ 2026年度 事業計画案

講演録

⑦ 2026年度 定期総会 特別講演会

大阪経済大学 経済学部 教授 福 本 智 之

寄稿

③⑧ 日系企業のサプライチェーンネットワーク再編に関する一考察

金沢大学人間社会研究域国際学系 教授 加 藤 篤 行

定例報告

④⑦ 中国で急拡大するシルバーエコノミー —介護市場の現状と日本企業への期待について—

福井県上海事務所 副所長 竹 原 彰 太

⑤⑩ VNeID を通して見るベトナムの DX

北陸銀行ホーチミン駐在員事務所 山 田 太 一

⑤③ 北陸企業で活躍する留学生OB紹介

井上商事株式会社 PHAM THI THU HOA(ファム ティ トウ ホア)

業務報告

⑤⑦ えーじえっく日誌、今後の予定

2026年度 定期総会

2026年6月16日、36名の方にご出席いただき、2026年度定期総会を金沢市内のホテルで開催した。

総会では、金井会長の挨拶、浅井中部経済産業局地域経済部長のご挨拶に引き続き、以下の3議案について審議が行われた。

第1号議案 2025年度事業報告・決算

第2号議案 2026年度事業計画（案）・予算（案）

第3号議案 役員異動

審議の結果、3議案とも原案どおり可決承認された。

総会終了後、大阪経済大学教授の福本智之氏を講師として、「中国経済の行方－『弱さ』と『強さ』の先にあるもの」と題した特別講演会を開催した。



会長挨拶

会長 金井 豊



皆さま、本日は大変ご多用のところ、当協議会の定期総会にご出席を賜り、誠にありがとうございます。また、皆さま方には日頃から当協議会の活動に対しまして格別のご高配を賜っております。重ねて御礼を申し上げます。また、本日は中部経済産業局地域経済部の浅井部長にご臨席を賜っております。浅井部長、公務ご多用のところ、誠にありがとうございます。

初めに、中東の混乱について、アメリカとイランとの間で戦闘終結に向けた協議がようやく整い、覚書が締結されることとなりましたが、核開発に関する重要事項などは今後60日間の協議で固めることとされており、まだまだ予断を許さない状況にあります。特にホルムズ海峡が以前と同様に通行できるようになるためには、機雷の除去を含む航行の安全確保のための枠組み作りや、船舶保険の正常化などが必要であり、相当の期間を要するものと考えております。さらに、被害を受けた湾岸諸国の石油・LNG関連施設がどのようなタイムラインで復旧されていくかも課題で、今後紛争の影響は大変大きく、かつ長期にわたるものと見ております。

このような中、世界経済につきましては、IMF（国際通貨基金）は今年4月の世界経済見通しに

おいて三つのパターンに分けて試算を行っております。今回の中東の混乱が今年半ばまでに収まるシナリオでは、2026年の世界経済成長率をプラス3.1%としておりますが、エネルギー価格が持続的かつ広く上昇する悪化シナリオではプラス2.5%、紛争の長期化や被害拡大を織り込んだ最悪ケースではプラス2%近くまで失速すると予想しております。

日本経済につきましては、5月の政府月例経済報告では、国内の景気判断を、「緩やかに回復しているが、中東情勢の影響を注視する必要がある」と、3カ月連続で据え置かれております。また、北陸経済は、6月3日の日銀金沢支店金融経済月報では、北陸の景気判断を「一部に弱めの動きも見られるが、緩やかに回復している」と、19カ月連続で据え置かれております。

次に、米中関係も日本経済にとって注視すべき問題の一つで、5月の米中首脳会談では、関税、レアアースなどの対立の火種を抱えながらも、両国の協調がアピールされ、9月にも再び首脳会談が行われる予定であるなど、安定した米中関係の構築に向けた取り組みが進められております。

本日ご講演を頂きます大阪経済大学経済学部教授の福本智之様は、日本銀行で長く中国経済の調査・分析に携わってこられました。最近の中国経済の状況や、今後の見通しに加え、中東の混乱や米中関係が中国に進出している日本企業に与える影響についてもお話しいただけるものと期待しております。

以上のように、より一層変化が激しくなっております世界情勢、経済情勢の中、当協議会は今年度も国や北陸三県、大学、経済界、企業と連携し、会員の皆さまの活動をサポートしてまいりたいと存じております。

具体的には、外国人留学生など高度外国人材が北陸地方へ就職・定着できるよう、継続的に取り組んでまいります。また、企業の海外拠点や調査機関からの最新の現地情勢・動向分析を発信する海外現地情勢報告セミナーでは、今年度は成長著しいインドをテーマとする予定であります。さらに、北陸・韓国経済交流会議は、10月に韓国大邱広域市で開催を予定しております。

結びに、今後とも当協議会に対する皆さま方の変わらぬご支援・ご協力をお願い申し上げますとともに、北陸とアジアとの経済交流の促進により北陸経済が一層発展することを祈念いたしまして、開会の挨拶とさせていただきます。それでは本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

中部経済産業局長 挨拶

代理（経済産業省中部経済産業局地域経済部長） 浅井 敬介



ただ今ご紹介いただきました中部経済産業局地域経済部長の浅井と申します。本日は、北陸環日本海経済交流促進協議会の2026年度定期総会にお招きいただきまして、ありがとうございます。本来であれば、局長の寺村が参るところでございますけれども、公務多忙のため、私から一言ご挨拶申し上げます。

初めに、今日、北陸地域の東アジア諸国との活発な国際経済交流が展開されておりますのは、貴協議会が長年にわたりまして東アジア諸国に関す

る調査・研究・情報発信、そして現地との交流促進活動に精力的に取り組んでこられた成果であると思っております。金井会長をはじめ、歴代の役員の方々の皆さま、そして会員の皆さまのご尽力に、深く敬意を表します。

先ほど金井会長からありましたように、中東情勢をはじめとする地政学的な緊張の高まり、そして保護主義的な動きの広がりなどにより、国際経済の不確実性は一層増していると思います。重要鉱物の確保、供給の安定化といった観点から、経済安全保障に対する対応も一段と高まっていると思います。また国内におきましては、人口減少、デジタル化、AI、そしてカーボンニュートラルの対応など、構造的な変化が進んでいます。わが国の産業が競争力を維持・強化していくためには、市場の多様化やグローバルサプライチェーンの強靱化を進め、変化に柔軟に対応していくということが求められていると思います。

こうした中、リスクや社会課題に対して先手を打った官民投資の連携を進めること、世界共通の課題解決に関する製品、サービス、そしてインフラを提供することにより、わが国の経済成長をさらに高めていくために、日本成長戦略本部において、戦略17分野というものを定めたことは、皆さんご存じかと思います。また、この17分野とともに、分野横断的な対応を進めており、機械、電子部品、化学、繊維など多様で厚みある産業集積を生かして、環日本海経済圏の拠点として潜在力を備える北陸地域におきまして、貴協議会の果たす役割は今後とも期待するところであります。

私ども中部経済産業局におきましても、地域企業の経済安全保障への理解促進を図るとともに、変化する国際環境に的確に対応し、海外展開や事業基盤の強化に取り組めるよう、関係機関と連携



しながら支援をしてまいる所存です。本年10月には韓国大邱において、北陸・韓国経済交流会議の開催が予定されております。この機会を通じまして、日韓両国の経済的なつながりがさらに高まり、具体的なビジネスの連携へと展開することを大いに期待しております。

最後に、北陸環日本海経済交流促進協議会のますますのご発展とご参会の皆さまのご健勝、そしてご活躍を心から祈念いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。本日は、どうもありがとうございました。

2026年度 事業計画

北陸AJECは、北陸地域・企業の国際化の促進のため、「調査研究」、「情報発信」、「国際交流」を活動の3本柱として事業に取り組んでいる。

2026年度は、激動する世界情勢のなか、北陸企業の海外事業展開に資する情報発信を展開するとともに、北陸・韓国経済交流会議を韓国・大邱広域市にて開催する予定である。

各事業の具体的な取り組みについては以下のとおり。

1. 調査研究

- (1) 「経済安全保障を巡る動きとサプライチェーンの再編」
 - ・フォローアップの実施

2. 情報発信

- (1) 外国人留学生と留学生OB、企業との情報共有の場の構築
 - ・北陸未来共創フォーラムと連携し、「北陸企業と留学生との交流会」の開催
- (2) 北陸未来共創フォーラム（会長：北経連会長、事務局：金沢大学）の「北陸未来共創フォーラム」（人材流入・地域定着分科会WG2）への参画
- (3) 北陸AJEC機関誌「Warm TOPIC」
 - ・専門家からの情報収集・発信
 - ・北陸三県・北陸三地方銀行からの情報収集・発信
 - ・企業からの情報収集・発信
- (4) 特定技能外国人制度に関する情報収集・情報発信
 - ・全国大での動向・受入実績に関する情報収集・情報発信

3. 国際交流

- (1) ASEAN諸国
 - ・ベトナム行政官、インドネシア行政官との経済交流会、北陸企業の産業視察の実施
- (2) 韓国
 - ・第22回北陸（日本）・韓国経済交流会議の開催（10/21~23、韓国大邱広域市）

- ・ 第58回日韓経済人会議（5/19~20、東京）
- ・ KOTRA名古屋館主催「韓国ビジネスセミナー」開催支援
- （3）海外ビジネス環境調査・情報発信事業
 - ・ 海外現地情勢報告セミナー開催（2026年度対象国はインド）
 - ・ 海外関連セミナーとして、関係機関・団体と連携した海外情勢・動向、企業の海外展開に資するセミナー等の開催支援

以 上

2026年度 定期総会 特別講演会

日 時 2026年6月16日(火) 15:10~16:30

講 師 福本 智之 氏 (大阪経済大学 経済学部 教授)

演 題 「中国経済の行方—『弱さ』と『強さ』の先にあるもの」

1. はじめに

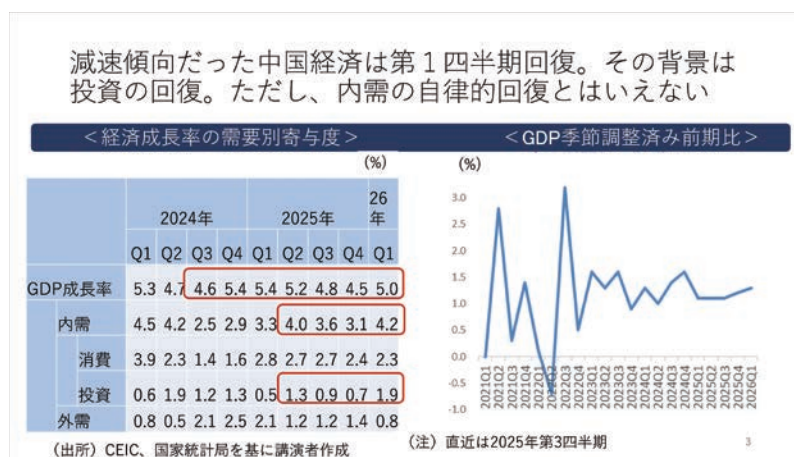
皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介にあずかりました福本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。私は中国の関係をずっとやっており、いろいろなところで講演させていただいてきましたが、北陸でお話しさせていただくのは初めてなので、大変楽しみにしております。昔、北京にいた頃は、何度か大連に参りまして、大連でYKKさんの工場によくお邪魔して、中国経済の実態が本当によく分かるお話を頂きました。事前に聞いておりますところでは、北陸の企業の方々も、中国ビジネス、中国との関係は大変深いと聞いておりますので、少しでもご参考になることがあればと思い、お話をさせていただきます。

今日お話しする内容は、中国経済の景気動向・政策の見通し、中国経済の「弱さ」、中国経済の「強さ」、中国経済の行方—「弱さ」と「強さ」の意味すること、日本企業の中国ビジネスの五本立てです。まずは中国経済が、今足元どんな景気であって、どうなりそうか、政策はどんな政策が出そうか、それは特に日本の企業との関係でどうかというところも多少踏まえつつお話をしたいと思います。

その後、中国経済の構造的な弱さ、中国経済の構造的な強さというものが、ここ数年私は際立っていると思います。この弱さと強さ、両方真実だと思っており、この弱さと強さが併存するような状態は結局何をもたらすのだというところについて、私の考えを述べたいと思います。

最後に、日本企業が中国で頑張っておられますので、そういった日本企業の今の中国ビジネスの動向について、現地に過去1年間で4回ぐらい参りましたし、もしくは、それ以外もWebでのミーティングは現地の方々としているので、そうしたものも踏まえてお話をさせていただきたいと思います。

2. 中国経済の景気動向、政策の見通し

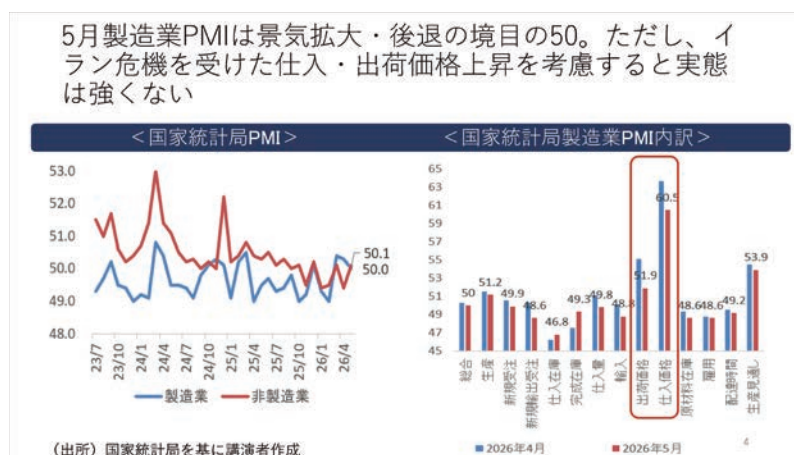


まず中国経済の足元の状況はどうかということですが、一言でいうと、K字型経済が中国でよりはっきりしてきていると思います。K字型のKというのは、上に行くものと下に行くものということで、Kの形をしているからです。よくアメリカ経済などでK字型経済という、豊かな人がどんどん豊かになっていって、中低所得者層がどんどん貧しくなっていくということが言われることがあるのですが、中国のK字型経済は、内需が弱くて外需が強い、製造業が強くて不動産が弱いというK字型経済で、これがはっきりしているかなと思います。内需はやはり弱いままということです。

ただ、第1四半期は、GDP成長率5%でスタートしました。今年は、中国政府もさすがに成長目標5%に据え置くのはちょっと厳しいだろうということで、4.5~5%というレンジで成長目標を設定しているのですが、その上限というか高いところでスタートしました。しかし、これは中国政府も多少狙っていたところもあり、昨年 하반기に経済が減速したのは、投資が前年割れになってしまったからです。投資が前年割れになったのは、14次5カ年計画の着地が見えてきたので財政の投入を控えたためです。中国は5年ごとに5カ年計画を立てるのですが、昨年がその14次5カ年計画の最終年で、今年が15次5カ年計画の最初の年だったのですが、最終年になって大体成長の見通しが立って、14次5カ年計画の着地が見えてから、単年では5%成長もいけそうだということで財政の投入を控えたところがあったと思います。

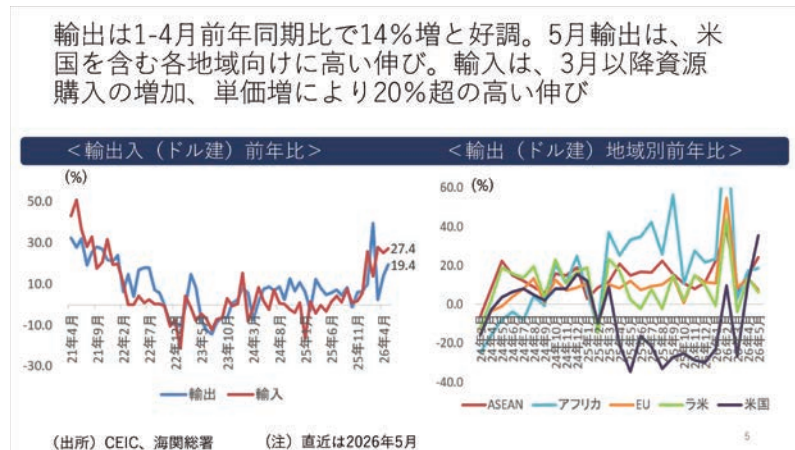
それが今年になって15次5カ年計画がスタートして、109の重要なプロジェクトに一気にまた財政がお金を付け始めたということで、これはある程度コントロールされています。経済成長率への投資の寄与度が昨年第4四半期は0.7%しかなかったところが、今年の第1四半期に1.9%まで上がっているのは、15次5カ年計画での重要なプロジェクトが動き出したということではあります。ただ、消費の寄与度はずっと下がっていて、第4四半期の2.4%から第1四半期は2.3%と、むしろ下がっているのです。基本的には内需は弱いということです。一方で、外需は非常に強い、そのような形になっています。

外需の寄与度が、この第1四半期に0.8%と、少し少なくなっているのは、戦略的にイラン危機で輸入を増やしたからであって、輸出は相変わらずとても好調なので、K字型経済がはっきりしていると思います。



足元で、われわれが速報ベースで中国の景気を見るときには、製造業PMIというものに着目します。この製造業PMIが50を超えると景気拡大、50を下回ると景気後退という形なのですが、今ちょうど5月

のPMIは50で、まずまず頑張っているのではないかとこのように見えるのですが、中身の項目を見ていただくと、プラスに顕著に寄与しているのが仕入価格の60で、50を大幅に上回っています。出荷価格も50を上回っています。需要が強くて、仕入価格や需要価格が上がってれば、これは確かに良いシグナルと言えるのですが、今、仕入価格や需要価格が上がっているのは、明らかにイラン危機の影響、中東情勢の影響ですね。ですので、実際の力は50もないという意味では、それほど強いとは言えないとおっしゃる方が多いかと思います。



ただ、先ほどK字型経済と申し上げたのですが、輸出はかなり好調で、特に輸出は、5月の輸出が先週発表されたのですが、前年比20%近く、19.4%も伸びました。私は、さすがに昨年も5%以上伸びている輸出は、今年は若干鈍化するのだろうと思っていたのですが、非常に強いです。しかも、アメリカ向けもとうとうプラスに転じています。昨年がちょうど相互関税が4月からかかっているということの裏もあるのですが、全地域で伸びています。これは何かというと、まず、ベーシックには、やはり中国の製造業の競争力がこのところ目覚ましく伸びている、それが先進国や新興国、全方位的に輸出を伸ばしているということがあります。

さらに、ここに加わった要因が二つあります。一つは、AI投資が今全世界で絶好調で、その恩恵を中国も受けているということです。もう一つは、イラン危機でガソリン価格や石油価格が上がったことで、グリーン産業のEVや太陽光パネルが売れていることです。ここが中国にまたプラスになっています。

集積回路、PC・サーバー、スマホと自動車の伸びが牽引

<主な電機・機械製品の輸出（ドル建）前年比>						（%）
	26年1月	26年2月	26年3月	26年4月	26年5月	
電機・機械製品	15.5	43.7	11.2	20.3	27.4	
集積回路	78.4	66.5	84.9	99.6	110.9	
自動データ処理機械・同部品	17.4	23.9	37.1	47.3	66.1	
(注)						
携帯電話	-2.5	-15.5	2.4	11.0	44.3	
自動車	56.1	81.3	43.9	44.2	39.3	
船舶	18.0	187.7	35.8	-14.7	31.0	

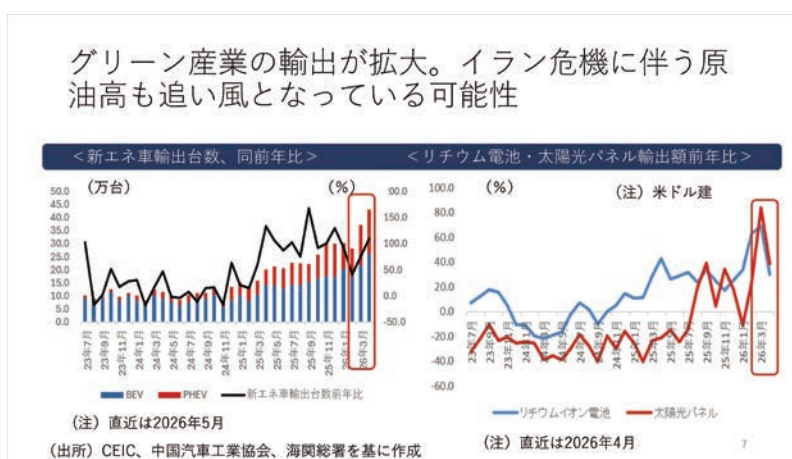
(注) データを自動的に入力・記憶・演算・処理・出力する機械設備の総称。PC、サーバー、メインフレーム、ワークステーションおよび周辺装置等

(出所) 中国海関総署を基に作成

具体的に数字で見えていただきますが、中国の輸出のうち大体3分の2ぐらいが電機・機械製品なのです。この中国の輸出の3分の2を占める中でも、集積回路と自動データ処理機械・同部品は大きなウエートを占めます。自動データ処理機械・同部品と言うとややこしいのですが、PCやメインフレーム、サーバーといったものです。集積回路は、前年の2.1倍ぐらいまで伸びています。中国は最先端半導体を作れないとよく言われますよね。エヌビディアなどが作っているGPUは、台湾のTSMCがロジック半導体は作っているし、AIサーバーなどに入れるメモリなどはSKハイニックスが作っていると言われます。それは確かです。ただ、AIサーバーの伸びには、電源や冷却といった周辺装置まで入ると、レガシー半導体といわれる、旧世代の、最先端ではないスペックの半導体が必要になって、このエリアでは、今中国の半導体メーカーが相当伸びてきていて、そこがすごく伸ばしています。スマホも44%伸びています。

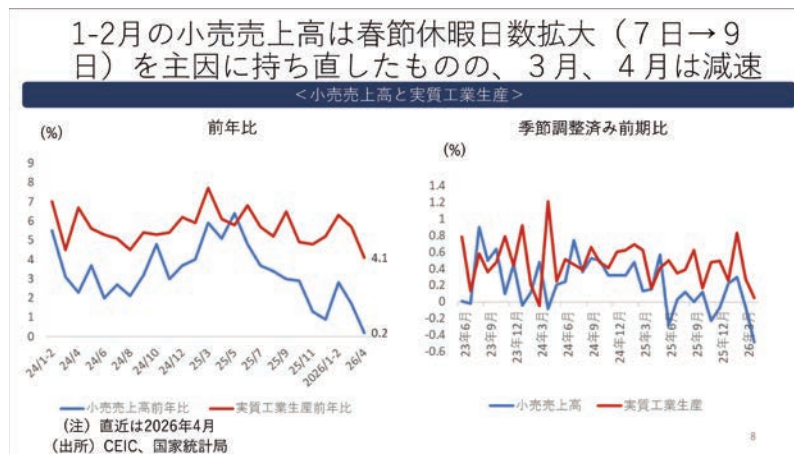
先般、5月中旬にトランプ大統領が中国に行ったときに、たくさん財界人も連れて行って、その財界人の中にはエヌビディアのジェンスン・フアンCEOもいました。ジェンスン・フアンCEOが言っていた言葉が印象的だなと思ったのですが、(AIで)「アメリカが中国と競争するためには、協力もしないと競争できないのだ」と。つまり、半導体のサプライチェーンという長い中では、ハイエンドだけではなく、レガシーまで含めて、部品や材料というところはなかなかデカップリングできていない、デカップリングしないというのが実態で、多分、これはこれからも協力しながら競争していくという世界になるのではないかということを感じているような次第であります。

AI投資の持続性については、私自身は、今日も日経平均株価が一瞬7万円に行ったということで、着地がどうだったか見ていないのですけれども、ちょっと高所恐怖症みたいになっているのですが、この業界にいらっしゃる方々は、まだまだあと2～3年は大丈夫だという感じで言っていちゃって、そうすると中国の輸出も、まだ恩恵を受けるのではないかと思います。

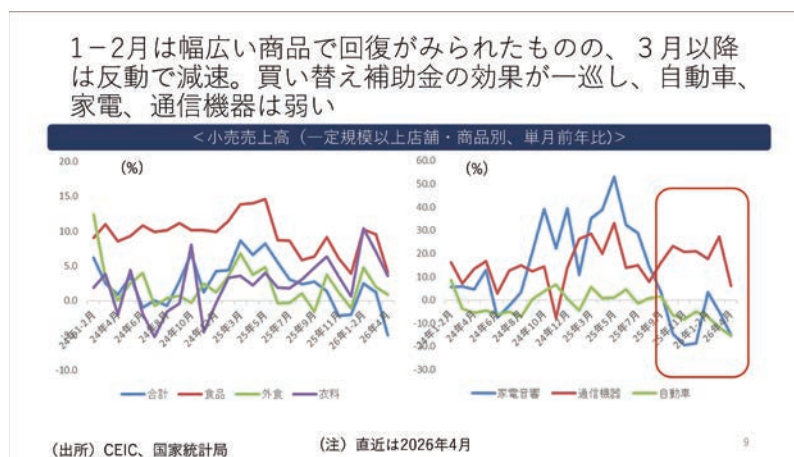


グリーン産業については、私はこれはもう少し後で起こってくるかなと思ったのですが、EVの輸出が中国からすごく伸びているのですよね。特に3～4月以降、伸びていて、前年の2倍ぐらいになっています。リチウムイオン電池、太陽光パネル、こういったところも高い伸びで推移しています。ホルムズ海峡危機、中東危機の影響はこのようなところにも出てきているところもあるのではないかと思います。

ことで、そういったプラスもあって、中国の外需は非常に強いです。ただ一方で、内需はやはり弱いということで、このコントラストがはっきりしています。



左側の青い線が、小売売上高という、消費を表す数字なのですが、この前年比がとうとう4月は0.2%増と、ほとんど伸びないような状況になってしまいました。1～2月は春節休暇を7日間から9日間に増やすなどして、ちょっと消費を盛り上げて、ちょっと数字も上がったのですが、結果的にやはり弱いと。

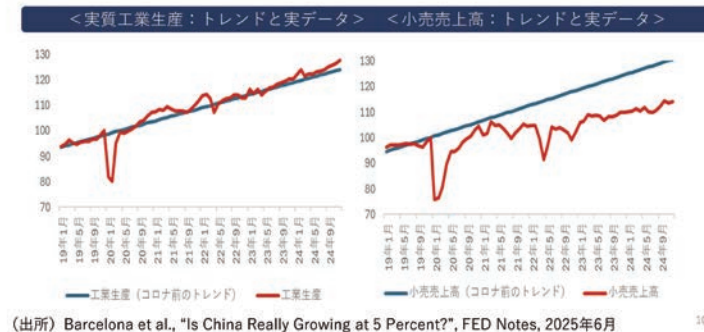


消費の基調の弱さというのは、ベースとしてやはり不動産が不振で、中国の家計の最大の資産は住宅資産なので、その逆資産効果が効いているというのが一番大きな要因だと思っていますが、それに加えて、雇用や所得に対する見通しも、あまり強くないということも効いています。

一時的な要因としては、2024年の秋から耐久消費財に買い替え補助金というものを入れている、それで一時、自動車や家電製品が結構売れていたのですが、はっきり言って、耐久消費財の買い替え補助金というのは、需要の前食いなので、今その反動が出てきてしまっています。

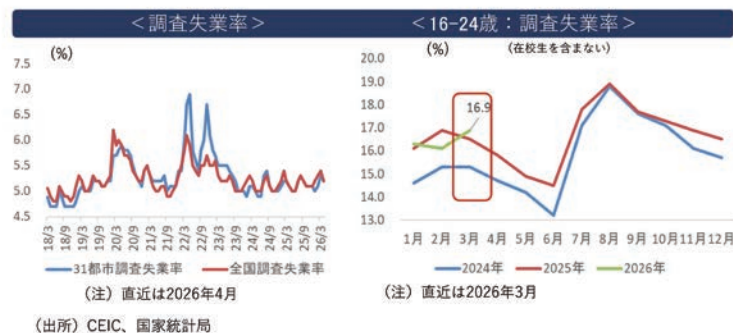
これで見えていただくと、右側の家電音響や自動車の小売売上高が前年割れになっていますし、通信と書いているのはスマホなのですが、これもやはり伸びが鈍化してきていて、弱いということです。

コロナ前のトレンドから消費が明らかに下振れ



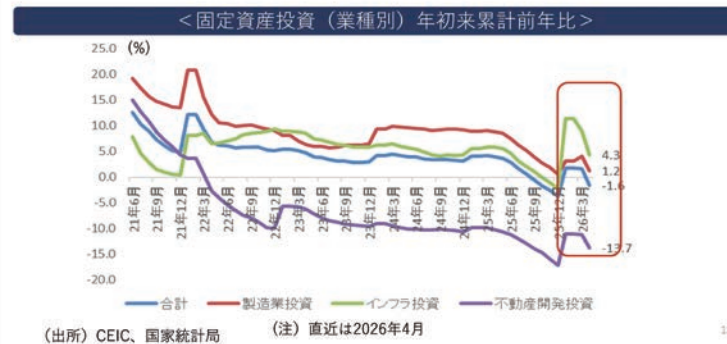
ですので、中国の今の内需を見るとどういうことかということ、左は、生産は、ほぼコロナ前のトレンドと同じように推移しているということなのですね。一方で、右側は、小売売上高、つまり消費を表すものですが、これはコロナ前のトレンドから大きく下振れています。つまり、需要と供給のアンバランスがずっと進んできているということかと思えます。

若年層失業率の悪化傾向は止まっていない



その最大の原因は不動産だと申し上げて、その不動産の話は後で申し上げるのですが、雇用情勢も、壊滅的な打撃が雇用に与えられているわけではないとは言えます。中国の共産党は、国有企業を中心に指導して、解雇などはあまりさせていないということもあって、調査失業率は全体としては5%そこそこで推移しています。ただ、よく新聞等で皆さんもご覧になっていらっしゃるかもしれませんが、若者がなかなか就業できないという問題があり、16～24歳の失業率は16.9%です。これは前年同月よりも高い数字で推移しています。これは、もちろん景気の悪さもあるのですが、構造的なミスマッチの問題もあって、中国の人たちは、みんな子どもを大学に行かせたいと、農村の子もみんな大学に行かせようとするわけです。しかし、中国の経済構造は、そこまでホワイトカラーを必要とする経済構造になっていません。まだ製造業のウエートが高い経済なのです。それなのに、みんなが大卒、大卒と大学に進学するので、大学に進学しても、なかなか就職がないという状況があります。これが特に足元、中国では今ものすごい勢いでAIの実装、産業用ロボットの实装が進んでいるので、さらにそういった若者の就業が厳しくなっていると思います。

年初来、回復していた固定資産投資は4月に失速



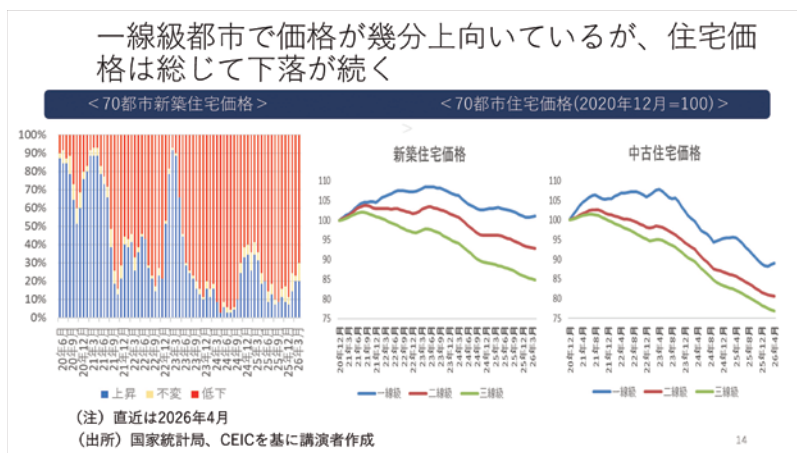
一方で、投資に目を向けていただくと、固定資産投資も実は今年1～4月通算で前年比マイナスで、こちらも決して良くありません。最大の原因は不動産で、不動産がマイナス13.7%ということで、非常に厳しい状況になっています。そういう中、何とか頑張っているのはインフラ投資で、これはプラスになっているのですが、こちらは15次5カ年計画がスタートして、新型インフラにかなり力を入れています。中国の昔のインフラ投資というと、高速鉄道もしくは高速道路を造るというのがメインだったのですが、そういったものは世界で最大のインフラができてしまっていて、そういうものはだんだん減ってきています。今やっているのは新型インフラという、それこそAIサーバーに関わるインフラ、もしくは再生可能エネルギーに関するインフラです。再生可能エネルギーの発電施設は大体内陸部にあります。例えばタクラマカン砂漠など、そういったところにたくさんあります。タクラマカン砂漠で太陽光パネルを発電すると、石炭火力よりも単価が安いです。ただ、それを沿海部まで送る高压電線が全然できていないというので、今それを一生懸命造ったり、蓄電施設を造ったりしています。もしくは、これはイラン危機の前から、LNGや石油などを貯蔵する施設は、一生懸命かなり増やしています。

ただ、全体としては、地方債務の問題もあって、なかなか前ほどインフラも伸びないし、不動産投資は弱いということで、投資も全体としては弱い。つまり、消費も弱い、投資も弱い中で、外需だけが強いという、そんな状況になっているということです。

住宅販売は引き続き低調ながらマイナス幅が幾分縮小



ちなみに不動産について、あまり日本では報じられていませんが、北京や上海の中古価格が上がり始めました。中国政府も意図的に在庫を絞るようにして、北京、上海で、新しい在庫を出さないようにした結果、ようやく需給がタイトになってきて、上がってきているのです。住宅販売の面積も前年割れなのですが、マイナス幅は縮小してきているというところはあります。



ただ、私は全然楽観していません。中古住宅価格で、一線級と書いてあるのが北京や上海、深セン、広州の価格で、この辺は少し上がってきているのですが、全体として見ると、圧倒的に二線級以下の都市のウエートが高いです。中堅中小都市である三線級、四線級都市の住宅販売面積のウエートが7割くらいを占めると言われています。これら地域は、まだ上がる前兆はないし、そこでは膨大な在庫が抱えられている。この問題は、不動産に対して、デベロッパーの処理を抜本的に進めるということをやらないと前に進まない、もしくは在庫の買い取りをやらないと前に進まない。しかし、それはやっていないということなので、不動産については、私はまだ調整が続くだろうと見ています。

<政府活動報告で示された経済予測目標と財政政策>

	2023年	2024年	2025年	2026年
経済成長率	5%程度	5%程度	5%程度	4.5-5.0%
CPI上昇率	3%程度	3%程度	2%程度	2%程度
都市新規雇用者数	1200万人程度	1200万人以上	1200万人程度	1200万人以上
都市調査失業率	5.5%程度	5.5%程度	5.5%程度	5.5%程度
一般予算財政赤字／名目GDP比率	3%	3%	4%	4%
一般予算財政赤字額	3.88兆元	4.06兆元	5.66兆元	5.89兆元
特別国債発行額	1兆元(期中に決定)	1兆元	1.3兆元 0.5兆元(銀行への資本注入)	1.3兆元 0.3兆元(銀行への資本注入)
地方专项债発行額	3.8兆元	3.9兆元	4.4兆元	4.4兆元
広義政府債務増加額	7.68兆元	8.96兆元	11.86兆元	11.89兆元

(出所) 各年政府活動報告を基に講演者作成

そうした中、中国政府は、経済成長見通しを、今までずっと5%程度と言ってきたのを、今年、4.5～5%と少し下げました。これは現実的だと思います。先ほどから申し上げているように、内需がこれだけ下振れてきている中では、無理して成長目標を高くすることは、ひずみを生むだけなのでという意味では、ある程度合理的だと思うのですね。

20期四中全会：2020-2035年のGDP倍増計画は維持
ただし、「GDP倍増」⇒「一人当たりGDP倍増」へ修正

2020年10月 19期五中全会「第14次5か年計画、2035年の長期目標」の建議

「2035年までに…一人当たりGDPで中位先進国の水準に達する」

2020年11月 習近平国家主席解説

「2035年までに経済規模（注GDP）…を倍増させることは完全に可能」



2025年10月 20期四中全会「第15次5カ年計画」の建議

「2035年までに…一人当たりGDPで中位先進国の水準に達する」

2026年3月「第15次5カ年計画」要綱

「2035年の一人当たりGDPが2020年比で倍増を達成する」 ← 5カ年計画で明示

16

合理的なことと、もう一つは、中国自体が長い成長目標というのを掲げていて、その成長目標と整合的になっているということです。これは習近平主席がずっと前から言っている言葉で、2035年のGDPを2020年対比で倍増させるのは完全に可能だという言葉が5年前におっしゃったのです。15年でGDPを倍増させるというのは、大体年平均4.7%の成長が必要です。その成長に向けてやっていこうと思ったのですが、それを5年前に言っていたのですが、さすがに、この5年間で、経済が思ったより減速したものですから、ちょっと言い方を変えて、今回、3月に15次5カ年計画を採択したときには、1人当たりのGDPを2020年対比で倍増させるというふうに言ったのです。

党の学習教材は今後、10年間で年平均4.17%の成長が必要とする

『党第20期四中全会「建議」学習指導百問』の解説

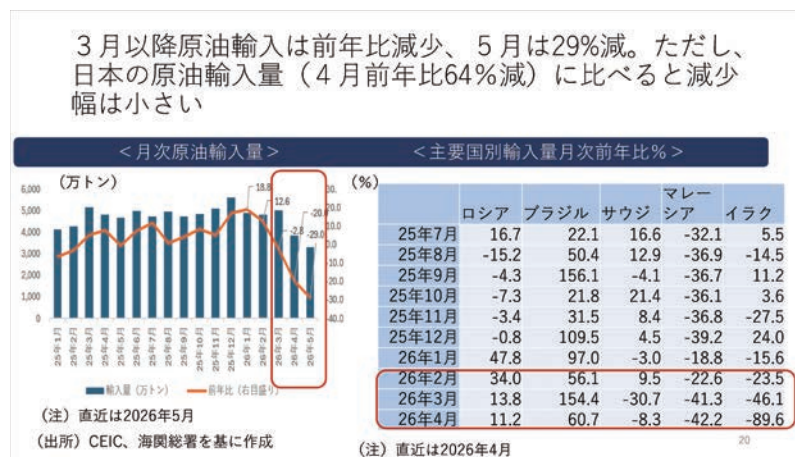
- 一般に2020年に中程度の発達国レベル到達を提唱した際の基準に基づき、一人当たりGDPが先進国の閾値（2万ドル以上）を超え、2035年の一人当たりGDPが2020年比で倍増（220年固定価格ベース）を達成することを、中程度の発達国レベル到達の評価基準とすべきだと考えられている。
- この長期目標を逆算すると、総人口が2035年までに年平均0.2%程度減少すると予測されることを考慮し、「第15次5カ年計画」および「第16次5カ年計画」期間のGDPは年平均4.17%の成長が必要だと指摘している。
- 要素供給、技術進歩、制度改革などの諸条件を総合的に考慮すれば、今後10年間の中国のGDP潜在成長率は年平均4.17%の成長を十分に支える条件を備えている。

（出所）財新網「2035年人均GDP达到中等发达国家水平 未来十年需年均增长4.17%」2025年10月31日

17

これはどういう意味合いがあるかというと、今、中国の人口は、1年当たり0.2%ずつ減り始めているのです。ご存じのとおり、少子高齢化が進んで減り始めているので。そうすると、1人当たりのGDPで倍増と言った方がいいわけですね。全体のGDPで倍増させると、人口が減っている中で厳しいからです。そこで、総人口が2035年までに年平均0.2%程度減少することを考慮し、今後10年間、年平均4.17%の成長が必要だと言っています。つまり、元々の算段でいくと、今後10年間、年平均4.37%の成長が必要だったところを0.2%ポイント下げて、4.17%の年平均成長で、これから推移させていくという計画に少し下方修正したということです。下方修正して、今後10年間で年平均4.17%の成長で、だんだん潜在成長率が下がっていくとなれば、初めの5年間のスタートで、無理して5%成長にこだわる必要はないと考えているのだと思います。ですので、4.5～5%で、だんだん下げていくという見通しを立てています。

ただ、中国政府からすると誤算だったのは、当たり前ですけれど、イラン危機が起こったことです。今、ざっくり言うと、原油価格が10%上昇すると、中国のGDPを0.1ポイントぐらい押し下げて、物価（CPI）を0.1～0.3ぐらい押し上げます。これが入ってきてしまったので、ちょっとまずいなということではあったのですが。今、多分中国政府が思っているのは、それはまずいけれども、思った以上に輸出が伸びていると。グリーン産業も結構伸びているので、今のところだと追加的な財政投入をしなくても4.5～5%は行くだらうというふうに見ていると思います。私自身も、今の感じだと、輸出があまりにも好調なので、行きそうだという感じがします。ただ、そうすると需給の不均衡が非常に大きな経済になっているので、貿易黒字がさらにまた拡大していくのではないかと懸念はあります。それが後で申し上げたいことです。



ちなみに中国は、原油備蓄を、いろいろな品があるのですけれども、民間備蓄も入れると7カ月分ぐらい備蓄していると言われています。日本は石油備蓄を一部取り崩し始めましたが、中国は石油備蓄を取り崩していません。むしろ、取り崩さずに、何をやっているかという、彼らはガソリンなど石油関連製品を輸出していたのですが、その輸出を止めました。止めたら、アジアの小国から結構、困った、困ったという声があって、一部認めたのですが、基本的にはそのようにやっています。

もう一つは、中東以外からの輸入をかなり増やしています。ご承知のとおり、ロシアやブラジルからの輸入は、3月以降、かなりプラスです。特にブラジルからの輸入は急速に伸びています。また、マレーシアからの輸入も、前年比40%以上の減にはなっているのですが、皆無にはなっていません。マレーシアからの輸入は何かというと、これはほとんどイランからの迂回輸入だと言われています。私は、イランからも、それなりに、ホルムズ海峡を通ってなのかどうか分かりませんが、輸入している部分もまだあるのではないかとちょっと想像しています。そんなこともあるので、中国の4月段階の原油輸入量は、中国は前年比20%減で、日本は64%減なのです。中国は4月の段階で20%減ぐらいにとどめているということでは、うまいことマネージしている面もあるのではないかと思います。もちろん、長く影響が続けば大変なことになるということなのですが、昨今の終戦に向けた合意で、中国も一息ついているのではないかと感じます。

中国経済への影響（長期）

再エネ産業・EV車の発展加速の追い風

IEAによれば、中国企業の太陽光発電設備関連の世界シェアは8～9割（2021年）、風力発電設備の世界シェアは約3分の2（2023年）。EV車の中国ブランド世界シェアは約半分。

中欧鉄道路線の重要性向上

海路のバックアップ的役割。中国が推進する一帯一路イニシアティブ発展に有利

中東復興需要への対応

中国は「世界最大の開発インフラ供給国」 US Council on Foreign Relations

人民元国際化の推進

米国のペトロダラーの地位の揺らぎ、海外投資家の人民元資産再評価の可能性

21

むしろ、長い目で見れば、中国は、イラン危機はプラスだと思っています。私は、長期的には再エネ産業やEV産業には追い風が吹くと思っていたのですが、3月以降の輸出を見ると、もう既に吹き始めています。その他、一帯一路沿線の鉄道路の、中国とヨーロッパをつなぐバックアップとしての意味合いが高まる、それから中東での復興需要が出てくる、そこも獲得することを狙っていると思います。中国は、新興国向けの建設では最大のインフラ供給国になっているので、そこは絶対そうだと思います。

それから3月になって、中国の人民元の海外でクロスボーダーで決済するCIPSというシステムがあるのですが、この決済が突如として増え始めました。これはもしかしたら、ドルというものに対する警戒感を一部の新興国が持って、人民元決済を選ぶ国も出てきたのではないかと思います。

3. 中国経済の「弱さ」

短期的な話をしたのですが、もう少し長期的なお話をさせていただきたいと思います。

中国経済は「日本化」するのか？

	1990年代の日本	今日の 中国
問題先送り	不動産バブル崩壊後、日本はゾンビ企業の処理と不良債権の処理を先送り	YES 不動産市場低迷にも、デベロッパーの整理や在庫処分が遅れている
低インフレの罠	1999年から2013年にかけて、マイルドなデフレが持続した	YES GDPデフレーター指数は12四半期連続で前年比マイナス
人口への負の影響	生産年齢人口と総人口はそれぞれ1995年と2008年にピークに到達	YES 生産年齢人口と総人口はそれぞれ2015年と2021年にピークに到達
都市化の余地	都市人口比率は1990年代に80%に到達	NO 現在の都市人口比率は68%、都市戸籍人口比率は48%
企業の国際競争力とイノベーション能力の低下	日本の産業の国際競争力は総じて低下	NO 中国はあらゆる産業で国際競争力を高めている

（出所）講演者作成

23

中国の経済について、中国の方とお付き合いしていると、「福本さん、中国経済は、1990年代以降の日本みたいになると思いますか」とよく聞かれることがあります。これを聞かれたのは、やはり不動産バブルの崩壊というものをお互い経験して、その後、なかなか需要が盛り上がってこないという状況を見て、彼らも、日本になってしまうのかなという感じがあるということだと思います。私は、これはイエ

ス&ノーだと申し上げています。イエスの部分とノーの部分と両方あるということです。それをどう考えるかということなのですが。

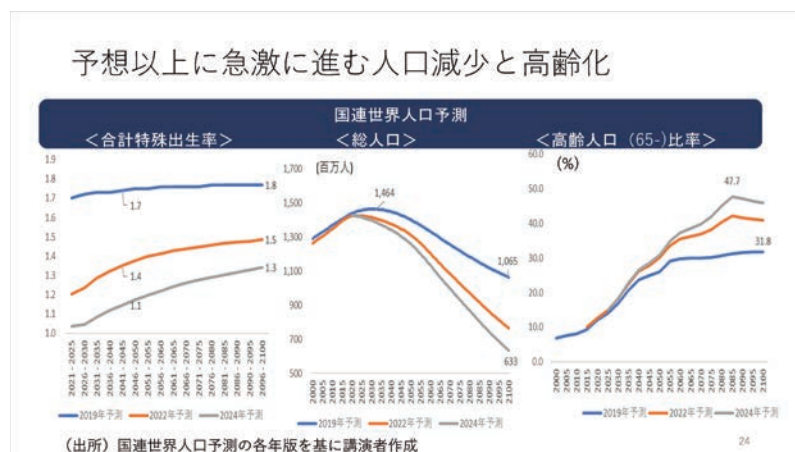
似ているのは、問題先送り、低インフレの罟、人口への負の影響です。問題先送りという意味では、日本は銀行が持つ不良債権処理の問題を、結局、バブル崩壊後15年ぐらいかけてゆっくりやった、時間がかかってしまった、問題を先送りしてしまったということですが、今中国は、不動産市場がこれだけ低迷しているのに、不動産デベロッパーの健全化に向けた整理、再編をあまりやれていない、在庫処分もほとんど進んでいない、それが今の不動産不況をずっと長引かせているということにも似ています。

低インフレの罟という意味では、日本は1999年から2013年にかけて、ずっとマイルドなデフレが続いたのですが、中国も12四半期連続でGDPデフレーター指数がマイナスだということで、ここも似ています。

人口への負の影響については、日本と似ていて、生産年齢人口も、総人口もピークアウトして減り始めています。こういったところはすごく似ています。

ただ一方で、似ていないところとして二つ申し上げると、都市化の余地はまだあるでしょう。日本は1990年代にはもう都市人口比率が80%を超えていたのですが、中国は、まだ今の段階でも都市人口比率は68%ぐらいです。かつ、その中に農民工など、都市の戸籍を持っていない、都市に住んでいる人がいます。これは半都市民と言えらると思います。都市部の医療や社会保障をまともに受けることができないような人たちですね。ですので、消費需要が非常に制限されている人たちがいる。この辺の都市化を進めれば、そこは需要ブーストする余地はあります。日本と違う点で、何よりも一番大きいのは、日本は企業部門が、バブル崩壊後、かなり打撃を受けてしまった結果、リストラなどそういう方に力が入って、全体的に見れば企業の国際競争力は総じて低下したと言わざるを得ないと思っていますが、中国は今の特に製造業を中心とした企業の国際競争力はどんどん上がっています。ここをどう見るかということです。

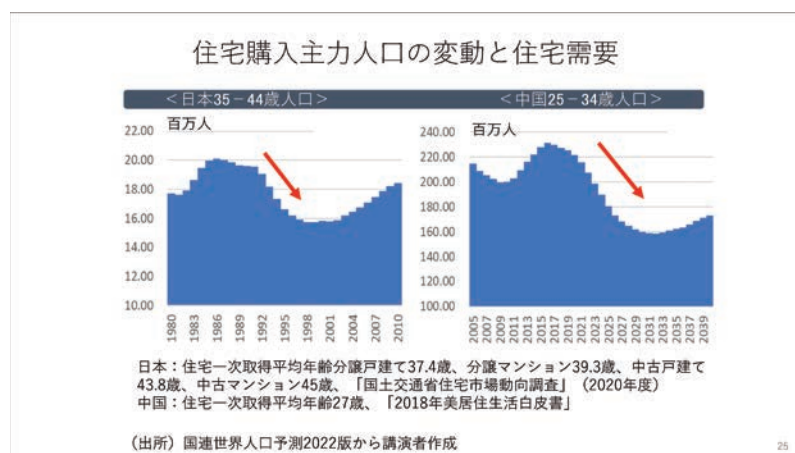
弱さという意味では、日本に似て、不動産の問題と人口への負の影響は非常に大きいということで、まず、人口への負の影響のインパクトを申し上げたいと思います。



これは私は、中国の今後数十年の需要を制約する要因だと思っています。というのは、これは国連の世界人口予測で予測した中国の人口予測なのですが、元々国連は、中国の合計特殊出生率、1人の女性が一生涯で産む子どもの数を2019年では1.7から1.8という前提で推計していました。その推計でいく

と、2100年の段階でも中国の人口は、ピークの14億人から11億人弱までしか減らないということでした。しかし現実には、中国の少子高齢化は急速に進んで、2024年の段階、この灰色の試算でいうと、1.1から1.3まで合計特殊出生率を下方修正したのです。その試算に基づくと、2100年の段階では中国の総人口は6億人になってしまいます。つまり、11億人いるかなと思っていたところから6億人にまで減ってしまうというのは、かなりインパクトのあることです。かつ65歳以上の高齢化率も、ピークでは5割近くになる。そういう状況です。

「これって相当インパクトがあるよね」という話をすると、中国の方はよく「いや、福本さん、そうはおっしゃるけれども、中国は今AIの活用やロボットの活用がすごいから、それで全然人手不足にはならないんです」というふうに言います。本当にそのとおりなのですね。中国ではAIの社会実装が、日本などよりもすごい勢いで進んでいます。ですので、確かに人手不足にはなっていません。だから、人口が減少することが供給制約要因にはなっていません。しかし、需要を下押しする要因には既になっていると思います。AIも産業用ロボットも、レストランで飯を食ってくれません。だから、供給の方はAIや産業用ロボットが代替してくれるけれども、需要がすごい勢いで減っていく。しかも高齢化が進むと、やはり日本でも、高齢者世帯では、働く世代の子育て世帯に比べると、1世帯当たりの消費は少ないです。その影響も出るという意味では、中国の需要が今後長期的に下振れしていく要因として、やはり人口動態は非常に大きいと思います。



今、不動産が不調な中で、その影響は既に一部出ていると私は思います。中国というのは、25～34歳で1軒目の住宅を買うことが多いです。主力層なのです。私は40歳で家を買いました。日本では国土交通省の統計を見ると、40歳前後で家を買う人が多いのですね。ところが中国は、結婚するときに住宅がないと嫁の来手がないということで、親が金を出して、もしくは祖父母までが金を出して家を買うのですが、この25～34歳の人口が既に減り始めていて、ピークから2030年ぐらいまでの間に7000万人ぐらい減るのです。ですので、この影響が既に出ていると思います。そういう意味で、人口動態の影響というのは大きいです。日本も、振り返ってみると、失われた30年の中で、初めは不良債権処理に時間をかけ過ぎたというのが大きかったのですが、実は、この問題も結構大きいのではないかと考えていて、中国も頭を抱えています。

人口発展戦略の中心に少子化対策を配置

出産・育児のコストの引き下げと出産・育児・教育の全過程を支える社会環境整備に注力

出産支援の強化

出産費用の負担軽減、出産・育児サービス体系の整備（産後ケア、母子保健）

保育サービスの拡充

0～3歳向けの普及型保育サービス拡大、保育の質・安全基準の強化

教育負担の軽減

義務教育段階の教育費負担を抑制、過度な学習負担の是正（“双减”政策継続）

住宅・都市政策との連携

子育て世帯向け住宅支援、住みやすく働きやすい都市環境の整備

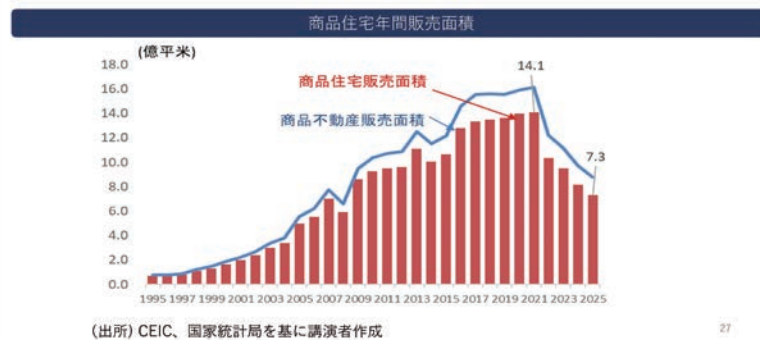
仕事と家庭の両立支援

育児休業制度の改善、柔軟な働き方の推進、女性の雇用・昇進環境の改善

26

そのため、15次5年計画が今年採択されたのですが、その政策の中で格上げされたのは人口政策です。出産支援の強化や保育サービスの拡充、教育負担の軽減など、かなり包括的な政策を出しました。ただ、皆さんもそう思われるかもしれませんが、正直、ここに書かれているような政策は、日本もずっと今まで少子化対策でやってきたわけですが、なかなかうまくいかない。中国も、やはり同じような状況ではないかと僕は思っています。そうすると、中国は今、合計特殊出生率が1.0ぐらいなのですが、これを反転して大幅に伸ばすというのは、なかなか難しいのではないか、そうするとそれは需要面をずっと下押しする影響になるのではないかと思っています。

商品住宅販売面積は過去4年間でほぼ半減



27

もう一つの中国の下押し要因は、不動産の不調が長引いているということです。既に2021年のピークに比べて、住宅販売面積は半分ぐらいになっています。今年に入っても、まだ下がり続けています。

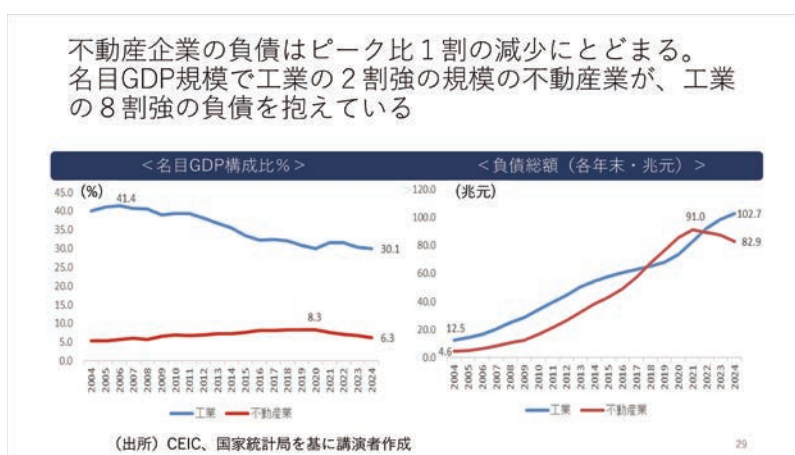
デベロッパー経営への懸念から、予約販売は引き続き低調。政府主導で現物販売中心に転換との噂もあり、デベロッパーの資金繰りへの打撃が懸念されている



28

この問題に関しては、膨大な在庫を抱えているデベロッパーが経営難にあえいでいる状況があって、しかも、中国の住宅販売は基本的には予約販売なのですね。初めにかなりのお金をぼんと払って、2年以上たって引き渡してもらうという形です。逆にいうと、初めに前受金でもらったお金を、いろいろ資金繰りに使うというデベロッパーの資金繰りの状態なのですが、ご承知のとおり、2022年以降、資金繰りに苦しんだデベロッパーが建設を止めてしまうというケースが続々出てきて、そういうことが出てくると、住宅購入者としては、とても怖くて買えないということで、左の図でいうと青色の予約販売のところが大幅に減ってしまっているのですね。現物販売というのはわずかにあって、それはじわじわ増えていて、今でも前年比で見ると、現物販売はプラスになっています。ただ、現物販売に全部シフトすればいいかというと、デベロッパーの主な資金源が予約販売でもらった前受金なので、それだと資金繰りが回らないというジレンマになっています。

私は、本当は、ここは一回、政府が、特に地方政府は今お金がないので、中央政府が何かファンドをつくって、デベロッパーのそういった資金繰りを何とかする。そのために合併再編する。合併再編のときには、一時的には公的資金も入れる。厳しいリストも求めるのだけれどというような形をやった方がいいと思うのですが、中国はそういう策に出ていません。それはいろいろな中国の人に、何でやらないのかと聞くと、大体こうやって経営難にあえいでいるデベロッパーというのは民間企業なのですね。中国は今まで国有企業を救ったことはあるけれど、民間企業を救ったということはないと。それはなぜかというと、国有企業という国有資産の価値を保持拡大するのは、共産主義というか共産党の理念に合うのだけれど、民間企業にはなかなかそれはできないというようなことを言う人がいます。この問題は地方政府が今まで土地財政でがんがんやってきたのだから、地方政府が責任を持つべきだと言う人もいます。いずれにしても、日本のことを学んできたというはずなのですが、問題が大き過ぎてということなのかもしれませんが、なかなか抜本的な策が出てきません。



問題が大き過ぎる、10年ぐらいかけてゆっくりやるしかないと言う人がいて、確かに、不動産デベロッパーの負債は規模が大きくて、負債総額がピークで91兆円、日本円で2000兆円を超えていました。これがどれぐらいの規模感かというと、今、不動産デベロッパーのGDPに占める規模は6%ぐらいなのですが、工業企業はその5倍ぐらいで、製造業の方がウエートが高いです。ただ、2021年の段階では、

工業企業よりもデベロッパーの方が負債が多かったです。

建設中商品住宅と売れ残り住宅在庫のストックは 2025年住宅販売面積の約7年分



では、これだけ負債を抱えていて何をやっているのだというのと、膨大な在庫を抱えていまして、建設中の住宅在庫と完成住宅在庫を合わせて50億平米ぐらいの在庫があり、昨年の年間の住宅販売の7年分ぐらいを抱えています。ですので、中国の人と話して、この問題は大き過ぎて簡単に解決しないと言うのは確かです。ただ、日本の経験として、銀行に追い貸しさせて、問題を先送りした結果、日本でも問題がどんどん大きくなってしまったことを考えると、この問題は本当はどこかで痛みを伴いながらも早く対処した方が本当はいいのではないかという話をしています。

個人預金の増勢は続いているほか、個人借入も低調



いずれにしても、そういったことがあり、いろいろな家計調査などを見ると、大体家計の保有資産の7割が住宅資産なのですね。その住宅の資産価値が大体ピークから3～4割下がっているの、そうすると、みんな守りに入って、消費しない、お金も借りない、なるべく貯蓄するということで、2022年以降、個人の年間貯蓄がぐっと増えているという状況です。

いずれにしても、私は人口の問題と不動産の処理が長引いているという、この二つが合わさって、中国の内需が思った以上に、この5年間ぐらいで下振れているということだと思います。下振れているというのは、別に減少しているわけではないのですが、伸び率が予想以上に減速しているということです。

4. 中国経済の「強さ」

中国製造業の強さの背景

- 圧倒的な人材の質・量の優位性（サプライチェーンの末端までちりばめられた科学技術人材）
- 自国市場効果（規模の経済の下、企業は、自国の市場が大きければ大きいほど、製品単価を下げるができる）
- 政府の産業政策（中央政府の中長期的政策と地方政府の産業育成インセンティブ＜政府引導基金の活用＞）
- 企業家のアニマルスピリット（若者の「寝そべり」VS「内巻き」の影響は？）

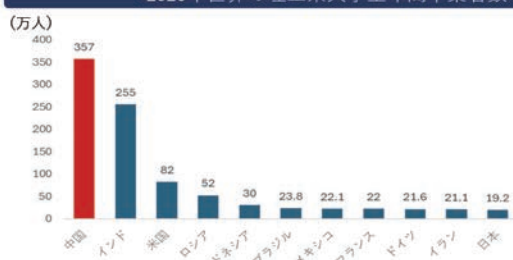
33

一方で強さの方を言うと、特に製造業の強さは、ここに来て、よりはっきりしているという感じがします。これは皆さんもよく聞かれる話かもしれませんが、では、何がその背景にあるのかというときに、短絡的には、「中国は補助金を政府からもらっているから国際競争で勝っているんだ」というような言い方をされて、確かに、補助金などはそれなりには一定の役割を果たしているのは間違いないと思いますが、それがメインの役割と思うと見誤ってしまうのではないかと思います。

私は、最大の要因は、圧倒的な人材の質・量の優位ではないかと思います。今、日本の自動車メーカーが中国で非常に苦戦していて、どうやったら巻き返せるかという話を中国の自動車産業の人たちと話したら、「いや、それは中国の人材を使うに限るよ」と。それは自分で採用するということもあるけれども、中国の現地のサプライヤーがこれだけあって、そこに優秀な人たちがちりばめられているので、そこをうまく選別して使うということだというふうに言われました。

圧倒的な理工系大学生数が、中国の産業競争力向上の最大の背景となっている

< 2020年世界の理工系大学生年間卒業者数 >

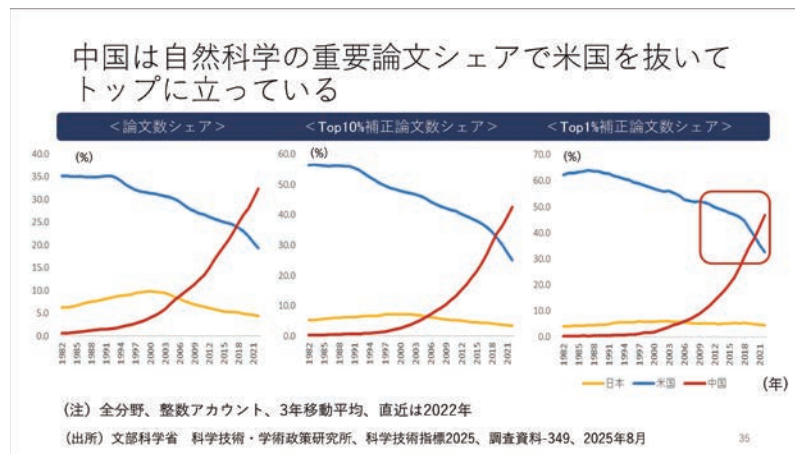


(出所) Oliss et al. (2023), "The Global Distribution of STEM Graduates: Which Countries Lead the Way?" Center for Security and Emerging Technology, November 27, 2023

34

実際に、これは2020年段階の世界の理工系大学の卒業生数なのですが、中国は357万人で、圧倒的なナンバーワンです。私が今指導している中国人の大学院生が言っていました。「私は重点高校というところにいましたから、朝の8時から夜の10時まで高校で勉強して、さらにそこから宿題があるので、帰ってまた夜中の1時ぐらいまでやるんです」。そういう厳しい競争をみんなやらされているのだということで、それはかわいそうだなと思いますけれども、そのような厳しい競争を経てこうやって卒業している

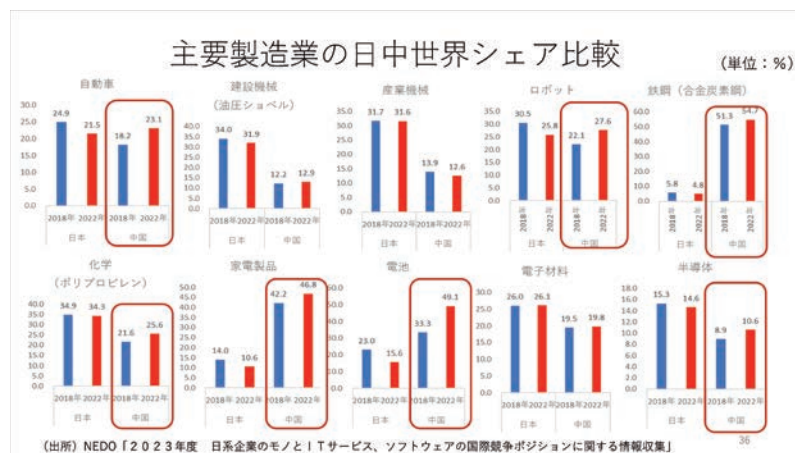
人たちだということです。それが実際の製造業のサプライチェーンにちりばめられていると私は思っています。



元々、科学技術の論文でも、アメリカを抜いてトップだというのは、皆さんよくご存じかもしれませんが、総論文数だけではなく、引用数の非常に多いTop 1 %論文でもアメリカを抜いています。

製造業の強さは、もう幾つか要因があると思うのですが、自国市場効果というのがここにきて働いていると思います。つまり中国は、市場という意味では世界第2位の市場ですが、製造業のサプライチェーンという意味では、圧倒的な第1位になっています。そうすると規模の経済が効くわけですね。そこにいろいろな部品を調達する、材料を調達するのもやりやすいということで、製品単価を下げることができます。中国企業も製造拠点をだんだん海外に移しているのですが、中国の拠点をなくすということとはしないです。これは日本の1990年代以降の製造業の空洞化と言われていた頃と比べても、国内が最大の製造拠点になっていて、コストが安く、いろいろなものが作れるというメリットは、まだ享受しようと思っているということだと思います。

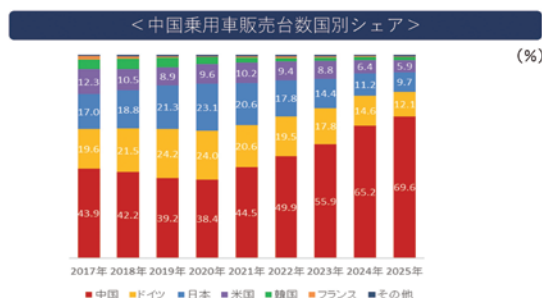
もちろん、三つ目の要因である政府の産業政策も非常に重要で、この点は後で申し上げます。競争が非常に激しいので、その中で企業がアニマルスピリットを発揮しやすい状況もあるということだと思います。



これはちょっとデータが古いのですが、NEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）が出している、世界の市場における主要製造業の日本企業と中国市場の国際シェアの比較です。これで見ると、自

自動車やロボット、鉄鋼、化学、家電などなど、いろいろな産業で中国の企業のウエートが上がっているということが分かります。現地の日本の製造業関係者が言っていた言葉が印象的なのですが、まるでオセロみたいだと。前は、ここは日本の牙城だと思っていた産業も、中国がキャッチアップして追い抜いてしまう。オセロで白が黒に変わるように、ぱらぱらと変わっていく、そういう恐怖感を感じますということを言います。それが恐らく一番出ているのが自動車です。

中国民族系自動車の販売は新エネ車シフトとともに急速に上昇



(出所) CEIC、中国汽车工业协会を基に講演者作成

37

自動車については、民族系、つまり中国メーカーのシェアは、2020年の段階では38%と決して高くなく、むしろじり貧でした。ところが、そこから新エネ車、EVやPHEVが大きく伸びて、その結果、昨年の段階では70%までシェアが上がっています。当然ながら、反射的な影響で、ドイツ車も日本車も影響を受けて、日本車は2020年の23%から2025年には9.7%になり、10%を割れてしまっているということで、自動車のメーカー、サプライヤーについては非常につらい状況が起こっています。トヨタや日産は少し考え方を変えて、日系のサプライヤーにこだわらない、商品開発も現地でする、権限を大幅に委譲するというやり方を昨年から取って、日産、トヨタの新エネ車は、受注が月1万台を超えるとヒット商品と言われるのですが、ようやくヒットしてきました。これはいい傾向なのですが、ただ、現地サプライヤーを大半採用しているということなのですよ。そうすると日系のサプライヤーからするとつらいという、この問題も残ってしまうということです。

5 年計画の重点経済任務

14次5年計画	15次5年計画
イノベーション主導の発展を堅持 現代産業体系の発展加速、实体经济の基盤の強化拡大 強力な国内市場の形成と新たな発展構造の構築	現代化産業体系の構築、实体经济の基盤の強化拡大 科学技術の自立自強を加速、新質の生産力を牽引 デジタル中国建設を深く推進、「数智化」の発展水準向上
デジタル化の発展加速、デジタル中国の建設 改革を全面的に深化させ、高水準の社会主义市场经济体制を構築 農業・農村の優先的発展を堅持 新型都市化戦略を整備し、都市化の発展の質を向上 地域経済の配置を最適化、地域の協調的発展促進 社会主義先進文化の発展 グリーン発展の推進 高水準の対外開放の実施 国民の資質を向上させ、人の全面的な発展を促進 民生の福祉を増進 発展と安全の統合	強力な国内市場を建設、新たな発展構造の構築を加速 高水準の社会主义市场经济体制の構築を加速、質の高い発展の原動力を強化 高水準の対外開放を拡大 農業・農村の近代化を加速、農村の全面的振興推進 地域経済の配置を最適化、地域の協調的発展促進 全民族の文化的革新・創造の活力を喚起 人口発展戦略を整備 民生の保障と改善を強化 全面的なグリーン転換を加速 国家安全保障体系と能力の近代化を推進
(注) 冒頭の総論、末尾の軍備、人民民主・法治、「一国二制度」、計画実施の保障については省略 (出所) 講演者による整理、作成	

38

そのような状況の中、政府としても製造業重視、供給重視というのは変わらないということですし、さらに供給重視は強まっていると思います。14次5カ年計画よりもさらに15次5カ年計画で、供給側の政策が三つあり、主要任務のトップ3が供給側の政策です。

15次5カ年計画の供給側政策の中核

現代化産業体系の構築

実体経済の基盤の強化拡大

科学技術の自立自強

新質の生産力を牽引

デジタル中国の深化

「数智化」（デジタルインテリジェンス化）の発展水準向上

一つ目が現代化産業体系の構築、二つ目が科学技術の自立自強、三つ目がデジタル中国の深化、これがこの3月に採択された15次5カ年計画の主要任務の上三つです。それぞれが連関して中国の供給力、製造力、科学技術力を上げようという政策になっていると思います。先ほどの需要が思ったより弱いというときに、ここまで供給を強くすると需給が不均衡になってしまうから、そこまでしなくてもいいのではないかと思うのですが、中国からすれば、いや、そんなことはない。アメリカとの長い競争に勝つためには、多少供給過多であっても、自前のサプライチェーンを製造業でつくりたい。科学技術も、アメリカにいろいろチップのことで、半導体のことで邪魔されるのですけれど、そういうことのないような科学技術の自立自強を目指したいという考え方が非常に強いのかなということです。これを安全保障のジレンマと言う人もいますが、それが供給重視の政策の根本にあるのではないかと思います。

現代産業体系構築の戦略配置

分野	主な内容	ポイント・今回の特徴
伝統産業	構造調整・高度化対象：鉄鋼、石油化学、造船など その他全産業：電子、機械含む幅広い産業	位置づけをはじめて明確化 全産業でイノベーション、スマート製造、グリーン製造、「内巻き」抑制を推進
戦略的新興産業	次世代IT、新エネルギー、新素材、スマートコネクテッド新エネルギー車、ロボット、バイオ医薬、ハイエンド装備、航空宇宙	海洋経済、低空経済にも注力
未来産業	量子技術、バイオ製造、水素エネルギー、核融合、ブレイン・インターフェース、エンボディドAI、6G	赤字項目は今回新規追加分野
サービス業	製造業・農業+サービス、科学技術サービス、生活サービス	製造業・農業との融合を重視
現代インフラ産業	交通、水網、新型エネルギーインフラ、新型インフラ（計算能力、「東数西算」、民生用宇宙インフラ等）	成長基盤・安全保障の双方を意識

（出所）講演者による整理、作成

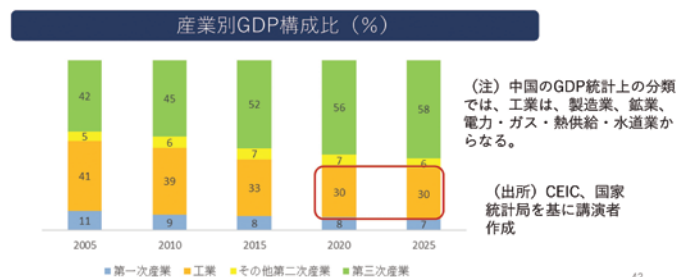
今回の現代化産業体系の構築の中では、伝統産業から戦略的新興産業、未来産業までありとあらゆるものが並んでいます。今まで伝統産業のことはあまり言っていなかったのですが、今回、伝統産業も高度化していくのだということを言っています。これは中国にあるアメリカの商会がロジウム・グループと出したレポートで、industrial policy of everythingとかという、全ての産業政策ではないかという言

い方をされていますが、そのような勢いです。

昨今、中国が特に力を入れている戦略新興産業の一つに、宇宙産業があります。宇宙産業というのは、軍用と民用の両方あるということなのですが、中国も軍用にかなり力を入れてきた結果、商業宇宙産業というのが結構伸びてきて、中国の中の分析だと、2025年の段階で市場規模が2.8兆元、ですから日本円で60兆円を超えているような市場になっていますし、GDPの2%に相当します。これは別に解放軍に売っているわけではなく、民間に売っている部分です。では、どういうところがこのようなものを使うかというと、結構新興国の通信衛星の発射やその保守、もしくはロケットの発射やその保守というのをかなりやってあげているようで、過去ずっと年平均22%ぐらいの成長をしているということです。これだけでもそれなりに中国の成長にも寄与しているという、見えないうちに、こういう産業も出てきているよということの一つの例としてお示しました。

製造業を引き続き重視

「製造業の適正な比重を維持し、先進製造業を中核とする現代化産業体系を構築」



中国は、この15次5カ年計画でも、製造業の比率を維持すると言っています。私の理解では、製造業のGDPウェートを維持するという意味だと思います。基本的には産業構造というのは成熟化していけば、ベティ・クラークの法則で、だんだん第3次産業のウェートが上がっていくので、中国も第3次産業のウェートが2020年まで上がってきていたのですが、2020年から2025年、製造業の適正な比重を維持するというのが14次5カ年計画に入ったら、その比率が横ばいになって減らなくなりました。今回の15次5カ年計画でもこれを言っているので、やはり製造業重視は変わらないということだと思います。

デジタル中国戦略

——デジタル化から「数智化」(デジタル+AI)へ

14次5カ年計画

- ・ デジタル経済
- ・ デジタル社会
- ・ デジタル政府



15次5カ年計画

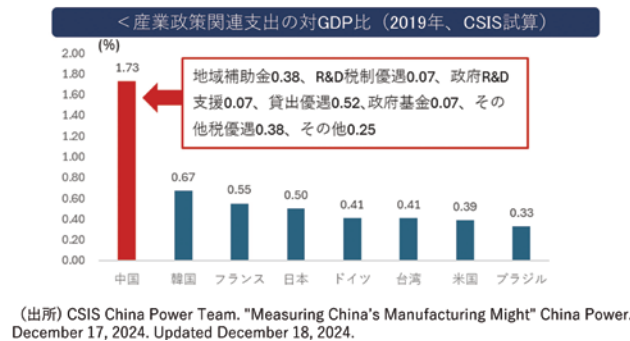
- ・ 計算能力・アルゴリズム・データ供給
- ・ 産業への全面的なデジタル活用
- ・ データ経済の制度整備

「AI+」行動

科学技術、産業発展、消費の質向上、民生福祉、ガバナンス能力、グローバル連携の6つの分野でAIとの深い融合を実現。2035年までにスマート経済とスマート社会の発展という新たな段階に全面的に突入(2025年8月国務院意見)

もう一つ、デジタル中国では、今回AIを全面的に入れていきます。計算能力・アルゴリズム・データ供給の三つの点から、AIを鍵にしてデジタル化を進めていくということです。そういう意味では、供給力がこれからもさらに強くなっていく、競争力がさらに強くなっていくということしか想定できないような政策も出てきています。

中国の産業政策関連支出は主要国と比べてもダントツのレベル



中国の産業政策関連支出をアメリカのシンクタンクであるCSIS（戦略国際問題研究所）が試算したところ、2019年段階でGDPの1.73%ということで、他の国に比べると圧倒的に大きいです。これももちろん効いていると思います。地方政府が補助金や政府引導基金というファンドを出すのも効いていると思います。ただ、これは確かにあるのだけれど、初めはアメリカも日本もこのような中国を批判していたのですが、だんだんアメリカも中国も産業政策を強化して、中国と競争するような土台になってきたのかなという感じもしています。

5. 中国経済の行方―「弱さ」と「強さ」の意味すること

いずれにしても、こういった変化を踏まえると、どういうことが言えるかということです。

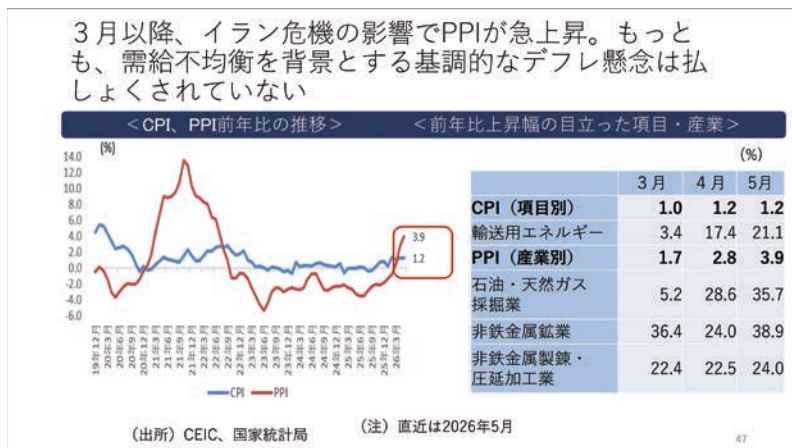
中国経済は「日本化」するのか？（再掲）

「日本化」の要素	今日の 中国	
問題先送り	YES 不動産市場低迷にも、デベロッパーの整理や在庫処分が遅れている	総需要を弱くする方向に作用
低インフレの罠	YES GDPデフレーター指数は12四半期連続で前年比マイナスを維持した	
人口への負の影響	YES 生産年齢人口と総人口はそれぞれ2015年と2021年にピークに到達	
都市化の余地	NO 現在の都市人口比率は67%、都市戸籍人口比率は48%	総供給を強くする方向に作用
企業の国際競争力とイノベーション能力の低下	NO 中国はあらゆる産業で国際競争力を高めている	

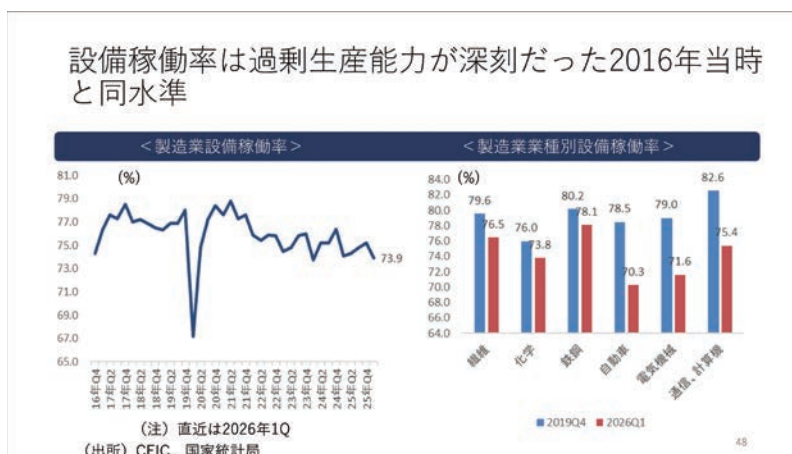
(出所) 講演者作成

先ほどの、中国経済は日本化するのかという問いかけに対する答えで、イエスと言った部分は、問題先送り、低インフレの罠、人口への負の影響で、これは総需要を弱くする方向に作用します。一方で、企業の国際競争力とイノベーション能力については、むしろ中国の場合はどんどん強くなっていて、総供給を強くする方向に作用します。つまり、需要は弱くなり、供給は強くなるというアンバランスがさらに顕

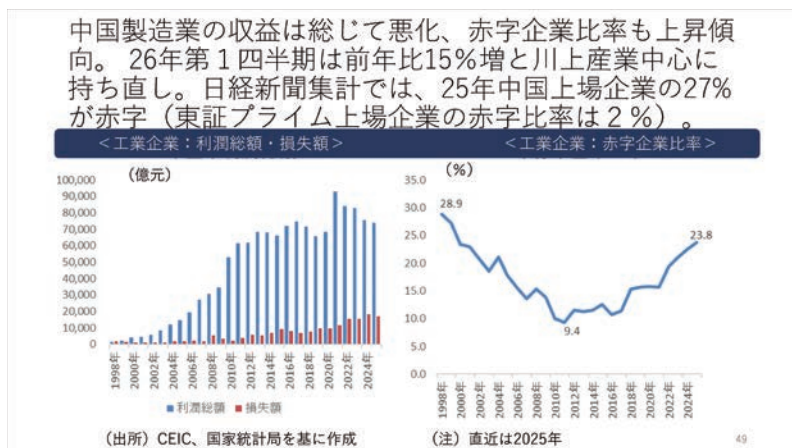
著になってくるということであり、それは当然、物価にも下押し圧力をかけるだろうということです。



ごく足元では、5月のPPI（生産者物価指数）が前年比3.9%上昇ということで、ずっと4年近くマイナスだったPPIがプラスになっているのですが、これは先ほど申し上げた供給側の要因です。特に石油・天然ガス、非鉄金属、こういったところが伸びているということです。これは一時的な要因なので、1年たったら、結局、構造的な需給不均衡があると、やはりデフレ的な懸念はあるだろうと見ておくべきだと思います。

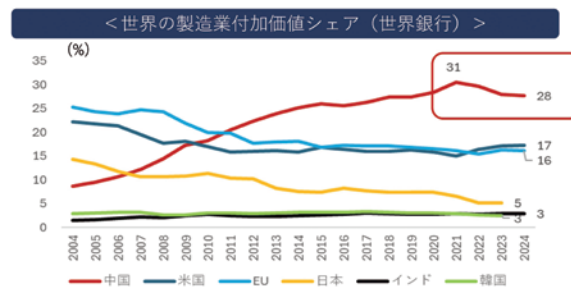


設備稼働率も、今年の第1四半期は73.9%ということで、過剰生産能力の問題が深刻だった2015～2016年の頃と同じようなレベルまでまた逆戻りしてしまっています。このような状況だと、当然、供給過剰なので、過当競争が激化します。



これを中国では内巻き競争と言うのですが、この内巻き競争の中で、製造業の収益は総じて悪化しています。2021年以降、利潤総額も、経常利益だと思っていただくといいのですが、下がり続けています。赤字企業の比率も上がり続けているということです。日経新聞が上場企業で集計したところ、中国の2025年の上場企業の27%の企業が赤字だったと。東証プライムの企業は2%しか赤字ではなかったというのと対照的だと報道していました。ちなみに、この第1四半期は製造業の工業企業の川上産業が、素材価格や資源価格が上がってプラスになっているのですが、川下産業はむしろ収益は圧迫されているので、決して楽観できないような状況だと思います。

中国は世界の製造業において圧倒的なシェア（3割）を有する

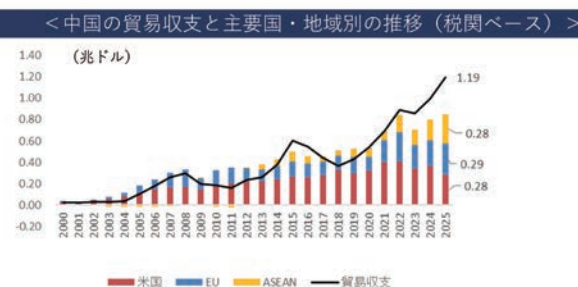


（出所）世界銀行を基に講演者作成

50

中国の製造業はどんどん強くなっていくので、今、中国の製造業の世界シェアは付加価値ベースで見ても30%ぐらいなのですが、UNIDO（国際連合工業開発機関）が2024年に、2030年ぐらいには中国の製造業の世界シェアが45%ぐらいになるのではないかと予測しています。でも、そんなのを世界が許せるかという問題なのですよ。UNIDOは、これまでのトラックレコードをそのまま伸ばせばそうなるよということなのですが、そんなことを本当に世界が許すのか、どうなるのかという問題になります。

中国の25年の貿易収支黒字は、1兆ドルを突破し1.2兆ドル



（出所）CEIC、中国海関総署を基に作成

51

国内で需要が弱くて供給が強いと、それは当然、海外に輸出するドライブがかかってしまうので、結果的に、昨年の中国の貿易収支黒字は1.2兆ドルと空前の水準です。ちなみに日本が最大だったときはどうだったかなと思って調べてみたのですが、1994年に1200億ドルでした。つまり、日本の1994年のピークの10倍です。ですので、相当な黒字になっているのですが、結果として摩擦も起きていて、米中貿易

摩擦を起こしただけではなく、欧州との間でもかなり摩擦が強まっていて、マクロン大統領が昨年末に訪問したときにも、耐えがたい赤字水準だと、このままではわれわれもアメリカに倣って制裁措置を取らざるを得ないと言っていました。

2023年以降素材、EV・再エネなどで中国に対する アンチダンピング・セーフガードが急増

<2023年以降の中国に対する主なWTOアンチダンピング提訴・セーフガード措置>

分野	製品	措置国・地域	分野	製品	措置国・地域
鉄鋼	熱延鋼板	インドネシア	繊維	ポリエステル短繊維	インド
	冷延鋼板	ブラジル		織物	アルゼンチン
	銅管	ブラジル	EV・再エネ	太陽光ガラス	インド
	亜鉛メッキ鋼板	ベトナム		太陽光パネル*	フィリピン
	鉄筋・形鋼	マレーシア		電池材料	トルコ
	銅材全般*	フィリピン	家電	冷蔵庫	メキシコ
	銅材	チリ		洗濯機	アルゼンチン
アルミ	アルミ押出材	メキシコ	日用品	セラミック製品	インド
化学	ソーダ灰	インド	農産品	にんにく*	フィリピン
	有機化学品	ブラジル		砂糖*	インドネシア
	工業用接着剤	ベトナム			

(出所) 公表情報を基に講演者作成

(注) *を付した箇所はセーフガード、それ以外はアンチダンピング提訴

そして3月以降、産業加速法というものを打ち出して、Buy EUということで、EVも太陽光パネルもmade in EUのものを買いましょうということを出し始めましたし、ご承知のとおり、EV関税もかけています。

それだけではなく、新興国も、アメリカやEUほど大胆なことにはできないにしても、WTOの枠組みの中では、鉄鋼、アルミ、化学、繊維、EV・再エネなどでアンチダンピング提訴、セーフガード措置を行っているのです、そういった摩擦はやはり強まっています。

中国が安いものをどんどん輸出するというのは、もちろん供給懸念のある現在のようなときには悪い話だけでもなくて、3～4月にこんなに輸出が伸びたのは、世界が供給制約が心配になってくると、中国頼りになるということもあるからです。これは2021年の頃も、やはり新型コロナウイルスの問題があって、供給制約が問題のときも、みんなが中国を頼ってということなので、決して悪い話ばかりではないのですが、結果的には中国の貿易黒字がどんどん増えていくという、この不均衡の問題をどう考えるかということです。

1月以降、輸出の自主規制と捉えられる動きもみ られている

<輸出の自主規制と捉えられる動き>

- ・鉄鋼輸出品に許可制導入、低付加価値製品の輸出を抑制
- ・太陽光発電関連製品について輸出増値税還付を廃止
- ・EV輸出を許可制とし、低速電動車、電動トラック、ハイブリッド車などのカテゴリーを許可の対象外とする

中国は、最近鉄鋼の輸出品に許可制を導入したり、EV輸出も許可制にしたりなど、いろいろ自主規制的なこともしているのですが、なかなかそれが止まりません。

対ドル・バスケットともに人民元が強含み。貿易摩擦への配慮、人民元の国際化、国内消費促進などが念頭にあるとみられる。今年は緩やかな元高予想が多い

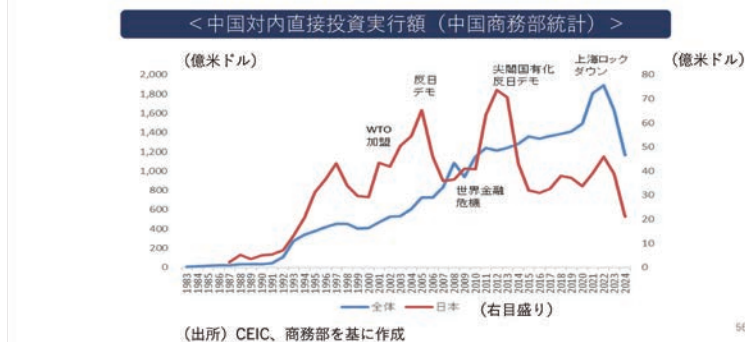


もう一つの手は、人民元をもっと高くすることだと思います。人民元は、昨年、2025年4月の相互関税がかかったときに1ドル=7.3元ぐらいまで安かったのですが、今は1ドル=6.8元を割ってきて六点七幾つになってきています。しかし、やはり緩やかにしか元高というのは認めない。ただ、1年間に5%ぐらいの元高が進んでも、中国の相対的な競争力がどこまで低下するのだろうかという感じがするので、これからこの不均衡の問題は悩ましいところだという気はします。

6. 日本企業の中国ビジネス

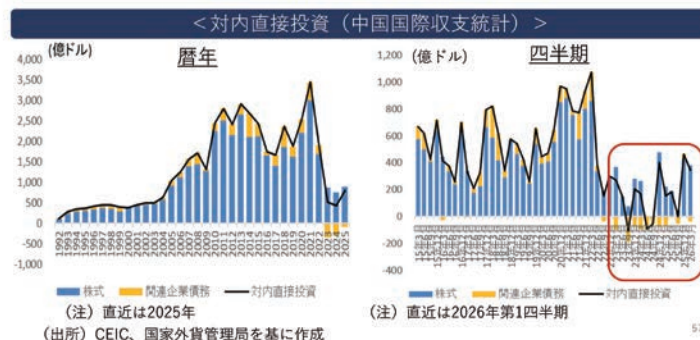
最後に、5分ぐらいしか時間がなくなりましたが、日本企業の中国ビジネスについてお話しさせていただきます。

日本の対中直接投資実行額は、2012年をピークに減少



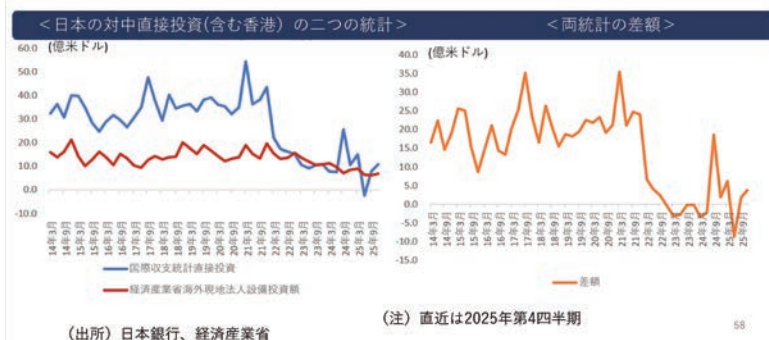
中国に対する日本の投資は、中国側の商務部の統計で見ると、2012年をピークに下がってきています。2012年までは良かったのですが、2012年に何が起こったかということ、尖閣諸島の国有化です。そこで反日デモが起こって、そこから下がり始めました。世界全体の中国への投資のピークはもう少し先で2022年ですが、そこで上海ロックダウンがあって、中国の景気も減速して、そこで世界全体の対中投資もピークアウトしてきました。

両道でカウントする国際収支統計ベースでは、23、24年大幅に減少した後、足元幾分持ち直し



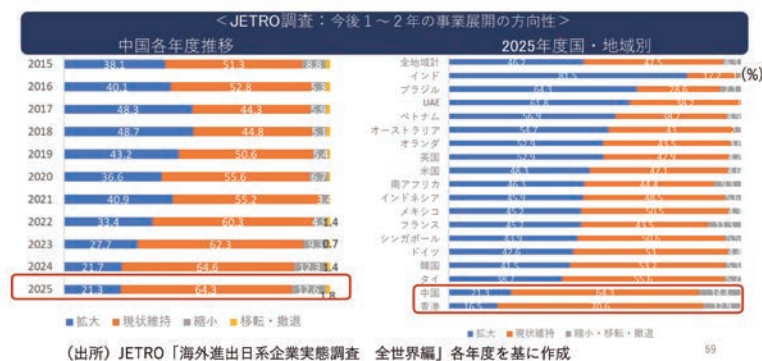
今の統計は商務部の片道統計なのですが、1回出したものを引くとか、親子ローンを入れるという国際収支ベースで見た統計で見ると、四半期ベースでは、むしろ中国に投資する額よりも中国から引き上げる額の方が多くて、マイナスになるような時期もあったのですが、今はそれが少し落ち着いてきたかなという感じです。

日本企業の対中直接投資を表す二つの統計の差は、中国子会社での利益減少と中国からの資金引き揚げを示唆



細かい話は今日は避けますけれども、これは世界全体で見てそうなのですが、日本の対中投資についても同じ傾向で、大幅に減速してきたのだけれども、足元が今落ち着き始めたかなという感じです。そのあたりは、決して、中国への投資が上向いたという感じではないのですね。

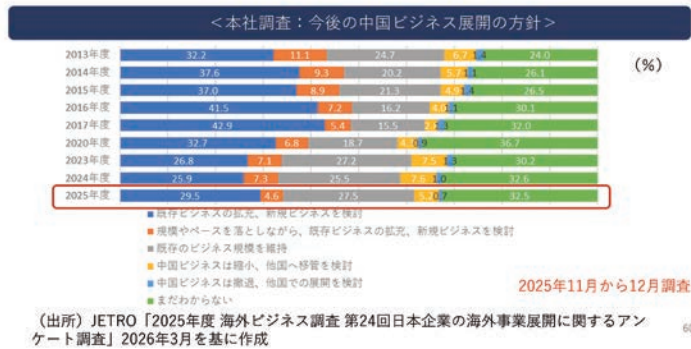
JETRO現地子会社調査：日本企業の中国の事業展開意欲は下げ止まりか。ただし国・地域別でみて低い



JETRO（日本貿易振興機構）のアンケートでも、中国の投資を拡大すると2025年秋に答えた現地の日本企業のうち事業を拡大すると答えた割合は21.3%ということで、その前年の21.7%から下がってはい

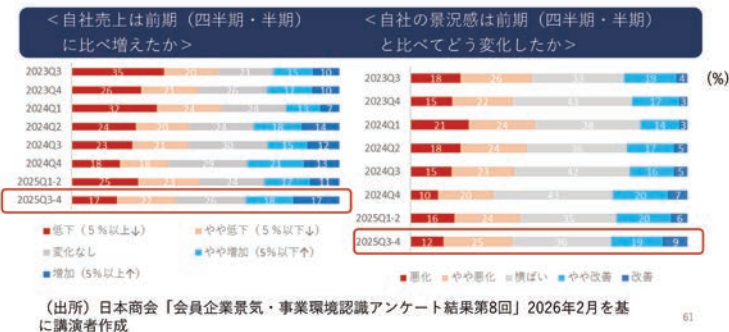
るのですが、下がり方がちょっとマイルドになってきたというか、ほぼ下げ止まりした感があります。ただ、地域別に見ると、中国は香港に次いで投資を拡大するというウエートが低い地域なので、香港も中国の領土ですから、中国・香港に対する見方が厳しいというのも確かです。

JETRO調査：海外進出企業の本社調査では、中国ビジネスへの進出意欲が幾分改善



JETROが現地の企業ではなく日本の本社に聞いたアンケートで見ると、むしろビジネスを拡大するという割合は、2025年度は少し上がっていて、縮小・撤退の割合が大幅に下がっています。

現地日本企業の業況は総じて厳しいものの、25年下期売上増との回答比率が幾分増加



現地の日本商會のアンケートでも、現地の売上が少し上がったと答える割合が、2026年2月に出したアンケートでは少し増えました。これは現地の日本関係者と話すと、縮小・撤退する人たちはある程度縮小して、残った人はそれなりに頑張っている人もいるというようなところ。そういう意味では、現地での日本企業の取り組みは、二極化というよりも多極化してきているのではないかという感じです。

現地日本企業のスタンスは多極化

- ・ **第一のグループ** 中国市場をグローバル市場で勝ち抜くための「道場」ととらえ、勝ち抜くための必要な事業投資を行おうとする企業。大手企業に多い。
- ・ **第二のグループ** 中国では苦戦しているものの、欧米で収益が伸びているので、最低限の収益内での再投資にとどめるか、内部留保の一部を還流させている企業。
- ・ **第三のグループ** 中国ビジネスの比重は大きいにもかかわらず、苦戦を強いられている企業で、中には事業規模の縮小、撤退を余儀なくされている企業もある。
- ・ **第四のグループ** 事業規模は小さいが、サービス、外食、エンタメなどで中国市場のポテンシャルを狙って新規進出している企業

そういう意味で、第一のグループは、グローバルに戦っていくためには中国市場で戦わなければ勝てないという意識がとて強い。特にこれは大手の企業に多いです。このような企業は必要な事業投資をそこでもやっていきながら、現地化を進め、現地の権限を委譲し、経営の決定のスピードを上げ、現地調達の割合も上げ、現地のニーズに合うような、made in China for Chinaという言い方をよくしますけれども、チャイナのためのものを出すという企業はやはりあります。

一方で、第二のグループ、第三のグループの人たちは、なかなか中国で勝ち筋が見いだせない。第二のグループは、それでも欧米でもうけているので中国で今までためてきた内部留保を少し戻して、日本もしくは欧米に投資しようとしています。第三のグループは、それもできないでじり貧になっています。

第四のグループというのもあり、事業規模は小さいのですが、変わっていく中国の中で、もうかり筋のビジネスをちゃんと見つけて、それでそれなりにやっている企業です。今ごく足元だと半導体関連の電子産業の日本の企業の方々は好調です。この間のSEMICON Chinaでも日本の企業が相当出展していたということです。また、消費関連では、結構デフレ的になってくるので、そのデフレに強い、日本で長年のデフレの中での商品、サービスの売り方に慣れた日本の企業は中国で結構うまくやっています。スシローやサイゼリヤ、はま寿司などはその例です。そうでなくても、11月末に日中の関係が急速に悪化した後でも、武漢でイオンモールの第2店舗ができたのですが、初日に18万人来たということです。ですので、多極化しているのではないかと思います。

今回の日中関係悪化が日本へのレアアース輸出にどの程度影響しているかは不透明

時期	中国のレアアース等重要鉱物に関連する輸出規制
2020年12月	輸出管理法施行。米国EARにない軍用、軍民両用の輸出規制導入
2024年12月	軍民両用輸出管理条例施行。軍民両用の物資、技術、ソフトウェア、サービスについて輸出管理の具体的運用を規定
2025年4月	レアアースのうち、サマリウム、ガドリニウム、テルビウム、ジスプロシウム、ルテチウム、スカンジウム、イットリウムの中・重希土類関連品目について、輸出許可申請が必要に
2025年10月	レアアース関連技術（精錬・加工・磁石製造など）や追加5種の希土類を含む品目を輸出管理リストに加え、許可制強化を発表（ただし、11月の米中協議により1年間適用停止）
2026年1月	日本向けの軍民両用品目の輸出管理強化を発表。レアアース関連品目も対象
2026年2月	輸出管理法、軍民両用品輸出管理条例に基づき、20の日本企業を輸出管理コントロールリストに、20の日本企業を同注視リストに追加（日本企業では初）

（出所）公表情報を基に講演者作成

63

最後に、11月以降の日中関係の悪化の影響についてです。インバウンドには影響ははっきり出ているのは間違いありませんが、それを除くと、全体としては大きな影響は出ていないと思います。B to B、B to Cとも比較的正常に動いているし、尖閣諸島（の国有化）の頃のような、日本の不買運動も一切起こっていません。

今心配になっているのは、レアアースの輸出です。軍民両用の品目について、1月、2月と輸出の規制を強化しています。現地で聞いている声では、これはレアアースだけにとどまらず、日本向け輸出の商務部からの許可もしくは通関手続きが全体的に遅くなっている、しかも追加書類を求められるケースが増えているということはあるそうです。ただ、それでも何とかマネージできているということだと聞いています。それは、日経新聞がこの間報じたように、ジスプロシウムなど戦略物資はなかなか輸出許



可が出ないのですが、他国から調達する、もしくは在庫で対応する。もう一つは中国での加工度を上げる。つまり、レアアース生もので中国から輸出することが難しければ、中国である程度作り込みをする、それで輸出品コードを変えるという対応しているということかもしれません。ある方は、寸止めだと言っていました、ぎりぎりになったら出してくれるというようなこともあります。これが今後の日中関係がどうなるかということへの影響はやはり避けられないのではないかと思います、注視すべき動きかと思っています。

日系企業のサプライチェーンネットワーク再編に関する一考察

金沢大学人間社会研究域国際学系 教授 加藤 篤 行

1980年代以降本格化したグローバリゼーションが行き詰まりを見せる中、2018年から本格化した米中デカップリングは両国間の直接的な貿易だけでなく、両国それぞれと経済的に結びつきの強い国々に対してもサプライチェーンネットワークの再編を促している。これまで経済合理性を追求する中で貿易・金融の自由化と人流の活性化によって表面化することが避けられてきた供給の不安定性や地政学リスクといった国境を跨いだサプライチェーンの潜在的なコストがCOVID19、ロシアによるウクライナ侵攻、米国によるイラン攻撃などによって顕在化している今日において、日系企業のサプライチェーンについても大きな見直しが求められる時代になっている。このコラムでは筆者の最近の研究成果を踏まえてこの問題について考察する。なお、筆者の研究はあくまでも日系企業の海外展開について理論的に解析し統計的に特徴を明らかにするものであるため、個社の直面している問題に対して直接的な解答を示すものではないが、コラムの読者が今後のサプライチェーン再編を考える上で多少なりとも参考になれば幸いである。

現在顕在化しているサプライチェーンの脆弱性や隠されていたコストについてはこれまでも全く問題視されてこなかったわけではない。経済グローバル化を進めた人々が理論的根拠としてきた新自由主義的な経済観が政治的リスクなどを軽視してきたことは取引相手の信頼度について正しい情報を持っていなかったことと同じであり、これは情報の非対称性による市場の失敗に目を瞑って

きたこととして考えることが可能である。市場の失敗とは市場が最適な資源配分に失敗していることであるため、構築されたサプライチェーンは長期的な観点からは最適化されたものであったか疑わしいと考えられる。このような過度に楽観的な判断に強く依存したサプライチェーンの脆弱性については研究者、ビジネス関係者、政府関係者から懸念する声も上がっていた。とりわけ、市場の失敗に焦点を当てた研究を行っているエコノミストは過去30年間にわたって繰り返し警告を出していたことが知られている。彼らはJust in timeな生産工程が効率性を実現できるのはシステムが大きなショックを受けないという条件が満たされている間だけであることをたびたび指摘してきた。また、現実のビジネスにおいても日系企業は日本と隣国との政治的緊張関係が高まるたびに輸出規制や不買運動などへの対応を迫られてきた経緯があるため、この潜在的なコストについては当然明確に意識してきたであろう。2010年代前半の日中間の政治的対立を受けて盛んに言われるようになったChina + 1 はまさにこうしたコストへの対応を示したものである。あるいは、現地駐在員を減らし現地法人の運営現地化を進めてきたこともこうしたコストへの対応の一つと見做せるかもしれない。日系企業は品質管理などで企業独自の高い基準を維持するために駐在員の数が欧米企業と比べると多い傾向があったが、現地のルール変更などにより駐在員がトラブルに巻き込まれるリスクが意識されるようになっており、現地従業員のレベル向上に伴い駐在員を減らしてコスト削減が

進められている。また、政府レベルでも二国間のみではなく複数国を包含する自由貿易協定（FTA）を締結するなどの対策が進められてきた。特に日本は貿易自由化だけに特化したFTAではなくより幅広い経済協力を含んだ経済連携協定（EPA）を促進しており、投資、知財保護、競争政策等を含めたルールの共通化によるコスト削減を進めてきたと言える。このような対応の結果はデータにも現れている。図1-1、1-2は経済産業省が発表している海外事業活動基本調査の2010年度および2024年度実績から企業数の地域別シェアを求めたものであるが、日本企業の海外進出が地理的に近いアジアに大きく偏っている一方でこの期間中に中国からASEAN諸国に中心がシフトしたことが示されている。ただし、中国のシェアは依然として大きく近隣諸国に含まれている香港も含めればASEANとの差は小さなものであり、企業の選択が主にChina + 1であったことがわかる。日系企業が中国市場を重視してきたこと、現地法人の現地化を進めてきたこと、これまで構築してきたサプライチェーンには中国の現地企業も数多く関係しており、その代替企業を新たな進出先で確保するのは容易なことではないことを考えれば、この期間中に中国からの完全撤退よりもChina + 1を選択したことは多くの企業にとって合理的な判断であったと言えるであろう。この統計は金融業、不動産業など一部の産業が除外されており日系企業による海外進出の全てを把握しているものではないが、海外現地法人を持つ本社に対する調査票回収率は80%を記録しており直接進出の現状については概ね捉えているものと考えて良い。

さらに日本政府は同期間中にインド、ペルー、オーストラリア、モンゴルなどとの二国間EPA

図1-1. 2010年度地域別現地法人シェア

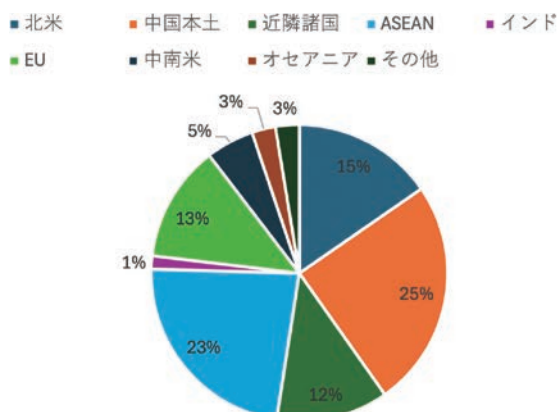
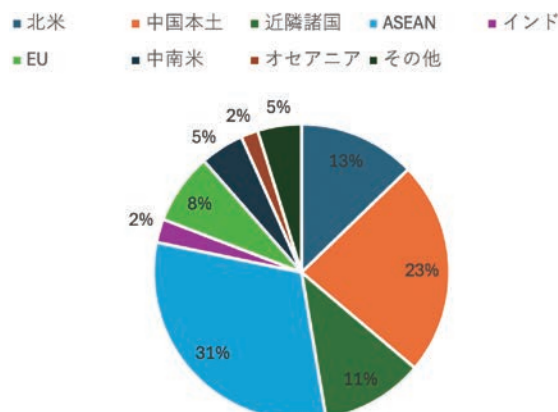


図1-2. 2024年度地域別現地法人シェア



データソース：経産省データより筆者計算
<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html>

に加えCPTPP, EUとのEPA、日中韓にASEANとオーストラリア、ニュージーランドを加えたEPAであるRCEPという広域のEPAを締結している。特にCPTPPは21世紀型の高い水準で厳格な共通ルールを設けている点に特徴があり、その厳格な共通ルールを世界におけるFTAの基準とすることで安定的な貿易・投資環境を構築するという政府の意図が反映されている。

しかしながら、こうした企業や政府による対策がサプライチェーンの脆弱性に十分に対応出来るものになっていたかと言えば、必ずしもそうとは言いきれない。地政学的なリスクは各国の資源賦存量の違いや軍事力を含む国力の違いによって生じる不均衡や歴史的な国家・民族の正統性に関す

る認識の対立が生み出すものであり、経済的合理性とは異なる基準によって政治が動く結果生じるものである。FTAなどの国際条約によって国家の行動に縛りをかけることにはもちろん効果が期待されるが、もともと異なる理由によって生じている問題であり力関係で優位にある側によって解釈の変更一つで一方的な貿易政策が実行されるリスクはゼロにはできない。また、各国政府は通常自国の貿易パートナーと第三国との関係まではコントロールできないため、サプライチェーン全体の環境安定性・安全性を完全に保障することは困難である。企業も自社が加わっているサプライチェーン内で完全に把握しているのは自社が直接関与している部分だけなので、政治的な問題、特に自国が直接かかわっていないところでの政治的対立などで生じるショックによる影響を完全に排除することは現実的な話ではない。さらに地震、洪水等の自然災害や疫病のパンデミックなどによってサプライチェーンが寸断されることもあるが、それらは政府や企業にとっては全くコントロール出来ない問題である。このような地政学的リスクが顕在化した事象が米中貿易戦争であり、ロシアのウクライナ侵攻であり、米国によるイラン攻撃であり、疫病によるリスクが現実化した事象がCOVID19によるロックダウンであるが、そうした外的ショックへの対応として進められていることが潜在的なコストの低いネットワークへのサプライチェーンの再編、すなわちReshoring（自国回帰）あるいはFriend-Shoring（友好国への再編）である。以下では、これらの動きを踏まえたサプライチェーンの再編について研究から明らかになったことや今後の展開について考えてみる。ただし、この問題を考察するに際して、海外に事業展開しているすべての企業がReshoringや

Friend-Shoringを進めているわけではないことは明記しておく必要がある。それらは現在大きなトレンドとなっている動きではあるが、個社の直面している状況や産業の特性によっても当然対応は異なっており、現時点での予測で抜本的なサプライチェーン再編コストが潜在的な脆弱性の顕在化によるコストの期待値を上回っていると判断している場合、企業にはそれらを積極的に進めるインセンティブはない。したがって、これから述べることはあくまでも一般的な傾向の話である。上述のように、日系企業によるサプライチェーン再編がChina + 1というマイルドなアプローチを中心に進められていることもFriend-Shoringの必要性和そのコストの関係から合理的に導かれた選択であろう。

サプライチェーンについての実証研究は貿易及び海外直接投資による多国籍企業の海外展開に関する分析を中心に行われてきた。これらの研究では二国間の品目別貿易フローの詳細な分析や多国籍企業の本社－子会社間関係についての分析が多く、輸出が輸出先の国からのさらなる輸出に繋がっていくメカニズムや海外子会社がさらに第三国のマーケットを開拓するというネットワークの拡張について直接分析する研究は必ずしも多くなかった。これはデータによる分析の困難さも理由の一つではあるが、その関係で説明できることも実際に多いためでもある。筆者は過去数年間、東南アジアや欧州地域において現地法人に対する訪問調査を行ってきたが、この限られた数の訪問調査においても本社と現地法人の一对一の関係で説明されるケースは少なくなかった。

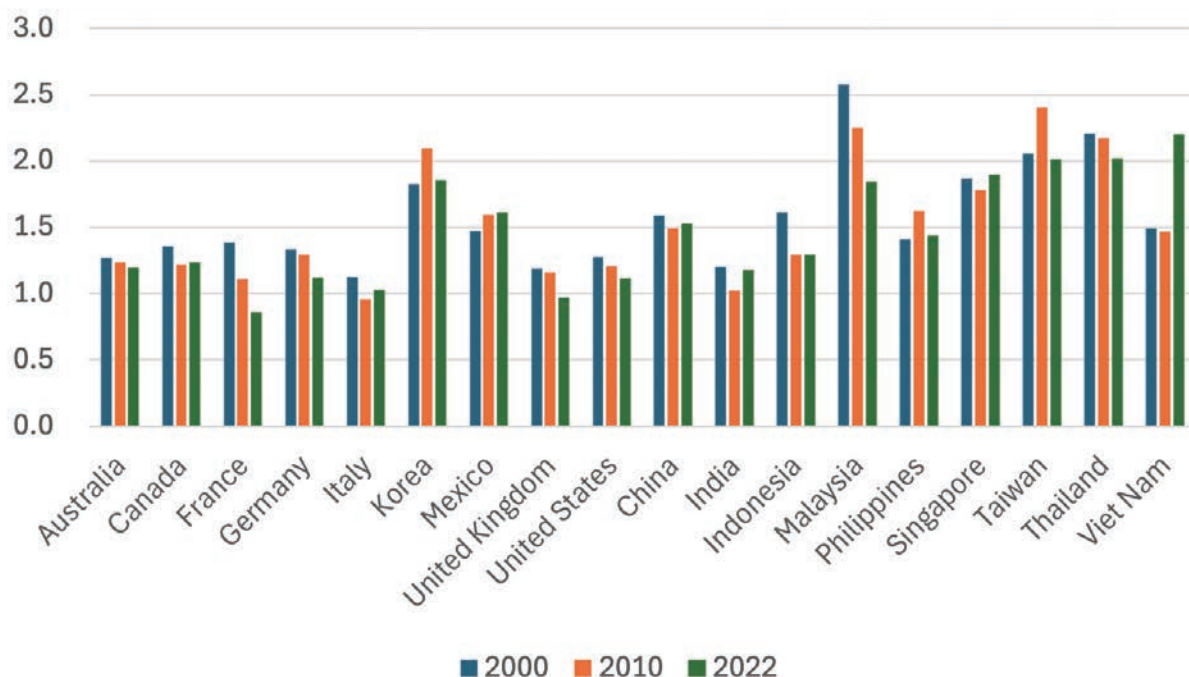
しかしながら、近年進められている付加価値フローに関する分析や海外現地法人の活動に関する直接的なデータ分析からは、このような二国間の

直接的な貿易フローの分析や多国籍企業の本社－海外子会社間の関係分析だけではサプライチェーン構造に対する政策や地政学的リスクの影響を分析するには不十分であることが明らかとなってきた。このうち、付加価値フローに関しては図2が明確に示している。この図は経済協力開発機構（OECD）が公開しているTiVA（Trade in Value Added）というデータをもとに筆者が作成したものであり、①日本からの輸出に占める日本国内で生み出された付加価値額と②輸出先の国の最終需要に占める日本国内で生み出された付加価値額の比率を示している。このうち①は②だけでなく第三国への輸出財に用いられるケースもある。②には第三国経由で輸入された日本国内で生み出された付加価値も含まれているため、①と②の差が正確に輸出先の国経由で第三国に流れた付加価値を示しているわけではないが、それでも大体の状況は把握できるであろう。この比率は産業

別にみると小さくない傾向の違いが確認できるが、製造業全体で見て1を上回っている国が多いということは販売側から見た日系企業のサプライチェーンが輸出先の国を超えて第三国まで広がっていることを明確に示しており、その傾向は特に東アジアや東南アジア諸国で強い。このように付加価値のフローから見れば、日本の貿易を考えることに際して、日本とアジア諸国との二国間貿易だけではなく輸出先の国から第三国への輸出も加えた大きな構造の中で考える必要があることが明らかである。したがって、日本がアジア諸国との間に構築しているサプライチェーンについて安定性を高めるためには日本と輸出先であるアジア諸国との間に生じるショックだけでなく、当該アジア諸国と最終消費国である第三国と間のショックの影響も十分に考慮することが重要な意味を持ってくるであろう。

この日本から輸出された付加価値が輸出先から

図2．総輸出および輸出先の最終需要に含まれる国内で生産された付加価値比率



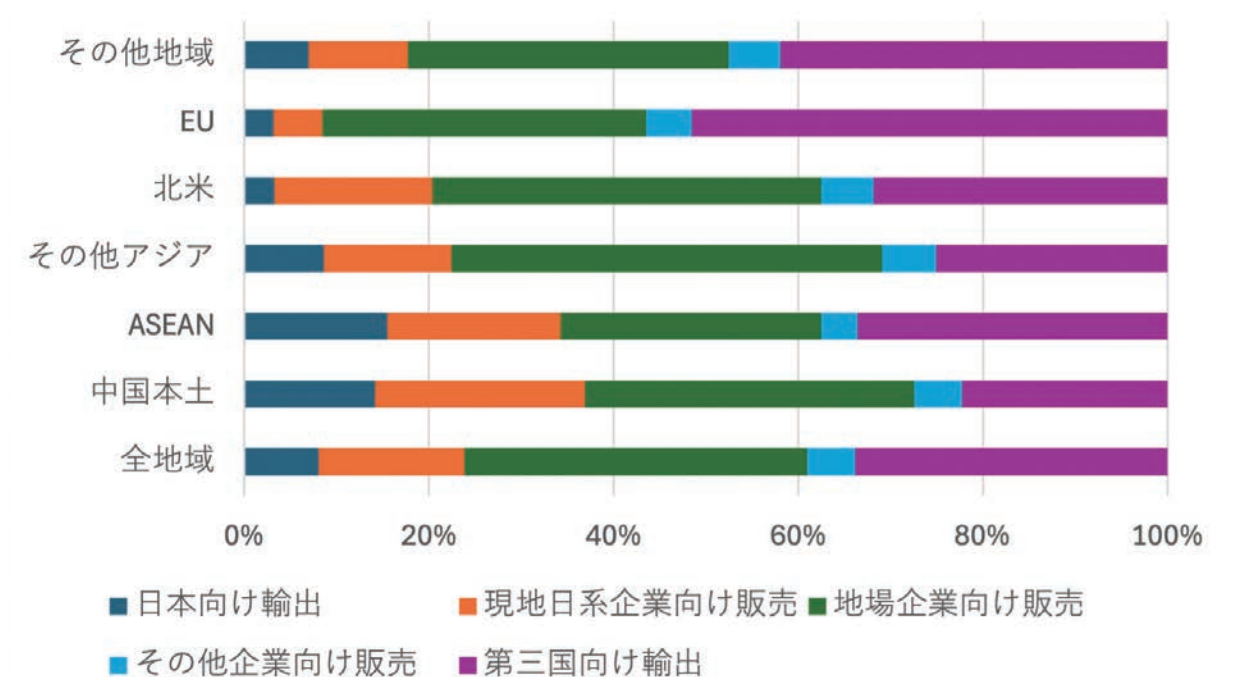
データソース：OECD TiVAデータより筆者計算
<https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/trade-in-value-added.html>

第三国にさらに輸出される経路は現地の日系またはローカル企業で生産される製品に取り込まれて輸出されるケースと日系企業現地法人が直接第三国に輸出するケースが考えられる。このうち前者については筆者の知る限りその動向を把握できる統計データは存在しないが後者は上述の海外事業活動基本調査で概要を把握することが可能である。以下の図3では同調査のデータより現地法人の所在地別に日本向け輸出、現地日系企業向け販売、地場企業向け販売、その他企業向け販売、第三国向け輸出の割合が示されている。この図によればどの地域においても日系企業海外現地法人の日本向け輸出や現地日系企業向け販売といった日本と現地法人進出国内の日系企業内で完結するネットワークよりも地場企業向け販売や第三国向け輸出など日系企業以外を含んだネットワークの方がはるかに大きな比重を占めていることがわかる。加えて、日系企業現地法人の販売先である地場企業

やその他企業の中にも第三国市場に輸出を行っている企業が含まれることを考えると、やはり現地法人進出国と第三国との間の貿易に対するショックの効果を検討することがサプライチェーンの分析には必要不可欠であると考えられる。図3からはさらに地域別の特徴についても読み解くことが出来る。日本と地理的に近い中国やASEANの現地法人は他地域と比べて相対的に日本向け輸出のウェイトが大きい、地理的に遠い北米やEUでは日本への輸出のウェイトは非常に小さい。一方で第三国への輸出に関してはEU、北米、ASEANといった地域FTAが存在している（あるいは存在していた）地域ではウェイトが大きいが中国ではかなり小さい。この違いはサプライチェーン構造に影響を与える要因について示唆を与えるものだろう。

この二国間の貿易フローや本社－子会社間のハブ・スポーク構造を超えたサプライチェーンに関

図3. 2024年度地域別日系企業現地法人販売先シェア



データソース：経産省データより筆者計算
<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html>

して筆者は近年分析を進めている。それらのうち、輸出相手国と第三国との間の貿易の安定性が日本からの輸出に与える影響、とりわけ地政学的リスクの影響については計量的な分析でまだ有意な結果を得られていない。この分析では地政学的リスクをどのようなプロキシで分析に取り入れるかについて有効なデータに関する研究者間の合意がなく、国連での投票行動の同調性、政治的意思決定の透明性等の指数、各国主要紙における敵対的単語の使用頻度に基づいた政治的緊張指数などが検討されているが、実証分析に用いるにはやや強引な正当化を必要とする変数となっていることは否めない。

これに対して、FTAによるサプライチェーン環境の安定性確保の影響については、筆者は兵庫県立大学の西山博幸教授との共同研究で現地法人の活動を中心にその影響を分析するというアプローチにより理論および実証の両面から分析し成果を公表している¹。この研究では日本と現地法人所在国のFTAが現地販売に与える影響および現地法人所在国と第三国とのFTAが第三国向け輸出に与える影響を分析した。理論モデルの詳細説明は専門的な話になり本コラムの趣旨から外れるので省略するが、我々の理論モデルによるとFTAが現地法人の現地販売と輸出に与える効果は行動変化のトリガーとなるファクターにより異なっており必ずしも一つの方向に決めることが出来ないことが示された。具体的には関税、固定労働投入が現地販売に与える影響は不定であり、関税が輸出に与える影響もやはり不定である。一方でFTA関連業務に対応するためには固定労働投入が必要となり、その増加は輸出に対して正の効

果を持つことが示された。

これらの理論的な含意に対して、我々は上述の海外事業活動基本調査のデータを用いて実証的な検証を行った。データの分析期間は2009–2016年であり米中対立が顕在化した現在の状況とは必ずしも一致しないが、その分地政学的リスク要因というデータ化できていない要因の影響を取り除いた分析になっていると考えられる。実証分析の主な結果は以下の表1に示されているとおりである。なお、表のDepth、Widthはそれぞれ関税と固定労働投入に相当する。

我々の日系企業データを用いた実証分析からは理論モデルが示す通り、二国間FTAは現地販売に対して有意な影響が確認できなかった。一方でASEAN自由貿易協定、EU、NAFTAといった地域レベルの多国間FTAは関税引き下げ（我々のデータでDepthの上昇は関税削減を示している）、輸出関連業務に対応する固定労働投入増加のどちらにおいても正で有意な結果が得られている。それに加えて、大市場であるASEAN、中国、EU、米国との個別のFTAに関しても推計を行った結果、地域ごとに異なる結果が得られた。中国とEUに関してはDepth、Widthのどちらについても正で有意な結果が得られたが、米国については非有意な結果となった。ASEANはDepthが正、Widthは負で有意であった。この実証分析ではさらに現地販売や輸出に影響を与えていると考えられている企業及びマーケットの条件をコントロールしているが、それらのうち本社のマークアップと現地の経済規模（GDP）は現地販売に対して正、第三国への輸出に対しては負で有意な結果が得られた。なお、表では省略されているが現地法

1 Kato Atsuyuki and Nishiyama Hiroyuki. 2025. Supply Chains and FTAs. RIETI Discussion Paper, 25-E-068.

表1. FTAが現地販売、第三国向け輸出に与える影響の推計結果

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Local Sales		Export to Other Countries			
	Depth	Width	Depth	Width	Depth	Width
Bilateral FTA	0.153 (0.137)	0.213 (0.189)				
Regional FTA			0.294** (0.125)	0.408** (0.159)	0.513*** (0.148)	0.623*** (0.172)
FTA with ASEAN					1.870** (0.729)	-3.451** (1.437)
FTA with China					1.289*** (0.488)	3.541*** (0.647)
FTA with EU					0.883*** (0.315)	0.742** (0.375)
FTA with the US					-0.144 (0.492)	0.210 (0.491)
Markup	0.0349*** (0.00920)	0.0349*** (0.00920)	-0.0996*** (0.0263)	-0.0997*** (0.0263)	-0.0995*** (0.0263)	-0.0969*** (0.0258)
GDP	0.122*** (0.0150)	0.121*** (0.0141)	-0.193*** (0.0217)	-0.195*** (0.0219)	-0.188*** (0.0283)	-0.164*** (0.0241)
Observations	44,063	44,063	33,912	33,912	33,912	33,912
R-squared	0.560	0.559	0.452	0.451	0.452	0.459

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Kato and Nishiyama (2025)より一部抜粋

人の生産性は現地販売、輸出のどちらに対しても正で有意である。

これらの結果は自社の特徴と進出先市場の条件および第三国市場との関係から効率的なサプライチェーンを構築していることを示していると考えられる。現地法人進出先市場での販売においてはマークアップの高さ、すなわちその企業製品の差別化度が重要な決定要因となっている一方で第三国市場への輸出においてはそれがマイナスに働いているという結果は両者での競争条件の違いを反映している可能性が高い。現地経済の規模に関する推計結果と合わせて考えると、この結果は経済

規模の大きい中国や米国に現地法人を設置するケースではそこが最終需要のマーケットとなり他企業と差別化された製品で市場競争に参加しているが、より長いサプライチェーンを構築して第三国に輸出する場合には標準化された製品（高品質が求められることは言うまでもない）の価格競争に参加していると解釈できるであろう。二国間FTAが現地販売に対して非有意である一方、地域レベルのFTAが正で有意であることも同じ文脈で理解することが可能であり、FTAが関税等の輸出コストを下げることは価格競争において有利に働くため企業に対して第三国に拡張されたサ

プライチェーン構築を促す効果を持つと考えられる。加えて、大市場とのFTAがそれぞれ異なる結果となっていることは、それぞれの市場への参入条件の違いを反映しているものと解釈される。特に米国との二国間FTAが非有意であることは、米国が輸出による市場参加よりも米国内での生産を強く求めていることを反映したものであろう。

この分析の結果は、今後の日系企業によるサプライチェーン展開について自社の優位性や現在進出している国の経済発展に加えて、重要市場となり得る第三国と現進出国との関係についても考慮した上で行われてきたことを示していると考えられる。ただし、先にも述べた通りこの分析期間中は地政学的リスク等のサプライチェーンに対する外的なショックはまだあまり顕在化してはおらず、関税や各国独自規制への対応などが検討されていたと考えられる。したがって、今後のサプライチェーン再編について検討する上では、そうした地政学的リスク等これまであまり重視されてこなかった潜在的コストを考慮に入れた上でショックに柔軟に対応できる仕組みをどのように構築するかが各企業にとって問題となると思われる。また、筆者ら研究者には、企業に対するさらなるインタビュー調査による現実の正確な認識を踏まえて理論と実証の両面からそうした再編に資する分析結果を示すことが求められていると考えている。

本稿の最後に蛇足ながらサプライチェーン再編とAIの活用について簡単に触れておく。といっても、筆者はAIの専門家でもなければ、AIの活用実績が豊富な人間でもないため、これ以降の内容については学術的にも実践的にも証明された話ではない。あくまでも筆者の感想程度のものとしてご笑読いただければ幸甚である。

これまで考察してきたサプライチェーンの再編について企業が検討する上でAIが有用なツールであることは論を俟たないであろう。AIは数多くの情報を整理し共通性や論理的関係性を示すことに関して非常に優れた能力を発揮している。したがって、企業の担当者がAIに自社のサプライチェーンについて直面している問題や想定されるリスクを含めて問えば、論理的に導かれる最適なサプライチェーンについて具体的なパターンを示してくれると考えられる。これによって従来コンサルタントなどの専門家に依頼することで掛かっていたコストを削減してよりショックに対して柔軟で効率性の高いサプライチェーンを構築できる可能性がある。では、企業はAIを使えば簡単にサプライチェーンを最適化できるのであろうか？話はそれほど単純なものではないと筆者は考えている。少なくとも二つの点を踏まえておかなければならないだろう。まず、正確なインプットが必要である。各企業が直面している問題には一般化できない要素が多々含まれており、同じ制度を利用しても運用が画一的ではないことも国によっては珍しい話ではない。これまで企業はそうした企業が個別に直面している問題について経験の蓄積や人間関係の構築などで対応してきたが、それらをサンクコストとして正しくインプットしなければ個々の企業にとって最適化されたサプライチェーンのパターンとはならないため、AIにインプットする人間自体がそれを正しく理解している必要がある。また、各企業には文化と呼ぶべき個別の特徴があり、それは系列企業内でも必ずしも同一ではない。同様に取引企業や進出先の国々にも異なる文化的背景を持つ人々がいるため、企業は異なる感性を持つ人や企業をつなぐ最適なサプライチェーンを構築しなければならない。AI

にこれらの情報が正しくインプットされれば論理的に最適なサプライチェーンのパターンが示されるはずだが、そのアウトプットを正しく解釈することも重要である。異なる人々、企業、社会の感性を論理的な説明だけで理解できる人は、居たとしても天才であり最初から期待すべきものではない。通常は文化的背景を共有している人かそれらを十分に学んで理解している人が正しい解釈には必要であろう。このように考えれば、AIを利用したサプライチェーンの最適化にはやはり適切な人材配置が重要であるという結論になる。そうすると、どのような人材が求められるのであろうか？まず、AIが示す論理を正しく理解できる人材であることは言うまでもない。デジタルスキルを持つ人材が求められているのはまさにこのためであると考えられる。一方でAIへのインプットやアウトプットの解釈においては異なる企業、社会の文化を理解する感性が求められるため、それに対応した人文知を習得した人材の必要性が高まるかもしれない。技術革新は企業の在り方もビジ

ネス環境も大きく変える。1990年代のICT革命に際して日本企業は対応が遅れ競争力を低下させた苦い経験を持っている。同じ轍を踏まないためにも、AI技術を理解し活用できる人材の確保と組織変革が必要不可欠であり、サプライチェーン再編もそうした変化への対応の中で行われなければならない。

今日、企業は国際的な競争の中で生き残るために、地政学的リスクが顕在化し外的リスクの潜在的成本が大幅に上昇した世界において柔軟で効率的なサプライチェーンを構築していく必要に迫られている。日系企業がこの変化に対応できなければ世界の繁栄から取り残される結果となるため、世界の情勢を現在の政治状況だけでなくその原因となる文化や歴史の背景から見極め、制度や感性の違いを踏まえた上で自社のサプライチェーンを最適な形に再編していくことが企業自身の存続、発展のためにも日本経済の今後の繁栄のためにも求められていると筆者は考えている。

中国で急拡大するシルバーエコノミー —介護市場の現状と日本企業への期待について—

福井県上海事務所 副所長 竹原 彰 太

1. はじめに

中国では高齢化を背景として、シルバーエコノミー市場が急拡大しています。本稿では中国における高齢化の状況や介護市場の現状を紹介するとともに、日本企業に期待されるビジネス機会について考えます。

2. 中国の高齢化状況

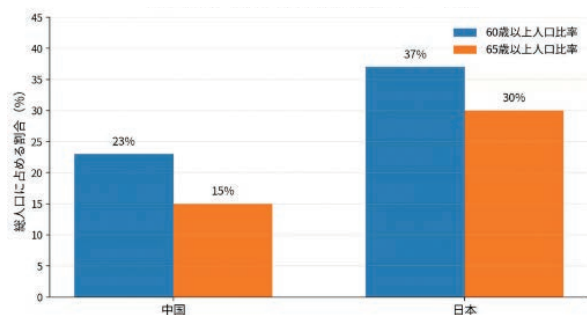
中国は1999年に60歳以上の人口が総人口に占める割合が10%を超え、高齢化社会に突入したとされています。2025年時点で60歳以上の高齢者が全人口に占める割合は約23%、65歳以上の高齢者が全人口に占める割合は約15%となり、国際的に広く用いられる「高齢社会」の基準とされる、65歳以上の人口割合14%を上回りました。ご存じのとおり、日本は世界有数の「超高齢社会」であり、2025年時点での65歳以上人口比率は約30%に達するなど、高齢化率では日本が大きく先行しています（図1）。一方で中国は分母となる人口規模が

圧倒的に大きく、日本65歳以上の高齢者人口が約3,600万人であるところ、中国の65歳以上の高齢者人口は約2億2,000万人と日本の総人口を大きく上回っています（図2）。

このような高齢化の進行を受け、中国では今「シルバーエコノミー」が注目されています。シルバーエコノミーとは、高齢者の生活や健康を支える製品・サービス全般から生まれる経済活動を指します。医療・介護分野だけでなく、旅行、住宅、金融、健康食品、介護ロボットなど高齢者の暮らしに関わる幅広い産業が含まれます。

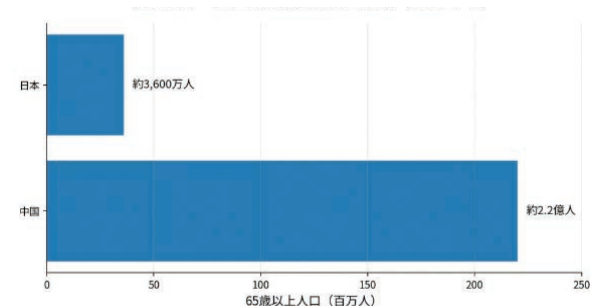
中国の高齢化進行に伴って、上記のような高齢者向けサービスや介護関連産業の需要拡大が見込まれており、中国国家统计局によると中国のシルバーエコノミーは2020年に5.7兆元（約137兆円）の規模でしたが、2024年には8.5兆元（約204兆円）まで拡大し、2035年には約30兆元（約720兆円）に達すると予測されています。

図1 中国・日本の高齢化率比較（2025年頃）



出所：国連人口部「World Population Prospects 2024」、各国統計を基に作成

図2 中国・日本の65歳以上人口比較（2025年頃）



出所：国連人口部「World Population Prospects 2024」、各国統計を基に作成

3. シルバーエコノミーを象徴する大型展示会

2026年6月4日～6日にかけて、中国・上海にて、中国最大級の高齢者介護・リハビリ・ヘルスケア展示会である「2026上海国際養老、補具及康復医療博覧会（CHINA AID）」が開催されました。主催者によると展示面積約60,000㎡の会場に、日本など22の国や地域から約680社の企業・団体が出展し、約10万人の来場者がありました。2025年の同展示会の出展企業数は約550社であったため、出展企業数は昨年から大幅に増加しました。高齢者介護サービス、福祉機器・補助器具、高齢者住宅、ヘルスケア・介護用品、健康食品等が展示され、日系企業もジャパンパビリオンや自治体と連携したブース等で多数出展しました。

特に印象的だったのは、高齢者向け消費財や健康関連商品など、医療・介護事業者向けよりも、高齢者本人や家族が一般消費者として使用する商品・サービスの展示が多く見受けられました。出



続々と展示会へ入場する来場者



日系出展企業が集まるジャパンパビリオン

展者によると、高齢化で先行する日本の製品に対する品質への信認やブランド力は比較的高く、シルバーエコノミーが急拡大をしていく中で、現地の消費者に受け入れてもらえる環境やビジネスチャンスは十分あるとの声が聞かれました。

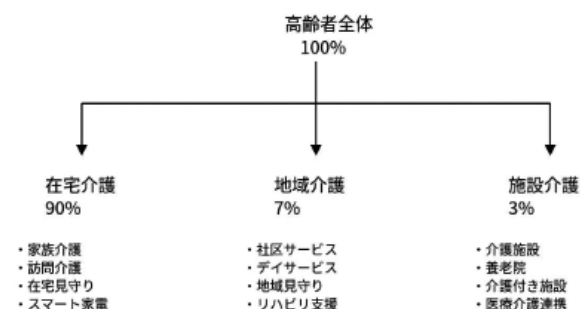
4. 日本と中国の介護市場の違い

中国では「親の介護は子どもがするもの」という意識が根底にあり、在宅介護を基本とする考え方がまだ強く、介護施設市場は日本ほど成熟していません。2005年には上海市が全国に先駆けて「9073モデル」を提唱し、介護サービスの対象になる高齢者のうち、90%を在宅介護、7%を地域コミュニティでの介護、3%を施設での介護とする基本方針を掲げる等、高齢者介護の基礎的な枠組みが形成されました（図3）。

現在においても高齢者本人や家族が介護を担うケースが依然として多く、高齢者本人や家族向けの商品・サービスの展開にビジネスチャンスが期待される背景となっています。

一方で、中国では「一人っ子政策（1979～2015年）」の影響により、1人の子どもが両親2人と祖父母4人を支える「4-2-1問題」が指摘されています。高齢化の進展や出生率の低下により、従来の家族中心の介護のみでは対応が難しくなることが懸念されています。

図3 中国の高齢者介護モデル（9073モデル）



5. 中国の介護保険・施設の現状

日本では2000年に介護保険制度が導入され、介護施設、訪問介護、デイサービス等の介護サービス市場が発展してきました。中国においても、高齢化の進展を受け、長期介護保険制度の整備が進められており、2016年に一部地域で試行が開始されています。長期介護保険とは日本の介護保険と同様に、要介護状態の人に対するサービス提供や費用保障を目的とする公的制度ですが、現時点では主に重度の要介護者を対象としており、制度としては構築途上の段階です。現在は本格導入に向けた移行時期にありますが、高齢化の進展による公的な制度への需要の高まりにより、2028年末を目途に介護保険制度の正式な全国実施が予定されています。

介護施設についても整備が進んでいるものの、政策上は在宅介護・地域介護が重視されており、日本ほど施設介護中心の市場構造にはなっていないのが現状ですが、今後介護保険制度の全国導入を機に、介護施設の整備が進むことが期待されています。

6. 介護分野における中国での今後の注目ポイント

日本では介護人材不足への対応として、見守りセンサー、介護記録システム、ナースコールシステム、移乗支援機器などの介護DX・省力化設備の導入が進んでいます。一方、中国ではヒューマノイドロボット（人型ロボット）の開発・量産が急速に進んでおり、2025年の世界ヒューマノイド出荷台数約1.3万台のうち中国3社（Agibot、

Unitree、UBTech）で78%を占めています。2025年は「量産元年」、2026年は「商用化元年」と言われており、製造業をはじめとしてヒューマノイドロボの実稼働段階に入っています。今後は製造業を超えて、介護・医療等の新領域への展開が本格化していくことが想定されています。介護サービス分野への導入は現時点では実証段階と考えられますが、中国政府は人型ロボット産業を重点分野として育成しており、将来的には見守りや生活支援、簡易介護支援等への活用が期待されています。特に中国の実装先行型と言われる現場重視のトライ＆エラーにより、数年で技術が大きく進化する可能性があります。

7. おわりに

実際にCHINA AID2026の展示会を視察する中で、中国における高齢者人口の増加を背景に巨大なシルバーエコノミーが形成されつつあることを身をもって実感しました。

高齢化で先行する日本企業が強みをもつ、高齢者向け食品、健康関連商品、生活用品、介護DX・省力化設備などにとって、中国は新たな海外ビジネスの可能性を秘めた市場であり、今後もその動向を注視していきたいと考えます。

○中国におけるビジネス・販路拡大等に関するお問合せ
 福井県上海事務所（ふくい上海ビジネスサポートセンター）
 中国上海市延安西路2201号 上海国際貿易中心 2階212室
 T E L : +86-21-62953322
 E-mail : fukuiken1@fukui-sh.com

VNeID を通して見るベトナムの DX

北陸銀行ホーチミン駐在員事務所 山田 太一

1. はじめに

先日、ホーチミンからハノイへ出張した際、空港の保安検査場で、財布から身分証を取り出すことなく、スマートフォンの画面を係員に提示する人の姿が多く見られました。画面に表示されているのは、ベトナム公安省が提供するデジタル ID アプリ「VNeID（ヴィエヌイーアイディー）」です（写真1）。

私自身もベトナムで生活する中で VNeID を利用する機会が増えてきました。日本でもマイナンバーカードの普及が進んでますが、ベトナムでは行政サービスにとどまらず、金融、医療、交通など、生活のさまざまな場面でデジタルでつなぐ取り組みが加速しています。

本稿では、VNeID を切り口に、ベトナムが目指す「デジタル国家」の姿を紹介します。



（写真1）タンソンニャット空港T3（筆者撮影）

2. VNeID とは

VNeID は、ベトナム公安省が開発・運営する公式のデジタル ID アプリです。ベトナムでは国民一人ひとりにID（個人識別番号）が付与されています。その個人情報をスマートフォン上で利用できるようにしたものが VNeID です（写真2）。

イメージとしては「スマートフォンの中に身分証明書を持ち歩く」ような感じです。本人確認情報に加えて、運転免許証、健康保険証、社会保険の情報などが登録されており、行政サービスとの



（写真2）VNeID アプリのログイン画面（筆者スマホ画面のスクリーンショット）

連携が進んでいます。ひとつのアプリで複数の手続きを完結できる環境が整いつつあります。

当初はベトナム国民向けのサービスとしてスタートしましたが、2025年7月からは外国人向けにもサービス範囲が拡充されています。外国人居住者もパスポートや在留許可証（TRC）などを登録できるようになりました。

ベトナム政府は VNeID を、単なる「デジタル身分証」ではなく、行政サービス全体を支える共通インフラとして位置付けています。VNeID は本人確認のためのアプリであると同時に、さまざまな行政サービスへアクセスするための基盤、日常生活における利便性の拡大を目指すアプリでもあります。

3. 生活に広がる活用シーン

VNeID の活用は、すでに日常生活のさまざまな場面に広がっています。

例えば、飛行機を利用する際、国内線では、VNeID を提示することで本人確認が可能です。これにより、紙の書類やカードを持ち歩く負担が減り、搭乗手続きが簡素化されました。

病院では健康保険情報との連携が進み、受付時の確認作業が効率化されています。

行政機関でも、住民票や各種証明書の申請などのオンライン化が進み、役所へ足を運ぶ機会は着実に減少しています。金融分野でも、銀行口座開設時の本人確認や各種契約時の認証に利用されており、手続きの迅速化や不正防止に役立っています（図表1）。

また、外資系企業にとっても、VNeIDの登録は、ベトナム国内の政府機関におけるオンライン手続きを行う上で、必須の要件になりつつあります。実際に、2026年6月以降、国家公共サービス

（図表1）スーパーアプリ「VNeID」の主な機能

分野	利用例
身分証明	国民ID、パスポート情報、外国人情報
行政	各種公共サービス申請、犯罪経歴照会
金融	本人確認
医療	医療情報（健康保険証）
交通	運転免許証
税	納税情報
その他	土地使用権証明書、オンライン詐欺通報

（筆者調べ）

ポータル上の一部行政手続きについて、企業は、VNeIDでログインすることが義務付けられました。

4. 現地で感じるスピード感

VNeID がここまで普及した背景には、ベトナム政府主導の明確なデジタル国家戦略があります。ベトナム政府は、行政データベースの統合を進め、公安省が管理する人口データベースを中心に、税務、社会保険、医療などの情報を連携させながら、行政サービスの効率化を図っています。

スマートフォンの普及率が高いことも追い風になっています。多くの国民が日常的にスマートフォンを使っているため、新しい行政サービスも比較的受け入れられやすい土壌があります。

加えて、新型コロナウイルス感染拡大時に、健康管理や移動履歴の確認などでデジタルツールの重要性が認識されたこともデジタル行政推進につながりました。

私自身、VNeID を使う機会が増えるたびに「生活インフラ」になりつつあると実感しています。

5. おわりに

DX の本質は、便利なアプリを導入することではなく、社会の仕組みそのものを変えることにあ

ります。VNeID も、導入当初は「便利な身分証明書アプリ」という印象でしたが、生活の中で使う機会が増えるにつれて、その役割は「デジタル国家を支えるインフラ」へと広がっていることが見えてきました。

ベトナムでは今、行政、金融、医療、交通といった領域を横断しながら、社会全体のデジタル化が進んでいます。その変化のスピードは、現地で暮らしているからこそ実感できます。これからこの変化の続きを見守っていききたいと思います。

以上

北陸企業で活躍する留学生OB紹介

XIN CHAO (こんにちは)

■プロフィール

名 前：PHAM THI THU HOA
(ファム ティ トウ ホア)
母 国：ベトナム
来日した年：2015年1月
留学期間：2015年1月～2021年3月
留学先大学：福井工業大学
専 攻：デザイン
母国での専攻：経済学
勤 務 先：井上商事株式会社
配 属 先：設計部
勤続年数：5年



①なぜ、留学先に日本の大学を選んだのですか？

最初はアニメをきっかけに日本に興味を持ちましたが、次第に日本の「ものづくり」の精神や、伝統と技術が調和している点に強く惹かれるようになりました。その本質を現地で学び、専門性を高めながら将来につなげていきたいと考え、来日いたしました。

②なぜ、就職先に日本・北陸地域の企業を選んだのですか？

福井での学生生活を通して北陸の環境に慣れ親しみ、生活のしやすさや落ち着いた雰囲気に魅力を感じました。そのため、この地域で働きたいと考え志望いたしました。

③現在の就職先は、どのようにして見つけたのですか？また、この企業に就職を決めた理由は何ですか？

大学のキャリアセンターのサポートを通じて紹介していただき、その後自分でも企業について詳しく調べました。専攻分野と一致しており、大学で学んだ知識や経験を活かせる点に加え、自身の成長につながる環境があると感じたため、この企業に就職を決めました。

④就職活動に際して、大学からどのような（留学生向けの特別な）支援がありましたか？また、どのような支援があればよいと思いますか？

大学では留学生専用のサポートがあり、キャリアセンターを通じて留学生向けの説明会に参加でき、日本企業とつながる機会がありました。その

ため、就職活動をスムーズに進めることができました。

⑤職場では具体的には、どのような仕事をされていますか？仕事には慣れましたか？仕事での苦労はありますか？

現在は、アルミ建材に関する外装設計の業務に従事しています。入社して5年が経ち、仕事にも慣れてきました。

一方で、入社当初は専門用語が多く、日本語も母語ではないため理解や説明に時間がかかり、苦労しました。

⑥大学で習得した専門知識や能力は活かされていますか？また、今後、どのようなキャリアを形成していきたいですか？

大学で学んだ設計の基礎知識に加え、建築に関する知識も現在の業務に活かされています。今後はさらに経験を積み、専門性を高めて、より幅広い業務に対応できる技術者になりたいと考えています。

⑦北陸（福井県）での暮らしはどうですか？また、休日はどのように過ごされていますか？

現在は福井県で生活しています。福井は近年「幸福度が高い地域」として知られており、9年間住んでいる中で、落ち着いていてとても暮らしやすいと感じています。

休日は、友人と集まって海に行ったり、山に登ったりすることが多く、自然が豊かなのでアウトドアを楽しんでいます。

⑧日本・北陸地域で働いていく上で、困ったことがありましたら教えてください。

北陸地域では、冬に雪が多く降るため、路面が滑りやすく通勤などの移動が大変な点に苦労しました。現在は慣れてきましたが、冬場の移動には注意が必要だと感じています。

⑨留学生に北陸企業で就職してもらうには、どうすればよいと思いますか？

すでに説明会やインターンシップは充実しているため、今後は入社後のサポートを強化することが重要だと思います。例えば、相談しやすい環境づくりや生活面でのフォローがあると、留学生も安心して職場に慣れ、長く働けると感じます。

⑩今後の北陸地域発展のためには、どのようなことを行っていけばよいと思いますか？

北陸新幹線の延伸を契機として、自然などの地域資源を活用した観光振興を進めていくことが重要です。特に、その魅力を海外へ発信することで、外国人観光客の誘致が期待できます。向上したアクセス環境を背景に人の流れを生み出し、地域全体の活性化へとつなげていくことが求められます。

⑪北陸企業への就職を希望する後輩へアドバイスををお願いします。

実際に足を運んで会社の雰囲気を確認することは、将来の自分をイメージするうえで欠かせないと思います。私自身、最初は言葉や文化の違いに戸惑うこともありましたが、北陸の豊かな自然や温かい人々に支えられ、今ではこの地域での生活に魅力を感じています。また、物価の安さや食の

豊かさといった生活の質の高さも、長く働き続けるうえで大切な要素だと感じています。

⑫将来の夢を教えてください。

日本の高度な技術を身につけ、将来はその経験を母国の発展に活かせるプロジェクトを主導できるプロフェッショナルになることが目標です。

.....

(以下は企業さま向け質問)

所 属：設計部

お名前：稲井田 聡

⑬企業さまの求める人物像、留学生採用方針、育成方針について教えてください。

(人物像)

将来の目標に向けた具体的なプランと明確な意志を持ち、日本人スタッフと積極的に関わりながら、自身の成長と組織への貢献を高い次元で両立できる人物を求めています。

(採用方針)

各大学が推進する留学生のキャリア形成・地域定着支援プロジェクトへの参加など、地域に根差した積極的な採用活動に取り組んでいます。

(育成方針)

実務に即した年度教育計画に基づくOJT教育を重視しています。具体的には、教育係とペアを組むことで業務を通じた日本語コミュニケーションの頻度を高めることや、日本語講座やチーム内研修も実施しています。また、資格取得支援制度による報奨金や職能給への反映を通じて、自己啓発

を促す体制を整えています。

⑭働いている方のキャリアビジョン（将来の理想像、理想の働き方や生き方など）について、どのようにお考えですか？

本人の将来ビジョンが会社の方針と合致しているかを確認しながら、具体的な貢献目標を段階的に設定し、双方が納得感を持って進めることを重視しています。

年1回の人事考課面談では、現状の課題や必要なサポートを明確にすることが重要ですが、将来の生活基盤も見据えた長期的なキャリアスケジュールを念頭に置きながら、個人の成長と組織への貢献のバランスが取れるよう、日頃のコミュニケーションを大切にしています。

⑮留学生を採用するに際して、どのようなご苦労がありましたか？

採用活動と現場への受け入れ自体は人事部門との連携により円滑に進みましたが、留学生ご本人に「仕事のやりがい」と「職場環境・役割・処遇」とのバランスを正しく理解していただくための伝え方には配慮しています。具体的には、業務の難易度や行動範囲、評価方法、成長スピードの目安などを丁寧に伝え、将来のビジョンをすり合わせることに注力しました。

⑯留学生は会社にとってどのような存在ですか？また、留学生にどのようなことを期待されておられますか？

留学生として日本の文化や生活にも馴染んでいく状態で仕事に従事できることから、言語や習慣の違いが業務上の障壁となることはほとんどないと実感しており、貴重な戦力となっています。今後

は、日本語能力の目安として「JLPT N2 以上」や「BJTスコア400点以上」を備えた、より専門性の高い人材の採用もさらに強化していきたいと考えています。

⑰上司としてのお立場から、ご本人の活躍振りやご本人に期待している内容を一言お願いします。

現在は案件のチームリーダーとして日本人も含むメンバーの指導と役割振分けや工数管理などを担う人材として頼もしい存在です。同じ母国出身の後輩への教育指導にも積極的で、頼りがいのある良き先輩としての大切な役割も果たしてくれています。

今後は、より大規模な案件を着実にやり切れる能力を備えるため、相手の要求を正確に読み取る

力や、マネジメント能力を一層磨いていくことを期待しています。まずは部門の中堅人材として成長し、自律的なキャリアプランを実現しながら、仕事のやりがい追求して欲しいと願っています。

⑱企業概要

会社名：井上商事株式会社

本社所在地：福井県福井市日之出 2-1-6

設立日：1949年 1 月

代表者：井上 繁

資本金：1 億円

従業員数：197名（2025年11月20日現在）

事業概要：サービスステーション、環境エネルギー、建築資材施工販売、アルミ外装建材製造販売



えーじえっく日誌、今後の予定

● えーじえっく日誌 ●

2026年6月20日~2026年8月20日

			内 容	開催場所
6月20日	Warm TOPIC（ウォーム・トピック）	Vol.190発行	情報発信	—
8月5日-6日	インドネシア中央政府及び地方自治体行政官との経済交流・産業視察		組織運営	金沢・福井
8月7日	北陸企業と留学生との交流会 in 富山		組織運営	富山

● 今後の予定 ●

2026年8月20日現在

			内 容	開催場所
8月20日	Warm TOPIC（ウォーム・トピック）	Vol.191発行	情報発信	—
10月21日-23日	第22回 北陸（日本）・韓国経済交流会議・産業視察		組織運営	大邱(韓国)
10月28日	北陸企業と留学生との交流会 in 金沢		組織運営	金沢
11月25日	北陸企業と留学生との交流会 in 福井		組織運営	福井

○ 事務局からのお知らせ

- ・ ホームページの「ヘッドラインコーナー」では、新聞の地方紙および全国紙等の情報媒体から、対岸諸国との経済交流に関する記事のタイトルを、国別（ロシア、中国、韓国・北朝鮮、台湾、その他）、時系列別に整理して掲載しております。
- ・ なお、同コーナーは、パスワード管理をしております。パスワードについては既に会員の皆様にはご連絡済みですが、不明な場合は北陸AJEC事務局までお問合せ願います。
- ・ また、同コーナーへのご意見・ご感想をお待ちしております。
《ホームページ・アドレス》 URL： <https://www.hokkeiren.gr.jp/ajec>

ウォームトピック Vol.191

発行日 2026年8月20日
発行者 北陸環日本海経済交流促進協議会
(略称：北陸AJEC)
金沢市片町2-2-15 北国ビルディング4階
Tel：076-231-5525 / 076-232-0472
Fax：076-262-8127
E-mail：ajec@hokkeiren.gr.jp
制 作 ヨシダ印刷株式会社
