

変化を遂げる巨大市場・中国に立ち向かう県内企業



静岡銀行香港支店

むらた ひろみち

支店長 村田 浩路 氏

2001年入行。三島、沼津、浜松、横浜、東京の営業店舗を経験。2010～2015年に香港支店での駐在を経て、2025年4月から現職（伊豆の国市出身）



静岡銀行上海駐在員事務所

しいな ゆうき

所長 椎名 侑希 氏

メガバンクでの海外勤務（シンガポール・マレーシア）を経て、2024年11月入行。国際営業部に配属され、2026年7月から現職（東京都出身）

「世界の工場」として県内から多くの企業が進出した中国は、電気自動車やロボット技術で世界の先端を走るイノベーション大国となった。一方、両国の政治的な緊張や不動産不況に伴う個人消費の低迷など、日本企業にとって中国でのビジネス環境は厳しさを増している。変化を遂げる14億人の巨大市場で戦う「現地法人」へのインタビューを通じて、「中国の今」を紹介する。

香港・上海で県内企業の海外展開を支援

—御行は香港・上海で長年にわたり県内企業の支援を続けていらっしゃいます。両拠点の経歴、業務の役割分担について教えてください。

香港 1980年代以降、県内企業の海外進出が本格化する中、当行はお客様のビジネスを支援するため海外での拠点整備を進めました。香港は、1985年に駐在員事務所を開設。その後、取引先の活動を金融面からも支援しようと1991年に香港支店を設立しました。

現在は、東アジア全域（中国大陸・香港・台湾・韓国・フィリピン）を担当し、金融サービス（預金・融資・為替・決済等）を提供するほか、市場・企業情報の収集や、取引先に対する観光・食品輸出などのセールスプロモーションの支援にも携わるなど、事務所開設から40年以上にわたり、県内企業の皆様のアジアでの海外展開をサポートしています。

上海 上海駐在員事務所は、主に中国大陸における情報収集や人的ネットワーク形成の拠点として1995年に開設し、今年で設立から32年目を迎えます。

当所では、現地でなければ把握しにくい最新の政策や法改正、市場や企業の動向、商習慣などの情報を収集し、取引先のビジネスチャンスや課題を整理して、本部・香港支店・国内各支店・外部の専門家を繋ぐコーディネーターとしての役割を担っています。

—村田支店長（香港）は、10年ぶりの香港勤務です。現地の印象に変化はありますか。

香港 物価は随分と高くなった印象があります。一方、日本の生鮮食品や菓子類などを目にする機会が増えました。日系スーパーのAEON（イオン）やDONDONDONKI（ドン・キホーテ）のほか、現地系の高級スーパーであるCITY SUPER（シティースーパー）など至る所で日本の商品が並んでおり、日系各社が商機を求めて香港への進出を強化していると感じます。

金融業務で言えば、前回（2010～2015年）の

赴任時は、香港において「人民元建ての融資」が解禁された頃でした。当時、私は地方銀行で初めてとなる「日系企業による上海での設備投資のための人民元建て融資」に携わりました。今回の着任後に同企業を訪問しましたが、順調に事業を継続され、フル稼働している工場を見て、感慨深いものがありました。

香港は、数年前にはデモ活動など中国大陸との関係が懸念される動きもありました。一時は外資系企業が撤退する動きも見られましたが、現在は、広州・深圳などグレーターベイエリア（中国南部の大経済圏）の発展に伴い、香港市場での資金調達需要が高まっています。このため欧米系企業を中心に香港回帰の動きが鮮明となっており、日系企業も昨年度は約100社が新たに香港に進出しています。資金・専門人材・企業が再び香港に集まる一方、商業用不動産や小売の一部には弱さも残るなど、金融市場の活況と実体経済にやや乖離が見られるのが香港の現況です。

—椎名所長（上海）は、過去にシンガポール、マレーシアでの駐在を経験されています。両国と比べた中国の印象を聞かせてください。

上海 2026年7月に上海に赴任しましたが、日本人駐在員としての生活の面では、現地は日本食や日本製品などの選択肢も多く、住みやすい場所だと感じます。

一方、企業活動の面では、日系企業は厳しい環境下でビジネスを行っている印象です。私が過去に駐在していた両国は、たとえばマレーシアのルック・イースト政策のように政策・税制面など、日系企業にとってはビジネスを展開しやすい環境にありました。これに対して中国大陸では、日系各社は各種規制や中資系企業との競争激化に対応しつつ、事業を継続されています。

—中国大陸・香港における日系企業からの相談内容や、中資系企業の動向について教えてください。

上海 過去には現地進出や生産拠点の増設に係る相談が多く寄せられていたと聞いていますが、

現在は、中国市場の成長性・採算・リスク要因などを踏まえて、様々な視点から相談が寄せられています。具体的には、販路開拓、中資系企業との連携強化、資金回収、規制対応、撤退・縮小を含む事業再編などです。

日本の一部報道では、中国で事業を展開する日系各社が一斉に縮小・撤退しているような内容も目にしますが、実際には成長分野に投資をしつつ、採算性の低い事業を見直す動きが多く、地域性・業種・競合先などを勘案して自社の強みを再定義する動きが活発化しています。このため日系企業と中資系企業の関係も、従前の発注者・受注者という構図から、競争・協業・相互補完が併存する複雑な関係へと変化しています。

香港 香港でも、従来の金融サービスに加えて、事業再編・提携先開拓・規制対応などの相談が寄せられています。香港には拠点機能を構える企業が多いことから、固定経費をスリム化しつつ付加価値を高めたいと思案する企業も多い印象です。また香港では、攻めの一手として新規進出や再進出、テストマーケティングなどの相談も多く寄せられています。

一方、中資系企業は、IPO（新規株式公開時の資金調達）、外貨調達、海外ネットワークなど香港の金融センターとしての機能を活用して海外展開を加速させており、香港は「外国企業の中国進出窓口」のみならず、「中国企業の海外進出窓口」としての役割も強まっています。

アフターコロナの経済情勢と現地活動

—香港では、アフターコロナで消費マインドが落ち込んでいるとの声もあります。現地の肌感覚としてはいかがでしょうか。

香港 現地では、「北上消費」というキーワードが話題となっています。これは香港に住む人々が週末に中国大陆で食事やショッピングを楽しむ消費行動で、特に有名なのが深圳（広東省）です。IT 企業が集積し、経済発展の著しい深圳は、香港から高速鉄道で約 30 分の距離です。

香港と比較して、食事や生活用品の物価が約半分であることから、週末を深圳で過ごす香港人が増えており、アフターコロナにおける現地の節約志向の動きとして注目されています。

とはいえ、香港の消費力が底堅いのも事実です。たとえばインバウンドでは、肌感覚として香港人の訪日需要は以前より高くなったと感じます。香港では、人口 750 万人の約 3 分の 1（250 万人）に訪日経験があります。年 4 回以上訪日するヘビーリピーターも多く、訪問先は東京・大阪・京都から地方へと広がっています。彼らは日本人でも知らないような地元のコンテンツを見つけて観光を楽しんでおり、本県への観光インバウンドにとって香港は、今後も大きな可能性を秘めた地域であるのは間違いありません。

—両拠点は、現地でのネットワークづくりに積極的に取り組んでいます。

香港 お取引先への金融面でのサポートのみでなく、販路開拓など現地との接点強化も我々の大切な任務です。香港では毎年、日系証券会社が現地の富裕層向けに日本プロモーションを開催しており、当支店は、県内の取引先である宿泊施設やスーパー等と本イベントに参加しています。香港は市場が成熟しており、高付加価値の日本商品が支持されるほか、地域特性を踏まえたブランドづくりなど差別化を図りやすい環境にあるため、静岡の地域性や商品の魅力をストーリーとして現地ローカルの言葉（広東語や繁体字）で発信することが有効だと感じます。各地の有益なプロモーションの場を厳選して、県内の皆様に PR の場を提供できるのは、現地に駐在員がいるからこそできる強みです。



（香港）日系証券会社主催の日本プロモーション

上海 上海では、2025 年 12 月に静岡銀行・七十七銀行（宮城県）・京都銀行・千葉銀行・八十二長野銀行の 5 行で、各々の取引先を招いたビジネス交流会を開催し、約 200 名の皆様ご参加されました。日系企業の現地でのビジネスが厳しい環境にあるからこそ、横の結びつきを大切に、新たな販路開拓・事業連携の機会を生み出そうとの試みです。また当所は、上海の日本人学校（小・中）で金融経済教室の講師も務めたことがあります。単なる情報収集役ではなく、現地にいるからこそできる取組を考え、日系コミュニティと中国を結ぶハブとしての役割を目指しています。

—香港支店では、本業の金融業務でも成果を積み上げていると伺いました。

香港 直近では、中国で産業機器を販売する県内企業から香港現地法人への融資の相談を受けました。当支店は、県内支店と連携して中国事業のリスクを調査し、無事に融資を実行することができました。同社の香港現地法人は預金口座も開設され、香港支店を決済口座としてご利用頂いています。

また、香港で得た人脈を国内支店に紹介し、新規取引につながった事例もあります。香港から日本の関連会社へ仕入代金を送金するにあたり、日本側の受入先として当行口座を開設頂きました。海外でのネットワークを国内に還元し、新たなビジネスに結び付けることも海外拠点として期待される役割です。

実は同じ支店でも、日本と海外では、その業態や収益の仕組みが違います。各支店はフロント（営業）、ミドル（総務・コンプライアンス・当

局対応）、バック（事務・資金決済・記帳業務）という体制を備えていますが、海外支店はこれに加えて、資金の調達や運用までを支店独自で担っており、まるで小さな銀行を経営しているような感覚です。香港はアジアの資金が集まる市場ですから、少しでも有利な条件で安定的・機動的な外貨を調達しようと、日々、情報収集を行っています。

中国大陸・香港で得た知見を県内へ

—日中関係の悪化で、県内では中国大陸・香港とのビジネスに懸念の声も聞かれます。

香港 県内でも、中国大陸・香港の地政学リスクを憂慮する声があることは承知しています。それでも、欧米系企業を中心に香港回帰の動きが顕著となっているのは、世界が、この地域に商機があると判断しているからに違いありません。

言い換えれば、中国大陸・香港のみにリスクがあり、他の国々にリスクがない訳ではありません。大切なのは、そのリスクを見極めることです。海外展開を希望される場合、まずはビジネスでもプライベートでも現地を訪れて、自身の肌感覚で雰囲気を感じ取って欲しいと思います。海外とのビジネスで、最初から大きな成功を目指す必要はありません。まずはスモールビジネスからスタートし、その国の状況を理解することが重要だと考えています。

—中国大陸・香港と接点を持つことで、我々はどうのような知見を得られると思いますか。

上海 ロボット技術など、日本のニュースでも中国の技術力が紹介される機会が増えています。中資系企業の「意思決定の速さ、デジタル技術の実装力、短期間での商品・サービスの改善力」には目を見張るものがあります。また、彼らの「失敗を許容しながら市場の変化に対応していく姿勢」は、日系企業として学ぶ価値が高いマインドだと感じます。

中国は、これまでの「世界の工場」から「巨大市場、強靱なサプライチェーン、研究開発力を備



（上海）日系企業間のビジネス交流会

えた産業拠点」へと変化しており、EV・電池・ロボティクス・工作機械・ドローン・AI・半導体など、開発から量産まで一連の工程が集積しています。現地の圧倒的なマンパワーに加えて、24時間体制の開発体制が備わった長江デルタ（上海市・浙江省・江蘇省）、グレーターベイエリア（広州・深圳等）は、既に他地域が簡単には真似できないノウハウが蓄積されています。

もはや各国企業にとって、中国は単なる消費市場ではなく、世界展開に向けた最新技術やトレンドの発信拠点になっています。日本では中国の内需不振、不動産価格の下落、地政学リスク等の話題が先行しがちですが、現地の技術力と社会実装のスピードから目を逸らさず、自社の技術や品質との補完関係や協業可能性を見極めていく必要があると感じます。

香港 香港は、「世界の資金・人材・情報を呼び込み、ビジネスへ変える仕組み」が整い、世界のスタートアップ企業と投資家を迅速につなぎ、取引を実現させる「スーパーコネクター」としての地位を確立しています。

金融センターとしては、シンガポールと比較されることが多いですが、シンガポールが「東南アジア市場の窓口」「政治的安定性を持つグローバル企業の地域統括拠点」としての特性を持つのに対して、香港は「中国市場の窓口」「企業の資金調達・テストマーケティングの場」として秀でています。両地域は、勝ち負けというよりも、別の特性を備えつつ互いに成長しています。香港やシンガポールへの進出に興味がある皆様は、こうした違いを意識して、現

地をご覧になると参考になるかもしれません。

—海外企業との接点を、県内でつくることも両拠点の役割と言えそうです。

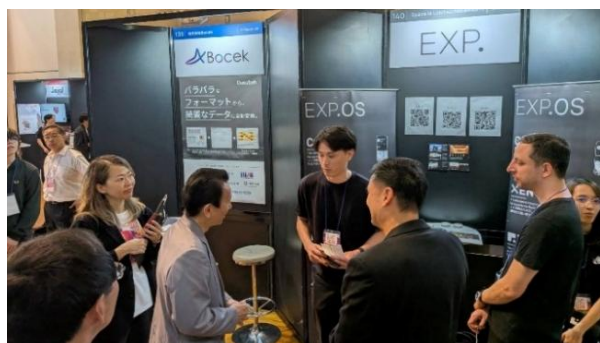
香港 海外に進出する企業のみならず、今後はいかに現地の技術やノウハウを県内に持ち帰り、県内企業の成長に資するかは、重要な視点です。2026年7月に開催した TECH BEAT Shizuoka では、香港支店として2社の香港スタートアップを招聘しました。

この2社は、デザインとテクノロジーで古民家再生を行う Space is Limited（空間营造株式会社）、医療・介護分野のスマート化を図る Eventus Hong Kong Limited（イベントス株式会社）です。香港や深圳には、最新テクノロジーを持った企業が集積していますので、こうした現地で勢いのある企業を静岡県に呼び込むことで、県内企業の皆様にとっても、現地企業との接点を生み出すことができると考えています。

—最後に、静岡県の海外事務所に期待することがあれば教えてください。

香港・上海 海外拠点のマンパワーには限りがありますから、日頃から信頼できる人脈を形成して、連携していくことが重要です。たとえば当行の企業間ネットワークと、県海外事務所の地元政府や現地旅行社とのネットワークなど、各自の強みを合わせることで、県内企業の各ステージ（情報提供・相談・販路開拓等）において、きめ細やかなサポートができるはずです。県内企業の皆様が、海外で更なる活躍ができるよう、相互の連携を強化していきたいですね。

—本日は、ありがとうございました。



（香港）スタートアップが県内イベント初出展



聞き手 静岡県中国駐在員事務所 所長 石川祐介