

特集 理事インタビュー

卒業と同時に起業し、京都不動産市場を知り尽した内モンゴルの若者

② トピックス

日中不動産事業者交流会 2022 が盛大に開催

隔月刊

# 東洋投資

Toyo  
Investment  
Bimonthly

2022/12

特別寄稿

世界で人気沸騰の

「海底撈火鍋」

● 次世代情報技術産業が新しいステージへ

● 中国でVRの大規模応用が加速中  
市場規模も持続的に拡大

● 中国の105大都市リストが発表  
4県級市が「II型大都市」に

● 中国の大きな市場が世界の大きなチャンスに





# 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





# あすか信用組合

## Asuka Shinkumi Bank

### 住宅ローン

永住権のない外国籍の方専用

ご融資額：1億円以内  
 金 利：年1.25%（変動金利）  
 ご融資期間：35年以内  
 保 証 人：原則、1名  
 対象の方：組合員資格があり、ご融資時に  
 満20歳以上60歳以下の方

※連帯保証人がいない方は年1.45%となります。

### 住宅ローン

ご融資額：1億円以内  
 金 利：年0.95%（変動金利）  
 ご融資期間：35年以内  
 保 証 人：原則、1名  
 対象の方：組合員資格があり、ご融資時に  
 満20歳以上60歳以下の方

※連帯保証人がいない方は年1.15%となります。

### 不動産投資ローン

ご融資額：3億円以内  
 金 利：年1.8%～2.8%（変動金利）  
 ご融資期間：35年以内  
 保 証 人：不要  
 対象の方：組合員資格のある、法人または  
 個人（事業主）の方

### 不動産フリーローン

資金使途は原則、自由

ご融資額：3億円以内  
 金 利：年2.8%～3.5%（変動金利）  
 ご融資期間：30年以内  
 保 証 人：不要  
 対象の方：組合員資格のある、法人または  
 個人（事業主）の方

※資金使途の確認により、お取扱いできない場合もございます。

その他の詳細、個別相談は下記店舗までお問い合わせください

#### Tokyo

#### 本店営業部

新宿区歌舞伎町2-32-9

☎03-3208-5101

#### 上野支店

台東区上野1-18-1

☎03-3832-5141

#### 恵比寿支店

渋谷区恵比寿4-27-6

☎03-5798-2551

#### 立川支店

立川市曙町1-25-12

☎042-522-5131

#### 錦糸町支店(仮店舗)※

台東区上野1-18-1 3F

☎03-6756-8421

#### 池袋支店

豊島区東池袋1-22-1

☎03-3983-5241

#### 足立支店

足立区梅島1-13-3

☎03-3849-5111

#### 蒲田支店

大田区西蒲田7-7-7

☎03-3733-5101

#### Saitama

#### 大宮支店

さいたま市大宮区宮町1-114-1

☎048-638-3540

※錦糸町支店は建替えのため、当分の間仮店舗として「上野支店の3階」に移転のうえ、営業しております。

※お申込みにあたり、当組合所定の審査をさせていただきます。なお、審査の結果、ご希望に添えない場合もございます。すべての商品について上記の他、諸条件がございます。また、融資対象物件に当組合を第1順位とする（根）抵当権を設定させていただきます。

※組合員資格：当組合の営業地域にお住まい、もしくはお勤めの個人の方、また当組合の営業地域内に事業所をお持ちの法人・個人事業主の方。  
 営業地域：東京都、埼玉県、北海道、青森県、秋田県、岩手県、宮城県、福島県、山形県

※個人（事業主）の方の場合は日本国籍の方、外国籍で永住権をお持ちの方、または定住者の方が対象となります。なお、定住者の方につきましては、在留資格の種類他により、ご利用いただけない場合がございます。

あすか信用組合 検索

## 巻頭言 | FOREWORD

6

**野村 昌弘** (一社)日本華僑不動産協会会長

### 世紀の変化



理事インタビュー  
— DIRECTOR INTERVIEW —



**劉 丞** 株式会社仁通代表取締役社長

卒業と同時に起業し、  
京都不動産市場を知り尽した内モンゴルの若者

8



**郝 文龍** 株式会社華森社社長

「勤」の一字で未来を拓く 努力は必ず報われる

10



**宋寅成** JPhouse株式会社代表取締役

日本の有名大学出身の『家売るオンナ』

12

# Contents

## トピックス | TOPICS

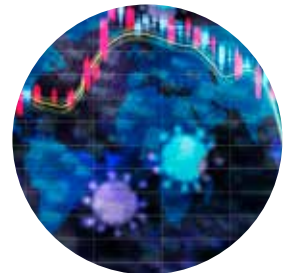
- 14 日中不動産事業者交流会 2022 が盛大に開催

## 特別寄稿 | SPECIAL CONTRIBUTION

- 20 1 世界で人気沸騰の「海底撈火鍋」  
21 2 カーボンニュートラルへの戦いは始まったばかり  
23 3 不確実性の時代に、確実性を探求する  
25 4 「分断」の進む世界と、「デカップリング」が起きない世界  
31 5 ショートムービープラットフォームの阿里帝国への挑戦  
33 6 グローバル企業の自国回帰はあるのか  
35 7 多くのテクノロジー企業が自動車産業に参戦  
39 8 パスタが市民権を得る  
40 9 「おひとりさま経済」と中国の不動産価格

## ホットニュース | HOT NEWS

- 46 **次世代情報技術産業が新しいステージへ**  
48 中国で VR の大規模応用が加速中  
52 **中国の 105 大都市リストが発表**  
54 中国の大きな市場が世界の大きなチャンスに



# 世紀の変化



(一社) 日本華僑不動産協会会長  
野村昌弘

100年以上前、中国の清政府は内憂外患の状況に大きく揺れ動いていた。李鴻章は、1000年来見られなかった大変動に直面し、大国・中国は衰弱したのだと憂えた。2019年の『Fortune Global 500企業』で、初めて、中国のランキング企業数が米国を上まった。このことは、世界のパワーバランスは大きく変化しつつあり、ビジネス界だけでなく、世界経済の勢力図が変わったことを意味している。

人類の歴史においては、「大変動」と言うべき歴史的現象には、様々な大変革が伴ってきた。国家間の抑制と均衡は多くの場合、企業間競争によって決まる。企業が強ければ国は強くなり、企業が弱ければ国も弱くなる。過去100年間、中国企業は国の浮き沈みとともに歴史に足跡を留めてきた。それは大国として台頭する新たな商業史であった。清朝末期の洋務運動は失敗に終わったが、その成果として、招商局が中国近現代の商工業の先駆となり、100年以上にわたって、数多くの伝説を生み出してきた。

現在、中国は工業社会を経て、サービスに重心を置く脱工業化社会へと移行している。1980年代初頭の改革開放、鄧小平の南巡講話、インターネットの台頭、そして、裸一貫から起業する個人企業家たち……福耀玻璃の曹德旺、ハイアールの張瑞敏、ファーウェイの任正非、アリババの馬雲、バイトダンスの張一鳴、シャオミの雷軍と、道なき道を切り拓いてきた中国人実業家たちの、人生の浮き沈みと時代変革は期せずして一致し、今もそのバトンリレーは続いている。

この100年を顧みるに、世界を仰ぎ見ていた中国人が世界を正視するようになり、次第に世界の舞台の中央に躍り出るようになった。中国は、一連の時代変革の動きの中で、世界経済の安定した礎として、取って代わることのできない突出した存在となっている。2020年春に発生した新型コロナウイルス感染症パンデミックとの戦いも、「遭遇戦」から「持久戦」へと移行し、大航海時代以来のグローバリゼーションの歩みは初めて断たれた。コロナ禍は、ベルリンの壁の崩壊や米国のリーマン・ブラザーズの倒産と同様の衝撃を世界に与えた。ロシア・ウクライナ戦争が残す深い傷跡とその影響について、われわれは現段階では、想像することしかできない。しかし、ひとつ確かなのは、それが政治的・経済的権力の永続的転換をもたらすことである。

大変動は世界に不確実性をもたらした。特にこの激動の時代、未来を予測することは非常に困難である。中国及び世界各国にとって、今は「リスク」と「チャンス」が共存する、「突破」から「確立」への変革の時である。

過去100年間、世界は平穏であったことがない。今後、さらに対立や衝突は増えるのか、それとも、新たな世界秩序が確立されるのか。世界は選択を迫られている。東洋諸国も同様である。



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](mailto:info@chihirosyouji.co.jp)

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



不動産売買 | 投資経営 | 租賃管理

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

劉丞 株式会社仁通代表取締役社長

LIU CHENG

# 卒業と同時に起業し、京都不動産市場 を知り尽した内モンゴルの若者

古都・京都は、まるで魔法のように世界中から観光客や投資家を引き寄せる。しかし京都の不動産業は、都市計画が「地理的条件、文化財保護、条例」などの規制を厳しく受けているが、他の都市とは異なる次元で発展を続けている。こうした特異性により、京都の魅力はこれからも更に膨らむと考えられる。

先ごろ、われわれは、外国人の手によって創業された不動産会社——株式会社仁通（以下、仁通）の劉丞代表取締役社長を取材した。

## 内モンゴルの若者が、 人間的な魅力で京都に根を張る

劉丞は2006年に日本に留学し、近畿地方の4つの難関私立大学「関関同立」のひとつである同志社大学で経済学を学んだ。

卒業後の進路については、当時の一般常識にとらわれず、日本企業で経験を積むことなく、迷わず独立して起業する道を強い信念で選択した。

彼が起業に至った経緯には、考えさせられるものがある。同志社大学を卒業する年に「3.11東日本大震災」が発生し、ある業界大手は本社を本

州から九州に移そうと考え、多くの華人が日本を離れようとしていた。世論も業界も日本の不動産市場の先行きを不安視する中で、逆に劉丞はピンチと考えずチャンスとして捉えていた。彼は京都の不動産市場の先行きは明るく、不動産価格は安定的に上昇するだろうと確信し、躊躇することなく宅建士を採用して起業したのである。

観光客も読者も関心を寄せる京都の不動産について、劉丞は自己の経験から興味深い話をしてくれた。「京都と大阪は地理的には隣り合っていますが、ふたつの不動産市場は全く異なる特徴をもっています。京都は中古物件が多く、築年数は比較的長く、改築や改装をするにも厳しい制約があります。また、京都の不動産物件は場所、種類、建築資材等の情報については独自性と付加価値を有しており、見積価格や状態に関する

情報だけでは正しい判断できません。さらには、京都の不動産市場には、かなりの数の非公開物件が存在します。そのため従業員は京都の事情に精通していなければ、歴史ある不動産会社であっても、つまずきかねないのです」。

同志社大学在学中、留学生会の会長を務めてきた劉丞は、中日の民間文化交流活動にも積極的に携わり、また地域コミュニティの立上げにも献身的に参画した努力と実績も積み重なり、プライドが高く排他的な人が多い京都の人びとも、この熱心で純朴な内モンゴル出身の若者に対し、次第に好感を抱き始めた。

結果として豊富な人脈も築き上げることができ、10年を掛け、ようやく一人の京都人として受け入れられたのである。





## 短期的見通しはプラスで、 長期的見通しは更に明るい

2025年の万国博覧会の開催が、大阪の不動産開発に大きな利益をもたらすことは間違いない。さらには、2029年に、大阪にカジノを含む総合型リゾートが開業することが決まったことを受け、東南アジアからの投資家や観光客の誘致が見込めることから、仁通は大阪にも支店を開設した。彼は次のように分析する。「中国の一線都市をはじめとする世界の大都市の投資家たちは、大阪に大きな魅力を感じています。大阪の不動産投資収益率は非常に高く、マンションを主として、人気のある商業地域や一等地であれば、期待通りの収益が見込めるでしょう」。

「コロナ禍前は、中国語圏から多くの観光客が日本を訪れていました。同じ漢字を使い、食習慣も近く、生活環境が安全で安心であることがその要因です。そして、日本は観光立国を国策として、外国人観光客に質の高いサービスを提供し、好印象を残しています。それがひいては、日本と漢字文化圏諸国の相互信頼を強め、友好を促進する力になります。長い目で見て、アフターコロナは開放と成長、交流と協力が時代の基調となるに違いありません」。劉丞はそう確信している。

不動産開発は、土地の稀少性という客観的条件から逃れることができないため、需要の高い建設用地は限られ、用地取得費用は高騰している一方、近年は原油・穀物価格の上昇に伴い、建築資材も10~30%上昇しており、不動産価格の継続的な上昇は避けられない。劉丞は10年以上の経験を踏まえて京都も含め、日本全体の不動産市場は着実な回復傾向にあると見ている。



一方、東京で新築マンションの平均価格が短期的に下落したとのニュースに対して劉丞は専門家の視点から分析した。

コロナ禍前の数年間、毎年3000万人を超える海外からの観光客が日本に押し寄せていたため、国内外の機関やファンドは、ホテルや旅館にターゲットを移行したことが客観的要因となってマンション物件の不足を招いた。マンション物件が硬直的需要を満たさなかったため、一時的に価格は上昇したが、目に見えない経済の大きな力によって、すぐに市場の需要と供給のバランスは再調整された。新築マンションの一時的な下落は、経済規律による短期的な引き戻しであり、長期的には人口流入が継続する都市の不動産市場は活力が維持できると分析している。

## 時間の積み重ねが、 最良の答えを導き出す

開業当時、社長と一人の宅建士がいるだけの零細企業であった仁通が、今日では京都に3カ所、大阪に1カ所の事業所と20数名の従業員を擁するまでになった。一つひとつ困難を

克服し、着実に成長を遂げてきた要因は何だったのか。「1万時間の法則です」と劉丞は答えた。

何事も始めが難しい。しかし、社長として、創業者として勇んで責任を担い、慣れ親しんだ京都の地を拠点に不動産賃貸業から着手し、一步一步顧客の信頼を勝ち取り、人脈を築き、市場を開拓してきた裏には並々ならぬ苦勞と情熱が隠されていた。その根幹にある理念は「勤勉、思索、傾聴、実行力」であり、これは大学卒業とともに起業を果たした劉丞が後進に贈るアドバイスでもある。

そして不動産会社が厳しい商戦を勝ち抜いていくために必要な重要な3つの要素は「資金力、情報力、集客力」であり、「この3つのうち2つを攻略すれば、企業は決して衰退することはありません。仁通の強みは情報力です」と語る。

言うまでもなく、外国人が創業した京都初の不動産会社である仁通は、不動産情報では抜きん出ている。

在日華人経営者による不動産会社は年々増加し、2021年10月「日本華僑不動産協会」が設立された。そこで劉丞は「協会の活動に積極的に参加して自身の役割を果たしながら、華人の同業者たちと力を結集し、行動規範に則り、情報交換、相互協力のための新たなプラットフォームを構築し、共により良い未来を創っていきたい」と抱負を語る。

「時間の積み重ねが、最良の答えを導き出す」。これは、京都のある老僧が劉丞に贈った言葉であり、劉丞が自己を律し、人と対し生きていく上でとても大切にしている規範である。

彼が1300年の歴史をもつ古都・京都で、より多くの人びとと住まいのサクセスストーリーを綴りゆくことを心より願っている。

郝文龍 株式会社華森社社長

HAO WENLONG

# 「勤」の一字で未来を拓く 努力は必ず報われる



社会生活は少しずつ日常を取り戻し、世界経済も回復の兆しを見せている。株式会社華森社(以下、華森社)の大阪本社の社内にも活気が戻って来た。郝文龍社長は、早速、創業から今日に至るまでの経験と思いを痛快に語り始めた。

## 独立起業し スタートラインに立つ

2008年、郝文龍は四国に住む家族の元を離れ、単身大阪の大学に進学した。大学では経営学を専攻し、大胆にも入学して間もなく起業し、店舗を借りて、当時急成長を遂げていたネット通販代行業を始めた。

2年後、郝文龍は中国や香港の投資家が日本に押し寄せ、競い合うように不動産を購入していることを知り、思い切って転業を決めた。2013年11月、株式会社華森社を設立し、賃貸業

から始め、これまでなかった中国語圏の顧客向けの窓口を開設し、顧客の信頼を勝ち取り、資源規模を拡大しながら、今日まで着実な発展を遂げてきた。

今日、華森社は、膨大な数の仲介物件と中国人及び日本人合わせて50名以上の従業員を擁し、大阪本社の他に、中国の上海、北京にも支社をもち、大阪本社と協力して、海外の顧客に向けた各種業務を取り扱っている。

華森社の事業内容は、不動産の売買・賃貸及び管理、海外投資、民泊経営、不動産開発に及び、投資家や顧客の異なったニーズに対応している。

加えて、華森社は独自にリフォームの部門をもち、投資家の民泊経営をサポートすると同時に、求めに応じて改装やリフォームも行う。確かな専門知識で、安全で安心で安定したワンストップサービスを提供している。

郝文龍社長は、親元を離れて単身で見知らぬ都市に進学し、起業するまでを振り返った。起業当初、資源や資金があったわけではない。「成功の秘訣」もない。「大胆にいこう、スタートラインはないのだし、スタートラインでの勝ち負けなど関係ないと思いました。日本で起業するのに、家柄や人

脈を気にする必要などありません。安身立命、事業の成功のために必要なのは『勤』の一字だけです。よく足を運び、まめに動き、よくコミュニケーションをとると同時に、じっくり思索・省察するということです」。

時間と労力を惜しまず、あらゆる側面から顧客の立場に立って考えれば、必ず顧客の支持と信頼を勝ち取ることができる。これが、日本の不動産業界で10年近く奮闘してきた郝文龍社長が出した結論である。

## 抜きん出た大阪の 不動産市場の魅力

個人の顧客向けのマンション販売は、華森社の事業全体の10%を占めるに過ぎない。その大部分を企業・機関向けのビルの一棟買いと開発が占める。

「総合的に見て、長期的に東京、大阪、京都、名古屋に労働力が集中す



る状況は変わらないでしょう。中でも、大阪の不動産市場は注目に値します」と、大阪を知り尽くす郝文龍社長は、大阪の不動産市場の今後の見通しは明るいと言明を覗かせる。

郝文龍社長は、更に分析する。「まず第1に、大阪の地域的特殊性です。京都、奈良、神戸に囲まれ、多くの人気観光スポットを一日で行き来することができます。第2に、大阪は多くの人が出入りする関西国際空港と、主に国内線が離発着する伊丹空港を擁し、関西経済圏の中心として、世界各国から訪れる観光客の消費者ニーズに応えることができます。第3に、2025年に開催される万国博覧会と2029年に開業予定の総合型リゾートは、大阪の経済活力回復の大きなプラス材料です。第4に、大阪はオン・オフシーズン関係なく、通年で民泊の経営が可能です。最後に、大阪の不動産価格は東京の半分ほどで、まだまだ発展の余地があることも、投資家を引き付ける大きな要因になっていると思います」。

### コロナ禍は 試練でありチャンス

新型コロナウイルス感染症の世界的流行は、世界経済に大きな影響を及ぼした。企業間取引を主とする華森社も、その影響を免れることはできなかった。

しかし、華森社はこの試練に打ち勝っただけでなく、競合他社を突き放していると分析する。「華森社の不動産資源は豊富で、逆境に直面しても、安定した収益が望めます。さらに、わが社は完全な閉ループ型の経営を行っています。意思決定者が不在の場合でも、プロジェクトの契約を交わすことができ、会社全体の運営も、一定のプロセスを経てスムーズに進めることができます」。



アフターコロナの展望について、郝文龍社長は重々しい口調で、「資源を絞り込むことです!」と語った。不動産市場においては、土地の優劣が価格を決定する絶対的要因となる。中心地や一等地など稀少性の高い場所については、「簡単には売却しない」というのが長期的に収益を確保する最良の方法だからだ。その観点から、郝文龍社長は、大阪市の中央区、北区、西区、浪速区を有望視している。

### 努力は必ず報われる

「不道德な手段で金儲けをしてはならない」。顧客の希望通りの物件が見つからなかった場合、郝文龍社長自ら、しばらく時間を置くよう助言する。それは、できる限りのサービスを顧客に提供するためであり、顧客に最も満足いく物件を手に入れて欲しいからだ。「これは、理想論を言っているのではありません。事实は繰り返されわれわれに警告しています。顧客に寄り添ってこそ、業界で着実な発展を遂げることができるのです」。

企業理念、座右の銘について尋ねると、郝文龍社長は「諦めなければ結果は必ず出る」と答えた。「10年、20年前に

撒いた種は、将来必ず形として表れます。結果が出ない時は、勝負を焦らないことです。諦めないで努力を続けていけば、いつか必ず結果は出ます」。コロナ禍の中で誕生した日本華僑不動産協会は、設立当初から、引き続き感染の波、防疫、人流・物流の遮断などに直面しなければならなかった。郝文龍社長は、協会と共に、協会の会員間の交流・協力を深め、協会が関東地域、関西地域をはじめとする全国の華人不動産企業の資源を結ぶプラットフォームとなり、華僑華人同業者が助け合う心の拠り所となることを願っている。

### 取材後記

裸一貫から起業した郝文龍社長は、誠実と忍耐で独自の成功への道を切り開いた。そして今、志ある創業者にエールを贈る。「努力は必ず報われる!」と。



宋寅成 JPhouse 株式会社代表取締役

SONG YINCHENG

# 日本の有名大学出身の 『家売るオンナ』

日本のドラマ『家売るオンナ』が、中国の動画サイトで熱い議論を呼んでいる。テレビドラマであるから、当然、ストーリーに誇張や虚構はある。今回取材を行ったJPhouse株式会社の宋寅成代表取締役は、まさに、日本で『家売るオンナ』を生き生きと演じている。日本の不動産業界で10年以上経験を積んだ彼女は、日本華僑不動産協会唯一の女性理事である。彼女の起業に至るまでのストーリーは、テレビドラマにも増してドラマチックだ。

## 在学中に起業を果たす

2010年頃のことである。宋寅成は故郷上海の不動産市場を現地調査し、中国の一線都市の不動産市場は徐々に飽和状態になっていくだろうと事前に予測し、日本からいち早く、中国語圏向けに日本の不動産情報を発信する不動産情報総合サイト『日本不

動産投資網』の開設に着手し、ネットからの不動産紹介を可能にした。当時、彼女は日本の有名私立大学である上智大学の本科で学ぶ2年生であった。

宋寅成は在学中にアルバイト感覚で不動産事業に携わり、卒業までに100件以上の取引を成立させ、彼女の身边には、次第に息の合ったチームが形成されていった。不動産情報プラットフォームを構築する過程においては、上智大学の先輩方から数々の教えを受け、日本最大の通信技術企業からはウェブアーキテクチャの問題解決に協力いただいたと、宋寅成の言葉は感謝に満ちていた。

『日本不動産投資網』を立ち上げて3、4年もすると、中国語圏に向けた日本の不動産情報サイトは次第に増え、プログラミングやスキームの知識を身に着けたいと考えるようになった。起業して得た収入を元手に、彼女は再び上智大学に戻り、修士課程でインターネットマーケティングを学びながら仕事を続けた。上智大学の先生方も彼女への支援を惜しまなかった。

宋寅成は、不動産の売買・管理運営を通して、日本及びアジアの不動産市場で直接得たデータをもとに研究

を行い、市場の法則性を検証するとともに、経済的視点を養った。そして、そこで得た貴重な知識は不動産事業に活かされ、JP houseの発展を後押しした。宋寅成は女性華人実業家として、不動産業で「知行合一」を体現したのである。

2017年、マルチメディアが活況を呈し、VRやショートムービーなどの新たな宣伝ツールが続々と登場し、従来の情報サイトでは投資家のニーズは満たされなくなった。宋寅成は、再び機先を制すべく、ビデオ制作の経験を積んだ人材を募り、ショートムービーが及ぼす視聴者心理を研究し、何度も実験に失敗しながら、ついにモデルチェンジを成し遂げた。JPhouseが制作したショートムービーは、1本につき70万人以上の「いいね」を獲得し、中国語圏の投資家の集客に大きく寄与している。

## クローズドループ方式で 真心のサービスを提供

華人の集まる池袋、ファッションの街・豊洲、プライバシーを重視する港区の戸建て……日本の不動産資源は多様性に富んでいる。さまざまなニーズをもつ顧客や投資家が、東京で自





分の希望にかなった物件を探し出すことができる。10年以上不動産業に従事し、不動産データ研究の豊富な経験をもつ宋寅成によると、東京の不動産市場は、ここ数年、安定した成長傾向を示しているという。

JPhouseは投資用物件を強みとしている。当初、中国語圏の投資家は、主にワンルームマンションを購入していたが、中国の総合的国力の増大に伴い、1棟まるごと購入する投資家が徐々に増え、更に多くの投資家が、ゴルフ場、スキー場、温泉旅館などの娯楽施設へと、投資物件を多様化させていった。

JPhouseでは、一つ一つの案件に対して、投資家の投資目的、投入資金、目標収益率に応じて、詳細に長期計画をカスタマイズし、対象物件の選定から、取引、売買、運営に至るまで、完全なクローズドループサービスを形成し、顧客の信頼に込めている。

不動産業にとって情報は命である。日本華僑不動産協会は、会員の相互協力のためのプラットフォームであり、情報と資源の共有を可能にした。宋寅成は、会員が心をついに協力することで、日本の不動産と世界の華人投資家のマッチングは更に促進されると確信している。

### 「他者のために、他者とともに」

大学教育は人間の成長に大きな影響を及ぼす。宋寅成は、大学時代に読んだ一冊の書籍に長年支えられてきた。上智大学史上、最年少の40歳

で学長に就任し、大学の発展の基礎を築いたヨゼフ・ピタウが著した『愛ある生き方』は、多くの示唆を与えてくれる。本書は社会や他者に対して善意をもち、喜びを分かち合うよう説いている。

自身に最も影響を与えた人物について、宋寅成は「一人ではなく、たくさんいらっしゃいます」と答えた。彼女が最も影響を受けたのは、上智大学の先輩方だと話す。彼らは退職後、新たな分野を開拓して社会に奉仕し、老齢になっても、公益事業に身を投じながら後進の育成に当たっているのだという。

ある白髪の大先輩は、知的障がい児童の手づくりの石鹸を持って、度々キャンパスにやって来るそうだ。石鹸を売って、知的障がい児童の生活に役立てるためだ。宋寅成は「直接寄付を募ればよいのではないかとチャリティー販売は持ち運びが大変なはずだ」と不思議に感じていた。大先輩は「そんなことはありません。彼らに労働の意味と自身の存在価値を知ってほしいのです」と答え、彼女は深く恥じ入ったのであった。「他者のために、他者とともに」は、上智大学の教育理念のひとつであり、宋寅成の座右の銘となっている。

学問を修めど

ジネスで成功を収めた宋寅成は、今日のキャリアや成果は、日本留学が原点になっていると話す。国家間の協力・交流があったからこそ留学が実現したのであり、留学生は、国家間の永遠の友好を支える最も重要な一群である。

### 取材後記

人形町の自社ビルに移転したばかりのJPhouseは、東京本社の他に、上海、香港、台湾にオフィスを構え、30名以上の従業員を抱えるまでになった。学生時代に、共に不動産情報総合サイトを構築した仲間達は、現在もJPhouseに籍を置く。当初の約束と信頼が揺らぐことはない。これこそが日本で『家売るオンナ』の人的魅力である！





# 日中不動産事業者交流会2022 が盛大に開催

文・撮影／王亜園



12月9日、「日中不動産事業者交流会2022」が開催され、不動産業界で活躍する華僑華人の代表が東京・赤坂迎賓館に集まり、百名近い中日両国の政財界、文化・芸術界の代表と交歓した。交流会は日本華僑不動産協会が日中国交正常化50周年を記念しただけでなく、中日両国の民間の友情を強固にし、歴史や未来を創造するという願いをしっかりと心に刻み、さらにはアフターコロナに向けて中日両国の経済貿易や文化交流に貢献するための集まりとなった。

交流会では、日本華僑不動産協会が2021年10月に正式に設立されてからの成果が紹介された映像放映でスタートした。まだ若い組織である当協会は、コロナ禍において団結し、パワーを結集し、互いに助け合いながら歩み、困難を乗り越えてきた。当協会はハイレベルの業界フォーラムを開催し、会報誌『東洋投

資』を編集・刊行して、会員や国内外の関係者にルート解析と参考データを提供してきた。

盛大な拍手のなか、日本華僑不動産協会の野村昌弘会長が登場し、「日中不動産事業者交流会2022」の開会を宣言した。一般社団法人日中協会の瀬野清水理事長、公益社団法人日本中国友好協会の永田哲二常務理事、自民党幹事長特別補佐である宮崎政久衆議院議員、ZTE中興日本株式会社の張林峰代表取締役社長、深圳市駐日経済貿易代表事務所の王碩代表、大和ハウス工業株式会社執行役員・建築事業本部兼営業統括部の野辺克則部長、あすか信用組合国際業務部の関浩司副部長ら、日中両国の経済、文化、金融など関係分野から百人近くが出席した。司会は『人民日報海外版日本月刊』の蔣豊編集長が務めた。





一般社団法人日中協会の瀬野清水利事長は、流暢な日中両国語でスピーチを披露した。瀬野氏はかつて在重慶日本国総領事館の重慶総領事を務め、中国と中国国民に対する深い思いがある。瀬野氏は、日本には文字文化など多くの分野で中国との深いつながりがあると語った上で、日中国交正常化50周年に交流会にお招きをいただき大変うれしいと述べた。また、今回はじめて華僑華人の不動産業界のイベントに参加したが、日中両国の関係者はこの機会に提携を強め、共に素晴らしい未来をつくってほしいと語った。



続いて、公益社団法人日本中国友好協会の永田哲二常務理事が、日中両国が経済面で積極的に提携を進めウィンウィンを実現する意義を高く評価するとして、日中国交正常化50周年に開催された交流会に祝賀の意を表した。



自民党幹事長特別補佐である宮崎政久衆議院議員は中国語で一言あいさつし、さらに中日両国の指導者が歴史の高みに立ち、多くの困難を乗り越えて中日国交を正常化した50年前を振り返り、過去を引き継ぎ、国と国民のために経済、貿易、文化の交流に積極的に関わってほしいと述べた。



自民党前幹事長で全国旅行業協会会長でもある二階俊博衆議院議員からの祝電が紹介された。2022年日中不動産事業者交流会の開催を祝い、世界的な新型コロナの流行や国際的な混乱は、経済成長にも影響を及ぼしているが、現在進行中の大阪万博の準備とそれに伴う各種投資の効果は、日本経済をしっかりと後押しするものであり、中国の投資家が中国の影響力をさらに発揮するために日本に投資することを歓迎するとし、日中国交正常化50周年を機に日本と中国が友好と協力を深め、理解を促進



し、共に発展することを願うと祝意を寄せた。

交流会はフォーラムに移り、大成不動産ホールディングス株式会社代表取締役社長の野村昌弘氏（日本華僑不動産協会会長）、株式会社FIRST STEP 代表取締役社長の黒沢智久氏（同理事）、大誠有限会社代表取締役の石川港氏（同理事）、株式会社仁通代表取締役社長の劉丞氏（同理事）の4名が登壇し、「中国不動産市

場の今後の成長トレンド」、「円安は日本の不動産の成長にいかなるチャンスをもたらすか」「新型コロナから3年、日本の不動産価格が反転した理由は何か」という3つのテーマで議論がおこなわれた。

野村昌弘会長は、中国国内不動産市場の現状を分析し、今後の発展の方向性を予測した。黒沢智久氏は最近の海外機関投資家の動きを振り返りながら、日本の不動産市場の動向

を分析した。石川港氏は、経済成長の法則の観点から不動産業界全体の方向性をまとめ、チャンスをつかむよう呼びかけた。京都から参加した劉丞氏は、新型コロナの流行が人々の経済や生活をいかに変えたか、日本での不動産取引の買い手と売り手の心理的傾向を分析し、古都京都などの再現不可能な特性のある不動産資源の優位性を紹介した。さまざまな意見が提供され、収穫は多かった。出席者は魅了され、大きな収穫を得たようで、各自の関心事について壇上のゲストに次々に質問していた。



三和株式会社の施盛大会長がグラスを掲げ乾杯の音頭をとった。新型コロナ流行下でもビジネスチャンスを見つけ利益を得ることは可能であると自らの経験を語り、今後大きな成果





を得られるよう激励した。

美酒で未来を想い、文化で事業の発展を祈る。全日本華人書道家協会主席で中国文武学院院長である高小飛氏が、日本華僑不動産協会の発展を祈願して「大展鴻図」をその場で揮毫し、さらに甲骨文字の「福」を野村昌弘会長に贈った。横浜中華学校の百年の伝統を誇る獅子舞がステージで舞い踊って福を届け、会場の雰囲気盛り上げた。アジア芸術文化促進会会長の王文強氏は、変面のパフォーマンスを披露した。さらに亢

秋珠氏の箏の演奏が古風な音色で会場を魅了した。

終盤に近づき、大京穴吹不動産の元代表である海瀬和彦氏が登壇し、あいさつした。ユーモアたっぷりに「全員で三本締めをしましょう。10回ずつ手を叩いて十全、十美、十分な円満を祈願し、みな一緒に新しいスタートを切れるように願いましょう」と

呼びかけた。

気持ちを引き立てる三本締めに出席者全員の歓声上がるなかで、「日中不動産事業者交流会2022」は無事に幕を閉じた。日本華僑不動産協会は設立以来、協力し合い、困難に向かって突き進み、逆境から飛躍へと向かって来た。2023年の新春は、希望と幸せが共にやってくるだろう。



# 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](mailto:sales@firststep-jp.com)  
[www.firststep-jp.com](http://www.firststep-jp.com)

1

# 世界で人気沸騰の「海底撈火鍋」

文／特約記者 千軍

## 海底撈が13万人の従業員の心を鷲掴みに

13万人の従業員を与えられたら  
どう管理すればよいだろう  
海底撈は、わずか一手で  
社員一人ひとりをやる気にした

### 飲食業経営

店長は店の要である  
海底撈では  
年俸数千万円の店長は珍しくない  
多くの上場企業の役員よりも高収入である  
店長はどう働けば、より多く稼げるのだろうか

海底撈の店長には二通りの収入がある  
ひとつは、店舗の利潤の2.8%  
さらに、店舗の利潤の0.4%  
弟子の店舗の利潤の3.1%  
孫弟子の店舗の利潤の1.5%

### 師弟制度

師匠が困らないように、更なる高収入を担保する  
従って、師匠は  
弟子に心を砕く  
弟子が新たに店を出せば、喜んで手を貸す

### 店舗でトレーニングを行う

弟子が孫弟子を指導するのを助けることで  
師匠のモチベーションは高まり、弟子と孫弟子のモチベーションも高まる  
店舗の評判が高まれば  
彼らは新店舗をオープンすることができ  
収入はさらに増える



### 最前線の店員

師弟制度に則り、3人で10のテーブルを担当する  
歩合制を採用し、トップの店員は  
お客様サービス係、即ちマイスターとなる  
残りの二人は見習いと第二見習いとなる  
見習いの収入はマイスターが分配する  
マイスターの下で働くため  
パフォーマンスを高める必要がある  
優秀な見習いは、お客様サービス係に昇格することができる  
マイスターには毎月ボーナスが支給される  
お客様サービス係は、結果を出せば店長に昇格するチャンスが与えられ  
店舗の利潤分配に参画できる

### 1300店舗で13万人が働く

本社による店舗の査定は二項目のみ  
顧客満足度と従業員評価である  
利潤を取って分け合うため、分配が巧みになる  
本社の管理は楽になり  
従業員のモチベーションは上がる

あなたの業界でも海底撈の師弟制度を採用してみてもはどうだろうか

2

# カーボンニュートラルへの 戦いは始まったばかり

文／特約記者  
劉開華



カーボンニュートラルはひとつの産業革命であり、新たな富を創造するチャンスでもある。そこには大国間の駆け引きもある。経済学では、気候変動問題は集団活動におけるひとつのジレンマである。例えば、ある草原で、劉家が羊を放牧し、王家も羊を放牧し、草をすべて食べ尽くしたとしても、誰も責任を負わない。実際、皆にとって不都合であるが、誰もが多く羊に草を与えたいと思っている。まずは、先進国同士の駆け引きが始まる。ヨーロッパは、米国を最大の温室効果ガス排出国だ、排気量の大きな車を運転し、大きな家に住んでいると非難する。アメリカ人はそれに納得はするが、生活スタイルを改めようとはしない。

貧国はどうだろうか。大国ばかりが温室効果ガスを排出し、われわれにはまだ猶予があ



るのに、制限しろと言う。さらに、気候変動がもたらす異常気象や自然災害は頻発し、被害を被っているのは小国であり、経済力もない。親分同士が喧嘩をして、傍にいた子が怪我をするようなものである。加えて、貧国には発言権がなく、彼らのことは誰も気に留めず、豊かな国に金を出してもらいたいと望んでいる。豊かな国はそうとは分かっているが、金を出そうとはしない。貧国の腐敗した政府に、その金で銃や弾薬を買わせないようにするためだ。先進国の間で、発展途上国の間で、先進国と発展途上国の間で、こうした駆け引きが行われるようになる。

十数年前、中国国内での気候変動に関する議論は陰謀論で満ちていた。先進国だけが発展し、気候変動というレトリックを使って中国を規制し、封じ込めようとしている。しかし、現在、中国の温室効果ガス排出量は、世界全体の28%で、上限には達していない。経済規模から言えば、その割合は遥かに小さく、中国の経済発展の質は高くないことを示している。単位GDPあたりのエネルギー消費量は、欧米に比べてはるかに多く、それが中国の政財界、学会の共通認識となりつつあり、カーボンニュートラルは圧力であると同時に



原動力でもあり、産業・経済全体のアップグレードが余儀なくされている。

問題は、他国は、ピークアウト後にカーボンニュートラルを承諾していることだ。米国の一人当たりのGDPは6万ドルを超え、日本は5万ドルに近いが、中国はやっと1万ドルを超えたところである。課題は大きいですが、植林が想像以上のスピードで進むなど、希望はある。さらなる問題として、中国は人口の基数があまりに大きく、多数の製造業が必要とされ、それらが大きな二酸化炭素排出源となっている。デジタルトランスフォーメーションを例に挙げれば、早くに着手した企業は利益を上げている。技術革新や生産プロセスの改革に資金を投入し、後に競争力を高めて市場シェアを拡大しているのである。カーボンニュートラルについても同じことが言えよう。守勢に回り、設備を替えるだけでは不十分である。資金をできる限り二酸化炭素削減に充てるべきである。持ちこたえられない企業、モデルチェンジによって

台頭する企業が出るであろう。多くの機関投資家が「カーボンニュートラル組合」を組織し始めている。

2021年から2022年の資本市場においては、太陽光発電と新エネルギー車のサプライチェーンが大きく注目を集めた。国際的に成熟した機関はみな、カーボンニュートラルに取り組んでいる。カーボンニュートラルの実現は困難ではあるが、卓抜した企業が生まれる可能性は大いにある。ザリガニはアメリカでは厄介者であるが、

中国で美食とされているようなものである。テクノロジーの力で二酸化炭素を利用できるようになれば、コストは大幅に削減でき、大きなチャンスが生まれる。

カーボンニュートラルはすぐに実現できる問題ではなく、エネルギー構造の調整やニューテクノロジーへの転換にも関わって来る。カーボンニュートラルへの挑戦は始まったばかりだ。



## 3

不確実性の時代に、  
確実性を探求する

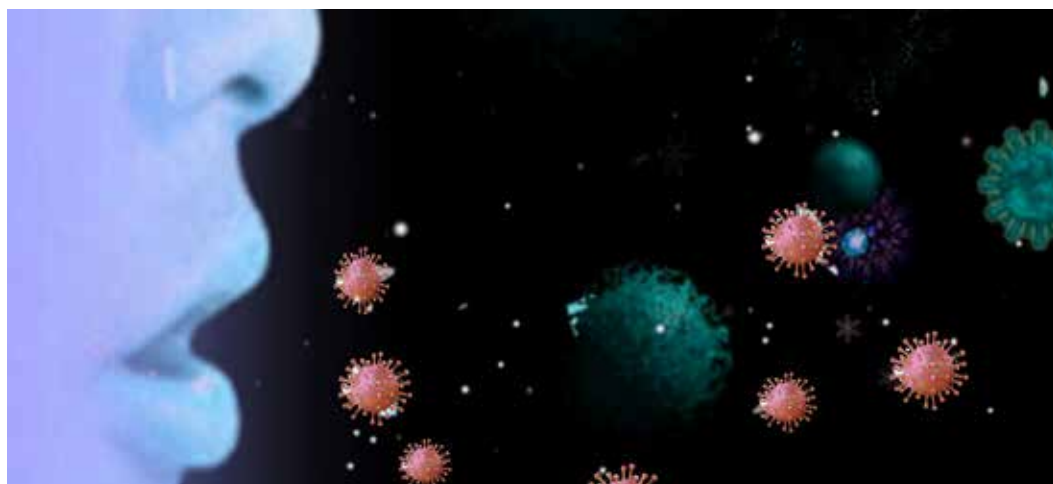
新型コロナウイルス感染症パンデミックによって、世界のサプライチェーンは断たれ、世界の政治と経済は収縮の傾向にある。ドル高によるインフレリスクと世界の二大経済大国間の貿易摩擦は依然として進行している。バイデン政権発足後も、トランプが提唱した一国主義が変わることはなく、開放と寛容がグローバリゼーションのメインストリームでなくなれば、世界経済に「緩やかなデフレ」の兆候が表れ、世界の主要経済体もそれぞれに問題を抱えるようになるであろう。

この大きな変化の中で起きた、物価や住宅価格の高騰、通貨の下落など一つひとつが庶民の生活と密接に関わっており、経済環境が大きく変化する中、こうした専門用語が庶民の間で当たり前で語られるようになっている。不安定な世の中にあっては、大局を把握し見極めることで、急速に変化する世界で、確固たる足場を築き、着実に前進することができるのである。

アメリカの利下げによって、世界は損失を被るのか。ドルサイクルが世界経済の成長に深く関わってきたことは、疑う由もない。コロナ禍が落ち着き、経済が回復すると、「世界の中央銀行」の役割を担うアメリカ連邦準備制度理事会（FRB）は、世界通貨としての米ドルの特性を乱用し、際限なく量的緩和政策を実施している。米国のコナリー元財務長官が「あなたたちは問題視してい

るかもしれないが、ドルは我々の通貨だ」と口にしたのは有名な話だが、米ドルの覇権主義が世界経済をより不安定なものにしている。米ドルが世界の外貨準備高の60%以上を占め、FRBが世界の流動性の「バルブ」を握っていることを知っておく必要がある。米国が無責任に通貨を過剰発行すれば、これらの安価な「ホットマネー」が米国から世界市場に流れ、米ドル建てのすべての商品の価格に影響を及ぼし、世界の株式市場や住宅市場などの資産価値は暴騰する。

また、米ドルの増刷によって、米ドル資産を保有する他国の外貨準備高は目減りしてしまう。このように、米国はドル覇権によって世界中で甘い汁を吸い、米国国内のバブルを世界に広めているのである。現在、あらゆる商品の価格が高騰している。各国の消費者物価指数の上昇がそれを証明している。しかし、米国でワクチン接種が進み、感染が抑制されるようになると、アメリカ経済は通常の軌道に戻った。すると再び厄介なことが起こった。FRBが「蛇口」を締めると、放出された「水」は瞬く間に新興市場に流れ、米国に引き寄せられた。こうしたハイレバレッジや債務に依存した国家の市場は値崩れを起こし、金融危機につながる可能性が高い。1998年のアジア通貨危機はこれが引き金となった。米国が引き起こ



文／特約記者  
馬騰

した「洪水」の後遺症は複雑で、米ドルに代表される信用通貨に対する各国の不信感が高まっていることがうかがえる。中国に関して言えば、あらゆる商品の価格が過去最高を記録し、輸入インフレ圧力に直面し、人びとの資産に対する不安感は日増し深刻さを増している。

昨今のインフレを「新しいインフレ」と呼ぶ学者もいる。インフレとは、物価が上がり、消費者の購買意欲が下がる状態を言うのであるが、新しいインフレは、物価はさほど上がらないが、資産が目減りするという特徴がある。資産価格は上昇を続け、気持ちは高ぶるのであるが、金持ちは益々金持ちになり、庶民の富は、潜在的な「略奪」によって縮小していることに突然気づくのである。

格差の是正はできないものか。英国の国際援助団体・オックスファムは、2019年時点で、世界の2153人の富豪がもつ富は、46億人の最貧困層が持つ富の合計よりも大きいとの報告書を発表した。国家の視点で見ると、過去30年間で、世界で最も裕福な国と最も貧しい国の1人当たりGDPのギャップは120倍近くまで拡大し、1%の世界で最も裕福な人びとの富は、残りの99%の人びとの富の合計を上回っている。問題の深刻さは想像を遙か



に超えている。富が二極化する中、金持ちの富の増加は消費にはつながらず、貧困層の購買力不足は深刻であるため、世界的な需要の長期的縮小或いは供給過剰が起こる。

消費は経済の最も強力な原動力であり、原材料や投資財は需要を生み出す。消費の縮小はサプライチェーンに沿って下流から中流、上流へと継続的に収縮圧力を形成し、この経済収縮は必ず世界に拡散する。二極化が進むと、社会は不安定さを増す。貧富の格差が増していけば、庶民は略奪されていると感じるようになり、適切に処理しなければ社会の分断を招いてしまう。ラテンアメリカ諸国が経済ポピュリズムの泥沼に陥り、低所得国から抜け出せないようなものである。分断と二極化が進む中、ナショナリズムとポピュリズムは容易に拡がり、政治家は中立的立場に立つことが最良の選択ではなくなり、多くの政治家が日和見的な政治を志向するようになった。こうした状況下、米国は関税の引き上げを行い、グローバリゼーションの時代は終わり、世界は「二極化」へ向かおうとしている。米国はまず、中国に対して貿易戦と技術封鎖を行い、中国の貿易環境を悪化させ、ファーウェイ、ZTE等のハイテク企業に前例のない挑戦を課した。それだけでなく「アメリカファースト」の理念の下で、

米国は世界の平和と安全の維持、気候変動への対応、マクロ政策の調整、開発援助等の分野で独自路線を採り、国際社会での責任を回避している。自国の利益を最優先し、国際社会に与える影響を考慮しない国内政策が、世界の政治経済を不安定にする大きな要因となっている。グローバリゼーションが直面している根本的問題は、実体経済の構造的矛盾と所得分布の二極化であると分析することができる。

独自路線を行くという態度では、グローバリゼーションが直面している問題を解決することはできない。唯一の解決方法は、技術革命と効果的なグローバルガバナンスによって、経済成長の原動力を転換することである。

科学技術開発、消費喚起、就業機会等のすべては企業によって維持されている。企業なくして、大規模な社会的生産や商品交換は起こらず、技術革新による一連のプロダクトイノベーションや産業の発展もない。従って、情勢が複雑で環境の変化が激しい時ほど、力ある企業が必要となってくる。そして、力ある企業が、より公平でオープンで活力ある市場環境を創出し、市場秩序を守るのである。

そうして、われわれは、世界経済が不確実な時代に、最も確実性のある戦略的チャンスを見出すことができる。





## 4

# 「分断」の進む世界と、 「デカップリング」が起きない世界

文／特約記者 千軍



今日、国際分業はかつてないほど細分化、複雑化し、ひとつの国や地域がすべての分業を担うのは困難であり、他国に頼らざるを得ない。世界経済は密接につながっているのである。世界のサプライチェーンはその緊密性と複雑性によって、不安定で脆弱なものになっている。

2011年の3・11東日本大震災後の統計によると、130を超える中国の上場企業のサプライチェーンは、自ら停止、半停止或いは減産を強いられ、多くの企業は再び新たな顧客やサプライヤーを見つける必要に迫られた。そして時は2022年。コロナ禍の中心に身を置く中国は、世界の工場としての重要な位置を占めているだけでなく、これまでに比べて、原材料、部品、組み立て、製造の分野で世界への影響力を高めている。

世界の工場が一晩停止すれば、連鎖して世界のサプライチェーンに影響を及ぼす。中国が一時停止ボタンを押せば、世界のサプライチェーンの一部が突然切断され、再び感染が拡大すると、海外のサプライチェーンがストップし、中国への影響はさらに大きくなる。「人の往来が盛んでにぎやかなのは、すべて利益のためである」。世界の均衡が崩れると、主要経済国と国際機関の友誼の小舟は、ちょっとしたことで簡単にひっくり返り、相互協力の古い秩序は即座に壊滅し、既存の経済規律と国際協力はすべて停止し、「デカップリング」が勢いよく歴史の舞台に登場し、「反グローバリズム」がキーワードとして現れる。しかし、「デカップリ

ング」で世界の不均衡を解決することはできず、半グローバリズムと脱中国によって、世界のサプライチェーンの問題を克服することは難しい。

2020年下半期、中国は「供給側の構造改革を深化させ、中国の巨大な市場規模と国内内需の潜在力という強みを活かし、国内と海外の循環が互いに促進する新たな発展モデルの構築」を提唱し、国内と海外の「双循環」を当面の国家戦略とした。改革開放から43年、中国が奇跡的なスピードで経済発展を遂げたのは、その膨大な人口の基数による。中国は十数億の消費者を擁し、その市場規模は他国・地域を寄せ付けない。これは「双循環」を可能にする前提条件でもある。しかし「双循環」とは、輸出を諦めることでも、単純に輸出から内需に方針転換することでもない。「内循環」とは、供給側の構造改革を進め、新たな需要を見出し、経済成長につなげることを意味する。かつての大規模な「農村部への家電製品普及プロジェクト」がその好例である。白黒テレビはカラーテレビになり、洗濯機は自動化され、冷蔵庫は大型化された。

供給側の構造改革を深化させ、巨大な市場規模と国内内需の潜在力という強みを活かし、国内と海外の循環が互いに促進する新たな発展モデルを構築することで、国内市場は活性化し、消費はアップグレードする。双循環のひとつである内循環は、「世界の工場」である中国のサプライチェーンを安定させるだけでなく、外循環を促進す



る上でのコア・コンピタンスとなる。

2022年、われわれは時代変動の真っ只中に入った。世界経済は景気の底を探り続け、革新と突破を迫られた一年であった。将来の成長を望むのであれば、生き残るほかない。ニューテクノロジーと新たな効率革命は望めるのか。如何なる企業や団体が、人類の未知のテクノロジーを探索し、人類のためのビジョンを持っているのか。それはどの段階まで進み、産業の新たなトレンドは何なのか。

なぜ、かつてもはやされたニューテクノロジーは本質的な変化をもたらさなかったのか。インターネットが誕生した瞬間から、この世界のルールは書き換えられる運命にあったのである。

## オンライン経済

2003年以降、中国は徐々に電子商取引の時代へと移行していった。社会の「生産」方式はそのままであったが「消費」のかたちが大きく変化した。様々な技術を駆使して、各種のサードパーティーのプラットフォーム商品（価格と品質を含む）を、誰がどこで製造したかなどの詳細な価格情報が一目でわかる。加えて、取引の情報化と宅配便の発達により、商品の流通は確

実に速くなった。中国はこの30年で同質化が進み、単純に情報の非対称性に依存し、価格差によって利潤を得ていた多くの店舗は淘汰された。

しかし、倒れる者たちがいれば、必ず立ち上がる者たちが現れる。新技術の出現は生産労力を軽減し、新たな消費領域を開拓し、生産・販売の地理的制約を打破し、新たな市場を開拓した。

技術はビジネスを進化させる触媒であり、新たな技術が生まれる度に、ビジネスの形態は変化し、業務効率は大幅にアップし、生産関係は再構築される。

ビジネスの本質は、節約させることではなく、多く使わせることであり、経済規模を縮小することではなく、拡大することである。それにそぐわない技術の応用は活力を生まない。技術はビジネスを進化させる触媒である。時代の趨勢となっているビッグデータ、人工知能、IoT、ブロックチェーンなどの技術はみな、1世紀にわたるビジネス開発の成果である。

技術をビジネスにつなげた例をいくつか挙げてみよう。スマートロックとIoT技術を駆使し、Mobike、Ofoなどのシェアサイクル事業者は、ニューモ

デルを気軽に貸出し、利用者に短距離の移動手段として喜ばれている。次に新型車である。従来のガソリン車は故障すると、販売代理店は故障の原因を突き止めるのにかなりの時間を要するが、テスラ車などの新型車は、EVに搭載されたセンサーによって運行状況をリアルタイムに収集し警告を発してくれる。車を代理店に持ち込んだ時には、すでに膨大なバックデータによって、故障の原因は突き止められているのである。次にモバイル決済である。アリペイとウィチャットペイが、中国人の生活スタイルを大きく変えた。今では多くの人が外出時に現金を持たなくなった。スマホさえあれば、ほぼ全ての決済が可能となった。

さらに、モバイルインターネットと人口知能によるインダストリアルインターネットが既存の問題を解決し、業務効率を改善し、産業のアップグレードを後押ししている。金融業界では、モバイルインターネットがモバイル金融を普及させ、人工知能による顔認証システムがセキュリティレベルを高めている。

## 技術の応用

シェアサイクルは新技術による新たなビジネスモデルである「シェアリングエコノミー」を構築した。それはビジネスの本質に適合しており、市内で市場を一気に拡大した。短距離の移動が便利になり、人びとはお金を使うことを厭わない。シェアリングエコノミーは、新技術の活用で共有物のレンタルをサポートし、経済規模を急速に拡大し、経済効果を向上させる。新型車やモバイル決済はIoT技術が牽引するビジネスシーンである。新型車





は車に搭載されたセンサーが時々刻々と走行状況をキャッチし、モバイル決済は、スマホでQRコードを読み取るだけのスピーディーな決済を可能にした。

IoT技術を採用した新型車は、トラブルをより早く、より正確に、より容易に特定できるため、購入を希望する人が増えている。モバイル決済は、その利便性によって市場が拡大している。IoTエコノミーに関しては、すべての人やモノがインターネットにつながる技術によって、いつでもどこでも収集、追跡、分析、最適化が可能になり、ビジネスの利便性を高め、ビジネス形態の再構築を促すという特性がある。

AIは至る所に存在する。「雨は風に乗ってひそやかに夜降り始め、細やかな雨は音も立てずにすべての物を潤す」。この詩が、現在のAI経済をよく表現している。多くの場面で、AIは人知れず重要な役割を果たしている。伝統的産業が最も必要としているのは、AIを活用した方式である。伝統的産業は、AIによって徐々に工程を最適化し、効率を改善し、形態を変える必要がある。AIによって人間の潜在能力を解き放ち、人間の役割を再定義し、人間のもつ高価値を具現化するのである。AIは、困難で複雑な

問題を解決するエキスパートであり、顧客のニーズを整理・分析するエキスパートであり、企業全体の工程の最適化を促進するエキスパートなのである。

AI経済の特性として、体験、リアルタイム、知能が挙げられる。人びとはAIの利便性を知り、自在に使いこなすようになる。そして、企業間の技術と消費喚起の競争が、企業の技術開発をより加速させるのである。如何なるビジネスモデルにも技術サポートは必要であり、技術サポートのないビジネスモデルは長続きしない。それはただの商売でしかない。

また、技術が革新されたからといって、必ずしもビジネスモデルが革新されるわけではない。技術は万能ではないが、技術がなければ何事も成せない。

1921年～2021年、この100年は大波が津波のように押し寄せ、その影響は広範囲に及んだ。われわれのビジョンや思考が、ただ、インターネットが急速に発展した10年に永遠に封じ込められとしたら、ビジネスの世界にいるわれわれは、閉じ込められた獣のようなものである。2009年夏、新浪微博の製品がβテストを開始した。この製品は当初中国版ツイッターと呼ばれ、新浪微博は2010年から2011

年の間に、全ての中国のインターネット大手の類似製品を打ち負かした。しかし、2009年秋の、新浪の経営陣による中国初となるインターネット会社の自社買収(MBO)が行われなければ、この企業が微博時代の最後の勝者になることはなかったであろう。それまで、新浪はオーナー不在の企業と見られていた。微博の誕生は画期的なもので、それまでの既成概念を覆すものであった。それは、オウンドメディア1.0の発展に大きく寄与し、その年、既存メディアの営業収入は最高を記録した。

当時、馬雲は引退を考えていたが、それは叶わなかった。彼は引退までに丸10年を費やし、システム、文化を構築し、伝説を残した。アリババのビジネスモデル、システム、文化は、ビジネスの世界が最も範とすべき部分である。2008年にファーウェイが携帯電話事業の売却を考えていたことは、想像も及ばないことだが、金融危機と重なったことで、売却先がなく、事業を続けるしかなかった。2011年になると、iOSとアンドロイドが世界で爆発的な成長を遂げ、ファーウェイは携帯電話事業で賭けに出た。バージョンアップを重ね、今日のMate 40とP40が誕生した。時代やビジネスモデルが如何に変化しようと、中国の企業家たちの遠大な理想が消えることはなかった。それは中国企業の最も大きな資産となっている。

ウィーチャットがリリースされた当初、評判はいまひとつで、QQと大差ないと考えられていた。ところが、漂流ボトル、Weiyuyin、微信公式アカウント、モーメンツなどの機能が立ち上げられると、利用者数は急増した。この頃から、中国のモバイルインターネッ



トはコピーの帽子を脱ぎ捨て、独自路線を歩み始めた。2012年頃になると、シャオミが脚光を浴びるようになった。トレンドとインターネット思考に適ったものでなければ、成長は望めないだろう。

シャオミの最大の貢献は、意図してか意図せずしてか、業界全体で徹底的に携帯電話の民主化を促したことである。モバイルインターネット時代が到来するまでは、「大衆点评」等の口コミサイトに対する評価はさほど高くなかった。スマホのLBSやUGCは瞬く間に人気者になった。スマートフォンの普及によってアルゴリズム革命が起き、時価総額が1000億ドル級の企業が誕生した。バイトダンスである。2015年、中国で、その後物議を醸すことになる企業が設立された。拼多多である。その時点でまず大きな出来事が3つ起きた。シャオミをはじめとする中国国産の携帯電話が、数百円で市場に出回るようになり、携帯電話市場の商戦は熾烈を極めたが、同時に、中国ではスマートフォンが急速に普及していった。アリペイとウィーチャット・ウォレットには数十億が投じられた。タクシー代のチャージをしたり、お年玉を送ったり、モバイル決済は当たり前になり、サツマイモを売る老人まで

もが、スマホ決済で集金するありさまであった。

今年のはじめ、タオバオは繰り返し偽造品を疑われ、廉価な商品を大幅に整理し始めた。JD.COMは、高級路線を堅実に歩んでいた。そして2年の空白期間が生まれた。環境は整っていたが、オリンピック以外のeコマースビジネスをしようという者は現れなかった。この時、行動を起こしていれば、最大の果実を手にすることができたであろう。2018年、市場の争奪戦が始まった。中国の一、二線都市は、何をしても赤字で、基本的に逆ザヤ状態にあった。上海だけでも、新たに

70を超えるショッピングモールが新たにオープンしたが、周辺に新たなショッピングモールがオープンする度、20%以上の客が流れた。そんな中、ラッキンコーヒーが突如現れ、瞬く間にナスダックに上場を果たす。興味深いのは、ラッキンコーヒーが上場前に展開していたのも、多くが一、二線都市であったことだ。これは、中国のビジネスが、明らかに局部的繁栄の段階に入ったことを意味している。同時に、デジタル化が成長の新たなエンジンになったことを意味している。今は、後退か前進かの難所である。拼多多は必死に攻め、タオバオ、JD.COMは守勢に回っている。

この100年、ビジネスモデルは変遷を続けてきた。次のチャンスはどこに訪れるのだろうか。

**答えは言うまでもない。街角であり、大衆の中であり、生活の場である。**



WALKING WITH DREAMERS



CREATE THE FUTURE

III 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



Japan Travel Management Holdings

JTMホールディングス株式会社

## 会社概要

JTMホールディングス株式会社は、20年以上の歴史を持つ総合グループ企業です。事業範囲は、不動産事業、ホテル事業、観光事業、生産事業、旅客自動車運送事業、物産販売事業、通信販売事業、チェーンレストラン経営、ドラッグストアのチェーン化、フードデリバリープラットフォームなどが含まれます。さらなる飛躍を求め、新たな可能性にチャレンジし、初心を忘れず、また利用したい!そんなお客様の声を目指して日々努力し、チャレンジしていききたいと思います。



**JTMH**  
Japan Travel Management Holdings  
株式会社不動産

**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**



香港料理・焼味・飲茶



アジア物産店

加盟募集中

## JTMホールディングス株式会社



会社ホームページ

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 : 03-5358-9790



加盟 wechat 問い合わせ  
TEL:080-4462-6768

5

# ショートムービープラットフォームの阿里帝国への挑戦

文／特約記者  
劉開華



ショートムービー機能によるライブコマースが、アリババの足元を揺るがしている。馬雲はかつて「タオバオには毎晩1700万人が訪れるが、彼らは何も買わない」と話したことがある。これが、アリババがインフォメーションフローを行う理由のひとつである。現在、TikTokの1日当たりのアクティブユーザーは6億人を超え、毎晩TikTokを訪れるユーザーの数はタオバオの35.29倍である。そのうちの1%がクリックして何かを購入したとしても、タオバオにとって大きな痛手である。アリババのインフォメーションフローは十分とは言えない。そうでなければ、「什么值得买」や「小紅書」などの独創的なアプリは生まれていないだろう。また、タオバオのライブコマースもTikTokや快手の影響を受けている。張一鳴は、アクセス数が一定量に

達した後、より収益を上げるのは、厳重に守られたテンセントのゲームではなく、拼多多によって証明されたeコマースや新東方、好未来が躍進する教育市場であることに気づいていた。ライブコマースという人とモノのフィールドを完全に再構築するという新たな事象の中で、アリババのオンライン販売も実店舗販売も無力である。昨年8月、快手のeコマースによるオーダー数は、5億件を突破し、過去12カ月のオーダー数は、タオバオ・天猫、JD.com、拼多多に次いで第4位であった。また、DouYin eコマースの年内の流通取引総額は6.5倍に増え、うち、TikTokECの流通取引額は36.1倍、TikTokEC内でのショップの開設数は16.3倍に増えた。絶対量は多くはないが、TikTokと快手のeコマース事業は飛躍的成長を遂げている。

アクセス数が伸び悩むアリババの収益力は、今後数年下降を続けるだろう。財務報告によると、アリババの集客コストは、2015年には一人当たり150.4元であったが、2019年には530.4元にまで膨らんでいる。アリババの1カ月当りのアクティブユーザー数はほとんど伸びておらず、過去3年の四半期ごとのユーザー数は、2018年の第2四半期を除いて、四半期ごとに2000万人以上の





伸びがあったが、本四半期は一気に700万人にまで落ちた。アリババは、ユーザーは減るのみで増えることはなく、グローバル化は厳しいという現実と向き合う必要がある。唯一の救いは、アリババクラウドの業績が依然として堅調であることだ。アリババのクラウドコンピューティング事業における第二四半期の収益は、前年同期比で60%増の148.99億元に達した。



2020年9月30日の時点で、A株市場に上場している企業の約6割がアリババのクライアントであった。さらに、グローバルクラウドコンピューティングの3A体制の中で、アリババクラウドの伸びは「アマゾンウェブサービス (AWS)」の伸び率29%の2倍で、マイクロソフトの「Azure」の48%を大きく上回った。アリババはビジネスをしやすい世界の創出を目指している

ため、決済ブランドのアリペイや商品販売のタオバオといったビジネスに関わる事業を展開しているのである。現在、アント・グループの上場は延期されており、タオバオは拼多多とTikTokに猛追されており、アリババの将来は決して楽観視できない。現在アリババが展開する「駒」の影響力は日に日に弱まっており、さらに致命的なのは、急速な成長を維持するだけのユーザーは残っておらず、じわじわと浸食される一方である。張勇は早急に次なる「双11」を打ち出し、アリババという航空母艦を再び加速する必要がある。2021年が開幕した時、アリババは危機に直面しているのだろうか。それは誰にも分からない。

## 外国人移住者向け、憧れの軽井沢の別荘

楽天創業者が設立した軽井沢風越学園、幼稚園から中学校まで一貫校まで徒歩8分、緑一面の景色が魅力的な環境と、吹き抜けの大空間が広がる4SLDKの間取り！



### 物件概要

価格	16,800 万円
所在	北佐久郡軽井沢町大字長倉
交通	北陸新幹線「軽井沢駅」から車で約10分(約5.5km)
敷地面積	759 m <sup>2</sup> (約229.59坪)
権利形態	所有権
地目	山林
地勢	平坦
接道	北側 幅員約5mの私道に約23m 接道
延床面積	199.16 m <sup>2</sup> (約60.24坪)
間取り	4SLDK
構造	木造合金メッキ鋼板葺き2階建て
築年月	2021年(令和3年)7月
都市計画	非線引区域
用途地域	第一種低層住居専用地域
建ぺい率	30%
容積率	50%
他法令条列等	長野県景観条例・軽井沢町の自然保護対策要綱・高さ制限10m等
電気	中部電力株式会社
水道	私営水道
ガス	無
污水・雑排水	個別合併浄化槽



株式会社木々不動産  
KIGI ESTATE CO., LTD

### 株式会社木々不動産

東京都葛飾区新小岩 1-46-9-5 階

TEL : 03-5879-4075 E-mail:sales@kigiestate.jp

HP : http://kigiestate.jp/service/ 担当: はやし





6

# グローバル企業の自国回帰はあるのか

文／特約記者 馬騰

現今の国際情勢下、アメリカ、日本、ドイツ政府は自国企業のサプライチェーンの国内回帰と自国産業の保護を表明したが、それが世界のサプライチェーンの安定性に新たな影響をもたらすことは必至である。アメリカ、日本、ドイツ政府の新政策は中国離れにつながるのだろうか。

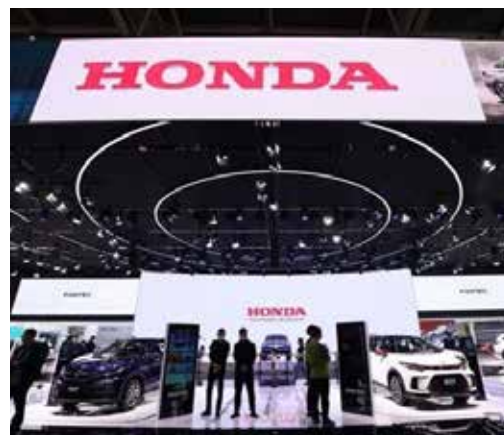


## 日本、ドイツ

日本とドイツの産業システムはアメリカとは大きく異なるが、相応の弱点もある。まず、日本とドイツの製造業は、自国経済の比較的大きな割合を占めている。本土にマザー工場を持ち、必ずしも中国などの特定の国の人件費や土地代のメリットに依存しない。次に、ドイツと日本の製造業は世界をリードするレベルにあるが、ドイツと日本の市場



規模では、自国の多くのハイテク産業の自己循環を支えることはできない。従って、日本とドイツの経済は対外直接投資であれ、素材・部品の輸出入であれ、外国経済に大きく依存せざるを得ない。最後に、日本とドイツの企業は、グローバルサプライチェーンの恩恵を受けており、同様に中国にも大きな経済的利益をもたらしている。フォルクスワーゲン、BMW、ホンダなど馴染みの自動車メーカー、シーメンスなどの設備会社は、





中国への投資で高い収益を上げている。従って、日本とドイツの企業が中国から撤退する可能性は極めて低い。

## アメリカ

アメリカは世界でも非常に高度で大規模な産業（製造業を含む）システムを擁し、自動車や半導体に代表されるハイテク企業が中国への投資の主体となっており、その多くがグローバルサプライチェーンへの投資である。まず、アメリカのグローバル企業が打ち立てたグローバルサプライチェーンは、「アウトソーシング」を特色とする産業システムと密接に関係している。これは、アメリカが「世界の工場」である中国の資源に依存していることを意味している。アメリカ企業が中国から撤退したいと言うのなら、アップルをはじめとするアメリカ企業は自己の生産ネットワークの再構築に迫られるだけでなく、製造業をはじめとする物



的資本とウォール街に象徴される金融資本の矛盾に直面することになる。企業側の意思があったとしても、原料サプライヤーを含む関連産業が短期的であっても、自国回帰することは現実的ではない。



## 中国

中国のグローバルサプライチェーンにおける地位と影響力は、大量生産及び中間製品生産、産業統合力、労働力人口、巨大な国内市場によって決定づけられている。まず、中国の製造業は、品質、効率、技術革新の面でまだ課題は多いが、市場規模、完全な産業システム、インフラ、熟練した労働力などの基盤が、中国の製造業のサプライチェーンの規模と構成に総合的優位性をもたらしている。

次に、世界で取引される中間製品の約20%は中国によるものである。

世界の多くの国・地域が、中国のサプライチェーンに依存しており、比較的高い割合で中国の中間製品を輸入している。近年、長江デルタ、珠三角、京津冀（北京、天津、河北省）などの地域は産業構造のグレードアップを次々と推進し、関連産業・企業が、「規模の経済」と技術革新を実現できる環境を整えた。

総括すると、中国市場に依存してきたグローバル企業が、短期間のうちに大挙して撤退する可能性は低い。中国のサプライチェーンに頼って生産や研究開発を行ってきたグローバル企業が、短期間のうちに撤退しようとしても、代替国や生産・研究開発に当たれる組織を探すには相応の時間を要す。中国の市場にも、研究開発機関にも依存してこなかった外資系企業が撤退する可能性はあるが、そうした企業の割合は高くない。



7

# 多くのテクノロジー企業が自動車産業に参戦

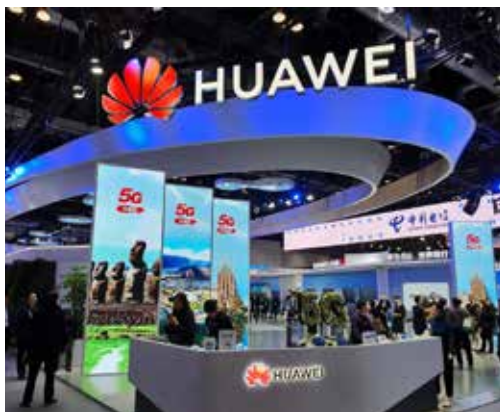
文／特約記者  
千軍



**今や、多くのIT企業やテクノロジー企業が自動車製造に乗り出し、自動車産業に参入しない企業は優れた企業ではないという風潮にある。**

現在、自動車業界は新エネルギー車、スマートカーへの転換点を迎えており、誰もが新しいチャンスを探りたいと考えている。IT企業やテクノロジー企業は資金も潤沢で、もともと自動車に必要な、自動運転プラットフォーム、車載情報システム等の重要な技術を擁している。さらに、消費者の新エネルギー車に対する期待は日増しに高まり、国も支援政策を打ち出し、自動車産業参入の敷居も低くなってきている。加えて、車が世に出れば、走行の過程で生まれるデータは貴重な資源となる。

車づくりは人を魅了する。自動車産業に



参入しないIT企業、テクノロジー企業の方が希少になった。

## ファーウェイ

任正非はこれまで「ファーウェイは車を造ることはない!」と言い続けてきた。去年は「再び、車を造ろうと言う人間がいれば異動させる!」とさえ言い放った。しかし、これは決してパイを分け合うつもりがないという意味ではない。自ら自動車製造の分野に足を踏み入れることはしないが、自動車メーカーと提携するという別の道を選択した。現在、ファーウェイは車の販売はするが製造はしていない。北京汽車、長安汽車、上海汽車、広州汽車等の多くの自動車メーカーと提携し、インテリジェント・コネクテッドカーの追加コンポーネントを提供し、5Gテクノロジー、車載センサー、自動運転チップ、第三代移動運転システム、スマートコックピット、さらには、車両アーキテクチャテクノロジーなど、スマートEVの全てのコアテクノロジーを手中に握っている。



## テンセント

ファーウェイと同様の戦略をとっているのがテンセントである。テンセントの高級執行副総裁兼クラウド・スマート産業事業群総裁の湯道生はかつて「テンセントは、ハードウェアは扱わないと断言できる」「テンセントには為すことも為さざることもある」と言った。テンセントが力を入れているのは、自動運転関連システム、エコカーネットワークキング、車載ウィーチャット、音楽などの車内デジタルアシスタントの分野で、OEM（他社ブランド製品の製造）のマーケティングやCRM（顧客関係管理）機能の向上に寄与している。

## 搜狐

態度をより鮮明にしたのは搜狐である。張朝陽はメディアの取材に答えて、



10年前、インターネットと携帯電話が好況に沸いた時、彼も心が動いたと話した。しかし、他のインターネット企業を模倣して携帯電話をつくっても、搜狐が完璧なユーザーエクスペリエンスを生み出すのは難しいかもしれないと考えた。

いま、テクノロジー界では再び「車づくり」の風が吹いている。関連する資源を持ち合わせていないため、搜狐は現在、車づくりに乗り出す予定はない。張朝陽は、その光と熱を自らの得意分野に集中させ、コンテンツとSNSサイトのポジショニングを堅持すると強調している。

## グリー電器

グリー電器は自動車製造にも不動産業界にも参入しないことを表明しており、グリーの多元化には明らかな境界線がある。グリー電器は現在、主にエ

アコン、産業用ハイエンド設備、家電、通信機器の4つの事業を展開する。同社には、自らが参入した分野を極めるというポリシーがある。董事長の董明珠が銀隆新能源に出資したのは個人的行為であり、グリー電器とは無関係である。

## 結び

現在、世界の「造車新勢力」のほとんどが中国に集中している。反対に、成熟した自動車産業システムをもつ先進国は、新エネルギー車の開発に熱心ではない。それは、中国が新エネルギー車で巻き返しを図るべく、新エネルギー車政策に力を入れ、多くの企業がそれに反応したためだ。しかし、車づくりは簡単ではないため、プレゼンテーションの段階に留まる新勢力も少なくない。

「量産」と「納品」のスピードが、新勢力の最大の不安要素となっている。



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



日本華僑不動産協会

# 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



株式會社  
華森社

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



8

# パスタが市民権を得る

文／特約記者  
劉開華

創業して2年にも満たない企業が  
一皿のパスタで  
年商20億に

## 彼ら是一体何をしたのだろうか

パスタは西洋料理では一般的なメニューである  
しかし、作るとなると  
簡単ではない

## 空刻意麵 (AIRMETER PASTA) は、その課題を突き止め

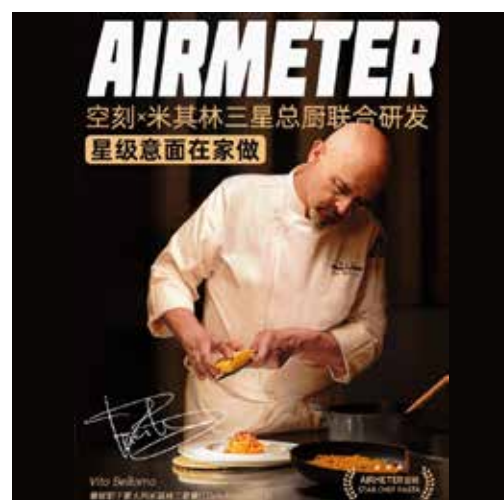
3つのアップグレードを行った

### 一つ目のアップグレードは「製品のアップグレード」である

空刻意麵は即席麵スタイルでパスタをつくった  
すべての材料を分量ごとに準備し  
麵、ソース、調味料をそれぞれ小分け包装する  
説明通りに作業すれば  
10数分で  
美味しいパスタが出来上がる  
製品のアップグレードによって  
インスタントパスタという新たなカテゴリー  
を創出し  
当初の数か月間  
ライバルは、ほぼいなかった

### 二つ目のアップグレードは「外観のアップグレード」である

パスタは一般の麵と同様に  
量り売りされているものを家庭で使う  
空刻意麵は主に若い女性をターゲットにしている  
彼らは包装にもこだわった  
鮮やかな色彩と目を引くロゴ  
シャネルの口紅からインスピレーションを得たという



パスタでありながら、コスメの高級感が漂っている

### 三つ目のアップグレードは「アクセス数のアップグレード」である

美しいデザインと動画によるマーケティングは  
相乗効果を生む  
商品のセールスポイントがわかりやすいように  
撮影シーンにもこだわった  
肉はできるだけ大きくし、  
配信者はカメラの前で  
「ご覧ください！」  
「こんな大きなお肉が入っています」と言う  
のである  
動画配信が功を奏し  
流行りのショートムービーとライブコマース  
によって  
空刻意麵は急成長し  
創業2年で、年間売上高は2億円を超えた  
「消費のアップグレード」は夢物語ではない  
商品のアップグレード、外観のアップグレード、  
アクセス数のアップグレード  
すべて、講ずることのできる対策である

## あなたの業界にはアップグレードのための対策はありますか

9

# 中国の不動産価格 「おひとり暮らし経済」と「おひとり暮らし経済」

文／特約記者  
馬騰

おひとりさま経済の盛況ぶりを喜んでばかりもいられない。中国の独身者は増加傾向にある。ひとりで住み、ひとりで食べ、ひとりで遊び、若者がひとりで大都会で奮闘することが「トレンド」になっているようだ。2018年の中国の独身成人人口は2.4億人に達し、そのうち7700万人以上が一人暮らしをしており、2021年には1億人に迫ることが予想されている。

一般的に、独身とは時限的概念であり、成人してから結婚するまでを言う。しかし、晩婚化に伴ってその期間は長くなり、結果的に独身者の比率が高くなっている。2005年から2018年にかけての上海の平均初婚年齢は、25.3歳から30.65歳まで延びた。女性の方が深刻で、23歳から28.81歳に延び、6年近く遅くなっている。2017年の江蘇省の平均初婚年齢は34.2歳、杭州の男性の平均結婚登記年齢は33.1歳で女性は31歳であった。過去と比較すると、どこも晩婚化が進んでいる。かつて、結婚適齢期は20～24歳であったが、現在は25～29歳が主流となり、高年齢層（40歳以上）の割合も大幅に増加している。

中国では法定結婚年齢から3年以上遅れると晩婚と規定されているため、男性は満25歳、女性は満23歳で晩婚となる。従って、現在ではすべての人が晩婚ということになってしまう。そのうちの多くは結婚するが、一

生結婚しない者もいる。

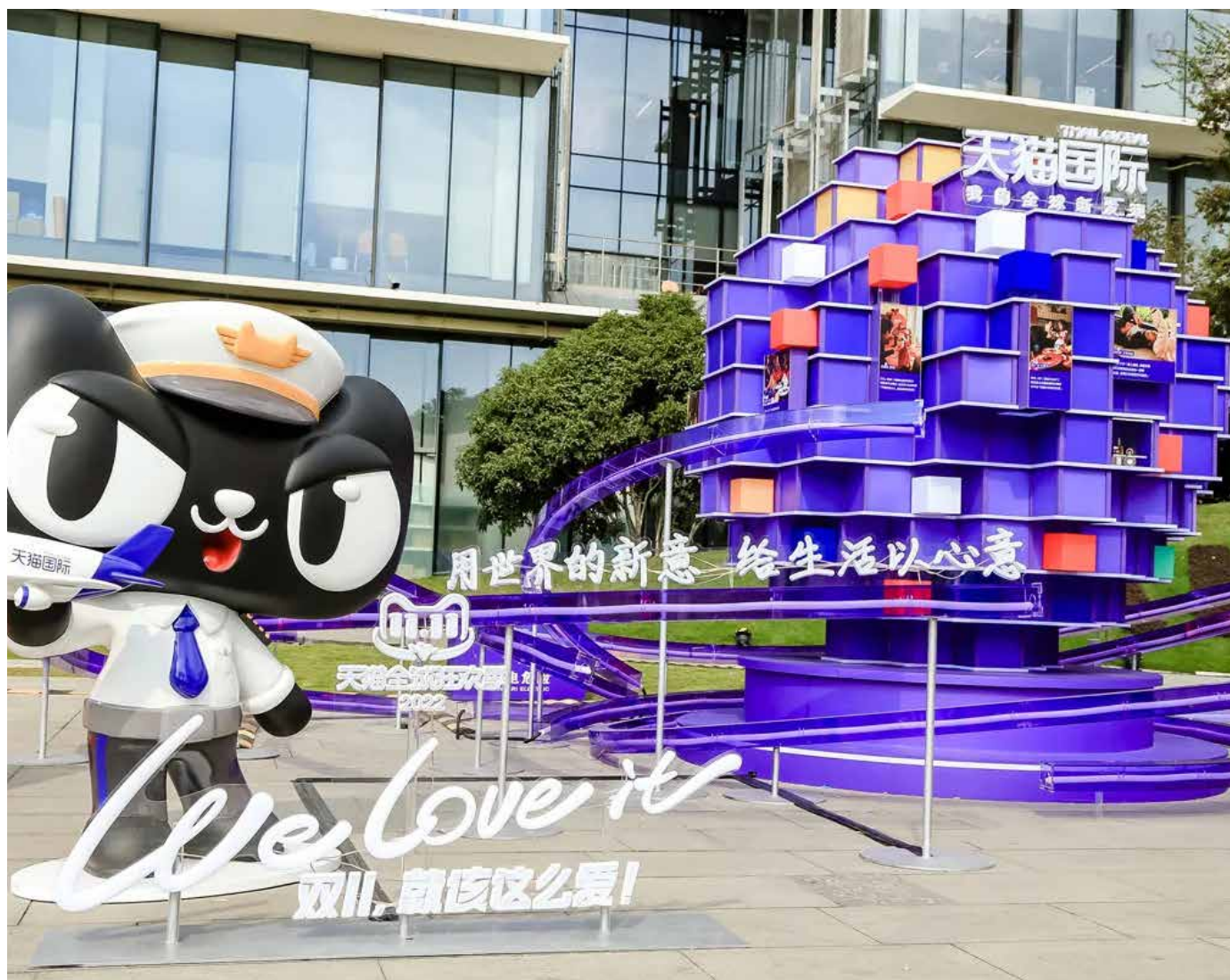
日本の状況を見てみよう。50歳で未婚の人は、一生結婚しない傾向にある。日本政府が行った2015年の国勢調査によると、50歳までに一度も結婚したことの無い男性は23.37%、女性は14.06%で、それぞれ、1985年の5.8倍と3.3倍であった。この世代の若者たちの気ままな生活は、数十年後、老後の生活に支障をきたすだけでなく、次の世代に大きな負担を負わせることになる。

この現象を引き起こした要因はいくつかある。まず、教育水準が高く、独立と自由を追求する新世代の若者は、結婚を束縛と考えているだけでなく、物事を思い通りに実践するだけの経済力をもっている。

次に、社会の発展による寛容性の高まりがある。中でも、女性の開放は大きい。経済的自立が進み、もはや女性は経済的な理由で結婚を選択する必要がなくなった。キャリアを積んだ後、彼女達に仕事を辞めさせ、結婚して家庭を持たせようとするれば、機会費用は間違いなく大幅に増加する。結婚や育児にかかる高額な費用も結婚の障害になっている。家、車、結納金などで結婚費用は嵩み、結婚後は出産・育児にもお金がかかり、多くの人々が結婚を躊躇するのである。結婚したいと思っても、ある程度の貯蓄が必要である。したがって、中国東部沿海地域等の経済的に発達している地域は、一般







的に結婚率が低く、開発が進んでいない西部地域は高くなっている。ところが、開発が後れている地域、特に農村地域には、ジェンダーの不均衡という問題がある。2010年の国勢調査によると、2000年以降生まれの人口性比（女性100人に対する男性の数）は119で、男性が女性より1300万人近く多い。1990年以降生まれの人口性比は110で、同じく男性が900万人近く多い。中国では、男性が女性よりも高収入で、社会的地位も高いことが望ましいとされる。農村の女性が都市部に出て、自分より経済力のある男性を探すのに問題はないが、農村の男性が都市部に出て、相応の女性を探

すのは難しい。女性は同じ条件であれば、都会の男性を選ぶ。結果、農村部では男性が余り、都市部では女性が余るようになる。

### 独身でも寂しくない

インターネットは孤独を紛らしてくれる。バーチャル恋人、ソーシャルソフト、ゲーム、ショートムービー……帰宅してからやることはたくさんある。オンラインでも人とつながることができる。仮想空間でのコミュニケーションが現実のコミュニケーションに取って代わり、人は孤独を感じなくなった。

現実的には、結婚はしばしば「愛の墓場」とも言われるが、将来のこと

は予測不能であり、人は常に将来に期待するものである。単身者の増加に伴って、新たな消費価値観や消費業態が生まれた——おひとりさま経済である。

独身の若者は、質の高い生活のために消費する傾向がある。既婚者に比べると、彼らは自由に食事や娯楽を楽しみたいと考えている。ひとりで自由に旅行に行き、映画を見、豪華な食事をする。ニールセンの統計によると、42%の単身者が「自分の満足」のために消費しているのに対し、既婚者のそれは27%であった。需要があれば市場はそれに反応し、新たな商品やサービスが生まれる。飲食業界



では、ハーフサイズ、おひとりさま弁当、1キロ米、200mlワイン、ミニ火鍋等の単身者向け商品が続々と誕生し、現在、中国には「おひとりさま」を冠する企業名、事業、商品、サービス、商標が184存在する。2020年の、個食製品を扱う企業の新規登録は全国で79社にのぼり、年増加率は82.29%であった。

ペットを家族とする意識が高まる中、結婚よりコストのかからないペットの人気の高まっている。2020年の全国のペット市場規模は2024億元、前年比18.5%増で、北京、上海、西安、成都の市場規模は486億元に達した。ペットを飼っているのは、単身の若者が既婚者より多く、57%を占めている。

しかし、おひとりさま経済を喜んではばかりもいられない。単身者には様々な問題もつきまとう。今年3月の初め、地方から北京に上京した若い女性が浴室に閉じ込められ、30時間後にやっと隣人が気づくという出来事があった。この問題の解決自体は難しくないが、本当の問題は社会構造にある。中国発展研究基金会在が発表した『発展報告2020：中国の高齢化の趨勢と政策』によると、2035年から2050年

の間に中国の高齢化はピークを迎え、2050年までに中国の65歳以上の高齢者人口は3.8億人に達し、総人口の30%を占め、60歳以上は5億人に迫り、総人口の三分の一を超えることが予想されている。

### 負の連鎖

未婚率の上昇・晩婚化→出生率低下→少子高齢化→扶養率（生産年齢人口に対する非生産年齢人口の比率）の上昇・財政圧迫→次世代の若者の仕事と生活を圧迫→未婚率の上昇。この負の連鎖が続けば、社会は危機的状態に陥る。

「2050年」「高齢化」、これらはまだまだ先のことのように思えるが、その頃には1990年代生まれが高齢者になっている。従って、この年代の若者の



気ままな生活は、自らの老後に不安をもたらすだけでなく、社会問題を引き起こし、次の世代に大きな負担を負わせることになる。

女子高生に向かって、あなたの好きな男性はイケメンでバスケットも上手いけど、向上心がなく、成績も悪く、乱暴で、大した役には立たないと言っているようなものだ。

中国がまずやるべきことは、若者の住居、就業、教育に対するプレッシャーを軽減することである。中でも最も肝要なのは住宅政策である。住宅問題は中国特有のもので、結婚を阻む最大の要因となっている。

大都市に住む若者が結婚しようと思えば、中国の実情に従って家を持つ必要がある。これは観念論ではなく、現実的問題である。住居は子どもの学校の問題など市民権に大きく関係してくる。大都市の住宅価格の高騰は、未婚化・晩婚化を加速させている。大都市で奮闘している多くの若者が結婚しようと思えば、今の生活を捨てて故郷に戻らざるを得ない。そして、見知らぬ土地の女性を選び、どちらかは、全く馴染みのない土地に溶け込まなければならない。こうした現実を前にして、多くの人は結婚を先延ばしにする。結婚したとしても結婚生活と育児というプレッシャーと懲罰はまだ終わらない。

若い夫婦が二人の子を育て、祖父母が子守をするようになれば、より広い家が必要になるが、この時、彼らは、二人の子をもつことで生じる新たな問題に遭遇する。

一般的に、この時点で既に最初の家を所有していることが多く、ローンを組んでいた場合、売却してから次の家を購入したとしても、2軒目とされ、必要に迫られての行為であっても、不

動産投機と見なされるのである。そう  
なると、頭金の率は30%から70%に  
引き上げられ、税金も利率も高くなる。  
300万円のローンを30年で返済すると  
すれば、利率は10%高くなり、毎月  
の返済額は1000元多くなる。それを  
受け入れられたとしても、頭金という  
さらなるハードルが待っている。頭金  
の率が30%から70%に引き上げられ  
ると、500万円の家を購入した場合、  
支出は200万円も多くなる。このハー  
ドルを短期間で乗り越えられる家庭は  
ほぼない。さらに、一部の都市では、  
面積が大きくなるほど税金も高くなり、  
2人の子どもがいる家庭では、3世帯6  
人が同居するケースが多く、より広い  
家が必要となる。

住宅政策によって、現実的には依然  
として子どもを持ちにくい環境にあり、  
当然、子どもを持ちたいという気持ち



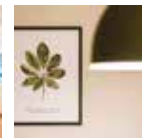
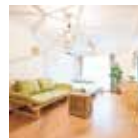
は削られる。「房住不炒（住むための  
住宅を投機売買すべきではない）」政  
策は当然今後も継続すべきだが、文  
字通り、住宅は「住む」ことが第一義  
である。投機抑制政策の目的は、住  
宅の高騰を抑制し、家は「住む」場  
所という本来のかたちに戻すことである。

当然、二人の子どもをもつための住  
まいというニーズも生まれる。土地は  
富の源泉であり、経済の基盤である。  
結婚も子育ても、土地と家がなければ  
できない。「おひとりさま経済」の背  
後に潜む長期的危機の解決は、先ず、  
ここから着手すべきであろう。

## 空間の価値を最大に



株式会社 PIPi は 2015 年に設立された  
民泊代行運営サービス PIPiHosting を提供する会社となります。  
自社開発による専用管理システムを使用し、  
Airbnb をはじめとする各プラットフォームより収集した  
ビッグデータを分析することで、効率的且つ  
効果的に資産を保有するホスト様の収益を増やすサポートをしております。  
東京本社以外に、福岡のカスタマーサービスチーム、  
及び中国上海にある開発チームと連携し、  
資産運用の全てをサポートしております。  
また、株式会社 PIPi は住宅宿泊管理業者として正式に登録を許可されました。  
国と地方行政が定めた民泊新法や条例の要求を遵守し、  
健全な民泊事業の推進を図りながら、既存及び  
新たに PIPiHosting の運足サービスをご利用されるホスト様へ貢献し、  
活気溢れる民泊マーケットの発展に多岐に貢献する所存です。



### PIPI Features and Strengths

#### 業界最安値

- ★ [宿泊費用一清掃費] × 15%
- ★ 初期費用ゼロ
  - 無料リスティング作成
  - 無料相談
  - 無料ハウガイド作成
  - 収益シミュレーション

#### 強固な集客コネクション

- ★ 多数海外大手エージェントとの  
特占パートナーシップを持つ
- ★ 多言語 24 時間ゲスト対応
- ★ 海外に効果的な SNS 広報発信チャンネル保有

#### 「民泊 X マンスリー」ハイブリッド置用

- ★ 180 日合法民泊 + 185 日マンスリー
- ★ ビジネスマン・留学生向けマンスリー運用
- ★ バランス良く双方の併用運営にて収益を最大化

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

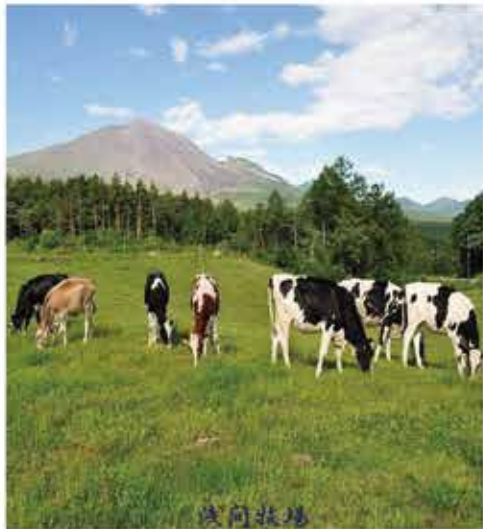
大誠至真 大利至誠

# 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



羊津温泉



モデルハウス



モデルハウス



メイン画像



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

——電子情報製造業の売上高が10年間で2倍に増えた。

2012年から21年までの間に、中国電子情報製造業の売上高は7兆元（約142兆1000億円）から14兆1000億元（約286兆2300億円）に増加し、付加価値額の年平均増加率は11.6%に達し、工業の売上高全体に占める割合は9年連続で1位だった。

このうち消費電子分野の生産・販売規模はいずれも世界一で、約400万人の雇用を直接生み出した。

——ソフトウェア・情報技術サービ

ス業が急速に成長した。

この10年間に、ソフトウェア・情報技術サービス業の売上高は2兆5000億元（約50兆7500億円）から9兆5000億元（約192兆8500億円）になり、2.8倍増加した。今年1-7月の売上高は5兆4000億元（109兆6200億円）で、前年同期比10.3%増加した。

### イノベーション・バージョンアップが加速

ポケットに入れて持ち運べ、開け

ば外付けデバイスになるディスプレイ……維信諾（visionox）はこのほど業界初の「ソフトタイプAMOLED（アクティブマトリクス式有機EL）巻いてポケットに入るディスプレイ」を打ち出した。

この12.3インチの曲がるディスプレイは、巻いてポケットに入れる時は蛍光マーカーペンくらい小さくなる。

同社の張徳強会長は、「この10年間、中国のAMOLED産業は大規模な量産化を実現し、さらに最先端の巻いたり曲げたりできる製品の分野で

# 次世代情報技術産業が新しいステージへ

パーソナルコンピューターの年間生産量は世界の約80%を占め、スマートフォンとテレビの生産量は世界の65%以上を占め、電子音響機材や磁性材料部品など多くの電子部品の生産量は世界一……中国共産党第18回全国代表大会の開催以降、中国の次世代情報技術産業は規模が新たなステージに進み、質と収益性が向上し、経済社会の発展にとって重要な保障を提供した。





ブレークスルーを達成し、一連の技術イノベーション成果が誕生した」と説明した。

世界初の普及タイプの曲がるソフトタイプのスマホ、世界初の巻けるディスプレイのテレビ……この10年間、多くの「世界初」消費電子製品が登場し、中国の消費電子産業は世界的に有名なブランドをさらに多く生み出した。

工業・情報化部電子情報司の喬躍山司長は、「この10年間、中国の集積回路（IC）、新型ディスプレイ、第5世代移動通信などの分野では技術イノベーションが次々に登場し、超高精細動画や仮想現実（VR）などの分野は発展ペースがさらに加速した。基



本ソフト、産業用ソフトなどの製品はイノベーションとバージョンアップのペースが絶えず加速し、供給能力も増強を続けた。全国のソフトウェア著作権登録件数は12年の14万件から21年の228万件に増加し、年平均増加率は36%に達した」と説明した。

### 産業構造が新たな ブレークスルーを実現

羚羊工業インターネットプラットフォームが「羚羊工業大脳」を発表し、九韶智能が次世代産業用ソフトのカーネルを発表し……9月21日に行なわれた2022世界製造業大会ではソフトやスマートライフについての発表が行なわれ、安徽省が人工知能（AI）、インダストリアル・インターネットの分野の一連のイノベーション成果を集中的に紹介した。

喬氏は、「この10年間、中国の次世代情報技術産業の集積効果が目に見えて現われ、産業構造が最適化を続けた。21年には中国のソフト産業が盛んな14都市のソフト・情報技術

サービス産業売上高が全国に占める割合は78.4%に達した」と説明した。

### 融合・応用が新たな 可能性を模索

マルチセンサーフュージョンのテスト、アルゴリズムの最適化……黒芝麻智能科技有限公司の技術者と江淮汽車集団の開発チームが手を結び、新車種の自動運転プラットフォーム実車テストを鳴り物入りで行なった。

計画によると、国産自動車用大規模計算力自動運転チップを搭載した車が、年内にも量産化を実現してラインオフする見込みという。

この10年間、教育、金融、エネルギー、医療、交通などの分野の典型的応用シーンにおけるソフト製品とソリューションが次々に登場した。

自動車用電子製品、インテリジェントセキュリティ、スマートウェアラブル、スマートヘルスケア・介護などの新製品・新応用が発展を遂げ、着実な成果を上げた。



# 中国でVRの大規模応用が加速中 市場規模も持続的に拡大

仮想現実（VR）ゴーグルをつけて、360度全方向で映画を楽しむ。VR展示館に入り、古い建築物の間に身を置いてそぞろ歩きをする……工業生産、文化観光、教育・科学教育、芸術・娯楽まで、中国ではVR産業が加速的に発展しており、さまざまな業界に溶け込み、普通の人々の暮らしに入り込みつつある。

## VR市場の規模が拡大

VRは次世代情報技術の重要な発展方向であり、またデジタル経済における重要な将来性のある分野でもある。

このほど2022年世界VR産業大会が江西省南昌市で行なわれ、20数カ国・地域から

3000人を超える業界の専門家と企業家が参加した。

開幕式では、バーチャルMCの「江小薇」が装いも新たに登場し、実際に現場にいるMC役の人間の動作やわずかな表情もすぐに読み取って模倣し、リアルタイムで司会進行役をこなした。



ここ数年、中国ではVR市場の規模が拡大し続けている。2019年の282億8000万元（約5616億円）から、21年は583億9000万元（約1兆1678億円）と2倍になった。今後3年間は急速な伸びを維持して、23年に1000億元の大台を突破すると予測される。

## 急速成長するVR産業に新たな政策ボーナス

急速に勢いを増すVR産業は今、新たな政策のボーナスを迎えつつある。

工業・情報化部、教育部など5当局はこのほど共同で「仮想現実と業界応用の融合発展行動計画（2022－26年）」を通達し、26年に、VRが経済社会の重要な業界・分野で大規模な応用を実現し、いくつかの高い国際競争力を備えた基幹企業と産業クラスターを形成することを目標として打ち出した。

また同計画は、VRの業界応用をイノベーションに融合させて業界の生



漢服を着た観光客が江蘇省蘇州市にある庭園「拙政園」のVR館を体験する様子

態圏発展の新局面を構築し、VRの新業態によって文化・経済の新たな消費を推進することを打ち出した。

現在、VRと業界の融合技術ソリューションは、技術、製品、サービス、応用と幅広く成果を上げている。

文化観光を例にすると、VRの応用スタイルは初期のVRモデリングのシーンから、今では実景の中でデータを採集し、没入型体験を構築し、豊富な双方向体験を提供する成熟した形態へと発展している。

メタバースの中で景勝地の桂林・象鼻山に身を置けば、百度（バイドゥ）のメタバース製品「希壤プラットフォーム」を足場にして、時間と空間の制限を飛び越えて1クリックで象鼻山にたどり着き、自分で設定したデジタル化スタイルによって没入的に象鼻山の山紫水明の世界を楽しむことができ、真の意味で「家を出ずに世界を歩く」ことが実現する。

## VR産業チェーンが形成

同時に、VRは今では学校教育や職業訓練などさまざまな分野に浸透し、VR教室、VR自動車学校などは一定規模の応用を実現した。

北京師範大学天津生態城附属学校では、スマート教室機を利用して、学生たちはカードをめくるだけで、VRシーンの中で物理の実験を行なうことができ、学生たちは安全な教育環境で実験を繰り返すことができ、教員の教育の効率も向上することができるという。

浙江省杭州市では、国家电网浙江杭州市蕭山区供电公司が浙江供電所安全訓練学校にVR体験室を設置しており、VRと安全教育を結びつけ、受講者がVRゴーグルをつけて危険な場面を没入的に体験できるようにし



重慶市の中小企業ホームプロジェクト建設地で、建築スタッフがVR安全教育体験館で安全教育を学んでいる様子

て、受講者の安全意識を育成・向上させている。

政策や人材など多方面の要因に推進されて、中国のVR産業チェーンがほぼ形成された。同計画が打ち出した5大重点任務によると、中国のVR産業の技術的基礎体系は今、加速的に整備が進められているという。

公共サービスについては、国家仮想現実/拡張現実（AR）製品品質監督検査センターの設立が承認され、製品の性能と産業の技術レベルが向上し続けている。

標準化の面では、関係当局が標準化業務を持続的に展開して、過去約3年間近くに発表された国家標準と業界標準は累計20件近くに迫った。

技術の面では、工業・情報化部が最近、国家VRイノベーションセンターの建設を承認し、重要な汎用技術の難問に焦点を当てて、重要な汎用技術の開発、テスト・検証、検査・測定、技術サービス、人材育成などを手がけるプラットフォームを構築して、中国のVR産業の質の高い発展を力強く推進するとした。

26年に中国のVR産業全体で規模が3500億元（約7兆円）を超えて、技術、製品、サービス、応用がそろって好調な産業発展局面を構築することになるという。

～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](mailto:info@ddi-japan.co.jp)



## 105都市の市内人口が 100万人超に

中国国家统计局の統計によると、2021年末の時点で、中国には691都市がある。内訳は、地級（省と県の中間にある行政単位）以上の都市が297都市、県級市が394都市となっている。では、「大都市」と呼べる都市はどれほどあるのだろうか？

国務院が2014年に発表した都市規模分類基準によると、都市のタイプは市街地の常住人口に基づいて分類される。

市街地の常住人口が1000万人以上の場合「超特大都市」、500万人以上1000万人以下の場合「特大都市」、300万人以上500万人以下の場合「I型大都市」、100万人以上300万人以下の場合「II型大都市」と分類される。これら都市全てを「大都市」と呼ぶことができる。

「分県資料」によると、中国全土には現在、大都市が105都市ある。

内訳は、7都市が「超特大都市」、14都市が「特大都市」、14都市が「I型大都市」、70都市が「II型大都市」となっている。超特大都市のトップ3は上海、北京、深圳で、市街地人口はそれぞれ1987万3000人、1775万2000人、1743万8000人となっている。

地域別で見ると、大都市が最も多いのは東部で54都市。中部エリアと西部エリアがそれぞれ21都市、東北エリアが10都市となっている。

省別で見ると、西藏（チベット）自治区を除く全国30省・区・市全てに大都市があり、最多は江蘇省で大都市が11都市ある。広東省と山東省にも大都市が10都市ある。

専門家は、近年、大都市の人口が増えている主な原因は人口の移動で、自然増加ではないと分析している。国家統

# 中国の105大都市 リストが発表 4県級市が「II型大都市」に

中国国務院第7回全国国勢調査指導グループ弁公室が発表した「2020中国国勢調査分県資料」（以下、「分県資料」）は、中国の新型都市化の「進捗状況」を明らかにしている。「分県資料」によると、現行の都市規模の分類基準により、中国には大都市が105都市あるとされている。





計局の統計によると、中国では人口の流動が日に日に活発になっており、2020年には全国の流動人口が3億7600万人に達した。これは総人口の26.6%に当たる。

## 経済の発展が 大都市の形成を促進

経済発展も大都市の形成を促進している。大都市105都市のリストを見ると、その数が最も多い江蘇省、広東省、山東省の域内総生産も全国上位となっている。

多くの県級市、県の行政中心地が、「大都市」リスト入りの「切符」を手に入れようと躍起になっている。

2021年末の時点で、中国には県級市が392市、県の行政中心地が1482カ所ある。うち、県の行政中心地の総人口は1億3900万人となっている。県域経済が急速に発展するにつれて、各地で人口や経済規模の大きい県級市、県の行政中心地が続々と登場している。

「分県資料」によると、江蘇省昆山市、福建省晋江市、浙江省慈溪

市、義烏市の4市の市街地の常住人口が100万人を超えて、「Ⅱ型大都市」となっている。うち、昆山市の市街地人口は141万4300人、義烏市は118万4200人、慈溪市は106万1900人、晋江市は101万2500人となっている。

県級の大都市は、人口が多いだけでなく、経済も発展している。上記4県級市は2021年の中国の地域別域内総生産トップ10入りを果たし、それぞれ1位、4位、6位、10位となっており、地域経済の発展にもそれぞれの特徴を備えている。

## 今後さらに多くの県級市が 「大都市」に仲間入り



専門家は、市街地人口が比較的多く、経済が発展したさらに多くの県級市が「大都市」に仲間入りするようになる予想している。

例えば、浙江省瑞安市の市街地人口は97万9000人、江蘇省江陰市と常熟市は83万6000人と82万9000人となっており、「Ⅱ型大都市」の基準到達目前となっている。

県級市や県の行政中心地は今後、都市化の重要なキャリアとして、近隣の大都市建設発展に溶け込み、流動人口の受け入れ先となるほか、県域内の農業転移人口（農業を辞めて都市部に出た人）の受け入れ先ともなり、都市と農村の融合発展を下支えする役割を担い続けると見られている。



# 中国の大きな市場が 世界の大きなチャンスに

第5回中国国際輸入博覧会が2022年11月5－10日に、上海市で予定通り開催される。今回の輸入博企業商業展は出展のレベルがより高く、出展者の数がより多く、専門性がより高いなどの特徴が見られる。多くの新製品が初めて発表・展示され、各国企業が中国の発展チャンスを共有し、互惠・ウィンウィンを実現するためによりよいプラットフォームを構築する。

出展する世界トップ500社と業界のリーディングカンパニーは280社を超え、リピート率は90%に迫る。世界の4大穀物メジャー、3大種苗メーカー、10大医療機器メーカー、10大製薬企業はすべて出展する。

## 昔からの友人と 新しい友人が登場

輸入博の開幕まであと45日となった9月22日、輸入博の「忠実なファン」である5回連続出展のオムロンの卓球ロボット（フォルフェウス）は、展示品の「パスポート」に相当するATAカルネの方式（世界の主要国間で結ばれている『物品の一時輸入のための通関手帳に関する通関条約<ATA条約>』に基づく国際的制度による通関用書類）によって上海の税関で手続きの申請が行なわれ、今回の輸入博で船便で通関した最初の展示品になった。

フォルフェウスは2013年に誕生し、「最初の卓球コーチロボット」としてギネス世界記録に認定され、バージョンアップを重ねて現在は7代目になる。

輸入博には昔からの友人が集まり、新しい友人も登場する。今年はアイ

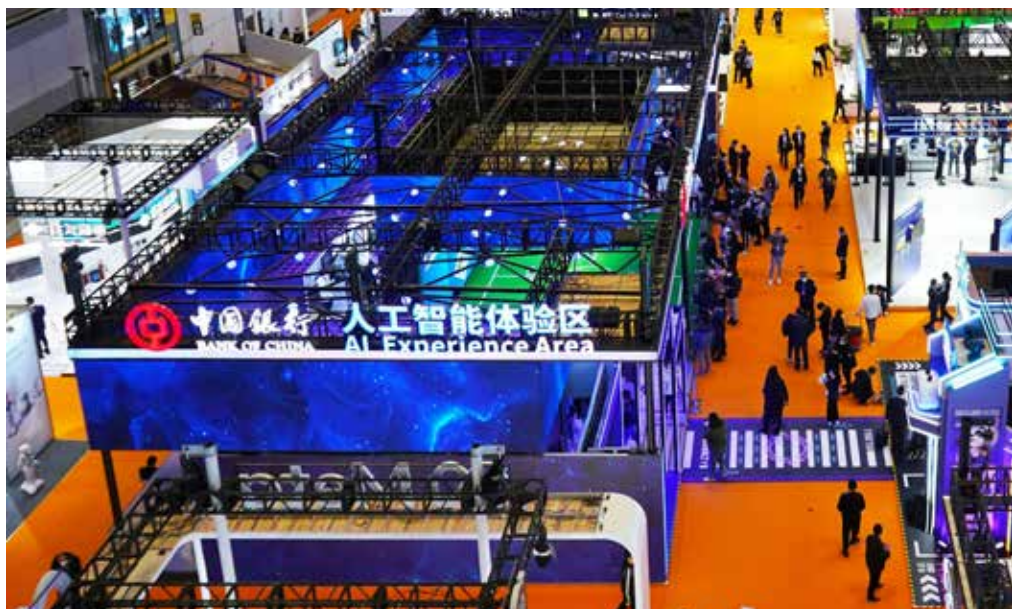
スランドが初めてナショナルパビリオン（国家展）に出展する。

駐中国アイスランド大使のソーリル・イプセン氏は、「アイスランドは中国と貿易、観光、イノベーション、技術、持続可能な発展、気候変動、グリーンな地熱エネルギーなどの分野で密接に協力している。今回の輸入博では新鮮な海産物、スピリッツ・リキュール、チョコレート、化粧品な

どの製品を出展する予定だ」と述べた。

## チャンスを共有する 重要なプラットフォーム

企業商業展、国家総合展、虹橋国際経済フォーラムなどで構成される輸入博は、世界初の輸入をテーマにした国家レベル展示会だ。第1回の開催から現在までの5年間に、中国のチャンスを世界と共有する重要なプラ



ットフォームに発展した。

出展の規模がますます拡大し、企業商業展は展示面積が第1回の27万平方メートルから第4回の36万6000平方メートルに拡大した。

食品・農産物、自動車、技術的設備、消費財、医療機器・医薬保健、サービス貿易の6つの展示エリアが設置される同展は、今回新たに「出展企業から投資企業へ」、「4区1園（自由貿易試験区、輸入貿易促進・革新モデル区、越境EC総合モデル区、国家レベル経済技術開発区、加工貿易産業園）」などの展示エリアも設置される。

波及効果もますます高まっている。統計によれば、第1-3回輸入博によって生まれた外資による新規プロジェクトと増資プロジェクトは622件に上り、投資額は約305億ドル（約4兆5537億円：2022年10月24日現在のレート換算、以下同様）に達したという。

巨大な市場を持っている中国が、輸入博という窓口を通じた積極的な対外開放は世界経済に非常に深い影響をもたらすに違いない。第1-4回の輸入博では次々に大きな成果が上がった。



統計によれば、輸入博で成約の意向が示された金額は増加を続け、第1回は578億3000万ドル（約8兆6340億円）、第2回は711億3000万ドル（約10兆6197億円）、第3回は726億2000万ドル（約10兆8422億円）、第4回は784億2000万ドル（約11兆7081億円）だった。

## 中国市場に潜む 巨大なチャンスを見逃すな

世界中の貿易業者が「世界各地の製品を買おう」とする中国の消費者の消費意欲の力強い伸びに注目しており、グローバル市場の開拓を目指すブランドで中国市場に潜む巨大なチャンスを見逃してもよいと考えるところはない。

今や、輸入博は会期中に「世界各地の製品を買い、世界各地に製品を売り、世界各地に恩恵をもたらす」展示会であるだけではない。会期中に契約が締結されるだけでなく、「輸入博が地方へ進出」などのイベントを通じて、プラットフォームを構築し、出展企業を組織して各地を視察し、正確なマッチングを行い、展示品を商品に変え、出展企業を投資企業に変えてきた。

力強く大規模なプラットフォーム、便利で迅速なメカニズムにより、輸入博は世界各地における数多くの新製品のデビューの場になり、先端技術の最初のお披露目の場になり、イ



ノベーションサービスが最初に打ち出される場にもなった。

第1-4回の輸入博で、出展企業が発表した新製品、新技術、新サービスは合わせて1500件を超えた。

ドイツの製薬会社ベリンガーインゲルハイムは第1回に出展して2億元（約41億2000万円）の契約を獲得し、第2回には中国市場に初めて進出する展示品が急速に足下を固め、1年足らずで正式に商業化的な上場を達成した。

より多くのこうした企業が輸入博の「地方へ進出」イベントに参加し、より多くの投資プロジェクトを各地で実施している。

開放は現在の中国がはっきりとした旗印だ。輸入博は中国と世界の市場が通じ合い、産業が融合し、イノベーションが促進し合い、ルールが連携するよう推進する重要なプラットフォームとして、「ハイレベルで、成果的で、開催するごとに良くなる」との約束を履行しているところで、これは中国の大規模市場を世界の大きなチャンスに変えるだけでなく、高水準の開放を拡大しようとする中国の固い決意を示している。

国際情勢がどのように変化しても、中国の対外開放のドアはますます大きく開かれていくのであり、発揮されるボーナスもますます多くなり、世界各国がその中から長期的な恩恵を受けられることになる。

# 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

### 东京本社

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

### 东京支社 / 大阪支社

### 北京支社 / 上海支社 / 深圳支社 / 成都支社



Toyo  
Investment  
Bimonthly

第3号  
2022  
12

#### 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) 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](mailto: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!



～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



オフィス機器の販売・リース・レンタル

エアコン設備の販売及び取り付け工事

内装工事、外壁工事、防水工事

# T&K 株式会社では OA 機器を通じて、 お客様の業務を効率的に！

## 経費削減のスペシャリスト集団 オフィスの経費削減ならここで解決



- ・OA機器の販売
- ・電気工事
- ・エアコン設備販売及び取り付け工事
- ・オフィス内装、回線、LED 工事
- ・その他オフィス備品販売、設置
- ・防犯設備
- ・セキュリティシステム
- ・介護設備のご提案、販売
- ・その他事業内容：飲食業店



KYOCERA

T & K株式会社  
Company Profile

RIZING ZEPHYR

T&K 株式会社は、福岡のプロバスケットチーム  
「ライジングゼファークオカ」  
を応援しています。

## すべて T&K にお任せください！

お問い合わせ

T&K グループ 092-406-9975 <https://tandk-f.com>【営業所】・福岡本社 ・熊本営業所 ・北九州営業所 ・長崎営業所 ・大阪営業所 ・四国営業所 ・東京出張所  
【グループ会社】・タモツ電設株式会社 ・T&K ペイント株式会社 ・T&K 通信サービス株式会社 ・T&K アセット株式会社