

討論

質問

「属地的」という言葉が出たが、それは局地的、ローカルということなのか。諸侯経済論というのがあったが、これは「分権化された」という意味として理解できるのだが。

田嶋

属地的とは最近中国で言われている。我々が中国で出した本で属地的という言葉を用い、普通に使われるようになったのかも知れない。属地的経済システムとは、一つの地域の中で行政と経済、労働者の調達、あるいは党を含めて自己完結的に展開しているという意味である。しかし今日的には、ローカルというよりも、そこに拠点を置きながら全国化しているという具合に変化している。

質問

北汽福田は1996年に株式会社化しているが、これは株式会社化しても括りとしては国営企業なのか。そうではなく、民営企業として活動しているのか。

田嶋

上場以前の段階では、国家株あるいは法人株しかなく、所有制からすれば国有企業であろう。上部の行政組織が100%持っていれば国有となるが、北汽福田の場合はベンダーに出資させているので株主は分割されている。今中国では国有企業は国有独資のものしかない。

国有企業は数万社ある。そのうち北汽福田のように法人化している企業はそれほど多くない。これ以外の企業は基本的に各地方政府に所有権がある。法人企業のうち株式市場に上場しているのは1,000社ほどしかない。

質問

エンジンの設計や自動車の形式などが旧く、どこも国営企業時代の同じ設計図を使っており、これは全国に広まっているという説明があった。国としてこの型の農用車を作るという方針があり、設計図をただで配ることが仮に今も続いているとすれば、つまり、技術設計的な部分が無償で広く行き渡るとい状況があるならば、競争はそれ以外のところで起こってくるといえる。では、企業間の競争関係は何によって起こるのだろうか。

たとえ国営企業であっても、今日ではそれぞれの企業が自ら設計しているのか。国営企業であっても企業体としての括りであり、国営企業相互の競争はあると考えてよいか。

田嶋

設計図面が公共財として流通していたのは1980年代初頭くらいまでである。そもそも、普及型のエンジンは誰でも、どこでも買えるものであった。しかし現在では図面が公共財として流通することはない。

国有企業による市場独占はない。1980年代頃までは諸侯経済といわれるような地方政府による保護主義的な市場分断化、保護化は見られたかもしれないが、現在はない。それから、一部国有企業からの計画的な調達なども、軍需関係以外、今はほとんどない。そういった分野は市場化されている。同じ市場プレーヤーとして国有企業も競争に参加している。

質問

国営である意義は、国が利益を得ることが出来るから国営にしているのか、あるいはこの場合、農用車市場で農業育成・支持的な意義を込めて安い自動車を提供するといった意味を持って国営にしているのか。その辺の位置付けはどうか。

田嶋

農業保護的な位置付けは今日では全くない。そもそも、どこかが企業に出資しなければならないが、投資者は規制されていた。そのため地方政府が出資する場合には地方国有企業となり、中央政府が出資している場合には中央企業となっている。所有権が地方にあるか国にあるかというのはまた別の問題で、本来全人民に帰属するものではあるが、実質的な所有権は地方・国にある。国有企業から法人化して株式企業になるような場合は、国が今までいくら投資したか、現在資産いくらあるかを明らかにする必要がある。今進めているのは、企業の資産と負債を明確にすることで、貸借対照表を作るところから始まった。

質問

将来的に企業の資金調達で上場株の割合は増えいく可能性はあるか。

田嶋

上場はあくまでも時価発行で、より多くの資金を調達するためである。国有株でがっちり50%以上の株を握っている、という説明をする人もいる。しかし北汽福田の経営者にとってみれば、積極的に投資して生産拡大し、多くのシェアを得たいところがある。一方、親会社がこれに難色を示す可能性が当然ある。すると会社の経営者はどのように資金を調達するのかという問題がこれから出てくる。親会社は配当を受けるが、株を売らねば株価上昇の恩恵を受けることはない。また一方で、ベンダーたる発起人株のメンバーはそんなに安泰とは言えない。これらの中にはエンジンの専門メーカーもあり、北汽福田はエンジンの内製化を進めるために資金を募ることもあるので利害は複雑だ。

質問

証券市場で自由に株に投資し、あるいは株を発行して資金調達ができること考えると、それによって自主的な経営戦略が可能に見えるが、そもそも株式の発行は抑えられ、国有株の比率は管理されているため、実際には難しいように思える。

経済政策として、国は限られた資金の分配機能を手放さず、ひとつの産業だけが伸びないように制限をすることはあるのか。

意見（丸川）

きめ細かい観点から見ているかどうかは疑問で、むしろ株価対策なのではないか。産業政策的な意味がそこにあるようには思えない。

田嶋

時価発行の場合、どれくらいの価格で発行していたかについて見ると、いままでは規制されていたが、最近は証券会社と相談して決めているようである。直近の時価よりは安い価格となる。

意見

時価が上がっているのだとすれば、もし株が売れなくても時価評価の資産がよくなり、会社の財務がよくなる。それが広い意味での資金調達力につながる。株式担保金融のようなもので会社が資金を調達できる機会も広がる。これは上場して株価が上がるのに対して、旧株主にとってのメリットであると考えられる。これが証券市場のメカニズムだと思う。単純に所有比率は下がるかもしれないが、メリットとデメリットの見合いで、増資戦略を進めていくという可能性は十分あるかと思われる。戦前日産などが行ったのに近い仕組みである。

田嶋

いずれにしろ、いろいろリスクを考慮した上でエクイティ・ファイナンスを展開していると思う。国家が所有権をとどめなければならないという議論と、そうではなく、普通の資本主義的な企業社会になりつつあるという議論がある。

質問

日本のホンダの発展経過と比較すると、似ているところと、異なるところがあると思う。ひとつは、ホンダが日本で伸びるときのように、自ら市場を作り出すというところは非常に似ていると思う。ホンダの場合はさまざまな仕掛けをしている。

先ほどの説明にあった、販売方法で一番気になるのは車が故障した時はどうなるのか、アフターサービスをどうするかという点である。たとえばホンダの場合は、オートバイ

を売るときは自転車店で販売した。四輪車を売るときはオートバイのチャンネルで販売した。しかしアフターサービスに問題が出るので、オートバイ店を何軒かまとめ、バックヤードにサービスファクトリーという独自のものを作って対応した。このような販売・アフターケアの仕組みはどうなっているのか。

2点目の質問として、台数では農用車が伸びているようだが、農用車と自動車の価格帯の位置づけはどうなっているのか、また利潤という点ではどうなのだろうか。それとからんで、車の購入ローンについてメーカー側は手を打っているのか。

販売拠点・サービス・金融をパッケージにすることによって、従来になかった市場が急激に伸びていく、というのが日本のオートバイ・軽自動車メーカーのひとつの行き方だったと思われる。この辺は中国ではどうなっているのか。

田嶋

自動車については流通販売をテーマにして丸川氏と調査したことがある。乗用車の場合、メーカーが系列販売店を作ろうとしており、そこにテリトリー制などを導入しようとしている。しかし、まだ上海サンタナなど一部を除いてきちんとしたシステムにはなっていない。先ほども述べたように、各地のディーラーが入り乱れて販売しているので、どこに商品が流れているのかわからない状況である。

農用車については、販売拠点を設けて系列化しようとしていることは明らかだが、ローンもまだアフターサービスまではいかない。自動車の場合もそうだが、中国の場合いたるところに修理店がある。また大きな組織では、自前で運転手兼整備士を抱えている。そういった意味で、ディーラーまで持って行って修理するシステムはできていない。トヨタなどは日本の3Sシステムを持ち込みたいと考えているが、まだそこまでいかない。ただサンタナのようなブランド力のあるところは流通ルートの引き締めにかかっているが、普通の自動車メーカーはディーラーに商品を預け、委託販売するような形となっている。

利潤については、市場が拡大しているので、農用車ではまだ利潤をあげていると思われる。三輪車については、アウトサイダーがダンピングするのをカルテル的に止めさせようとしている。

質問

値段的にはどうなのか

田嶋

四輪で30,000元位である(1元=15円として、45万円ほど)、三輪車だと10,000元すこしで買える。

質問

農用車は好調に売れ、この15年間で数百倍の市場規模となった。ということは、農民が豊かになっているということだと思うが、農用車は農業だけに使われているのか、普通の自動車の代わりにもなっているのか。

田嶋

農村では、トラクターや馬車で行っていた輸送を農用車に切り替えている。先にふれたように自動車と農用車というのは、行政上の仕切りがあるのだが、排ガス規制は農用車にはまだ緩い。しかし、農用車は都市や一般道路には入れない。最高時速は50キロである。とはいえ実際、地方では農用車はどこでも走っている。大都市には入れないということだ。

逆に中国の自動車は、途上国としては、求められる規格、要求が高いように思われる。車も大きい。自動車はガソリンエンジンを搭載している。

質問

インドネシアで走っている自動車は、RVではトヨタの「キジャン」が圧倒的なシェアを持っている。要するにアジアカーである。

本来は外国企業がアジアカーのようなものを製造している。本来、北京ジープがこれにあたるはずだと思うが、(チェロキーは)あまり上手く行っていないということだった。逆に言うと、なぜ中国の場合は自前の自動車産業らしきものが出来つつあるのだろうか。

また将来はどちらの方向にあるのだろうか。農用車で田舎を走っているイメージか、あるいは外資と組んで乗用車産業がメインになるのか。もし後者の方だとすると先進企業の技術輸出に依る意味は大きいはずである。インドネシア的になる可能性はないことはないが、しかし、インドネシアは自前(民族系)の企業がなく、それを作ろうとして失敗しているところがある。

田嶋

2トン車の技術は中国では至る所にあつて、この分野には参入しやすいようだ。乗用車については産業政策の規制があるため、農用車メーカーがこの分野に本格的には進出できない。形を変えて、タイで作っているような前後列に座席があり、後ろに荷台のあるピックアップトラックなどのような、乗用車に近い形のものが製品となっている。このような製品は北汽福田も作っている。

質問

現地で売れるためには価格が安くなければならない。また、サービスの点から言うと、技術水準が比較的安く汎用的であれば、補修部品などはどこにあるものでもよく、メンテナンスも、特に指定ディーラーではなく近くの修理店へ持っていけば修理ができるこ

とになる。こういった価格の安さ、整備のしやすさ、という条件が揃わないと、メーカーも成り立たないということだろうか。

田嶋

いままでは基本的にはトラクターの汎用技術で、それを応用して農用車を作っていた。どこへ持っていっても直せるし、トラクターを運転していた人ならそこそこは修理できるものだった。

質問

一方、都市の方では先端的なものが出てくるのだろうか。高所得者も多いため、農用車に乗るのではなく、ホンダのアコードだったりするのだろうか。いまの中国では都市的な経済が一方で発展していて、他方では旧来型の経済構造を続けているという感じだろうか。

田嶋

確かに、それが中国経済の二重構造というものなのだろう。今トヨタが天津でヴィッツを作り始めている。これはアジアカーで、共通のプラットフォーム（車台）を使っている。エンジンもトヨタで内製したものである。しかし、价格的には今の中国でいうと、たとえばジェッタ（フォルクスワーゲン）、CZ（シトロエン）のユーザー層を捉え、これらより少し安い車となっているようだ。かなり売れると思われる。

意見

将来農民がこういった車を買って乗るようになるか、そこまで所得水準が上がるかどうかである。

田嶋

農民は富裕者が多く乗用車を持っている人も多い。それからスズキのアルトが売れている。5～600CCの中間的な車種で、これは都市にも入っていける。ヴィッツを乗り回している人も多く、ユーザー層は多様だ。しかし確実に底上げができており、農用車は売れている。年産200万台であるが農家世帯は2億戸もある。これはまだ、年間でみて100軒に1軒の割でしか購入していないことになる。

質問

上のような状況のなかで、なぜメーカーは乗用車の方にシフトしようとしているのか。もっと農用車を売る方がいいのではないか。

田嶋

農用車はもちろん作っている。しかし三輪は先ほどふれたように寡占的になってきているので、市場拡大や企業間競争の余地がなくなってきているのだ。

質問

全体としては WTO がらみで農業は競争力を失うと見ているのではないか。すると、農用車の拡販というのは厳しくなるのではないか。

田嶋

農用車だから農業用と捉えるのではなく、建築資材を積むなど雑多な用途がある。むしろ農業用の用途は少ない。篤農家が農用車を持っているケースもあるが、むしろ目先のきく非農業に転業している、あるいは兼業している人々が購入している。

WTO で中国農業がどうなるかというのは目下大問題であるが。

<記録：飯窪秀樹>