

日中国交正常化45周年行事

「日中経済交流の更なる発展を目指して」

第二部 「関西から見た日中経済交流への期待」

<講師> 大阪商工会議所 中国ビジネス特別委員会委員長
伊藤忠商事株式会社 常務執行役員社長補佐（関西担当）

深野 弘行 氏

2017年6月29日（木）

りそなグループ大阪本社ビル 地下2階講堂

司会 それではこれより第2部を始めさせていただきます。第2部は「関西から見た日中経済交流への期待」と題しまして、大阪商工会議所中国ビジネス特別委員会委員長を務めていらっしゃいます、伊藤忠商事株式会社常務執行役員社長補佐、関西担当の深野弘行さまよりご講演をいただきます。深野さまのご経歴を簡単にご紹介いたします。

深野さまは1979年、慶応義塾大学経済学部をご卒業され、通商産業省へご入省。1996年、秋田県商工労働部長。2006年、経済産業省、近畿経済産業局長。2011年、経済産業省、原子力安全・保安院長。2012年、経済産業省、特許庁長官。2014年、伊藤忠商事株式会社、執行役員。2016年、伊藤忠商事株式会社、常務執行役員、社長補佐、関西担当として現在、ご活躍でいらっしゃいます。また2017年、大阪商工会議所、中国ビジネス特別委員会委員長へご就任なさいました。

では、深野さま、よろしくお願いいたします。

(拍手)

深野 ご紹介いただきました、伊藤忠商事の深野でございます。今年の4月から大阪商工会議所の中国ビジネス特別委員会の委員長をさせていただいております。今日はそういうことで、関西から見て中国というのをどういうふうに見たらいいか、何を期待しているのかということについてお話をしたいと思います。

まず、お話をすることが大きく三つございます。まず関西、あるいは大阪というのは大変中国と深い縁がございます。そのあたりについて少しお話を申し上げます。さらに一方で、最近、いろいろ枝葉末節に亘ることはよく報道されるのですが、むしろ中国というのは総体として見てどうなのかというのが意外とよく伝えられていないと感じます。本当にものすごいスピードで物事が変わってまいりますので、そのあたりについて私どもからどう見えているかということをお話します。結論としてそういうことを踏まえて、これから中国と関西というものがどういうふうに関係を取りもっていったらいいのか、何が期待できるのか、ということについてお話をしたいと思います。

大阪商工会議所でございますけれども、これは皆さま方よくご存じかと思っておりますけれども、大阪という土地、商売の中心地であり続けてきているわけございまして、その中でできた日本で一番古い経済団体、組織となります。

大阪というのは日本全国から商売する方が集まって、全国規模でも商売をしていたわけですが、そういう商売のつながりを世界にまで広げていく取り組みはまさに遺伝子

として大阪商工会議所に受け継がれているわけでございまして、そういった観点から中国との関係についても熱心に取り組んできたということでございます。

大阪は東洋のマンチェスターというふうになんと言われてきたわけでございますけれども、まさに、日本の工業生産の 4 割近くを 1900 年の初頭には占めていたわけですが、こういった姿はだんだん失われてきて、今はおそらく関西全体で 15% シェアを占めていないと思うのですが、大阪経済がどのようにして巻き返し、元気となっていくかということを考えると、アジアということ、あるいは中国ということを中心に置いておくわけにはいかないと思います。

大阪のアジア、中国との関係のなかでも最も誇っていいことが日中友好の先駆けといただきますが、「井戸掘り人」になったということではないかと思っております。

日中国交正常化というのは 1972 年で、私などもおそらく記憶に残っている最も早い大きな歴史的出来事の一つだったと思いますけれども、その前年に関西財界が訪中団を送っております。当時の佐伯会頭、近鉄の社長さんでございますけれども、彼がヘッドになって中国を訪れ、この写真には当時の周恩来総理と一緒に写っておりますけれども、こういった友好の先駆けをしたわけでございまして、こういったことが日中国交正常化の一つの弾みといただきますが、後押しになったといえなくもないわけでございます。

当時、佐伯さんは、日中というのは足りないところを補い合うべき関係だというふうに言ったというふうには伝えられておりますけれども、そういう精神で取り組んだということでございます。この考え方が生きて、2012 年には、関西財界訪中団があったわけでございますが、そこで当時の習近平国家副主席に当時の佐藤茂雄大阪商工会議所会頭が率いる訪中団が面会するという機会も得まして、大変中国側から高く評価されたということがうかがえるのではないかと思います。

それからもう一つは、博覧会でも中国と大変深いつながりがございます。今、博覧会が話題になっているわけですが、1970 年の大阪万博当時は残念ながら日中の国交が正常化されていませんでした。そういうこともあって、当時中国は万博に参加できなかったということでございまして、これは大きな積み残した宿題であるというのが当時の関西財界の声として上がってきて、国交正常化になった後の 1974 年に大阪で、中華人民共和国展覧会というものが開かれました。

これは何と当時、1 日 8 万人を超えるようなお客さんが入場いたしまして、今のユニバーサルスタジオの来客数が 1 日平均 4 万人だそうでございますので、それを上回る

る人が入ったわけでございまして、大阪では大変中国に対する関心が高かったことをうかがわせます。

同じタイトルの博覧会が東京でもあったのですが、東京は無料だったにもかかわらず、入場者の数が大阪よりずっと少なかったようです。

2010年には上海万博があったわけでございますが、このときに日本政府館とは別に日本産業館というものができました。これはある意味異例のものだと思いますけれども、株式会社の形態で、堺屋太一さんが中心となってこれを企画いたしまして、その中心にいたのがまさに関西の企業で、例えば帝人さんとか、ダイキンさんとか中心になって進められたというふうに聞いております。

そこで「きれい、かわいイ、きもちいイ」というタイトルで、「クールジャパン」のアピールをし、非常に好評を博したというふうに聞いております。

また、大阪府、市も「大阪館」というものを作ったわけでございまして、これも自治体の出展としては日本では唯一と聞いております。2025年に今度はまた国際博覧会を大阪に誘致しておりますけれども、これにもつながっていくものだと思っております、博覧会でも大変深いつながりが大阪の経済界と中国にはあったということです。

そういう中で大阪商工会議所としては、各地から来ていただいて、大阪の地で商売をしていただくという精神に基づき海外ビジネス支援事業というものをずっとやってきておりますが、その中で中国ビジネスサポートの仕組みを作っております。2003年には専門の相談窓口を開設いたしまして、必要があれば専門家も入れて相談ができる体制を組んでいます。

これはよく利用されておまして、近年も年間150件ぐらい相談が来ているのではないかと思います。初めの相談は無料で、そのあと専門家との相談となりますが、これも最初の1回目は無料ということでございまして、2回目以降は実費がかかりますけれども、ぜひ、ご活用いただければと思います。

それから、私が今おりますのが伊藤忠でございますので、伊藤忠についても一つだけ自己紹介を兼ねてお話をしておきたいと思っております。各会社の中で最も中国にコミットメントしている会社の一つだというふうに自負をしております。現在、中国の18都市に拠点を構えております。中国には面的に入り、中国の国内マーケットをにらみながら商売をやらせていただいておりますが、こういうことをやるためにはやはり人材が非常に大事です。

中国のことをよく知り、かつ中国語がちゃんとしゃべれる人間を確保しようということ

で、入社 10 年目までぐらいの若手を毎年 20 人ぐらいずつ、中国に派遣をいたしまして、半年ぐらい、中国の大学、各地の大学で勉強していただくといったような取り組みもしております。

もともと、歴史的に見ても大手商社としては中国への事務所の開設等々、最も早くやらせていただいております、こういう流れの中で中国に深くコミットしているということでございます。

いずれにしてもそういうことで、関西が存在感を持ち、失われた力を取り戻して、アジア、特に中国との関係というものを深く追求していかなければいけないということで、商工会議所も「たんと繁盛大阪アクション」プランというものを今、作って取り組みをしております、その中でアジアとの関係というのは最も重視をしています。

では、現状どうなっているかという、関西は有利な状況に今あると思っています。例えば対中貿易を見ても関西は日本全国の平均に比べて対中貿易のウエイトが高くなっています。

これは輸出の数字ですが、全国では輸出全体に占める中国の割合が 18%程度、関西はそれよりもさらに 5%ぐらいウエイトが高いわけございまして、こういうところから見ても関係が深かったのです。

それに加えて、最近インバウンドの動きというのが目覚ましいものがあり、私なども大阪の街をいつも歩き回っていますけれども、およそ街中で中国語を聞かない日はないといってもいいくらい、たくさんの方がお越しになっていただいているわけですし、大変ありがたいことだと思います。

最近でも他の地域を大きく上回ったインバウンドの伸びになっておりまして、関西は前年比なんと 58%増というのが 2015 年の実績です。その中の大半をアジア、特にその中でも中国からの入国の方が占めています。

これを支えているのが航空ネットワークでございまして、特にこれが今関西空港から中国のどの都市に飛行機が飛んでいるかというのをまとめた絵でございます。これを見たら本当に、およそ中国全土から関空にいま路線が出ているわけです。ほとんど国内線同然とでもいいくらい、たくさん飛んでいるということですし、こういったことが先ほど申し上げたようなインバウンドの増加につながっていると。関空も存在価値を発揮していると思います。

そういった中で、もう一つはビジネスの面ですけれども、実はビジネスの面でも大阪は

アジアの方から好まれる場所になってございます。アジア人にとって活動しやすい都市をランキングすると、大阪は5位です。これは世界で500ぐらいの都市をランキングして、その中でアジア人にとって住み心地がいい町はどこかということリストにしたものです。

オーストラリアの都市がその上3つ入っていますので、シンガポール、オーストラリアの都市の次が大阪という感じで、東京にも差をつけています。

なぜ、こんなに評価をされているかということなのですが、たくさんインタビューをしたわけではないのですが、会議所のインタビューに応じていただいた中国の方のお話ですけども、五つほど挙げておられまして、その中で大阪のビジネス慣習は国際基準により一層近いということがあります。

国際的なビジネス慣習というのは何かというのは難しいのですが、おそらく非常にストレートフォワードに何でも率直に言う、大阪特有のオープンさというものが好まれているのではないかなと思っております。

それと並んでやはり会社の設立コストなどいろいろなコストが東京に比べて魅力的であるというのが進出の後押しをする要因になっているようです。

あと、他の要素に影響を受けないということが挙げられており、これは中央政府と程よい距離があるということだと思っております。江戸時代も大阪というのはほとんど武士がいないところだったようです。私はご紹介があったように昔、政府に籍を置いたこともございますので、余計この点については強く感じるものでございます。

ただ若干心配なのは、これは関西というよりは日本全体のことでありますが、人の往来が増えているものの一方通行になりつつありまして、中国から日本に来る方と日本から中国に行く方の数を比べると、日本から中国に行く方が相当減ってきてしまっていて、人の流れは2015年位から大幅に入超になっているということでございます。

それから、仕事で行く方というのはそれほど減っていないのですが、観光で行く方がかなり減っているようです。要するに中国というところがどんなところか行って見て来てやろうという方が減ってきてしまっているということで、相互によく相手の状態を知ることから理解が始まると思っておりますので、これはちょっと残念なことです。

ましてや、中国の変化はものすごく早いので、こういうことだと今足元で中国がどうなっているかということについての理解がおろそかになってしまうということが大変心配です。

それからいわゆる企業という意味では、今の観光とはちょっと傾向が違いますが、む

しる関心先が大変多様化されてしまっているということがあります。伸び盛りの中国のマーケットに魅力を感じて、有効展開先だと思っている方が多かった時代があり、2010年ごろがそのピークだったわけですが、それが急激に落ちまして、いろいろな国に関心が分散されているというのが今の状況です。

ただ一方で、海外に出たときにどこのマーケットで稼いでいるのかということを見ると違う姿が見えています。これは上が売上高、その国、海外に出ていった先での売上高がどうなっているかということで、下がそこで上がっている利益はどうなっているかということ調べたところ、アメリカの売上高が断トツなのですが、その次は中国で、中国での売上げというのは決して減っていません。

経常利益について見るともっと面白い傾向があって、アメリカはリーマンのところでガタンと落ちているのですが、中国では経常利益はあまりこれも減っておらず、実際には結構稼がせていただいているというのが実態です。

それから、どこで稼げるのかということ、これも人気投票というか聞きますと、「中国というのは日本より稼げるよね」と言っている方の割合が結構高いわけです。そういう意味で、非常に魅力的なマーケットであるということは今でも認識されているのが実態だと思います。そういう実態と、人が関心を持っているかという点に、少しずれが生じているのではないかということです。

それでは次に、今の足元の経済がどうなっているかということを見てみたいと思います。稼げるマーケットになっている今、中国を進出先としても意識しなければいけない背景には、やはり圧倒的な中国経済の存在感があると思います。

まず、世界のGDP、経済規模に対する中国の割合と、日米中の三国の比較のグラフです。これを見ていただきますと、中国の世界のGDPに占める割合というのは、ちょっと一番直近の2015年、2016年は下がっていますが、基本的には一貫して上がってきています。また、実際に実額ベースでの経済規模はいまや日本のGDPの倍ぐらいにもなっているということでございまして、大きな存在感を示しています。

それから、さっきの大使のお話にもありましたけれども、もともと10兆ドルぐらいの非常に大きな規模の経済ですので、それが6%成長した場合の伸びの実額というのはすごく大きいわけで、1年の伸びは7000億米ドルぐらいの規模になります。これは、ベトナム、タイの経済規模全体を足したものより大きいということになりまして、いかに規模が大きいかが分かります。

それだけではなくて、経済の中身、質もずいぶん変わってきておまして、むしろこちらのほうがある意味ではより印象的なのですけれども、もともと沿海部と内陸部の経済格差が非常に大きく、それが一つの問題点だとこれまで認識をされていたわけですが、最近、各都市の域内一人当たりの所得水準を見ますと、5000ドルのいわゆるこれ以上は中進国というレベルをどんどん超えてきているということで、一番大都市のエリアである北京とか天津とかになりますと18,000ドルというレベルで、これはほとんど先進国のレベルでございます。

今、中国で一人当たりのGDPが1万ドルを超えている人口はどのくらいあるか。これは、2013年で3億人だったわけで、2020年ごろには多分8億から9億人くらいは1万ドルの線を超えた水準になるということでございまして、そういう意味において質が変わってきております。

そういう中で中国の企業も力をつけてきているわけでありまして。いわゆる時価総額で見るとどうなっているかということですが、世界の時価総額のトップ1000を見ると、もう、日本と中国は並ぶような状況になっています。

一方で、時価総額の30位までのランキングを見ると、日本企業はトヨタ1社しか入っていないのですが、中国は4社入っています。しかも最近成長を遂げてきたような会社が含まれています。

それから、今、日本が強みを持っている自動車とか、皆さん全員が持っておられるようなモバイル、携帯電話などでも中国の存在感には大変大きなものがありまして、自動車だと中国とアメリカの2国で世界の自動車のマーケットの半分を占めております。

したがって、例えば日本でいろいろな新しい自動車を開発したとしても、中国のマーケットで売れないようなものを作るとガラパゴスになるということで、中国とアメリカが自分の国の自動車マーケットはこれでいこう、電気自動車でいこう、ということで走り出してしまうと、否が応でもそういうふうについていかないと世界のマーケットに出ていきません。

今、自動車産業は日本にとって非常に重要な輸出産業ですけれども、このマーケットの方向というのを見誤ると、日本が重要な経済の柱を失うことになりかねないという状況でございまして、こういう日本にとってバイタルな分野でも中国のマーケットの影響というのは大きいということです。

それからもう一つ、こういう中で中国の技術力も大変向上しています。発明大国という

ふうに言ってもいいのではないかと思うのですけれども、特許の出願件数では、ちょっと前まで特許は日本の得意技で、日本の特許数というのは世界で最も多い時代がありました。

あまりにも集中豪雨的に特許の出願をするので、控えてくれということになりかかった時期もあったのですが、今や中国の特許出願というのは年間 100 万件です。アメリカが年間 50 万件、日本が年間 30 万件ですので、いかに中国の特許出願が多いかということです。

これは中身がどうかという議論はあるにせよ、やはり数は力でして、特許のいろいろな条件というのは国によってそんなに違うものでなく、技術力をつけているということだと思います。

一方で、中国も知的財産を保護するというのを真剣にやらなければならない状況になっているということも意味しますので、そういう知財を持つ国のクラブの中に入ってきているというふうに見てもいいのではないかと考えております。

今日はデータを持ってきていませんけれども、いわゆる学术论文の引用件数とかを見ても同じような傾向がいえませう。中国の論文の引用件数というのはどんどん増えています。そういうことで、科学技術の面でも大変力をつけているということがいえるかと思えます。

そういった中で起業大国にもなってきており、イノベーションが進みやすく、また、イノベーションを土台にしたベンチャー企業の立ち上げの件数というのも増えてきています。

起業の件数だけ見ると、アメリカの起業の件数よりも多いという、大変な起業大国になっています。ベンチャー投資につきましても件数・金額とも、ここ数年で中国のベンチャー投資というものが急激に増えているということがいえます。

それからベンチャーの話が続いて恐縮ですが、いわゆる「ユニコーン」というものがあります。これは皆さん、あるいはまだご存じない方がいらっしゃるかもしれませんが、いわゆる非公開の会社で 10 億ドル以上の時価総額を持っている企業をユニコーンといい、これは非常に珍しい伝説の生き物の名前をとってそういうふうにいわれているのだそうですが、極めて大型のベンチャー企業の件数で見ると、これも中国が多いです。

今の 10 億ドルというところで線を引くと、46 件というのが中国の件数で、アメリカが 100 件です。その次はインドで日本ははるかに少なく、このデータを取ったら 1 件しかなかったということで、中国のベンチャーというのは規模も大きいし立派であるということがいえます。

そういった中で、いろいろな新しいビジネスがどんどん出てきているということです。これは一つの事例ですけれども、いわゆるシェアリングビジネスです。この中で中国に最

近行かれた方は、おそらく気づいておられるのではないかと思うのですけれども、今、上海とか北京とか、いろいろな都市にこのシェアリング自転車のサービスが広がってきております。

これは大変便利なサービスで、携帯を持って携帯で決済ができるようになっていれば、どこでも携帯を使って自転車のカギを開錠して、どこでもリリースして、その場で携帯で料金を精算するというサービスなのだそうです。

いちいち借りたところに返しに行く必要はないし、どこに自転車があるかというのも、携帯画面に表示されるので、ここに行けば自転車がいるということもわかります。

こういうサービスも、ここ多分1年ぐらいではないかと思うのですけれども、急激に広まってきています。自動車は中国では自転車とまた、競争しなければならないというようなことを言う方もいらっしゃいます。

ただ、残念ながら日本でこれをやろうとすると、放置自転車になるのではないかな等々、規制のほうが先行してしまって、こういうものが勢いよく普及していくということになりません。

だけれども、ある程度いろいろな問題が出るにしろ、それは走りながら解決をしていくということで、とにかくまずやってみるというのがどうも中国の行き方のございまして、日本ではいろいろそういう行き方について賛否両論あるようですけれども、どんどん新しいビジネスが出来上がってくる中国との比較ということはやはり考えておかなければいけないと思います。

シェアリング自転車のバックボーンになっているのが、フィンテックでして、携帯決済です。最近、すごく普及してきて、現金も持たないし、クレジットカードを持たない。中には財布を落としてクレジットカードがなくなったのだけれども、1週間ぐらい知らないで過ごしてしまったという人もいるという話もあるようです。

伊藤忠からも中国にたくさん人が行っておりますが、この間、中国駐在の弊社の者の話しでは、決済の時には携帯電話の画面にバーコードが出るのです。これがその人の個人のバーコードで、これを何か人に読ませて、あと金額を打ち込むとそれで個人間の決済もできてしまうということでした。だから飲み屋の割り勘も全部バーコードでもって携帯で決済する。それがないと飲み屋にも一緒に飲みを誘ってもらえないということのようです。

そういうサービスが非常に普及してきていて、タクシーでも、あるいはさっきの自転車でも露店でも、みんなバーコードを読ませて、携帯で決済します。これは偽札をつかま

れるリスクもないし、クレジットカードの不正使用をされてしまうリスクも低いです。一定の金額の範囲内で決済をするということで、非常に簡便であり、爆発的に普及をしています。日本よりも早くキャッシュレス社会が来ているということでございます。

ただ、考えてみると、日本は相当昔にこういうことを始めて、「おサイフケータイ」なんていうのは日本がもともとやっていたのです。だから自動改札機なんかも携帯電話で通っている人もたまにいますけれども、日本は現金に対する信仰が強いのか何か分かりませんが、なかなかこういうものが普及していきません。

ただ、中国はいま言ったようなことで、ベンチャー、新しいビジネスがどんどん出来上がり、時価総額の大きなベンチャービジネスにつながっていく。企業が立ち上がり、経済が活性化される循環ができつつあるのではないかとということが今、申し上げたことございます。

そういった中で、では中国とどう向き合っていくといいのかということが本日の最後の点になります。やはり中国が困っていること、あるいは中国として日本に求めたいものというのがあるのではないかとということです。

例えば、安心、安全であったり、あるいは快適性であったり、便利さということになると中国は中国でキャッシュレスみたいな便利なサービスがありますが、日本は日本のきめ細かい、心の行き届いた便利さというのがあります。それから日本は空気もきれいだし環境対策も行き届いています。

あるいは日本ではいろいろなことが間違いなく効率的に進む。そういう意味での費用対効果のよさというのものもあるかもしれません。何よりも匠（たくみ）の精神と申しますか、老舗（しにせ）とかそういう一種の信頼でして、こういうものが強く求められています。

それが活きる分野が、例えばこういうものを活かして、おもてなしで訪日の方の数を増やすとか、あるいは環境対策に活かしていくとか、シルバー産業のケアに役立っていくというような、日本のやり方が活きる分野があるということです。

そういうものを関西はどのくらい持っているのだろうかということでして、関西というのはもともと、多様なものを作ってきた伝統があります。日常生活用品からファッション関係のもの、さらには環境対策に役立つような技術とか、地場産業という古い響きがありますけれども、産業分野を持っておりまして、こういうものが今のニーズにこたえられるのではないかとということでして、実際そういう事例がいくつか出てきているようです。

例えば歯ブラシは八尾や東大阪の重要な地場産業の一つだという認識です。上海の歯ブ

ラシメーカーが製造拠点を関西に開設をしたいということで、まず OEM、自社ブランドの製品を日本で製造して、製造委託して、これは日本製ですよと言って中国で売ります。さらにそれが定着してきたら、日本で製造拠点を本格的に立ち上げたいという話があります。

これは非常に面白い話だと思っております、もともとこういうことは日本の企業が中国に出て行って、中国の安い労働コストを生かしながら、中国の企業に OEM 生産をしてもらい、製品を日本に持って帰ってくるというのがちょっと前の姿だったわけです。いまやそれと全く逆のことが起こっております、高くてもよいものと言うことで、高い歯ブラシでもいいからいいものを作って売りたいと。その結果日本で作って中国に持って帰って中国で売る形も出てきています。

インバウンドの方はまさにそういう考え方でショッピングをやっておられるのだと思うのですけれども、これを企業レベルでやっているということです。

日本の歯ブラシは確かにものすごく質がいいです。これは皆さん、海外旅行をされるときにいろいろな国の飛行機に乗られると思いますけれども、外国の飛行機のアメニティで中に入っている歯ブラシを見ると、日本の歯ブラシは大変質もいいし使いやすいことを実感します。

それから、これはゲームのケースですけれども、日本のゲームソフト制作会社が作ったソフトがアジアで好評を博していました。これはどちらかというとアクション系のゲームらしいのですが、その会社が抱えていた部門の中でうまくいかない部門があって、それを整理しながら事業を再編することで、中国の会社が日本のそのゲームソフト会社を買収しました。そして今、そこで作ったゲームを中国も含めたアジアで売って成功している事例です。これも日本らしい感性、デザイン、意匠を中国の会社が活用している事例だと思います。

それからもう一つ、これから注目したいと思っているのがシルバー関連産業の分野でございます。これは中国の福祉介護をやっている会社が、在宅介護のためにバリアフリー改修とか介護用品の販売を行っている事例です。中国は在宅介護が中心になっているようで、これから高齢化が進んでいくと、在宅介護への対応のニーズというのはものすごく増えるのだと思います。

この会社は何をしようかということで、日本に出てきて、レンタル用のベッドを調達するということをしているようです。今まで中国でレンタル用の介護ベッドというのは一

般的ではなかったようです。介護ベッドというのは結構高くて、中国でも日本円で1台20万~30万円ぐらいするようなもので、なかなか買えません。一方で使う期間というのは、ものすごく長いわけではないのです。そこで日本で調達をして、中国でレンタル事業を始めたいということで、日本の会社、これは大阪の「シーホネンス」という会社だそうですが、そこで合弁事業を始めたということです。

これは典型的なケースなのですが、高齢化という面でも日本は課題先進国です。日本で本格的に高齢化社会が到来したというのは、はるか昔の、それこそ大阪万博の1970年くらいのときにもう、65歳以上の方が7%を超えたということで、今、足元は25%くらいの高齢化率になっているのが日本の状況です。

中国は大体30年くらい遅れて、日本を追いかけているのが今の状況です。一人っ子政策は最近少し緩和したようですけれども、長らく一人っ子政策をとっておりましたので、高齢化は否が応でも進展していきます。

これは数学の世界ですので、避けられないわけで、これにどう対応していくのかというのは、中国にとっても大変大きな課題だと思います。

そういった問題がある、それは我々も十分問題と受け止めまして、課題として受け止めて、大阪の商工会議所で「日本ーアジア・シルバー産業連携促進プラットフォーム」というものを作りました。こういうシルバー産業に関連して、中国での、あるいはアジアでのビジネスをしたいという方にメンバーになっていただいて、いろいろな企業の紹介なり、あるいは商談なりができるような、そういうプラットフォームを作っています。

現在までに230社ほど登録されておりまして、こういった会社についてはカタログや会社紹介を作ってそれを中国の関係のところ渡して、商談会などももやっているということです。

東京でも今年の2月に「国際アジア健康構想協議会」というものを立ち上げているようですが、私ども大阪商工会議所ではそれよりもだいぶ前からこういう取り組みを進めておりまして、ミッションなども派遣しております。

今年の3月にも北京と四川省にミッションを派遣いたしまして、北京では商談会を開いております。先ほど申し上げた在宅介護を想定した家庭のリフォームについての商談会をして、日本ならではのきめの細かいバリアフリー住宅の改築のための建材などの商談会を行ったものです。

このシルバービジネス分野は裾野が広く、リフォーム用の建材から家具、そして介護用

の食品、そして介護サービスそのもの。さらには医療機械とか医療機器とか、いろいろな分野が関係し、大阪の幅広い企業の方に参加していただける、中小企業の方にも参加していただける余地が大きいと思っております。

今年の7月にも、今度は上海に参りまして、商談の機会を持ちたいと考えております。今後も年に2回程度はそういう機会をつくり、この中国委員会として活動していきたいと考えております。

これはそういう活動の例でございまして、視察団の派遣とかさまざまな勉強会などの取り組みを示しています。

それからもう一つ、日本の課題先進国ならではの分野には、環境省エネの分野があり、中国との関係でも長い蓄積があります。2010年代に入る前から、日本がかなり発信に取り組んできていると思っております。

関西では近畿経済産業局が今、中心になっております。環境規制など政府としての政策も絡んでいますので、やはり公的なところに入ってもらえることが良いわけですが、現地政府機関と連携をしながら、日本の持っている環境関係の技術を紹介したり、プロジェクトを作ったりといった取り組みをしています。

これはその中の一つのケースで、広東省で日立造船がやっている事業です。中国では水についても今、規制が厳しくなっていて、排水処理をきちんとしなければいけません。

ただ、こういうことを既存の設備の中でやろうとすると、スペースの制約もあり効率的に狭いスペースでも処理ができるような廃水処理の技術が求められているわけです。

日立造船は特殊な繊維を使ってやる技術を持っておりますので、現地実証しようということですが。これは広東省政府のほうからお金もいただけるということですので、実証をやっている事例です。今後、さらにこうした取り組みを関西で進めていったらいいなと思っております。

最後にちょっと、会社のことについてもご紹介をしておきます。伊藤忠商事、弊社も、チャロン・ポカパンというこれは食品などを中心としたタイのコングロマリットなのですがそこと組んで、中国のCITIC（中信集団）という、政府系の大きな企業集団に対して出資をしております。

今後、ここと組んでいろいろな事業を立ち上げていこうということで、特に生活消費関連分野が重点分野で、いろいろな事業を起こしています。例えば中国の医療機関、病院、健康、リハビリ関係。こういった分野での事業について、条件が整えば合弁で事業をやる

うといったようなことも、昨年発表いたしました。

それから先ほどの程大使からのお話もありましたが、第三国での共同事業ということも進めていきたいということです。その例としては、例えばドイツの洋上風力発電所。これは 28 万 kw くらいの結構大きな洋上風力発電所でございますけれども、これについてさっきの CITIC と一緒に、共同で参画しておりまして、今後、こういった取り組みをさらに続けて、中国の CITIC グループとの協力のシナジー効果を発揮していきたいということです。

いま申し上げたように、中国から日本に対する期待感というのはいろいろな分野で大変強く感じますし、まだまだ一緒に協力できる分野というのはたくさんあると思っています。大阪商工会議所の中国ビジネス特別委員会としては、そういった分野についての取り組みをさらに進めていきたいと思っています。

今後の予定としては、さっき 7 月の上海訪問のことを申し上げましたけれども、さらに年末には深センに行って現地のハイテク企業なり、ベンチャー関係の動きということも見ていきたいなと思っておりまして、皆さん方の中国ビジネスにいろいろなヒントを差し上げられるように、今後とも取り組みを進めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

私の話は以上で終わりにしたいと思います。御清聴ありがとうございます。

(拍手)

司会 深野さま、ありがとうございました。深野さまのご講演内容につきまして、ご質問、お問い合わせのある方につきましては、財団もしくは大阪商工会議所様宛にご連絡を賜りますように、お願い申し上げます。

なお、深野さまにはこのあと少しお時間をいただいております。名刺交換などをご希望される方はセミナー終了後、前方の深野さまのお席までお越しくださいませ。

それではいま一度、深野さまに盛大な拍手をお願いいたします。

(拍手)