



三菱UFJリサーチ&コンサルティング 調査部長
中塚 伸幸

米中の狭間でいかに中国ビジネスに向き合うべきか

◆したたかな米国企業

米中のデカップリングが始まっている。それは今後も進展する。こうした見方が専門家のコンセンサスであり、大きな流れはその通りであろう。しかし、ことはそう単純に進むわけでもなさそうだ。

トランプ政権は安全保障上の懸念がある分野の製品について中国への輸出を規制し、一部の中国企業との取引を制限した。ファーウェイに対する厳しい措置はその象徴だ。中国に対する厳しい姿勢はバイデン政権にも受け継がれ、警戒感はさらに強まっている。

ただし、こうした中でも米国のハイテク企業は中国でのビジネスに積極的である。たとえば、米半導体大手クアルコムの2021年9月期と19年9月期の売上を比較すると、中国向けは116億ドルから225億ドルへと約2倍になり、売上全体に占める比率も48%から67%に上昇している。同じくエヌビディアの場合も、20年1月期に27億ドルだった中国向け売上が22年1月期には71億ドルと約2.6倍に増え、売上構成比率も25%から26%に微増している。インテルの中国向け売上も伸びている。ハイテク分野であっても、米国企業はしたたかに対中ビジネスからの利益を追求しているのである。

◆米の新規制は諸刃の剣、一筋縄ではいかず

足もとで、デカップリングの動きはなお続く。バイデン政権は今月、半導体技術の中国向け輸出を強化する新たな措置を発表した。AIやスーパーコンピューターなどに使われる半導体及び同製造装置の中国向け輸出には商務省の許可を義務づけたもので、仮にこれが厳格に運用されれば、中国の企業だけでなく米国やほかの西側の企業にも影響が及ぶ。

新たな措置を受けて、米国企業はすぐに中国の半導体企業 YMTC との取引を見直した。ただ、米ハイテク企業の中国での売上は、韓国・台湾の企業の中国拠点向けのウエイトも大きい。韓国のサムスン、SK ハイニックスなどは米商務省に本規制の1年間の

適用猶予を申請し、許可されたと報じられている。また、米国の業界団体である半導体工業会は新規制について「安全保障強化の目的は理解するが、米国のイノベーションにマイナス影響をもたらさないことを望む」とコメントしている。

つまり、先端分野での中国外しを目論む米政府の新規制は、欧州やアジアの友好国と十分に調整されたものではなく、また米国の競争力をオーバーキルする可能性もあり、民間企業はそれを懸念している。グローバルな相互依存が大きい中では、デカップリングも一筋縄ではいかないようだ。

◆チャンスとリスクの両方を踏まえた対応が重要

では、わが国企業は米中の狭間でいかに中国ビジネスに向き合うべきか。すでに、調達網から中国を切り離す動きが大手企業のあいだにもみられる。しかし、当然ながら、リスクがあるから単純に縮小一辺倒、というわけにもいかない。中国は巨大な成長市場であり、生産インフラの水準も高い。

米国企業がさまざまな規制の適用除外申請も含めて中国事業の維持・拡大を模索しているように、わが国企業もビジネスチャンスは引き続き積極的に追求していくべきだろう。同時に、リスクには最大限に備えておくべきだ。たとえば、ASEANなどを絡めたサプライチェーンの複線化や、調達・生産・販売を中国国内で完結させる地産地消を進めることなどがある。いずれにせよ、デカップリングは単純な話ではなく、「ジャスト・イン・ケース」を念頭に置きつつ、したたかに成長機会をとらえていくことが重要であろう。

～ 調査部発表の経済レポートはこちら ～
<https://www.murc.jp/report/economy>

本情報の無断複写複製（コピー）は、特定の場合（許可をとった公知の事実）を除き著作者・当社の権利侵害になります。本レポートは情報提供を唯一の目的としており、何らかの金融商品の取引勧誘を目的としたものではありません。意見・予測等は資料作成時点での判断で、今後予告なしに変更されることがあります。【三菱UFJリサーチ&コンサルティング】