

## 日中国交正常化40年の日中経済関係

著者	佐々木 信彰
雑誌名	東アジア経済・産業の新潮流
ページ	319-330
発行年	2013-03-31
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10112/8106">http://hdl.handle.net/10112/8106</a>

## 日中国交正常化40年の日中経済関係

### 第3回復旦大学・関西大学フォーラム

2012年6月22日 佐々木信彰

#### I 中国経済 日本における調査主体

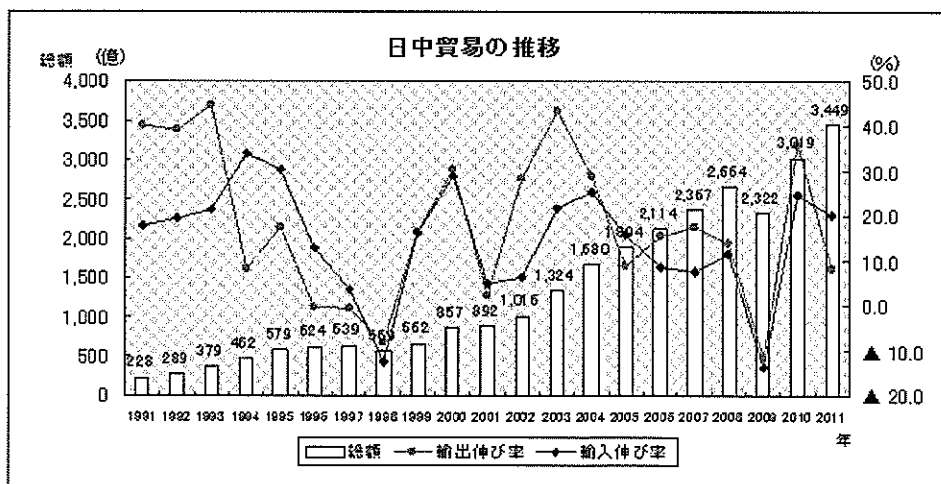
日本における中国経済に対する調査・研究はアカデミックな研究を別にすると、以下の三層構造になっている。

ジェットロの中国版・日中経済協会の調査委員会委員として毛沢東時代の末期・日中国交回復翌年の1973年から、計画経済・閉鎖経済から市場経済・開放経済に移行（脱皮）する過程を毎年、調査を行い、20数冊の報告書を提出。

今日、かつて日中経済協会が担った調査機能は日本総研、野村総研、三菱総研など企業グループのシンクタンクに移った。さらに中国に進出する企業の個別ニーズには渉外弁護士・会計士を揃えたコンサル会社（マッキンゼー、キャストコンサルティングなど）が対応する三層構造である。

#### II 日本と中国の投資、貿易関係、人的交流

経済の三要素であるモノ、カネ、ヒトの三要素で日中間の経済関係を見てみる。



### 日中間の人的交流の拡大

1972年日中国交回復が正常化された初期の日中間の人的交流は春と秋の広州交易会参加の商社マンを除けば年間2～3千人のごく少ない人的往来であった。この40年間に日中間の人的往来は急増。2011年に日本から中国へは373万人が、中国から日本には141万人が往来した。

2010年の中国に長期滞在する日本人は以下のとおりである。

長期滞在者数国別順位 ①アメリカ合衆国(24万305人) ②中華人民共和国(12万9805人)

長期滞在者数都市別順位 ①上海(50,289人) ②ニューヨーク(44,819人)

(外務省領事局政策課「海外在留邦人数統計(平成23年速報値)」)

日本の登録外国人統計(法務省統計)によると2010年の在日中国人は68万7156人、韓国・朝鮮人は56万5989人(1991年では中国人17万1071人、韓国・朝鮮人69万3050人)

### Ⅲ 日中経済関係、40年間の回顧と展望

- ① 日中経済関係は初期には日本は中国から農産品、鉱産品など第1次産業製品を輸入し、機械、プラントなど第2次産業製品を中国に輸出する垂直分業であったが、いまや日中間の貿

易は相互に機械、工業製品を輸出入する水平分業関係になった。

② 日本の対中投資は数字の上では約7～8%だが、タックスヘブン諸国、香港からの迂回投資と在中日系企業の現地での再投資を計上すると実際は数字以上の割合である。

③ 企業にとっては利益の源泉としての中国

a 初期の日本企業の中国進出は安価な人件費を求めた製造拠点としての中国進出が主力であったが、今日ではGDP世界2位の中国の広大な市場獲得を目的とした進出が主力である。 在中日系企業数 約3万5000社

b 日本企業の大量の対中進出は国内産業の空洞化、雇用喪失、技術流出などブーメラン効果を懸念する声があったもののリスクを覚悟に対中進出する以外に選択肢無し。

c 中国ビジネスの成功例と失敗例

(成功事例) ファストリテーリング(ユニクロ)、ユニチャームなどの成功事例は数多い。

(失敗事例) 先行者利得・「井戸の水を飲む時には井戸を掘った人への感謝を忘れない」

(中国)は必ずしも無い。

・三洋電機の中国への先行進出、21世紀初め、ハイアールとのウイン・ウイン関係の構築をうたうも破談、パナソニックに被買収、白物家電ハイアールに売却(経済のグローバル化の進展下、競争の激化)

・ヤオハン(和田一夫)いち早く上海浦東に本社を移し、中国市場獲得、日本商業市場の再編を目指すも失敗 そのコンセプトはカルフルー、ウォルマート、ヨーカ堂が実行し、果実を収穫。

④ グローバリゼーションの持つ意味

a 1978年末中国共産党第11期3中総会後の改革開放政策の実施

関税障壁・投資規制の緩和・撤廃 漸進的国際化・市場化 WTO加盟(2001年末)

中国経済の市場化水準は1997年に51%を超え、いまや75%以上の水準

中国経済の国際化水準は60%を超える貿易依存率、50万社を超える外資系企業の存在から極めて高い。

b 中国を舞台に多国籍資本、各国資本が激烈な競争 日本企業の初期の相対的優位は徐々に後退。

c 日本における経済の長期的停滞 若年層の高失業率 デフレ・賃金の低下 技術の流出 庶民層で経済的喪失感、嫌中感情の高まり

(三品和広 グローバリゼーションの意味「堤防で隔離された池の水位が、堤防を壊すことによって平準化する」)

#### IV 中国と日本の新たな経済関係の構築を！

日中の経済的相互補完性は高く、相互依存関係も大きい。

とりわけ日中の新しい世代による相互理解と相互信頼、相互協力を！

#### (参考文献)

加藤隆三木 加藤安編『日中経済・人的交流年表』創英社／三省堂書店 2012年

柴生田敦夫『日本企業の対中投資』（RIETI Policy Discussion Paper Series 09-P-004 2009年11月）

研究報告Ⅱ・演題:「国交正常化40年の日中経済関係」

報告者:佐々木 信彰(経済学部教授、経済・政治研究所研究員)

日 時:2012年6月22日(金)

会 場:上海復旦大学日本研究センター1Fホール

主 催:関西大学経済・産業研究所、復旦大学日本研究センター

佐々木氏 ただいまご紹介いただきました関西大学経済学部の佐々木信彰と申します。

お手元の資料の中に私のレジュメがありますので、それに沿ってお話をさせていただきたいと思えます。

自己紹介も兼ねてお話しさせていただきますと、私は1949年、中華人民共和国が生まれた年に生まれまして、今63歳です。

中国と同年というふうにと言いますと、中国の人に喜ばれるのですが、私自身最初に中国を訪問したのは1973年です。全国学生友好訪中団のメンバーとして、まだ日中国交回復の翌年ですから航空協定が締結されておらず、またまだ成田空港も開港してないときですから、羽田から香港に飛んで、香港から深圳(今は経済特区で大変大きな都市になっています)に入って、広東省の広州、それから浙江省の杭州、上海、それから北京、毛沢東の生まれ故郷の湖南省、韶山というところをぐるっと回って、1カ月近く中国各地を旅行したのが最初です。

次に、1980年に復旦大学で、「学習漢語短期班」という中国語のサマースクールがありまして、復旦大学の端のほうにある留学生楼というのがありますが、そこで1カ月滞在して中国語を学習いたしました。年をとってから中国語をやったものですから、余り中国語は上達しません。それから私の前の職場は大阪市立大学ですが、そこに勤務している時に復旦大学に在外研究で訪問しお世話になりました。また昨年は関西大学の経済学部の学生を海外研修で引率し、この復旦大学の、まさにこの部屋で両大学の学生交流ということでお世話になりました。

自分自身の研究を振り返っても、復旦大学の先生方には大変お世話になっています。ここに感謝したいと思えます。

中国経済研究を専門としてきたわけですけども、大変恵まれた研究環境であったと思えます。私の友達が、私が前任校を離れるときに、記念論文集を編集してくれたんですけど、「一身にして二生を経る」といいますか、一つの人生で二つの経験を積むと私のことを書いてくれました。つまり、日本という資本主義市場経済で生活しながら、お隣の中国に頻繁に行ってお世話になりながら、経済の調査研究を進めてきました。

初期は、社会主義計画経済の中国です。そして改革・開放政策の実施後、ゆっくりと社会主義市場経済に移っていく。正確に言うと、だから三つのこと(資本主義市場経済、社会主義計画経済、社会主義市場経済)を体験しながらやってきたという、非常に恵まれたというか、楽

しい研究生生活を続けてこられたというふうに思っています。

それから、レジユメの最初に書いていますが、日本で中国経済をどういうふうに調査研究しているかということですが、大学とかアカデミックな世界では、関西大学の経済・政治研究所もそうですが、たくさんの研究機関があります。調査ということで大学などのアカデミックな世界を除きますと、先ほど来、水野先生の報告にもありましたが、日中経済協会というのが、ジェトロの中の中国だけに特化した調査機能を持った協会だと思います。そこができたときから私は参加して、四半世紀、25年余りそこにかかわってきました。まさに社会主義計画経済から社会主義市場経済に移る中国の調査に従事しました。これまで二十五、六冊の調査報告書を出しました。

まず、どんなタイトルでどのような中身の調査をしたかということですが、「中国の企業管理」とか「中国の対外貿易制度」とか、あるいは「中国の金融システム」とか、あるいは「中国の流通制度」とか、そういうことをずっと調査研究してきました。まさに計画経済の中国が市場経済に移行していく、脱皮していく過程を調査研究していたということになります。

日中経済協会は今も重要な役割を果たしていて、日中経済交流に関する報告書が毎年出ていますが、報告書の数そのものは絞っているわけです。むしろ今日では調査の主体は住友や三菱や野村という大きな企業グループのシンクタンクのほうに移っているかと思います。日本総研とか三菱総研とか野村総研とかです。

さらに、個別の日本の企業が中国に進出するとか取引するということになると、今やたくさんコンサル会社がありまして、中国の制度とか法律とか会計とかが分かっているような専門家を抱えたコンサル会社が有料で対応しています。こういう3層の構造になっているかと思います。もちろん、これは日本から見た中国経済に対する調査ですから、当然、中国側は中国側で、日本経済に対する調査の主体というのはまた別に話があるとは思いますが。

次に日本と中国の関係を、俗に言う物、金、人という3要素で、簡単に述べたいと思います。まず物の側面で言うと、貿易関係が非常に緊密化しているということです。そこに日中貿易の推移というのを掲げていますが、日本にとって、中国がアメリカを抜いて世界最大の貿易パートナーですが、中国にとって日本はということになると、そうではなくて、EUとかアメリカに次ぐ第3位の貿易パートナーということです。

それから、投資の関係が次のレジユメの2ページにあります。ここは水野先生の報告で詳しく述べられるので簡単に済ませますが、対中投資の第3次ブームから第4次ブームかというふうに先生の報告でありましたけれども、実際の投資は、多いときで60億ドルぐらい対中投資がなされているということです。統計数字とは別に実際の投資額はもっと大きなものがあると思います。

それは、中国に対する外国企業の投資、対中FDIからすると、日本のそれは数字の上では3

ページに書いていますけど、七、八%ぐらいのウエートですけど、これはあくまで中国の外から入ってくる数字をカウントするとそのウエートになりますが、タックスヘブン諸国へ、あるいは香港に一旦、投資して、そこからまた中国に投資するという迂回投資もありますし、中国に既に進出した企業は利益を本国に送金するんじゃなくて、中国の中で再投資するというものもありますから、そういうものをカウントしていくと、実際は七、八%を超えるウエートを占めているのではないかと思います。実際のボリュームは統計で見る以上のウエートがあるのではないかと思います。

それから、物、金と来て、次は人の要素ですけども、この面でも日中間の往来は拡大してきています、国交正常化以後、例えば、当初、1972年に国交回復されたときに日中間の往来というのは、主として日本側からだど、広東省の広州で広州貿易会という貿易フェスティバルがありまして、そこへ友好商社の方がいろんな中国の物産を買い付けに行くということで、何千人が訪中していました。それ以外には余り往来がなかったわけです、もちろん中国側からもです。

私は先ほど、1973年初めに、日中国交回復の翌年に訪中したというふうに申しあげましたけど、私の世代では早い訪中ということで、ひそかに私は自慢にしているところです。

しかし、この40年間、国交回復、正常化してから40年間の間、昨年の数字で言いますと、日本から中国へは、そこにありますように373万人、昨年は東日本大震災がありましたから数字が少し落ちているわけです。中国から日本にも141万人ということで、40年間の間に大変大きな人的往来の拡大が見られます。

そして、日中間を往復する人口移動のフォローだけじゃなくて、長期滞在する人も、2010年には中国に長期滞在する日本人は13万人ぐらいということになっています。それから、日本人の長期に海外の都市に滞在する順位で言いますと、上海が、ニューヨークとかロサンゼルスとかロンドンを抜いてトップになりました。5万人余りです。

これは、あくまで外務省が海外在留法人数の統計ということで正式にあがってきた数字ですから、上海とその近隣の都市ですね、昆山とか蘇州とか無錫とか、あるいは杭州とか紹興とか、広い「大上海経済圏」ということを考えますと、長期滞在だけではなくて、ビジネスで、あるいは留学、観光でという人をカウントしますと、常時10万人を超える人が長江デルタ、「大上海経済圏」に来ている。それだけ頻繁な人的往来と長期滞在者の数が見られるというふうに思います。

他方、日中間の経済関係の緊密化にあわせて、中国からも日本に長期滞在される方がふえてまいりまして、今、日本の在日中国人の数は、そこにありますように70万人近くになっています。歴史的な背景から、在日韓国・朝鮮人が一番多かったわけですけど、それを凌駕する形になったということです。

さて、簡単に物、金、人という往来が頻繁になってきたという中身をもう少し見ていきたい



わけですが、レジュメの3ページをご参照ください。

また日中間の経済関係が、従来の垂直分業から水平分業のほうに変わってきたという新しい状況にも注目する必要があります。

それから、今までの先生方の報告にもありましたが、日本の中国に対する企業進出は、初期の安価な労働力を求める製造拠点としての進出から、今や市場を獲得するという方向に転換してきています。企業の数が、これもなかなかカウントするのは難しいと思いますが、中国に進出している日系企業数は3万5,000社、人によって4万社というふうに言っています。すごい数です。中国と取引をしていない企業を探すのは難しいぐらい中国に進出している。そしてそれは単に生産や製造だけではなくて、第三次産業の分野でも非常に広がりを持っています。

このような中で、こちら辺からちょっと悲観的なお話もいたしますが、中国が高度成長をずっと続けるのに対して、日本はバブルの崩壊した後、長らく経済的な低迷に落ちていって、「ライジングサンの中国」と「デクラインングサンの日本」、「昇竜の中国」と「斜陽の日本」という関係があって、昨日、日本と中国のマスコミによる世論調査が発表されて、中にはごらんになった方もあると思いますが、日本の中国に対する、中国の日本に対する好感度は余りよくないわけです。去年で、70%を超える日本人は中国に対して良い感じを持ってない。中国も、日本に対して中国人の方も良い感情を持っていない。

直近の世論調査によりますと、その数字がさらに高くなっているわけです。日本人で中国に対していい感じを持ってない人が80%を超えております。中国人の方で、日本に対していい感じを持たない人が、日本ほど多くはないけど67%ぐらいの数字になっているわけです。

なぜこんなふうに経済関係が緊密化し、物とか金とか人の要素で相互の往来とかが拡大しているにもかかわらず、そのようになっているのか。もちろんその原因には、政治的な問題とか歴史認識とか、あるいは尖閣諸島をめぐる摩擦だとか、そういうことが原因していることは否めませんが、経済的な面で多少やっぱり考えておかなければならない問題として、こういうことが少しあるのかなというふうに思います。

それは、3ページの③のbのところに書いているわけです。日本企業が中国に大量に進出する反面、日本国内の産業の空洞化が起こって、そして雇用が失われたり、あるいは技術が流出するということが起こっています。経済学でプーメラン効果ということでしょう。そういうことがあって、日中間の相互の相手国に対する感情の悪化に反映しているのではないかということを考えてみる必要があります。

しかし、経済学の立場からすると、個々の企業が対中進出、あるいは中国との経済取引を選択するとき、それ以外の選択肢があるかということ、多分ないわけです。もしある企業が中国に進出すれば、雇用が失われたり技術が流出するかもしれないというような懸念を持って、進出しない選択をすれば、ライバル会社のB社が行くわけですし、日本の企業が選択しなければ

B国の企業が行くだけですから、そういう選択はできないわけです。

ですから、庶民レベルで日本企業の対中進出が雇用喪失、技術流出を引き起こしていると被害者意識に陥ることに対しては、そうではないと丁寧に説明する必要があると思います。そして日本の多くの企業にとって、アジア、とりわけ中国は利益の源泉になっている、大きな利益源泉になっているということを説明する必要があるということです。

日本の企業で中国に進出している企業は数たくさんあるわけですが、これだけ拡大してきますと、うまくいっている企業だけじゃなくて、うまくいってない企業もあるということで、成功事例もあるし失敗事例もある。成功事例の多くは水野先生の報告で詳細に語られましたけれども、失敗したケースも幾つもあると思います。

これは、中国を舞台にした猛烈な国際競争が起っていますから、これについていけない企業は優勝劣敗の結果、淘汰されざるを得ないという冷徹な資本、競争の論理がそこに貫徹しているだけだと言え、それまでかと思えます。

1例だけ取り上げてみます。先ほど来、三洋電機のケースが語られるわけですが、ご承知のように三洋電機はパナソニックに吸収されました。三洋電機は、創業者、井植さんと言う方がつくられた会社で、いち早く中国へ進出した企業です。広東省の蛇口というところに進出したりして、対中投資を積極的に行った会社です。

今世紀に入っただけで、中国最大の家電メーカー、ハイアールとウイン・ウイン関係を構築するということで、日本経済新聞の一面のトップに両社提携の記事が出たことがあります。そのときの関係はどういう関係を構築しようとしたかということ、ハイアールと三洋がお互いの販売網に相手側の製品を乗せるということです。それから、ハイアールは、三洋電機に対してコンプレッサー工場の用地を提供する。三洋はハイアールに対して電池の技術を提供するという一方で、そういう関係でお互いがウイン・ウイン関係なる構築というふうに言いましたけども、最終的にはどうなったかということ、三洋電機は先ほど申し上げたようにパナソニックに買収されました。そして買収された後、三洋の白物家電部分はハイアールに売却されたということです。

ですから、これはグローバリゼーションの進展ということでも、かなりの短期間にこんな形で起ることかということ、私自身も驚いています。

というのは、5年ほど前にベトナムに行ったときに、ベトナムのホーチミン市に三洋電機が進出して、冷蔵庫とか洗濯機とか白物家電の工場を見学しました。そのとき、三洋電機はベトナムで成功しているという説明を聞きました。

価格的に言うと、7万円とか9万円くらいするベトナムでは高級品をつくっているわけです。しかし、私はオートバイの事例で、ベトナム市場に、ホンダとか日本のバイクメーカーが中国メーカーに駆逐された事例がありますから、家電に関してもそうなるのではないかなということで、その懸念を三洋電機のホーチミン工場の責任者の人に聞いたわけです。

そうすると、いやいや、ベトナムの政府は、まだ完全に対外開放とはいかないので、我々を守ってくれますと。我々のビジネスはまだ大丈夫ですと言っておられたんですが、事態はこういう形で展開して、ハイアールの白物家電部門がベトナムにできたということです。ホーチミン市の三洋電機工場はハイアールのものになったと、こういうことです。この事例においても、短期間の間にそういうグローバル化の優勝劣敗が起こっているということです。

それから、ヤオハンという会社、懐かしい会社だなというふうに思われるかもしれませんが。1995年でしたか、前の世紀の終わりのほうに、浦東開発の初期に進出して、Nextage Shanghai というのを浦東つくりました。できた当初は、何万人もの人が押しかけて、押すな押すなと大盛況でしたけど、400億円か300億円ぐらいの資金不足を起こして倒産してしまったということです。

しかし、ヤオハンの和田一夫氏が考えたコンセプトは別に間違っていたわけじゃなかろうというふうに思います。彼が考えていたのは、中国でよりよい商品をより安く開発して中国の中で売る。上海IMMをつくったり、Nextage Shanghai、あるいは鉄道の沿線にスーパーを展開し、さらに日本に再上陸させて、日本の流通を再編しようと考えた。ダイエーの社長の中内氏が「日本の物価を半分に」というスローガンを掲げていましたが、実際にはできなかったわけです。それをヤオハンの和田一夫氏が実行しようとした。けれども、資金不足で倒れてしまった。

つまり先行利得を得ることに失敗したけれど、その考え方はその後に出てきた世界的な流通ジャイアンツであるカルフルだとか、アメリカのウォルマートがまさにそれを実行しているわけです。中国で安価な良質な商品を開発して、世界に自分の流通網に乗せる。そしてまた中国の市場を開拓していくということで成功しています。

さて、最後のところで、グローバル化の中国ですが、中国自身、1978年の11期3中総会、改革・開放ということを決めて、30年余りの実践の中で成功しているわけです。これに対して、ロシアの場合、急進改革が成功しなかった。ロシアは大国ではありますが、経済に関して言うと、天然ガスとか石油資源などの天然資源に依存した経済です。物づくりでは成功しているとは言えないと思います。

中国は、グラジュアリズム（漸進主義）のやり方で、少しずつトライ・アンド・エラーを繰り返しながら改革・開放を進めてきました。改革・開放は広い意味を持っていると思いますが、経済に関して言うと、改革というのは計画経済を市場経済のほうに移していくことではなかろうかというふうに考えます。それから、開放というのは、まさに閉鎖経済を開放経済に移していくことです。

そういうふうに考えますと、どれぐらい改革・開放が進んでいるかということを経済の側面だけに関して言うと、経済の市場化水準がどれぐらい高まってきているかということでもとらえられると思います。中国社会科学院の経済研究所の方が書いている論文によると、1997年に51

%水準に達したというふうに言っているわけです。その根拠は、世界的な共通の物差しがあるわけではありませんが、消費財とか生産財の価格を政府が統制するのか市場で決めるのか、市場メカニズムがどれぐらい機能しているかというのが一つです。

そして、財やサービスを提供する企業は、国有企業なのか。そうではなく、民営企業とか、外資系企業など多様な形態の企業が市場で競争しているかどうかというのが2番目です。

3番目は、銀行は、単なる金庫係ではなくて、同時に金融機能もきちっと果たすようになっているかどうかという、その3点で市場化水準を測って51%を超えたというふうに言っているわけです。

そして1997年から15年たっているわけですが、そこに私は中国の市場化水準は75%以上と書いています。どのようにして計算したのかというふうに言われると簡単には説明できませんが、逆にまだ完全に市場化ができてない面は、例えば人民元の為替レート問題にしても、人民元の資本取引が完全に回復してないとか、あるいは「国進民退」現象のように、国有企業が事業産業部門で高いウエートを占めているとか、あるいは政府が守っているとか、そういうことがあります。あるいは政策の不透明性がありますが、市場化水準が75%まで来ていることはもう間違いないということです。

それから、国際化水準ということ言うと、投資と貿易の面で見ると、貿易依存率が60%を超える水準というのは、日本と比べてもはるかに高い水準です。あるいは、外資企業が中国に50万社以上進出していることからしても、国際化水準は日本より高い水準と言えると思います。

こういう中で、改革・開放が成功して、日本企業もそれに一定の貢献をしているというのは、司会者の先生がご指摘くださったとおりだというふうに思います。

しかし、同じことを繰り返すようですけども、日本企業は中国を舞台にした競争の中で、初期には、例えば家電メーカーはかなり大きなウエートを占め、優位を占めていましたけど、相対的優位が徐々に後退しているというのも、また事実だと思います。

しかし、今後の日本と中国の間の相互補完性とか、相互依存関係が非常に高くなっているということは、これは間違いないわけです。今までのお話の中にあつたことをさらに敷衍して申し上げますと、例えば相互の国で相手国から提供される製品やサービスがどれぐらい浸透しているかということを考えてみて、例えば日本におけるメイド・イン・チャイナの製品が、アパレル、繊維製品、それから家電製品、自転車、それからダイソー等で扱っているようないろんな雑貨製品、そして日常大工店で売っているような電動鋸とかドリルとか工作機械、我々消費者が目にするところでもそうですし、そうでない生産財、工場で見えるものにメイド・イン・チャイナのものがすごい勢いでウエートを高めてきています。

中国製品なくして日本の消費生活は成り立たないわけです。中国においてはどうか。日本製品は、一定のウエートを持って、また品質等で高い評価も得ているわけです。そう

ということですから、先ほど紹介しました世論調査で、お互いがお互いの国が重要だということは、相互に80%以上の方が認めているわけです。日本にとって中国が大事ですというのが80%以上の方がそう思っているし、中国の人も日本が大事だというのは、80%以上がそう思っている。それがまさに相互の国の経済的な補完性、依存関係が、そのことの根拠になっているわけです。他方、お互いの国民が相手国に対する感情面での悪感情が高まっているということのギャップを埋める努力は必要だというふうに思います。

留学生の交換とか、あるいは海外研修を相互に行ったり、特に若い世代においてその努力を一層さらに継続していく必要があると思っています。若い世代、中国で言う80年代生まれ（80后）、90年代生まれ（90后）の人たちと、それに対応した日本の今の学生たちの、相互の青年の相手国に対する認識と理解を高める努力をさらにしていきたいと思っています。

自分の中国研究の体験を交えながらお話をさせていただきました。

どうもご清聴、ありがとうございました。

魏氏 佐々木先生、ありがとうございました。

佐々木先生は、40年の中日経済関係を振り返って、いろんな方面から詳しく論じられました。

特に添付資料ですけれど、2010年のときに、在日中国人はもう68万人以上になっていて、在日中国人の人口が在日韓国人と朝鮮人をもう超えたということはびっくりしました、私は。初めて教えていただいて、ありがとうございました。

皆さん、今日はいろいろとありがとうございました。