

## 1. 産業概況

### (1) 外資・委託加工主導の経済

東莞は珠江デルタ経済圏の中心に位置し、典型的な委託加工型、外資主導型の経済になっていることが知られる。表1の産業構造を示す最も基本的な指標を集めたものであるが、まず第2次産業が就業のうち8割近くも占めている。1人あたり付加価値は第2次産業が最も低く、第3次産業が最も高い構造になっており、第2次産業が低賃金労働者で支えられていることを示唆する。

輸出額はGDPの2.7倍にも及ぶ輸出依存型の経済になっている。輸出のうち、委託加工による輸出は、輸出額においては国境を越える商品の価値全額がカウントされるが、実際に外国から中国に支払われるのは商品の加工賃だけである。そのため、輸出と外貨獲得額が大きく乖離している。表1のデータから推算すると委託加工による輸出額は92億ドルで、輸出額の16%程度の金額が加工賃として支払われていることになる<sup>1</sup>。

表2は東莞の工業の企業形態別内訳である。「香港・マカオ・台湾系企業」「外国系企業」「委託加工企業」の3者を外資系企業と呼ぶならば、東莞の工業生産額の91%、工業付加価値額の88%、工業製品輸出額の99%、工業従業員数の91%は外資系企業によって占められている。付加価値税に占める外資系企業の割合は低いが、これは委託加工による輸入の場合、輸入付加価値税が免除されることによる。また、利潤総額に占める外資系企業の割合も小さく、特に香港・マカオ・台湾系企業の場合は負の値であるが、これは経営状況が悪いというよりもトランスファー・プライシングにより、利益が中国で発生しないようにしていることを示唆するものであろう。

### (2) 「委託加工」——この不思議な企業形態

表2に登場する企業形態のうち、「委託加工企業」（「三来一補」企業）は、東莞の統計にしか登場しない独特のものである。こうした企業形態が中国の会社法に規定されているわけではなく、これはある種の企業形態を指すために東莞で使われている独特の呼称にすぎない。しかし、その独特の存在が工業就業者数の過半数を雇用するまで肥大化しているのが東莞の現状である。そこでこれについて少し詳しく解説しておこう<sup>2</sup>。

委託加工とは第一義的には貿易の一形態であり、外国企業が中国企業に材料を提供して加工してもらい見返りに加工賃を支払うというものである。珠江デルタ以外の地域では委

<sup>1</sup> 外資系企業による輸出もその多くは委託加工貿易の形態をとっているはずであるが、東莞の統計では外資系企業の輸出と、「委託加工企業」（後述）による輸出は分けられている。

<sup>2</sup> 委託加工の制度については黒田篤郎『メイド・イン・チャイナ』東洋経済新報社 2001年が詳しく解説している。

託加工にこれ以上の意味はないのであるが、珠江デルタでは貿易形態のみならず一つの企業形態をも指すようになった。すなわち、「委託加工企業」（「三来一補」企業）とは、名義上は珠江デルタ地域の鎮や村が経営する鎮営企業、村営企業であるが、鎮や村は手数料（いわば名義貸料）として加工賃の20数%を受け取るのみで、実際には、機械設備は外資側がみな持ち込み、経営管理ももっぱら外資側が行い、さらに工場も外資側が建てる場合が多く、独資企業と余り違いがない<sup>3</sup>。

名目と実態が乖離した委託加工企業が増えることは中国の統計を扱おうとする者にとっては大きな問題である。例えば、1999年における中国のVTR生産台数は統計では372万台となっているが、輸出台数は実に1701万台に及んだ<sup>4</sup>。輸出が国内生産量をはるかに上回っているのは委託加工企業の生産活動が中国の統計では把握されていないからである。東莞市にある船井電機の委託加工工場では1999年に1200万台ものVTRを生産したが、この実績は中国の生産統計に反映されていないのみならず、関連工場を合わせて従業員8000名を抱えるこの巨大な工場のことは中国側の外資関連の資料にも東洋経済新報社の『海外進出企業総覧』にも出てこない。

統計で把握されない生産活動が余りに巨大になっていることに危機感を感じてか、委託加工の最も盛んな東莞市では2000年に悉皆的な工業調査を行い、これによって委託加工企業の実態がかなりわかるようになった<sup>5</sup>。表2はまさにこの悉皆的調査の成果であるが、これによると委託加工企業は市の工業生産額の38%、付加価値額の30%、輸出額の49%、従業員数の53%を占めている。1社あたりの従業員規模を比べると、香港・マカオ・台湾系企業が221人、外国系企業が296人なのに対して、委託加工企業は124人と、外資系企業のなかでは比較的小規模である<sup>6</sup>。

委託加工企業が実態の上では外資による単独出資企業と余り違いがないということは、これまで個々の観察から報告されてきたが、表3はそうした観察を統計的に裏付けるものである。ここでは各種外資系企業の資本構成を示しているが、委託加工企業は名目上は鎮や村が経営しているので、国家や集団の資本が入っていても良さそうなものだが、実際は両者あわせて2.3%を出資しているに過ぎない。委託加工企業の資本に占める外資の比率は96.2%に及び、文字通り「ほとんど独資」なのである。

なぜかくも多くの企業が、法人格のある独資企業という形態を選ばず、委託加工企業と

---

<sup>3</sup> 大橋英夫「華南経済圏の生成」（渡辺利夫編『華南経済—中国改革・開放の最前線』勁草書房 1993年）

<sup>4</sup> 前者は『中国電子工業年鑑』2000年版、後者はChina Customs Statisticsによる。

<sup>5</sup> 東莞市統計局・東莞市企業調査隊『東莞市外商投資企業暨全部工業資料匯編』中国統計出版社 2000年。

<sup>6</sup> なお、第3表に示された工業生産額と、『広東統計年鑑』に報告されている東莞市の工業生産額を比較すると、基準となる価格体系の違いを勘案しても後者の方が40%以上少なく、後者では委託加工企業を十分に掌握していないために過少評価になっている疑いがある。一方、二つの統計の直接投資額を比べるとむしろ『広東統計年鑑』の方が多く、直接投資の金額に関しては委託加工企業の過少評価という問題はないようである。

いう法的根拠の曖昧な企業形態を選んでいるのだろうか。おそらくその理由はこの企業形態の身軽さにあると思われる。すなわち、委託加工は名目的には外国企業が中国企業に加工を依頼するという単なる取引関係なので、直接投資の申請・認可に関わる手続きを省略でき、受け入れる鎮や村の同意さえあれば始められる。これが独資企業や合弁企業を設立するとなると、関連書類を整備し、いろいろな手続きを経て、少なくとも東莞市レベルでの認可を得なければならない。また、委託加工企業の場合、外国企業が現地法人を作るわけではないので、撤退するときも企業清算の手続きをせずにすぐに撤退できる。名目上は村営企業等なので、納税や上級政府機関への対応は現地側に任せておけばよく、外資側は加工賃の20数%の手数料を払っていいのである。

また委託加工は、原材料や機械設備を関税や輸入付加価値税を支払わずに持ち込める反面、加工した製品は全量輸出しなければならないという制約があるので、輸出製品の生産工場に部品を供給する企業が中国に進出しようとする場合には本来は使えない制度である。だが、珠江デルタでは部品メーカーが中国国内で作った部品をいったん香港に輸出してから、納入先工場が改めて輸入すれば、委託加工の制約に抵触せずに中国国内の納入先に部品を供給できる。さらに、部品を直接納入先に持っていくことを認める「転廠」という制度まで編み出された。こうして珠江デルタでは域内の工場に部品や材料を供給する企業も委託加工の形態で進出することが可能となり、部品産業の集積が大いに進んだ。「転廠」制度は密輸の抜け道になりやすいことから1999年以降管理が強化された<sup>7</sup>ため、最近では香港にいったん輸出するケースが再び増えているようである。(なお、華東地域でも上海の外高橋保税区を利用することで、珠江デルタ同様の部品取引が可能である。)以上のように、委託加工企業という形態は進出・撤退が簡単にできるうえに、部品メーカーなども利用できるよう柔軟に運用されたことにより、珠江デルタで大いに広まった。

ただ、委託加工にも限界はある。第一に、委託加工企業は最終製品を中国国内に販売している企業とは取引できない。この限界を乗り越えるために、東莞市のある日系企業は委託加工企業に併設する形で独資企業を作った。輸出製品を作る際には委託加工、中国国内向け製品を作る企業に売る場合には独資企業と、二枚の看板を使い分けている。

第二に、前述のように委託加工企業は受入先に手数料を支払うだけで納税等は中国側に任せていればいいが、この手数料は決してばかにならない。表4は東莞市の外資系企業が中国国内で行った支出のうち付加価値の部分だけを抜き出してそれぞれの比率を計算したものである。これは外資側の利潤を除いた付加価値の分配を示しているが、委託加工企業は税金負担が一般の外資系企業よりも軽い反面、受入先への手数料を示す「家賃・地代」はかなり重く、税金の安さを相殺している。「家賃・地代」から「労務管理費」までの4項目は中国側の政府やパートナーの取り分であるが、これらを合計した割合は委託加工企業の方が一般の外資系企業よりも高いのである。

---

<sup>7</sup> 委託加工に対する管理強化の具体的内容については桑田良望『外資系企業に対する中国の外貨管理—2000年版—』富士総合研究所、2000年が詳しい。

貿易形態としての委託加工はもともと高い関税のもとで輸出産業を育成するために編み出された制度なので、WTO加盟を経て中国の関税が下がればその存在意義は失われる。また直接投資に対する手続の簡素化が進めば、委託加工企業の身軽さという優位性も失われる。さらに、名目上は鎮営企業や村営企業だが、実質的にはほとんど独資という名目と実態の乖離があり、委託加工企業は外資系企業としての中国市民権を持っていない。そのため、委託加工企業の存続は地元の鎮や村の恣意的裁量に左右されることとなり、このことに基づく腐敗問題やトラブルもあるようである。そのせいか中国でビジネスを行っている台湾企業に対するアンケート調査では東莞の投資環境に対する評価は中国全土で最低である。こうしたデメリットも考え合わせると、委託加工企業というものは遅かれ早かれ歴史的使命を負えるはずである。しかし、WTO加盟から2年を経てもなお委託加工企業は存在し続けている。

### (3) 外来人口の大量流入

東莞の輸出産業を支えているのは膨大な数の出稼ぎ労働者である。関(2002)は『東莞統計年鑑』に基づき、1999年時点の外来の暫住人口(すなわち元の戸籍地を離れて東莞に住んでいる者)を250万人としているが、その後公表された2000年の人口センサスの結果によると、東莞の外来暫住人口はそれをはるかに上回っていることがわかった。すなわち、表5に見るとおり、2000年の人口センサスの結果、東莞の総人口は644万人のうち、広東省外、または広東省内の他の県から移住してきた人は492万人(76%)にもものぼり、東莞に戸籍のある人口は154万人にすぎなかった<sup>8</sup>。

なお、外来人口の割合が全国でもっとも高いのは深圳市、外来人口の数をもっとも多いのも深圳市で、東莞はいずれにおいても深圳市に次いで第2位である。表5では参考までに深圳市のデータも載せた。

一方、表6は1995年以降の外来暫住人口の推移と、2001年の内訳を示している。1995年以降年々外来人口は増えていて、2001年には前年に比べて200万人以上も増えている。しかし、1年に200万人も住民が増えるということが現実に起こるはずもなく、実際には外来暫住人口が増えたというよりも、2000年の人口センサスの結果を承けて、従来の外来暫住人口の統計が修正されたと考えられる。表6に示された統計は東莞市公安局が作っている統計である。公安局は企業や居民委員会などからの報告に基づいて外来暫住人口の統計を作っているのに対し、人口センサスでは悉皆的に頭数を数えるが、そうやって数えてみたところ市当局が把握していたよりも200万人も住民が多かったということはこの表6は図らずも示している。日本の常識から言えば、200万人もの人口を把握していなくていったい行政サービスや住民管理が可能なのだろうかと思ってしまうところだが、外来暫住人口は行政サービスの対象外であるため、市当局も余り熱心にその実態を把握していなかつ

---

<sup>8</sup> 東莞に戸籍があっても他に移住している人もいるので、総人口=遷入人口+戸籍人口にはならない。

たのであろう。

以上のような訳で表6の2001年のデータも決して信がおけるようなものではないが、男女比が46.7:53.3と女性のほうがやや多いこと、出身地は湖南省、四川省が多いこと、就業先は圧倒的に工業であることなどがここから読みとれる。

大量の出稼ぎ労働者が流入する結果起きていることは、人口の年齢構成の著しい偏りである。図1は東莞の人口ピラミッドを示しているが、10代後半から30代前半までが突出して多くなっている。出稼ぎ労働者がこの年齢層に偏って流入しているためにこのような現象が起こるのであろう。人口の高齢化による現役世代の負担増に悩む日本から見ればうらやましいような構造である。実際、東莞における企業・労働者の社会保険負担は他地域に比べると軽く、これが東莞の人件費の安さをもたらす一つの要因となっている。しかし、この裏側では若年層が流出し、高齢者の比率が高まっている地域もあるわけである。

#### (4) 工業の構造

東莞の工業の業種別内訳は表7に示した。東莞は電子製品やOA機器の産業集積というイメージが強いが、実際、電子・通信機器製造業が工業付加価値額の22%を占める最大の産業になっている。もっとも、繊維とアパレル・繊維製品を合わせると工業付加価値額の12%を占めており、旧来の繊維製品の輸出拠点という色彩も今なお濃厚である。表7からは業種別の輸出額（人民元建て）もわかるので、輸出額を工業生産額で除することによって業種別の輸出依存度を計算してみた。それによると主要産業は軒並み輸出依存度が8割を超える輸出型産業であることがわかる。なお、実際には東莞など珠江デルタ地域の電子製品工場に部品を納める部品産業などもこの地域に数多く立地しているはずだが、前述のようにここでは国内に部品を売るメーカーも委託加工の形態をとり、製品はいったん香港等に輸出された格好になっているため、輸出産業のサポーティングインダストリーにおいても輸出依存度が高いという結果になっている。輸出依存度のデータのなかで注目したいのは電子・通信機器製造業の輸出依存度が81%と相対的に低いことであり、これは後に見るように東莞にも内需向け電子産業が勃興していることの現れである。

## 2. 産業集積の構造：厚街鎮の事例

前項で見たように、統計などから見る限り東莞は外資主導型、委託加工型の産業構造が顕著である。実際、東莞で外資系企業や委託加工企業を訪問している限り、そうした印象は強化されるばかりである。しかし、そうした東莞においても、内需向け産業が勃興しており、輸出産業の陰に隠れてはいるが中国国内市場から見れば内需向け産業の力も決して小さくないことは余り知られていない。そうした内需向け産業の担い手は主に地元出身者が経営する民営の中小企業である。そして、東莞市の地方政府は、低賃金労働力があれば来るし、それが枯渇すれば去ってしまう可能性のある外資よりも、むしろそうした地場企

業の発展に期待をかけているようにも見受けられる。そこで、ここではそうした東莞のなかの「温州モデル」ともいふべき側面に光を当てて、従来知られていた東莞の産業集積とは異なる側面を明らかにしたい。

### (1) 概況

厚街鎮は鎮全体としてはアパレル、靴・革製品などの輸出加工工場が数多く立地している。表8は資料から厚街鎮の代表的産業と思われるものの企業数を村ごとに集計したものである。ここでは従業員数千人の企業も数人の企業も一緒にして単純に企業数だけで数えている。繊維・アパレル、靴・革製品・バッグに関しては、特にどこの村に集中しているという傾向もなく、鎮全体に広く分布している。靴については、革靴から運動靴、子供靴、果てはローラースケートに至るまで、また靴の各種の材料にまで産業が広がっており、厚街鎮全体で靴の産業集積になっているらしいことがわかる。これらの産業は委託加工に従事しているところが多く、どの村も委託加工企業を誘致している結果、鎮全体にまんべんなくこれらの産業が広がることになったのだろう。またアパレルに関しては基本的には生地や副資材を輸入し、縫製して輸出するという比較的単純な事業活動なので、特に他の企業の近くに立地するメリットもない。一方、家具産業は双崗村にかなり集中している。これは家具産業が、委託加工のように外資が来るのを待つような受け身の発展ではなく、温州の産業集積のように現地の人々によって自発的に発展した産業であることによる。その担い手はほとんどが中小の民営企業である。

家具産業がこの地に興ったのは1985年頃と言われる。香港資本によって双崗村に委託加工工場が造られたのが始まりと言われる。当時は外来労働力が流入する以前であって、この工場で雇用されたのはもっぱら現地の村民であった。その後、この工場は撤退したが、そこで働いた村民はのちにみな独立して自分の企業を作った。それが厚街鎮での家具産業の興りと言われる。後述する金利源で聞いた話では、厚街鎮には家具メーカーが400社あるということであったが、我々の資料から確認できるのは150社ほどである。うち双崗村には98社の家具メーカーがあり、そのほとんどが従業員5～50人程度の「個人経営企業」である。双崗村で資料に掲載されている企業数は全部で105社しかないので、この資料に見る限り双崗村はまさに家具の村である。

厚街鎮の家具産業は1990年代末の中国都市部におけるマンション・オフィスビル建設ラッシュによって家具に対する需要が伸びた追い風を受けて近年大きく発展してきた。さらに、1999年から年2回のペースで「名家具展覧会」と呼ばれる家具の商談会を開催され、これを通じて厚街鎮の家具産業は世界のバイヤーと接触を始め、輸出を増やすようになった。そして、おそらくこの名家具展覧会の開催を主要目的として、厚街鎮や地元の村の投資により2001年に「広東現代国際展覧中心」というコンベンション・センターが建設された。これは建築面積7万4000平米、ブースの数2615カ所という、「単体建物の面積ではアジア最大級の」コンベンション・センターであるという。厚街鎮が地元の家具産業の発

展にかける意気込みがかいま見られる。

厚街鎮の家具産業の輸出比率は 30%程度で、輸出産業が主体の東莞にあつては例外的に内需中心の産業になっている。つまり、当初委託加工により輸出産業としてスタートした厚街鎮の家具産業は、地元企業に担い手が変わるとともにむしろ内需向け産業になった。しかし、「名家具展覧会」の開催など地元政府の後押し、そして、最近厚街鎮での家具産業の発展に引き寄せられて、海外の家具メーカーの投資も増加中といわれ、厚街鎮の家具産業は輸出を拡大する趨勢にある。

## (2) 東莞市金利源家具有限公司（金利源）の事例

従業員 50 人以下の企業が大半を占める厚街鎮の家具産業のなかで、この東莞市金利源家具有限公司は例外的に規模が大きく、従業員 600 人を数える。

**企業の発展史：**金利源は 1994 年に設立され、主にマホガニー製家具と革張りソファの開発と生産を行ってきた。設立当初は、20 万元余りを投資し、竹葺きのとても粗末な建物で地面は泥のままの工場を借りて生産を開始した。当時はマホガニー家具など各種家具への需要が大きく伸びていた時期に当たり、多数の企業が設立された。最初は従業員 50 人程度でスタートした金利源は 1996 年には竹葺きの建物からトタン葺きの工場に移り、従業員数も 200 人となった。

金利源は地元出身 3 人の創立者の出資によって設立された。創立者たちは特に家具の技術を持っていたわけではなく、マホガニーとは何なのかも知らなかったほどである。この厚街鎮という環境にいて、資金さえあれば家具生産の経験者を集めることは容易だったようだ。当初募集した 50 人の従業員はみな家具づくりの経験がある四川省や湖南省などからの外来労働者だった。

**製品の販売：**売上の内訳は国内 70%、海外が 30%以下であり、委託加工企業とは異なって内需中心になっている。マホガニー家具は主に中国国内向け、革張りソファはアメリカ、シンガポール、タイ、カナダ、中東地区への輸出を主としている。原材料のマホガニーはみな東南アジア（ミャンマー、ベトナム、タイ）から輸入している。

当初は、中国国内への販売については、民間の代理商を通じて売っていた。委託販売の形態をとっており、代理商に製品を預けて、売れた分だけ代金を回収するという方式であった。だが、中には代金を支払わない代理商や売れ残りを返品してくる代理商もいた。そこで、1997 年に直営販売店を出店する方針に変更し、全国各地に販売店 50 店舗を展開した。しかし、その後販売店を管理することの困難にも直面したため、2000 年に半分ぐらいの販売店を閉め、代わりに販売は代理店に任せることとした。現在、創業者のうち 2 人は蘇州で家具の展示販売センターを建設してそれを他の業者に貸す店舗貸し業を始めている。

**政府の支援：**金利源の場合、「名家具展覧会」で外国のバイヤーと接触する機会ができたことで輸出を行うようになり、売上が倍増したという。

**会社の人員構成：**従業員 600 人のうち管理職が 20 人以上（うち設計者 5 人）いるが、現場

労働者も管理職も創業者以外はみな外地出身者である。人材の流動は激しく、現場労働者も、管理職も設計人員もみんな流動性が高いという。

**技術・設計**：製品の設計は基本的には社内で行っているが、輸出製品のソファについて、バイヤーがデザインを提供し、それに合わせて製造している。マホガニー家具において重要な点は材木の乾燥だという。金利源はイタリアの **O.S.Panto** からコンピュータコントロールの乾燥機械を輸入しているが、同業者のなかにはこの乾燥工程をおろそかにしているところがあり、そうやって作った家具はひび割れや変形が起きるといふ。

**労賃**：現場労働者については1年の労働契約を結んでいる。労賃は出来高制で、平均月 1000 元程度。年金については、地方政府が労働者の 30%は年金保険に加入させるよう指示しているが、企業としては年金に加入することにメリットを感じていない。なぜなら労働者はみな外来暫住人口であるため、年金の保険料を支払っても自分が老いたときには年金保険金を受け取れないからだ。また、設計者には月 5000 元～1 万元の賃金を出している。しかし、それでも設計者が転職してしまうこともある。

### (3) 東莞市兆生家具実業有限公司（兆生）の事例

兆生も従業員は 600 人前後と、厚街鎮の家具産業のなかでは大企業の部類に属する。兆生の本社は「家具大道」と称する双崗村のメインストリートに面しており、この道の両側には家具の部品を扱う店や家具メーカーが目白押しで、厚街鎮の家具産業の中心である。兆生はオフィス用家具を生産している。金属の部品を多用しており、木や皮を多用する金利源とはかなり趣を異にしている。

**企業の発展史**：兆生の設立は 1992 年であったが、企業が急成長したのはやはり 1990 年代末頃からである。創業者にして現社長の陳氏は 2002 年現在 38 歳で、かつては海産物の商いをしてきたが、木工を数ヶ月学んだのち、自らためた数万元の資金を元手に家具製造業を創業した。当初の従業員数は 10 数人だった。創業当時はどんなものでも作れば売れたが、もっとよい家具を作りたいというのが創業の動機であった。最初は家庭用家具とオフィス家具と両方作っていたが、市場が成熟してきたので、オフィス家具に集中することを選んだ。兆生の技術吸収源はコピー生産である。社長の陳氏はオフィス家具が優れているドイツ、イタリアに頻りに赴いては現地の製品や市場を研究し、技術を学んでいるのだという。また、中国国内ではオフィス家具の良い部品が調達できないときは、ドイツ、イタリアから輸入することもある。今はコピー生産の段階は脱し、家具を独自開発しているという。

**製品の販売**：売上のうち国内販売が 80～75%、海外販売が 20-25%、輸出先は中東、台湾、オーストラリア、アメリカである。中国国内での販売に関しては、オフィスビルなどが建設される際に、建築会社のプロジェクトに参加して売り込むケースが多い。すなわち、内装会社と組んで、どういう家具を使ったらいいか、兆生の開発者も参加して検討し、自社デザインの家具を売り込むのである。相手に応じて製品をカスタマイズするため、少量生産や単品生産になることが多い。国内にオフィス家具を生産販売するライバルは多く、特



に香港と台湾の数社が成功している。そうした中で兆生は販売ルートの確保に苦労しているという。

**賃金**：現場労働者の賃金は月 1500 元と、金利源より高いようである。また、設計スタッフは月数千元の賃金で、外地出身者ではあるが比較的定着しているという。

**会社の人員構成**：600人ほどの従業員のうち、営業が30人、開発が20人という。

**政府の支援**：兆生も地元政府が展覧会や商談会を開催したり、土地取得や税制面での優遇を図ってくれたことが企業の発展に貢献したことを高く評価している。

おわりに

本稿の前半では、主に統計によって東莞が委託加工型、外資主導型の経済であり、多数の出稼ぎ労働者の流入によって支えられているという、従来の研究や報道からもよく知られている姿を確認した。だが、本稿の後半では、そうした東莞にも、地元民間企業を中心に、主に内需を対象とした、温州を想起させるような産業集積が存在することを示した。ここで取り上げた家具産業の産業集積の発展史については、これまで研究や紹介がないため、本稿ではインタビューから歴史の断片を構成するしかなかった。珠江デルタにおけるこうした自発的な産業集積については、研究を深める余地が大きい。また、地元の鎮政府は、一方では委託加工企業や外資の誘致を続けてはいるものの、むしろ今後の地元経済の牽引車の役割をこうした地元民間企業に期待しており、政策資源をそうした企業の援助に傾斜的に注いでいる。この点は、従来の「珠江デルタ地域は輸出志向型産業」という先入観にとらわれた報道や研究が見逃していた点ではないだろうか。実は輸出志向型と言われる珠江デルタ地域もつぶさに見れば、中山市や順徳市の家電産業、TCL（惠州市）や康佳（シンセン）などの有力テレビメーカー、シンセン市のネットワーク設備メーカー（華為や中興）、仏山市のタイル産業など、内需を主体とする産業は枚挙にいとまがなく、それぞれに国内市場で有力な企業として台頭している。そして、地方政府は、いつ他に移転するともわからない外資系企業よりも、こうした地場企業が成長することに強い関心を抱いているのである。