

オーストラリアでビジネスを切り開く日本人	1	上海駐在員の白濁 - 赴任後の半年を振り返って -	7
委託加工貿易により飛躍的な売り上げUPを - 貿易相談の現場から -	3	香港のカレンシー・ボード制の行方 - ドルベック制は続くか -	7
台頭するアジアの大国・インド - 21世紀日本の真のパートナー -	4		



オーストラリアでビジネスを切り開く日本人

オーストラリア事務所 所長 播本 裕典

今年6月、シドニー市内の最高級ホテルの一つ、全日空ハーバグランドホテル・シドニーの看板が、シャングリラホテル・シドニーに書き換えられ、ついにシドニーから日系のホテルが全て撤退することとなった。

拡大を続けるオーストラリア経済とは裏腹に、オーストラリアに進出している日本企業数はここ10年余りの間に減少の一途を辿っている。

シドニー日本商工会議所に加盟している企業・団体数で見ると、現在173社と、1992年の最盛期に比較して6割以下の水準に落ち込んでいる。同事務局長篠原崇氏によると、一時期金融機関の数が撤退・合併等により大幅に減少したが、最近では、業種に関係なく、撤退する企業が後を断たず、厳しい状況が続いているとのことである。

しかし、このような傾向とは関わらず、オーストラリアにしっかり根を張り、逞しく活躍している日本人ビジネスマン達がいる。彼らは、日本人であるバックグラウンドを生かしながら、異国の地で、裸一貫でビジネスを興し、それを拡大しているのである。

今回、オーストラリアの経済の最近のトピックスとともに、日本人ビジネスマンの活躍ぶりを紹介したい。

オーストラリア経済の現状

去る8月に失業率が13年ぶりの低水準である5.8%を記録したことに証明されるように、オーストラリアの経済は引き続き、好調に推移している。91/92年度に始まったプラス成長は、13年の長期にわたり継続中であり、いまだ、止まるどころを知らない。

本年6月末時点の第2・四半期の経済成長率が、前期比0.1%（年率2%）の伸びに終わり、2年半振りの低水準となった。しかし、連邦政府、経済アナリストとも、これは、昨年豪州を襲った100年ぶりとも言われる干ばつによる農業部門の不振およびイラク戦争、新型肺炎SARS等の国外要因による一時的な現象であるとの見方で一一致している。

今年度（2003/04年度）の政府の経済成長見通しは、3.25%で、その達成を危ぶむ声は聞かれない。むしろ、加熱する景気・インフレ等を抑制する観点から、4.75%のキャッシュレートを（公定歩合）を、年末に向け、0.5%程度引き上げる可能性を指摘する声が出始めている。

このように好調な豪州経済に死角はないのだろうか。実は一つある。

現在、日本のバブル期にもたとえられる住宅投資への加熱ぶりが問題視されている。10数年前までの日本社会で生きていた土地神話が、この

国では、いまだにしっかり生き続けているのである。

この2年余りの間、豪州の株式相場も日米欧の相場に引きずられ低迷を続けた。政府による減税等の住宅取得優遇策の効果もあって、一気に住宅への投資が活況を呈するようになった。

この2年間で豪州の平均住宅価格は、約1.5倍に跳ね上がり、7年間では2倍を超えている。一方で、勤労者の平均年収と平均住宅価格の乖離が大きくなり、住宅取得のための個人負債残高（平均）も、毎月、過去最高を更新し続けているといった状況にある。

また、実需以上の住宅・マンション建設が進められ、空室率が上昇傾向にあり、投資目的で購入した住宅の借り手が見つからない、などの声が聞かれ始めている。

IMF（国際通貨基金）も、9月18日に、今後の経済への悪影響を心配し、豪州の住宅バブルに対する懸念を表明した。しかしながら、当地の一般国民の間では、移民の流入等により人口が堅調に増加していることから、住宅取得需要も底堅く、住宅価格が一時的に平準化することがあっても暴落することはないとの楽観的な見方が支配的である。今後の動向が注目されることである。



ストークグローバル社河野氏(左)
オーガニック農場にて

オーストラリアでチャレンジする 日本人ビジネスマン

次に、シドニーを拠点にビジネスを切り開く、3人の若手日本人ビジネスマンを紹介したい。

河野 一郎氏(ストークグローバル社)

河野氏が10年前にシドニーに設立したストークグローバル社は、ジュース、練りゴマ、豆乳等の豪州産オーガニック食品を日本へ輸出している会社である。きめの細かい顧客への対応、生産者との緊密な連携を大切にし、委託製造業者への設備投資も積極的に行っている。

その行動力と活気溢れる事業環境を実現しているのが、33歳の青年社長である河野氏と現地採用のオーストラリア人、あるいは日本やアジア各国からやってきた若いスタッフ達である。

同社のこだわりは、消費者への情報開示・提供の部分に顕著に現れている。同社のホームページ(<http://www.organicestate.com.au/>)では、有機農法にこだわる豪州契約農家の工夫や苦労・奮闘ぶりを紹介するほか、そもそもオーガニック食品とは何なのか、といった基本的な消費者知識の普及にも努めている。そのオープンな姿勢は、扱っているオーガニック商品に自信があるからである。

また、河野氏は、幾つかあるキーポイントの中でも、とりわけ、同社の製品を直接販売する小売店販売担当者への教育が、重要であるとも強調する。

「オーガニック商品を販売するお店や販売員に、そもそもオーガニック食品とは何なのかとの知識がなければ、お客さんからの素朴な質問にも答えられず、みすみす販売の機会

を逃すことにもなりかねない。

お金も時間もかかるが、私自身が、毎月、日本に出張し、小売店の店頭に出立ち、その担当者としじくりお話するように心がけている。また、商品を購入していただくお客さんの声も、少しでも多く聞くように努めている。現場が色々なことを教えてくれる。弊社は、オーガニック食品という商品を介して、豪州の農家と日本の消費者をつないでおり、農家・小売店および消費者、そのいずれをおろそかにしても、ビジネスはうまくいかない。」

河野氏は、米国の大学に留学後、日本の水産会社の外食事業部に勤務していたが、父親に同行してシドニーに出張し、そのままオーストラリアに居を構えることになった。そして羊皮の買い付けなどの業務を請け負っていた。その後独立し、ストークグローバル社を設立した。食品の輸出等を手がけていた際に、豪州のオーガニック食品に魅せられるようになり、現在に至っている。

同社は、日本市場へのビジネス成功事例として、ニューサウスウェールズ州等の州政府やJETROなどの政府機関から、セミナーでの講演依頼が寄せられるなど、同地で大きな注目を集めている。

定松 勝義氏(鯖屋グループ)

定松氏は、現在、シドニー市内に4つの日本食レストランを展開する鯖屋グループの代表取締役である。

豪州では、ここ数年、寿司をはじめとする日本食に対する人気は、ますます高まってきている。寿司(Sushi)、刺身(Sashimi)、照り焼きチキン(Teriyaki-Chicken)、鉄板焼き(Teppan-yaki)などの日本語は、そのまま英語として通用している。

しかし、日本人以外の経営による日本食レストランでは、姿・形は日本食そっくりでも、その不可思議な味にびっくりさせられることも多い。日本人自身の経営による日本食レストランは意外と少ないのだ。

そのような中で、定松氏の経営するレストランは、きちんとした日本食が手ごろな値段で楽しめる店として、豪州人にも日本人にも絶大な人気を誇っている。

展開する店舗も、日本食レストラン、カジュアルダイニング、回転寿司、居酒屋と、4店舗ともその趣を異にしている点が興味深い。

料理の素材については、こだわりを持って取り組んでいる。寿司であれば、寿司ネタに地元で獲れた生きの良い魚を厳選し、焼肉であれば和牛種(豪州産)を用いるなどといった具合である。メニューによっては、利益度を度外視しているようなものもある。

しかし、日本人が美味しいと思う料理を、オーストラリア人にも味わってもらいたいというのが、定松氏の心情である。また、店を出す度にジャンルを変えているのも、現状に満足することなく、自分のアイデアを新たな店舗として具体化したいからである。最近オープンした居酒屋「武蔵」は、メニューはもちろん、立地、内装、レイアウトにも随分こだわっている。

自ら厨房に入ることも多い定松氏だけに、提供する料理に対するこだわりも相当だが、経営者としての目も確かである。

「当たり前だが、シドニーに住む数少ない日本人だけを相手に日本食レストランを営つても出しても、経営は成り立たない。いかにオーストラリア人を惹きつけられるかがポイントになる。

店のレイアウトも雰囲気も、オーストラリア人が入りやすい、心地よいものに工夫している。オーストラリアでは、日本の店舗や料理をそのまま持って来ては、決してうまくいかない。

自分自身の強みは、過去の失敗も含め、来豪18年間に培った、ノウハウと、豪州人人脈の豊富さに尽きると思う」



定松氏(右)と播本オーストラリア事務所長 武蔵にて

定松氏は、現在、さらに新たな店舗の開業準備を進めているほか、豪州への進出を予定している日本の大手外食チェーン店の出店に関するアドバイス・協力等をも手掛けている。同氏の多忙な日々、当分、終わりは無さそうである。

(鯨屋グループHP：
<http://www.masuya.com.au>)

西本 直樹氏(リンクネット・オーストラリア社/企業ネットワーク・インク(非営利団体))

西本氏については、3月号のIBOニュースの企業インタビューで紹介したが、同氏は、今年7月、志を同じくする仲間達とともに、これまでの異業種交流会の活動をさらに一歩進め、新たに、企業のビジネスサポートや起業家の支援を目的とする「企業ネットワーク・インク」(ニューサウスウェールズ州認可による非営利団体)を設立した。西本氏は設立の背景や使命について次のとおり語っている。

「自分は、以前から、異業種交流会を単なる情報交換の場に留めてはいけない、との思いに駆られてきた。新たなビジネスを興すベースとなるようなネットワークの場を提供し、具体的な起業につなげていく活動をしなければ意味がない、との気持ち

があった。

幸い、ここには、自分と同じ思いを持つ同志も多く、弁護士、個人事業主、大手金融機関重役などの仲間9人で創立コミティーを結成し、今回思い切って、起業支援を目的とする非営利団体を設立した。

具体的には、日本の類似の団体との交流・連携を通じて、日豪間での新たなビジネスを興していきたい。既に、インターネットを介した英会話ビジネスや、ワインなど、まだまだ日本に十分紹介されていない豪州の優れた商品の提供など、幾つかの計画が進んでいる。

今後、プランが具体化していく中で、会員間で、その新たなビジネスを進めるに当たっての責任・役割分担、出資割合などを調整する段階に移って行く。

日本では、このような起業を目的とするNPOや、それを一歩進めた組織である「企業法人」は、今では珍しくない。しかし、日本人が海外で設立した同種の団体は、まだまだ少ない。

それだけに、我々には、日本の団体、企業家との連携等を通じたビジネスチャンスが無数にあると考えている。そう考えるとワクワクする。

以上の3人は、いずれもまだ、30代もしくは40代前半の若い実業家である。



西本氏(右)とスピーカーのデーブ・カーター氏 異業種交流会にて

3人とも、自分自身の能力と経験、そして当地で培った人脈を振り所として、ビジネスを起こし、また、新たな取り組みにもチャレンジしている。

3人に共通するのは、発想が常に前向きで、いつもエネルギーに動いていること、また、明朗で、人当たりが良く、事業で失敗した経験等も含め、過去を現在の成功へのステップとして生かしている点などである。

「チャレンジ精神」、正にこの言葉がぴったりはまる逞しい日本人たちである。

(企業ネットワーク・インクHP：
<http://kigyonetnetwork.com>
HPは10月末開設予定
E-mail: naoki@lincnet.com.au)



委託加工貿易により飛躍的な売り上げUPを！ ～貿易相談の現場から～

貿易相談員 中矢 一虎

今年5月頃、大阪本町に本店を置く、ひとりの若い経営者が貿易相談に来られた。

彼は、数年前に父親の後を継いで社長に就任し、これまでの鉄鋼部品専門商社では事業の拡大が望まないと、車両用ワックスの欧州向け輸出を手掛けたという。今回の貿易相談の目的は、いかにしてこの新規事業で飛躍的に収益を上げることができるとのことであった。

この会社は堺市や東大阪市の中小企業が製造した車輪部品を国内で販売していた。しかし、日産グループ(フランス)と業務提携したため日産からの注文が激減した。そのため同社は鉄鋼部品の取り扱い比率を

下げて、車両用ワックスのビジネスに参入した。

その社長は、ロンドン留学の経験を生かし、インターネットを通じた海外ビジネスに着手し、5年前からドイツのハンブルグ市にある販売店に対し、車両用ワックスの輸出を開始した。年間売上高は、約5,000万円となっている。

しかし、全社の売り上げおよび利益が頭打ちとなった上に、前社長から引き継いでいた車両部品の国内販売が、人件費などを除くと大赤字だったので、昨年鉄鋼製品担当の営業マンを対象としたリストラを断行せざるを得なかった相談者は、どのようにすれば車両用ワックスをドイツ

だけでなく、EU(欧州連合)全体に販売することが可能になるか、販売量の拡大方法を模索していた。このような事情のもとで私を訪ねてきた。ハンブルグの販売店はすでに北欧諸国やイタリア、フランスなど南欧諸国にも広く販売しているので、販路拡大だけでは売上を大きく伸ばすことは、できないだろうと私は感じた。

そこで、私は自分の体験を踏まえ、委託加工貿易の検討を提案した。現在、この企業は日本メーカーからの最終加工品を仕入れそのままドイツへ輸出しているだけであった。

これでは当然のことではあるが、ドイツへの販売価格と国内仕入れ価格との差額しか利益が出ない。日本

のメーカーから大口需要のドラム缶入りの車両ワックスを買い付けて、最終消費者用の包装等を人件費の安いアジアで行えば、収益は劇的に改善するだろうとアドバイスした。

また、上記の方法では限界があるため将来的には、委託加工貿易に取り組んだ方がいい。つまり、車両用ワックスの成分をメーカーの了解を得た上で細かく分析し、かつ最終加工品の製造方法を習得する。日本のメーカーから主原料だけを買付け、副資材の調達や最終製品の製剤小口パッケージや化粧ケース詰めなどの一貫した作業をアジアの企業に委託するのである。

この「海外委託加工生産」により国際取引での収益は飛躍的に改善されるだろう。

過去、多くのわが国のメーカーは

自社商品の品質向上を最重要視していたため国際取引は、社社に任せてきた。しかし、今ではソニーやトヨタを始めとして、日本メーカー自身が自ら最終製品の販売を行うのが常態化している。過去、メーカーは高品質な商品の開発のみに全精力を注いできたが、今は自ら製造した商品を自ら販売する時代に入っている。最終製品を単に右から左へ移す古き良き商社活動は根本的に見直しが必要とされている。

商社として生き残るためには、原料製造メーカーと一体となり製品の最終工程に関する生産活動も兼務する「川中戦略」を実施することが重要となる。しかし、商社として気をつけなければならないことは、信頼できる委託加工会社と組んで事業を行うことである。単に委託加工業務

は大幅な収益増を望めるからといって、安易に委託加工先を選定してはならない。相手の技術力、事業の遂行能力および経営者の事業に対する姿勢をしっかりと見極めた上で、委託加工の契約を締結すべきである。

また、商社の側でも原料の調達から最終商品の引取りに至るまで責任を持って管理する体制を取る必要がある。今までは、最終商品を右から左へ移す単純作業だけであったが、突然在庫管理から物流の管理まで行うことになるため、当初はかなり戸惑うかもしれない。しかし、古き良き商社活動では飛躍的な売り上げアップが望めないのであれば、新しい取引形態を考えていかなければ今後、企業自体の存続継続さえ今後は難しくなるだろう。「委託加工貿易の導入」を強く勧めるゆえである。



台頭するアジアの大国・インド ～21世紀、日本の真のパートナー～

インド貿易振興局 高橋 秀征

昨年、国交樹立50周年を迎えた日印関係は、新たに戦略的なパートナーシップを築こうとする機運が芽生え、両国は新時代を迎えたと言える。2000年8月の森首相（当時）のインド訪問を皮切りに、今年の6月までに両国の要人が相互に往来し、長い間途絶えていた関係レベルでの交流が活発に行われている。2000年の首脳会談で合意された「21世紀における日印グローバル・パートナーシップ」や、翌年の「日印共同宣言」により、日印関係は新たな一歩を歩み始めたのである。アジアの二大大国がようやくお互いを認識し、手を結び始めたとも言えるだろう。

日印関係をさまざまな角度からアメリカや中国、韓国、ロシア、東南アジア諸国などとの関係と比べてみると、両国間の距離は物理的だけではなく、心理的にもまだまだ遠い。二国間関係を測る「ものさし」としては、輸出入総額、直接投資総額、在留邦人数、航空便の就航数などいろいろあるが、日印関係は他の国に比べて数値が低いのが実状である。

日本にとってアジアの真のパートナーとなるべきインドの現状を紹介するのが本文の主題であり、インド

について少しでも理解を深めていただければ幸甚である。

(1) インドの政治・経済情勢の概要

南アジアを含めたアジア諸国の政治体制が軍政や大統領制、議院内閣制、共産党一党独裁制などさまざまに変容している中で、インドは日本と並び50年以上にわたって民主主義政治体制を維持してきた数少ないアジアの大国である。国家元首である大統領も、実質的な政治的権限をもつ内閣総理大臣も、国会議員も直接および間接の選挙で選出される。

独立以来政党が政治の中心を担ってきており、1980年代まではジャワハル・ネルーや、その娘のインディラ・ガンディー、その息子であるラジブ・ガンディーが指導するインド国民会議派（Indian National Congress）が国会で圧倒的過半数を占めてきた。国民会議派は、1977年に一時的に、非国民会議派に政権を譲ったが、基本的に長年与党の地位にあった。一党独裁制とは言えないまでも一党優位制であったことは確かである。1991年のラジブ・ガンディー元首相の暗殺を機に国民会議派の党勢は影をひそめ、現

在はラジブ・ガンディー氏の夫人であったソニア・ガンディー女史が党首を務めるものの、求心力の低下は免れず近年は野党第一党に甘んじている。

それに代わって台頭してきたのがインド人民党（Bharatiya Janata Party, BJP）である。1977年に成立した非会議派政権で与党であったものの、長年野党として国民会議派政権と対決してきた。1996年には比較第一党になり政権を担当したものの、過半数を確保できずに数日で他者に政権を譲った。しかし、1998年には他の地域政党との連立に成功し、それ以来与党の地位に就いている。現総裁はベンカイア・ナイドゥ氏が努めているが、元総裁のヴァジパイ氏（現首相）やアドヴァニ氏（現副首相兼内相）が実質上の党の最高権力者である。

その他に州の利益を最優先する地域政党の台頭も目覚ましい。タミル・ナドゥ州のドラビダ進歩連盟やアンナ・ドラビダ進歩連盟、アンドラ・プラデシュ州のテルグ・デサム党、マハラシュトラ州のシヴ・セナなどが有力な地域政党である。現在はインド人民党に協力している地域政党

が多いが、1996年から98年にかけては、地域政党を中心に共産党、ジャナタ・ダールで構成された統一戦線(United Front Government)が、国会会議派の閣外協力を得て与党の地位にあった。

言語の分布からインドを見ている。ヒンディー語が国語、英語が準公用語になっているにもかかわらず18の言語が公用語として認められている。この国は、28の州と7つの連邦直轄地に分かれている。基本的に言語によって州を分割している。例えばタミル語を話す人々が集まる地域をタミル・ナドゥ州、テルグ語を話す地域をアンドラ・プラデシュ州、マラータ語を話す地域をマハラシュトラ州、ベンガル語を話す地域を西ベンガル州といったようになっている。

また多様な宗教をもつインドでは国旗を決定する際に宗教が大きく考慮に入れられた。国旗はオレンジ・白・緑の三色で、中央部分にチャクラと呼ばれる円形のもの描かれている。これらはインドに存在する宗教の色を表している。オレンジはヒンドゥー教、白はキリスト教、緑はイスラム教、そしてチャクラは仏教を手厚く保護したアショカ王がインド全土に建立した石柱に描かれた円の模様であり、仏教の象徴である。

多言語・多民族・多宗教であるインドの人口は、中国に続く世界第2位であると言うことは広く知られている(2001年に行われた国勢調査では10億を超えている)。面積も約329km²(日本の約10倍)と世界第7位である。世界国勢図会2003/04によると、2001年のインドの国内総生産は4,773億USDドルで、韓国を抜いて世界第12位である。また米国中央情報局(CIA)は、2002年のインドの国内総生産購買力平価(Purchasing Power Parity・PPP)の総額を2兆6,600億ドルと予測している(World Fact Book 2003)。アメリカ、中国、日本に次ぎ第4位の地位を占めていることは意外に知られていない。

食料資源を始め、鉄鉱石や石炭、綿花など資源は豊富であると同時に、近年では経済政策の転換とともに、第二次、第三次産業の発展がめざましく、コンピューターソフトウェア

産業や自動車産業は「花形産業」で、発展途上国の典型的な経済体制である一次産品輸出の経済構造から徐々に脱皮を図っている。

コンピューターソフトウェア業界で構成するインド・ソフトウェアサービス業協会(NASSCOM)によると、コンピューターソフトウェアの総輸出額は、1996/97年度には411億ルピー(11億6,000万USDドル)であったのが、2000/01年度には2,750億ルピー(59億8,000万USDドル)と約6倍に急成長を遂げている。

インドのソフトウェア産業の急成長ぶりは様々なメディアの報道により広範に知られているが、自動車産業についてはわが国ではそれほど知られていない。数年前までは日印合弁のマルチ・ウドヨグ社や国内企業であるタータ自動車をはじめ、アショク・リーランド社並びにインドゥスタンモーター社がほぼインドの自動車市場を独占していたが、ここ数年間で、わが国からはトヨタ自動車、ホンダ自動車、三菱自動車、韓国からはヒュンダイ社、デウ社が、アメリカからはフォード社が、ヨーロッパからはオベル社やルノー社など海外自動車企業が多数進出をし、それに伴って国内企業も自動車のモデルチェンジに奔走するなど空前の自動車ブームが起きている。

2001年の二輪自動車の生産台数は、世界国勢図会2003/04によると、432万台、保有台数は2,834万台で、中国に次いで世界第二の地位にある。

インドの経済状況は世界情勢の変化とともにこの10年間で激変した。1980年代まではソ連と緊密な関係を保ち、社会主義的・閉鎖的経済を維持していた。1991年の外貨危機を契機に経済政策の転換を余儀なくされ、マン・モハン・シン蔵相(当時)の指導の下、新経済政策(New Industrial Policy)の発表、IMF・世界銀行提言構造調整プログラムの受け入れなど経済自由化路線に踏み切った。この流れを統一戦線政権(ゴウダ首相・グジュラ・ル首相)も現在のインド人民党主導連立政権も受け入れており、これまでに産業ライセンス規制緩和、外資積極活用、貿易制度改革、為替切り下げと変動相

場移行などを柱とした一連の自由化政策を断行した。1990年代半ばまでは6~7%の経済成長率を維持し続け、現在でも世界中の景気が減速傾向にある中で4~5%の成長率を堅持している。

(2) 日印関係の現状

現在、わが国とインドとの間に大きな懸案事項はない。1952年、両国は平和条約を締結し、外交関係を樹立し、以来50余年の良好な関係を維持している。昨年、国交樹立50周年を迎えさまざまな記念行事が催された。

両国は、混沌とした現在の国際関係の中にあつて、外交関係の多角化を目指し、更なる関係の強化を模索している。前述した「21世紀における日印グローバル・パートナーシップ」や、「日印共同宣言」では、国連改革、シーレーンの安全、情報技術(IT)分野などにおいて相互協力が確認されている。

ことにITに関する両国間の協力は目を見張るばかりで、査証制度の緩和措置により、60社を超えるインドのIT企業が日本に進出している。特にコンピューターソフトウェア関連の日本への輸出は、NASSCOMの資料によると、1994/95年度には1,400万USDドルであったのが、2000/01年度には1億6,000万USDドルと10倍以上の伸びを示している。

ITのみならず、えびを中心とした海産物、鉄鉱石、繊維製品の対日輸出も、順調な伸びを示している。特に繊維製品は、ベッドシート、枕カバー、ランチョンマット、玄関マット、バスマットなどの家庭用品、婦人用のドレス、ショール、スカーフや紳士用シャツなどが日本人に長く愛されている。日本繊維輸入組合の資料によると、2000年におけるテールリネン・テールクロスの対日輸出額は14億9,800万円であり、わが国における同品目の全輸入額の43%を占め、中国を抜いて最大の輸入相手国となっている。

しかし、アメリカ、中国、韓国、その他のアジア諸国、ヨーロッパ諸国と比べて、ヒト・モノ・カネの流れの規模は、残念ながらかなり小さいことが、次頁の表(出典:日本繊維輸入組合)から見てわかる。

インドを含む主要国との貿易・投資・人的交流の統計

	輸入額 2002*	輸出額 2002*	在留邦人数	在日当該国 人数	日本の直接投資 2001年 総額* 件数	
アメリカ	72,372	148,733	315,976	46,244	9,913	220
中国	77,278	49,797	37,676	381,225	2,152	263
韓国	19,368	35,724	18,465	632,000	763	44
タイ	13,146	16,486	25,329	31,685	614	52
マレーシア	14,013	13,776	11,653	8,386	98	11
シンガポール	6,268	17,745	20,697	1,940	915	34
インドネシア	17,740	7,798	16,448	12,732	509	41
オーストラリア	17,534	10,388	46,893	10,550	1,552	19
イギリス	6,773	14,978	50,864	17,527	5,314	30
フランス	8,168	7,679	25,574	5,373	4,356	17
ドイツ	15,528	17,659	23,270	4,154	465	30
イタリア	6,786	5,617	8,105	1,700	249	7
インド	2,619	2,338	1,700	11,719	378	7

* 単位： 億円

財務省各国・地域情勢

<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/index.html>

財務省貿易統計

<http://www.customs.go.jp/toukei/info/>

財務省対外及び対内直接投資状況

<http://www.mof.go.jp/1c008.htm> を参照。

インドの貿易規模はわが国の最大の輸入相手国である中国と比べて30分の1、最大の輸出相手国であるアメリカ合衆国と比べれば60分の1という規模であり、インドが占める割合も輸入・輸出両方も約0.5%と、そのシェアは極めて低い。2000年における繊維製品の輸入の割合はわずかに1.3%、金額にして330億円と、中国や他のアジア諸国に圧倒されている。また、花形産業であるITの対日輸出も極めて少ない。NASSCOMの資料によれば、IT関連の2000/01年度における日本を含む東アジアへの輸出額の割合は、総輸出額のわずか3.3%に過ぎず、北米の62.06%、EU諸国の22.27%に遠く及ばないのが現状である。

(3) インド貿易振興局の活動：日印間の交流の架け橋として

日印交流促進を目的とした、さまざまな機関が活動をしている。日本政府はニューデリーに大使館、ムンバイ、カルカッタ、チェンナイに総領事館を置いている。さらに日本貿易振興機構、国際協力機構や国際協力銀行、国際交流基金がそれぞれインドに支部を置き活動をしている。

これらの他、財団法人日印協会は、長年にわたって主に文化面で日印間係を支えており今年、創立100周年を迎える。

一方、インド政府は、東京に大使

館、大阪に総領事館を開設し、他に以下のPublic Sector Undertakings (PSU) と呼ばれる政府関連機関が東京に事務所を構え、貿易・観光・金融・保険などの分野において日印関係の発展に寄与している。

1. エア・インド (Air India)
2. インド銀行 (Bank of India)
3. インド政府観光局 (Government of India Tourist Office)
4. インド貿易振興局 (India Trade Promotion Organisation)
5. インド海産物輸出振興局 (Marine Products Export Development Authority)
6. ニューインドゥア保険会社 (New India Assurance Company)
7. インド・ステート銀行 (State Bank of India)
8. インドハンドクラフト・ハンドルーム貿易会社 (The Handicrafts and Handlooms Exports Corporation of India Ltd.)

エア・インドゥア、インド銀行、インドステート銀行、ニューインドゥア保険会社が、大阪に支社を置いている。

これらのPSUのなかでインドから日本への貿易全体の促進、並びに日本からインドへの投資の促進を目的に活動しているのが、インド貿易振興局東京事務所である。

(URL:<http://www.itpotyoo.org>)

インド貿易振興局は、インドと世

界各国の貿易振興を目的としたインド商務省管轄の特殊法人で、本部はニューデリーにあり、インド国内に4カ所、海外に5カ所事務所を運営している。

インド貿易振興局・東京事務所は、高品質なインド製品およびサービスの紹介、対日輸出促進、日本からインドへの投資促進を目的として設立され、情報提供、ビジネスマッチングなどのサービスを無料でやっている。このほか、展示会やセミナーの開催、インド日本の展示会への参加などの活動を行っている。貿易振興局が主催している展示会には、毎年、経済産業省、外務省、大阪府、東京都、日本貿易振興機構、日印協会、日本商工会議所、日本繊維輸入組合等の後援を得ている。今年は、各種の展示会やセミナーなどを主催または参加している。

その他「引き合い希望企業登録」というビジネスマッチングサービスを無料で実施しており、日本の企業から取引の希望を登録して、本部のあるニューデリーにその情報を送り、後に貿易振興局の会員であるインド企業からその希望に応えるというものである。年間約300件の日本企業から登録がある。

インド貿易振興局は大阪を中心とした関西地区においても積極的に活動しており、関西地方の各企業への情報の提供、引き合い希望企業登録サービスの実施のほか、多くの展示会を大阪で開催している。インド衣料品展は毎年7月にマイドームおさかで開催し、3日間の会期中、1,000人以上の業界関係者の来場があり、概ね好評を得ている。近年インド衣料品展の一環として、ファッションショーを開催しており、こちらも大変好評である。

(4) 終わりに

「眠る巨像がようやく目を覚ました」としばしば表現されるように、インドでは、着実に経済自由化、市場開放、外交の多角化が進んでいる。現在の改革が順調に進めば数十年後には世界の大國の一つになるという予測は、ほぼ間違いない。

私見であるが、このように着実な成長を遂げているインドを、これまでわが国はやや偏見の目で見てきた

感がある。現在でも、日本人の間では、インドと言えば一般的にカレーと歴史、仏教の国であると思われ、多くの歴史的遺産と貧困というイメージが付きまとう。さらにはカシミールにおける紛争や宗教暴動、列車事故、天災など混乱のイメージも加わり、わが国の対印イメージは決して良いものとは言えない。

しかし、現在のインドにおける二輪・四輪自動車産業の隆盛、人工街

星の打ち上げ、海洋探査、国内NGOの活動、国内ファッション業界の台頭、ケーブルテレビの急速な普及といったプラスの面は日本ではほとんど報道されていない。多くの場合、混乱と混沌というイメージで報道されており、残念ながら、インドに関する大方のわが国のメディアの報道は、非常に偏っているように思える。現在のインドには問題が山積していることは確かであるが、インドにお

けるポジティブな面にも目を向けていただくことを強く望む。



インドの展示会場



上海駐在員の独白 ～ 赴任後の半年を振り返って～

上海事務所 所長 小澤 龍明

上海に赴任してから、あっと言う間の半年であった。例のSARS騒ぎで静まり返っていた上海の街も元の活気や喧騒を取り戻し、毎日が猛スピードで通り過ぎてゆく。ここで少し立ち止まり、私が知っている10年、20年前の上海と現在を比較し、その発展ぶりを述べたい。

街を歩くと、あちこちに小さな花屋と果物屋が目につく。品揃えも豊富で値段の張りそうなのものがズラリと並んでいる。10年、20年前にはちょっと考えられなかった光景である。花屋は勿論なく、果物屋は国営で果物を載せる籠はあっても、肝心の果物はついぞ見かけることはなかった。上海人の生活レベルの向上を物語っているが、それと同時に中国の物流の発展ぶりを見逃すことはできない。

かつて、果物屋の店先で新疆地域から輸送されてきたメロンの半分以上が腐っていたこともあった。しかし、今や花や果物といった極めてデリケートな商品の運搬が可能となっ

ておりグレート上海だけでなく中国全土の物流システムが整いつつあると言える。

おりしも上海では健康志向の高まりとともに日本食が徐々に注目され始めている。日本食が上海の食卓を賑わす日もそれほど遠いことではないだろう。日本と中国は一衣帯水の隣国同士である。ここに新しいビジネスの萌芽を感じるのは何も私一人だけではあるまい。

上海に住む日本人も大きく様変わりしてきたようである。以前は日本人と言えば企業駐在員か語学留学生ぐらいであったが、今は上海に腰を据えて生活する日本人が増えてきている。上海市のビジネス街で日本料理店を開いているH氏もそのうちの一人である。

その店の定食は10円（日本円にして150円）と言う破格の安さである。この食堂のリーズナブルな価格設定が地元の中国人にも受け入れられ、連日、日本人だけでなく多くの中国

人客で賑わっている。日本料理店の多くが上海在住の日本人を相手にしていることを考えれば、H氏の商売ははるかに中国人のふところに入り込んだ方法だと考えよう。

また、具体的な数値は分らないが、ホテルやレストラン、日系企業等において上海現地採用の日本人の活躍が目立つ。給料は1万円（15万円）前後と日本の給料水準からすれば余り恵まれているとは言えないが、中国社会に溶け込んで頑張っている姿を見ると、一種の清々しさや頼もしさを感じる。日本と中国の将来の姿を考えると、こうした新しいタイプの日本人の役割は今後より重要になると考える。彼らの奮闘に心からのエールを送りたい。

上海は多様な顔を持った大都市である。一つの顔だけを見て、これが上海だと断じるのは早計に過ぎる。これからの駐在員生活の中で上海がどんな顔を見せてくれるのか大いに楽しみである。



香港のカレンシー・ボード制の行方 ～ ドルペック制は続くか～

香港総商會 経済法務担当 上級マネージャー 顔 偉業

豊かな経験

香港は「カレンシー・ボード制」（為替レートを特定の外貨に固定させた上で、法律などに決められる厳格なルールに従って、通貨発行量を外貨準備の水準に運動させる制度）の運営に豊かな経験を有している。中国が70年続いた銀本位制を放棄し、

ボード制に移行したのは1935年のことであった。その背景には、すべての銀資産を国有化するという中国政府の決定を受けて、国民が銀貨のため込みに行ったという経緯がある。

英領植民地時代の香港は英ポンドとの固定相場制を維持していたが、その後貿易・投資面で徐々に米ドル

との結びつきを強めていった。英国政府が、すでに先に切り下げられていた米ドルに対して変動相場制の導入を決定したことを受けて、1972年、香港は英ポンドとの運動を放棄し、5.65 HKドル＝1 USDのレートでUSDドル・ペック制へと移行したのである。

1973年、USドルが再び切り下げられ、ドル売りの投機が起こると、翌1974年、通貨の安定化を図るべく香港は変動相場制への移行を果たした。香港の変動相場制は1983年まで続いたが、1982年に香港返還をめぐる英中会談が始まり、香港の政治的先行きに不透明感が強まると、インフレが急速に進行し、主要通貨に対するHKドルのレートは下落の一途をたどった。そしてついに1983年9月24日には、対USドルレートは1USドル=9.55HKドルにまで落ち込んだ。

こうした事情を背景に、1983年10月15日、1USドルを7.8HKドルとUSドルに固定させるカレンシー・ボード制が導入され、信頼の回復と期待の安定化が図られた。この制度は、紙幣発行銀行である香港上海匯豐銀行(HSBC)、スタンダード・チャーター銀行および中国銀行が、7.8HKドルを発行する毎に1USドルを提出することを定めている。これは香港金融管理局が、流通しているすべての通貨を兌換できるだけのUSドルを為替資金に確保するための措置で、本年7月末の外貨準備高は1,120億USドル、流通量の7倍の額に達している。

USドル運動制のメリットと維持するためのコスト

この20年間、USドル運動制(ドルベック制)は、外国との結びつき強い経済を前提とした香港のファンダメンタルズ(経済の基礎的条件)において理想的に機能してきた。投資家は資金が一夜の内に露散してしまう心配をする必要がなく、また貿易業者は、販売や購入に対して確実に利益を上げることができるためである。また通貨ベック制は、香港ドル買い側の資金調達コストを引き下げ、投資資金を呼び込むことで香港の富の拡大にも一役買っていた。

ベック制は実質マイナス金利を背景に、にわか景気を生み出したが、

このブームは資産バブル崩壊と共に終焉を迎える。1997年、タイ・バーツの暴落に端を発した通貨切り下げの波はアジア全土に及び、香港政府は投機筋の攻勢からベック制を死守するための対応に追われることとなった。金利は二桁単位で上昇し、1997年10月にはついに280%を記録した。通貨切り下げというオプションは用意されていなかったため、代わりに資産価値と資金は下落を余儀なくされた。

その結果、不動産価格、株値、個人消費、銀行融資は軒並み低迷しデフレが蔓延した。政府はインフラ整備費の増額や市民に対する経済支援を行うなどして景気の刺激を図ったが、こうした施策はかえって赤字の増大を招き、昨年度の赤字額は620億HKドル(約9,300億円、1HKドル15円)率にしてGDPの5%にも達した。今年度の赤字額は公式には680億HKドル(約1兆200億円)と予想されているが、その額を850億HKドル(約1兆2,750億円)と試算するアナリストも多い。赤字が膨らみ、外貨準備高が減少の一途をたどる中、ベック制を疑問視する声は徐々に高まっている。とりわけ最近の香港の政情不安とSARSの流行を背景に、ベック制はその存続理由を問われている。

ベック制継続か、廃止か、あるいは人民元との連結か

今もベック制の継続を求める声は大きい。これはベック制の安定感が高く評価されているためである。ベック制を廃止した場合、香港ドルの暴落、不動産価格と株値の一層の下落、インフレの進行、金利の上昇といった事態が懸念されている。香港経済が未だに低迷する中、ベック制を放棄すれば、経済事情が一段と悪化する公算は高い。

「現時点でカレンシー・ボード制の廃止を検討することは論外である」というのが大方の一致した見解であ

る。ただ、エコノミストの間には、香港経済が回復し地域の金融市場が安定感を取り戻した段階でこの問題を再考すべきだという意見もある。香港の統治権が英国から中国に移った今、香港ドルは人民元(以下「元」という)にリンクさせるべきだという声もある。これは、1983年に香港のカレンシー・ボード制創設に関わったチャールズ・グッドハート元イングランド銀行総裁の意見でもある。国全体で見た場合、香港経済と中国経済とは別物であるが、中国南部については、両者は密接につながっている。

とは言え、元が自由兌換通貨でないことを考えると、元との連動は現実には難しくそうである。自由兌換できない通貨とのベックは世界市場の変化や値動きに敏感に対応できなくなる危険性ははらんでいるため、香港がドル・ベックから元ベックに移行した場合、香港経済の機能が損なわれることが懸念されるのである。

米国連邦準備制度理事会(FRB)がデフレ封じを目的に金利引き下げを行ったこともあり、最近ではドル・ベック制への風当たりは幾分弱まってきている。香港がドル・ベックを維持しているということは、香港の金利は米国の金利に連動して動くということであり、これは香港経済にとっては望ましいことである。また経済自体もゆくりと快方に向かっている。

中国の貿易相手国の中で昨今元の切り上げ要求が高まっていることも、現行のベック制への追い風となっている。中国が短期的に何らかの行動を起こすことはなさそうだが、8.3元=1USドルという現行の相場にある程度の幅が導入される可能性はある。香港と中国の消費者物価の格差が縮まればデフレ圧力の減少につながるため、これは香港にとっても好ましい材料である。

編集・発行 社団法人大阪国際ビジネス振興協会 INTERNATIONAL BUSINESS ORGANIZATION OF OSAKA, INC.(IBO)

本 部：〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおさか5階

TEL: 06-6942-2674 FAX: 06-6942-2258 E-MAIL: ibo@mbox.mydome.or.jp URL: http://www.mydome.or.jp/ibo

I BOビジネスマッチングセンター:

〒598-0048 泉佐野市りんくう往來北1番 りんくうゲートタワービル15階 ジェトロ大阪りんくうFAZ支援センター内

TEL: 0724-60-1520 FAX: 0724-60-1521 E-MAIL: ibobmc@mail.asknet.ne.jp

海外事務所: ロッテルダム、シンガポール、上海、シドニー、カリフォルニア、ベトナム連絡事務所、香港連絡事務所