

# 中央アジア

## 「一帯一路」は追い風か

ジェトロ タシケント事務所長 下社 学

「わが社は市場原理に基づき進出した」。ヒアリングを重ねた中央アジア進出中国系企業の幹部から異口同音に聞かれたフレーズだ。かつて、ロシアの裏庭であったこの地域で、近年中国の存在感が急速に増している。中国の国家戦略たる「一帯一路」構想がさぞかし追い風になっているだろうと思いきや、意外な回答ぶりに驚かされた。日本企業と共通する悩みに頭を悩ませる中国系企業の実情も垣間見える。

### 市場経済原理に基づき進出した中国企業

「一帯一路」とは2013年秋に中国の習近平国家主席が提唱した構想だ。中国と欧州を結ぶ「新シルクロード」を経済圏に見立て、陸路と海路におけるインフラ整備を通じて中国の経済成長を促そうとする政策である。まさに中央アジアがすっぽりと中国の勢力下に収まる構図であり、昨今の中央アジア地域における中国の影響力の拡大にも符合する。

この構想は実際に進出を果たした中国企業にとって力強い後押しになっているのだろうか。筆者のインタビューに答えた企業からは次のような声が聞かれた。「利益につながるのであれば、『一帯一路』構想の戦略や理念に沿って動くこともあるだろうが、1民間企業としては、あくまでもビジネスベースで判断し操業し

ている」（中国通信機器大手の華為技術カザフスタン）、「当社は国営企業ではあるが、市場経済原理に基づき『一帯一路』構想の前から進出している」（中国石油天然気集団〈CNPC〉の子会社シノオイル。カザフスタンで160余りのガソリンスタンドを展開）。いずれも事業の採算性を見極めた上で、自社判断で進出を決定していた。

進出の動機はさまざま。原材料を求めて工場設立に至った例としては、鵬盛工業団地発展がある。同社はウズベキスタンに工業団地を設置し、タイル製造事業などを行っている。「もともと中国国内で皮革工場を経営し、原材料供給地である中央アジア進出の機会を探っていた。中国政府から資金などの支援は受けず、インフラも自社で準備した」。同工業団地は、中国政府が国外にある優秀な工業団地として、中央アジア地域で認定された唯一の案件だという。共同市場への橋頭堡<sup>ほ</sup>を確保するため、12年にカザフスタン進出を決めたのは点滴用薬剤メーカーの科倫KAZ薬業だ。「ロシアやCIS諸国を含めれば2億人くらいの市場規模がある。アルマトイはその拠点となる」としている。ロシアなどが加盟するユーラシア経済連合（EEU）<sup>注</sup>を視野に入れた事例としてユニークだ。

「『一帯一路』構想には、中国政府による具体的な支

表 中央アジア諸国の対中国貿易

(単位：100万ドル、%)

	輸出						輸入					
	2001年			2016年			2001年			2016年		
	対世界	対中国		対世界	対中国		対世界	対中国		対世界	対中国	
	金額	金額	構成比	金額	金額	構成比	金額	金額	構成比	金額	金額	構成比
ウズベキスタン	2,327.8	7.6	0.3	6,975.5	1,606.9	23.0	2,103.8	50.7	2.4	9,157.3	2,033.3	22.2
カザフスタン	8,485.5	646.7	7.6	36,775.3	4,214.9	11.5	6,280.2	172.0	2.7	25,174.8	3,665.7	14.6
キルギス	476.2	19.4	4.1	1,423.0	79.7	5.6	467.2	48.5	10.4	3,844.5	1,465.0	38.1
タジキスタン	354.4	5.5	1.5	672.8	31.2	4.6	322.2	5.3	1.6	3,221.9	1,710.1	53.1
トルクメニスタン	2,316.5	1.2	0.1	7,391.1	5,563.3	75.3	1,072.8	31.5	2.9	4,656.9	340.0	7.3

注：各国の対世界輸出（輸入）額は相手国別輸出（輸入）額の合計。対中国貿易額は国連商品貿易統計データベース（2001年）、中国側通関統計（2016年）にそれぞれ基づく  
 資料：国際貿易センター（ITC）統計を基に作成

援策や優遇措置が備わっているわけではない」(在ウズベキスタン中国大使館経済商務処)。とはいえ、中国系金融機関からは、「一帯一路」構想の効果に期待する声も聞かれる。「中央アジアに関心のある中国企業が進出しやすくなるだろう。当行にとっても貸し出しが増えるチャンス」(中国工商銀行カザフスタン)、「顧客が増え融資が拡大する可能性がある」(中国輸出入銀行中央アジア・コーカサスリエゾンチーム)。もっとも、アジアインフラ投資銀行(AIIB)の活動はいまだ低調であり、資金需要も未知数だ。

### 課題は企業自ら解決

中国企業が抱えるビジネス上の問題に関しては、「政府は解決に向けた大きな方向性は示すが、進出と撤退の判断は企業にゆだねられる」(在カザフスタン中国大使館経済商務処)。

中国企業が中央アジアで直面する問題は何か。「契約締結後の値引き要請が多い」(資源鉱区開発の中国石油技術発展<CPTDC>)、「本国送金に5~10年かかったケースもあり、この間に現地通貨スムの対ドルレートは倍になり半分以下の減価となった」(在ウズベキスタン中国大使館経済商務処)など、ビジネス慣行や外為規制が指摘された。これらの悩みは日本企業とも共通するもので興味深い。

市場経済化の進展とともに、中国企業同士の競合も大きな課題となっている。「ガソリンスタンドチェーン間の小売価格にはほとんど差がなく、ポイント制、景品、値引きといったサービスの向上を通じ、顧客のつなぎとめに努めている」(シノオイル)、「部品交換をオンタイムで提供する体制を整えるなど、アフターサービスにも力を入れている。以前に比べ、仕入れ値とのマージンが少なくなる一方で、サービスを向上させなくてはならず、ビジネス環境は厳しくなっている」(中国製大型トラック・建機輸入販売の野馬グループ・ウズベキスタン支社)……などの声も聞かれる。市場原理の下で生き残りを図ろうとする企業にとっては、「一帯一路」構想が助け舟になるわけではない。

中国と長い国境を接するカザフスタンでは、過去に中国人労働者が大挙して流入し社会問題化したことがある。進出中国企業からは、本国から派遣される技術者などに関し、「近年、ビザ発給審査が厳しくなっ

ているため、トルコなどの近隣諸国から呼ばざるを得ないケースもある」(華為技術カザフスタン)、「外国人1人に対し9人のカザフ人を雇用する義務があるので、中国人技術者を多く連れて来るわけにはいかない」(科倫KAZ薬業)といった声が聞かれた。医薬品の輸入代替でカザフスタンに貢献しているにもかかわらず、ビザ取得で特別な便宜は受けていないという。

### 深まる自信がプレゼンスを拡大

種々の問題はあっても、経済パートナーとしての中国の存在感はゆるぎない。商品やサービス内容に自信を付けつつある中国企業は、今後ますます中央アジア市場を席卷していくだろう。「当社のスマートフォンは故障しないと評判だ。品質だけでなくメンテナンス保証も充実している」(華為技術カザフスタン)、「価格相応の品質が確保されている。故障も少なく、補修部品調達のリードタイムも欧州製品に比べ短い」(野馬グループ・ウズベキスタン支社)、「アスタナ博覧会用エレベーターの受注は、カザフスタン政府の国産化奨励の時流にうまく乗った結果だ。アスタナ新空港ターミナルと市内を結ぶ高架鉄道駅のエレベーター・エスカレーター受注も狙っていく」(中・カザフ合弁エレベーターメーカーのスカイエクスプレス)——「一帯一路」構想は、中央アジアに進出する中国企業によるインフラ開発事業を着実に後押しし始めている。

最後に、中央アジアにおける「日中アライアンス」の可能性について指摘しておきたい。「日本企業の工業団地への進出を歓迎する」(鵬盛工業団地発展)、「15年以上に及ぶカザフスタンでの石油ビジネスの経験を生かし、日本企業と協業したい」(シノオイル)、「硫酸の多い鉱区や7,000メートル以上の深い井戸を採掘するには日本製品が不可欠」(CPTDC)など、日本企業へのラブコールは枚挙にいとまがない。カザフスタンのカスピ海沖アティラウ製油所近代化案件では、中国石化集団煉化工程らとコンソーシアムを組んだ日本の大手商社が受注したという実績もある。中国企業との協力によるこの地域への取り組みは検討に値しよう。



注：カザフスタンのほかにロシア、ベラルーシ、アルメニア、キルギスからなる地域経済統合体。