

mizuho global news

みずほグローバルニュース



アメリカ合衆国:議会議事堂

2020
OCT&NOV
vol.111

02 | **特集**
米中デカップリング

18 | グローバル インサイト
北米自動車産業を取り巻く通商動向
みずほ銀行 国際戦略情報部 橋本 鷹将

21 | アジア インサイト
シンガポールのスタートアップ・エコシステムの
現状と日系企業の課題
みずほ銀行 産業調査部アジア室 調査役 平野 恭広

加速する米中部分的デカップリングへ向けた動き

みずほ総合研究所 政策調査部 主席研究員 菅原 淳一



コロナ下で激しくなる米中対立

米国と中国の対立が激しさを増している。新型コロナウイルス(COVID-19)のグローバルな感染拡大(コロナ・ショック)前から、米国の対中認識は悪化し、厳しい対中措置が打ち出されていたが、コロナ・ショック後には米国の対中姿勢はさらに厳しいものとなった。「コロナ責任論」を巡る非難の応酬が米中間の相互不信を増幅させたのに加え、コロナ対応を巡る国内の政権批判をかわすため、米中双方が相手国への非難をさらに強めた。また、中国がコロナ下で進めた「マスク外交」や「ワクチン外交」、中国が進めている「一帯一路」構想とも結びついた「債務外交」は、コロナ対策に追われる世界各国への影響力拡大を図るものとして、米国の対中不信感を高めた。今秋の大統領選挙を前に、米国は中国の共産主義そのものに対する批判も強めていることから、現在の米中対立を「米中新冷戦」と呼ぶ向きもある。7月には相互に相手国の総領事館の一つを閉鎖するよう命じるまでに至っており、現在の米中関係は1979年の国交樹立以来最悪と言われるまでになっている。

ドナルド・トランプ大統領が膨大な対中貿易赤字の削減を重視したため、コロナ前の米中対立の最大の争点は貿易であった。2018年7月から、米中が互いに高率(最大25%)の追加関税を課し合う関税合戦が本格化した(図表1)。この関税合戦は、第4弾まで発展した後、2020年1月15日に「第1段階」の合意に至り、一時休戦となった。同合意で中国は、知的財産権の保護強化を図ることや、2020~2021年の2年間で農産品や工業製品、エネルギー、サービスの対米輸入を2017年実績(財:約1,300億ドル、サービス:約560億ドル)に

図表1. 米中間の追加関税措置概要

米国の対中追加関税措置				
対象輸入額	追加関税率	時期	対象品目	新規措置
① 340億ドル	25%	2018年7月6日~	産業機械 航空機等	2019年10月15日~ 追加関税を30%に引き上げ 表明も見送り →第1段階合意後も25% の追加関税率を維持
② 160億ドル		2018年8月23日~		
③ 2,000億ドル	10% → 25%	2018年9月24日~	食料品 衣料品等	
		2019年5月10日~		
④A 1,100億ドル	(10%→)15%	2019年9月1日~	カラーテレビ等 3,243品目	2020年2月14日~ 第1段階合意を受け、追加 関税率を7.5%に半減
④B 1,600億ドル	(10%→)15%	2019年12月15日~	携帯電話等 555品目	第1段階合意を受け、発動 見送り

中国の対米追加関税措置				
対象輸入額	追加関税率	時期	対象品目/新規措置	
① 340億ドル	25%	2018年7月6日~	大豆、化学品、自動車等	
② 160億ドル		2018年8月23日~		
③ 600億ドル	5%/10% → 5/10/20/25%	2018年9月24日~	木材、LNG等	
		2019年6月1日~		
④A 290億ドル	5%/10%	2019年9月1日~	2020年2月14日~ 第1段階合意を受け、追加関税率半減(1,717品目)	
④B 450億ドル	5%/10%	2019年12月15日~	第1段階合意を受け、発動見送り(3,361品目)	
約117億ドル	5%/25%	2019年12月15日~	自動車・同部品(第1~3弾、211品目)への課税(2019年1月1日~停止中)再開 →第1段階合意を受け見送り	

(出所) 米中両国資料・統計およびジェトロ資料より、みずほ総合研究所作成

比べて2,000億ドル増加させること等を約束した。ただし、互いに課している高率の追加関税は一部を引き下げることとどまった。

その後米中対立の主戦場となり、コロナ下で対立が加速したのがハイテク等の機微技術である。軍事転用可能な機微技術を巡る競争は国家安全保障に密接に関係するため、米国は国内の機微技術への中国によるアクセスを制限し、また、情報通信ネットワーク等の米国内の重要インフラから中国の製品や事業者を排除することを狙い、輸出管理や対内直接投資規制の厳格化を進めてきた。これまでに2019年国防権限法 (NDAA) や、国際緊急経済権限法 (IEEPA) に基づく大統領令等を駆使し、通信機器大手ファーウェイ等の中国企業との取引を制限してきたが、今春以降対象企業の拡大や制限の厳格化を進めている。さらに、米国は、個人情報や企業の知的財産に関する情報の窃取等につながりかねないとして、信頼できない中国製アプリケーションやクラウドサービス等の米国市場からの排除をめざす「クリーンネットワーク計画」を打ち出している。

コロナ下ではさらに、金融、価値(人権、民主主義)、イデオロギー、安全保障の領域へと米中対立が拡大した。金融面では、米株式市場に上場している中国企業への監査強化を求める「外国企業説明責任法」案が5月に上院を通過、8月には大統領金融市場作業部会が同旨の提言を行っている。今後これらに基づく措置が実行されれば、基準を満たさない中国企業が上場廃止となることも見込まれる。

人権や民主主義といった価値を巡る対立も深まっている。米国は、新疆ウイグル自治区における中国当局による人権侵害を理由に、これに関与した個人・組織に資産凍結等の制裁を科すことを規定したウイグル人権法を成立させるとともに、これに関わった中国企業との取引を制限、対象企業を拡大している。また、香港国家安全法施行をはじめとする中国政府による香港の高度な自治の侵害に対して、米議会は2019年11月に成立させた香港人権・民主主義法に続き、2020年7月には香港自治法を成立させ、政権に対中制裁を促している。トランプ政権は、犯罪人引き渡し条約の効力停止等、これまで付与していた中国本土とは異なる香港の特別待遇を廃し、林鄭月娥香港行政長官らに金融制裁を科している。

安全保障面では、南シナ海に新たな行政区を設置するなど、コロナ下で中国が同海域での活動を活発化させたことに対し、マイク・ポンペオ米国務長官が南シナ海の海洋権益に関する中国の主張を明確に否定し、対立を深めている。米国は、中国による南シナ海での軍事拠点建設に関与した企業との取引を制限し、関係者の査証発給を禁ずる制裁を発動している(図表2)。

図表2. 米国の主な対中措置

分野	主な措置の概要
貿易	・2020年1月に第1段階合意、第1～3弾の制裁関税は維持、第4弾前半の関税率半減、同後半の発動は見送り ・中国は対米輸入拡大(2年間で2,000億ドル)を約束、2020年8月の定期閣僚協議で進展を確認
技術	・機微技術・個人情報等の流出阻止のため、情報通信インフラ等から中国製品・企業を排除(「クリーンネットワーク計画」)、中国企業への対米投資審査厳格化、エンティティリスト掲載等により中国企業との取引制限(輸出管理・投資・政府調達等)
金融	・外国企業説明責任法(審議中)により、米株式市場に上場する中国企業への監査強化へ ・大統領金融市場作業部会が米株式市場上場中国企業への監査強化、要件を満たさない場合は上場廃止を提言
価値・イデオロギー	・香港人権・民主主義法、香港自治法が成立し、香港への特別待遇を停止 ・ウイグル人権法成立、新疆ウイグル自治区での人権侵害に関与した中国企業をエンティティリストに掲載 ・中国共産主義が自らの利益とイデオロギーに沿った国際秩序への転換を試みていると批判
安保・外交	・南シナ海の領有権に関する中国の主張を否定、「航行の自由」作戦を展開、軍事拠点建設に関与した企業をエンティティリストに掲載 ・テキサス州ヒューストンの中国総領事館の閉鎖を命令

(出所)米政府資料および各種報道より、みずほ総合研究所作成

米中対立は「新常态」に

5月には、トランプ政権の対中政策を明らかにした「米国の対中戦略的アプローチ」が公表された。同文書は、中国をロシアとともに「現状変革勢力(revisionist power)」、「戦略的競争者(strategic competitor)」と明確に位置付けた2017年12月の『国家安全保障戦略』や、マイク・ペンス副大統領による2度の対中政策演説(2018年10月、2019年10月)等を踏襲した内容となっている。同文書は、中国への関与を深めることで、中国の政治的・経済的開放を促し、中国が建設的で責任あるグローバルな利害共有者となることを期待するという、1979年の米中国交樹立以来の米国の対中「関与政策」を明確に否定している。そして、中国共産党は、自由で

開かれたルールに基づく秩序を搾取し、自らの利益とイデオロギーに沿うように国際秩序を転換しようと試みており、米国の核心的利益を脅かしているとの厳しい対中認識を示し、米中関係を「2つのシステム間の長期にわたる戦略的競争」と規定した。コロナ下の中国の行動は、こうした米国の対中認識をより強固なものにした。

こうした米中対立は、今後も長期間継続するものとみるべきだろう。中国を「戦略的競争者」とみなし、「国家資本主義」と呼ばれる産業政策の転換や、国内での人権侵害、軍事力を背景にした南シナ海等での現状変更の試みやめめるよう求めるべきとの米国の対中認識は、トランプ政権特有のものではなく、党派を超えて共有されている。今秋の大統領・議会選挙で大統領や議会の多数党が変われば、対中制裁関税の発動に抑制的になる、あるいは、気候変動等の一部領域で対中協力を模索するといった政策面での変化はあるかもしれない。しかし、米国の基本的な対中認識は変わらないとみられている。したがって、米中対立を「新常态」として捉え、これに対応していくことが必要となるだろう。

米中部分的デカップリングへ向けた動き

米中対立が激しくなる中、トランプ大統領は両国の経済関係を切り離す米中「デカップリング(分断)」に言及している。「クリーンネットワーク計画」にみられるように、米国市場からの中国企業やその製品・サービスの排除は着々と進められており、その意味では米中デカップリングは既に始まっていると言えよう。問題は、これがどこまで広く、深くなるか、である。

冷戦期の米ソ間の経済関係とは異なり、米国の巨額の対中貿易赤字が問題となるほどに深い米中間の経済的相互依存関係を考えれば、トランプ大統領が言うような米中経済関係の全面的分断を図ることは望ましくなく、また、現実的ではない。トランプ大統領自身、中国に対米輸入の増大を約束させた米中第一段階貿易合意を成果として誇っている。しかし、米中間で国家安全保障に直結する技術覇権競争が繰り広げられている以上、中国に対する輸出管理や対内直接投資規制の厳格化、中国企業との取引制限が、今後も進められると想定される。したがって、今後米中間では、機微技術に関わるハイテク分野等での部分的・選択的なデカップリングが進行するとみるべきだろう。

また、米国は、同様の対中措置をとるよう同盟国への圧力を強めており、日本をはじめとする諸国は経済安全保障の観点から貿易投資に関する国内規制の厳格化に動いている。コロナ下でEU(欧州連合)やカナダ、オーストラリア等が対内直接投資規制の厳格化に動いた背景には、コロナ・ショックによって株価が大幅に下落したのに乗じて、中国企業が重要インフラや機微技術を有する自国企業の買収攻勢に出ることへの懸念があった。英国は7月、従来の方針を転換し、国内5Gネットワークからのファーウェイ製品の排除を決定している。

さらに、自由、民主主義、市場経済といった価値を共有するパートナー諸国によるサプライチェーンの構築を目指す動きも現れている。米商務省は5月に「経済繁栄ネットワーク(Economic Prosperity Network)」構想を示し、参加国として日本やオーストラリア、ニュージーランド、インド、韓国、ベトナムを例示した。中国も、半導体の国産化を進めるなど、これに対抗する動きをみせている。こうした動きが進展すれば、機微技術に関わる製品については、米国市場を中心とするサプライチェーンと、中国市場を中心とするサプライチェーンがそれぞれ構築されることになるだろう。これまで効率性を重視したグローバル最適のサプライチェーンを構築してきた企業は、経済安全保障にも対応したサプライチェーンへの移行を検討しなければならなくなる。

今秋の選挙の結果、米国で政権交代が生じれば、互いに制裁関税を課し合うといったこれまでのような「派手な」米中対立は鳴りを潜めるかもしれない。しかし、米国の輸出管理規則の変更など、「地味」で技術的な対中規制の厳格化の進展の影響は大きく、日本企業もこれに対応する必要がある。



長期化が見込まれる米中ハイテク摩擦とその行方

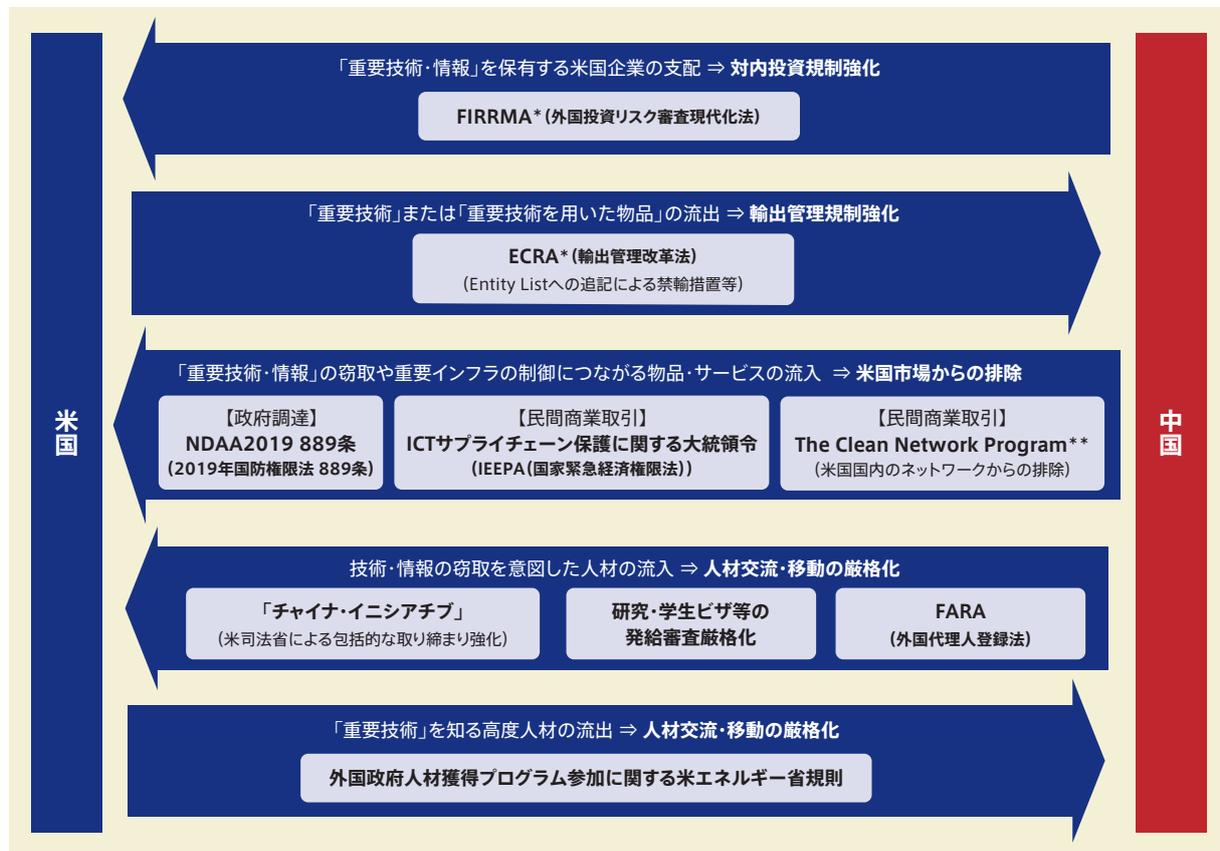
みずほ銀行 国際戦略情報部 調査役 稲田 篤樹

情報通信技術の発展は経済と安全保障の境界を曖昧に

情報通信技術の急速な発展および普及を受けて、あらゆるものがインターネットに接続される社会が生まれる中、経済と安全保障の2領域が重なる部分は拡大するとともに、その境界が一層曖昧となってきた。スマートフォンをはじめとした個人向け多機能情報端末が普及したことにより、個人の生体情報や位置情報に至るまでのあらゆる情報の収集やモニタリングが技術的に容易になるとともに、標的型広告やSNS等を通じた偽情報・プロパガンダの流布を通じて個人行動を誘導することも不可能ではなくなった。あらゆる情報が電子化される中、情報通信ネットワークへの不正なアクセスを通じて機密情報や知的財産の窃取を行う事例も増加している。情報通信の基盤を提供するICTインフラ事業者やプラットフォームと呼ばれるサービス事業者は、その経済的な影響力の大きさもさることながら、潜在的な「情報戦」のアクターになり得るとして、各国の国防・安全保障当局からも強い警戒の目ををもって見られるようになってきている。

かかる状況下、「軍民融合」政策を公然と掲げる中国を脅威として認識する米国は、投資規制や輸出管理の厳格化のみならず、米国市場からの排除や移民規制強化、中国領事館の閉鎖に至るまで、あらゆる政策ツールを駆使して中国による米国の機微技術・情報へのアクセスを遮断しようと試みている(図表1)。

図表1. 米国の対中ハイテク規制の概観



(*) FIRRMAとECRAはNDAA2019の一部に組み込まれた形で成立

(**) 5つの“Clean Path” (通信キャリア、アプリストア、アプリ、クラウドサービス、海底ケーブル) から中国企業を排除

(出所) 米国政府資料に基づき、みずほ銀行国際戦略情報部作成

また、上述した通り、経済と安全保障の境界が曖昧化していることを受けて、安全保障を念頭においた規制の影響が及ぶ範囲が拡大している。米国の輸出管理の例をみても、規制対象となるエンドユーザーは、伝統的に軍事関係者・テロ支援関係者を主としていたが、最近の傾向をみると個別の中国企業が指定される事例が頻発しており、軍事関係者の定義も拡大される等、次にどの中国企業が禁輸措置の対象とされてももはや新鮮な驚きはないという状況になってしまった。

これら米国の対中規制は、米国と中国という二大経済国をまたぐものであることから、あらゆるグローバルな経済活動に対しても影響が波及することを免れ得ず、「経済安全保障」あるいは「技術安全保障」という概念は国際的により広く認識されるようになった。米国が対中強硬な立法・行政措置を乱発する様は、「米中ハイテク摩擦」や「米中技術覇権争い」という言葉で表現されるようになり、国際ビジネスを行ううえでの重大な不確定要因の一つとして企業経営の悩みの種となっている。

「個人情報」や「情報通信インフラ」といったありふれた要素が安全保障規制の対象に

技術的優位が軍事・安全保障面においても重要な役割を持つことは世の常であった。米国は戦後、核兵器の運用やハイテク兵器の活用といった技術的優位を活用し、敵対者(当時はソ連を想定)の優位を相殺する「オフセット戦略」を利用してきた。2014年11月に当時のヘーゲル国防長官が発表した「第三のオフセット戦略」においても、米国が軍事的優位を維持するうえでAIやロボット技術をはじめとした先端領域における技術優位性を保つことが重要であることが強調されている。

技術と安全保障の結びつき自体は従前から脈々と存在していたが、冒頭で述べたような情報通信技術の発展を踏まえ、米国のハイテク規制は「個人情報」や「情報通信インフラ」といった、いかなる経済活動においても欠かすことのできない要素にまで及ぶようになり始めたことを受けて産業界の警戒は急激に高まっている。

例えば、米国では対米外国投資委員会(CFIUS)により、安全保障の観点から対内直接投資の審査を従前から行ってきたが、2018年に外国投資リスク審査現代化法(FIRRMA)が成立して以降、審査の厳格化が進む中、重要技術や重要インフラと並んで、機微個人情報へのアクセスに着目した規制強化や行政措置が増加傾向にある。

CFIUSは一度承認したものを除き、行政措置として既に行取取引が済んでいる米国企業の売却を要請することができる等、強力な権限を有している。2019年4月には米国の同性愛者向けSNSアプリ企業Grindrの売却を要請、2020年3月にも、ホテルの顧客情報を管理するクラウドベースのソフトウェアを提供していたStayNTouchの売却を要請した。いずれの米国企業も数年以内に中国企業によって買収されていたが、遡及して買取取引の解消が命じられた形だ。

米国の市場から中国企業を排除しようとする動きも目立つ。2019年国防権限法(NDAA)に基づく政府調達市場からの中国企業排除は既に発効しており、民間取引についても、国際緊急経済権限法(IEEPA)に基づく大統領令等を活用して規制をかける動きが加速している。米商務省が2020年8月に発表した「クリーンネットワーク計画」ではスマートフォンアプリから海底ケーブルに至るまで米国に関わる通信網から中国の関与を排除する政策方針が示され、同計画発表時にポンペオ国務長官はAlibabaやTencentといった中国の大手IT企業に名指しで言及している。直近でも2020年9月に、米国でも若者を中心に人気を博していた動画投稿アプリTikTokの米国事業を禁じることを意図した大統領令が発令されており、同事業の存続を占う米企業によるTikTok買収を巡る交渉が米中当局の狭間で行われている最中だ。

一見、安全保障との直接の結びつきは薄いように思われるこれら企業であるが、米国が厳しい目を向ける背景には、情報通信インフラやアプリ、サービスを通じて中国企業が米国企業の重要技術や米国民の機微な個人情報を収集し、中国政府に提供するのではないかという米国政府の強い懸念が存在する。米国政府は、中国企業が収集した情報を中国政府に提供しているという明確な証拠は必ずしも示していないが、中国が国家情報法において、「いかなる組織および個人も、法に基づき国の情報活動に協力」する義務を有すると定めていることを念頭に、米国政府はあらゆる中国企業を中国政府と一体の組織とみなしている。

ファーウェイ輸出管理規制にみる米国単独での措置の限界

なかでも次世代通信規格5Gで業界を先導する中国の通信機器大手ファーウェイは、米国による規制・制裁攻勢の明確な標的となってきた。一方で、ファーウェイに対する輸出管理厳格化の過程を注意深くたどっていくと、グローバル経済における中国のプレゼンスが拡大した今、米国単独での措置の限界が透けて見える。

米商務省産業安全保障局(BIS)は、2019年5月にファーウェイおよび同社関連会社を、米国輸出管理規則(EAR)上の禁輸リストであるエンティティリストに追記した。しかし、米国輸出管理規則に抵触せずにファーウェイに対する半導体供給を継続する、規制の「抜け道(loophole)」が活用され、エンティティリストへ追記されたことのみをもってファーウェイに対する半導体供給を阻止するには至らなかった。

一つに、輸出される製品・技術における米国製品の組込比率が一定以下(原則25%)となる品目の再輸出・同一国内移転は、EARの規制対象外とする「デミニミス・ルール」が存在していた。半導体の製造工程は複数国・複数企業に広くまたがっていることがほとんどであり、輸出される製品そのものの米国製品組込比率が25%を超えるケースは必ずしも多くなかったため、日本企業を含めた関連企業はファーウェイがエンティティリストに掲載されて以降もファーウェイへの部材供給を継続していた。米国企業もこの例に漏れず、IntelやMicron Technologyといった大手企業もシンガポール等の海外現地法人で製造した半導体をファーウェイに供給し続けていたとされている。

二つに、EARでは米国の技術やソフトウェアを用いて外国で直接製造される「外国直接製品」についても再輸出・同一国内移転規制の対象としているが、「外国直接製品」の範囲は一次製品までにとどまっておらず、これら一次製品を用いて製造される二次製品には及んでいなかった。具体的には、米国技術を用いて製造される半導体製造装置は禁輸の対象となったものの、これら半導体製造装置を用いて製造される半導体そのものについては禁輸の対象となっていなかったのである。

かかる状況を踏まえ、ファーウェイがエンティティリストに掲載されてから約1年が経過した2020年5月になり、ファーウェイ向け取引に限って、「外国直接製品」の定義が拡大され、間接的であっても米国技術を用いた製品であれば輸出が規制されるようになった。5月改定時はファーウェイおよび関連会社が製造・設計したものという限定が設けられていたが、8月に入ると、米国政府は5月改定以降もファーウェイが、第三者を迂回して米国技術を用いた半導体を引き続き入手していると認識するに至り、この限定が取り払われた。8月改定により、米国技術を用いた半導体をファーウェイに供給する道はおおよそ封じられる形となったが、BISは5G未滿の情報通信技術を用いたものについては例外的に「ケース・バイ・ケース」で輸出許可を判断する姿勢を見せている。

5月改定時、8月改定時ともに、米国政府が限定的ではあるもののファーウェイへの輸出を一部許容する姿勢を示している背景には、米国企業にとってファーウェイは単なる競合先ではなく主要な販売先でもあり、米産業界が被る反動に考慮せざるを得なかった点が一因としてあげられる。ドナルド・トランプ大統領が再選をめざすにあたり、選挙を間際に控えたタイミングで米経済にも大きな打撃を与えるような措置には政治的に踏み切りづらい事情がなかったとも言い切れないだろう。

ただし、対ファーウェイ輸出管理に見られた一定の配慮を、トランプ政権の政治的判断により経済が安全保障に優先されたことの表れと解釈するのは、米国の対中ハイテク規制の今後を推測するうえでいささか危険に思える。経済のみならず安全保障確保の観点からも米産業界が不利益を被らないようにすることが重要であるという意見が、国防・安全保障関係者からあがっているからだ。

EARは強力であるが、米国の規制である以上、米国の関与がない、または一定水準未滿に留まるような製品・技術の再輸出までは規制の手が及ばないのが現状である。米国の製品・技術へのアクセスを遮断した結果、これまで米国企業が販売していた製品・技術が他国の製品・技術によって代替されることになれば単なる米国の自縄自縛に終わりかねない。規制厳格化や制裁強化が進められた結果、米国企業のみが中国市場を失うような事態に陥れば、イノベーションの源泉となる研究開発余力を米国企業から削ぐこととなり、米国

の技術的優位を脅威にさらすことで結果的に米国の安全保障を損なってしまう。

国際協調がどこまで進むかが今後の焦点

前段では、ファーウェイに対する輸出管理規則の厳格化の事例を紹介したが、輸出管理規則に限らず、世界最大の経済国である米国が制裁的に課す各種措置は非常に強力であるものの、決して万能ではない。それゆえに、米国は同盟国に対しても米国同様に厳格な対中ハイテク規制を設けるよう働きかけを強化してきたが、各国ともにグローバル化の過程で中国との経済的なつながりを深めてきた中、自国経済への痛みを伴う中国企業の明確な排除に踏み切れた国は必ずしも多くはなかった。

しかし足元の動きを見ると、新型コロナウイルスの感染拡大や、香港や周辺地域において「戦狼外交」と称される中国の強硬な姿勢が目立ち始めたことを受けて、国際社会における中国への警戒感が高まる傾向にあり、米国と同じ方向性の対中規制強化を採用する動きが一部の国で加速し始めている点には留意が必要であろう。

英国政府は2020年1月時点ではジョンソン政権が国内の5G通信網にファーウェイの製品仕様を限定的に認める方針を発表していたが、7月に入って翻意し、2027年までに自国の5G通信網からファーウェイを完全に排除する方針を固めた。インド政府は、国境地帯において中国との緊張関係が高まる中、2020年7月から中国が関与するモバイルアプリの使用を禁止している。我が国においても、自民党のルール形成戦略議員連盟が中心となって、中国企業を念頭においた規制強化に向けた取り組みが動き始めた。

中国政府は自国経済への影響を踏まえてか、米国の対中規制攻勢への反撃については慎重路線を保ってきたが、国際的に対中規制強化の潮流が強まり、自国経済への影響が看過できない水準に至れば、米中デカップリングを深刻に進めるような措置に出ないとも言い切れないだろう。

長期化が見込まれる米中ハイテク摩擦、求められる適応体制

トランプ政権下で加速した「米中ハイテク摩擦」であるが、先端技術分野において存在感を増す中国と、そのことが米国の軍事・安全保障にもたらし得る脅威について、米国政府・議会はトランプ政権以前から強い危機感を抱いていた。2012年の時点で米議会は、ファーウェイとZTEの通信機器が中国の諜報活動に活用され、米国の軍事技術が流出している懸念があるとする報告書を発表している。

米国では11月に大統領選を控えており、その結果が米国の政策方針に与える影響に世界中が注目しているが、技術覇権を巡る米中間の対立は、時の政策決定者の気質によって容易に解消されるようなものではなく、米大統領選の帰趨によらず中長期的な継続が見込まれる。経済と安全保障の境界が再び明確となる兆しが見えない中、産業界も米中技術覇権争いの影響を免れ得ない。目まぐるしく変化する地政学的な動静を注意深くフォローするとともに、それでもなお不確実性の高い経営環境を受容することが、喫緊の課題として産業界に迫り来ている。



米中の覇権争いが加速化

みずほ銀行 ワシントンD.C.駐在員事務所 所長 石原 亮

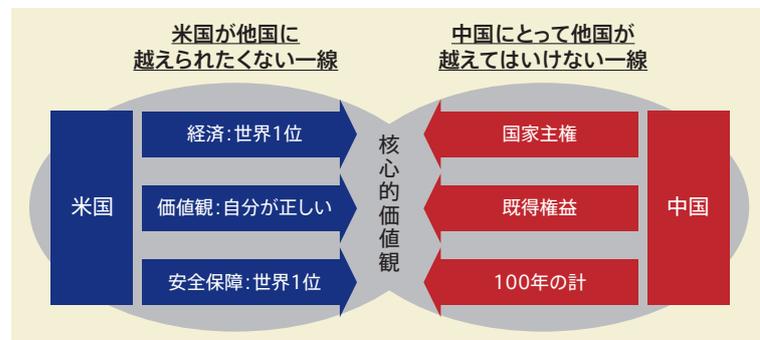
11月3日の米国選挙を控え、選挙戦は予測不可能な接戦が続いている。金融市場・政財界も選挙戦の一挙手一投足に過敏に反応する日々が続くが、米国と中国の世界覇権を懸けた戦いはこれから本番となる。米国政治がグローバルビジネスにおける「ヒト、モノ、カネ、情報、安全保障」のすべてを新常態に塗り替えており、米国・中国のみならず世界でビジネスをする際に「旧来通り」は通用しない可能性も懸念される。デカップリング、つまりサプライチェーンの寸断により事業継続が困難にならぬよう、米国政治や米国企業の動きに細心の注意を払うことが最適の防御策と言える。

米国と中国の関係

現在の米中関係は、Eurasia Groupのイアン・ブレマー氏によると「破綻した婚姻関係」と表現される状態にある。「まだ同居は続けており、子供もいる。米中は、離婚をする余裕もない。しかし愛は失われ、耐え難い相手との同居を続けることが共に嫌になりつつある状況」と言うのだ。米国の核心的価値観である米国流の民主主義が揺れ動く状況下、米国にとって安全保障と経済面における絶対的な地位を脅かす中国は、無視できない存在となっている(図表1)。

特に人類共通のニューフロンティア(新たな領土)たる、サイバー・宇宙・海洋資源の覇権を巡る争いは、米国こそがニューフロンティアのフロントランナーであり絶対的な支配者であると安穩としていたら、いつの間にか中国に並ばれ、追い越さんという勢いに押される状況にまできている。したがって、特定分野に限定した“Decoupling 1.0から4.0”(図表2)は譲れない一線を守るため極限まで分断が進むも、米国は中国なくして日々の生活に困窮するほど米中のビジネス面での結びつきは強い状況にある。世界の家計簿は一つしかなく、金銭を融通しあう金融機関に対する制裁を科し離婚による別居ともなれば世界経済の破綻を招く恐れもある。日々の生活において米中は高度に統合され、米国の旧ソ連相手の冷戦スタイル、というのはもはや成立不可能という関係である。したがって現在、両国の良識ある政治指導部は、琴線に触れぬよう細心の注意を払いながら覇権争いを拡大している。

図表1. 米国と中国が、お互いの核心的価値観を踏み越える状況に至っている



(出所) 各種資料より、みずほ銀行ワシントンD.C.駐在員事務所作成

図表2. ニューフロンティアの覇権を巡る争い
経済的打撃を伴う金融制裁は最終兵器



(出所) 各種資料より、みずほ銀行ワシントンD.C.駐在員事務所作成

米中デカップリングの行く末と新たなビジネスチャンス

11月3日の選挙を受け、米国政治は2021年1月から新たな議会および政権が誕生するが、米国での雇用拡大を図るため、米国内への製造業の生産回帰をめざす政策が先鋭化する恐れがある。安全保障に直結する産業、特にニューフロンティアの中核を担う情報通信産業は、米国政府が力づくによる、規制をもって「100% Made in America」をめざす模様である。新型コロナウイルス対策として米国政府は、国家緊急事態宣言により国が買い上げることで人工呼吸器などの医療・医薬品の国内製造を行っているが、緊急事態ではなく単純に企業としての採算だけを鑑みれば、税優遇や懲罰を科されても米国内での製造により採算が合う産業は限られるであろう。

新型コロナウイルスによる新常態は、物の価値に変化をもたらしている。在宅勤務が一般化する状況下、通勤やオフィスの価値は減退している。代わりに自宅オフィスで使うものや、家事を効率化するITサービスの価値が高まっている。例えば、AIが代替するまでの過渡期なれど、人が遠隔操作により掃除や炊事、ドローン配送を行うことなどは需要拡大が想定される。eコマースで注文した衣類に対して、バーチャル店員がオンラインでアドバイスを実施すれば、思わず購入してしまう消費者も増加するだろう。既存産業の米国回帰ではなく、新しい産業振興による雇用が生まれるのも米国の魅力の一つと言えよう。

米国と中国の新常態を招く新型コロナウイルス

新型コロナウイルスは、米国の政治・経済・社会を過去の法則では語れない異次元の状態に導いている。米国は、これまで「世界中の人と人が行きかう交差点」とも言える国であった。人同士が触れ合い、語り合うことでお互いの妥協点を見出す多民族国家が米国である。それゆえ、新型コロナウイルスにとって米国は、容易にウイルス感染拡大が可能な絶好の住処となり、結果として9月30日現在、米国の感染死者数は20万人を超え、感染者数も726万人といずれも世界最多を記録している。中国政府は何億人も国民を対象に厳格な都市封鎖、韓国やシンガポールは感染者や接触者を特定する政策、日本では強制されなくとも常時マスク着用など各国がそれぞれ感染対策を講じる一方で、米国は法制度、文化的にこれらの政策が実施できなかったことが、感染の拡大を助長した。

手洗いとマスク着用という新常態は米国でも定着しつつあるが、米国における新型コロナウイルスの猛威は、これから本番を迎えると予測されている。Institute for Health Metrics and Evaluation at the University of Washington (IHME)によると、米国では過去8ヵ月で世界最多の20万人が死亡したが、年末までの3ヵ月でさらに12万人以上が死亡する^{*1}と予測されている。それも、経済的損失を伴う社会的距離を確保し、価値観との闘いになっているマスクを常備した場合であり、昨年同様の生活に戻ったならば、2月までに患者数と死者数とも2倍以上に至ると試算されている。さらにIHMEは、1日あたりの死者数について、これから1月にかけて最多になると予想。ホリデーシーズンに、家族の悲しみを憂い死者数の数倍の国民が疫病に対する憎悪をぶつける先について語り合う、愛する人を奪ったのは誰か、といった状況にならないことを願いたい。

トランプ米大統領は9月22日、国連総会の一般討論演説で、新型コロナウイルスの世界的な流行について、「国連は中国に責任を取らせなければならない」と述べたが、政治に誘導される形で、死亡者が増えるほど中国への憎悪が増すことが懸念されている。

米国企業の中国に対する投資・事業動向が、両国のバロメーター

米中の覇権争いは激化の一途なれど、米国企業の多くは、中国市場にとどまる意向を示している。図表3の通り、「さらに多くの企業が中国から撤退」という表題が躍るも、87%は事業を継続する見通しである。13%程度が中国から(一部)撤退したが、中国市場の競争激化による不本意な撤退も含まれる。また同調査では、68%が今後5年間の中国事業について楽観視しており、90%以上が中国を儲かる市場であると認識している^{*2}。

一方、両国の規制強化による強制的なデカップリングが拡大している状況下、規制に抵触し無用な制裁を科されないように細心の注意を払うことが肝要となる。その観点からは、米国政府の情勢に詳しい米国同業企業の中国における投資・事業方針が参考になると思料。撤退や事業縮小が、事業環境によるものか、政府方針に従ったものかを見極めることが重要である。

まとめ

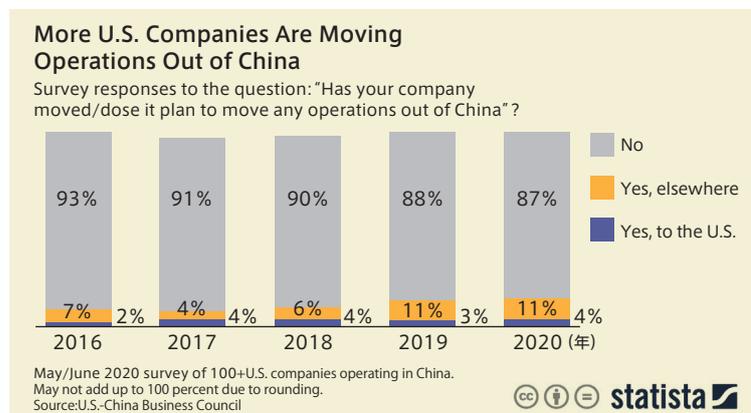
米国の対中政策は、11月3日の選挙により誰が議会、ホワイトハウスの主になろうが安全保障、ニューフロンティアの覇権を巡る争いに終止符が打たれることはないだろう。また、選挙結果も僅差により早々に判明せず、最長1月20日まで政治の空白が続く可能性もある。さすれば鬼のいぬ間に、つまり米国という世界のスーパーパワーが不在になる状況下、領土や利権拡大を図る国が隣国との軋轢を増す恐れも生じる。

こうした政治の不安定な情勢は経済にも影響を及ぼす。2021年以降を展望すると、新型コロナウイルスによる経済的な打撃が結果として米国に比べ軽微だった中国が躍進する可能性もある。2020年の米国の

実質国内総生産(GDP)は、オバマ政権から続いた好景気がトランプ政権下で続伸するも、新型コロナウイルスにより大幅に落ち込む見通し。ワシントンD.C.に本部を置く世界銀行やIMFが、2021年1月に発足する次期政権期間中に世界GDP1位は中国、という発表に至る可能性も指摘されており(図表4)、1位を中国に奪われた米国が、新型コロナウイルスによる経済減速から脱しえず右肩上がりの政策も混沌とする状況が続くならば、米国と中国の覇権争いは異次元の世界に突入することが考えられる。同様に、新型コロナウイルスへの対処次第ではあるが、インドがGDP規模で日本を追い抜くことが予想されている。日本は、振り向けばインドネシアの猛追を受け、欧州主要国とともに世界経済の覇者から番外に落ち込む可能性も懸念される。

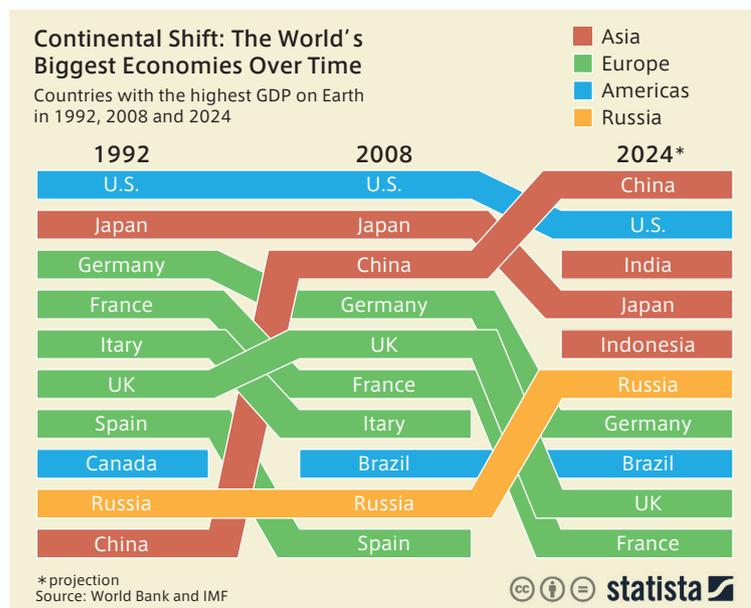
世界情勢は、米中というスーパーパワーによるニューフロンティアの覇権争いの副産物として拡大する米中デカップリングへの対応だけでなく、新型コロナウイルスにより全く新しい時代に入っており、多方面で新常态へのチャレンジが続く。

図表3. 米国企業100社強の中国事業動向調査



(出所) Statista <https://www.statista.com/chart/22571/companies-moving-operations-out-of-china/>

図表4. 国別GDPトップ10推移(見込み)



(出所) Statista <https://www.statista.com/chart/22256/biggest-economies-in-the-world-timeline/>

*1 最新情報は、IHMEの発表を参照 <https://covid19.healthdata.org/united-states-of-america?view=total-deaths&tab=trend>

*2 US-China Business Council Member Survey 2020 https://www.uschina.org/sites/default/files/uscbc_member_survey_2020.pdf

デカップリングに対して、 国内の実力向上で持久力を強めようとする中国

丸紅(中国)有限公司 経済調査総監 鈴木 貴元氏



中国における米国からの圧力に対する見方

中国にとっての米国からのデカップリング圧力は、米国の対中認識が「米国の地位に影響を与える戦略的挑戦」(2017年12月19日、「2017年国家安全保障戦略」と、脅威としての認識が示されるところから始まった。いわゆる「トゥキディデスの罠」への警戒である。2018年からは、太陽光パネルに対する輸入制限に始まり、2019年9月までに対米輸出額3,600億ドル分に対して最高25%の追加関税がかけられた。

他方、デカップリングが現実動き始めたのは、2018年8月、半導体開発を進める中国電子科技集团公司(CETC)傘下の組織などをエンティティリスト(以下、ELリスト)に掲載したところからだ。同年10月には、半導体メモリーの量産を目論む福建省晋華集成電路(JHICC)もELリストに掲載。2019年5月には華為技術(ファーウェイ)および関連68社がELリストに追加された。そして、同月にトランプ大統領が国際緊急経済権限法に基づき、情報・通信技術と関連サービスに対する脅威への国家非常事態を宣言すると、中国内外で米中デカップリングへの懸念が現れた。ただし、この時点でのデカップリングへの懸念は、安全保障、特に技術盗取やサイバー活動への警戒・制裁によるものだった。

2019年夏場、米国の対中制裁追加関税の実施が最終段階になると、中国国外と在中外資企業を中心にデカップリングへの懸念が高まった。同年8月、米政府はファーウェイ等中国企業5社からの政府調達を禁止した。さらに同年10月、ペンス米副大統領が中国経済の体質や政策を批判する演説を行い、デカップリングを印象付けた。

なお、この時期において中国国内におけるデカップリングの議論は、すべからく「非合理または不可能なこと」という認識であり、それゆえ、現実的見地からの議論は盛り上がらなかった。世界最大級の市場、世界にしっかり組み込まれたサプライチェーン、リードする技術を持っている中国を排除することは非合理であり、中国を離れ衰退を速めるのは米国だというのが結末であった。

新型コロナ下、現実性が現れるデカップリング

2020年1月、米中が「第一段階の合意」に達してから1週間後、中国では新型コロナの流行が発表され、経済の停止を余儀なくされた。しかし、3月には経済の再開が進み、景気は加速していった。他方、米国では、3月から感染者が急増した。トランプ大統領は、夏頃までは、新型コロナの責任を中国に転嫁し、国民の視線を逸らせることに専念したが、大統領選挙が近づくと勢いは落ちていった。

一方、トランプ大統領を囲むポンペオ国務長官らの中国攻撃の勢いは強まった。それは、医療品などでの脆弱なサプライチェーンや、中国が足早に行う防疫外交に対して、具体的な懸念が出ていたからである。また、香港やウイグルの問題から人権や統治の問題、南シナ海や台湾の問題から安全保障や主権・体制の問題に踏み込みやすくなったこともデカップリングにつながる具体的な動きを促した。「新冷戦」という言葉も多用されるようになった。

足元、中国が直面するデカップリングにつながる大きな動きは、①台湾ハイテク企業の中国からの流出の動き、日本や米国で実施されている生産能力回帰に対する支援の動き、②ファーウェイ等に対する取引禁止措置の影響、③中国系通信会社の米国市場からの排除やTikTokやWechatなど中国製アプリの米国での利用阻止の動き、④2020年6月制定の香港国家安全法に対する制裁(中国の金融とのデカップリング)、

⑤新疆自治区・安徽省の5社からの綿花、服装、コンピュータ部品等の輸入禁止の動き（人権等を理由としたデカップリング）、⑥米国の台湾やASEANへの接近や、中国と豪州の経済摩擦等（国際関係の変化）などである。①～③については、多くは安全保障に関するものであり、中国の孤立感や損失は一部の企業には大きな損失もあるものの、総じてみれば限定的であろう。一方、④～⑥は安全保障の領域を超えるものであり、広範な産業、国・地域が関わりうるもので、中国の孤立感や損失は大きなものとなり得る。

デカップリングへの対処方針の変化

米中デカップリングに対する見方は、先述のように、中国国内では、非現実的なものとして捉えられている。

しかし、2020年6月18日、トランプ大統領が「一つの政策オプションがある。それは中国との徹底的なデカップリングだ」と発言。さらに、7月23日、ポンペオ国務長官は、中国共産党に国際的に対抗する自由主義国の連盟を呼びかけた。これらは、米国が経済的利益や平和的状况を犠牲にしてもデカップリングを進めるべきだということを示唆した。

上記は、多分に政治的な発言だが、7月3日に中国人民大学が行ったアンケート調査において、6割以上の著名な学者が「米国が対中『新冷戦』を発動した」との認識を示した。そして、7月9日の中米シンクタンク・メディア・ビデオ論壇における王毅外相の発言は、中国のデカップリングや新冷戦に対する対処方針を典型的に示した。趣旨は以下である。

- ①米中関係は、正常な軌道に戻り、長期的に健全で安定した発展を真に実現したい。
- ②中国は米国に取って代わることはできない。一方、米国が中国を改造しようと求めることはできない。制度と文明が異なっても平和共存の道を探すべき。
- ③中国はソ連のように「鉄のカーテン演説」（英チャーチル首相、1946年3月演説）をされたわけではなく、新冷戦の反撃を米国にするようなことはない。

中国は、新型コロナからの回復で先行し、米国に迫る状況は早まっている。ポストコロナで重要とされるデジタルトランスフォーメーションなどでは一部米国に追いつき、追い越しもみられる。中国では昨今、「国内大循環を軸に、国内・国際双循環を促進する」という国内を活性化することで、海外との結びつきも強化されるという方針が打ち出されているが、まさにこれに実直に徹していればよいという状況になっている。

こうした中で、中国の対デカップリングの政策を整理すると以下になる。

①米国との話し合い

現在の国際秩序の中で、米中関係を修復していくことが目指されている。

②けん制・抑止

2018年3月以来の制裁関税に対する報復関税をはじめ、足元では8月28日、「輸出禁止・制限技術リスト」（修正版）、9月19日、「信頼できないエンティティ・リスト規定」などが発表された。輸出禁止・制限技術リストは米政府から売却が指示されたTikTokの米国事業について、売却合意に待ったをかけた。

③産業振興

現在「中国製造2025」は声高に言われなくなったが、戦略的新興産業の振興や、イノベーションや電子商取引の振興策などは引き続き追加的な政策が打たれている。

図表1. デカップリングの動きと対応

デカップリングの動き		
	事象	例
安全保障関連	ハイテク企業の中国からの流出	台湾TSMCなど
	中国企業との取引禁止	ファーウェイなど
	中国企業の米国市場からの排除	TikTokなど
非安全保障関連 (人権、体制など)	金融的制裁	香港への圧力など
	中国企業との取引禁止	新疆の企業など
	中国との外交悪化	米国の台湾接近など
デカップリングへの対処		
米国との話し合い	外交の中での対話の呼びかけ。米中協議継続	
けん制・抑止	米国の制裁に対する対等・相応の報復	
産業振興	開放政策の継続と、国内経済の強化。イノベーション	
仲間づくり	多国間主義の政策・外交、一帯一路拡大	
金融面の対処	デジタル人民元、中国独自の国際決済システムなど	

(出所) 丸紅(中国)有限公司作成

2020年5月中旬には、「国内大循環を軸に、国内・国際の2つの循環を促進する」という経済政策の大方針が打ち出された。現在、第14次5カ年計画の策定が進められているが、デジタル産業・生活基盤の強化、イノベーション、人材、国有企業と中小企業の活性化などを中心に一段の産業振興が図られる模様だ。

④ 仲間づくり

中国は、米国が自国優先、一国主義的な政策を進める一方で、改革開放、多国間主義の政策・外交を進めている。「一帯一路」政策は新型コロナ流行の中で目立たなくなったようにも感じられるが、2020年1～8月の中国の対外投資は前年比▲2.6%の4,805億元（685億ドル）。そのうち、「一帯一路」諸国向けは同+31.5%の118億ドル（全体の17.2%）まで拡大している。

また、米国が中国を排除する情報通信ネットワークを提案する傍ら、中国はデータの保全に関する国際的な基準の策定を呼びかけている。

⑤ 金融面の対処

上記の①～④と比べると小さな動きかもしれないが、米国からのデカップリング圧力が中国企業・金融機関のドル取引の禁止や、香港金融市場の劣化に及ぶとの懸念が高まる中、デジタル人民元試行の動き、中国独自の国際決済システムの育成などが加速している。

日本企業の在り方

デカップリングは米国からの圧力であり、中国は基本的に受身・防衛の立場である。しかし、この圧力は中国の貿易に関連するセクターに既に変質をもたらす可能性がある。

実際、中国からのハイテク企業流出という現象は見られる。台湾では、9月までに1.1兆台湾ドルの投資が戻ったと台湾当局が発表した（同年5月に台湾を代表する半導体メーカーである台湾積体回路製造（TSMC）が初台湾域外工場を米国に建設することを決定した）。

一方、新型コロナ、デカップリング圧力の中にあって、実のところ対中投資全体は増加している。2020年1～8月の対中直接投資は前年比+2.6%の6,198億元。サービス業は同+12.1%、ハイテクサービスのみでは同+28.2%である。米国からの投資も増加している。

図表2. 対中直接投資実行額



(注) 米国の2019年の伸びは1～10月、2020年は1～6月
(資料) 中国商務部

在中先進国企業に対するアンケート調査を見ても中国から流出する動きはなお限定的だ。9月9日に在上海米国商工会議所が発表したアンケートでは回答200社余りの製造業のうち米国に一部でも生産移転すると回答した企業はわずか4%。全く移転しないと回答した企業は75%に及んだ。米国企業の中国での動きを見ると、情報通信・サービス、金融など、摩擦が起きている分野でむしろ対中投資が進んでいる。米国企業は中国での規制緩和が今後進むということを前提にさらに中国に入り込もうとしている。

米中摩擦に対する欧米等の企業の基本的スタンスは、米中摩擦を懸念しつつも、中国重視の姿勢に変化がなく、「国際政治や両国の法・ルールを踏まえたうえでサプライチェーンを再構築」する方向である。

「経済」は、平時では二国間外交での話し合いの最大のテーマとなる。二国間に守るべき共通の利害があることは「平時の状況を守ること」、つまり「非常時になることを抑止すること」をもたらす。デカップリングで共通の利害が減少することは、非常時を呼び寄せているようなものである。経済としては、平時の活動を続け、非常時をもたらさないようにすることも考慮すべきことであろう。

巨大な自国市場を経済成長のエンジンに ～中国EV充電インフラ市場～

みずほ銀行 法人推進部 国際営業推進室 主任研究員 湯 進



米国は2020年8月6日、中国の動画投稿アプリ「TikTok」および通信アプリ「Wechat」が関わる取引を禁止する方針を示した。米中デカップリングが懸念されている中、中国政府は巨大な自国市場を活用し、電気自動車(EV)を中心とする新エネルギー車(NEV)の普及を国策として推進している。

一方、EVシフトに欠かせない充電インフラの不備を解消するため、中国政府はEV充電スタンド等7大産業を中心とするニューインフラ投資を推進している。2022年に実用化される日中共同規格の急速充電器「チャオジ」に加え、中国では、充電インフラを巡る新たな動きがEV市場の拡大を後押しすると同時に、自動車メーカーの中国電動化戦略にも大きな影響を与えそうだ。



中国新興EVメーカーNIOはES8購入者に充電スタンドも提供(筆者撮影)

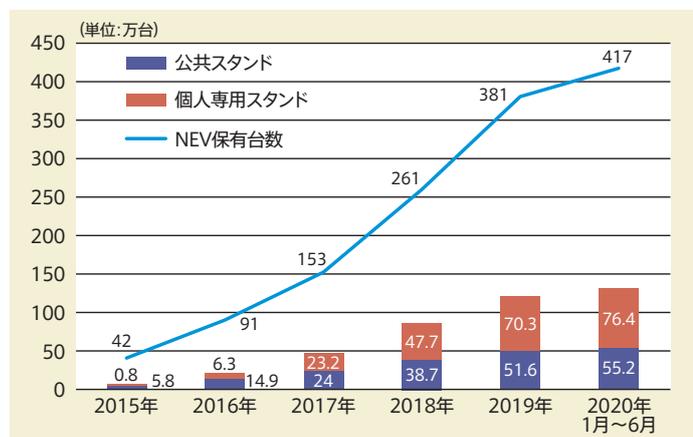
充電インフラ整備の現状

中国のNEV販売台数は2012年に1.2万台、2019年には120万台に達し、世界シェアの51%を占める規模となっている。EV市場の拡大に伴い、補助金政策により中国全土でEVの充電インフラの整備が急速に進められている。しかし、2020年6月末、中国全土における各種充電スタンドの累計設置台数は132.2万台、対NEV保有台数(417万台)のカバー率は30%にとどまっている(図表1)。補助金に依存する公共充電スタンドの設置は、初期投資コストが高く、回収期間も長い。また中国の住宅事情が個人専用スタンドの設置の足枷となっている。このままいくと、中国政府が掲げた2020年に充電スタンド480万台を設置する目標は達成できない見通しである。

都市インフラ整備の一環としての公共充電スタンドは月間平均1.2万台のペースで増加し、現在55.8万台に達した。充電方式別の設置台数では、普通充電方式(AC)が32.4万台、急速充電方式(DC)が23.4万台、両者一体型が488台である。また充電ステーションは3.8万カ所、電池交換ステーションが449カ所設置された(中国電動充電基礎施設促進連盟・EVCIPA)。こうした公共充電スタンドは、主に広東省、上海市、江蘇省、北京市、山東省に集中し、この5地域の設置台数が中国全体の52%を占めている。公共EVバスやEV乗用車の利用が大半を占めているが、EVタクシー・特殊車両の利用も着実に増加している。

公共充電スタンドは順調に増加した一方、EV納車に合わせて設置された個人

図表1. 中国EV充電インフラの整備状況



出所: 中国電動充電基礎施設促進連盟より、筆者作成

(自宅)専用の充電スタンドは74.9万台、EV個人ユーザー全体の5割に満たない状況だ。日本では居住エリア内での充電設備の設置が進んでいるが、中国では多くの消費者が自宅に専用駐車場を持たないため、家庭用充電スタンドを設置するスペースの確保は難しい。またコミュニティの電気容量不足やマンション管理業者の規制により、個人専用の充電スタンドを設置するのも簡単ではない。

2014年以降、民営企業の充電スタンド業界への参入が可能となり、多くの充電設備メーカーが運営会社に転換した。「特来电(TGOOD)」が16.1万台でトップとなり、「星星充電(Star Charger)」(13.2万台)と「国家电网(STATE GRID)」(8.8万台)がそれぞれ第2位、第3位となっている。トップ3社の市場シェアは計68%に達する。また「雲快充」、「依威能源」、「上汽安悦」、「中国普天」などの中堅5社も、運営台数1万台超の企業としてあげられる(図表2)。

現在、多くの地場自動車メーカーが自前で充電インフラを整備せず、充電スタンド企業と提携する戦略を取っている。一方で、テスラ、NIOなど新興EVメーカー、公共バス会社やカーシェアリング・ネット配車企業は独自のビジネスモデルで、充電スタンドのEPC(設計、調達、建設)を行っている。

充電器の出力は当時の50kWから現在の150kWに進化し、技術改良のコストが発生するほか、高い投資・運営コストに加え、同事業における収益の創出が課題である。充電スタンドの運営企業は2017年の300社から現在の100社程度へと大きく減少した。実際、2014年に創業した特来电は累計赤字額8億元(120億円)に上り、2位の星星充電も赤字体制が続いている。大手2社の苦戦からもビジネスモデルが未確立である充電スタンド業界の実態が反映されている。

ニューインフラ建設の追い風

アフターコロナの中国では、政府がニューインフラ建設を加速する意向を示し、第5世代(5G)移動通信システム、EV充電スタンドなど7大産業を中心とする投資の方向も示した。これを受け、各地方政府が積極的に投資計画を打ち出し、ニューインフラ投資総額は2020年に1兆元(約15兆円)を超え、2025年までには17兆元(約260兆円)に達すると予測される。

NEV30万台を保有している上海市は2020年4月に、充電施設を運営する企業に補助金を支給すると発表した。各充電施設を実績やサービスで評価し(1つ星~3つ星に分類)、その運営企業に点数評価(A・Bクラスに分類)で補助金支給額を決める。また、コミュニティに新設した充電スタンドに1台あたり最大1万元(約15万円)の補助金を支給し、既存充電設備の技術改良も奨励する。今後3年間でEVタクシー向けの充電ステーションを毎年15ヵ所設置する目標も掲げた。すなわち、地方政府は充電スタンドの整備を加速する一方、補助金政策も一括支給から充電スタンドの運営実績に転換し、充電スタンド設置後の効率性が求められる。

国家电网は、2020年に27億元(約405億円)を投じて、住宅地向け5.3万台、公共用向け1.8万台、専用スタンド7,000台を整備する計画だ。南方電網も、今後4年間に251億元(約3,765億円)を投資し、複数台のEVを同時に充電できる大規模ステーション150ヵ所、充電スタンド38万台を整備する計画だ。

上記大手国有送電企業2社が2019年に特来电、星星充電と共同で「聯行科技(UNIEV)」を設立し、相互利用可能な充電スタンドの整備を急いでいる。運営企業150社と提携する聯行科技は、充電設備49万台を擁するプラットフォームを構築し、全国310都市、5万kmをカバーできる。

また、異業種から充電スタンド業界に参入した企業も現れた。不動産開発大手の中国恒大と国家电网が共同で設立した国網恒大智慧能源服務は、中国恒大、碧桂園、融創中国、万科企業の不動産トップ4社と提携し、計5,468ヵ所のコミュニティにスマート充電スタンドの設置を行う。通信機器大手のファーウェイは、

図表2. 中国充電スタンド運営企業上位8社

企業名	運営台数(台)	市場シェア(%)
特来电	160,590	28.8
星星充電	131,843	23.6
国家电网	87,846	15.7
雲快充	43,513	7.8
依威能源	25,383	4.5
上汽安悦	19,048	3.4
中国普天	14,280	2.6
車電網	13,259	2.4
その他	62,528	11.2

出所: 中国電動充電基礎施設促進連盟より筆者作成

2020年に車載機器とスマートフォンを連動させるシステム「Huawei HiCar」、EV向けの直流式急速充電モジュール製品を発表した。送電大手や充電設備メーカーと提携し、充電ビジネスの拡大を図ろうとしている。

外資系企業の参入

EVの急速充電器の主な規格は、中国標準のGB/T、日本標準のチャデモ (CHAdeMO)、欧米標準CCS (Combo1、Combo2)、テスラのスーパーチャージャーなどの方式があり、世界全体では数種類の急速充電規格が並行している。中国における充電スタンドの需要拡大を見据えて、外資系企業の布陣は目立っている。

テスラは中国で「スーパーチャージャー」約4,900台を設置し、最大出力250kWの急速充電器、V3スーパーチャージャーも設置し始めた。電池容量60kWhのモデル3でも、30分程度で満充電になる。BMW、ダイムラー、VW、ポッシュなど独7社が共同展開するEV充電サービス「HUBJECT」が2019年に雲快充など地場充電スタンド4社と提携し、中国に公共充電スタンド3.5万台を設置する予定。

VWは2019年5月、第一汽車、江淮汽車、星星充電と合併で常州に開邁斯新能源科技 (CAMS) を設立し、消費者にカスタマイズした充電ステーションの設計・生産を行う。また、中国で充電スタンド13万台を設置したBMWは、2020年6月に国家电网傘下の充電・電池交換サービス会社である国网電動汽車服務と戦略的提携をし、保有する充電スタンド数を現在の2倍にあたる27万台に引き上げる予定。国家电网の充電インフラと相互利用することにより、BMWの充電網は高速道路5万km以上に広がると思われる。

日本と中国が2018年5月、次世代急速充電器の規格である「チャオジ」の共同開発を発表し、2020年度に仕様を公表する予定。各規格の互換性を重視して開発した「チャオジ」は、高出力充電規格として世界の充電規格の標準化をめざしている。実際に「チャオジ」対応車両は、アダプターの利用で日本の「チャデモ」規格や中国のGB/T規格などの充電器と互換性があり、旧規格の車両でも充電できるようになる。2025年以降、日本と中国の充電規格が「チャオジ」として一本化されれば、EV普及も一段と加速すると思われる。



テスラのスーパーチャージャー (筆者撮影)



日本で使用するチャデモ規格の充電器 (筆者撮影)

新型コロナウイルス感染の影響で欧米諸国経済が苦境に陥る中、中国経済はいち早くプラス成長に回復した。しかし、米中対立の深刻化が懸念される中、中国はより自立した産業を経済成長のエンジンとした発展モデルの構築を急ぐ構えだ。中国はエネルギー消費に占める電力消費の割合を2019年の25%から2050年には52%に引き上げる計画だ。充電インフラが整備されれば、モビリティ、蓄電に関わるエコシステムの構築につながる。

一方、電池の統一によりEVの性能やデザインの差別化が一層難しくなり、日系を含む外資系自動車メーカーにとっては、人工知能 (AI) を活用しながら、EV制御システムや電池管理システムなどソフトウェア技術を工夫する必要がある。中国のインフラ整備の方針を勘案すれば、日本企業も「チャオジビジネス」にいかに対応すべきか、地場充電スタンド運営企業との提携を含む戦略を練る必要があるだろう。



北米自動車産業を取り巻く通商動向

みずほ銀行 国際戦略情報部 橋本 鷹将

新型コロナウイルスのグローバルな感染拡大により、世界では2020年10月現在、あらゆる産業において「サプライチェーンの見直し」が叫ばれている。コロナ禍は製造現場の停止や物流網の寸断といった供給面でのショックと、社会的な隔離措置や消費マインドの低下に起因する需要面のショックとをもたらし、国境を越えた生産・販売体制が疫病に対していかに脆弱であるかが露呈することとなった。

一方で、こと北米(米国・メキシコ・カナダ)自動車産業のサプライチェーン戦略においては、疫病対策に加えて、変化の著しい通商情勢への対応が重要度を増している。そこで、本稿では北米自動車産業を取り巻く通商の動向を俯瞰したい。

USMCA発効により、自動車の原産地規則が大幅に厳格化

北米の通商情勢において現在最も注目されているトピックは、2020年7月に発効となった米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)であろう。USMCAでは前身の北米自由貿易協定(NAFTA)と比べて、北米3国間の自動車貿易において特惠関税を享受するために満たすべき「原産地規則」が大幅に厳格化された。例えば、NAFTAにおいては62.5%であった域内付加価値割合が品目に応じて65~75%まで引き上げられたほか、種類を問わずすべての自動車部品について原産性の確認が必要となった(いわゆる「トレーシングリスト」の廃止)。よって、北米域内での加工工程で関税分類変更基準*1をクリアできないサプライヤーは、調達先の変更等の対応が求められる可能性が生じる。また、完成車メーカーの場合は域内付加価値割合の引き上げに加えて、一定割合の高賃金部材*2の購入や高賃金労働者*3による組立・加工等を求める「労働付加価値割合」や、素材として購入する鉄およびアルミの70%以上は北米原産品とするよう義務付けるルールにも対応する必要がある。

原産地規則を満たさない完成車や自動車部品については、北米3国間の貿易において2~25%程度の関税が賦課されることとなるが、北米において生産される自動車の多くは部品や原材料から完成車になるまでの間、3国間の国境を何度も通過するため、原産地規則厳格化の影響は大きい。北米の完成車メーカーや

図表1. NAFTAおよびUSMCAにおける自動車の原産地規則

	NAFTA	USMCA
域内付加価値割合 (Regional Value Content)	<ul style="list-style-type: none"> 乗用車、小型トラック、自動車部品については、62.5% (純費用方式) トレーシングリストに掲載のある自動車部品が、原産地の確認対象となる 	<ul style="list-style-type: none"> 乗用車、小型トラックについては2020年を66%とし、段階的に75%まで引き上げ 自動車部品をスーパーコア部品・コア部品・プリンシパル部品・コンプレメンタリー部品に分類。各々につき、段階的に65~75%まで引き上げ 自動車部品のトレーシングリストが廃止され、すべての自動車部品について原産地の確認が必要に
労働付加価値割合 (Labor Value Content)	なし	<ul style="list-style-type: none"> 北米の工場における、時給16米ドル以上の直接工による付加価値義務を設定 乗用車は2020年を30%とし段階的に40%まで引き上げ、小型トラックは2020年より45%
鉄・アルミの原産品調達義務	なし	<ul style="list-style-type: none"> 完成車メーカーが購入する鉄・アルミの70%以上について、域内原産品の購入義務を設定



すべて充足 -----> 北米3国間での取引に係る関税はゼロ
 未充足 -----> 品目に応じて2~25%程度の関税賦課

(出所) USMCA原文より、みずほ銀行国際戦略情報部作成

サプライヤーにおいて、USMCAへの対応は喫緊の課題と言えよう。

米国通商法301条に基づく対中関税にも要留意

中国から北米に原材料・中間財等を輸入している自動車関連企業においては、米国の対中関税についても大きな懸案事項となっている。米国が2018年以降、通商法301条に基づく対中制裁関税の対象を段階的に拡大していることは周知の事実であるが、制裁関税の対象には自動車に使われる部品等も多く含まれている。

米国向けに中国から製品を輸入している企業にとって、中国からメキシコ・カナダへの生産シフトは対中制裁関税回避の策として当然選択肢の一つとなろう。実際、制裁関税が発動されて以降、一部の完成車メーカーやサプライヤーが中国からメキシコへの生産移管を履行したことが報じられている。ただし、メキシコやカナダから米国へと輸出される製品に中国産の原材料や中間財が使われていた場合、たとえメキシコやカナダで一定の付加価値を付与していたとしても、完成品が中国原産と見なされ制裁関税の対象となり得る点には注意が必要である。米国税関国境保護局 (CBP)

によれば、中国産の中間財等を用いる完成品が第三国の原産品であると認められるためには、第三国における加工等を通じて中間財と完成品との間に名称・特徴・用途の変更を伴う「実質的な変更 (substantial transformation)」が生じている必要がある。何をもち「実質的な変更」が生じたと判断されるかは明文化されていないものの、メキシコ・カナダ等の第三国において相当程度の加工が施されていない限り、制裁関税の対象となるリスクは残ると言えよう。

また、米中摩擦は足元では通商のみならず安全保障、イデオロギー等の分野にまで発展しており、2020年11月の米国大統領選の結果に関わらず長期化するとみられている。北米の自動車関連企業においては、制裁関税の常態化や二大経済圏のデカップリングを想定した、中長期的な生産・販売体制の見直しが求められる。

「米州」における地産地消を視野に

USMCAの発効や米中摩擦の長期化を踏まえた北米自動車サプライチェーン戦略のメインシナリオは、北米を中心とした地産地消型モデルへの転換 (regionalization) であろう。具体的には、中国をはじめとする北米域外の国・地域から調達していた部材を可能な範囲で域内原産品により代替し、域内での加工等により高い付加価値を加えながら自動車を作り上げ、主に域内市場向けに販売するというものである。加工・モジュール化・組立等を通じて域内での付加価値割合を増やし、効果的に関税コストを回避できるかがポイントとなる。

一方で、完成車の販売については、北米頼みの戦略では頭打ちとなる可能性がある。米国やカナダの販売市場は既に飽和状態にあり、コロナ禍からの回復後も限定的な成長にとどまるとされている。メキシコでは経済成長よりも所得分配を優先する左派政権のもとで景気が低迷しており、自動車の販売台数も直近3年間は減少傾向にある。他方、南米の大国ブラジルではコロナ禍前までは販売が好調であり、2019年の販売台数は278万台とカナダ (同197万台)、メキシコ (同131万台) をしのぐ。南米でブラジルに次ぐ経済規模となるアルゼンチンもまた、2013年には94万台の販売台数を記録した潜在的な有望市場である。2017年から2019年にかけては経済危機の影響から自動車の販売が落ち込んでいるが、アルゼンチン政府は2020

図表2. 対中関税の対象となっている自動車部品 (例)

品目	関税分類 (上4桁)	関税率
コイルばね (サスペンション向け)	7320	7.5%
ヒンジ	8301	7.5%
バッテリーランプ	8536	7.5%
カーシート向け部品	9401	7.5%
エンジン付きシャーシ	8706	25%
バンパー	8708	25%
シートベルト	8708	25%
ブレーキ	8708	25%
ギアボックス	8708	25%
サスペンション	8708	25%
ラジエーター	8708	25%
クラッチ	8708	25%

(出所) USTRウェブページより、みずほ銀行国際戦略情報部作成

年8月に難航していた債務再編交渉を決着させ、経済の再建を図っている。売上を持続的に成長させるためには、南米への販売体制強化も選択肢の一つとなる。

北米から南米への自動車の販売においても、通商の枠組みを活用することが可能である。例えば、メキシコはブラジルおよびアルゼンチンと自動車の貿易協定(ラテンアメリカ統合連合経済補完協定(ACE)第55号、以下「ACE 55」)を締結しており、完成車および自動車部品について一定の域内付加価値割合を満たせば、無関税での輸出が認められる。従前はメキシコからブラジル・アルゼンチンへの無関税での完成車輸出に対して上限が設けられていたが、ブラジル向けの上限枠は2019年3月に撤廃されており、アルゼンチン向けの上限枠も2022年3月に撤廃されることが決まっている。

カナダについては、メルコスール(ブラジル・アルゼンチン・パラグアイ・ウルグアイから成る関税同盟)4カ国とのFTA交渉を進めており、2019年6月には第6回の交渉が開かれている。同時期に政治合意に至ったEU-メルコスールFTAはEUからブラジル等への完成車・自動車部品の輸出増加につながるとされており、カナダとメルコスール4カ国とのFTA交渉の動向も注視される。

図表3. ACE 55における原産地規則

	原産地規則達成の閾値/条件	
	対ブラジル	対アルゼンチン
完成車	・域内付加価値割合40%以上	・域内付加価値割合35%以上
自動車部品	・域内付加価値割合40%以上	・原則として、上4桁の関税分類変更、または域内付加価値割合35%以上 ・ベアリング等一部の部品については、個別に関税分類変更基準または域内付加価値割合を規定

(出所)各種資料より、みずほ銀行国際戦略情報部作成

米国については、直近では中南米との新規のFTA・EPA交渉は進めていないとみられるが、民主党のバイデン大統領候補は大統領に就任した暁には、環太平洋パートナーシップ協定(以下「TPP」)の再交渉を行うとしている。TPPにおける完成車の域内付加価値割合は控除方式で55%、純費用方式で45%となっており、USMCAにおける域内付加価値割合よりも達成は容易である。また、TPPにはコロンビアやペルーが加盟しており、両国とも国内での批准手続きを進めている。仮に米国がTPPに加盟し、コロンビアやペルーとともに批准手続きを完了させることができれば、米国産自動車の中南米向け輸出増加につながると考えられる(なお、TPPにはメキシコとカナダも加盟しているため、同様のメリットが得られる)。

おわりに

本稿の冒頭で触れたように、コロナ・ショックは自動車を含むあらゆる産業に対して、サプライチェーンの見直しを迫るものであり、その帰結として「米州」「欧州」「アジア」といった経済圏のくくりの中で、地産地消の動きが進むと想定される。しかしながら、比較優位の原則に基づきグローバルに展開されてきたサプライチェーンの再編にあたっては、相応のコスト負担を覚悟する必要がある。ニュー・ノーマルへの移行に伴うコストを緩和する手段として、通商の枠組みを積極的に活用することが推奨されよう。

- *1 非原産部材を加工することで、加工後の完成品(輸出製品)と非原産部材との間に所定の関税分類(HSコード)の変更が生じた場合、同完成品を原産品扱いとする基準
- *2 直接工の平均時給(ベネフィット等を除く)が16米ドル以上の、北米にある工場で生産された部材
- *3 平均時給が16米ドル以上の北米にある工場で、自動車の生産に直接携わる労働者

シンガポールのスタートアップ・エコシステムの現状と日系企業の課題

みずほ銀行 産業調査部アジア室 調査役 平野 恭広

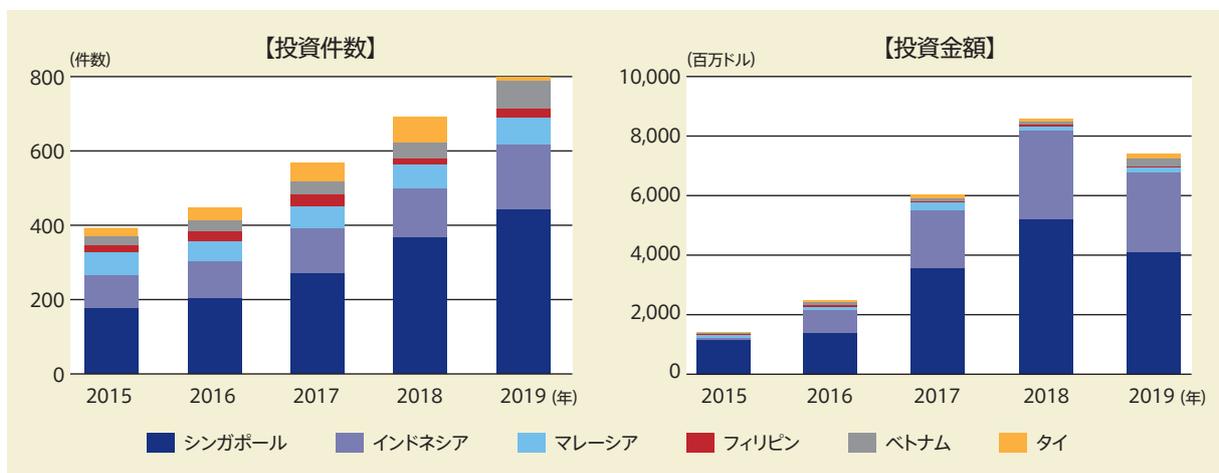
近年、あらゆる産業・社会におけるデジタル化が急速に進展し、産業構造の転換を迫られるような大きな変革期の中であって、企業によるオープンイノベーションの取り組みも活発化しており、先進的な技術やビジネスモデルを有するスタートアップへの注目がかつてないほどに高まっている。多くの日系企業も、日本国内のみならず海外においてスタートアップとの協業を通じた事業展開を検討している状況にある。そこで本稿では、近年存在感を増しているシンガポールのスタートアップシーンを紹介するとともに、実際に現地にいることで見えてくるスタートアップと協業するうえでの日系企業の課題について述べていきたい。

ASEANスタートアップ・ハブとしてのシンガポール

他の国や地域同様、ASEANにおいても近年多くのスタートアップ企業が誕生している。その主な背景としては、人口増加や個人にインターネットとスマートフォンが一気に普及したことによるリープフロッグ現象の発生、脆弱な生活インフラなどの社会課題が山積するASEANにおいて、革新的な技術やサービスによる社会課題解決を通じてイノベーションを起こしたいと考える起業家が増加していることなどがあげられる。ただし、ASEANと一括りに言っても、経済や社会の発展度合いや政府による産業政策は国によって異なり、スタートアップの規模や層の厚みも国によって大きく違いがある。ASEAN主要6カ国におけるスタートアップの規模や層の厚みという点においては、シンガポールとインドネシアが飛び抜けており、当該2カ国のスタートアップに対する投資金額および件数シェアは6カ国全体の7割～9割程度を占めている(図表1)。

特に、シンガポールには1,000社超の金融機関が集積し、また、IT企業を中心としたグローバル企業の拠点多く設けられてきたことから、同国では過去から「ヒト」と「カネ」が集まる土壌が形成されてきた。そして近年、シンガポール政府が積極的なスタートアップ支援策を展開してきたことから、同国はASEANにおけるスタートアップ・ハブとしての地位を確立している。なお、シンガポールのベンチャーキャピタル(VC)である Cento Venturesの調査によると、コロナ禍で資金調達が停滞する中、シンガポールのテック系スタートアップへの投資額は2020年上半期に前年同期比41%増となっており、ASEAN全体の13%減と対照的な状況となっている。

図表1. ASEANスタートアップに対する投資件数および金額



(出所) CB Insightsデータより、みずほ銀行産業調査部作成

政府の強力なリーダーシップにより形成されてきたスタートアップ・エコシステム

シンガポールは人口が少なく資源に乏しいことから、政府は「人材」と「技術」を貴重な資源と捉え、スタートアップの振興を国家戦略と位置付け、積極的に様々な支援策を講じてきた。同国におけるスタートアップ市場拡大のきっかけを作ったとして評価されているのが、国家研究基金(NRF)が2009年に導入したスタートアップへの官民共同投資スキームTechnology Incubation Scheme(TIS)である。これは、NRFが認定したインキュベーターが推薦するスタートアップに対して、NRFがインキュベーターによる総投資額の85%を投資するものであり、起業初期のリスクマネーの大半を政府が負担することで、スタートアップの起業を促すことを目的としていた。この支援策はスタートアップやVCの発展を促し、投資が活発化したことでスタートアップ・エコシステムの土台を形成した。

なお、TIS以外にも各省庁が独自に多数の支援プログラムを行っていたが、体系的に整理されたものではなく窓口もバラバラで煩雑だったことから、2016年に「Startup SG」のブランドのもとにスタートアップ関連の支援窓口を統一し、支援情報の集約が行われた(図表2)。

図表2. Startup SG支援内容一覧

Startup SG Talent	人材育成支援	Startup SG Equity	官民共同投資スキーム
Startup SG Founder	起業家支援	Startup SG Infrastructure	起業場所の支援
Startup SG Tech	先端技術の商業化支援	Startup SG Loan	資金支援
Startup SG Accelerator	アクセラレーター/インキュベーター支援	Startup SG Investor	投資家向け税金インセンティブ

(出所) Startup SGホームページより、みずほ銀行産業調査部作成

また、2011年にはBlock71と呼ばれる東南アジア最大のインキュベーション施設が政府とシンガポール国立大学(NUS)の主導により設立され、スタートアップ人材の育成や創業期のスタートアップ支援を行っている。2011年の設立以降、これまでに600社以上のテック系スタートアップを支援しており、年間300件以上のピッチイベントを開催している。エコシステムビルダーとのネットワーキングイベントも頻繁に開催しており、同国のスタートアップ・エコシステムの中核を担っている。さらには、高い能力を持つ海外人材の獲得に意欲的である一方、同国の大学生を世界各国のイノベーション拠点に派遣し将来の起業家育成を図るなど、国内人材の質向上に取り組み続けている。起業家の育成では、アカデミアも重要な役割を担っており、NUS傘下のNUS Enterpriseは、インキュベーションプログラムや教育プログラムの提供、大学の研究成果を企業へ移転するための支援など、起業家育成の中心的役割を担っている。

これらに加えて、同国には数多くの資金供給者と複数のグローバル企業のR&D施設やイノベーション施設が存在しており、強固なスタートアップ・エコシステムが構築されている(図表3)。

他方、他国も同様だが、SeriesC以降のLater Stageの投資家層が薄いことや、IPO市場が未整備でExitのオプションが限られるといった課題もあり、今後、より重層的なエコシステム構築が期待される。

図表3. スタートアップ・エコシステムの都市別ランキング

	都市名		都市名
1	Silicon Valley	11	Washington DC
2	New York City	12	Amsterdam-Delta
	London	13	Paris
4	Beijing	14	Chicago
5	Boston	15	Tokyo
6	Tel Aviv	16	Berlin
	Los Angeles	17	Singapore
8	Shanghai	18	Toronto-Waterloo
9	Seattle	19	Austin
10	Stockholm	20	Seoul

(出所) Startup Genome資料より、みずほ銀行産業調査部作成

B2CからB2B領域へと変化するシンガポールスタートアップシーン

ASEANにおけるスタートアップ勃興の要因の一つが個人へのインターネットとスマートフォンの急速な普及にあることは前述の通りだが、それはつまりスタートアップの事業領域はB2C領域が中心であることを意味する。シンガポールも例外ではなく、ECや配車サービスなどのコンシューマーテックがこれまで相応のシェアを占めてきた。そしてその多くは海外で成功したビジネスモデルをいち早く国内に持ち込むタイムマシン

型であった。しかしながら、近年シンガポール政府は、将来的に知的財産権を生むことが期待できるDeep Tech領域を重点支援領域と位置付け、支援対象をDeep Tech領域に限定したSG Innovateを2016年に設立し、資金支援だけでなく経営陣の派遣などハンズオンで支援を行っている。その結果、シンガポールではDeep Techを活用したRobotics、Cyber Security、Agri Tech、Fin Tech、Health Tech、Block Chain領域などでのスタートアップ数が増加傾向にある。特にFin Tech領域においては、シンガポールの中央銀行にあたる通貨金融庁が中心となり積極的な振興策を展開したことが、欧米や中国系金融機関によるイノベーションラボの設置につながり、さらにGrabなど異業種からの参入も進んでいる。こうしたことを背景としてFin Tech領域への投資額・投資件数も急増しており、幅広いサービスが展開されている。

また、シンガポールは国土が狭く人口も少ないため、同国に拠点を置くスタートアップの特色として、当初からASEAN市場への展開を視野に入れているケースが多い点があげられる。また、投資家側もASEANという巨大市場へのリーチ確保を目的に投資をしているケースも多い。ASEAN市場での事業展開を計画するスタートアップにとって、シンガポールの強固なスタートアップ・エコシステムは非常に魅力的であり、今後もシンガポールを拠点に事業を拡大していくスタートアップは増加していくだろう。

存在感を増す中国企業

シンガポールには以前から欧米のグローバル企業やVCが拠点を構えていたこともあり、これまでは欧米投資家の存在感が高かったが、2015年頃から急速に中国の大手テック系企業が台頭している。例えば、アリババ集団やテンセント、DiDi、JD.comなどは、ASEAN各国のECやFin Tech、ライドシェア、オンライン旅行などの分野に複数件の投資を行っている。直近では、アリババがGrabへの出資を検討中とも報道されている(2020年9月16日時点)。また、出資や買収に留まらず、アリババは海外初のAIラボを2018年にシンガポールに設置するなど、Deep Tech領域におけるR&Dにおいても積極投資を行っている。こうした背景には、ASEANのインターネット市場の急拡大に加えて、中国国内市場の成長鈍化、米中貿易摩擦を受けたハイテク分野のマネーフローの変化などが考えられる。また、ASEANにおけるスタートアップのExitは、IPO市場が未整備のためM&Aが主流である中で、VCなどの投資家は売却額が膨らみやすいアリババやテンセントといった中国テック系企業への売却をめざしているという話も聞く。コロナ禍にあっても中国テック系企業の動きは活発であり、あるVCのところには、複数のPortfolio Companyの買収の打診があった模様だ。今後も、中国テック系企業の存在感はますます高まっていくことが予想される。

スタートアップとの協業を通じたイノベーションに取り組む日系企業の課題

ここまでシンガポールのスタートアップシーンの現状について述べてきたが、最後にVCやスタートアップと会話をする中で見えてきた日系企業の課題について触れておきたい。

日系企業の課題は大別すると、①投資目的が明確化されていない、②意思決定スピードが遅い、③スタートアップ文化への理解が乏しい、の3点に分類されると考えられる。

まず、1点目であるが、近年、日系企業の間でもCorporate Venture Capitalの立ち上げやFund of Fundsへの出資など、スタートアップとの協業をめざした取り組みがなされているが、「スタートアップ、DX、AI、IoT」などがバズワードとなり、「自社の課題解決やさらなるブレークスルーに向けて具体的にどのような技術が必要で、どのようなスタートアップに投資するのか」といったそもそもの投資目的が曖昧なケースが散見される。経営層から「とりあえず」スタートアップとの連携を模索するよう指示を受けているケースも多い。スタートアップ側も日系企業の曖昧なスタンスに困惑することも多いようであり、明確な目的意識がない企業に対してスタートアップが手伝えることはない、というのがスタートアップの偽らざる本音だろう。なかには、必ずしも課題解決ということではなく、例えばインナーサークルに入り込むためのエントリーチケットと割り切って少額出資をするケースもあり得るものの、いずれにしろ重要となるのは、後々のフォローオン投資も見据えて、自社の事業戦略と紐付いた明確な投資戦略をもってスタートアップとの連携を模索していくことである。

2点目は、日系企業の意味決定スピードの遅さである。使い古された言葉ではあるが、多くの日系企業は4L(Look, Listen, Learn, Leave)で、話が一向に前に進まないというイメージが定着してしまっている。これは、通常のM&Aと同じスピード感や手続きでスタートアップディールを扱っていたり、現地に権限が委譲されていないなど組織体制に起因する部分が多い。スタートアップ投資ではある程度のリスクテイクを行い、スピード感をもって進めることが極めて重要である。競合相手となる欧米や中国企業は考えられないような速さで意思決定を行っている。近頃は、意思決定の遅さから日系企業の存在感が低下しているという声も聞く。組織体制を含めてスタートアップ投資のあり方を見直さなければ、日系企業がスタートアップから相手にされなくなる日が来てしまうかもしれない。

最後に、スタートアップ文化への理解の乏しさである。日系企業は多くの場合、早ければ3年程度で人事ローテーションが行われることから、インナーサークルに入り込めたとしても担当者の交代でゼロクリアとなり、なかなかスタートアップのビジネス慣行に対する理解が進まないことが多い。例えば、スタートアップ投資はマイノリティ出資となるケースも多いが、日系企業はスタートアップを対等な関係とみなしていないからなのか(そういう声も聞かれる)、リードインベスター含め他の投資家がいるにも関わらず自社に有利な契約条件にしようしたり、自社とのシナジー発現を優先して過度な要求を行ってしまったりといったケースがあるという。対等なビジネスパートナーとしてスタートアップとの関係を認識し、お互いに尊重し合う姿勢もまた、スタートアップとの協業においては重要な要素の一つなのである。

以上、日系企業の主な課題を述べてきたが、一方で、日系企業の高い技術力や真摯な態度を評価する声も多く日系企業への期待感が高いことは間違いない。新型コロナウイルスや地政学リスク、保護主義の高まりなど、不確実性がかつてないほどに高まっているが、産業構造の大きな転換期にあってスタートアップとの協業は企業価値向上に向けた有効な選択肢の一つであり、日系企業の積極的な取り組みを期待したい。

ご注意

1. 法律上、会計上、税務上の助言:みずほグローバルニュース(以下、「本誌」)記載の情報は、法律上、会計上、税務上の助言を含むものではありません。法律上、会計上、税務上の助言を必要とされる場合は、それぞれの専門家にご相談ください。
2. 著作権:本誌記載の情報の著作権は原則としてみずほ銀行に帰属します。いかなる目的であれ本誌の一部または全部について無断で、いかなる方法においても複写、複製、引用、転載、翻訳、貸与等を行うことを禁止します。
3. 免責:本誌記載の情報は、みずほ銀行が信頼できると考える各方面から取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。みずほ銀行は当該情報に起因して発生した損害については、その内容いかににかかわらず一切責任を負いませんのでご了承ください。

作成:みずほ銀行 国際戦略情報部

お問い合わせ先

詳しくはお取引店または下記まで

e-mail: globalnews.mizuho@mizuho-bk.co.jp

(2020年10月26日現在)