

専門的視野で着実に事業を開拓 / 不動産投資家から経営者に

隔月刊

東洋投資

Toyo
Investment
Bimonthly

2022/10

特別寄稿

10年周期の夢

- 5年物以上のLPRが15bp引き下げで過去最大の下げ幅に
- 住宅の引き渡しを保証し民生を安定させる

- 中国の若者が賃貸住宅よりホテル住まいを選ぶのはなぜか
- 都市部の各世帯一人当たり居住面積は36.52平方メートル





日本華僑不動産協会

会員募集中

Member recruitment



日本華僑不動産協会事務局

詳しくはコチラ

TEL: 03-5797-8633

E-mail : swj@ocreaj.jp



WALKING WITH DREAMERS



CREATE THE FUTURE

GO!

株式会社仁通
京都の老舗華人不動産

過去から現在、そして未来へと
京都と世界をつなぐ架け橋

売買・賃貸・管理
買取・査定



株式会社仁通

京都府京都市南区西九条池ノ内町18-1
TEL : 075-682-7577
FAX : 075-682-7588
MAIL : INFO@RENTONG.CO.JP

2022

京都へ

おいでやす

巻頭言 | FOREWORD

6

野村 昌弘 (一社)日本華僑不動産協会会長

問いの向こうに答えがある



理事インタビュー

DIRECTOR INTERVIEW



金澤利一 株式会社フューチャーリーディング代表取締役

専門的視野で着実に事業を開拓

8



范明 千尋商事株式会社社長

不動産投資家から経営者に

10

Contents

特別寄稿 | SPECIAL CONTRIBUTION

- 14 1 10年周期の夢
- 17 2 中国で、ブロックチェーンはバーチャルからリアルへ
- 18 3 道はどこにあるか——理想主義の起業家の夢
- 20 4 アリババ帝国の危機をどう読むか
- 22 5 老後を支援するのは不動産か金融商品か
- 24 6 製造業を中国西部へ!



ホットニュース | HOT NEWS

- 32 **住宅の引き渡しを保証し民生を安定させる**
- 36 5年物以上のLPRが15bp引き下げで過去最大の下げ幅に
- 37 都市部の各世帯一人当たり居住面積は36.52平方メートル
- 40 **中国の若者が賃貸住宅よりホテル住まいを選ぶのはなぜか**
- 41 2022年最低の人民元相場はどんな影響をもたらすか
- 44 **一般人の日常生活に溶け込むデジタル資産**
- ドラマ「dele」が現実になるのか**



問いの向こうに答えがある



(一社) 日本華僑不動産協会会長
野村昌弘

様々な困難や試練が続いた2022年も幕を閉じようとしている。この一年の最大の収穫は何だっただろうか。

私の周りの多くの企業家たちは、「生き残れたこと」と話す。

「コロナ禍の中で生き残れたこと自体が成功だ！」

「生き残っていれば、チャンスはある！」

「生き残ったこと」は、確かに誇れることである。この1年で多くの企業が倒産した。生き残ったこと自体が勝利である！

経済政策と経済環境によって、企業のイノベーション能力、資金力、組織改革能力、学習能力は試される。

「生き残り」を目標とするのであれば、2020年から2022年のコロナ禍を乗り切った企業は少なくはないだろう。観光業界を例に挙げれば、「コロナ禍が収束し、経済が回復すれば、それまでの事業を継続し、限られた資金をやりくりしながら、すべてを正常な軌道に戻すことができるはずである」。

過去十数年間の業績がそこそこであれば、「生き残る」ことは、それほど難しいことではないだろう。

ところが、コロナ禍は企業を弱体化させた。この不確実な情勢に、あと1~2年も持ちこたえることができるだろうか。

消費者のニーズが大きく変化し、消費者との繋がりが断たれた時、ビジネス、資金、組織はそのままであり続けることができるのだろうか。

決してセンセーショナルに不安を掻き立てようというのではない。警鐘として、経営者諸氏に再度の熟考を促したい。2020年~2022年、確かな戦略を講じてきたであろうか。コロナ禍の3年間、会社・組織は何をし、如何なる成果を残してきたのか。如何なる変化を目にしてきたのか。

新華百貨は、中国・寧夏自治区にある老舗企業である。新華百貨だけで、自治区全体の小売売上高の約8%を占めている。新華百貨はコロナ禍が収束し、環境が変わるのを座して待っていたのだろうか。否である。2021年、新華百貨はデパートとスーパーマーケットをすべてオンラインに移行した。年度末の実績を見ると、オンライン取引額が総売上高の半分以上を占めている。オンラインに移行したことで、消費者との繋がりが安定化し、ビジネスと財務の健全性は向上した。

この1年、休業する零細企業が増えた。過去数年間の急激な拡大により、業務は繁多となり、課題は山積しており、様々なことを見直す良い機会である。製品や組織の改善、特に、従業員一人ひとりの適応・調整能力と、チャレンジ精神を養うことが肝要である。それがなければ、企業が生きながらえたとしても、組織は早晚、次なる試練に出くわした時に死を迎えることになるだろう。

これらの策を講じずして、別の考えや決断があるだろうか。

もはや過去の業績に執着することはない。なぜなら、その業績を生んだ経済環境や社会環境が再現されることは考えづらいからだ。あなたは未知の領域に目を向け、勇気と忍耐力をもって進み、新たなチャンスを探ろうとしている。2022年はすべての企業、すべての人びとにとって試練の年であった。この1年、生き残りに成功した以外に、何かを為し得ただろうか。

それは、ビジネスモデルの転換であろうか。革新的組織の構築であろうか。それとも未知の領域へ足を踏み入れる勇気であろうか。

2023年を乗り切るための最高の対策を見つけていた
いただきたい！

信頼、安心、幸せ JTMMH不動産

頭金0でもマイホームは買えます

賃貸/売買/投資移民/物件管理

各大銀行提携

三井住友銀行、三菱UFJ銀行
地方金庫、中国系銀行
ネット銀行、三井住友信託銀行等



お問い合わせこちらに

加盟募集中



香港料理・焼味・飲茶



アジア物産店



会社ホームページ

JTMホールディングス株式会社

東京オフィス：
東京都新宿区四谷4-28-4 YKBエンサインビル 2階
TEL: 03-6273-1818 FAX: 03-6380-1156

本社営業所：
大阪府泉南郡田尻町りんくうポート北5-6
TEL: 072-479-3800 (代) FAX: 072-479-3801

東京営業所：
東京都新宿区高田馬場3-5-5 ACN高田馬場ビル2階
TEL: 03-5358-9767 FAX:



加盟wechat問い合わせ
Tel: 080-4462-6768

金澤利一 株式会社フューチャーリーディング代表取締役

KANAZAWA TOSHIKAZI

専門的視野で 着実に事業を開拓



日暮里駅は、東京の中心を一周する山手線の主要駅であり、成田と羽田の二つの国際空港をつないでいることから、中国人観光客にもよく知られている。暑さが少しずつ和らいできた8月末、われわれは日暮里駅近くに位置する株式会社フューチャーリーディングを訪ね、金澤利一代表取締役取材し、華人創業者が、如何にしてわずか8年の間に不動産仲介業からディベロッパー業までを手掛けるようになったのか、飛躍的発展の秘訣をうかがった。

専門知識を身に着け 堅実なスタートを切る

金澤利一は一般とは異なる経歴をもつ。日本留学当初から不動産と関わりをもった。2010年、日本で唯一不動産の専門課程がある明海大学に

入学した。日本で不動産業に従事する華人の中では珍しく、専門的な教育を受け、それが後の事業への道を開いた。

明海大学へ入学した翌年の春、東日本大地震が発生した。公益活動に熱心な彼は、すぐさまボランティアに志願し、震災の被害が最も深刻だった岩手県石巻市と宮古市に駆け付け、救援物資の配布や震災ゴミの片づけに携わった。

若者には情熱と行動力がある。彼は課外活動にも精力的だった。日本の不動産に関する知識をソーシャルメディアで中国人に広め、瞬間にネット上の「有名人」になった。顧客情報を蓄積し、在日華人の重鎮との出会いも多く結んだ。日本の不動産大手・東急不動産で働く中国人の先輩は、彼がインターン生として働けるよう尽力してくれた。そして、彼は大学を卒業する前に、2年間の就業経験をもつ「専門家」となった。

金澤利一は、仕事を通して気づいたことがある。当初は、日本で不動産を購入する中国人の顧客の多くが台湾人であったが、そのうち香港人が加わるようになり、しばらくすると、

大陸からの中国人の割合が徐々に増えていったという。そこから、中国経済の発展に伴って人びとの暮らしが豊かになり、資産運用も多様化していること、大きな潜在力を秘めた中国本土の市場が中日経済に与える影響が益々大きくなっていることを感じ取った。

そのことは、彼に大きな自信を与えた。中国語圏、特に中国本土市場の潜在力に着目して、大学を卒業してわずか2年の2016年、東京に株式会社フューチャーリーディングを設立した。

目標を明確に定め 実行に移す

近年、ヨーロッパやアメリカで経験を積んだ中国の機関投資家の多くが、文化的にも地理的にも近い日本の市



場に目を向けている。そこには成熟した多くの潜在投資家がいる。同じく、中国本土市場に軸足を移した金澤利一は、チャンネルを活用し、国内の260以上の機関投資家と深い協力関係を築き、企業間取引に力を注いだ。

フューチャーリーディングは、国内のチャンネル・パートナーと共に、経験豊富な財テクの専門家が丹念に制作したガイドブックを用いて、潜在顧客が投資の落とし穴やリスクを回避するための無料投資講座を不定期に開催している。

金澤利一は、不動産取引に影響を与える最も大きな要因は、資金力ではなく、顧客との信頼関係だと指摘する。顧客にでき得る限り早く不動産情報を提供することで顧客の信頼を勝ち取り、強固な信頼関係を築いてこそ、競争の激しい不動産市場で機先を制することができるのである。

事業は順調であったが、金澤利一は用心を怠ることなく、業界のトップ企業を目指す。本稿の校了前、フューチャーリーディングは、住宅、商業、ホテル等の不動産15棟の開発に成功し、浅草など日本の人気観光地にホテルをオープンするなど、ラインナップを強化した。

コロナ禍にあっても、フューチャーリーディングは、リモート内覧、オンライン取引、電子契約など、運用チャンネルを継続的に開拓している。フューチャーリーディングは、顧客のニーズを的確に把握し、海外投資の難点や課題を明確にすることで、事業を拡大してきた。

「人間本位」とは、顧客のニーズに応えることであり、従業員の専門能力とサービスのレベルを向上させることである。投資家の不安を解消するために、金澤利一は管理会社を設立して、専用口座を開設し、顧客情報

のセキュリティを確保した上で、賃貸状況、メンテナンス記録、減価償却等を細かく記録した詳細なレポートを毎月提供している。

このシステムによって、いつでもどこでも家賃収入を引き出すことができる。デジタル機器に不慣れな高齢の投資家には、担当のスタッフがマンツーマンでサービスを提供している。

長期的視野に立ち 着実に前進

十年間、日本市場を開拓しながら経験を積んできた金澤利一は、日本の整備された法律によって顧客の資産が保護されていることを痛感した。日本が2030年の冬季オリンピック招致に乗り出していることも新たな刺激であり、日本の不動産市場の安定性と持続性に自信をもっている。「日本の少子高齢化が進み、労働人口が減少したとしても、首都圏の一都三県に、ヒトとカネが集中する構図は変わらないでしょう。長期的に見て、東京を中心とする一都三県に定住、投資することが、最高の選択であると考えます」。

投資をするにしても家を購入するにしても、人びとの最大の関心事は「住むのに最適な場所はどこか」ということである。「総合的に考えると、主要乗換駅を中心に半径10km圏内の物件を選ぶのがよいでしょう」。乗換駅までの距離が妥当であれば、不動産価格と交通の利便性とで折り合いをつけることができる。これは、金澤利一が住宅購入者の立場に立って出した結論である。さらに、彼は短い言



葉で急所を突いた。「中日両国の文化、習慣、考え方には違いがあり、住宅購入者或いは投資家は不動産を選ぶ際、自身の生活習慣を十分に考慮する必要があります。日本人にとって住みやすい場所が、華僑華人にもそうであるとは限りません」。

日本華僑不動産協会の設立については、「協会は在日華人企業の交流、ウインウイン、相互扶助のプラットフォームになっています。協会の設立は、業界人、投資家に、日本の不動産市場に対する自信を与えてくれました」と話す。

さらに、金澤利一は指摘する。「豊富な観光資源、観光業界の行き届いたサービス、観光立国政策は、日本経済の復興を強力に保障するものであり、観光関連の不動産にも着目すべきでしょう」。

取材後記

創業わずか6年のフューチャーリーディングは、東京、大阪に加えて、中国・北京、上海、深圳、成都、武漢にも支店を構え、不動産の投資、売買、賃貸、管理等を行うグローバル企業である。一步一步確かな歩みを続ける株式会社フューチャーリーディングが、更なる発展を遂げることは間違いない!

范明 千尋商事株式会社社長

FAN MING

不動産投資家から経営者に



涼風が澄んだ秋の気配を運び、コロナ禍の暗雲を吹き払う。先ごろ、多くの教育機関が集まる高田馬場に千尋商事株式会社の范明社長を訪ね、中国人留学生として来日し、不動産投資家から経営者に至るまでのサクセスストーリーをうかがった。

「オタク」からの転身

優れた話力と鋭敏な眼力をもつ彼が、10数年前まで、日本のアニメに夢中になり、人との付き合いを拒む「オタク」であったことなど想像できない。

「高校生の頃、アニメやゲームに夢中になって、人との付き合いを断っていた私を父が心配し、日本に行って勉強してきなさいと送り出したのです」。范明は日本に来て、父親に一杯食わされたことに気付いた。

想像とは異なり、語学学校での生活は、アルバイトとテスト勉強に追われる日々で、アニメやゲームに興じる時間は全くなかった。

留学生活は困難に満ちていたが、人間としての力を高めてくれた。気がつけば、范明は活発で明るい人間に変わっていた。クラス24人の中で、彼が最初に大学に進学した。

経営学の学士号を取得した後、范明は千葉県で数十年の歴史をもつ大手食品会社に就職した。仕事は安定し、待遇も悪くなかった。しかし、彼は定年退職後に再雇用された先輩の姿に、自身の数十年後を見る思いがした。

日系アメリカ人である、ロバート・キヨサキの著作『金持ち父さん 貧乏父さん』は、それまでの人びとの固定観念に一石を投じた。この本は、范明に、来る日も来る日も同じことを繰り返す退屈な生活を望んでいないことを気づかせてくれた。

范明は初めての不動産投資を試みた。単身者向けマンションの総価格は決して高くはないのに、家賃収入が10%という、日本の不動産の高いコストパフォーマンスに目を付けたのであった。2年間保有した後、

思い切って売却したところ、40%近い増収となった。

初めての投資で大器の片鱗をうかがわせた范明は、不動産への関心を高め、仕事をしながら試験の準備を始め、わずか2カ月で宅建士の試験に合格した。『『好きこそもの上手なれ』です。自分の好きなことを仕事にすれば、半分の努力で2倍の成果を上げることができます』。范明は続けて、競売不動産取扱主任者の資格試験にも臨んだ。

范明は、ここ数年、競売物件の中から「掘り出し物」を見つけるのが難しくなったと話す。競売物件が出ると、瞬く間に数十人の入札者が押し寄せ、最終的に市場価格を大きく上回る値が付くのだという。このことは、近年、日本の不動産市場が持ち直してきていることを、側面から証明している。



熱意と誠実で 評判を勝ち取る

2011年から2019年までのわずか8年間で、日本に留学する中国人留学生の数は16万人から32万人に急増した。范明はこの趨勢に鑑みて2016年に千尋商事株式会社を立ち上げ、不動産の経営・管理事業に乗り出した。

北海道への留学を控えたひとりのマレーシア人留学生が、住居が決まらず困っていた。学校のある場所あまりに僻地で、付近に学生用のアパートもなく、学校側も打つ手がなかった。学生はインターネットで千尋商事を探し当てた。

千尋商事の従業員の多くは留学経験があり、外国人が日本で部屋を借りるのがいかに難しいかを知っている。手続きは煩雑で、利益はほとんど出ないが、「何とか力になりたい」との思いで、彼に物件を手配した。

この話を聞きつけた学校側から千尋商事に連絡があり、留学生の住まいの問題を解決するために、長期的に提携関係を結びたいと申し入れがあった。広大で人口の少ない北海道では、家賃は驚くほど安く、ほとんど利潤が見込めない案件であったが、范明は感慨無量であった。現地の人びとが解決できない住まいの問題を、遠く離れた東京の見ず知らずの中国人にお願いしようというのである。范明及び千尋商事の能力とチャンネルと資源が、彼らを動かしたのである。

大口投資家であろうと、予算の限られた留学生であろうと、范明と千尋商事にとっては大事なお客様であり、全ての人に平等に、できうる限りのサービスを提供している。

2020年末、防疫対策として、日本政府は留学生の入国を一時停止し、その措置はその後1年半続いた。その影響で、千尋商事の留学生向けアパートの管理業務も大幅な縮小を余儀なくされた。千尋商事では、留学生向けのアパートの稼働率を上げるため、様々なチャンネルを通じて資源を統合した。労苦を惜しまず、最善を尽くして投資家の利益を守り、彼らの信頼を勝ち取っていった。



日本の不動産市場は 「人間本位主義」

今日、日本の不動産市場は、ビジネス環境が整っている、観光資源が豊富である、治安が良い、欧米と比較して不動産税が安い、外資の市場参入に如何なる制約もないなどの理由から、多くの海外投資家を引き付けている。

日本華人不動産協会は正に、市場と同業者のニーズに応える形で誕生した。「在日華僑華人が日本で家を購入していること、中国資本の日本の不動産市場への参入、中国人留学生の増加、これらは全て中国の国力の表れと言えるでしょう。協会の設立によって、レバレッジ効果を高め、会員間の相互協力と資源の共有が可能になりました」。

「人間本位主義」——范明は日本の不動産市場をこう評価する。バブル経済の崩壊を経験した日本の不動産市場は、その後遺症から完全に立ち直り、不動産は居住や用途に即し

た本来のかたちに回帰し、住居用不動産と商業用不動産の価格差はほとんどなくなった。「不動産投機」は日本では通用しない。

范明はこう分析する。「世界の大都市の中で、東京の不動産のコストパフォーマンスが最も高いと思います。まず、建築のクオリティが高い。用地選定の段階で、建物の数十年後の外観、内部構造、機能性などが考慮されています。次に、成熟した完全な維持管理システムによって、細心かつ包括的に維持管理を行うことで、不動産価値を高めています。日本は地震帯に位置しており、地震を憂慮する外国の方もおられますが、日本は世界でも数少ない、住宅地震保険制度をもつ国です」。

取材後記

秋の風が感じられるようになり、まもなく収穫の季節を迎える。現時点で2022年の業績は過去最高を更新し、創業から6年で最高の取引高を記録している。千尋商事は最近、事務所を大塚から高田馬場に移した。「千尋商事は創業当初から、投資家の皆さんと富を共有し、幸を分かち合うことを経営理念としてきました」。ハイテク感漂う斬新な事務所です。范明社長はこう話した。

関東の家を再発見



箱根別荘



関東・リゾート地稀少物件多数

不動産投資・売買・管理なら



スキーリゾート



ゴルフクラブ



伊豆旅館



和風豪邸



おかげさまで
創業十二年

東京都中央区日本橋人形町3-1-16
JPhouse日本橋ビル
Tel: 03-6661-2155



SOLUTION TO YOUR NEEDS

株式会社FIRST STEP



Real Estate Business
不動産業務
(売買・賃貸)



English Speaking Staff
英語専門家
(軍人賃貸)



Property Management
物件管理
(代理・賃貸)



Online Contract
電子契約
(360°VR)

Strive to provide outstanding investment Advisory Services for all English speakers

本社
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-16-14
ワコー代々木ビル 2&3F

03-6380-5689

e-mail: sales@firststep-jp.com
www.firststep-jp.com

1

10年周期の夢

文／特約記者
千軍

10年周期で夢は生まれてきた。今日まで、ゲームはとどまることなく、複雑な形をとりながら様々な分野で花開き実を結び、理想と現実を世に示してきた。人はビジネスの世界の「真偽」を論じる時、ビジネスの可能性について思いを巡らせる。

ビジネスの世界では、無名だった人が突如として名を挙げることもあれば、初めから注目を浴びる人もいる。しかし、時間が経てば、河の水で砂を流して金を拾い出すように、マーケットという大きなふるいが天下の英雄をふるいにかける。

真偽、正邪は常に歴史が証明する。

ビジネスの世界は、白か黒かではない。ビジネスモデルであれ、ビジネスパーソンであれ、真偽がはっきりするのに10年かかることもあれば、数日しかかからないこともある。ビジネスの世界に四季があるとすれば、中国人ビジネスマンは過去10年の四季をはっきりと認識している。

10年の間には、ウィーチャット、アント・フィナンシャル、シャオミ、美团、バイトダンス、アリババクラウド、拼多多など、社会や生活を変えた中国企業が数多く生まれ、成長を遂げてきた。

今後人びとの生活を変える事物は生まれるのか

当然、生まれるであろう。「われわれは正邪を論じる時、何を論じているだろうか」。この問いに筆者は、ビジネスは「輪廻」するもの



であると答える。経済が成長を続け、テクノロジーが進歩し続けている時、さらに前進しようと思うなら、過去を顧みる必要がある。

長くビジネスをやっている中で、最終的にわれわれの人生を決定づけるのは、ほんの数回の決断である。その時はいつ訪れるかわからない。マクロトレンドの影響を受けることもあれば、機が熟したという場合もある。巡り合わせということもある。過去10年は、インターネット、不動産、金融の三つの分野のひとつを押さえていればよかった。これからの10年、ビジネスに夢を抱く若者、老いて益々盛んなミドルエイジ、過去に様々な理由でビジネスチャンスを逃してきた者たちにも、再びチャンスは訪れるのだろうか。過去と同じ道を辿るのであれば、否定的な答えになるかもしれない。

しかし、障害物を取り除き、過去を省察することで、楽観的な答えを導き出すことができよう。次の10年が始まろうとしている。次の10年は前途洋々である。不変のものを捉え、変化に適応することで、新たな驚きや喜びが生まれに違いない。

10年周期で理想と現実が衝突

「輪廻」を語るのは空虚だという人もいる。しかし、経済の周期的な変化は無視できない事実であり、経済が爆発的に成長し、ユニコーン企業がここかしこに生まれる時代、多くの人は昨日の世界を忘れてしまう。10年のサイクルで、過去に起こったすべてを振り返ってみると、ビジネスは突然変化していることがよくわかる。

2009年、シャオミの創始者であるvの40歳の誕生日のことである。彼は友人たちと酒を飲みながら語った。「人は岩を推しながら山に登ることはできない。それでは非常に疲れてしまい、ひっきりなしに転がり落ちてくる岩に倒されてしまう。われわれがしなければならないのは、先ず山頂に上り、岩を蹴落とすことだ」。



雷軍は「インターネットは、本来あるべき高みからはほど遠い状態にあり、モバイルインターネットが更なる奇跡をもたらすだろう」と断言する。IT起業家・投資家の李開復も同様の話をしている。「モバイルインターネットの成長速度はインターネットのおよそ6倍である。どんな問題も、時間軸で見れば無限の可能性を生む」。

インターネットが世界に新たな活力を与え、ビジネスにモデルチェンジをもたらしたのは確かである。インターネットが旧来のビジネスを変え、2000年以降、ビジネスの世界は様変わりした。中国国家工業情報化部は3Gライセンスを発給し、3種の通信規格TD-SCDMA、CDMA2000、WCDMAの使用権は、それぞれチャイナモバイル、チャイナテレコム、チャイナユニコムに付与された。中国のモバイルインターネット時代が幕を開け、その後は、インターネットに触れることが戦いとなった。先に触れた者が機先を制することができるというインターネット・プラス戦略である。その後さらに4G、5Gと世代が進み、

インターネットは、水、電気、ガス以外で、人びとの生活に欠くことのできないものとなった。

2008年、サトシ・ナカモトを名乗る謎の男が金融とビジネスの世界にセンセーションを巻き起こした。P2Pの電子通貨システムに世界は熱狂した。しばらくの間、ブロックチェーンとビットコインがビジネスの世界で注目を浴び、インターネットの次の糸口になると言う者もいれば、夢想家が考えるユートピアに過ぎないと言う者もいた。ところが、ブロックチェーンとビットコインが同じものでないことが分ると、両者は分離され、一方は実証されたが、ブロックチェーン技術は人びとの研究の対象となり、仮想通貨についてはあまり深堀されていない。

2009年11月11日、アリババはオンラインによる販促活動を行った。参加企業もプロモーションも限られていたが、売上は予想を遥かに上回った。アリババにとって初めての「独身の日」は、大変満足のいく結果となった。大画面の数字が年々何倍にも

増えていくことを誰が想像しただろう。売上高は10年で9500万元（約19億円）から2684億元（約5兆4000億円）にまで伸び、中国の消費者の購買力の強大さを証明した。eコマース市場の爆発的な伸びは、従来の小売り形態と新しい小売り形態の交戦を意味し、新しいマーケティングモデルと従来のマーケティングモデルの戦いを意味する。中国の小売り業態はいま、根本的な変化を遂げている。

P2P ネット金融の夢から覚める

2013年、「ネット金融」と「P2P」が中国で大ヒットした。今日のブロックチェーンの概念と比較しても、決して劣るものではない。過去10年で、P2P ネット金融を扱う企業は、ピーク時で6000社を超えていたが、今では262社となり、繁栄と衰退を繰り返してきた。

P2Pはイギリスで生まれ、アメリカでは発展し、中国では混乱をきたした。P2P ネット金融プラットフォーム

では、借り手と貸し手の直接交渉をマッチングし、手続きが平易で、融資が迅速で、手数料も安く、担保も必要ない。また、借り手は低金利で融資が受けられ、貸し手には高いリターンが提供できることから人気を博した。このシステムが中国に伝わると、「金融包摂」を成し遂げるための時代を画する金融改革と見なされ、規制が不完全であった中国の金融市場で急速に広まった。P2Pが新星の如く現れた2013年当時、P2Pは国の監視下になく、国有企業、民間企業、財源の大小を問わず、人びとは元手さえあればP2Pプラットフォームを立ち上げたいと考えるようになった。経済的に余裕のある者はP2Pに注ぎ込み、金融イノベーション神話を目の前にして、多くの者が血眼になって身を乗り出した。ところが、2015年の「e租宝」の破綻によって、この神話は崩壊の兆しを見せたが、尚も多くの者がその危険性に気づいていなかった。

まず、はじめに反応したのは金融監督部門であった。P2Pに対する姿勢は支持から徐々にリスク管理へと移行し、5年のうちに政府活動報告の「ネット金融」に関する文言は「発展を



促進する」から「警戒する」に変化し、監督・規制の強化によって、P2P業者は窮地に追い込まれた。「4つのレッドライン」の策定によって、P2Pは非合法とされ、「小額融資への転換」が打ち出され、P2Pネット金融に終止符が打たれた。考えてみるに、中国市場におけるP2Pネット金融には先天的な欠陥があり、個人認証システムが完全ではない中国は、英米とは異なる。

P2Pネット金融の本来の目的は、企業および個人の資金ニーズを拡大し、実体経済の発展に寄与することであった。ところがその後の展開で、次第に本来の目的を忘れ、マネーゲームへと変遷していった。加えて、中国の金融監督部門が早期に監督下に置かなかったために、金融リスクを巨大化させてしまった。

P2Pは「金融包摂」という衣を身にまとして、社会の投融资ニーズに応える形で生まれた。ところが、歪んだ融資環境の下で、P2Pネット金融

及びそのプラットフォームは、次第にモンスター化していったのである。

P2Pの凋落に、人びとは様々な反応を示した。金を持ち逃げする者、経済的に困窮する者、突然死した企業の重役、自首する者、逮捕される者…。彼らの背後には無数の家族の涙があった。そんな中、多くのP2P業者のボスたちが「公金横領罪」や「資金募集詐欺罪」で収監され、立件された案件の中には、一般の従業員が警察に給料やボーナスを上納させられたというケースも存在した。狂乱が去った後も、小さな問題は山積している。P2Pは中国において、興隆も急であったが、滅亡も突然であった。もちろん、ここでP2Pネット金融は敗北したと結論付けることはできないが、監督が不十分で、本来の目的を忘れてしまった中国式P2Pネット金融が行き詰まりを迎えていることは確かだ。



中国で、ブロックチェーンは バーチャルからリアルへ

文／特約記者
劉開華

ブロックチェーン——理解するのが難しい専門用語である。ブロックチェーンは仮想デジタルの世界で生まれた。この概念が世に出たばかりの頃、なぜひと続きのコードによって富を表すことができるのか、なぜコンピュータによって人間の実際の労働を数値化することができるのか、人びとは理解するのに苦労した。そして、この10年、常に、戸惑い、希望、トリック、チャンスといった言葉がつかまとい、物議をかもししてきた。今日に至るまで、ブロックチェーンは、考案者であるサトシ・ナカモト同様、謎に包まれている。しかし、世論の関心や議論は妨げられることなく、ビットコインのように、その価値は10年間で数百万倍にもなっている。

信用の重み

ブロックチェーン技術は2008年に公開されたビットコインから生まれた。ところが、ブロックチェーンは単なる技術にとどまることなく、従来の信用取引のメカニズムを脅かし再編成している。そこがブロックチェーンの魅力でもある。ブロックチェーンによって、情報の分散化、不変性、透明性、安全性が担保され、個人間の直接取引が可能になると同時に、取引は公にされる。世界中に分散するコンピュータのネットワーク内での取引は繰り返し記録され、高難度の「しりとりゲーム」が完成する。これにはすべての人が参加でき、すべての取引が可視化され、すべてのデータの信用性が担保されるため、第三者機関が介入することなく、中央集権型機関にかかるコストや不透明性、セキュリティの脆弱性などの問題を完全に解決した。こうした優れた特性によって、ブロックチェーン技術は、大規模コンピュータ、パーソナルコンピュータ、インターネット、モバイルソーシャルeコマースに次ぐ、5回目のパラダイムシフトと認識され、人類の信用深化の歴史においては、血族、貴金属、中央銀行紙幣に次ぐ4番目のマ



イルストーンと考えられている。巨大なテクノロジーアーキテクチャであるブロックチェーン技術は、広義には、社会統治のための新たな基盤であり、「デジタル・ニューディール」によって、人びとの社会活動の形を一変させ、金融、科学技術、文化、政治の分野に大きな変化をもたらす可能性さえある。

テクノロジーが拓く未来

ブロックチェーン誕生からの10年、すさまじい勢いで物事は起こり、千帆競発、玉石混淆は免れない。

今後、中国は、ブロックチェーンをコア技術革新の重要な突破口として、その投入に力を入れ、ブロックチェーン技術の開発と産業革新を加速させるであろう。

10年の時を経てようやく、ブロックチェーンの論理性や将来性は実証され、金融、サプライチェーン、電子契約、認証・公証、電子請求書への応用も試みられている。しかし、ブロックチェーンが中国の産業構造のグレードアップを加速し、「ブロックチェーンプラス」探求の道を歩むには、ストレージを指数関数的に増やし、電源に関する懸念を解決する必要があり、そう簡単にはいかないだろう。中国で流行語のひとつとなった「ブロックチェーン」は、次の10年で大きく脚光を浴び、中国を発展に導くに違いない。

3

道はどこにあるか 理想主義の起業家の夢

文／特約記者
馬騰

——「羅永浩は中国IT界の恥辱の柱にハリツケにされる」という見方はどうか。

——それは恥辱の柱にとって恥だ。

会場は大いに沸き、羅永浩も笑った。

自嘲の意味合いもある。しかし、10年の夢は砕け散ったのだ。羅永浩がこうコメントしたときの心情は複雑であったに違いない。

羅永浩は起業家としてスタートするやいなやスポットライトを浴びた。高校を二年で退学すると、古本販売、密輸車転売を経て、後に新東方に加入、牛博網（Bullog.cn）を創業した。

彼は、シーメンスに対しておこなった同社の冷蔵庫に欠陥があるとする路上アピール活動、ジャーナリスト兼コラムニストの方舟子とのネット上の対決など、インターネット黎明期に人気を博したインフルエンサーである。

しかし、2012年にスマートフォンの会社を起こして以来、彼は現実に平手打ちをくらい続けた。最後には、自身が創業したスマホメーカー・锤子科技（スマーティザンテクノロジー）も他社に売却せざるを得なかった。胸いっぱい理想を掲げた起業の道は、ますます波乱万丈となった。

羅永浩の「まがい物」だとされたビジネスの道のりが創業者たちに与えた最大の啓示は、努力しても結果が出るとは限らないが、サーキット上で道を間違えるような努力では

絶対に結果が出ない、ということかもしれない。

しかし、羅永浩にしてみれば、新しい分野に挑戦し、たとえ流血するような結果になったとしても、それに適応し調整するプロセスはすでに経験していたのだ。心が強い人間にとっては何でもないことで、ただお金を稼げなかったに過ぎない。

とはいえ、ビジネスマンを評価する基準は、お金を稼ぐかどうかという基準だけであることは否定できない。羅永浩にとって、ビジネスでの試行錯誤の対価は高過ぎたが、彼のビジネスが「まがい物」だとされた過程でも、諦めることなく、ストーリーを紡ぎ続けたのである。

振り返ると、ビジネスの大きな流れのなかで浮き沈みした人間は、羅永浩以外にもいるが、彼らは時間とビジネスの検証を経なかった。賈躍亭は、起業当初は意気揚々としていたものの、のちに海外へ逃げて再起をはかった。

彼が再起できたかどうかは別にして、少なくとも彼の前半生は辛いものになった。彼の起こした楽視（LeTV）は一步一步成長して大樹となったが、やがて少しずつ枯れて枝葉を落とし、最終的には他人のものとなってしまった。

暴風科技の中心人物である馮鑫はかつて雷軍に聞いたことがある。「私、馮鑫にはつまるところどこに問題があるのでしょうか」。



雷軍は単刀直入に次の3点を挙げた。一つは方向性が十分ではないこと、2番目に助けを求める人を探さなければならないこと、3番目は金に対する認識が深くないこと。この三つの欠点は、何年も前から伏線を張っていたのだ。

馮鑫が経済犯罪の容疑で拘束されてから、暴風集団には悪いニュースが絶えない。まず、財務報告では資産がマイナスとなり、続いて上層部が全員退陣した。さらに社内にはスタッフがなくなり、正常な財務データの発表すらできず、上場廃止に直面した。

現在、暴風影音の公式サイトとスマートフォン端末は開けなくなっている。公告によると、提携先のサーバー委託管理費用が払えないとのことだ。これらの情報から、同社の時価総額は10億元（約200億円）しかなく、十数人のスタッフしかいないというのも当然である。

しかし、暴風影音はPC時代には他を圧倒していた。A株上場後、連続36回のストップ高となった栄光の過去を振り返ると、どうしてこのようになってしまったのかと嘆かざるを得ない。

龐青年がクルマを製造するというニュースが国内を駆け巡った。政府を愚弄し、ユーザーを煽ったが、最後



には水素自動車はただの夢に過ぎなくなった。龐青年が発表した水でクルマを走らせるという理論は、とらえどころのない波風を巻き起こし、最後には虚偽であり、おとぎ話でしかなかったことが証明された。南陽水素自動車プロジェクト本社には人もなくビルは空っぽで、龐青年がいつ「老頼（借金を踏み倒す人間）」という称号から脱却できるかは分からない。

2019年初め、『燃点』（火をつける）という起業を追ったドキュメンタリー映画が公開された。この映画は羅永浩、戴威ら14人の起業家の物語である。

映画では、彼らの表向きは立派でも裏では辛く苦しいという二面性の人生を描いており、起業家の人生のアップダウン、成功と失敗という冷酷さと無情さにはため息をつかすにはいられない。

創業とは天下を取るのと同様に残酷なものだということがこの映画から伝

わってくる。もし、精神面でプレッシャーに特に強いというわけでなければ、起業は難しいだろう。

また、羅永浩は根本的に傲慢、強情かつ楽観的であることを側面から描いている。これも、羅永浩がもっとも悲惨な事業の失敗に遭遇した後、なおも笑って「しばらくは芸を売って借金を返す」と発言したことの所以である（*羅永浩は自身の話術を活かすとして2020年にEコマースの販売をするKOL=インフルエンサーに転身した）。

過去に「まがい物」だとされた創業者たちを見ていくと、数え切れないほど「まがい物」と証明された羅永浩だけが、笑って自身の名言「李姐万歳」（*李お姉さん万歳、Eコマースライブ配信で人気KOLである李佳琦を目指すという意味か）をトークショーで発することができたのかもしれない。

4

アリババ帝国の危機をどう読むか

文／特約記者 千軍



ここ数年ライブコマースの勢いが止まらず、アリババに対する脅威となりつつある。

アリババ創業者のジャック・マーによると、毎晩1700万人が淘宝（タオバオ）にアクセスしても何も購入しないという。これもアリババがトラフィック（データ量。外部からの接続要求数やアクセス数、サイト内のWebページを移動する閲覧者の流れを指す）を獲得する理由の一つである。

現在、動画投稿アプリのTikTokのアクティブユーザーは6億人を超え、毎晩TikTokを見ているユーザーは淘宝の35.29倍、そのうち1%がライブ配信を見て何か購入したとすれば、それは淘宝に対する大きな打撃となる。

注目すべきは、アリババのトラフィックが不十分なことで、さもなければショッピングサイト「什么值得买」のような上場企業や「小紅書」（=RED、SNS型ECアプリ）のようなユニコーン企業は誕生しなかっただろう。淘宝のライブコマースは、まさにTikTokや同じ動画投稿アプリ・快手による衝撃を受けている。

TikTok創業者の張一鳴の考えは明確だ。トラフィックを獲得した後の手っ取り早い収益化ルートとしては、嚴重にガードされたテンセントゲームではなく、スキがないわけではないと証明された共同購入サイトの拼多多（ピンドウオドウオ）であり、教育大手の新東方（ニューオリエンタル）と好未来（TAL）

などのオンライン教育市場である。

ライブコマースという人とモノが出合う新しい構成のなかでは、アリババのオンラインのトラフィックとオフラインとの構成は明らかに取るに足りないものなのだ。

2021年8月、快手Eコマースのプラットフォームでの注文数が5億件を突破した。過去12カ月間の注文総数は、淘宝・天猫（テンマオ）、京東（ジンドン）、拼多多に続きネット通販業界で第4位に過ぎなかった。

同時に、TikTokのEコマースの年内の支払いGMV（流通取引総額）が6.5倍に増加し、そのうち「TikTok小店」（TikTokEC＝動画やLIVEの中で商品リンクを貼り、ユーザーはダイレクトにリンク先から商品を購入することができるサービス）のGMVは36.1倍に、出店業者数は16.3倍に増加した。

全体数はまだ多くはないが、TikTokと快手のEコマース事業は急速に発展している。トラフィックが原因で、この先数年間、アリババの収益能力は下がり続けるかもしれない。

財務報告書では2015年から2022年まで、アリババの集客コストは4倍に増えた。アリババの月間アクティブユーザー数はほとんど停滞状態にあり、過去3年間で、四半期ごとのユーザー増加数は2018年の第二四半期を除いて、2000万以上を維持してきた。今、アリババが直面している現実とは、トラフィックの「水槽」からは出るだけで入って来ない有様で、グローバル化も容易で

はないことだ。

唯一幸運なことは、アリババクラウドの業績が依然として安定していることだ。中国では、アリババクラウドがクラウドコンピューティング分野で飛び抜けており、A株上場企業の約6割がアリババクラウドのユーザーである。

世界のクラウドコンピューティングの3A陣営にフォーカスすると、その一つであるアリババクラウドはアマゾンウェブサービス（AWSクラウド）の29%の2倍のスピードで成長しており、マイクロソフトアジュールクラウドを大きくリードしている。

アリババは、世の中に難しいビジネスが無くなるようにしている。よって、同社のビジネス体系は、金銭を管理するアリペイとモノを販売する淘宝を中心に構築されている。

現在、アリババ傘下の金融会社である蚂蚁科技（アント・グループ）の上場が停止され、淘宝は拼多多とTikTokの衝撃に直面しており、アリババの未来は決して明るくない。

目下のところ、アリババが展開する「将棋の駒」の影響力は日に日に弱まりつつあり、さらに致命的なことは、残りのトラフィックが高速成長を維持できず、既存のトラフィックを分割し食い尽くされていることだ。

取締役会長兼CEOのダニエル・チャン（張勇）は、早急に次世代の「双11」（11月11日のネット通販イベント）



を打ち出し、アリババの「航空母艦」とも言えるこのイベントを再加速させなければならない。

2023年の「双11」の幕が上がると、果たしてアリババは危機に直面するのだろうか。確かなことは誰にも分からない。

Stability is everything

あなたの人生の為に、家族の為に、安定をつくる資産活用



安定な不動産投資運営をサポートし、
安心な資産管理サービスを提供します。

株式会社 仲和サービス

住所：〒104-0033 東京都中央区新川2丁目22番3号 笹尾ビル4階
TEL：03-6222-9610（代表） E-mail: info@chuwa-service.co.jp
HP：https://www.chuwa-service.co.jp/



株式会社 仲和サービス
CHUWA SERVICE

5

老後を支援するのは 不動産か金融商品か

文／特約記者
劉開華



老いない人はいない。家を求めない人もいない。老後は、人類社会が無視できない人生の難題である。

新たな環境は新たな問題を生み、新たな状況は新たなチャンスをもたらす。「不動産＋老後」にしても「金融商品＋老後」にしても、伝統的な高齢者産業に新しい変化をもたらしている。

「高齢者不動産」は、「不動産＋老後」の概念のなかで生まれた新しい不動産投資モデルであり、複合不動産に属する。このモデルは不動産開発と消費者のライフスタイル創造とを組み合わせたもので、土地建物業とその他の関連産業とを統合させ、消費者のために生活体験と文化的価値を創造するものである。

現在、中国ですでに市場化し投資の段階に入っている「高齢者不動産」には以下のような特徴があり、不動産販売モデルが主となっている。

1、不動産の権利を購入する。購入した不動産は高齢者自身が住んでも良いし、地域コミュニティに経営を委託してもよい。

2、居住権だけを購入する。すなわち住居のタイプに縛られず、そして権利の制限を受けずに、高齢者が個人の意思と身体的機能の変化に合わせ、自由に居住地や部屋の大きさを選べる。また、介護・看護のニーズに合わせて介護付住居や介護施設等を選択できる。

後者の場合、例として、「親和源」（上海市にある中国初の会員制による高齢者専用

レジデンス）などが挙げられるが、主に会員制である。このコミュニティに加入した高齢の入居者は入会金を支払い、契約を締結し、居室の使用権（売買権ではない）を持つ。

この場合、契約によって居室の使用権を譲渡、継承できる。ただ、入居後は年間3万円～7万円（約60万円～140万円）の年会費を支払うほか、施設事業費と各種の介護サービスの費用を支払う必要がある。

高齢者不動産が新しい ライフスタイルを生み出す

中国の高齢者産業はまだ創成期にあり、ハード面、ソフト面、いずれも手探りの段階にある。伝統的な高齢者介護産業は基本的に薄利であり、経営は補助金頼みのところが多い。

中国の高齢者不動産産業はアメリカのCCRC（Continuing Care Retirement Community／高齢者コミュニティ）を手本としている。

CCRCは一種の複合型高齢者コミュニティであり、不動産開発、ホテル経営、医療サービス、シニアカレッジやカントリークラブ、互助組織、介護保険などの経営コンセプトを結合させたもので、大規模化した人間味のあるコミュニティを中心として、老後資金と専門医療、介護サービスの問題を解決し、シニア層の現代的なライフスタイルを実現するパーフェクトなサービスシステムを構築するものだ。

このような独特な運営と収益モデルは、シニア消費者には魅力的であり、健康で、独立した生活を希望し、段階ごとにケアを必要とする高齢者にマッチしている。一般的に、典型的なCCRCコミュニティは自立型の住宅、ケアハウス、介護ホームの三つに分かれており、シニアコミュニティの全商品を網羅している。

「高齢者不動産」は前途有望でありチャンスはあるものの、難しい部分もある。中国はまさに高齢化社会に突入しつつあり、巨大なシニアコミュニティー市場がすでに現れはじめている。

中国の高齢者産業協会の専門家によると、2023年に中国の高齢者人口の比率はさらに上昇し、すさまじい勢いになるという。一方、国内の介護サービス業界は今なお創成期であり、消費市場はまだ不足しており、市場の規範化も改善が進んでいないなどの現実問題に直面している。投資しているデベロッパーもほぼ一直線上にあり、市場競争は低いレベルにある。

金融の上乗せで 高齢者生活圏を構築

「不動産＋老後」モデルは急速に成長しているが、金融も老後問題における重要な役割を發揮している。

相対的に金融サービスが発達している大都市では、銀行ネットワークも整備され、財テク情報も多く、一般市民の金融概念も成熟しているため、多くの高齢者が銀行で新しい財テク商品を選択し購入している。

しかし地方都市では、多くの高齢者が貯金による老後資産を選んでおり、「老後金融商品」と「高齢者金融商品」はイコールではない。

注意すべき点は、「老後金融商品」のニーズがあるグループは、60歳を境として退職者と在職者の二つに分類され、それぞれ違った財務マネジメントを必要としている。銀行が勧める老後の金融プロジェクトはさまざまな年齢ステージのニーズに合わせたもので、現在の金融商品は大衆化に向かっている。

一般的には40歳から老後の資産管理の計画を立て始める人が多い。しかし、どの年代にしても、長期的な金融商品を適切に選択し、系統的に計画を立てるべきである。その場合、高齢者が老後の計画を立てるだけでなく、その他の年齢層も老後の積立型金融商品を検討し始めなければならない。

「高齢者は長期的、安定的なものを追求するが、電子決済やクレジットに慣れた若い世代はリスクに強い。理想的な銀行の『老後金融商品』は、年齢別、職業別、地域別に差別化された商品のイノベーションをすべきだ」。

ここ数年、「老後金融商品」は銀行各社の目玉商品となっており、商業銀行の多くは高齢者市場に注目し、多様化した「老後金融商品」とサービスを打ち出している。

広発銀行は中国人寿保険会社と提携し、高齢者介護、高齢者医療、高齢者消費と「高齢者金融商品」などのサービスのサプライチェーンと組み合わせ、総合的な高齢者生活圏を形成している。

「老後金融商品」は、長期性と収益安定性という二つのニーズを満たすものであるが、現時点では、専門の「老後金融商品」と一般の投資商品とは

あまり差がないため、「老後金融商品」の長期生、安定性という特性を持たせにくい。

銀行にとっては、商品管理から顧客管理への変革を実現し、退職者と現役のさまざまなニーズに応じて高齢者向けにカスタマイズされた金融商品を打ち出し、商品のイノベーションによって制度の革新を促進する必要がある。

老後問題の核心は経済的問題である。老後問題の解決には、社会全体が共同で継続的に努力すること、特に整備された金融サービスシステムの参入が必要である。

老後の資産管理を発展させるには、システム、産業、サービスの3つの観点から伝統的な金融システム、商品、サービスの革新と高度化を加速させ、老後の資産管理の欠点を補い、高齢化社会に最適な金融システムを確立する必要がある。

中国の高齢者産業はまだ発展の初期段階にあるが、高齢化社会の到来に伴い、高齢者産業に対する社会的需要は急速に拡大するだろう。関連のビジネスモデルとサービス概念の更新と変革によって、特にハイエンド向け高齢者産業には「爆発的な成長」が見込まれる。



6

製造業を中国西部へ！

文／特約記者 馬騰

2020年、日本経済新聞電子版にこんな記事が掲載されていた。

1年前の夏、アメリカの政府関係者数名が、台北のアップル社のサプライヤーを訪れ、率直に尋ねた。「なぜ、生産拠点を中国大陸以外の地に移さないのですか。なぜ、すぐに行動しないのですか」と。

ここ2年ほど、「生産拠点の脱中国」がホットな話題になっているが、インドに次いで注目される移転先はベトナムである。前者は産業基盤が脆弱で、後者は受け皿があまりに小さく、携帯電話の組み立てが精一杯であり、両者ともに力不足である。

東南アジア全体で、やっと中国本土の製造業を請け負えるというのが実際のところであろう。2020年上半期、中国のICチップ輸入額は1540億ドルであったが、うち300億ドル以上がアセアン諸国からで、全体の20%近くを占めており、東南アジアの特産品と言えばゴム、アルミニウム青銅、海鮮という固定観念を覆した。

これまで、中国国内には「製造業を国外に逃がしてはならない」との憂慮があったが、東部地域の土地や人件費では既に、電子部品の組み立て・加工等の労働集約型産業を抱えきれなくなってきた。そこで、4億の人口と国土面積の半分を占める広大な西部地域がそれを担うことはできないものだろうか。この観点から、製造業は中国国内に留まることができるのかという問題は、西部地域が東南アジアとどう競うかという問題になってくる。

一方には、果てしなく長い海岸線、世界の十字路とも言うべき交通の要衝、豊富な天然資源、欧米列強の無防備な支援と投資があり、もう一方には、世界最大の労働市場、効率的かつ周到で慎重な政府、建国後、数十年間蓄積されてきたインフラがある。東南アジア地域と中国西部地域との戦いは2019年が始まりではなく、30年以上も続い

ている。両者は、どちらが本物の世界の工場なのかを突き止めるために、手中のカードで3度交戦した。

第1ラウンド 東アジア地中海の勃興

日本の製造業の勃興と日米貿易摩擦が東アジアの生産能力に大きな変化をもたらしたのは、1980年代中期であった。1985年、アメリカは、大幅な円高によって日本の輸出競争力を弱めようと「プラザ合意」を迫った。ところが、日本は秘かに「中継貿易」でこれに対抗し、対外投資は爆発的に増え、5年間で1700億ドルを投資し、大量の日本円が東南アジアの4匹の虎（タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン）に撒かれた。その半数以上が製造業への投資であった。

「4匹の虎」をターゲットにしたのには理由がある。1980年以降、タイのプレム・テインスラノン政権、マレーシアのマハティール政権、フィリピンのラモス政権は一連の改革を行ってきた。常套手段とも言える、外資の持ち株比率の緩和、輸出の奨励、金融の自由化による外資の誘致である。

開放の効果は顕著で、日本の安価な資本と西側諸国の援助によって、「4匹の虎」は3つの優れた生産拠点を形成していった。

一つ目は、マレーシアとシンガポールの半導体連盟である。テマセク・ホールディングス（シンガポールの政府系投資会社）の資金力と西側諸国の生産移転によって、シンガポールの半導体産業は1960年代から



勃興し、当時、世界第3位の半導体メーカーであった、チャータード・セミコンダクター社、同じく第3位の星科金朋及び第10位のUTACを擁した。そうした恩恵もあって、マレーシアのペナンは「東洋のシリコンバレー」と呼ばれるようになった。1968年、インテルはアメリカに最初の工場を設立すると、4年後、ペナンに子会社を開設し、今日では、ペナンに10の近代的な半導体パッケージング工場を持つに至り、世界最大のパッケージング工場、実験基地、研究開発センターとなった。インテルの進出は、アドバンスト・マイクロ・デバイセズ (AMD)、ヒューレット・パッカード、クラリオン、ナショナルセミコンダクター、日立、ポッシュ等、西側諸国の多くの企業の進出を促した。最盛期には、世界の半導体のクロードβテストの3分の1がここで行われたとされ、今日では、マレーシアの半導体パッケージング産業は世界市場の13%を占め、世界第7位の半導体輸出国となり、輸出額は日本と同等である。

二つ目は、日本によるフィリピンの受動素子市場の開拓である。すべてが円滑に運んだシンガポールやマレーシアに比べて、基盤が脆弱なフィリピンは、全面的に日本に追従する道を選択した。1960年代から、日本はフィリピンの最大の援助国であり、1990年代にフィリピンが受けたODAの50%以上が日本からのものであった。そうした背景から、日本は得意とする受動素子をフィリピンに持ち込んだのである。エレクトロニクス産業の基幹部品であるコンデンサ、インダクタ、抵抗器の三大受動素子は、これまで日本のメーカーが統御してきたが、



見過ごしてならないのは、日本の生産能力は双頭型で、日本国内だけでなく、フィリピンにも生産拠点を持っている点だ。今日も、フィリピンの総輸出額の30%を半導体が占めている。

三つ目は、タイのプリント基板、ハードディスク、自動車産業である。日本の支援によって、タイの自動車生産量はフランスと肩を並べたこともあり、コメとゴムに代って、タイ最大の産業となった。バンコクの湾の兩岸には、トヨタ、日産、レクサスの生産ラインが並び、「東洋のデトロイト」とも言うべき風情である。2015年のタイの乗用車生産台数は191万台、商用車は76万台で、世界第12位で、マレーシア、ベトナム、フィリピンの3か国の合計生産台数を超えた。

電子機器のための重要な電子コンポーネントであるプリント基板は、タイが東南アジアの生産量の40%を占め、世界でも10本の指に入り、イタリアと伯仲している。ハードディスクは、タイは中国に次いで第2位の生産量を誇り、常に世界の生産量の1/4以上を

占めてきた。

「4匹の虎」が外資を手にするれば、当然、投資を行うようになる。1996年、タイは3億ドルでスペインから空母を導入し、アジアで3番目の空母保有国となった。(現在、空母の主な任務は漁師の捜索・救助である)。同年、マレーシアにツインタワーが完成し、アメリカ本土以外で初めて、世界一高いビルが誕生した。世界銀行は「4匹の虎」の業績を称賛するレポートを発表した。「4匹の虎」の改革は、日本の海外進出のニーズを完全に満たすものであったが、潜在的リスクも多かった。外資の出入りが自由になったことで金融システムのリスクが高まり、金融の自由化によって、国内企業は国外から安く資金を借り入れて負債が膨らむ。輸出の優位性が保たれなければ、嵐を乗り切ることはできない。

ノーベル経済学賞を受賞したポール・クルーグマンは「アジアの奇跡は神話に過ぎない。4匹の虎は張子の虎だ」と言った。

第2ラウンド エレクトロニクス産業の 「西進運動」

2006年11月、ベトナムがWTOに加盟した。当時、ベトナムの人件費は深圳の3分の1であった。深圳の龍華からベトナム北部までの行程は、わずか14時間で、夜、部品を発送すれば翌日の午前中には組み立て作業に取り掛かることができた。

2008年には、リーマンショックが起こり、アメリカのタイム誌で「中国の労働者」が、パーソン・オブ・ザ・イヤーの次席に選ばれた。彼らはリーマンショック後、成長率8%の中国経済を支え続けた影の功労者である。

ところが、リーマンショックの2年後、富士康（フォックスコン）・深圳の工業団地で、14件の工員飛び降り事件が起きた。世界中から200を超えるニュースメディアが龍華工業団地に殺到し、郭台銘の「紫禁城」は大騒ぎになった。ここでは毎日、40トンの米、10トンの小麦粉、30トンの野菜、200頭の豚、6万個の卵、500バレルの食用油が消費され、工業団地内の30万人の労働者を支えていた。彼らにとって、富士康イコール深圳であ

り、深圳イコール富士康であった。世論の大きな圧力の下、富士康は深圳工業団地で働く工員の給料を800元（約1万6000円）から2000元（約4万円）に引き上げた。間もなくして、アップル社のクックCEOが深圳の富士康工場を視察に訪れ、最後にこんな言葉を残した。「工場は、労働者の家の近くに配置するべきだ。つまり、深圳工場は移転せざるを得ないということだ」。

では、工場はどこに移転したのだろうか。1台のコンピューターを深圳からヨーロッパへ船便で発送した場合の送料は約4ドル、航空便では20～40ドルという当時のデータがある。東南アジアには多くの港があり、輸送コストは中国国内より安くなる。ヨーロッパと取引するなら東南アジアを選択した方が有利である。

富士康は工場の移転を望み、深圳には、その後に高付加価値産業を誘致したいとの思惑があった。富士康の南下を阻止するための力強い「西進運動」が始まった。ある時期、郭台銘を乗せた飛行機がどこに降りるかを見届けるために、企業招致部門の役人が後を付いて回っていた。その背後には、交通の大動脈の再構

築、保税区の建設、政府による求人活動といった壮大な計画があった。

2010年8月、当時の黄奇帆重慶市長はチームを率いて北京に赴き、税関総署、鉄道部に対し、重慶からヨーロッパに至る幹線鉄道の敷設を陳情した。背後には、鉄道輸送は海上輸送よりコストはかかるが、スピードは遥かに勝るといった精妙な思案があった。デジタル製品は適時性がより重要視され、単価が高いことを考慮すると、エレクトロニクス産業においては鉄道輸送が好適な選択となる。中央の認可を得た後、5カ国との調停を経て、この「大陸橋」は開通し、13日から16日で重慶の電子製品がドイツのデュースブルクに届くようになり、時間は海上輸送の3分の1で、高額貨物の輸送コストは海上輸送よりも安くなった。

中西部地域においては、陸路輸送とともに、空路輸送への道も開かれた。2007年には、河南新鄭空港が再建、竣工し、2010年には、重慶江北空港の第3期拡張工事が完了し、2011年には、成都双流国際空港貨物ターミナルが完成・稼働した。3つの主要空港のアップグレードによって、3省・市の年間の合計空輸可能量は100万トンとなり、これは携帯電話60億台分に相当する。

アップル製品製造の大きな特徴のひとつが「両頭在外」即ち、原材料を輸入して国内で生産加工し、完成した製品を輸出する形態である。従って、加工会社である富士康にとって最も理想的なかたちは、保税区内で加工及び生産ができることだ。これにより、部品の輸入と製品の輸出のプロセスとコストが不要となる。そ



れゆえ、保税區の建設が本格化しているのである。

2009年、重慶市は北京に赴き保税區の申請を行った。1年ほどして、鄭州と成都が後に続いた。保税區の稼働を早めるため、鄭州では「百日会戦」をスローガンに、3カ月で工場と道路を完成させた。間もなくして、空港滑走路に隣接する保税區に工場棟がそびえ立ち、富士康工場へ工員を運ぶ送迎バスが運行を始めた。

富士康を引き留める為の政府の第三手は、工員の募集であった。富士康河南工場だけでも94の生産ラインがあり、35万人の工員を迅速に手配する必要があった。目標達成のために、河南省政府は工員募集に関する特別会議を召集した。それは18の地級市でも開催され、鄭州の全ての「社区居民委員会」から10人を推薦することを決議した。成都労働局は、出稼ぎ労働者を募集するための求人スポットを駅に設置した。

結果、エレクトロニクス産業の産業チェーンの一部は中国東部沿海地域を離れたが、そのほとんどが中国の中西部地域に引き継がれた。四川省は世界のiPadの70%を生産し、河南省はiPhoneの半分以上を、重慶市は40%のノートパソコンを生産している。この三省・市のエレクトロニクス産業における生産高の合計は2兆元（約40兆円）を超え、ベトナムのGDPに匹敵する。

2012年、タイは過去50年で最大級の洪水に見舞われ、国土の3分の1が被災し、王宮も被災を免れなかった。タイでプリント基板を生産している日本企業は、生産停止を余儀なくされ、アップル社は注文先を、緩衝力がより



強く修復速度が速い中国大陸にシフトした。3年後、ICチップのパッケージング・テストを行う中国の通富微電が、AMDのペナン工場を買収した。続いて、華天科技がマレーシアのユニセムを買収し、「東洋のシリコンバレー」は過去のものとなった。

中国大陸と東南アジアの第2ラウンドは、中国の地方政府による「新物流幹線+保税區+工員の募集」という一手により、産業チェーンが整う前に、生産能力をいち早く中西部に引き寄せた。ところが、この時、東南アジアもアジア金融危機以来の最大の変化の時を迎えていた。新たな「経済宗主国」韓国の台頭である。

第3ラウンド 「4匹の虎」の復活

2012年、韓国・サムスンの李健熙会長と後継者の李在鎔が共にベトナムを訪れ、現地で会議を開き、今後の展望を協議し、携帯電話の組み立て事業をベトナムに移すことを決め、野心的な「李在鎔計画」を打ち出した。韓国が日本に取って代わり、大胆に東南アジアへの布石を始めたのである。

同年、サムソンはベトナム北部のバクニン省イエンフォン工業団地に携帯

電話の組み立て工場を建設した。現地で「サムスン城」と呼ばれる田んぼの中にそびえ立つ巨大な工場では、1億2000万台の携帯電話を生産している。工場の電子版には「世界最大の携帯電話工場となるSEV（サムスン・ベトナム）は、われわれの誇りである」と書かれている。

アジア金融危機以降、日本の総体経済は20年間変わらないが、韓国はどん底から這い上がって急成長し、ロシアを抜いて世界第8位の工業国となった。一人当たりのGDPは日本の70%までに達している。狭小な韓国本土では勃興する韓国企業を抱えきれなくなり、南下は必然の選択であった。

2014年、韓国は日本を抜いて、ベトナム最大のFDI（海外直接投資）国となった。過去10年間で、サムソンはベトナムに合計173億ドル以上の投資を行っている。スマートフォンだけでも、ベトナム工場の年間生産台数は約1.5億台で、世界全体の約半分を占めている。全体的に見ると、2018年のサムスン・ベトナムの輸出額は600億ドルに達し、ベトナム全体の輸出額の3分の1を占めている。

2014年、サムソンはベトナム本土で91の部品を購入する計画であった

が、合格品はひとつとしてなかった。そこで、現地のサプライヤーを育成するために、サムスは多くの専門家をベトナムに派遣し、財政援助を行い、技術を供与した。2019年までに、35社のベトナム企業がサムスの一次サプライヤーとなり、190社のベトナム企業がサムスのサプライチェーンに参画している。

韓国のベトナム進出から4年、大統領選挙に勝利したトランプは、関税と政治的圧力を利用して中国の産業を翻弄し始めた。中国の輸出品に直接追加関税を課しただけでなく、米国政府は方々でロビー活動を行った。2020年9月、米国在台湾協会の役人がEU、カナダ、日本と共に、サプライチェーンの再編成に関するフォーラムを開催し、公に移転を提唱した。富士康はもともと江西・南寧で生産を行っていたが、現在はベトナム・バクニン省に移転し、CISCO等のアメリカの大口顧客にサービスを提供している。富士康に次いで台湾OEM（相手先ブランド名製造）の主導的存在である、コンパル、ウィストロン、ペガトロン、英業達などの企業も対策を講じている。

2015年、サムスは2880億ウォンを投じて、フィリピンのラグナにMLCC（積層セラミックコンデンサ）の工場を建設した。3年後、フィリピンの生産能力は月400億個を超え、サムスン電機の実生産能力の40%を占め、韓国本土の2倍を超えた。2019年上半年、マレーシア・ペナンへの海外直接投資は11倍の約20億ドルに激増し、ICチップメーカーのマイクロン・テクノロジー、iPhoneサプライヤーのJabil Inc等の米国企業がペナンに工場を建設した。洪水で大きな打撃を被ったタイ



のエレクトロニクス産業にも、新たな希望が生まれた。2017年、世界最大のハードディスク製造メーカーであるシーゲートは、3大組み立て拠点のひとつである中国・蘇州工場を閉鎖し、生産能力の半分をタイに配置する計画を打ち出した。

アメリカの政策的圧力、韓国の資金と人材の投入、再燃した東南アジア数カ国によるエレクトロニクス産業チェーンの争奪戦を前に、中国は西部地域への移転を如何にして勝ち取るべきか。

インフラ建設を強力に進め 産業チェーンを誘致

東南アジアの3度目の攻勢に直面して、中国が採ったのは、強大なインフラを整備することで産業チェーンの流出を防ぐ戦略であった。製造業にとって最も重要な要素はコストである。

コストを海外より抑えることができれば、如何なる勢力も、経済の法則に逆らって、製造業を流出させることはできない。

コストは、原材料、労働力、水・電気、工場建屋、税金の5つの要素に要約される。現在、ベトナムの人件費は中国の西部地域よりも20%安く、

米国による追加関税もない。原材料、工場、エネルギーは、中国とほぼ同じであり、アップルやサムスンに続いて、多くの産業チェーンが移転する直接的要因になっている。更に注目すべきは、ベトナムが中国に倣って、各種工業団地や保税區を建設していることである。中国は産業を守るために、新しいカードを切る必要がある。それは、中国が得意とするインフラ整備によって、西部地域のコスト要素を改革することである。

まず、エネルギーである。巨大な水力発電所と太陽光発電所が、中国西部地域のエネルギー構造を変化させている。2016年、四川省と雲南省の境界を流れる金沙江の近くに、世界で2番目に大きい水力発電所——白鶴灘水力発電所が建設されることが決まり、2022年には竣工する。完成すれば、年間発電量は600億kWh超で、ベトナム国内の発電量の3分の1に迫る。事業費は1778億元（約3兆5500億円）にのぼり、ベトナムの歳入の3分の1に相当する。中国西南部では、長江電力が金沙江に、華能水電が瀾滄江に、国投電力及び川投電源が雅礱江にと、14の大規模な水力発電所を相次ぎ着工、完成させてい

る。そこで生み出される発電量は、三峡発電所の4倍以上にもなる。白鶴灘、洛溪渡、烏東徳水力発電所はそれぞれ世界で2番目、3番目、7番目に大きい水力発電所となる見込みである。2022年以降、中国は間違いなく、世界の水力発電所の1位から3位を独占するであろう。西南地域での水力発電と並行して、西北地域では太陽光発電の建設が進む。

過去10年、太陽光発電は「補助金詐欺」と揶揄され、中国では多くの太陽光発電企業が倒産した。ところが驚いたことに、2019年、19の省で、太陽光発電と石炭火力発電のコストはほとんどかわらないばかりか、毎年20%近くコストを削減できていることが判明したのである。

さらなる1手は、交通網の整備によって、原材料の輸送コストを削減することであった。具体的には、高密度の高速道路と高速鉄道で、西部地域に東部地域に劣らない交通網を整備し、東部の部品や原材料を低コストでスムーズに西部の生産拠点に運べるようにすることである。2019年に開通した貴州高速道路は、全長6453kmで、全国第7位である。江蘇高速道路を抜いて、貴州高速道路には1400以上のトンネルがあり、それによって、貴広高速鉄道の半分が地下を走っている。

環境構造の変化によって、西部地域は数枚の大きなカードを手にしたこととなった。例えば、電力価格の下落は、電力を大量に消費する半導体産業にとって大きな魅力である。TSMC（台湾の世界最大の半導体受託製造企業）を例に挙げれば、年間の電力消費量は130億kWhで、1 kWh当たり0.0135ドル安くなれば、年間で2億

ドルの電気代を節約できる。このことは、中国西部地域が、半導体等のエネルギー多消費産業の拠点と成り得ることを意味している。

実際、サムスンは昨年、資金を100億ドル以上上乗せして、西安のICチップ工場を拡張した。サムスンのように、部品工場を内陸部へ移転する産業は少なくない。BOE（京東方科技集団＝電子製品製造メーカー）は、度重なる追加資金によって成都のパネル工場の生産拡大を続け、清華紫光集団（半導体メーカー）は、重慶にメモリーチップの生産拠点の建設を計画するなど、「第二次西進運動」は静かに進行している。数年以内に、西部地域における部品原材料やエネルギーコストは東南アジアより大幅に削減され、人件費の劣勢は相殺されるであろう。

予見可能な将来

過去40年、世界の工場になれるかどうかは、自身の努力以外に、大手グローバル企業の布石によるところが大きかった。

消費者向け電子機器の分野において、中国はすでに端末のニーズを満たすブランドを誕生させ、巨大なローカル・サプライチェーンを擁するに至った。主導権は中国の手中にあるが、

南下するか、西進するかは戦略的選択である。相反する例を挙げれば、アメリカが、金属の切削、部品の組み立て、生産ラインの管理といった、いわゆる「3K」の仕事を移転した後、製造業を復活させようとした時、常駐の技術者や優秀な工員が不足し、ウィスコンシン州の富士康工場を頼って4年を無駄にした後、ボーイング社はマクドナルドから生産ラインのオペレーターを雇うほかなかった。

国家は、国民の就業と生活を守るために、製造業を失ってはならない。アメリカで上映されたドキュメンタリー映画『アメリカン・ファクトリー』も、中国が制作したドキュメンタリー映画『鉄西区』も共に、製造業のコスト削減に向けた取り組みは十分なのかを社会に問いかけている。

中国の西部地域はこれまで、自然環境、インフラ、農地などの要因によって、製造業の発展が阻害されてきた。しかし、予見可能な将来において、巨額な投資を必要とする交通網の整備であろうと、水力発電や太陽光発電といったスーパープロジェクトであろうと、その根本目的は、西部地域のコストを削減することであり、それは即ち製造業を中国に留めることであり、中国の雇用を守ることなのである！



株式会社YAK

日本投资置业领航者

YAK房产集团是一家集房产买卖，设计开发，资产规划，贷款提携，海外投资，宣传策划等为一体的综合性房产企业。与日本众多房产上下游企业建立了战略合作关系。在多年的实践过程中，构筑起了一套完善的经营管理体系，能够精准把握行业市场最新动态，提供业内最新商机与配套服务的同时，配合多家日本本土提携银行与金融机构，为您量身打造出最优质，最高效的置业方案，助您实现海外资产价值的最大化。



扫码了解YAK集团



株式会社

フューチャーリーディング

業務内容

- ◆ 土地开发与买卖
- ◆ 不动产租赁管理
- ◆ 酒店（民宿）管理运营
- ◆ 日本身份规划
- ◆ 大项目投资

東京本社

ADD: 東京都荒川区西日暮里2-22-1
ステーションプラザタワー502
TEL: 03-6806-7972

東京支社 / 大阪支社

北京支社 / 上海支社 / 深圳支社 / 成都支社



「最良の結果を実現するよう努力する」、「マクロ政策が需要拡大において積極的な取り組みが必要だ」、「住宅の引き渡しを保証し、民生を安定させる」、「プラットフォーム経済に対し常態化した監督管理を実施する」、「国有企業が積極的に行動し、民間企業が積極的に突き進み、外資系企業が積極的に投資を行うようにする」。

今回の重要会議は下半期の経済活動の方向性を明らかに指し示し、要求を打ち出し、重要な5つのシグナルを発した。

<1> 最良の結果を実現 するよう努力する

2022年の中国経済成長率目標は5.5%前後だが、新型コロナウイルス感染症などの要因による予想外の影響を受けて、第1四半期（1-3月）の経済成長率は4.8%、上半期は2.5%となった。下半期の経済活動の目標をどのように定めたらよいか。

同会議では、経済運営を合理的な



範囲で維持し、最良の結果を実現するよう努力することが強調された。また経済規模の大きな省（区・市）が中心的役割を果たし、条件を満たした省（区・市）が経済社会発展で期待された目標を達成するよう努力しなければならないと要求された。

中国社会科学院マクロ経済シンクタンク研究室の馮煦明室長は、「これは地方政府に『指揮棒』を授けたのに相当する。下半期はできる限り努力して発展を促進し、条件を整えて通年の高めで合理的な成長率を実現しなければならない」と分析した。

馮氏の見方によると、下半期の第一の任務は経済成長が潜在的成長率の水準に回帰するようできる限り確保

すること、さらには潜在的成長率をやや上回るようできる限り確保すること、そしてこれを基礎として上半期に感染症の打撃で生じた損失や不足分をできる限り補填することだ。

通年では、国内総生産（GDP）の実質成長率はだまかに言って「4を維持し5を目指す」と概括できるという。

<2> マクロ政策は需要拡大に 積極的な取り組みが必要

同会議では、マクロ政策は需要拡大における積極的な取り組みが必要であることが強調された。財政金融政策が社会のニーズの不足を効果的に補う必要があることも強調された。

馮氏によると、目下のマクロ経済が直面する問題は主に総需要の不足であり、一方では企業の投資の原動力があまり強くなく、他方では住民に関わる面では消費力も消費意欲も短期的な制約を受けている。

この状況の中、政府当局は需要を拡大し、不足分を補填し、さらには

中国経済の5つの重要なシグナル

住宅の引き渡しを保証し 民生を安定させる

2022年下半期の中国経済はなるだろう。中国共産党中央政治局が答えを出した。同局は7月28日に会議を開き、目下の経済情勢を分析・研究し、下半期の経済活動計画を策定した。

企業の投資をより多く牽引すると同時に、公共財の提供を増やすことによって、住民に関わる消費を牽引しなければならないという。

<3>

住宅の引き渡しを保証し 民生を安定させる

同会議では、不動産市場を安定させ、住宅は住むためのものであり、投機のためのものではないとの位置づけを堅持し、都市ごとの実情に合わせた施策では政策のツールボックスを十分にしっかりと活用し、硬直的な住宅ニーズと住み替えの住宅ニーズを支援し、地方政府の責任を押し固め、住宅の引き渡しを保証し、民生を安定させなければならないと指摘された。

易居研究院シンクタンクセンターの嚴躍進研究ディレクターの見方によると、「不動産市場を安定させる」という表現が「住宅は住むためのものであり、投機のためのものではない」の前に来ることには、非常に強固な指導的意義がある。各地は下半期に不動産の安定に影響する要因を取り除き、不動産市場の健全な発展を促進しなければならないという。

馮氏は、「下半期の重要な点は、不動産を安定させ、不動産市場が常態化した発展に回帰するのをできるだけ速く後押しし、それが引き続きマクロ経済と予測の足手まといにならないようにするという点だ」と述べた。

<4>

プラットフォーム経済に 常態化した監督管理を実施

同会議では、プラットフォーム経済の規範化されて健全で持続的な発展を推進し、プラットフォーム経済に対して特定項目の是正を遂行し、プラットフォーム経済に対し常態化した監督管理を実施して、「青信号」の投資案件を集中的に打ち出さなければならないと指摘された。

馮氏によると、大規模なインターネットをはじめとするプラットフォーム経済の分野は過去20年間に高度成長を達成したが、一部の関連制度はまだ追いついていないため、過去2年間の監督管理措置の一層の強化は、非常に必要なことだった。

常態化した監督管理の段階に入った後には、発展と監督管理との関係がよりバランスの取れたものになり、監

督管理政策が安定と透明化に向かい、法律制定と制度建設が加速するだろう。

「青信号」の投資案件を集中的に打ち出さなければならないのはなぜか。

馮氏は、「一部のプラス方向の案件を通じて、今後どの分野が発展のポテンシャルが高く、政策によってマーケットエンティティの参入を奨励するか、より直感的に市場に向けてシグナルを発しなければならない。1万の理論もただ1つの案件に及ばず、多くの場合に1つのよい案件が、マーケットエンティティの期待と信頼感を誘導する上でより役に立つ」と述べた。

<5>

外資系企業が積極的に 投資を行うようにする

同会議では、企業と企業家の主導権を発揮させ、優れた政策的・制度的環境を創出し、国有企業が積極的に行動し、民間企業が積極的に突き進み、外資系企業が積極的に投資を行うようにしなければならないと要求された。

馮氏の見方によると、実はマーケットエンティティの重要性を繰り返し強調している。目下の三重の圧力の下でマーケットエンティティの期待が弱まる局面はまだ根本的な転換を迎えていない。

一部の企業主体の投資意欲はまだそれほど高くはないが、マーケットエンティティは現在の経済発展における最も重要な細胞であり、「3つの積極的」にもマーケットエンティティの経済発展における主導権をさらに活性化し、マーケットエンティティの期待をさらに安定させ鼓舞したいとの中央政府の期待が体现されているという。



和泉社

W a i z u m i s h a

別墅地產開發 買賣租賃

大阪 輕井澤

千金易得，良“居”难求
漫山遍野的星光 午夜的虫鸣 院里的蒲扇





株式会社 華森社

投資 · 置業 · 移民

收益:回報率高于市場平均水平,且具有巨大升值空間

精準:準確定位客戶需求,定制專屬收益套餐

資源:大阪最大規模房產中介,持有專任物件及私密物件No.1



TEL:06-6567-8099(代表)FAX:06-6567-8199
〒542-0073 大阪府大阪市中央区日本橋1丁目3-6



5年物以上のLPRが15bp引き下げで 過去最大の下げ幅に

2022年8月22日、最新の最優遇貸出金利（LPR、ローンプライムレート）が発表され、1年物と5年物以上の金利が前回の調整よりも引き下げられ、1年物は3.65%になった。

同日に中国人民銀行（中央銀行）が権限を授与した全国銀行間資金調達センターが発表したところでは、1年物の金利は前回より5ベーシスポイント引き下げられて3.65%に、5年物以上の金利は同15ベーシスポイント引き下げられて4.3%になったという。

LPR引き下げは必然

中国人民銀行（中央銀行）は8月15日に公告を発表し、銀行システムの流動性の合理的なゆとりを維持するために、同日に4000億元（約8兆円）の中期貸出制度（MLF）の操作を行うとともに、期間7日のリバースレポの公開市場操作（オペ）で20億元（約400億円）を市場に供給し、金融機関のニーズに十分に応えたことを明らかにした。

アナリストの間では、今回の政策金利の引き下げ調整の後で、8月の1年物と5年物以上の最優遇貸出金利（LPR、ローンプライムレート）も引き下げられる可能性が高いとの見方が一般的だった。

8月には6000億元（約12兆円）

のMLFが期限を迎え、市場では人民銀行が資金を吸収する可能性が高いとの予想が広がっていた。

中国民生銀行の温彬チーフエコノミストは、「8月はMLFを通じて2000億元（約4兆円）の資金吸収が緩やかに行われ、これは市場が予想していたことだ。過去数回のMLFによる資金吸収と比べると、今回の資金吸収の規模が小さく、人民銀行も大規模な金融引き締め政策のシグナルを発するつもりはないこと、引き続きマネタリーベースの合理的なゆとりを維持したいと考えていることがわかる」と述べた。

専門家は次期LPRについて、「8月のMLF金利の引き下げ調整は、この月のLPRの設定の基礎に変化が生じたことを意味する。これに、銀行の

資金コストが急速に下ぶれしていることも加わって、8月のLPR引き下げは確実だと言える。最近の不動産市場が貸し出しに傾斜していることを考えると、5年物以上のLPRの引き下げ調整幅が10bpを超える可能性は排除できない」と語っていた。

住宅ニーズをサポートする上で有利

専門家の指摘によると、企業向け貸し出しと異なり、個人の住宅ローンは期間が長く、現在のローン金利は5年物以上のLPRと連動するものが99%を超える。

5年物以上のLPRが低下すると、硬直的または買い換えの住宅ニーズをサポートする上で有利であり、個人の住宅ローンの金利負担が軽減され、投資と消費とマクロ経済の基本面が安定し、不動産市場の安定した健全な発展を促進することになるという。

専門家の試算では、既存の住宅ローンを貸出額50万元（約1000万円）、返済期間30年間、元利均等返済として計算すると、毎月の返済額が平均約45元（約900円）減り、今後30年間で約1万6000元（約32万円）の金利負担が軽減されるという。



都市部の各世帯一人当たり 居住面積は36.52平方メートル

2022年6月、中国国家统计局が発表した「中国国勢調査年鑑2020」は、第7回全国国勢調査の詳細データを明らかにしており、中国全土の住民の婚姻や居住などをめぐる状況が描き出されている。



图1 各地区家庭户居住面积和人均居住面积（城市）

地区	家庭户居住面积(平方米)	人均居住面积(平方米)
北京	92.17	36.52
天津	77.64	33.41
上海	80.02	36.87
浙江	100.72	36.88
山东	83.75	36.81
河南	84.25	36.76
辽宁	77.86	36.24
吉林	78.58	34.53
湖北	78.87	33.48
湖南	73.88	30.38
江西	107.66	40.76
四川	88.33	36.88
安徽	88.88	33.20
福建	83.83	35.88
广东	113.48	32.38
广西	103.87	37.68
海南	117.62	41.81
重庆	109.08	41.18
陕西	118.18	44.77
宁夏	72.08	29.58
甘肃	103.78	36.58
青海	36.18	32.83
贵州	83.82	34.78
云南	83.18	37.13
四川	108.82	38.28
湖南	103.88	41.88
湖北	107.28	41.13
安徽	95.88	38.23
江西	87.13	34.78
浙江	100.72	40.72
江苏	88.18	37.83
福建	81.87	36.27

注：本表数据为初步核算数据，仅供参考。资料来源：《中国人口统计年鉴（2020）》

都市部だけを見ると、各世帯の一人当たりの居住面積は平均36.52平方メートル、1世帯当たりの居住面積は平均92.17平方メートルだった。

地域別にみると、北京市の各世帯の一人当たりの居住面積は平均33.41平方メートル、1世帯当たりの居住面積は平均77.64平方メートルだった。

2020年、各世帯の住宅面積が100平方メートル以上だった省は、12省あった。また、広東省、上海市、黒竜江省、北京市、遼寧省、吉林省の6省・市の1世帯当たりの居住面積は80平方メートル未満だった。

これらのデータは、大都市の住宅難や人口と住宅状況の不釣り合いといった問題をある程度反映している。

住宅の部屋数で最も多いのは3部屋住宅

「国勢調査年鑑」によると、2020年における中国の男性の平均初婚年齢は29.38歳、女性は27.95歳だった。2010年からの10年間で、平均初婚年齢は約4歳上昇した。

また「国勢調査年鑑」は、中国全土の各世帯の状況や居住状況も明らかにしている。

2020年、中国全土の世帯数は4億6500万世帯だった。31省のうち、世帯数が最も多かったのは広東省で、

3895万3000世帯、全体の8.4%を占めた。2番目に多かったのは山東省で、3391万6000世帯だった。

住宅の部屋数を見ると、中国全土で最も多かったのは3部屋ある住宅で、1億4600万世帯だった。一方、最も少なかったのは9部屋ある住宅で、302万5000世帯だった。

居住面積を見ると、中国の各世帯の一人当たりの居住面積は平均41.76平方メートル、1世帯当たりの居住面積は平均111.18平方メートルだった。

高地別荘地にある大型倶楽部ハウス



避暑やスキーシーズンにおける約20人規模の小団体様の休暇及び研修の理想的な場所である。

美地ホールディングス株式会社

住所: 〒389-0102

長野県北佐久郡軽井沢町大字軽井沢1370-329

TEL: 0267-42-5775 FAX: 0267-42-5778

携帯: 090-2409-3171 E-mail: mqxiong@foxmail.com

USE TIME TO VERIFY QUALITY AND CONSCIENCE TO ACHIEVE CONFIDENCE

大誠至真 大利至誠

大誠不動産

用时间验证品质 以良心成就信心

TAISEI大誠不動産は共に創る。共に生きる
大誠不動産は人、町、暮らしの価値共創一員として
社会に新しい価値を築いて参ります。
東京都知事（3）第94233号



大誠不動産

租赁・开发・投资・私人订制

〒110-0005

Add: 東京都台東区上野7-11-6 上野中央ビル8F

TEL:03-6908-7886

FAX: 03-5830-7806

大誠至真 大利至誠



千尋商事株式会社
CHIRO

事業内容

- ・ 不動産投資
- ・ 不動産仲介
- ・ 不動産管理
- ・ 投資経営移民

住所 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2丁目8-1-3F

TEL 03-5972-1911

MAIL info@chihirosyouji.co.jp

URL <https://chihirosyouji.co.jp>



房地产买卖 | 投资经营 | 租赁管理

我们的事业理念在于和所有的投资者共同创造财富

分享喜悦

中国の若者が賃貸住宅より ホテル住まいを選ぶのはなぜか

2022年7月、最近、ホテルに長期滞在することが若者の新しいトレンドになりつつある。若者から見ると、ホテルの長期滞在は便利さ、気楽さ、高コストパフォーマンスの代名詞だという。



ホテル住まいの快適さと 利便性とコスパが決め手

四川省成都市で働く季笑笑さんは2カ月間のホテル暮らしの経験がある。2021年8月、ホテルの長期滞在、マンションの賃貸、仲介会社のコストパフォーマンスを比較検討してホテルを選んだ。

季さんの説明によると、ホテルの長期滞在価格は1カ月2000元（約4万円）で、ホテルから遠くない場所でマンションを借りると、毎月の家賃が2300元（約4万6000円）になる。

マンションならホテルより4平方メートルほど広がるが、家賃がかなり高くなる上、水道代と電気代を払わなければならない、家賃の10%にあた

る管理費も毎月支払わなければならない。

季さんはネコを買いたかったことから、ホテル住まいを始めて3カ月目にホテルを離れたが、ホテル住まいの便利さ、気楽さを忘れられないという。「便利で気楽で、掃除もやってくれるし、警備員もいて、無料のコーヒーと朝食も付いている。ペットを飼えなかったのだけが残念だ」と季さん。

深圳市で働いて5年になる「90後（1990年代生まれ）」の張遠さんは、ホテル住まいをして2年がたった。

張さんによれば、ホテルは生活上の要求をよりよく満たしてくれるだけでなく、価格面でも優位性がある。長期滞在に心を動かされた要因の1つは、部屋のタイプが張さんにとって

ちょうどよかったことだ。

プライバシーを守るため、今はシングルルームに住みたいと考えており、部屋に対する要望もシンプルなもので、ベッドとユニットバスがあればほぼ事足りる。

一方で、賃貸の部屋には大抵キッチンとリビングがついているが、張さんにはあまり必要がないという。このほか、同じエリアならホテルの料金は一般の賃貸物件の家賃より約20%安く、今張さんが借りているホテルの料金は毎月3000元（約6万円）足らずで、会社まで歩いて20分で行ける。

一方で、同じエリアで部屋を借りれば最低でも毎月3500元（約7万円）はかかる。会社までの距離と部屋の価格とを比べてみて、コストパフォーマンスがどうかにより注目するという。

SNSでは、多くのネットユーザーが「ホテルの長期滞在を選ぶ最大の理由はコスパ。最も少ない出費で、最も多くのことをしたい」とコメントしている。

ビジネスホテルが モデル転換を追求

景暉智库のチーフエコノミストの胡景暉さんは、「ホテルが長期滞在分野への進出ペースを大幅に加速させているのは、新型コロナウイルス感染症のリバウンドなどの影響で客室の賃貸率や稼働率が低下したことと明らかに関係がある。特にビジネスホテルがモデル転換を追求するのは理に適っている。今後のホテル業にとって大きな課題となるのは、客室スペースと利用時間の面で、長期滞在と短期滞在をどうやって効果的に組み合わせ、総合的な収益率を高めるかだ。これはデータ計測と資源配置の問題だ」と述べた。

2022年最低の人民元相場は どんな影響をもたらすか

2022年中頃に安定に向かい始めた人民元相場だが、最近になって変動が見られるようになり、1ドル6.9元（約138.7円）に迫ろうとしている。8月24日の外国為替市場では、オンショア人民元の対米ドルレートが6.8694元（約138円）、オフショア人民元は同6.8874元（約138.4円）になり、年内の最安値を更新した。8月26日には6.85元（約137.7円）前後とやや回復した。



人民元相場下落の原因は何か

中国銀行研究院の王有鑫シニア研究員は、「最近の人民元相場下落には主に3つの要因の影響がある」として、次の3点を挙げた。

(1) 米連邦制度準備理事会（FRB）の継続的な利上げ、ユーロの低迷などの影響により、米国の外部で米ド

ル指数が上昇を続け、人民元相場に調整を迫る圧力をもたらした。

(2) 最近、中国人民銀行（中央銀行）が中期貸出ファシリティ（MLF）と最優遇貸出金利（LPR）を引き下げ調整し、中国と米国の金融政策が引き続き分化したことが、短期間の国境を越えた資本の流動と相場に一定の変動をもたらした。

(3) 最近、中国の一部の都市で新型コロナウイルス感染症がリバウンドし、企業と住民の投資・消費意欲が振るわず、不動産業の回復ペースが遅く、社会融資の増加ペースが鈍化した要因が為替の変動性のある程度拡大した。

どんな影響をもたらすか

王氏は、「現在の状況から考えて、このたびの人民元の低迷傾向が国境を越えた資本の急速な流失につながる可能性はない」と指摘した。

一方で、中国の財政金融政策は絶えず強化され、経済の回復状況はこれから好転を続ける見込みで、人民元資産への投資には安全性、流動性、収益性が備わり、海外市場の変動が拡大する背景の中で金融のリスク避難港の役割をよりよく発揮するとみられる。

王氏は、「よってこうした角度からみれば、このたびの相場下落が国境を越えた資本の流動に与えるマイナス影響は限定的だ」と述べた。

また王氏は、「輸出入貿易にとって、人民元相場の適度な下落は輸出貿易の競争力と価格の優位性を高め、実体経済の回復を推進する上でプラスだが、輸入企業の輸入コストは増大することになる」と述べた。

東洋投資 広告掲載企業

大募集

日本華僑不動産協会事務局

☎ 03-5797-8633

✉ swj@ocrea.jp



～日本で働く魅力を世界へ～

人材不足なら東海にお任せを

労働者派遣事業許可証

派13-314043

有料職業紹介事業許可証

派13-ユ-310744

登録支援機関登録

19登-001896

東海株式会社

HP：<https://www.toukai-jpn.com>

ACCESS：東京都港区赤坂3-2-8 MAIL：m.iimura@toukai-jpn.com

TEL：03-5981-8716 FAX：03-5981-8717



DDI
JAPAN CO.,LTD

DREAM LIVING,

LIVING DREAMS.

事業内容

- ・不動産投資事業
- ・不動産開発事業
- ・不動産仲介事業
- ・投資事業

東渡ジャパン株式会社

住所：東京都港区虎ノ門4-3-1
城山トラストタワー15F

TEL: 03-5579-9779

MAIL: info@ddi-japan.co.jp



一般人の日常生活に溶け込むデジタル資産 ドラマ「dele」が現実になるのか

2022年、テクノロジーが進歩を続け、その範囲を個人資産の域にまで拡大させている。不動産や自動車など有形で、価値が明確な資産のほか、携帯番号やゲームのアイテム、ひいては非代替性トークン(NFT)を含むデジタル資産が人々の生活に溶け込むようになっている。

デジタル資産にはどんなものがあるのだろうか。デジタル資産の持ち主が亡くなった場合、それを相続することはできるのだろうか。そしてそれを削除する必要はあるのだろうか。



デジタル資産とは何か

人々が1日平均2時間 27分をSNSに費やしている今日、第三者決済プラットフォームの支付宝(アリペイ)の残高であれ、微信(WeChat)や微博(ウェイボー)への投稿であれ、さらにはスマホゲーム「王者荣耀」の高額キャラクタースキンまでも、物理的な肉体以外の「デジタルな自分」を構成するようになっている。

またこれ以外にも、NFTのデジタル市場における価値が日に日に高まっている。2022年に入り、ある有名芸能人が創設したブランドは、NFTプロジェクトとして「幻想熊(Phanta

Bear)」を1万個限定で発売。1時間も経たない間に売り切れ、売上高は人民元に換算して6200万元(約12億900万円)以上にも達した。

このようにテクノロジーの進歩により、より手軽に資産をデジタル化できるようになっている。中国証券法学研究会の張志坡理事は、「財産には通常、希少性や可処分性があり、実



物的価値や精神的価値あるいは記念価値を備えているものだ。デジタル資産は、パソコンやスマートフォンといったハードウェアを頼りに、「バーチャルの世界に存在しているものの、依然として、その価値を保っている」と説明する。

そして現有のデジタル資産は3つのジャンルに分けることができると言う。

1つ目は、経済や生活と密接に関係する支付宝や微信といったデジタル決済ツールやNFTといった新型資産、さらには、経済収益をもたらすオンラインショップといった実体のバーチャル化資産など。

2つ目はたくさんの時間やお金を費やして獲得するゲームコインやゲームのアイテムを含むレジャーライフジャンルで、一定の財産的属性を備えている。

3つ目は、QQや電子メールといったSNSジャンルで、ユーザーにとっては日常生活における精神的拠り所となる。

デジタル資産は相続できるか

デジタル資産の形態のバリエーションは増える一方で、それを相続できるかが、人々の関心の的となっている。デジタル資産は目に見えず、触ることもできず、パスワードを知らなかったり、権限を授与されていなかったりしている場合、それを自分1人のものにすることができないばかりか、デジタル資産の中には流通させる価値を備えていないものも相当あるからだ。

オンラインショップやデジタル著作権、支付宝の残高といった市場において価値が確定しているデジタル資産の場合、それを相続できることに疑問の余地はない。

一方、NFTやビットコインといった



デジタル通貨の相続は、大きな議論的となっている。NFTは多種多様なデジタル美術品に対応している。「美術品」という名目を取り扱った場合、その属性は非代替性トークンであり、本質的にはビットコインやイーサリアムといったデジタル通貨と同じで、それを相続できるかのカギは、デジタル通貨の法的地位にかかっている。

無形のデジタル遺産は相続すべきか否か

無形のデジタル遺産を相続する場合、亡くなった人のプライバシーや個人の尊厳、さらに亡くなった人に関係する人のプライバシーをどのように守れば良いのだろうか。

2021年11月1日から施行されている「中華人民共和国個人情報保護法」は、「自然人が死亡した場合、その近親者は、自らの合法かつ正当な利益のために、本章に規定されているとおり、死者が生存している間に別段の定めをしていない限り、当該死者に関連する個人情報へのアクセス、コピー、訂正、削除などの権利を行使することができる」と規定している。

中華遺書バンクに現在保管されて

いる遺言書には、現有的法律、法規に基づいて、デジタル遺産に関する手配方法を記載している遺言書もあるものの、将来その遺言内容を執行する際に、現実的難題に直面する可能性がある。

自分が亡くなった場合、全ての電子機器に残されたデジタル記録を内密に抹消する業務を請け負ってくれる会社があれば、あなたは利用するだろうか。日本のドラマ「dele（ディーリー）」が描くそのようなストーリーが今後、現実の世界において展開される可能性がある。

「アカウントは絶対抹消」

ますます多くの若者が今、デジタル財産を遺言書に記載するようになってきている。統計によると、2020年から2021年の間に、中華遺書バンクで遺言書を作成した「00後（2000年以降生まれ）」は223人だった。

これについて、「Z世代」の徐さんは、「デジタル遺産を遺言書に記載するのは、個人情報処理する個人の権利であり、自分が亡くなった後に、家族や友人に、生前は彼らの前では見せなかった自分の一面を知ってもらうことができる」と理解を示しながらも、「自分はバーチャル財産を遺言書に

記載して、家族に相続してもらおうつもりだが、残りのSNSプラットフォームのアカウントは抹消してもらいたい」と語った。

Z世代は、プライバシーの意識が非常に強く、自分のことについては、自分なりの考えを持ち、主導権を握ることを好む。そのため事前に「終活」を行うことを受け入れる可能性はあるが、それにより物質関連の資産の相続も彼らの考慮の範囲に入ってくる。

「95後（1995—99年生まれ）」の馮さんは、「ネットサーフィンの内容を誰かに見られたら、『社会的な死』になるので、それを遺産にすることは望まず、死んだらすぐに抹消してほしい」と語る。

例え両親であっても、見られることは「社会的な死」となるという考えが、多くの若者の本音なのかもしれない。



Toyo
Investment
Bimonthly

第2号
2022
10

会 長

野村昌弘 大成不動産ホールディングス(株) 代表取締役

理 事

黒沢智久 (株)FIRST STEP 取締役社長
王 偉 東渡ジャパン(株) 代表取締役
洪 韋 (株)YAK 執行取締役員
黄 敬豪 和泉社不動産(株) 代表取締役
金澤利一 (株)フューチャーリーディング 代表取締役
石川 港 大誠(有) 代表取締役
宋 寅宥 JPhouse(株) 代表取締役
郝 文龍 (株)華森社 代表取締役
范 明 千尋商事(株) 代表取締役
劉 丞 (株)仁通 代表取締役
山田麗華 JTMホールディングス(株)代表取締役社長
辛 宏宇 (株)GIC 代表取締役

監 事

豊原 明 (株)名校教育グループ 代表取締役
施 盛大 (株)三和 代表取締役社長

顧 問

海瀬和彦 (株)大京穴吹不動産 元代表取締役社長

発行人 野村 昌弘
事務局 飯村 美里

発行所

一般社団法人 日本華僑不動産協会
〒107-0052
東京都港区赤坂 3-2-8

お問い合わせ

TEL : 03-5797-8633 会員部
TEL : 03-5797-9717 広告部
FAX : 03-5981-8717
URL : <https://ocreaaj.jp/>
E-mail : swj@ocreaaj.jp



一般社団法人 日本華僑不動産協会



<https://ocreaaj.jp>

ホームページ

開設いたしました!

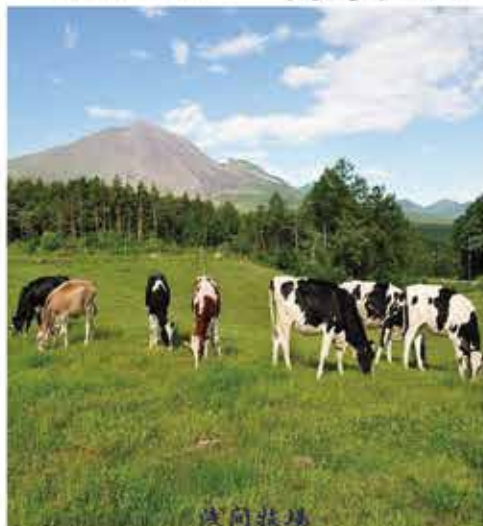


HOSHIKAWA RESORT 星川リゾート北軽井沢



好評
分譲中

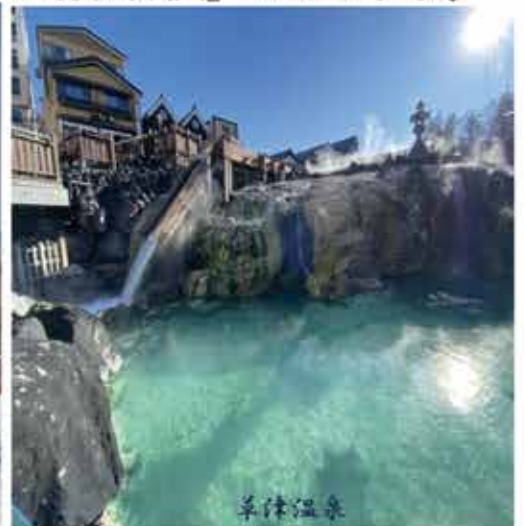
浅間山の裾野に広がる原生林に囲まれた大自然、高原の爽やかな気候、緑の木々から差し込む美しい光、ゆったりとした空気に包まれた圧倒的なロケーションの中に「星川リゾート北軽井沢」があります。



浅間牧場



万座スキー場



草津温泉



イメー



イメー



イメー



大成不動産ホールディングス株式会社

<http://taisei-group.life/>

お問い合わせ



TEL 03-5545-5867



一般社団法人日本華僑不動産協会

〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-8 アセンブリア赤坂 8F
TEL: 03-5797-8633 (代表) FAX: 03-5981-8717

～美しい生活は住まいから～

Wonderful life starts from living

保証は大成へ

家賃保証・医療保証・自動車保証
学生ローン・不動産担保ローン




家賃債務保証業登録

国土交通大臣 (1) 第90号

貸金業登録

関東財務局長 (1) 第01526号

 大成保証株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-8 VORT赤坂見附Ⅱ4F

TEL: 03-6230-9297

FAX: 03-6230-9519

〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀 1-8-22フォーラムスクエアビル6F

TEL: 06-6449-3131

FAX: 06-6449-3132

〒901-2223 沖縄県宜野湾市大山6-3-3 三和ビル3F

TEL: 098-870-9310

FAX: 098-870-9311