

中国結婚事情

text by 滋賀銀行 上海研修生 辻村 有貴

人生最大のイベント、結婚。いま中国では第3次ベビーブームに生まれた「80後」*たちが結婚適齢期を迎え、毎年約1,300万組が結婚している。ブライダル産業の2014年売上高は8,000億人民元(約16兆円)ともいわれ、中国経済にとって重要な市場だ。1979年に打ち出された一人っ子政策によって、わが子を大切に思う親の気持ちは一層強まり、出費を惜しまない親がたくさんいる。成長する中国ブライダル産業をレポートする。



年々広まりつつある豪華な披露宴。近年はスタイリッシュなものに人気が集まっている

タイ・ITC(国際貿易センター)

BOI(タイ投資委員会)は、昨年12月に投資奨励制度の改正を発表した。この改正は、「中進国の民」から脱却するため、非製造業分野の強化を目指すタイ国政府の意思表示だ。改正点は2点、①優遇制度が地域別から業種別に変更されたこと、②非製造業の認可要件が緩和されたこと、である。非製造業の要件緩和で、最も注目をされているのが、ITC(International Trading Center、国際貿易センター)という新たな法人形態だ。

タイで外国企業(外資比率50%以上の企業)が商社業務を行う場合、外国人事業法の規程で資本金1億バーツ(約3億6,000万円)以上の投資が必要だ。IPO(International Procurement Office、国際調達事務所)という資本金1,000万バーツ(約3,600万円)で法人を設立できる制度があるが、業務は部品や半製品の輸入業務に限定され、かつ倉庫や在庫管理システムの保有義務があるなど、ハードルは高い。そのため商社業務を営みたい外国企業は、タイの個人もしくは法人から51%以上の出資を受け、タイ資本が過半数の「タイ企業」として進出するケースが多い。しかし出資を引き受けるパートナーを見つけることは難しく、タイ人の名義を借り形式的にタイ企業とする進出も散見される。名義借りは設立後のトラブルが多く、重大な経営リスクを抱えることになる。

ITCの認可条件は、①資本金が1,000万バーツ以上であること、②卸売のみであること(小売りは不可)、の2点だ。また、年間1,500万バーツ(約5,400万円)以上の経費支出をすると国税の恩典(①オフショア貿易および関連サービスによる収入に対する法人税の免税もしくは減税、②駐在員の個人所得税率を15%に引き下げ)がある。2015年1月に運用が開始されたこの新投資奨励制度、7月時点で、29件の申請のうち17件が承認されるなど、比較的容易に認可取得できることが明らかになってきた。過去にIPOの認可を取得した法人や、タイ企業として設立した法人でも、ITCへの切り替え申請が可能であり、外国企業のタイ戦略が大きく変わるだろう。

今回の新投資奨励制度では、IHQ(International Headquarters、国際地域統括本部)にも注目したい。これはタイ国内外の複数拠点を統括する法人を、タイに設立することができる制度だ。ASEANに進出する欧米・アジア企業の統括拠点をタイに誘致し、ヒト・モノ・カネの流れを呼び込む意図があると思われる。ITCとIHQの新制度の成否が、AEC(ASEAN経済共同体)発足によるASEAN一体化が進む中、タイがその中心となるかの試金石になる。

「しがきんアジア月報」8月号より
バンコク駐在員事務所 河村 正弘

週末は青空お見合い広場

経済発展に伴い、世界的な現象となっている晩婚化は中国も例外ではない。しかし、その年齢層は日本とは少し異なる。男性は25歳、女性は23歳以降が晩婚といわれ、皆20歳を過ぎると結婚相手を探すことに敏感になり、お見合いに参加したことがある人は8割に上るといふ。そのような中、いま中国では親同士のお見合いが話題を呼んでいる。

上海の中心地に位置する人民広場。普段は観光客やビジネスマンで

ぎわう場所が、毎週末は「お見合い広場」と化し、結婚適齢期の子供を持つ親によるお見合い大会が開催される。広場では折りたたみ傘が所狭しと並び、傘には「身長・収入・学歴・出身地・保有資格」等が書かれた白い紙が貼られ、親たちが目を皿のように見つめて条件に合う相手を探している。

この会に参加するには、結婚仲介業者を通じて約40元(約800円)の登録料が必要だ。親ばかりが集まるため、当人が行くと一緒に周囲を囲まれて身動きが取れなくなってしまうほどである。そして開口一番、「あなたの条件は何? 身長? 収入? 学歴? 出身地?」と

質問攻めにあう。条件が一致したと確信すると子供の写真をかばんから取り出して見せ、「次は本人を交えて3人で会えないか?」と、ものの5分で次の約束を取り付けようとする。まさに中国人らしい、積極性あふれるアプローチ方法で、親の必死さがひしひしと伝わってくる。

高額な結婚費用と求める条件

親がここまで必死になる理由は、中国の経済発展と物価上昇に伴う結婚費用の急騰にある。中国ブライダル産業調査統計センターの発表によると、

上海での結婚費用は平均35万元(約700万円)。披露宴は平均200名程度を招く大規模な宴会で、その費用は約7万元(約140万円)と高額だ。この他に結納代(指輪代含む)は3万元(約60万円)、ブライダル写真は6千元(約12万円)、そして最も高額になるのは家具や電化製品代21.7万元(約434万円)で、これらの資金は親が準備する。新婦側は新生活に必要な資金、新郎側は結婚式当日に必要な資金に加え、新居と自家用車を用意するのが一般的のため、「中国では新居と自家用車を購入していなければ、結婚できない」といわれているほどだ。

高額な結婚資金を準備するためにローンを組まざるを得ない人も増え、近年、深刻な社会問題になってきた。

結婚市場の成熟化を求めて

昨年、中国は投資資産を1,000万元(約2億円)超保有する高所得者が100万人を超え、今年には前年比22%増の126万人に達すると予想されている。上海の高所得者も昨年5万人を超えてお

り、富裕層は高い消費と引き換えに各種サービスに質の良さを求める傾向にある。特に、披露宴など高いサービスが求められる場面では親族から苦情が寄せられるケースもあるという。

さらに、婚礼サービスのみならず、披露宴会場の装飾やウェディングドレス、ヘアメイクにこだわる中国人が増加。その際、参考としているのは日本の例であり、そこに着目した日本の大手ブライダル事業者は1997年にいち早く中国に進出した。現在では、中国人の消費力と、訪日旅行で日本人の細かいサービス、スタイリッシュなセンスを実体験した中国人の「日系企業の婚礼サービスを手本にしたい」というニーズが追い風となって業務を拡大している。

今後、結婚式や披露宴に良質なサービスを求める中国人が増加するにつれ、日本的“おもてなし”を浸透させる機会も増えるだろう。結婚式という最高の1日を作り出し、最高級のサービスを提供するための取り組みには、これからもビジネスチャンスがありそうだ。



お見合い広場で、条件が書かれた紙を見つめる参加者



披露宴会場の受付。2人の思い出の品をはじめ、前撮りした写真も飾られる

*80後:中国の1980年代生まれの人たちを指す言葉。1979年に施行された一人っ子政策の後に生まれたため、その多くが一人っ子。