

● コラム

華僑華人が日本の不動産投資で直面する
居住目的か投機目的かの選択

外国人が日本に秘密裏に持ち込んだ
現金で不動産売買・仲介することの法的リスク

外国投資家が日本法人を
設立した後やるべきこと

隔月刊

東洋投資

Toyo
Investment
Bimonthly

2024 / 8

特別寄稿

観光業界も 競争が激化



四川甘孜州観光局局長



新疆伊犁州観光局副局長



貴州大方県観光局副局長



湖北随州市観光局局長



黒竜江省大興安岭地塔河県観光局局長

● 晴海フラッグの高級マンションは
誰が買ったか

● お金が全てではない？
富士山景観のためにマンションを解体

● アメリカの不動産市場は
危機を回避できるのか

● 家を選ぶべきか、
夫を選ぶべきか





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1.45%（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1.65%となります。

住宅ローン

ご融資額：1億円以内
 金利：年1.05%（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1.25%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1.9%～2.9%（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

資金用途は原則、自由

ご融資額：3億円以内
 金利：年2.9%～3.6%（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

※資金用途の確認により、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

再生の道を探る



寄稿 | CONTRIBUTION

8



華僑華人が日本の不動産投資で直面する
居住目的か投機目的かの選択

蔣 豊

特約記者

10



外国人が日本に秘密裏に持ち込んだ
現金で不動産売買・仲介することの法的リスク

村尾 龍雄

キャストグローバルグループ代表

12



外国投資家が日本法人を
設立した後やるべきこと

エムズ・グループ

Contents

特別寄稿 | SPECIAL CONTRIBUTION

- 14 1 観光業界も競争が激化
- 18 2 「海外進出」の経済学
- 23 3 ビジネス風物詩
- 29 4 サウジマネー旋風
- 34 5 稼げるビジネス
- 38 6 飲食ビジネスの起業



ホットニュース | HOT NEWS

- 42 お金が全てではない？ 富士山景観のためにマンションを解体
- 44 晴海フラッグの高級マンションは誰が買ったか
- 45 家を選ぶべきか、夫を選ぶべきか
- 46 アメリカの不動産市場は危機を回避できるのか



再生の道を探る



(一社) 日本華僑不動産協会会長
野村昌弘

上海で美容クリニックを経営する若い女性は、昨年1年間で1億元（約20億円）余りを売り上げたという。「たくさん稼いでしょ?」と尋ねると、彼女は苦笑いしながら、オーナーからの家賃を催促するショートメッセージを見せてくれた。上海でクリニックを開業して10年になるが、ひと月の家賃は20万元（約400万円）、専門医の招聘や、設備費等で出費は嵩み、毎年、いくらも手元には残らないのだという。

上海で美容クリニックを経営しても収益は上がらないのだろうか? 過去5年間について尋ねてみると、彼女はこう答えた。「そんなにうまく行っていません。開院して数年間は、上海に毎年のようにマンションを購入していましたが、パンデミックの影響や消費の低迷もあって、今は買う気にはなれません。住宅価格は下降基調に入り、来院する人も減っています。以前は、お金持ちは1度の幹細胞治療に惜しげもなく30万元（約600万円）を費やしていました。今では、5万元（約100万円）の治療も考えあぐねる状態です」。

予測可能で規則的、循環型のビジネス環境を人びとは望む。しかし、すべてが予測可能になると、エクストラバリューは生まれにくくなる。相手に牌を明かして麻雀をしているようなものである。マジックのようなビジネスの世界で、最もやってはならないのは、牌を明かすことである。ビジネスが面白みのない、過度な競争になってしまう。この過度な競争が、いまネット上で加熱している。フランチャイズポリシーやコストを訴える動画で多くの「いいね!」を獲得して、得意になっているのである。悪徳業者、詐欺師、吸血鬼、資本家などによって、人びとは消費市場に落胆し、イノベーションへの投資に慎重になり、美しいものを追求するすべてのビジネスに対して二の足を踏むのである。

われわれは立ち止まって再考し、生まれ変わる必要がある。信頼されないビジネスがどれだけの利益や幸福を生むと言うのだろうか? 信頼の確立が極めて重要である。ビジネスが顧客のニーズと合致していれば、自ずと利潤

は生まれる。顧客はそこに対価を支払うのである。

あらゆる意思決定において、最も重要な要素は人である。ところが、人びとは往々にして自分

自身を最も理解できていないものだ。われわれは分かり切っていることを蔑ろにし、蔑ろにしている事実からも目を背けている。意思決定を下す際に注意喚起してくれるベルがあればよいが、それは叶わないことだ。

再生は自身を疑ってみることから始まる。例えば、教育業界の二人の創業者がビジネスについて語り合った際、そのうちの一人は、このビジネスは難しい。売れそうな商品はひとつとして無いと言い、もう一人は、このビジネスは簡単だと言い、彼女は1年で3000万元（約6億円）を稼いだ。要は、教育局や校長らと良好な関係を築き、保護者会などの場で宣伝活動をしたかどうかである。

再生は自己認識から始まる。ある起業家が政府庁舎の隣に高級レストランをオープンした。各地から訪れる政府の役人は、情報入手のために、普段から彼女と良好な関係を築いておく必要があった。彼女は、遠く離れた海南の特定のリーダーをいつでも呼び寄せることもできたし、特定の大学の特定の教授や指導者に特別に詩や書画を書いてもらうこともできた。後にこのレストランは、政府の「三公消費（公費による海外旅行、公用車の私的使用、公費による飲食）」抑制政策によって営業停止処分となったが、彼女は自ら築いた人脈を活かし、ライブストリーミング事業を始めた。彼女はもはや、かつての飲食業を恥じることもない。

われわれは皆、再生への道を学ぶ必要がある。現代世界は急速に変化し、不確実性に満ちている。昨年買った翻訳機は、今年、翻訳ヘッドフォンに取って代わられるかもしれない。

再生への道を学ぶことが、復活への道である!





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

華僑華人が日本の不動産投資で直面する 居住目的か投機目的かの選択

文／特約記者 蔣豊



近年、日本の不動産市場、特に東京の不動産は、まぶしく輝く真珠のように、世界の投資家たちの注目を集めている。円安、景気の回復、人口の純流入等複数の好材料によって、東京の不動産価格は暴れ馬の如く高騰している。看過できないこの情勢を前に、華人投資家は熟考を余儀なくされている。住居として購入すべきか、それとも投機の流れに乗るべきか。筆者は、データ分析、根本的要因の探求、個人的観点及び提言の3つの側面から、この問題を考察してみたい。

一、東京の不動産価格の現状と データに隠された真実

不動産経済研究所が発表した最新のデータによると、日本の首都圏（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）の新築マンションの平均価格は8250万円（約410万円）を突破し、前年比36.7%の上昇で、単月での過去最高を更新した。中でも、東京23区の

新築マンションの平均価格は、1億2811万円（約640.4万円）で、前年比50%という驚異的な上昇となった。これらのデータは間違いなく、東京の不動産価格が急速な上昇軌道に入りつつあることを示している。

中古マンション市場も同様に加熱している。都心6区の中古マンションの平均販売価格は70㎡当たり1億791万円（約520万円）で前月比1.8%上昇し、9カ月連続で過去最高を記録し

た。その背景には、世界トップクラスの都市としての無限の魅力と、継続的な人口の純流入がある。

二、東京の住宅価格の現状： データの根底にあるロジック

1、人口純流入が原動力

東京への継続的な人口純流入が、住宅価格上昇の大きな要因となっている。全国的に人口が減少している

中、東京圏の人口は増加の一途にあり、3800万人を超え、全国の30%近くを占めている。人口の集中によって住宅の需要は高まり、投資家は東京の不動産市場に対する自信を深めた。

2、景気の回復と外資の流入

世界経済の回復に伴って、日本経済も着実な成長を続けている。円安によって、外国人投資家はより安く日本の不動産を購入できるようになり、東京等の人気エリアの住宅価格はさらに上昇した。また、外資の大量流入により、需要と供給に大きなギャップが生まれ、住宅価格の上昇を招いた。

3、政策支援

日本政府は近年、ビザの緩和や税制優遇措置など、海外からの投資を優遇する一連の政策を打ち出し、海外投資家に日本の不動産市場参入の扉を開いている。また、日本では土地の私有が認められおり、投資家は土地と不動産の永久所有権を有しているため、長期的に安定した収入が期待できる。

三、華僑華人は居住目的か 投資目的かを考慮して選択

1、住宅ニーズと投資将来性の融合

日本に長期的に居住或いは就労する華僑華人投資家にとって、住宅の



購入は間違いなく賢明な選択である。東京は日本の経済、文化、交通の中心として、充実したインフラと豊かな生活資源を備え、居住者に便利で快適な生活環境を提供することができる。また、住宅価格が上昇を続ける中、不動産自体に資産の維持・増加が期待でき、投資家に安定した家賃収入と資産価値の上昇による収益をもたらす。

2、投機リスク:避けられない落とし穴

しかしながら、日本の不動産には投機リスクも伴う。一部の華僑華人投資家は投機ブームの煽りを受け、盲目的に住宅を購入し、自身の実際のニーズとリスク負担能力を軽視している。一旦市場が不安定になったり政策的介入があれば、彼らは資産の目減りや欠損のリスクに直面する可能性がある。したがって、華僑華人投資家が日本の不動産に投資する際には、自身のリスク負担能力と投資目的をしっかりと見極め、盲目的な投機は避けるべきである。

四、観点及び提言

1、市場変動に理性的に対処

華僑華人投資家は日本の不動産市場の変動に理性的に対処すべきである。東京の住宅価格は上昇を続けているものの、今後の市場の動向については依然として不透明な状況が続いている。投資家は市場の動向と政

策の変化に注意を払い、市場リスクに対応するために投資戦略を迅速に調整する必要がある。

2、長期的リターンに重きを置く

華僑華人が日本の不動産に投資する際は、短期的投機ではなく長期的リターンに重きを置くべきである。住宅を購入する際には、安定した賃貸収入と資産評価益を得るために、実際のニーズとリスク負担能力を踏まえた上で、不動産の種類と立地を選択する必要がある。

3、専門家のサポートを仰ぐ

華人投資家は投資の過程において、不動産仲介業者から正確な市場の情報やアドバイスを得ることができる。また、住宅購入者は現地の法律法規を遵守し、投資の合法性とコンプライアンスを確保する必要がある。

日本の不動産への投資にはチャンスと課題の両面がある。日本に長期間居住或いは就労する華僑華人にとって、住宅の購入は検討に値する選択肢である。短期的投機を検討している投資家は、市場リスクと自身のリスク担当能力を慎重に考慮する必要がある。いずれにせよ、市場変動を理性的にチェックし、長期的リターンに重きを置き、専門家のサポートを仰ぐことが華僑華人投資家の成功の鍵となるだろう。



不動産に関する法務・税務のお話（第3回）

外国人が日本に秘密裏に持ち込んだ現金で 不動産売買・仲介することの法的リスク

ポイント

- 1 外国人が日本に秘密裏に現金を持ち込む行為は刑法犯です。
- 2 中国から中国法が認める範囲を超えて現金を持ち出す行為も刑法犯であり、行政処罰により超過分が没収された事例もあります。
- 3 したがって不動産業者は現金の中国からの持出しや日本への持込みに関与してはならず(共犯となります)、現金受領する場合には現金が犯罪収益でないことの厳格審査のほか、日本で顧客に税関に事後申告させるなど遵法性重視の努力が必要です。

1. はじめに

不動産とマネロンに関する最終回として外国人が日本に秘密裏に持ち込んだ現金で不動産売買・仲介をすることの法的リスクについて解説します(次回から不動産の小口化のお話をします)。

2. 日本法上の法的リスク

(1) 関税法上の規制:許可制

ア、日本に入国する旅客は、現金(日本円又は外貨)を含む携帯品について、税関長に輸入申告を行い、その許可を得なければなりません(関税法第67条)。この輸入申告は、「携帯品・別送品申告書」(C-5360) A面の各項目を記入した当該申告書1通の税関への提出によって行うべきものと規定されています(関税基本通達67-4-10)。同申告書の質問欄2には「100万円相当額を超える現金、有価証券又は1kgを超える貴金属などを持っていますか?」という質問がありますので、100万円相当額を超える現金を持っているか否かについて、入国の際に必ず回答しなければならない仕組みになっています。

イ、100万円相当額を超える現金を携帯しているにもかかわらず、質問に「いいえ」と答えた場合には、関税法第67条の申告又は検査に関して偽った申告をし、又は偽った書

類を提出して貨物を輸入したものとして、5年以下の懲役もしくは1000万円以下の罰金に処せられ、又は併科されることとなります(関税法第111条第1項第2号)。また、持ち込んだ現金は犯罪組成物件として没収されることがあります(関税法第118条第1項柱書)。

ウ、なお、許可制という形がとられているものの、持ち込む物品が関税法上の輸入禁止物品(覚せい剤等)でなく、また他の法令等にも違反しない場合には、税関長は必ず許可をしなければならないという仕組みになっています。仮に上記申告書の提出を拒否し、現金の持込みを強行した場合には、無許可輸入罪(関税法第111条第1項第1号)に問われることとなります(この場合も、5年以下の懲役もしくは1000万円以下の罰金に処せられ、又は併科され、加えて持ち込んだ現金について没収がされ得ます)、基本的には、現金の持込み事案については、虚偽申告又は他の法令違反を行わない限り、許可が問題になることはありません。

(2) 外国為替及び外国貿易法(外為法)上の規制:届出制
外為法では、100万円相当額を超える現金(日本円又は外貨)の持ち込みについて、あらかじめ税関長に届け出るべき義務が定められており、「支払手段等の携帯輸出・輸入申告書」を提出することでその届出を行うべきものとされています(外為法第19条第1項、第3項、外為法施行令第8条

の2第1項第1号、第10条第1項第1号、第25条第1項第1号)。

この義務に違反した場合には、6月以下の懲役又は50万円以下の罰金に処せられることとなります(第71条第1項第1号)。

(3) 犯罪組成物件として没収のおそれ

上記の罪で訴追されることがあれば、違法に持ち込んだ現金が犯罪組成物件に該当すると、裁判所による任意の没収命令の対象となるおそれがあります(刑法第19条第1項第1号、第2項)。

3. 外国法上の法的リスク

中国法(大陸法)を題材に

(1) はじめに

日本への現金の違法持込みは外国からの現金の違法持出しとペアになります。そこで、外国からの現金の違法持出しがなぜ違法になるか、中国を例として解説します。

(2) 国内流通人民元の境外持出し制限

ア、人民元は毛沢東の肖像が使用される点で外形は同じですが、中国(内地)を流通する国内流通人民元と、外貨と擬制され、「1つの中国」原則を前提としても法的に外国と擬制される場合のある香港特別行政区、マカオ特別行政区及び台湾を含む「境外」(大陸外)の国家・地域を流通する離岸人民元とがあります。

イ、中国公民が国内流通人民元を境外に持ち出すことができるのは1回当たり2万人民元(1人民元≒22円を基準とすると約44万円)です。公式には当該制限は2005年1月1日以降、その後の中国経済発展にも関わらず、変わっていません。根拠は「中華人民共和国国家貨幣出入境管理弁法」(國務院第108号により1993年1月20日発布、同年3月1日施行)、「人民元の出入境について限度額管理を執行することに関する税関総署の通知」(監署二[1993]616号により1993年1月20日発布、施行)、「中国人民銀行公告[2004]第18号」(2004年12月29日公告、2005年1月1日施行)です。

(3) 離岸人民元を含む外貨の境外持出し制限

中国境内で国内流通人民元を外国為替取扱銀行で換金したり中国境外から中国境内に持ち込んだ外貨を再度境外に持ち出したりする例は、現在、頻繁に見られる中国公民による対日直接投資(特に不動産の購入場面)に関するものではない—多くは国内流通人民元を境外に持ち出し境外で換金すると推測—と考えられますので、紙幅の関係

もあり根拠を含む詳細な解説を省略します。もっとも、次に解説する現金の境外持出し制限に対する制裁は国内流通人民元、外貨で差はなく、同一です。

(4) 行政処罰

「税関行政処罰実施条例」(2004年9月19日國務院令第420号により発布、同年11月1日施行、2022年3月29日國務院令第752号により改正公布、同年5月1日施行)第7条柱書、第2号、第9条柱書、第2号、第19条柱書、第3号により違法に境外持出しを試みた現金が没収されるなどの行政処罰を受けます。国家税関総署公開事例などによると、実際に現金没収された事例があります。

(5) 刑事罰

現金の違法境外持出しについて、「中華人民共和国刑法」第151条、「密輸刑事事件を取り扱う際の法律の適用に係る若干の問題に関する最高人民法院及び最高人民檢察院の解釈」(最高人民法院及び最高人民檢察院が法釈[2014]10号により2014年8月12日発布、同年9月10日施行)により密輸罪に処せられる可能性があります(5年以下の有期懲役又は拘役に処し、罰金を併科など)。しかし、公開事例で刑事処罰例は見当たりません。

4. おわりに

以上のとおり現金による外国(例えば中国)からの違法持出しも日本への違法持込みもいずれも刑法犯であり、そこへ不動産業者が積極加担すれば共犯責任を負います。そうでない場合にも、現金決済を前提とする取引に関与する場合、犯罪収益ではないことについてリスク・ベースアプローチにより厳格な審査を行い、日本への違法現金持込みについて事後的に税関宛申告させるなど、日本法上の遵法性を重視すべきであると考えます。



村尾 龍雄

MURAO TATSUO

キャストグローバルグループ代表
弁護士・税理士・香港ソリシター
1990年京都大学経済学部経済学科卒業。神戸市都市計画局法務担当を経て95年弁護士登録。15の異なる専門家集団キャストグローバルグループCEOであり、香港ソリシター、税理士、社会保険労務士、行政書士、宅地建物取引士、マンション管理士でもある。上海市に貢献のあった外国人に付与される「白玉蘭賞」を2度受賞。

外国投資家が日本法人を 設立した後やるべきこと

文／エムズ・グループ



会社を設立するときに、法務局で設立登記申請を行いますが、それで全ての手続きを完了するというわけではありません。その後も、税務署や自治体での手続きや社会保険の手続きなどがたくさんあります。

ここでは、会社設立後に各管轄機関に提出する書類と、それぞれの詳細や要件について解説します。

【会社設立後に関連書類の提出先】

- ・税務関連届出：税務署、都道府県事務所・市町村役場
- ・労務関連届出：年金事務所、労働基準監督署、ハローワーク
- ・法人口座開設手続き：金融機関

提出先	届出書名	提出期限
税務署	法人設立届出書	会社設立日から2ヶ月以内
	給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書	従業員を雇った日から1ヶ月以内
	消費税の新設法人に該当する旨の届出書	特になし
	適格請求書発行事業者の登録申請書	特になし
	青色申告の承認申請書	下記いずれか早い方の前日 ・会社設立日から3ヶ月以内 ・最初の事業年度終了日
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	特になし ※提出した日の翌月から適用
都道府県税事務所	法人設立届出書	都道府県によって異なる (東京23区：15日以内)
市町村役場	法人設立届出書	提出場所によって異なる (東京23区：不要)
年金事務所	健康保険・厚生年金保険新規適用届	会社設立日から5日以内
	健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届	従業員を雇った日から5日以内
	健康保険 被扶養者(異動)届	・会社設立日から5日以内 ・事実発生から5日以内 ※会社設立後に、被扶養者の追加や削除が発生した場合
労働基準監督署	適用事業報告書	従業員を雇った時
	労働保険関係保険成立届	従業員を雇った日の翌日から10日以内
	労働保険概算保険料申請書	従業員を雇った日から50日以内
ハローワーク	雇用保険適用事業所設置届	従業員を雇った日の翌日から10日以内
	雇用保険 被保険者資格取得届	従業員を雇った日の翌日から10日以内
金融機関	新規届出書	特になし
	登記事項証明書	特になし
	印鑑登録証明書	金融機関によって、提出不要な場合もある

1. 税務署

【法人設立届出書】

会社を設立した旨と会社の概要を知らせるために、設立日から2か月以内に所轄の税務署に提出する書類です。法人設立届出書に記載する法人番号は、登記完了後に国税庁から通知されます。

【給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書】

給与や賞与から所得税の源泉徴収を行うために必要な書類です。特に法人の場合、従業員を雇用していなくても、経営者である自分に会社から役員報酬が支払われるため、設立日から1か月以内に所轄の税務署に提出する必要があります。

【消費税の新設法人に該当する旨の届出書】

消費税の新設法人に該当する場合、速やかに提出が必要です。その対象となる法人は、基準期間がない事業年度開始の日、つまり設立第1期目の期首における資本金または出資金が1,000万円以上の法人となります。

ただ、法人設立届出書に、消費税の新設法人に該当する旨と所定の記載事項を記載して提出している場合には、この届出書の提出は不要です。

また、消費税の申告において、「簡易課税制度」を採用したい場合、【消費税簡易課税制度選択届出書】を別途に提出するのが必要です。

【適格請求書発行事業者の登録申請書】

インボイス制度に対応するためには、この書類を提出し、適格請求書発行事業者の登録をする必要があります。

【青色申告の承認申請書】

欠損金(赤字)の繰越控除などにより、節税効果を期待する場合、法人設立日から3か月を経過した日の前日、又は

第1期の事業年度終了日の前日のいずれか早い日に当該書類を提出する必要があります。

【源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書】

原則として毎月納付となる源泉所得税が、給与の支給人数が常時10人未満の法人には、当該書類を提出すれば、7月10日と翌1月20日の年2回に半年分ずつまとめて納付できる特例が認められています。また、提出期限は定められておらず、基本的に提出の翌月に支払う給与から適用されます。

2. 都道府県税事務所・市町村役場

【法人設立・設置届出書】

法人設立後、上記2つの管轄機関に提出します。

ここで、下記2点が要注意となります。

- ・東京23区内の場合は、都税事務所への提出のみ
- ・各自治体の規則によって、提出期限が異なる

3. 年金事務所

【健康保険・厚生年金 保険新規適用届】

会社が設立してから健康保険や厚生年金に初めて加入するときに必ず提出する書類です。その提出期限は、当該会社の設立日から5日以内となります。

【健康保険・厚生年金保険 被保険者資格取得届】

会社が従業員を雇用した時、社会保険に加入すべき人が生じた場合に必ず提出する書類です。また、役員も社会保険に加入するため、役員報酬が発生する場合、1人会社でも提出が必要です。

【健康保険 被扶養者(異動)届】

社会保険へ加入する役員や従業員に被扶養者がいる場合、提出が必要になる書類です。これは「健康保険・厚生年金保険新規適用届」と併せて、会社設立日から5日以内に提出します。また、会社設立後に、被扶養者の追加や削除が発生した場合、その、事実発生から5日以内に提出が必要になります。

4. 労働基準監督署

【適用事業報告】

労働者を雇い入れたことを管轄の労働基準監督署に報告するための書類です。雇用形態にかかわらず、従業員を1人でも雇用したら提出が必要です。

【保険関係成立届】

労働者を雇用したときには、労働保険における「保険関係成立届」の提出も必要です。

【労働保険概算保険料申告書】

労働保険料は、その年度に従業員に支払う給与と見込額をもとに算定した概算保険料を前払いし、翌年度の確定申告で精算する仕組みになっているので、労働保険の概算保険料を申告する必要があります。

5. ハローワークへの提出書類

【雇用保険適用事業所設置届】

雇用保険の適用対象となる労働者を初めて雇い入れることになった場合は、保険関係成立に関する手続きを済ませてからハローワークに提出する必要があります。その提出期限は、適用事業に該当した日の翌日から10日以内となります。

【雇用保険被保険者資格取得届】

雇用保険に加入する労働者がいる

際に提出する書類です。

正社員に限らず、1週間の所定労働時間が20時間以上であること、31日以上の雇用見込みがあること、といった2つの要件が被保険者の資格を満たす従業員であれば、この資格取得手続きを行う必要があります。その提出期限は、対象者を雇い入れた月の翌月10日までです。

6. 金融機関

法人口座を開設するときには、「新規届出書」と「登記事項証明書」が必要です。また、各金融機関によって、「印鑑登録証明書」等の提出も必要な場合もあるため、事前に確認しておきましょう。



上記のように、会社設立後にも、税務署や自治体などに提出しなければならない書類がたくさんあります。さらに、それぞれの提出期限がかなり短いので、漏れやミスが発生する可能性が高いため、税理士など専門家に相談するのをおすすめします。



エムズ・グループ

フリーランス・個人事業主・中小企業に加えて、不動産や企業へのインバウンド投資を行う外国人、不動産投資を行う個人、フリーランスや開業した歯科医、エンターテインメント業界のフリーランス・中小企業をターゲットにした特色のある会計事務所です。時代の変化に合わせた税務サービスを、クライアントにシンプル・継続的に提供し、日本国内のみならず、全世界を舞台に羽ばたく会計事務所を目指しています。

1

観光業界も競争が激化

文／特約記者

劉開華



全国の文化観光局が「競争」に夢中

2024年、ハルビン観光が急速に人気を集める中、全国各地の文化観光局も相次いで観光客を呼び込むために様々な「手法」を展開し始めた。文化観光局長が人気のダンスを披露したり、国家レベルの無形文化遺産である「打鉄花」（伝統的な花火ショー）を演出したり、多くのスターを招待して故郷をPRするなど、大々的なプロモーション活動が行われている。

最近では、全国各地の文化観光局が積極的なプロモーション活動を行い、ネットユーザーは「互いに批判しない協定」を暗黙のうちに結んだ。すべての始まりはハルビンからである。

当初、ハルビン文化観光局が公開したプロモーションビデオ『我姓哈』は地元のネットユーザーに「ダサい」と笑われながらも、約30万の「いいね」を獲得した。ハルビンが人気を博した後、中国各地の文化観光局も模倣し、自分たちのご当地プロモーションビデオを作り始めた。

山東省文化観光局が公開した『我姓東』はたちまち人気になり、一日を待たずに公式プラットフォームでの再生回数が約4000万回に達した。遅めのテンポで展開される高画質な風景映像よりも、地元に着目した速めのテンポの御当地動画が注目を集めている。後

者の手法がうまく活かされれば、安いコストで高い効果を得ることができる。

他の省も負けじと行動を起こしている。重慶、河南、河北、安徽、広東などの公式文化観光アカウントがキャッチコピーやビデオの内容、更新速度を競い合い、誰も後れを取ろうとはしない。各都市の区や県でも観光マーケティングを行い、地元の観光業を盛り上げている。

多芸多才「派手な仕上げ」

ハルビンの新しいプロモーション手法として、「花式整活」（華麗な取り組み）がある。最近では、ハルビン阿城区文化観光局長がハルビン氷祭りのステージでダンスを披露し、全ネットから喝采を浴びた。ネットユーザーはこのダンスを観て「癒された」「心のモヤモヤが解消された」などとコメントしている。

この目に見えないプレッシャーは他の省市の文化観光局長にも影響を与え、多くのネットユーザーがそれぞれ地元の文化観光局のプロモーションに関心を持ち始め、「私たちの重慶省文化観光局長は火鍋のスープを1分で飲み干せる」「私たちの安徽省文化観光局長は黄山を1日100回登れる」「私たちの陝西省文化観光局長は秦始皇と兵馬俑を復活させる」「私たちの雲南省文化観光局長は野生のキノコを食べて恐竜と狼に立ち向かうことができる」といったコメントが飛び交い、ヒートアップしている。



無料や割引でサービス提供

プロモーションで人気を獲得するだけでなく、観光客に「ギフト」を準備し、「引き留める」必要がある。全国各地の文化観光局は観光客に「大礼包」（ビッグプレゼントセット）を贈り、多くの観光地が無料や半額などの割引サービスを提供している。

四川省は阿壩（アバ）州、甘孜（カンゼ）州、涼山州、攀枝花（ハンシカ）市の「三州一市」の国家4A級以上の観光地で「入場券1枚買えば1枚無料キャンペーン」を実施すると発表した。

河南省の三都市と山西省の三都市が連携して観光地の入場券を相互に無料にする割引サービスを導入し、2月29日までに晋城、晋中、長治の三都市の住民は焦作、洛陽、濟源の観光地で入場券無料サービスを受けることができる。

春節休暇期間中、河北省では136カ所のA級観光地が無料、割引などを実施する。また甘肅省では、2025年の春節および元宵節の期間中、鳴沙山、月牙泉、玉門関遺跡、雅丹国家地質公園が無料で開放される予定だ。

大量の動画をアップロード「題海戦術」

「題海戦術」は学習利用だけでなく、文化観光にも利用されている。河南省文化観光局は猛烈な頻度で動画を発信し、最も「巻き」の激しい日は33本の動画を投稿し、地元の文化観光資源を余すところなく紹介した。その結果、短期間でアカウントのフォロワー数は約100万人増加した。

すぐさま山西省文化観光局も行動

を起こし、夜8時から翌朝6時35分までの間に57本の動画を公開し、最速で1分間に2本の動画を投稿した。さらに過激なのは河北省文化観光局で、1日に75本の動画を更新し、ネットユーザーから「少し休んでください」と言われるほどだった。これに対して、河北省文化観光局は「75本は抖音（TikTok）の一日の上限であり、河北省文化観光局の限界ではない」とコメントした。

お帰りなさいませ、お姫様スターが「家」に戻る

より多くの観光客を引きつけるために、各省は「スターを引っ張り出す」キャンペーンを実施している。正月に自分の子供を前に出して親戚に芸を披露させるように、各省はその省出身の大スターを引っ張り出して、観光宣伝に力を入れている。河北省は趙麗穎を起用し、吉林省は魏大勛を観光イメージキャラクターとして招待し、河南省文化観光局は王一博にプロモーション動画の撮影を依頼し、江西省は公式に省出身のスターたちに応援を呼びかけた。

そのほか、河南省は「美男計」を用い、身長185センチのイケメンが将軍の服を着て、高速鉄道の駅で観光客を迎え、「姫様、お帰りなさいませ」と叫び、多くの女性ネットユーザ



ーを魅了した。

最近、「頭条新聞」が微博プラットフォームで「各地の文化観光局の集団的な発狂をどう見るか」という投票を行い、471人が「宣伝のために必死だ」を選び、699人が「逆効果に注意」を選んだ。459人が「質の高いコンテンツを作るために競争している」を選び、298人が「この種の宣伝は好きではない」を選んだ。

大部分のネットユーザーが各地の文化観光局の宣伝活動を好意的に受け入れ、地元の文化や観光資源を積極的に宣伝し、より多くの観光客を引きつけることを期待していることが見て取れる。

同時に、より創造的で質の高い宣伝内容を期待しており、過度なトレンド追従を避けることを望んでいる。当然、一部の反対意見もあり、各地の文化観光局は宣伝の際に異なる人々の好みや美意識の違いを尊重し、多様な宣伝手法を試み、より多くの人々のニーズに応える必要がある。

結局、消費の低迷による海外旅行の減少、国内経済循環の推進などの大環境の変化の中で、現在の観光経済の過剰競争を引き起こしている。しかし、同時に、中国の広大な土地と壮麗な景色は、より多くの国民や海外の観光客を迎え入れ、彼らに楽しんでもらう機会を提供している。

人生を楽しむための空間づくり

軽井沢・沖縄・箱根



大成不動産ホールディングス株式会社

- 東京本社：〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-8
- 沖縄支社：〒901-2223 沖縄県宜野湾市大山6-3-3
- TEL：03-5545-5867
- HP：http://www.taisei-group.life/



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



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 : 03-5358-9790



加盟Wechat問い合わせ
Tel:080-4462-6768

2

「海外進出」の経済学

文／特約記者 馬勝 千軍



サプライチェーン全体が一緒に海外進出することで、システム全体の技術競争力、納品効率、製品の品質が、グローバル化の新潮流における中国企業の鋭い武器となるだろう。

2023年初頭、誰もが海外進出に乗り出そうとしたが、年の半ば以降には市場全体が過度な競争に変わり、ほとんどすべての業界で価格競争が顕著になった。今年 of 中国国内の過度な競争の程度が予想外であったなら、もう一つ予想外だったのは「海外進出のスピード」、つまり産業の海外移転の速さが予想を超えていたことかもしれない。

スペインのある港では、中国から輸出される電気自動車（EV）の急増が主な原因で、今年前半も混乱が続いた。EV専用のロールオンロールオフ（RORO）船が不足し、多くの中国の自動車企業はコンテナに棚を組み立てて輸送する方法を採用した。しかし、港に到着したとき、現地の港湾労働者

はこの輸送方法を見たことがなく、どのように荷下ろしするのか分からなかった。そのため、棚を無理に解体することで車体が損傷し、港に車が溜まって輸出業者にとって大きな損失となった。

しかし、昨年の後半になって、ある港が問題を解決したと問い合わせたところ、中国の物流会社が人を派遣して対応していた。中国人が関わることで実務的な対応が進み、コンテナでの自動車運搬に特化した自動化解体デッキが設計され、効率的に作業が行われるようになった。また、港湾エリアもきちんと区分され、混雑状況が大幅に改善された。

もちろん、これは些細な問題かもしれないが、その背景には2023年以降の中国自動車輸出の急増がある。現在、国内で競争している企業の多くは、海外市場ではハイテク技術をローテクに落とし込む「次元削減」を行っている。これらの企業はサプラ

イチェーン管理や運用効率がかなり成熟しているだけでなく、国内市場で競争している業界の先進的な思考も持っている。市場をリードするためには、技術をどの程度まで落とし込むかが、ビジネスの生存法則の重要な部分である。

EVの海外進出の落とし穴

2023年は、中国の自動車業界にとって間違いなく画期的な年となった。5年前には日本の4分の1の規模に過ぎなかった中国が、日本を抜き、初めて世界一となった。BYDも2022年第4四半期にはテスラを超え、世界最大のEV販売元となった。海外進出1.0の時代には、伝統的な貿易とOEM生産が中心で、技術レベルは低かった。その後、2.0の時代では、中国は世界の工場として製造とコスト面で優位に立ち、サプライチェーンの管理も非常にうまくいった。現在は3.0の時代に突入しており、最大の違いは、中国企業が独自のブランドを持ち、サプライチェーンシステムと共に海外進出する必要がある点であり、これこそが真の意味での海外進出である。

2023年のEV海外進出に関する興味深い話の一つとして、業界には「RORO船」という大きな課題がある。



これは海外進出の体系的な問題と収益モデルの再構築の必要性を示している。過去10年間、世界のRORO船の運輸能力はほとんど増加せず、中国は自動車輸出大国ではなかったため、RORO船団は不足していた。その運輸能力の大部分は日本、韓国、ノルウェーが提供し、3カ国で全体の70%を占めていたが、中国は3%にも満たなかった。現在、国内企業は自社ブランドとサプライチェーンシステムを活用して海外進出する必要があり、これこそが真の意味での海外進出である。

2022年以降、EV輸出の急増により

RORO船の積荷枠が確保しにくくなった。日本や韓国のRORO船団は自国車両を優先的に積み込み、残りの枠は外資系自動車会社に回されるため、中国の自動車企業は混乱を招いた。そのため、コンテナの利用が検討されたが、コンテナは積み下ろしが面倒で、車両にダメージを与えやすい。また、バッテリーが危険物扱いされるため、バッテリーの検査報告書や有害化学薬品の証明書が必要で、コンテナ船には多くの制限があった。バッテリーの電力が40%を超えてはならず、冷蔵コンテナの使用を要求される場合もあり、非常に手間がかかる。BYDのようなトップ企業は、自社でRORO船を発注し、独自のRORO船団を構築しようとしており、すでに8隻を注文した。RORO船の問題は供給不足によるもので、大した問題ではなかった。

ここで、中国の強大な造船業についても触れざるを得ない。国際的な造船業界には「3つの宝石」と呼ばれる航空母艦、LNG運搬船、大型客船があり、これらの船の生産は技術的に最



も難しい。しかし、中国はこれらの船を独自に生産でき、同時に生産できる世界唯一の国である。海外進出には、航路も重要な資源となる。2023年以降、中国のすべてのEV企業は、大規模な海外進出を試みる際に様々な問題に直面するだろう。そして、海外進出は単なる企業単体の取り組みではなく、その背後にはシステム全体が関わっていることに気づくことになるだろう。

各地域の市場を効率的に調査する方法、物流の問題や海外の港との連携、現地での経営モデルの選択、ディーラー網の利用か直営方式の構築、アフターメンテナンス体制の確保、コンプライアンスや環境基準の対策など、これらすべてが課題となる。かつての海外物販は船に積んで港で申告するだけで済んでいたが、今では最初から最後まで全段階に責任を持ち、各分野のプロフェッショナルと協力する必要がある。これが長期的な戦略である。

中国で競争を勝ち抜く

中国の海外進出3.0のもう一つの大きな特徴は「競争に勝ち抜いた企業の海外進出」である。以前の海外進出の波では、国内での競争に敗れた企業が生き残りをかけて海外に進出す

るケースが多かった。しかし、現在の太陽光発電、蓄エネルギー、EV業界の変動からわかるように、もしある業界が中国でこの「潮流」に巻き込まれていないと、多くの回り道をしなければならないという結論が導かれる。

国内で競争に巻き込まれることは、業界のサプライチェーン、品質管理、オペレーションシステムなどが成熟していることを意味する。この点はますます明確になってきた。例えば、EV業界も同様の経緯をたどってきた。理想と小鹏が上場した2020年には、市場はEVに対して懐疑的で、新車販売での普及率はわずか5%だったが、3年後には40%に急上昇した。この急成長の背景には、大規模な淘汰があった。

2019年には市場に200社近い新車製造企業が存在していたが、その中で実際に車を製造していたのは100社未満で、比較的大規模な販売台数を誇る企業は20社にも満たなかった。今日の強力な中国EV産業を構成しているのは、まさにこうした競争を勝ち抜いた企業である。

最近の上海モーターショーは大きな注目を集め、日本、韓国、欧州、米国など、世界の主要メーカーの幹部がこぞって中国のEVを見に来た。ブースで直接交渉し、2~3千台の注文をする海外の輸出入業者もいた。EVだけでなく、家電製造、太陽光発電、リチウムイオンなどの分野でも、中国は現在優位に立っている。競争がもたらした核心的な強みは、技術の反復と進化のスピードが非常に速いことだ。

例えば、自動車産業では、以前はゼロから自動車を作るのに31か月以上かかっていたが、海外の自動車メーカーの多くはまだそのスピードのままだ。しかし現在、国内のEV産業全体ではスピードが1年半以下に短縮されている。また、太陽光発電産業では、2年ごとに大きな技術革新が起こることもある。2021年に生産開始されたPERCセルの生産ラインは、2023年のTOPCon生産ラインに比べると劣ってしまう。TOPConの太陽光発電変換効率はPERCよりもはるかに高いため、迅速な全容量建設が必要だ。中国では生産ラインの計画から稼働まで半年



もかからないが、欧米では2年かかることもある。建設が終わるころには、その技術はすでに時代遅れになってしまうのだ。

中国の競争は全面的で、いったん中国企業が製品の末端で優位性を確立すれば、産業チェーン全体を牽引し、徐々に川上へと進出していく。技術のアップグレードは無限であり、企業も常に研究開発と設備投資に必死で取り組み、最先端の優位性を維持するためには、自己革新と進化を続けるしかない。

全員が加速、 「産業の海外進出」

最近、中国のXGIMI社が海外市場で急成長を遂げている。日本、東南アジア、ヨーロッパなどでオフラインショップを拡大し、特に家庭用プロジェクター分野で成功を取っている。実は、海外のプロジェクター業界は10年以上もほとんどイノベーションがなく、主にオフィスや教育分野に限定されてきた。XGIMIのように独自のシステムやオーディオを備えた製品は珍しく、結果として多くの外国人がXGIMIの製品を体験することで、衰退しつつあるプロジェクション市場に新たな可能性を感じている。

同様の例は多く、ショートドラマの市場もその一例だ。外国人にとって参入が難しかったこの分野も、2023年に中国企業のショートドラマが急増し、市場に変革をもたらした。中文在線（COL）が提供する「Reelshort」は、米国で最もダウンロードされたiOSエンターテインメントアプリとなり、TikTokを超える人気を誇っている。ReelShortは1話1分で、視聴者を引

き込む恋愛ドラマや複雑な家族ドラマなど、多彩な内容が特徴だ。

また、規制の影響で海外進出が難しかった日本市場で成長を遂げた企業もある。電子柵札を製造する漢朔（Hanshow）は、紙の柵札を電子柵札に置き換える業務で、去年は世界第2位の出荷量を達成した。太陽光発電、電力・蓄電池、EV、モバイル・インターネットなど、中国発のイノベーションはグローバル化し、海外市場でも成長を見せている。

サプライチェーンの海外移転については、一部の友人がリスクを指摘するが、実際には外向きと内向きの二つの傾向が見られる。日韓企業のグローバル化の歴史を考えると、さらなる現地化が進むべき道である。中国のEVが東南アジアに進出する一方で、マレーシア、インドネシア、ベトナム、タイなどが中国自動車会社を積極的に誘致し、工場を建設している。この状況は、特斯拉が中国に進出した頃の状況とよく似ている。競争の結果、上海が特斯拉を獲得したように、現在も地域間の競争が激化している。

東南アジアの14か国、総人口6億人の市場は、中国の各省間の競争に似ている。A株上場企業の決算報告を見れば、産業チェーンの一部を東南アジアやメキシコなどに移す企業が



増えている。産業チェーンのグローバルな再編成は避けられないが、重要なのはこの再編成に積極的に参加し、イニシアチブを取ることである。今年上半年には、メキシコの対米輸出が中国を上回ったが、中国の対メキシコ輸出も過去最高を記録しており、中国の商品はメキシコを経由して米国に輸出されることが多い。企業は、どの部品をどこで製造するか、米国に対する関税を計算しながら、経済的利益を最大化しようとしている。

日本企業の海外進出の歴史からも、部品企業がブランドより先に進出する傾向が見られる。トヨタ、ホンダ、日産などの大型自動車メーカーが規模と競争優位性を持ち、コアサプライヤーと共に海外進出を進めている。産業の移転はグローバル化の客観的な法則であり、中国もいつか世界の工場のシェアを分け合うことになる。しかし、重要なのは産業チェーンの主導権を



握ることであり、ローエンド部分を分けるのではなく、ミドルエンドやハイエンドの部分を作り出すことが求められる。

2023年には、沿岸地域の製造業の海外移転と中国内陸部へのシフトが同時に進行している。ウォール・ストリート・ジャーナルによると、2018年以降、中国中西部の15の省からの輸出が94%増加し、2023年8月までの12か月間で6300億ドルに達した。これはインド、メキシコ、ベトナムの輸出を上回る額であり、中西部の輸出の伸び率もこれらの国々を超えている。内陸部では産業の転換と高度化が進み、新興産業の台頭が飛躍的な成長をもたらしている。

つまり、沿岸部からの製造業の移転と内陸部への移転は、地政学的な摩擦と共に同時に進行している。最も重要なのは、移転そのものではなく、産業のアップグレードであり、核心産業のチェーンが集まり優位性を形成し、インフラが改善され続ける限り、内陸部も競争力を持つことができる。海外進出は略奪的なものではなく、その地

域に発展をもたらすものであるべきであり、それによってグローバル企業の中心地となるのである。

特に自動車産業の海外進出は、多くの先進国の基幹産業に影響を与えるため、現地とウィンウィンの関係を築く必要がある。日本では、トヨタ自動車とその関連産業が経済に大きな影響を与えており、中国のEV企業が日本市場に参入するのを阻止する動きも見られる。中国の生産能力は決して中国市場だけに留まらず、名実ともに世界の工場であり、一部の細分化産業では世界の半分以上を占めている。これからもこの流れは続くだろう。優位な産業には「流出の効果」があるのだ。

中国の投資銀行、経緯創投（マトリックス・パートナーズ）を例にとると、2017年からテクノロジー産業への投資をシフトし、理想汽車や小鹏汽車に投資してきた。EV産業全体の研究により、バッテリーセルや自動車用チップ、新しい製造技術と材料への投資を行っている。また、電動化はエネルギーのモデルチェンジとも関連してお

り、太陽光発電や風力発電、エネルギー貯蔵などの新しいエネルギー分野への投資も進めている。これらの波及効果は、中国国内で起こっているだけでなく、次の段階では優位な産業が世界に波及効果を生むことになるだろう。2023年はその節目となる年である。

市場が新たな世界を展開させた2023年において、企業が海外市場に殺到すれば、真のグローバル競争の新しい波が訪れるだろう。現代の企業競争は、個々の企業の競争ではなく、サプライチェーン全体の競争である。サプライチェーン全体が海外に進出することで、システム全体の技術競争力、納品効率、製品品質が、グローバル化の新潮流における中国企業の最も鋭利な武器となるだろう。



3

ビジネス風物詩

文／特約記者 千軍



ドローンという低空経済(高度1000メートル以下の空域を利用した経済活動)の先駆者は、近年そのパフォーマンスを主要な観光地や商業活動のスタンダードとした。小型ドローンは独自の技術で何度も都市の夜空を彩り、大衆に新たな観賞体験を提供している。しかし、商業的な観点から見ると、果たしてそれが良いビジネスと言えるだろうか。

世界のドローン業界は中国に注目しており、中国のドローン業界は深圳を中心に発展している。

2012年、深圳のDJIは世界初の空撮オールインワン機「DJI 精霊 Phantom 1」を発売し、民生用ドローン市場を一気に切り開いた。2023年末の時点で、深圳には1730社のドローン関連企業が存在し、年間生産額は960億元(約20兆7870億円)を超え、世界の消費者市場の70%以上を占めている。

深圳は「世界のドローンの都」と称されるほど、ドローン技術が急速に発展し

た地域である。2016年7月、中国共産党軍の長征勝利80周年を祝うため、深圳のDAMODAは80機のドローンを使用し、CCTV7の番組『赤い星は中国を照らす』の撮影に参加。これが中国初の大規模なドローン編隊ライトショーであり、国内ドローンショーの歴史が始まった。

ドローンパフォーマンスは、マルチローター機、自動制御、無線通信、軌道計画、3Dモデリングとシミュレーション、LED照明プログラミングなどの技術を統合し、二次元の文字や写真だけでなく、より鮮やかな3Dアニメーションを空中で表現できる。最



近では、春節聯歡晩会やオリンピック、都市の夜景、文化・観光プロジェクトなどの壮大なイベントにドローンパフォーマンスが取り入れられ、深圳北駅センターパークでは年間200以上のドローンパフォーマンスプロジェクトが実施されている。これにより、ドローンショー産業は急速に発展し、その技術力と新しい宣伝手法、娯楽と商業の両面の価値が共に産業の「超高速化」を実現している。

飛び回る巨万のビジネス

ドローンパフォーマンスはヨーロッパで誕生した。2012年夏、オーストリア北部のリンツ市で開催されたエレクトロニック・アート・フェスティバルには、ドナウ川の両岸に9万人以上の観客が集まり、世界初の屋外ドローンパフォーマンスが披露された。これがドローンパフォーマンス産業の始まりである。

ドローンパフォーマンスの先駆者として、インテルは2016年に初めて100機のドローン編隊飛行を成功させ、2年後の平昌冬季オリンピックでは1218機のドローンを用いた光のシ

ョーを行い、「同時に飛行した最大数のドローン」としてギネス世界記録を樹立した。

しかし、この記録はすぐに中国の高巨創新によって破られた。2021年、深圳の竜崗にある大運体育センターで5200機のドローンが同時に飛行し、さらには1万機のドローンを飛ばそうとする企業も現れた。数年のうちにショーの規模は数十機から1万機へと拡大し、記録更新が企業間の「力くらべ」となった。国内のドローンパフォーマンス業界は、深圳大漠大智、高巨創新、億航智能、一飛智控、千機創新といったトップ企業が登場し、彼らは国内市場シェアの90%以上を占める「五小龍」として知られている。

国内のドローンパフォーマンスの勢いは光のショーと切り離せない。夜空に広がるドローンの大行列は、搭



載されたライトによって流れるようなネオンシーンを作り出し、CCTVの春節聯歡晩会や祝日パフォーマンス、国際展示会、都市のランドマークなどで「SFが現実になる」視覚の饗宴を提供している。2018年はドローンショー業界のハイライトの年であり、その忙しさはビジネス界の嬉しい悲鳴となった。「新疆ウイグル自治区のある都市での政府調達ショーの後、会社は毎日新疆ウイグル自治区のさまざまな県や市から予約の電話を受ける」と一飛智控の創業者である齊俊桐は述べる。「チームは1か月以上地方を飛び回り、まるでサーカスの巡業のようだった」。同様に多忙な億航智能は、自社のパフォーマンスに加えて、代理店にドローンをレンタルし、舞台裏のシステムを通じて高品質な3Dアニメーションダンスを提供し、さまざまな地域の顧客のニーズに答えている。ドローンパフォーマンスを中心とした空中メディアソリューションは、億航智能の主要な収入源となり、2018年の売上高は3100万元（約6億7124万円）を超え、総収入の47%を占めた。ドローンは1機あたり1万元、1回のパフォーマンスは15分、光のショーは数百万円の利益をもたらす。ドローンパフォーマンス事業は、採算が取れない民生用ドローンの状況を一変させ、飛行編隊の成長は会社の予想を大きく上回った。

『2022年文化観光産業におけるドローン編隊パフォーマンスデータのインサイト報告』によると、中国のドローン編隊パフォーマンスは2021年に7228回を記録し、中国のドローン運用企業は2022年末までに1万5000社を超え、年間生産額は1170億元



(約2兆5334億円)に達した。わずか数年で、中国企業はこの分野で世界一に躍り出た。

失速中の飛翔体

2023年大晦日、河北省石家荘市の歩行者天国でドローンショーが一時中止となり、男性担当者が騒ぎ立てる観客に根負けして膝をついて謝罪する事態となった。この事件は、ドローンパフォーマンス業界の浮沈を象徴しているようである。現在、業界には二つの技術的流派が存在する。一つは「石家荘での事件」に代表される代理店企業で、これらの企業は運業者の基地局に依存しており、基地局の密度が低い場合や現場の観

客数が多すぎる場合、測位精度に深刻な影響を及ぼすことがある。もう一つは、オペレーターに依存しない独立系研究企業で、RTK（高精度測位のリアルタイム差分システム）を用いてセンチメートル単位の高精度測位を実現し、各ドローンが迅速に自身の位置を把握できるようにしている。この技術により、アニメーションの内容がより多彩で繊細になる。

独立系研究企業は技術的な敷居を高くしたが、研究開発のコストも上昇している。RTKのコストだけでドローン1機当たり1000元（約2万1600円）以上かかるとされ、その他の技術や人件費を含めると、ドローンショーは明らかに資産偏重型の運営プロジェ

クトである。資産偏重型モデルは、軽いブレーキでも大きな影響を及ぼすことが多い。早くも2018年4月、西安市政府はドローンショーの数の世界記録を更新するため、1050万元（約2億2700万円）を費やし、永寧門上空に1374機のドローンを飛ばして文字グラフィックを表示する計画を立てた。しかし、現場で深刻な文字化けが発生し、「出演料が高すぎるメンツのための企画」と受け止められるとともに、ドローンショーの興行が熱から冷へと転じる分水嶺となった。

その後、大きな金主である政府系顧客はドローンショーの購入に慎重になり、企業に対してディスカウントを要求し、財政支出の削減が続いている。例えば、中国政府調達ネットワークの公開情報によれば、2023年に広州市で行われた都市PRの大規模イベントにおけるドローンショーの「包年」契約はわずか12万3500元（約267万4170円）だった。政府系顧客が一時停止のボタンを押したため、ドローン産業の成長は明らかに失速している。価格の強制的な引き下げにより、トップ企業はドローンショーをビジネスの周縁部に追いや





海外航空券
各国ビザの申請
業務渡航・団体旅行全般
お任せください！



WeChat : nono_jp WeChat : ZHS20180501

お申し込み・お問い合わせ

TEL 03-5812-8381 (10:00-18:00)

MAIL info@seiko-world.com

株式会社正宏商事 観光庁長官登録旅行業第1871号
〒110-0005東京都台東区上野6-1-6-103室



株式会社 華森社

投資 · 置業 · 移民

收益:回報率高於市場平均水平,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



るか、他の商業化の道を探さざるを得なくなっている。一方、川下の中小企業は価格競争を繰り広げ、ドローンの価格は一機あたりわずか100～200円（約2150～4300円）となり、業界最盛期の市場価格の10分の1以下になった。

また、政府の規制強化も業界に新たな障壁をもたらしている。2017年以降、国家はドローンを規制する一連の法規を相次いで公布し、不法侵入や旅客機への影響、高層ビルとの衝突などの問題を回避するため、ドローンショー企業は「飛ばしたければ飛ばす」のではなく、多くの資格情報を提出して空域を申請しなければならない。空域飛行許可を取得した後も、セキュリティプランや緊急時の対策、商業保険証明書など10以上の資料を持参して地方公安当局に届け出申請しなければならない。業界の成長初期には政府が業界振興に強力な役割を果たしたが、価格の下落と規制の強化により、ドローンショー後の参入者が市場シェアを獲得することはますます難しくなっている。

沈没後の新たなビジネスチャンス

資本の潮流が引き、市場が合理性を取り戻す中で、ドローン企業にとって低空ショーが依然として良いビジネスであるかどうかを再考する必要がある。

長い間ドローンショーに賭けてきた企業にとって、これは業界の荒々しい成長と大規模な再編の後に訪れるチャンスである。技術の進歩により、ドローンのライトパフォーマンスは3D視覚効果を実現することが可能にな

った。また、ドローンの安全性と安定性も向上しており、ショーの時間を2倍に延長できるようになり、厳冬や高地といった特殊な環境でも性能を発揮できる。「エコ花火」の環境特性も相まって、ドローンパフォーマンスは伝統的な花火に代わる最良の選択肢となっている。

技術の進歩とエコトレンドにより、各メーカーは新たな応用シナリオを模索し、徐々に政府系の顧客から不動産、自動車、その他の企業、さらには個人消費者へと市場を拡大している。これにより、「パフォーマンスショーという非硬直的需要の外側」で商業的価値を創出している。例えば、高巨創新は全国の不動産会社や自動車会社を主要な顧客としており、中国南西部のある県の不動産デベロッパーから宣伝ショーの注文を受け、物件名や電話番号などの情報を「空に向かって流す」ことで予想外の売却につながった。ドローンによるライトパフォーマンスは、従来の屋外看板に代わるだけでなく、文化観光や農村活性化のためのマーケティングチャンネルとしても利用されている。

2021年1月、穿越千機は上海の外灘で映画「人潮汹涌」の宣伝をドローンショーで行い、空中のQRコード



をスキャンしてチケットを購入する方法で、その夜1万枚近いチケットを売り上げた。また、「一県一品」計画を策定し、県政府と協力して地元特産品や高品質農産物の販売促進を図っている。一方で、海外市場にも目を向ける企業もある。大漠大智は2023年にメルボルンで全豪オープン、億航智能はアラブ首長国連邦アブダビで「インテリジェントと自動化交通産業（SAVI）グループ」の一員として参加し、「一带一路」構想の恩恵を受けて、新たな競争空域を開拓している。

ドローンショー市場の拡大には三つの要因がある。第一に、ドローンショーの価格が下がり、応用シーンが広がったこと。第二に、ドローンショーの技術が安定し、顧客が利用しやすくなったこと。第三に、ドローンショーのメーカーがコンテンツの革新を追求し、商業的価値を実現していることだ。

すべての生命力あふれる産業と同様に、ドローンショーも成長への強い回復力を示している。2028年には世界のドローンライトショー市場が7億1900万ドル（約1兆1319億円）に達し、年平均成長率は21.46%と予想される。中国企業はこの分野で主役として、夜空をさらに輝かせるだろう。

4

サウジマネー旋風

文／特約記者
千軍 劉開華

11月28日、パリ近郊のイッシー・レ・ムリノー市にあるパレ・デ・コングレ会議場で、サウジアラビアのリヤド王立委員会のメンバーたちが興奮のうちに祝杯を上げた。2030年に開催される国際博覧会(万博)の開催地にサウジアラビアが選ばれたからだ。

サウジアラビアの政府系投資機関パブリック・インベストメント・ファンド(PIF)は、イングランド・プレミアリーグのニューカッスル・ユナイテッドの株式80%を取得し、M&A完了後の初シーズンを4位という好成績で終えた。これまで中東とは無縁だったeスポーツの分野でも、サウジアラビアは数多くの大会を開催しており、その高額な賞金から「オイル・カップ」と呼ばれている。また、2024年にはeスポーツ・ワールドカップを開催することも発表している。さらに、サウジアラビアは中国のハイテク新興企業にも注目している。例えば、小馬智行(Pony AI)や斑馬智行(Banma)といった中国企業にはサウジ資本からの投資が行われてお

り、スマートカーの分野でも依図科技(イートゥテクノロジー)、BeyonCa、高合汽車(HiPhi)などの企業がサウジ資本から巨額の投資を受けている。12月には、サウジアラビアのファリハ投資相が中国を訪問し、中国商務部とサウジの投資省が共催するサウジ投資会議に参加。中国の王文涛商務部長や李飛副部長と会談し、多くの中国企業と接触を持った。

サウジアラビアは、海外進出や投資先探しにおいて無視できない選択肢となってきた。かつては謎に包まれていたサウジアラビアは、ビッグマネーによって世界の金の流れを集め、世界のビジネス構造を変えつつある。その物語は、アラビアの民話集『千

『夜一夜物語』のようにエキサイティングであり、若きサルマン皇太子はその物語の中の美しく機知に富んだシェヘラザードのようであり、彼の黄金の指が触れるたびに、束の間の平穏の後、富の嵐が国中を席卷する。

オイルマネーの力

ムハンマド・ビン・サルマン皇太子は、中国のネットユーザーから「最も冷酷な80年代以降生まれ」というニックネームをつけられている。皇太子はサウジアラビアのサルマン・ビン・アブドルアジズ国王の息子で、サウジアラビアは君主専制国家である。建国当初、初代国王イブン・サウードは部族をまとめるために多くの妻を娶り、45人の息子をもうけた。そのうち36人が成人まで生きた。イブン・サウード王は、生前に息子たちをなだめるために、王位を息子たちの間で継承することを定めたため、サウジアラビアの歴代国王はすべて彼の息子たちである。

サルマン・ビン・アブドルアジズ国王が王位を継承した時点では、彼にはまだ生きていた兄弟がいた。サルマン国王は政治的な策略により、実弟のムクリンと甥のムハンマド・ビン・ナイーフという2人の歴代皇太子を失脚させ、息子のムハンマド・ビン・サルマンを皇太子に引き上げることに成功した。ムハンマド皇太子は、



サウジアラムコの上場推進、「ビジョン2030」計画の始動、非石油収入源の拡大、経済民営化の推進、持続可能な開発など一連の改革を実施し始めた。

しかし、正統ではない継承順位と大規模な改革により、ムハンマド皇太子には逆風が吹いた。2017年11月、急速に「反腐敗の嵐」がサウジの政界を駆け抜け、11人の王子と10人以上の現職（元）大臣が逮捕され、リヤドの5つ星ホテルに軟禁された。その後、サウジ反汚職委員会の報告書によると、87人が容疑を認めて政府と和解し、不正に得た利益を返還した後に身柄の自由が認められ、56人は他の刑事犯罪で起訴され、8人は和解を拒否して汚職で起訴された。反汚職キャンペーンにより、4000億リヤル（約16兆5127億円）の資産が没収された。カショギ氏というサウジアラビア人ジャーナリストが、サウジアラビア領事館で殺害される事件も起こった。カショギ氏は著名な政治評論家で、ワシントン・ポスト紙のコラムニストであり、ツイッターで200万人近いフォロワーを持っていた。「カショギの死」は世界に波紋を広げたが、ムハンマド皇太子は動じるこ

となく、批判に対しては多額の武器購入でアメリカの口を封じ、ロシアとの石油価格戦争を展開した。サウジアラビアは、ロシアとの石油減産交渉で受け入れられない要求をし、交渉決裂を招いた。サウジアラビアはその後、価格戦争を開始し、原油を大幅に安く販売し、歴史的な安値を提供するとともに、生産能力を完全に解放して輸出を拡大し、市場シェアを奪取した。その結果、ロシア・ルーブル相場は急落し、アメリカの株式市場は4度のメルトダウンを記録したが、この大きな局面の変化の前に、ムハンマド皇太子の政変は国際社会からほとんど無視された。この世界との争いが、ムハンマド皇太子にマネーと石油が世界でどれほど影響力を持つかを理解させたのかもしれない。

ビジョン2030

サウジアラビアにおいて、マネーと石油は最も重要な資源である。サウジ経済は50%以上が石油輸出に依存しており、このためムハンマド皇太子が改革の実行を急ぐ理由となっている。彼の描く改革の青写真は、サウジアラムコの上場を推進し、サウジが5%の株式を売却して1000億ドル

(約16兆円)を調達し、その資金をPIFを通じて非石油部門に投資するというものだ。上場によってサウジアラムコは株式公開会社となり、外国人投資家とサウジの石油安全保障が結びつけられる。

サウジアラムコ、すなわちサウジアラビアの国営石油会社は、国の構造転換に必要な資金を調達するために国有化され、2019年末にリヤド証券取引所に上場された。その時点での時価総額は1兆8800億ドル(約293兆4304億円)に達し、IPO(新規株式公開)の規模としては世界記録を樹立した。上場初日にわずか1.5%の株式で294億ドル(約4兆5887億円)を調達することに成功した。さらに、香港証券取引所の子会社である株式取引所は、サウジアラビア取引所を公認証券取引所のリストに加え、今後、サウジアラビア取引所のメインマーケットに上場する企業は香港でのセカンダリー上場が可能になると発表している。香港取引所もサウジアラムコの香港上場を目指しており、アジア初のETF(上場投資信託)である南方東英サウジアラビアETFも11月末に香港に上場した。

294億ドルという金額は、多くの企業にとっては天文学的な数字だが、サウジアラムコのような巨大企業にとってはさほど大きな額ではない。昨年、サウジアラムコの純利益は前



年比46%増の1611億ドル(約25兆1445億円)であった。IPOで調達した資金も、サウジアラムコの利益も、すべてムハンマド皇太子の「ビジョン2030」計画に充てられている。

「ビジョン2030」では、サウジアラビアがアラブ・イスラム世界の中心、世界的な投資大国、そしてアジア・ヨーロッパ・アフリカのハブとなることを目指している。この保守的なイスラム国家も開放へと進み、映画館が再開され、1979年以降の新たな改革によって女性のパスポート申請や出国、車の運転が可能となり、外国人観光客に対する渡航制限も大幅に緩和された。サウジアラムコが集めた資金の多くはPIF(公共投資ファンド)によって管理されており、PIFは1971年に設立されたサウジアラビアの政府系ファンドで、総資産は5,000億ドル(約78兆400億円)を超え、ボーイング、フェイスブック、シティグループ、ディズニー、バンク・オブ・アメリカ、BP、ウーバーなどの株式を保有している。ムハンマド皇太子はPIFの会長を務め、サルマン国王の正式な後継者として首相、国防相、最高腐敗防止評議会および経済開発問題評議会の主席など要職に就いており、実質的にサウジアラビアを統治している。

「ビジョン2030」は現在、顕著な

効果を上げている。サウジアラビアは2022年にGDP成長率が8.7%を記録し、G20の中で最も急成長している国となった。そのうち、非石油部門が4.8%の成長を牽引している。海外メディアの報道によれば、今年もサウジアラビアの非石油経済部門の成長と経済貢献率は拡大が見込まれている。サウジ資本は石油依存から脱却し、観光、eスポーツ、サッカー、ヘルスケアなど、工業基盤に依存しない新興産業に注力しており、中国企業との連携も進んでいる。

ゴールドマン・サックスの分析によると、サウジアラビアは2030年までに、クリーンエネルギー、金属・鉱業、輸送・物流サービス、デジタルトランスフォーメーション(DX)、エネルギー上流およびエネルギー下流(石油化学産業)の6つの主要分野に1兆ドル(約157兆円)を投資する計画だ。これらの産業の多くは中国企業が得意とするものであり、中国の「一帯一路」の発展に伴い、サウジアラビアと中国の関係はますます深まっている。

2023年には、サウジアラビア資本による中国への具体的な投資が進んでいる。サウジアラムコとシノペックは、中国での精製・化学統合合弁プロジェクトに関する協力覚書を締結し、このプロジェクトには800億元(約1兆7163円)が投資される予定である。また、サウジアラビアのPIFは中国企業と共同で、寧夏で中・アラブ(寧夏)産能合作パイロットパークを建設しており、クリーンエネルギーや新素材、デジタル経済などの分野での協力を目指している。さらに、サウジアラビア基礎産業公社(SABIC)



と中国万華化学集団は、中国江蘇省に世界的規模のMDI（ジフェニルメタンジイソシアネート）プラントを共同建設する契約を締結し、200億元（約4290億円）以上の投資が行われる。

ハイテク分野への投資も活発で、「フィナンシャルタイムズ」によれば、サウジアラビアのアブドラ王立科学技術大学は、700個のNVIDIA Grace Hopperスーパーチップを採用したスーパーコンピュータShaheen IIIの開発のために、少なくとも3000個のNVIDIA H100チップを購入した。今年サウジアラビアで開催されたグローバルAI会議では、サウジアラビアの国立AIセンターがファーウェイとアラビア語の生成AI関連機能に取り組むためのパートナーシップを締結した。ファーウェイのクラウド部門は、サウジアラビアで数千億のパラメーターを持つアラビア語生成AI「Pangu Large Models 3.0」をリリースした。

新エネルギー車の分野でも、中国市場で遅れをとった企業がサウジ資本の注目を集めている。高合汽車（HiPhi）は、「50万元（約1072万円）超の高級純EV車販売のチャンピオン」を自称するが、実際の月間販売



台数は400台にも満たない。しかし、サウジアラビアの投資省と高合汽車の親会社である華人雲通（Human Horizons）は、56億ドル（約8740億円）の協定に調印し、両者は車両開発、製造、マーケティングで協力することになった。昨年末には、天際汽車（Enovate）がサウジアラビアのスモウ・ホールディング社と合弁会社を設立し、サウジアラビアに約5億ドル（約771億円）を投資し、年間生産台数約10万台の新エネルギー車の生産・研究開発基地を設立する計画がある。また、サウジアラムコは、次世代合成燃料と水素技術の開発を目的とした吉利汽車（ジーリー）とルノーの合弁会社にも投資している。その他、中国企業である小馬智行（Pony AI）、斑馬智行（Banma）、依図科技（イートゥテクノロジー）、BeyonCa、高合汽車（HiPhi）なども



サウジ資本からの投資を受けている。

一方、伝統的な自動車会社もサウジアラビアで確固たる地位を築いてきた。統計によると、上海汽車集団、長城、長安、吉利などのブランドがサウジアラビアで年間1万台以上の自動車を販売している。9月には、米国拠点のEV会社ルシードが米国外で初の工場を設立し、年間生産能力は5000台である。ルシードがサウジアラビアに進出したのは、サウジ政府が同社から10年間で最大10万台の自動車を購入すると約束したことに加え、ルシードがPIFの最大株主となっているため、最新の持ち株比率は60.60%に達している。

サウジアラビアで金鉱を掘っているのは、中国の自動車会社に限らない。サウジアラビアは海外進出の新たなホットスポットとなっており、海外に拠点を持つ中国企業は積極的にサウジアラビアでの展開を進めている。

Data.aiの統計によれば、2022年にサウジアラビアでのTikTokのダウンロード数は、サウジ政府がコロナウイルス対策として開発したアプリ「Tawakkalna」を上回り、アプリケーションとゲームのダウンロード数ランキングで1位となった。同期間中、SHEINはサウジアラビアの小売アプリでダウンロード数1位となり、中国資本のメーカーが携帯ゲーム市場でも

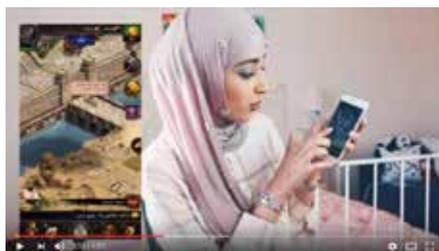


圧倒的なシェアを誇っている。

2022年にサウジアラビアのユーザーが携帯ゲームに費やす金額トップ6のうち、テンセント、Yalla、竜騰簡合 (Frontier Justice)、智品網絡、莉莉絹 (Lilith) の中国企業が5つを占めている。

強力な資本と産業の隙間、巨大な発展の可能性を持つ中東の未来は、海外展開を目指す中国企業にとって多くのチャンスを秘めている。ファーウェイのサウジアラビア・クラウド事業CEOである齊笑氏は、「近年、サウジアラビアは開放に向かっており、地元政府と数千の産業がデジタル化変革を加速させている。中国企業の成功経験は、サウジアラビアの発展動向に非常にマッチしており、サウジアラビアのデジタル産業には多くのチャンスがある」と述べている。

サウジアラビアは、中国企業が得意とするインフラ建設にも大規模な投資を行っている。「ビジョン2030」の発表後、サウジアラビアは紅海近くに全く新しい都市NEOMの建設を計画した。NEOMは北西部のタブーク県に位置し、紅海とアカバ湾に近く、スエズ運河を経由する海上貿易ルートにもアクセスが良好で、非常に特徴的な外観を持つ。NEOMの中心施設「ザ・ライン」は、高さ488メートル、長さ120キロメートルの世界最



大級の建築物となり、数百万人を収容することが可能だ。鏡面ガラスのファサードを持つ2棟のビルは、周囲の環境を映し出し、都市と自然の融合を目指している。計画では、NEOMの敷地面積は2万6500平方キロメートルで、2045年までに900万人が居住する予定だ。

この計画では、NEOMをイノベーションとテクノロジーの世界的中心地と位置づけ、エネルギーと水、バイオテクノロジー、食品、先端製造業、エンターテインメントなど9つの主要産業を重点的に発展させるとされている。NEOMへの投資額は1兆ドル（約154兆円）に上ると予測されており、その自由奔放な計画と巨額の投資額から、当初は懐疑的な見方も多かった。しかし、現在NEOMはすでに建設中であり、多くの中国企業が関与している。中国鉄建は、NEOMの「THE LINE」ニュータウン・プロジェクトの初期施工業者の一つとして、トンネルの坑道や関連設備の発破と掘削工事を開始している。

『中東経済文摘』のレポートによる

と、中国鉄建は2021年6月に関連契約を結んだ。また、中国電建の公式サイトによれば、2022年8月7日に中国電建はNEOMニューシティの超高層タワーの杭打ちプロジェクトを正式に始動し、これは当プロジェクト初の杭打ち基礎工事となった。その他にも、中国建築工程総公司、山東国際経済技術合作有限公司、中国地質工程集団などの企業も次々にNEOMの建設に参加している。サウジアラビアの台頭は、中東諸国の集団的変革の縮図であり、エネルギー構造の転換に伴い、二酸化炭素排出や環境ガバナンスの圧力、石油・ガス価格の周期的変動から経済モデルの転換が求められている。

サウジアラビアだけでなく、アラブ首長国連邦も「2030年計画」を打ち出し、海運、航空、科学技術などの分野でサウジアラビアに対抗している。強力な資本と産業の隙間、巨大な発展の可能性を秘めた中東は、海外展開を目指す中国企業にとって、豊富なチャンスを提供していると言える。

5

稼げるビジネス

文／特約記者
蔣金花

「深夜洗車房」は、年間数千万元（1元は約21.2円）を稼ぎ出す差別化されたビジネスモデルで、洗車場を独立したビジネスとして運営し、巨額の利益を生むビジネスへと成長している。

誰が真夜中に洗車するのか、そして洗車でどれほど稼げるのか。近年、従来の洗車業界に新たに登場した「深夜洗車房」が注目を集めている。このビジネスは、深夜に洗車というユニークなサービスを提供することで、夜間に活動するカーオーナーを引きつけた。ネットのマーケティングを駆使して店名を広め、若者たちが「映える」場所としてSNSに写真を投稿することで、平均洗車単価は90元（約1910円）に引き上げられ、粗利率は50%に達している。

「深夜洗車房」は2018年に設立され、創業者の張良は以前PPレンタカーでオフライン業務の責任者を務め、8年間のインターネットレンタカー業務の経験を持っている。



最初の店舗は北京金港サーキット場の隣にオープンしたが、場所が辺鄙で、同じ通りには6軒の洗車場があり、競争が激しく売り上げは芳しくなかった。しかし、創業者は日中の時間帯では同業他社に勝てないと気づき、夜間という隙間を狙うことに決めた。これが「深夜洗車房」の誕生のきっかけと



なった。

「一級都市や二級都市では、カーオーナーの多くが日中の仕事時間には空き時間がないが、夜間には比較的余裕がある」との考えから、営業時間を夜間に変更したことで、収益は赤字から黒字に転じ、コンセプトは次第に多くの顧客に認知されるようになった。

店舗の立地が明確になった後、「深夜洗車房」は中国の一、二級都市の中でも特にナイトライフが盛んな地区に支店を開設し始めた。優れた立地は「深夜洗車房」の特色を増幅させ、ブランドの名声を高めた。このことあって、顧客層は主に18～35歳のナイトライフを楽しむ中高所得者となり、サービスや環境を求める自動車愛好者と重なる。



2020年には、有名レーシングドライバーの韓岳が「深夜洗車房」の経営に参画し、複数の直営店の改装を手掛け、北京三里屯に4000平方メートルの「東京ドリフトスタイル洗車場」を設立。個性的な店舗の外観はカーオーナーを引きつけ、自然とユーザー数が増加している。宣伝に投資しなくても、「深夜洗車房」の店舗は口コミサイトで高評価を得ており、ほとんどの店舗は午後1時から深夜2時まで営業し、夏場には午前6時まで延長することもある。また、個別の店舗は24時間営業を実施することもできる。

「深夜洗車房」のサービスにはスピード洗車と手洗い洗車があり、スピード洗車は15分で終わり、価格は1回60元（約1270円）、手洗い洗車は90

分かけて車内の隅々まで清掃し、価格は1回168元（約3570円）。一般的な洗車場の価格は、自動洗車機が1回12元（約250円）、手洗い洗車が35元（約740円）程度が多い。また、「深夜洗車房」には多くのユニークなサービスもある。例えば、「吐瀉物クリーニング」は収益性が高く、行き届いたサービスである。

高所得者層に向けた多様なサービスと割増価格の余地が「深夜洗車房」にもたらし、3年足らずの間に北京から天津、上海、深圳、厦門などに支店を展開。全国に11軒の直営店と2軒のフランチャイズ店があり、店舗面積は約300平方メートルの標準店から4000平方メートルの大型店まで様々である。300平方メートルの直営店モデルでは、一店舗あたりの年間売上高が150万元（約3184万円）に達し、平均10～12か月で資本回収できる。伝統的な洗車ビジネスは低単価、低粗利で拡大が難しいとされてきたが、「深夜洗車房」の成功は、消費のアップグレードに伴い、消費者の差別化されたニーズが必然的に生まれることを示している。

時には、身近な小さなビジネスが大きな成功を収める可能性があることを、「深夜洗車房」の成功は証明している。



～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

13-コ-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：info@toukai-jpn.com

TEL：03-5981-8716 FAX：03-5981-8717



キャストグローバル
信託株式会社

Cast Global Group

私たちは対日不動産直接投資を活性化し、 日本経済向上に貢献します

私たちの主力サービスは信託法と法人税法に根拠を有する「特定受益証券発行信託」です。クロス・ボーダーの文脈で不動産から生まれる「不動産所得」や「譲渡所得」を「配当所得」に転換することにより、租税条約が規定する限度税率という軽減された税率の享受を可能にするとともに、収益分配時の源泉徴収税だけで課税関係のすべてを完了させるという、海外投資家にとって画期的な仕組みです。例えば香港ファンドの場合、日本と香港の租税条約により課税関係は「賃料収入（不動産所得）」、「譲渡に伴うキャピタルゲイン（譲渡所得）」のいずれも年度毎に実施する収益分配時の10%限りの源泉徴収税のみで完了することができることとなります。これまで対日不動産直接投資の主要スキームであったGK-TK（合同会社・匿名組合）スキームと比較すると、組成にかかる時間を大幅に短縮し、費用を大幅に圧縮することが可能です。私たちは当該サービスを通じて対日不動産直接投資の活性化を図り、国益に貢献していきます。

キャストグローバル信託株式会社 代表取締役
キャストグローバルグループCEO
弁護士・税理士・香港ソリシター（香港事務弁護士）
社会保険労務士・行政書士・宅地建物取引士、マンション管理士

村尾 龍雄

castglobal-trust.com

6

飲食ビジネスの起業

文／特約記者 馬勝



成功か失敗か、あなたはやはり飲食業を選ぶだろうか。

少し前、巴奴毛肚火鍋の創始者である杜中兵は公開講演でこのように語った。「金がないければ、本当に飲食業はやめておけ。10万元（約211万円）の店を開くには、少なくとも30万元（約633万円）を準備しなければならない。50万元（約1060万円）の店を開くには、手元に200万元（約4240万円）が必要だ。手元に十分な金がないければ、恐怖を感じるだろう」。この言葉は多くの人に深く響いた。飲食ビジネスの投資コストがますます高くなっているのは明らかであり、いまだに飲食業を低コストのビジネスプロジェクトだと考えている人は、十中八九損失を被るだろう。

最低10万元、 数百万円は当たり前

かつては「資金がないから飲食業を始め



る」と言われていた。古い世代の飲食業者の多くは、生計を立てるために飲食業に従事しており、富裕層が飲食業に参入することは少なかった。しかし、現在では状況が変わり、飲食業の店舗を開くのは資金に余裕のある層が中心となっている。現在、飲食店を1軒オープンするにはどれほどの資金が必要だろうか。

いくつかの人気ブランドの飲食店を例に挙げると、20平方メートルの蜜雪冰城の店舗には最低21万元（約445万円）の投

資が必要であり、50平方メートル以下の喜茶の支店には最低40万8000元（約865万円）の投資が必要である。奈雪的茶の店舗の投資額は最低98万円（約2077万円）、楽楽茶には30万～50万円（約636万円～1060万円）が必要である。茶百道のフランチャイズ1店舗の最低投資額は28万7000元（約608万円）、古茗は初期予算が23万円（約445万円）から、書亦焼仙草は15万円から22万円（約318万円～466万円）である。ラッキンコーヒーの45平方メートルのフランチャイズ店の初期投資額は41万円（約869万円）であり、コッティコーヒーは6平方メートルのインショップで7万円（約148万円）の投資が必要である。張亮麻辣燙のフランチャイズ店舗の投資額は都市や面積によって異なり、一店舗あたり20～50万円（約424万円～1060万円）である。米村拌飯のフランチャイズ店舗には一店舗あたり約100万円（約2121万円）、一級都市では約120万円（約2544万円）が必要である。LaCesar Pizzaの90～120平方メートルの基本店舗には70～80万円（約1484万円～1696万円）、旗艦店クラスの店舗には120～150万円（約2544万円～3180万円）の投資が必要であり、朱光宇火鍋店の県クラスのフランチャイズ店舗のコストは240万円（約5088万円）、深圳華強北店などの一級都市の店舗の開設コストは900万円（約1億9082万円）である。

これらのデータはブランドの公式ウェブサイトや公式投資ガイドに基づいているが、一部のブランドでは推定投資費用であり、家賃や譲渡費用などは含まれていない。現在、飲食店を



開業するには最低10万円（約212万円）からの投資が一般的であり、火鍋やカジュアルダイニングでは100万円（約2121万円）の投資が一般的である。

店舗に投資する余裕がある人は一般人とは言えず、多くは富裕層である。特筆すべきは、多くのブランドがフランチャイズ店を選ぶ際に「出資検査」を要求していることである。これは言い換えれば「身上調査」であり、起業家が店を開くのに十分な財力を持っていることを確認するためのものである。

例えば、喜茶は起業家に対し、資本金または現金に転換可能な資産を100万円（約2121万円）以上持つことを要求している。奈雪的茶は単一店舗の提携には150万円（約3180万円）、地域提携では450万円（約9541万円）の出資検査が必要であ



る。蜜雪冰城にも出資検査の要件があり、店舗の都市の等級によって異なる。

ある蜜雪冰城の加盟店によると、3級都市での出資検査は100万円（約2121万円）近く要求されたという。LaCesar Pizzaも100万円（約2121万円）の出資検査が必要であり、ラッキンコーヒーの基準は150万円（約3180万円）である。西北地区での経営者には現金250万円（約5300万円）が求められ、都市代理店には1000万円（約2億1210万円）以上が必要である。

ここまで読んで、多くの人が「低コストのビジネスプロジェクトを見かけると言うかもしれない。例えば、「3万円（約63万円）で米線屋を開く」、「2万円（約42万円）でセルフ鍋店を開く」、「2万円でスイーツ店を開く」などの宣伝が氾濫している。実際には、これらのいわゆる低コスト起業プロジェクトは、2万円から3万円で開業できるわけではない。例えば、あるプラットフォームで「2万円でセルフサービスの火鍋を開く」と表明していたブロガーは、2万円が家賃と改装費だけであり、店の移転費3万1000元（約65万7278円）や設備購入費1万元以上、



その他の雑費は含まれていなかった。10万元の店に投資するには、手元に30万元が必要である。

杜中兵はスピーチの中で、「飲食業の場合、半年から1年間分の損失を補填する資金がなければ、やらない方が良い」と述べている。50万元の店に投資するには、家に300万元あるなら、起業家は堅実であり、全体の状況に対応できるといえる。たとえ集客に失敗しても、客が店に気づかない、買わないなどの問題があっても対応できる。

なぜ多くの資金を準備する必要があるのか。ここに多くの起業家が見落としている重要な概念がある。それは「店の低迷期」である。開店が成功したからといって、店舗が順調に運営できるとは限らない。

開店直後のピークを過ぎると、多くの新店はスランプに陥り、固定客を育てるのに時間がかかる。この間に人件費、原材料費、光熱費などの経費を支払い続ける必要があるが、売り上げだけではその経費を賄えない可能性が高い。この不安定な期間は、新

店舗では短くて3か月、長くて1~2年続くことがある。「最近、業界全体が浮ついており、多くの飲食業者が夢見がちで、一部の人は低迷期のことを知らずに一夜の成功を夢見ている」とも言われている。

「ネットで人気のレストランはあくまで一例であり、一般的なものではない。多くのレストランは店舗維持の初期の難しいプロセスを経なければならぬ」と、豪蝦伝の創業者、蔣毅は語っている。

起業はリスクが高く、慎重に行う必要がある。蔣毅は成都で10年以上の飲食業の経験があり、豪蝦伝がオープンした後、3年間はビジネスがあまりうまくいかなかったと述べている。収入はかろうじて経費をカバーできる



程度で、多くの店舗が低迷期に経営困難に直面しているのを見てきた。例えば、ある店は47日間客が来なかったり、別の店は3か月以上客が来なかったりした。

低迷期には資金力が試されるため、十分なバックアップ資金を持っていない起業家は、店舗を維持するのが難しい。資本検査はフランチャイズ加盟店の審査基準となっており、その理由はここにある。新しい店舗が低迷期を生き延びるには十分な資金が必要であり、お金を稼ぐのは簡単ではない。現在、飲食業への参入者が増え、競争が激化しており、新しい店舗の低迷期も長くなっている。多くの初心者起業家は低迷期の運転資金を準備しておらず、2、3カ月で出資を回収できると期待しているが、実際には損失が続き、半年も持たずに閉店してしまうことが多いのである。



経営のために 借金や融資を受けるな

自己資金が不足しているために、借金をして店舗を開こうとする起業家がいるかもしれない。「レストランが黒字になったら返済すればいい」と考える人もいるが、現実には甘くない。市場には借金で経営している起業家が多いが、最終的に自分の店を成功させた者はごく少数である。

例えば、長沙の焼肉レストランの社

長は昨年5月に約40万元（約848万円）を借りて開店したが、開店後半年以上も売上は損益分岐点に達せず、10月以降にさらに経営が悪化し、最終的に閉店した。閉店時にはまだ資本の回収ができていなかった。

一方、重慶では、居酒屋の所有者が店を開くために結婚時に購入した車を担保に借金をしたが、開店後のビジネスが期待通りには進まず、現在も借金を抱えている。「ローン、店の家賃、人件費、われわれが何も食べなくても月3万元（約64万円）は必要だ」とその社長は述べている。

借金で経営する場合、店が経営不振に陥ると、追加の資金調達が難しくなる。借り入れは借り入れであり、抵当も抵当である。重要なのは、借金経営が起業家の精神状態に悪影響を及ぼし、期待した成果が出ない場合に大きな不安を招くことが多い。このような不安はビジネスの意思決定にも影響を与え、家族全員が巻き込まれる可能性もある。

蔣毅は、飲食業の社長が借金で経営し、負債が資産総額の半分に近いか、あるいは超えた場合、損失を認めて撤退するべきだと述べている。「レストランのオーナーが調達した負債額が資産の50%に達した場合、最悪の



結果でもまだ資産を抵当に入れることで借金を返済し、その後残った資産で基本的な生活を維持できる。このようにすれば、起業家は比較的穏やかな精神状態で今後の生活に対応できる」としている。

飲食店の平均寿命はますます短く

現在の飲食店の経営環境は以前とは全く異なり、起業家が努力や技術だけで成功するのは難しくなっている。飲食店の開業失敗率は高く、平均寿命はますます短くなり、経営破綻のリスクが増している。

数年前、データによればレストランの平均寿命は508日、つまり一年半に満たないとされていた。現在も明確な統計はないが、飲食業界の再編は進んでおり、店舗の代替わりのサイクルはさらに短くなっている。多くの新店舗は一年半どころか半年も持たない可能性がある。昨年11月、広州の繁華



街や都市部を視察したところ、レストランの閉店が相次いでおり、多くの店舗で社長が交代していた。これらの店の複合倒産率は300%~500%と高い。2023年を振り返ると、ベーカリー、コーヒー、火鍋などの業界で多くのチェーン店が閉店し、その中には開店から半年も経たない新しい店舗が多く含まれていた。

起業する際に全財産を賭けるべきではない。例えば、喜茶のフランチャイズに40万元（約848万円）の開業費と現金で100万元（約2120万円、喜茶の資本検査要件）を支払う場合、致命的な損害は避けられるだろうし、おそらく開店できるとされている。富裕層は手元に十分な資金があるため、数十万元、数百万元を失っても再出発のチャンスがある。

しかし、一般の人々にとって数十万元は全財産であり、借金を抱えた場合、経営が傾くと結果は耐え難いものとなることが多い。2021年には、鄭州の飲食業の社長がビジネスの失敗により木炭自殺を選ぶ事例もあった。また、昨年には、家賃を払うだけの売上がなかったために深夜に店を破壊したロブスター店の社長もいた。

日本で起業する中国人の多くが飲食業を選んでいるが、起業にはリスクが伴うため、参入は慎重に行うべきである。



お金が全てではない？ 富士山景観のために マンションを解体



俳句、和歌、浮世絵、服装、食品、日用品、至る所で富士山の名前を見ることができる。自然、宗教、芸術性を一体にした富士山は、日本人の精神的象徴であるだけでなく、各国の観光客にとっても最大の観光聖地だ。

日本全国には「富士見」という名のつく場所が419カ所ある。小さな町や村、城壁に一部、通り、あるいは高台である。「富士見」という名前は、その名の通り、富士山を眺望

することができる場所を指す。このような命名が数多いのは、日本人が名前を考えるのが苦手だからではなく、日本人が持つ深い情感と、古くからの誇りを示している。

この神聖な感覚には、富士山を一望できるという優越感と、景観を大切にしたいという心情が含まれている。これら一見対立する二つの側面が、一つの建物に集中して現れている。

当初7月に完成予定だった10階建のマンションがある。「富士見通り」と名付けられた通りの入り口付近に位置している。マンションが建設される前は、「富士見通り」の反対側でも富士山を見ることができた。特に夕方には、商店街の古風な街灯と夕陽の差し込んでくるのが相まって、独特の風情が漂う。この温かい光景は地元の人々だけでなく、外国人観光客にとっても最も日本らしい風景の一つだ。写真を撮れば、まさに完璧なインスタグラムの9枚グリッドになる。そのため、国立市の富士見通りは、日本国内外のソーシャルメディアでも有名な隠れた名所の一つとして知られている。

その構図は完璧で、一片の雲や一羽の鳥さえも余計なものに感じられるほどだ。ましてや、大きな建物が風景を壊すのは自明の理である。そのため、日本の住宅建設会社である積水ハウスがここにマンションを建てる計画を知った近隣住民から、景観に影響が出ると建設に対して反対の声が上がった。積水ハウスは住民の意見を聞き入れ、マンションの階数を11階から10階に変更したが、それでも多くの市民は納得せず反対し

続けた。国立市の市長は積水ハウスに対し、さらに建物の規模を縮小するよう指示し、その結果、同社は建物の高さをさらに2メートル低くした。それにもかかわらず、昨年マンションが正式に着工された後、通りの反対側から富士山を眺めようとしても、半分しか見えなくなった。



マンションは私有財産、富士山は国家財産、そして山を見る風景と心情は市民の貴重な財産である。これら三者の利益が衝突した今、どのように折り合いをつけるべきか。京都市は1972年に明確な答えを出している。

京都市は日本で初めて都市管理に景観保護法を取り入れ、景観政策における建築物の高さ制限、建築設計の管理、眺望景観と借景の維持、屋外広告の規制、歴史的街区の保護と



いう五つの柱をつくった。その基本理念は「建物は私有財産だが、景観は公共財産である」という心を打つものである。

6月10日、建設会社の積水ハウスは、11日から既に建設されたマンションを緊急に解体し、建設コストと解体費用を特別損失として計上すると国立市に報告した。マンションが解体されることについて、積水ハウスの関係者はインタビューで、マンションの予定購入者に対し謝罪し、「景観への影響を十分に考慮していなかった」と述べ、今後このような事態が再発しないよう努めると表明した。

建設会社とディベロッパーからすれば、マンションの解体はほぼ確実に手に入る利益を放棄するのと同義である。周辺の商店街からしても、新たな顧客を得る機会を失ったことになる。マンション近くの飲食店の店主も、「マンションが完成すれば多くの入居者が新規顧客として店に来てくれると思っていたが、苦情が原因で完成したビルが解体されるとは、非常に残念だ」と話した。

解体されたそのマンションは、すぐに人々の記憶から忘れ去られるかもしれない。しかし忘れてはならないのは、それが日本の「民主主義」の社会理念を反映したことだ。この一片の記憶が、富士山の風景に人情の色合いを添えることだろう。



晴海フラッグの 高級マンションは 誰が買ったか



今年4月、現在の東京と大阪の新築住宅価格の上昇率は1.5%で、世界主要15都市中トップで、ニューヨークの0.3%を大きく上回った。原因として、建築費と人件費の高騰に加えて、円安が進む中で海外マネーが流入していることが挙げられる。さらに、長らく日本株の強気相場が続いており、日本の富裕層が相次いで住宅を購入しはじめ、高級住宅は何度も高値を更新している。

それでも、東京や大阪の住宅価格は北京、上海、広州、深圳より安いと認識している中国人は一定数存在し、彼らの多くが手持ち資金のすべてを費やして日本で不動産を購入している。円安による割安感が影響し

ていることは明らかである。

「晴海フラッグ」は東京都中央区に位置し、17棟のマンションから成り、総戸数は1089戸である。「晴海フラッグ」は、東京オリンピックの選手村を改修したもので、東京都が540億円を投じ、三井不動産をはじめとする11の大手不動産会社が建設に参入した。

抽選方式による分譲が始まると応募が殺到し、抽選の最高倍率は266倍に達した。当初は申請件数に制限を設けなかったため、資金力のある企業や個人投資家が殺到した。

NHKが登記簿の調査を行った結果、「晴海フラッグ」の292戸が企業の所有であることが判明し、25%以上

を占めていた。最も多く所有していたのが福岡のある投資会社で、38戸を所有していた。分譲開始当初は価格が安かったため、賃貸に出した場合の利益率は2倍にもなる。中には倍の価格で外国人に転売し、莫大な利益を得た者もいた。

東京都は2023年5月、申し込みを1人の名義で2住戸までとする制限を設け、抽選によるとした。

「上に政策あれば、下に対策あり」。1人で20戸を購入した中国人もいた。理由について尋ねると、「買ったのはわたしではなく友人です。購入制限があったため、友人は100人以上の人から名前を借りて抽選に応募したのです」との答えが返ってきた。

都内に住む60代の夫妻は、家を売却して8000万円を捻出し抽選に応募したが、7回連続で落選し、外資に譲ることになった。夫妻はテレビ局の取材に答えて残念そうに語った。

「わたし達はここの物件をととても気に入っていますが、手に入れることができません。なのに、そこからお金を稼いでいる人たちがいるのです。政府は一般大衆が手に入れられる 방식으로販売して欲しいと思います」。

日本の不動産を日本人が購入できないこの現象をどう考えればよいのだろうか？



家を選ぶべきか、 夫を選ぶべきか



鶏に嫁入りしたら鶏に従い、犬に嫁入りしたら犬に従い、
外国人に嫁入りしたらアパートから追い出される。

こんな荒唐無稽な出来事が、日本人女性の玲子(仮名)の身の上にも起きた。最近、玲子は賃貸物件の契約に臨んだが、日本人の家主から不当な扱いを受け、法的支援を求めて弁護士古賀麻里子氏に相談した。この案件を通して古賀弁護士は、日本の業界に存在する「暗黙のルール」を明かした。

玲子の夫は外国人であるが、長年日本で働き、日本語は日本人と間違えるほど堪能である。結婚後、二人は賃貸住宅に住みたいと考え、部屋探しを始めた。問い合わせの段階では、夫が電話で仲介会社に相談し、全てのプロセスは順調に進んだ。しかし、契約の段階で、家主に如何なる懸念ももたせてはならないとの考えから、夫ではなく、日本人である玲子自らが出向いた。

ところが驚いたことに、家主は同居

人の国籍を調査するというのだ。玲子の夫が外国人だと分かると、家主は契約を拒んだ。「外国人は好きではないので、日本人にしか貸したくない」と、理由はあまりに理不尽なものであった。玲子は最終手段として、高額な保証金を支払い、日本人の保証人を立てることを申し出たが、それも拒絶された。

「酷すぎます。同居人が外国人というだけで契約を拒むなんて、差別ではないですか！ 法律で何とかありませんか?」。玲子の訴えに対する古賀弁護士の回答は、賃貸住宅の契約は当事者の「私的自治の原則」に準ずるというものであった。すなわち、この日本人家主は、客が日本人であれば貸すが、同居人に外国人がいるのであれば貸したくないと言った。これは当事者同士の問題で、法律は関与できない。契約を拒絶したことで、玲子夫

妻が経済的損失を被った場合にのみ、家主は過失責任を負うというものである。

2007年、東京地方裁判所は「賃貸マンションの所有者が、もっぱら入居申し込み者の国籍を理由に賃貸借契約の締結を拒むことは、およそ許されない。損害賠償責任を負う」との判決を下した。

日本に住む外国人は341万人を超え、過去最高を記録した。今後、家主は多くの外国人顧客を相手にし、彼らに部屋を貸すべきか否かで悩むようになるであろう。日本政府は外国人を冷遇しないように呼び掛けているが、「暗黙のルール」が「明らかな禁止」になると、家主はジレンマに陥ることになる。

2022年のある業界団体の調査によると、52.7%の家主が外国人入居者によるトラブルに遭遇していた。中でも、ゴミの不適切な処理と騒音によるトラブルが多かった。一部の外国人入居者は、言葉の壁が、彼らがルール違反を繰り返す原因であり、決して解決できない問題ではないと話す。多言語版の「住宅使用説明書」を配布し、直接訪問して説明し、電話で困っていることはないか聞き取りを行い、助言を行っている管理会社もある。

日本は1996年に、『人種差別撤廃条約』(ICERD)に署名したが、人種や国籍に基づいた賃貸住宅契約拒否の問題に対処できる国内法はない。当然、法律の隙間をふさぐ必要はあるが、それを日本政府による圧力にのみ頼るのではなく、郷に入っては郷に従えと言うように、外国人はモラルの向上に努めるべきである。

同じ目標に向かって共に努力することで、日本の賃貸市場はより活性化し、温かみを帯びるであろう。



いずれにせよ、アメリカが世界経済を左右することは間違いない。

最近、アメリカの不動産市場は、ややサイケデリックな状態にある。オフィスビル価格の急落で、商業用不動産に潜む巨大なリスクが徐々に露呈し、世界に新たな金融危機を引き起こす可能性が高まっている。

今時、自国の経済状態も芳しくない中、海の向こうの風雨に無関心ではいられない。

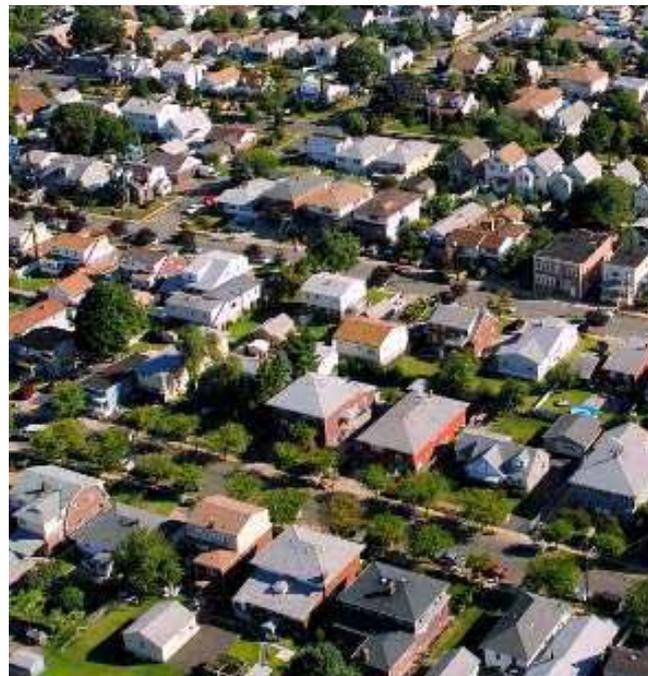
アメリカの不動産市場は危機を回避できるのか

依然、オフィスビルの空室率は高く、取引なし

2023年の第三四半期、サンフランシスコのオフィスビルの空室率は37%に達した。ニューヨークには、全米有数の金融サービス企業、法律事務所、メディアが集まるが、オフィスビルの空室率は20%を維持している。

FRBの急激な利上げによって、ここ2年で米国のオフィスビルの平均価格は30%下落した。市場価格の30%である。それでも希望者は見れない。借り手がいないため、オフィスビルの価格は下落し、空室率は21%と高く、当然購入する者はいない。

ここ1年で、ヨーロッパのロンドン、アジアの香港など世界の金融センターのオフィスビル価格も軒並み下落しているが、アメリカの下げ幅は異常である。



70%ディスカウントで オフィスビルを売却

アメリカの著名な投資会社であるブラックストーン・グループは、10年前の2014年に6億500万ドルもの巨額を投じ、全米一の一等地であるブロードウェイ1740番地にオフィスビルを購入した。

10年後の2024年、米国の景気低迷によって、ブラックストーン・グループはこのオフィスビルを売却せざるを得なくなった。購入価格の半分にまで下げたが、それでも買い手はつかず、最終的には70%ディスカウントの1億8600万ドルで取引され、売却には5カ月を要した。

2023年12月には、ロサンゼルスの一等地にあるオフィスビルが、10年前の購入価格から45%のディスカウントで売却された。米連邦預金保険公社（FDIC）は、ニューヨーク市のオフィスビルを担保にした約150億ドルのローン債権を40%のディスカウントで売却した。

米国不動産市場の 「金融イノベーション」



ここ十数年の低金利で、国際投資家はリスク分散を目的として、オフィスビルや商業用不動産を主な投資対象としてきた。固定資産税の増収を図るため、ロサンゼルスやニューヨークなどアメリカの大都市は、商業用不動産の価値を高めることに傾注し、奨励してきた。

そして、アメリカの商業用不動産の「金融イノベーション」が始まった。銀行は資本家の借入書を金融会社に売り、金融会社は借入書を債権にパッケージ化して一般投資家に販売する。最終的に資金を回収できなければ、銀行から金融会社まで関連機関は次々と破綻し、最後は大多数の投資家がそのツケを払うことになる。アメリカの多くの金融機関、特に一部地方銀行は商業用不動産の貸付債券を大量に保有している。

しかし、これらすべてがFRBの急激な利上げによって終幕した。FRBが金利を引き上げ、長期高金利政策を打ち出してより、多くの投資家はローン返済期限を前に、財政圧力を軽減するために、不動産を値引きして売却せざるを得なくなった。

実際、アメリカにはすでに抵当に入られてローンを返済できなくなったオフィスビルが多数存在する。ウォール街の統計によると、2025年の米国の商業用不動産ローンの総額は1兆ドルを超え、2027年には2.2兆ドルに達することが予想される。

ローンが返済できず、抵当に入ったオフィスビルが売却できなければ厄介なことになる。言うまでもなく、これらのローンはパッケージ化されて投資家に金融商品として販売されるため、一連の経営破綻が起きる。これこそ正に、2008年に連邦住宅抵当公庫であるフレディマック、ファニ



ー・メイによって引き起こされた、世界的サブプライムローン問題の再現ではないか。

一部の投資家の損失が、なぜ巨大なアメリカ経済を揺るがすことになるのか、疑問に思う人もいるだろう。アメリカの金融センターであるウォール街の不動産価格が下落することはありえないという神話が崩れれば、アメリカの不動産投資家の信頼を大きく失墜させる可能性があるからだ。市場経済にとって最も重要なのは信頼である。

造船や自動車製造などの重工業においても、生活用品に関わる軽工業においても、現在のアメリカの産業構造には問題がある。それは総発電量からも見て取れる。2003年の全国の総発電量は3.8兆Whであったが、2023年は4.1兆Whで、20年でわずか8.1%しか増えておらず、産業は完全に空洞化している。

アメリカ経済を支えているのはおそらく、人工知能などの数少ない分野である。しかし、それも全体ではなく、恩恵を受けている企業はごく一部である。その代表がNVIDIA（エヌビディア）である。米ドルの還流効果によって大量の米ドルが流入し、NVIDIAの株価はこの3年で100倍近く上昇し、時価総額で世界最大の企業となった。

こうした産業構造の下で、米国市場が一旦信頼を失えば、取り返しのつかない経済危機を招くことになる。

スモールビジネスをエムズが支える

日本人向けサービス

記帳代行・給与計算・決算・確定申告サポート
 海外資産サポート
 インボイスサポート
 クラウド導入サポート
 業種特化型サポート

外国人向けサービス

記帳代行・給与計算・決算・確定申告サポート
 ビザ・日本法人設立・移住支援の総合サポート
 納税管理人サポート
 日本の不動産投資のサポート

などご相談ください



EMZ



株式会社エムズ・コンサルティング
 税理士法人エムズ・インターナショナル

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1丁目16-6
 二葉ビル2F GUILD Dogenzaka OFFICE02・03
 03-6455-1430



X



Facebook



Wechat



Line



WhatsApp

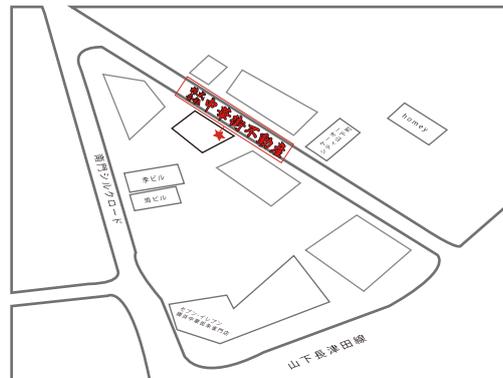


株式会社 中華街不動産

CHINATOWN REAL Co., Ltd 横浜中華街エリアの未公開不動産物件・売買の専門家

● 買取

当社は横浜市中区、南区を中心とした店舗ビル・中古戸建・マンション・アパート・土地の買取りを専門としております。**スピード査定！最短2日の現金支払い！**神奈川一の高価買取へ挑戦します！！



● 仲介

● 売買

● 賃貸

〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町106-13 中華街不動産ビル
 TEL : 045-225-8567 FAX : 045-225-8568
 携帯 : 080-6288-8888
 MAIL : kanazawa08062888888@gmail.com
 Https : www.chinatownfudosan.com



←Wechat

LINE→



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

2024
8

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

副会長

山田麗華 JTMホールディングス(株) 取締役社長

理 事

黒沢智久 (株)FIRST STEP 取締役社長

金澤利一 (株)フューチャーリーディング 代表取締役

郝 文龍 (株)華森社 代表取締役

劉 丞 (株)仁通 代表取締役

監 事

許勢 永 (株)JPM 代表取締役社長

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

顧問弁護士

村尾龍雄 弁護士法人キャストグローバル 代表弁護士

発行人 野村 昌弘

事務局 洪瑋伶

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

ご覧ください!



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



～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・融資保証・不動産ローン

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 II 4F

TEL: 03-6230-9297

FAX: 03-6230-9519

〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀 1-20-22 ウエスト船場503

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