

小島正憲

1. 「中国で売るために知っておくこと」
2. 「これからの新しい中国ビジネス」
3. 「中国ビジネス 技術・ブランドの活かし方」
4. 「北朝鮮スーパーエリート達から日本人への伝言」
5. 「最終目標は天皇の処刑」

## 1. 「中国で売るために知っておくこと」 大淵愛子著 中央経済社 3月1日

帯の言葉：「中国ビジネス 最初の一步を強力にサポート 初めてこの巨大市場に進出する経営者のために、  
“必要資金の検討から” 簡単な“契約書の作成”まで、必ず役立つ基本の考え方を教えます」

この本の帯では、若くて美人で弁護士の大淵愛子氏が、「私が中国ビジネスをサポートします」と言わんばかりに、微笑んでいる。多くの読者はこの写真につられて、この本を手取るに違いないが、それも悪いことではないと思う。なぜなら大淵氏もまえがきで、「中国はあらゆる面で変化の激しい国です。共産党の一党独裁体制であるため、意思決定のスピードは速く、法改正も頻繁に行われますし、法の運用においてもところどころ方針が変わります。このような世界ですから、“知識”で勝負するよりも、“知恵”で勝負するのが正しいように思えます。そのため、必要最小限の“知識”を勉強したら、できるだけ早く出て、転びながら学んでいくのが一番だといえるでしょう」と書いており、あくまでもこの本を、「専門知識が含まれているものの、すらすら読める本」として位置づけているからである。たしかにこの本は読みやすく、入門書としては適当であると思う。

大淵氏は最初に、「お金の基本」を書いている。ビジネスを始めるには、とにかく資金が必要である。その意味で、この本の冒頭が「お金の話」から始まっているのは、理にかなっている。このような切り口から入った中国ビジネス本を、私は読んだことがない。ことに大淵氏が、「3年分の出資額を準備する」ようにと、アドバイスしていることに注目すべきである。10年ほど前に比べると、中国ビジネスも格段に資金が必要となっているのである。欲を言えば、企業での資金の内部往來のこと、外貨保有枠の今後の展開、「走出去」政策を利用した海外投資法などにも触れて欲しかった。

IIでは、「どこで」、「なにを」売るかについて書き、そこでは北京や上海などの1級上位都市ではなく下級都市を、富裕層ではなくネクストリッチ層を狙うのもおもしろいと提起している。

IIIでは、ウェブ販売かリアル販売かと問いかげ、「まずウェブ販売から始めてブランディングを確立するという手順は、中国ではなかなか難しい。したがってまずはリアル販売で出店し、価格と品質のバランスが取れた商品を、日本流のサービス(接客、包装)とノウハウ(陳列、VMD)で販売することで、良い評判が口コミでじわじわと広がり、結果的にブランディングが確立されていく。このような方法こそが、地道ではありますが、中国で長期的に成功する近道ではないでしょうか」と結んでいる。私もそう思うが、リアル販売には資金がかなり必要である。

IVでは、会社の設立にまつわる法務を解説している。従業員の採用についての注意事項では、「女性の採用の際、その人が妊娠しているか否かという点も企業にとっては関心事だと思います」と記してある。即戦力として採用しても、その力をしばらく活用できなくなる可能性があるからである。これなどは、女性の大淵氏ならではのアドバイスである。さらに賃金や保険制度についても、上海市の一般労働者で手取りが5000元の場合、額面が6563元、人件費総額では9450元(手当や退職金積み立てなどは含まず)になると、具体的に解説している。

Vでは、契約と契約書の心得について書いている。

VIでは、その他として、ショップ撤退のリスクとコストや、今問題となっている商標法についても詳述している。また接待について「中国の商談は宴会で始まり、宴会で終わるといわれるほど宴会を大事にします。宴会を成功させるためにはまず肝心なのはお店選びです」と書いているが、この点については、最近のメディアの調査では、「7割の人が宴会嫌い」であり、その理由として「宴会での酒盛りが嫌い」と答えていることを付け加えておきたい。

## 2. 「これからの新しい中国ビジネス」 梶田幸雄・温琳共著 エヌ・エヌ・エー 2月10日

副題：「中国市場開拓の課題と展望」

帯の言葉：「世界第2位の経済大国をターゲットとした新しいビジネスのあり方を考える」

梶田幸雄氏は冒頭で、「企業実務家の方々に、①中国国内市場をターゲットとした場合の新しいビジネスのあり方を紹介し、②中国現地法人の形成の仕方を教え、③中国市場の開拓、販売方式について現状を把握し、課題および展望を示し、④紛争発生時の解決方法について、法制度および実務の動向の考察をとおしてガイドラインを示すことを考え、本書の構成(を行った)」と書いている。この本は、よくその目的を果たしていると思うが、1. で取り上げた大淵氏の書と比べると、素人には若干、難しい。

第1章は、現代中国経済の概説である。

第2章では、「これからの新しい対中国ビジネスの方式」を書いており、その最後に、「中国事業からの撤退を考慮して

いる企業が多くなりつつあるようである。解散・撤退の理由としてはどのようなことが考えられるのか。一般に、①販売不振、②需要の見誤り、③競争激化、④賃金上昇、⑤パートナーとの対立、⑥現地化要求、⑦税制の変更などといった順で考えられる」と書いている。この中の①、②、③は、「中国市場への進出企業」の撤退理由に当てはまるものであり、早くもその風が吹いていることを示すものである。またウェブ取引について、「中国法においては、なおネット業者の責任および義務について明確な規定は存在しない。ネット販売を利用とする売り主、買い主である個人または法人は、その当事者間またはネット業者との間の権利・義務について十分に検討しておくことが不可欠である」と警告を発している。

第3章では、「中国における企業経営の最重要ポイント」として、会社法、内部統制システム、中国進出企業の人事労務管理などについて、書いている。

第4章では、「中国市場の開拓」について書いている。この中で、フランチャイズ経営について、「フランチャイズ経営は、年々増加しているが、実務上の課題がある。この課題とは、第1に、必ずしも中国に限ったことではなく、日本でも存在することではあるが、①フランチャイズ契約の内容にかかわるトラブル、および②消費者とのトラブルがあることである。また第2に、中国固有の問題として、③商務主管部門によるフランチャイズ経営およびこの契約の監督管理のあり方から生じる課題がある」と書き、フランチャイザーとフランチャイジーとの間の契約内容をめぐる紛争が少なくないと記している。

第5章では、「紛争処理法」を扱っている。

### 3. 「中国ビジネス 技術・ブランドの活かし方」 谷口由記他著 財団法人経済産業調査会 1月31日

副題：「～事業企画・知財・法務・税務のノウハウ～」

帯の言葉：「誰もが知りたい対中ビジネスのノウハウを伝授！ 技術・ブランドを活かして中国に挑む。」

この本は、一般読者には少し難しいのではないかと思う。ちょうど4人の著者が1章ずつ担当して書いているので、4回シリーズで勉強会を行い、そのテキストに使うとよいのではないかと思う。

第1章では、知財、ことに最近問題になっている商標権について、中尾優氏が詳しく書いており、参考になる。ことに他書ではあまり解説されていない加工貿易型日系企業の、中国での製造および輸出時におけるトラブルについて詳述しており、この点について、長年、警告をならしてきた私としては、我が意を得たりというところである。

第2章では小倉啓七氏が「出願実務編」、第3章では谷口由記氏が「知財ビジネス法務編」を、それぞれ詳しく書いている。私はこれらのことについては、知識も体験も少ないので、コメントは差し控えていただく。

第4章では、佐和周氏が税務について書いている。移転価格税制やみなし外国税額控除、タックスヘイブン税制などを詳述しており、参考になる。移転価格税制について、佐和氏は、「移転価格の問題はつまるところ国家間の税金の取り合いであり、通常一国における課税上の問題にとどまらない。すなわち、中国子会社が日本親会社に対して支払う使用料は、基本的には中国子会社の課税所得を圧縮するため、その分だけ中国子会社の納税額が減少することになる。したがって、中国の税務当局の立場からすれば、中国製造子会社が日本親会社に過大な使用料を支払っていないか、目を光らせることになる」と書いている。この点は、委託加工貿易の場合も同様で、加工賃が他社よりも極端に安い場合は中国側で、逆に極端に高い場合は日本側で、この税制に引っ掛かる可能性がある。

佐和氏は、「外国子会社配当益金不算入制度の創設により、日本の税務当局は、日本親会社への配当による資金還流時に従来のような追加徴税ができなくなった。このような状況で、例えば日本親会社が低税率国に所在する子会社に利益を移転させ、そこで稼得した利益を配当により回収したとする。この場合、日本の税務当局としては配当の回収段階では課税できないことから、海外子会社が利益を稼得する段階で、移転価格税制やタックスヘイブン対策税制により課税を試みるほかない」と書いている。この点は、佐和氏の指摘通りである。さらに言うならば、私が問題とし、空洞化税の創設を主張しているのは、日本に配当を還流させない企業が多い点である。

また出向者人件費について、「日本親会社が中国への出向者の給与に関して不必要に大きな較差補填をしている場合には、日本の税務当局が、日本親会社から中国子会社への寄付金という指摘してくることも想定できる」と書いている。これに付け加えて言うならば、輸入時にも、この補填人件費などが関税加算対象となることも計算内に入れておかねばならない。

### 4. 「北朝鮮スーパーエリート達から日本人への伝言」 加藤嘉一著 講談社 2月20日

帯の言葉：「中国で一番有名な日本人が聞いた北朝鮮主導層の肉声！ “俺達の国はあと2年で崩壊する”」

3/01の日経新聞の本の広告欄を見て、私は驚いた。2面と3面の下欄に、ともに加藤嘉一氏の顔がデカデカと載っていたからである。片や前回の読後雑感で取り上げた「いま中国人は何を考えているのか」という本の宣伝広告であり、もう一方はこの本の宣伝広告であった。長年、日経新聞の本の広告欄を見てきたが、同日に、同一人物の顔つきの宣伝広告が両面に出たのを、私は始めて見た。いまや加藤嘉一氏は、「売れっ子スター並み」になったようである。

残念ながら加藤嘉一氏のこの本は、前回までのものと比べて、かなり落ちる。まず題名がよくない。本文中には、「北朝鮮スーパーエリート達からの伝言」は、ほとんど書かれていない。この本に書かれているのは、加藤氏が中朝国境地帯を歩き、見たり聞いたりしたことがほとんどである。その意味ではこの本には、「加藤嘉一の中朝国境見聞記」という題名がふさわしい。帯には、「北朝鮮主導層の肉声」という言葉が踊っているが、その表現にふさわしい文言は、本文中にはない。加藤氏もこのように、読者をバカにするような「羊頭狗肉」本を出していると、そのうちに飽きられ忘れ去られることになるだろう。自戒して欲しいものである。

加藤氏は本文中で、延吉市に、「小高い山になっているところに、北朝鮮から脱北してきた人間を放り込んでおく収容所を見つけた」、また図們市には、「小高い丘の上にある“脱北者専用収容所”」があると書いている。しかし加藤氏は、両方とも具体的地名を明記していない。私はこの両市に詳しいが、そのような目立つところに、収容所があるとは聞いたことがない。具体的な地名が書いてあれば追跡調査を行ってみたいのだが、それもできない。幸い、文中には延吉市の収容所の写真が載っているので、近日中にそれを頼りに検証してみたいと思っている。

また加藤氏は琿春市の防川にも訪ねており、そこでの国境警備隊とのやりとりが書いてあるが、この場所についても具体的地名は書かれていないし、その場所の特徴を示すような状況描写がない。この個所は、この本の他の部分に比べ、なぜか淡泊であり、臨場感に欠け、ひょっとすると現地に行っていないのかもしれないと勘ぐらせてしまうような描写が続く。しかも防川へ行く途中の道路際にある張鼓峰事件記念館、安重根祈念碑などの記述はまったくない。反面、図們市へ帰る途中の「断橋」や、その周辺で野良犬に囲まれたことは、いやに詳しく書いている。なお、この「断橋」についての記述も間違いがあるように思うので、調べてみる。この地点についても、具体的地名は書かれていないが、写真が載っているので、だいたいどこにある橋かは察しがつく。私は加藤氏に、「今後、見聞録を書くときは、具体的地名を鎮や村の名前まで必ず明記すること、そして写真を撮るときには必ず自分を入れておくこと」と、提言しておきたい。

加藤氏は丹東市にも、なんども足を運んでいるようだが、丹東市内での北朝鮮人の動きなどは、ほとんど眼中に入っていない。また朝鮮族が少数民族であり、韓国、北朝鮮との間で複雑な位置にあること、中国政府のシンクタンク内では北朝鮮の行く末についての対策が考案済みであることなど、ほとんど察知していない。加藤氏は、「筆者が現在、最も関心を持つ研究の対象は、あくまでも中国政治である。特に、中国共産党の政策決定プロセス、イデオロギー、権力闘争、改革プロセス、そして国家リーダーが何を考えているか、である」と書いているが、この程度の観察眼で、天下国家を論じるのはまだまだ早いと言わなければならない。

加藤氏は、「少なくともいえることは、今の日本人に、北朝鮮政府をあざ笑ったり、北朝鮮国民に同情したりしている余裕はないということだ。政治が低迷し、国力の低下は著しく、国民は内向きになるだけの日本社会こそが、国際社会から、そして北朝鮮人からあざ笑われ、同情されているのである。この現実を屈辱だと認識することだ。日本人は自らの誇り高き生き方を国際社会に証明できる時間は限られている。タイムリミットは2年。筆者は、日本人として、自戒を込めて、そう断言したい」と書いている。そうならば、加藤氏は日本国内に戻り、政治活動をするべきではないのか。今をときめく橋下大阪市長も、茶髪の弁護士としてテレビ番組で有名となり、現在に至り、国政を左右するようになっている。加藤氏も十分に売名を果たした。加藤氏の今後注目したいところである。

## 5. 「最終目標は天皇の処刑」 ペマ・ギャルポ著 飛鳥新社 1月27日

副題：「中国“日本解放工作”の恐るべき全貌」 帯の言葉：「日本人が読めば背筋が凍る！」

ここまで来ている侵略工作 チベット出身者だから分かる中国の悪辣な戦略

日本を第2の故郷とし、岐阜女子大の名誉教授でもあるペマ・ギャルポ氏に、生粋の岐阜県人である私は、親近感を抱いている。しかし、ペマ氏がこのような題名の本を出したことを、嘆かわしく思う。なぜなら本文中では、「最終目標は“天皇制の廃止”」という普通の章名なのに、題名は「最終目標は天皇の処刑」と、センセーショナルなものに変わってしまったからである。たしかにこの題名の方が反中の右翼的思考の強い人たちに、強い関心を持たせ、結果として販売部数を伸ばすことができるだろう。しかし普通の日本人は、「天皇の処刑」という言葉を、抵抗なく受け入れることはできない。それを逆手にとって、売り上げを伸ばそうとするペマ氏の魂胆は汚い。さらに本文中の半分はペマ氏の前半生の回顧とチベット略史であり、さらに第4と第5章は題名とはあまり関係がない。その面から考えても、この題名は適切ではない。

第3章のみが、この題名の内容を扱っているが、1972年に国民新聞に掲載された「日本解放第2期工作」という得体的のしれない記事を、ネタにして話を展開している。これは、いわば40年前のゴシップ記事を題材にしているようなもので、まったく評論にも値しないものである。ペマ氏はこれが、中国共産党が日本侵略のために作成したものだと言い、現実の日本はまさにそこに書かれている通りの工作結果に成り果てていると主張している。しかしそれはペマ氏の大きな誤解である。たとえば「工作」の中で「民主連合政府」という文言が取り扱われている。それは当時、日本共産党がさかんに主張していた政策であるが、ペマ氏の一連の文章の中には、日本共産党の文字は一度も出て来ない。また当時、日本

共産党は中国共産党と絶縁状態にあった。したがって「民主連合政府」という文言を以て、中国共産党の工作であるというには無理がある。他の文言も同様のものが多い。

ペマ氏は、「日本は奇跡に近い成長で世界第2位の経済大国となり、かつてイギリスが目指した“揺りかごから墓場まで”を具現化する、世界有数の福祉国家になりました。その上、“一億総中流”と言われるほど格差が少ない国、世界一治安がよい国にもなりました」と、日本を褒めているが、その原動力や理由についての分析はない。また、「このままだと、あと10年もしないうちに日本人が中国人のメイドや運転手をするような、今まで思いもしなかったケースも当然でてくるのだらうと思います。そうなったのはなぜかと言えば、企業単位や政党単位でものを考えて、日本を国家という一つの有機体として認識する人が少なくなったからだだと思います」、「今のうちに国家単位で日本を考えられる指導者が現れないと、大変な問題になるという危機感を持ってもらいたいものです」と言っている。これはペマ氏の日本人理解の浅はかさを示すものである。私は、日本に今必要なものは、「脱・リーダー待望論」であり、「国民総リーダー論」であると考えており、目下、その理論を、弁証法を軸にして構築中である。日本は確たるリーダーを持たずに、絶対に再生する。それが日本である。

ペマ氏は、「中国の侵略に対して座して死を待つことは当然できません」と言い、憲法を変え、「予防外交を通して自国の主権と国民を守れ」と記している。またインドと連携して中国の台頭に備えよと書いている。ペマ氏は軍備拡張という言葉を慎重に回避しているが、言わんとしていることは、まさに軍備拡張である。私はこれには、断固として反対する。

なお本書でペマ氏は、私に関心を寄せているチベット人哲学者について、数度、論難している。このことについては、稿を改めて反論するつもりである。

以上