

ジャーナリストとしての現代中国学の研究方法

莫 邦富



みなさん、こんにちは。莫邦富と申します。まずみなさんにお詫びしなければなりません。それは、高橋五郎先生から、講演の依頼が来たとき、引き

受けるべきだと思い、「では、やりましょう」ということにしたのですが、内容はそれほど丁寧に見ていませんでした。秘書に時間をとっておいてと言ったままで、そのあとずっと雑事に追われており、直近になって何を話そうかと準備をし始めたら、自分はいつの間にか基調講演になっていてびっくりしました。それで、「しまったなあ」と本当に今朝まで悪戦苦闘をしていました。

それで与えられたテーマも二つ選べるといわれ、その中の一つは、現代中国学の研究方法ということで、ジャーナリストとしてという表現を入れて、逃げようかと思いました。

ただ、研究方法という言葉がある以上、自分の手の内を見せるようなことになるわけで、これまで私はどのような形で仕事をしてきたのかを報告しなければなりません。そうすると、なんだか自画自賛するような内容になるのではないかと思い、それもだいぶ昨日の深夜まで苦労していました。結局いくつかの実例を通してみなさんにご報告しようかと、そのように思いました。

まず、ジャーナリストとして日本で働き始めてから、自分に命じた一つのポリシー、目標というのは、二つの言葉です。それは「最前線」「最深部」であります。

今日の会場には中国を研究なさっている方々が非常に大勢いらっしゃいますが、そのような方とどのように差別化をしていくのか、と考えざるを得ません。学者のみなさんは割と二次資料、二次情報を使う傾向が強くなります。

一方で、日本のメディアの関係者はいちばん動いている最新のものを捉える傾向にあります。深くは掘り下げる余裕がないということもあります。

では、私はその中でできるだけ、いちばん最新の事、最前線にいるように努力したいと思いました。そしてできるだけ深く掘り起こしたいと頑張ってみたいです。具体的な研究方法については、譬えていうなら、私が取った方法は中医的なものです。つまり漢方医的な方法で、現場を見るのです。

中国の中医、つまり漢方医のよく使う方法には「四診」というのがあります。「望聞問切」という方法です。つまり目で観察すること、耳でよく聞くこと、言葉でよく患者に問いただすこと、それで指で触ってみることで

それから、もう一つは、自分の情報をキャッチする、その感度を高めなければならないということです。

私が愛用している座右の銘は、「一葉落而知天下秋」だ。「一枚の葉がゆらゆらと舞い落ちたのを見て、世の中がこれから秋になるのだと早く悟らなければならない」と、そういうふうに思って仕事をしてきたつもりです。

具体的な事例の一つは、新華僑の定義と命名ということです。実は、新華僑という言葉

を作ったとき、以下のように聞かれたことがあります。

「莫さんの捉えているこの新華僑という人々は、日本人の学者も他の学者も莫さんより先に捉えたことがあるのではないか」

私は「そうです。私より先にその人たちの存在に触れた人がいます。しかし使っていた言葉が新しい華僑、新しい何々など、固有名詞にしておらず、定義もしていない」と回答しました。これは新しくコロンブスが新大陸を発見した後、疑問を呈した人に「では、卵を縦にしてください」と求めたことと同じようだ普通はなかなかできないわけです。そうしたら、コロンブスが卵の外側を、少し叩いたのです。そうすると立つことができるわけです。

だから、その新華僑という固有名詞としての定義、名称を日本で広げたのは自分が初めてなのだ。やがて日本でも中国でも同じように評価されるようになったのです。

中国の改革開放時代が始まってから、海外に移住した中国人は当時海外の永住権などをまだ得ていなかった。私は海外に永住意向を強く持っている人たちを、新華僑と定義したのです。

実はそのきっかけは 1990 年にヨーロッパの小さなコミュニティー誌のニュースに、興味をひかれたのです。それは多くの中国人がハンガリーに行っているという本当に短いニュースでしたが、最初、私にはそのニュースの内容が理解できませんでした。当時、西ドイツ、フランス、イギリス、あるいはイタリアなど西ヨーロッパに行くのならいざ知らず、あるいはアメリカ、日本に行くのなら、それはわかります。しかしなぜついでこの間まで社会主義国だったこのハンガリーに行くのでしょうか。改革開放時代に入って、すでに 10 年以上たっている中国の方が、ハンガリーの体制よりもっと進んでいるのではないかと思

ったのです。

ただ、当時、天安門事件以降、海外に移住している自分も海外に残ろうと、そう決意しただけに、自分たちのその世代がこれから歩むべき道に対して非常に関心を持っていたものですから、このニュースにこれまでのと何か違うものがあるように感じ、取材しに行こうと思ったのです。

ウィーンに入り、そして当時の西ドイツ、ハンガリー、チェコスロバキア（当時はまだ分裂していない）、ルーマニア、そしてロシアなどの国々を取材して回りました。

日本に戻ろうとしたとき、私はすでに大きな脈を掘り当てたような興奮を覚えておりました。それは最終的に『新華僑』という本になったわけです。当時はかなり取材したので、『新華僑』の本を書きあげた後、よく見たら、取材の資料はまだ半分も残っていました。『新華僑』はある意味では、この世代の明の部分を取り上げたとすれば、その暗の部分にあたる取材資料がまだだいぶあるのではないかと。追加取材でも少しすればまた新しく一冊の本を書けるのではないかと思った。それはやがて自分の代表作になった『蛇頭』という本です。その新華僑と蛇頭の取材の過程も NHK のスペシャル番組などにもなっていました。当然、邱永漢さんとの対談をはじめいろいろな波及効果も起きたわけです。そのあともその系列の本をいろいろ書き、日本と中国の華僑の世界でも、それなりの評価をいただきました。

『新華僑』と『蛇頭』はやがて世界知識出版社、つまり中国の外交部傘下の出版社から出版され、「游走世界的中国人叢書」に選ばれました。こうして新華僑という人種の定義、そしてその専門呼称としての新語が中国でも日本でも、定着したのです。

二番目に自負したいのはハイアールを一番先に世界へ紹介したことです。当時、私は中

央公論誌の担当編集者に「中国の家電産業を取り上げたい。しかもハイアールを大きく取り上げたい」と申し込んだとき、編集者は驚きました。家電と言えば、日本の一番得意とする分野と産業で、中国流でいえば、日本は家電大国だけではなく、家電強国なのです。そんな中、ハイアールは中国の松下になるだろうというような趣旨でハイアールを取り上げるわけなので、その編集者は最初、躊躇していたわけです。ただ、『新華僑』という本を書こうとしたときに、本は河出書房新社に出してもらおうことになっていたのですが、この編集者にも当時、「新華僑を取材しよう」と相談してみました。中央公論誌で私の取材記事を載せるという約束をしてくれたので、ある意味では私の取材の資金を作ってくれた上、まじめに仕事する人間だと私のことを非常に理解してくれた方ですから、ハイアールを書きたいという私の気持ちを汲み、最終的に、「ではやろう」とOKを出してくれました。お蔭でかなり長く書かせてもらいました。

これは実はハイアールに対する海外での初めての正式な紹介資料になりました。その2、3年後ぐらいにメディア関係者がハイアールを訪問した際、ハイアールからいろいろな報道資料をもらえるのですが、それらの一番上に載っているのが私の書いたそのレポートでした。それほどハイアールとも非常に深い信頼関係で結ばれたわけです。

実は中国の家電メーカーがどんどん登場していた時代、一種の乱立する状態の中、私も判断を間違えないように、取材するときにはものすごく慎重でした。資料を準備するとき、勉強などもほぼ一年間かけて、何社もの資料をいろいろかき集めて丁寧に読みましたが、それでもやはり自分で、現場でチェックしなければならぬと思います。

当時、ハイアールと、テレビメーカーの長虹と康佳、あと TCL、それに上海の上広電、

この5社を中心に取材対象を考えていました。さらに小天鹅などの数社を第二の予備部隊、予備メーカーとして考えていたのですが、最終的に長虹かハイアールかを判断するとき、ハイアールを選びました。後々、長虹のCEOの趙勇さんから、なぜあの頃莫さんが私たちを選ばずにハイアールを選んだのかと聞かれました。当時の勢いにおいても、中国国内での評価においても、私たちがはるかにハイアールの上をいっているはずだとおっしゃったのです。

私の答えは、当時、長虹は言い換えれば「1 マイナスアルファ」という戦術でビジネスを進めていく姿勢でしたが、それに対してハイアールは「1 プラスアルファ」でやっていくというものでした。

当時、テレビ販売の競争が非常に激しかったもので、中国の家電メーカーがある種の紳士協定を結んで、みんなが価格競争をしないように、これくらいのサイズのテレビはいくらからいくらまでといったような形で、販売価格を決めたわけです。長虹はテレビは確かにその約束した価格で販売しましたが、電子レンジジュースを作るミキサーあるいはその他の小さな家電をプレゼントするといった形で販売促進作戦をやっていったわけです。つまり「1 マイナスアルファ」という中国企業のよく使う値下げ作戦でやっていました。

ハイアールは逆でした。保証期間、3年間は当時中国政府で決められていましたが、この保証期間中の3年間に一年365日、一日24時間、「故障が起きたら、いつでも電話ください。深夜でも出動します」というようなかたちでアフターサービスを提供することにしたのです。

私から見れば、サービスのサの字もわからなかった当時の中国に新しい企業文化を導入したわけです。ですから、「1 プラスアルファ」という戦術であり、これは中国企業のこ

れから目指すべき方向だと思い、ハイアールを評価しました。

しかし、本当にこのハイアールは365日、一日24時間アフターサービスを提供してくれるのだろうかと心配し、現場でチェックしてみようと思いました。そこで、青島に飛んで行って、商品購入を依頼する電話をかけました。ただ、その電話も青島市政府のところではかけると、万が一車のナンバープレートと同じようにその番号ですぐ判読され、「これは役所からの電話だ」と察知され、きっと対応が親切になるだろう。そういうことを避けるために、わざと青島市の中心部から30分間くらい離れた郊外のところに行き、道端の雑貨店に入り、電話を貸してもらって、ハイアールに電話をかけたのです。

エアコンを頼みました。「5000元以内の製品でいいですが昼間は大変忙しいから」と言っていて、夜の10時に我が家に来て、設置をお願いしたいと電話でお願いしたのです。そのとき、その電話に出てきた女の子から「わかりました。ただ、お客さん、可能なら、できるだけ機械の設置工事は昼間にやらせていただけないか」と相談されました。

やっぱり24時間アフターサービスを提供すると言いながら、結局、昼間に換えてしまうのではないかと思った私は、「お宅は24時間アフターサービスを提供すると言っているでしょう。なぜ夜は来られないのですか」と詰問したら、「いや、違いますよ。そういう意味ではなくて、実は私たちがどんなに注意を払っていても、機械を設置するものですから、やっぱり音が出てきます。深夜だと、隣近所に影響を与えてしまうおそれがあります。そうなったら、お客さんにとっても良くないの」という説明がもどってきました。そして、「そんなことを心配する必要はありません。うちは非常に広いですから、大丈夫ですよ」と答えたら、その女の子から「分か

りました。じゃ、夜10時に参ります。お客さん、失礼ですが、お名前、ご住所、連絡方法など教えてください」と言われました。そこで慌てて、「ちょっと待ってください。実は、これは取材の電話で、電話を広報の方に回してください」と伝えました。それで、私は広報の人に「これから会社に行きますが、そのコールセンターをまず見させてください」とお願いをしたということです。

広報の人は取材に行くことは事前に知っているのですが、ただ、青島のハイアール本社に来て、いきなりコールセンターに行こうとしている意図が全く分からず、かといって、私の取材を引き受けている以上は、案内するしかないと思われて、そのままコールセンターに案内してくれました。

そのコールセンターに入ると、女性の働く職場らしく、60人ぐらいいるところに、男性が3名ぐらいいて、その中を回ってみると、気づいたことがありました。それは、みんなの前に鏡が置いてあるのです。最初は、女の子の職場ですから、こういうところに鏡を置くのも別におかしくはないと、思ったのですが、回っているうちに、男性の社員の前にも鏡が置いてあるのを見て、この鏡にはひょっとして何か特別な用途があるのではないかと思って、確かめてみました。それで、電話対応をするときに、鏡で自分の表情を常にチェックするよう会社から求められていたという回答がもどってきました。つまり鏡を通して、笑顔でお客さんに話しているかどうかをチェックするための道具なのです。笑顔だと、やはり口調や言葉遣いがきっと穏やかになっているからという意図でした。

それを聞いて、私は感心しました。なぜかという、建物を作るのと同じように、表面は非常にきれいであっても、ドアを開けて中に入るとどうであるかは、その建物の本当の品質に関わります。コールセンターの接客サ

ービスが目に見えないところで行われていますが、それでもこんな工夫と努力を日常的に行っているから、この会社は本気でビジネスをしているということが理解できました。それで、ハイアールを取り上げることに決めました。

取材現場でも、最初は常に表層的なデータや白髪三千丈的な紹介に騙されないように注意しながら取材をしていました。

例えば、ハイアールはアメリカに進出したとき、アメリカでの販売実績も割と悪くはなかったから、中国国内ではものすごくハイアールを持ち上げて宣伝しました。これらの宣伝を見て、本当にそこまで売れているのか、売り場にも実際、足を運んでチェックしましたが、ハイアールのアメリカ工場を視察したときは、案内してくれた人が見ていないところで、アメリカの従業員のそばに寄って行き、それぞれの職場のところに、その製造ラインの生産台数が時間ごとに記録されているのを見て、ひそかにメモを取りました。夜、ホテルに戻って計算してみて、ハイアールが紹介してくれた生産能力出荷台数などと照合して大差のないことを確認しました。それから、本格的にハイアールを紹介することに踏み切ったのです。そのあと、NHKのスペシャルでハイアールを紹介するとき、私のこの取材経験はやはり番組に生かされ、実際の反響もそういったところから来ました。

2003年、『富の攻防』という大きなNHKスペシャル番組のシリーズが終わった後、ハイアールの関係者から「莫さん、次はいつ来られますか」と聞かれたとき、次は「簡単には行きませんよ」と答えました。「ハイアールがもっと大きく発展して、次の大きなステップに上がらないと、たぶん行かないと思いますよ」と話したわけです。

その後、2012年にハイアールが三洋電機の白物家電の事業を買収したのを見て、ハイア

ールは新しい階段に上がったと判断しました。またNHKの要請もあり、ハイアールを再度、取材しました。

その取材の中で私が非常に感心したことがあります。

10年前にCEOの張瑞敏さんのオフィスに入ると、壁に「戦々競々如覆薄氷」、「薄氷を履むが如し」というようなそういう言葉があったのですが、その10年後、オフィスに入ると、これは依然としてかけられているのを確認しました。面白いことを発見しました。職場に行くと、「戦々恐々如覆薄氷」の前に、「永遠」という言葉を入れているのを見ました。

2012年に私が取材したとき、白物家電においては、ハイアールはすでに世界最大のメーカーになっているのにもかかわらずそういうかたちで、冷静に自分たちを見つめている姿を見て、感動を覚えました。そこで、ほぼ10年ぶりに三洋電機を買収した新しいハイアールを取り上げようとしたただ、私が取り上げたのはハイアールの日本法人ではなく、ハイアールのタイ法人でした。

NHK側が選んだ最初の主人公、主要人物はハイアールの傘下に入った三洋電機の研究部隊の中心的な人物でした。つまりその人を通じて、多国籍企業ハイアールの下で働いている日本人部隊を描こうとしたのです。

しかし、途中まで取材した私はその日本人に魅力を感じませんでした。彼は次に売り出す商品を設計するその部署の責任者でしたが、中国の販売現場には一度も行ったことはないという答えを聞いたとき、さすがに驚かされました。「今度の土曜日、日曜日、時間が空いたら、行ってみたら」と誘って見ましたが、「行く必要はない。時間の無駄だ」と言われました。そこで、なぜ三洋電機の製品が現場、市場のニーズから遊離してしまったかをなんとなく理解できた気がしました。

そこでこういう人物を追い続けても意味はないと NHK 側に私の意見を述べました。同時に、いまはハイアールに買収された三洋電機のタイ工場を取材することを提案しました。この工場は三洋電機の手で 10 年間も運営していましたが、一度も黒字になったことがありませんでした。ハイアールは買収してから、5 年間かけてなんとか黒字に漕ぎつきました。最初の 2 年間はいろいろなウォームアップ期間で、局面を打開できませんでしたが、3 年目に中国から 30 歳の呉という若い人がタイに送り込まれ、この工場を管理するトップに命じられました。

呉さんが 3 年間で従業員も設備もそのままのタイ工場をなんと黒字化しました。日本は 47 都道府県ですが、タイは 76 県と首都府バンコク都に分かれているその呉青年は 3 年間で 51 か 52 の、日本でいえば県レベルの行政区域を回ったのです。家電量販店などに、いろいろ働きかけては断られる。それでも、諦めずに自社の製品を受け入れてくれるまで何度も働きかけていました。製品を仕入れてから、シェアの拡大に力を入れる。こうした努力の結果、赴任 3 年の時点で会社の黒字化を実現しました。

実は私が取材の中で気づいたことですが、この 2 枚の写真を見れば、お分かりいただけると思います。二番目の写真は三洋電機が 10 年間で開発した冷蔵庫の全部です。一方、下の方はハイアールの工場になってから 5 年間で開発した冷蔵庫のわずかな一部分です。開発した新製品が多くて一枚の写真では収められないのです。

私がこの呉青年を主人公にして番組を作ろうと提案したところ、NHK 側も私の意見に賛成してくれて、番組制作の方向を大きく変えたのです。

この番組取材中に、ちょうど尖閣諸島（中国名：釣魚島）問題が爆発した頃でした。当

時中国国内取材中の NHK 取材チームは 7 チームありましたが、そのうちの 6 チームは日中関係が一気に悪化したため、途中で取材が挫折してしまい、日本に引き上げざるを得ませんでした。私が率いるこの取材チームだけは最後まで取材を続け、順調に日本に戻ることができたのです。

しかも 2012 年の 9 月は日中間の島問題をめぐって中国で反日デモが勃発し、日中関係が非常に厳しかった時期にもかかわらず、その 1 か月後の 10 月に番組が放送されたら、日本国内でもものすごく好評を得て、視聴率も非常に高かったのです。

それはちょうど先ほど、高橋先生がおっしゃった日中関係を三重構造にしようという提案のように、民間の交流はこれから厳しいものになるかと思いますが、やればやれるものだ、私もこの取材を通じて、かなり自信を得ました。

この取材をまとめていくと、現場主義による発見が重要でした。その後、島耕作の漫画にもその番組やハイアールのことが取り上げられて、政治的に厳しい中、日中間でかろうじて明るい話として日本のメディアに登場していました。

そして、三番目の事例です。「中国の東北を切り落としてしまう」ことです。例えばこの本を見てください。2010 年に出版した私の本ですが、上海、蘇州、深圳、広州などに続いて、その第二波というような中国の明日の星と見られる 22 の地方都市を紹介したものです。この本の最初のところに中国を東部、中部、西部、東北部という 4 つのブロックに分けて見るべきだと説いています。本来その 4 つのブロックからそれぞれ明日の星と呼ばれる都市を取り上げるべきだったのですが、実際、東北ブロックは完全に切り落としてしまいました。

私は文革時代に黒竜江省に飛ばされた体験をもっているので、東北に対しては、第二の故郷に近いような感情を抱いています。ではなぜ、中国経済の動向を見るとき、東北に対して厳しいまなざしを向けたのかと言うと、自分の感情に左右されてはいけないと認識したからです。東北の意識の遅れは現場の取材や視察などを通じていやというほど感じたことがあったからです。

例えば瀋陽と寧波を視察したときのことで、うちの事務所から協力依頼書を寧波市政府と瀋陽市政府に木曜日の夕方5時か6時ごろ、同時に送りました。すると、その次の日の朝9時ごろ、寧波市外事弁公室から国際電話がかかってきました。

「莫さんのファクスをもらい、視察したいところのリストを作りました。これをいろいろな関係部署と連絡して確実に報告できるまではもう少し時間がかかるのですが、結論だけ先に申しあげましょう。ウェルカムです。来てください」という連絡でした。

そして1時間後の10時ごろに、寧波市東京事務所の担当者からも電話が来て、「市から指示を受けました。莫さんの視察のために私たちが協力できることを教えてください」と言われました。そして、お昼も誘われました。私はその行動の速さにすごく感心しました。

一方瀋陽は1週間たっても、返事が来ないのです。催促しても、「検討中です。検討中です」と言うだけでした。

最終的には、うちの秘書が「莫邦富がいつ出発する」という知らせを送ってから、やっと「受け入れます」という連絡が出発直前に来ました。

また、ちょうどその時、週刊ダイヤモンドの副編集長から、「ちょうど休みを取っているのでもし同行できれば一緒について行ってもいいですか」と相談されました。

別に取材ではないから、ついて回るだけなら大丈夫だろうと、連れて行くことにしました。そうしたら、瀋陽に着いて、瀋陽市市長、遼寧省副省長などの政府関係者が会見してくれるとき、「実はもう一人同行者がいる」と説明し、その同行者の身分について嘘を言うてはいけないですから、「週刊ダイヤモンドの副編集長です。ただ今回は取材ではなく、個人旅行で私についてただけです」と伝えました。

担当者から即座に断られてしまいました。「それはだめだ。中国人のあなたと会見するわけで、日本人を入れてはいけない」と。

しかたないので、副編集長はホテルの中で悶々と数時間一人取り残されていたわけです。

一方、寧波に着いて、空港に出迎えに来た外事弁公室の担当者に日本人を連れてきた、その人はたまたまメディアの関係者だと説明したら、「いや、市長が莫邦富さんと会見するので、莫邦富の随員としてついて行っても、全然構いませんよ」と応じてくれたのです。

この言葉だけで感心しました。莫邦富の随員ということで、中国の外事規律などを上手にかわしたわけです。そのとき、本当に私は中国の北と南に存在するそうした差をいやというほど感じました。

もちろん、当の東北も自らの立ち遅れに焦りを覚えています。黒竜江省が思いついた切り札は当時の知識青年の人脈です。知識青年の中にも高官になった人もかなりいる当時の上海市糧食局局長も黒竜江省で下放した経験をもっている人間なので、黒竜江省から協力を求められると、喜んで協力しようと応じました。

「上海は農地が企業誘致に使われていますが、国から求められている食料の生産高を守らなければならないので、その食料の生産基地を黒竜江省にお願いしてもいいですか」と言いました。会談した黒竜江省の省長はその

席では「非常にいい案ですね。持ち帰って積極的に検討します」と答えたのですが、会議室を出たら連れてきた高官たちに、「あんなことは、私は断固として拒否します。なぜか」といって、上海は工業をやって、おいしい汁を吸う。私たちは上海がやりたくない農業をやらされる。そんなものはまっぴらごめんだ」とかつての「下放」青年だった糧食局長の提案を断る意思を見せたのです。

結局、その上海の食糧基地建設プロジェクトはそのあと、ほかの省に奪われてしまいました。数年後、その省長が自らの失敗に気づいたときは、もう手遅れで、後の祭りということになってしまいました。

ですからこういうことを実際取材現場でいろいろと見てきたので、東北の経済発展はまだ時期尚早だと思うようになり、22の地方都市を紹介するときはそのブロック全体を切り落としました。

あまり時間がないので最後になります。日中の冬の時代の訪れもかなり早い時点で予測しました。実は1998年から講演や出版した書籍の中でも、日中間はこれから20年間にわたって関係がよくなると予測し、いろいろなところで指摘してきました。

当時、私のこの視点は中国でもかなり批判され、日中関係を悲観的に見すぎたと言われました。その数年後、日中関係の悪化を招いた小泉時代に突入してから今度は中国で同じ話をすると、「莫さんは先見の明がある」と誉められて、さらに2004年、日本の参議院国際問題調査会で参考人として呼ばれて、国会議員たちに私のこの考え方を発表しました。2005年、平凡社から『日中はなぜ分かり合えないのか』という本を出版しました。そのとき、その本のタイトル、書名をどうするのかと聴かれたとき、私は『日中友好時代が終わった』という書名にしたかったのですが、平凡社はこれは刺激的になりすぎるとい

で、結局『日中はなぜ分かり合えないのか』という平凡な書名に決めました。

2012年9月に例の島問題が起きましたが、実はその問題が起きる直前に、こうした事件が襲ってくるのを予言し、その対策案を提示しました。その評論は月刊誌『世界』10月号に掲載されました。10月号は9月初めごろに発売されたのですつまり島問題が発生する10日前に出版されたものです。

私はその雑誌に掲載された評論文の中で日中関係を建物に譬えて、「この建物は老朽化している。耐震構造の追加工事をやらなければならない」と提案しました。工事の一つは観光なども含めた人的な交流の強化、またソフトの交流、そして三番目はすべての紛争の平和的な手段による解決、その原則の貫徹を提案しました。

この評論を載せた雑誌が発売された10日後に、日中関係を最悪な状態に落とした例の島問題が起きたわけです。

その翌年の2013年1月の新年最初の時事速報（時事通信社発行）に載せている「莫邦富の『以心伝心』講座」というコラムに「精衛填海」という中国のことわざについて書きました。

日中間の人的交流の断絶を招いた海を柴などを落とし続けて、その海を埋めようとした小鳥の精衛に、同志のようなよしみさえ覚えました。つまり日中友好事業、日中交流事業に携わっている私たちの作業の多くがまさしく「精衛填海」のように無駄に終わってしまうような挫折感を覚えたが、かといって逃げたいはいけません。この時代に生きる私たちの宿命です。こういった覚悟で日中交流を推進していくしかないと思います。

北京で、ある日本問題にかなり詳しい人と激論したことがあります。その人は日中間の問題、とくに日本側の問題をたくさん取り上げながら、自らの日本論を滔々と語ってい

した。聞き兼ねた私は、とうとう我慢できずにその人に対して、今起きている、存在している問題をいくら指摘していてもあまり意味はなく、日中問題を研究する人間としては、その 20 年先のことを予測しておかないといけないと指摘しました。

では、これからの 20 年間の日中関係はどうなるものなのか、『この日本、愛すればこそ』のあとがきに次のように書いてあります。

「互いに魅力を感じられる、平和的な共存ができる隣国同士、甘ったるい日中友好といった言葉がなくても全く問題のない健全な両国関係」

このように私は描いている 20 年先の日中関係です。ですから今は日中の将来が歩むべき大きな方向、主な流れが流れていく先を見つめながら行動を起こすべきだと思います。その意味では、今日のシンポジウムもこうした大きな方向を示すひとつの試みではないかと思っています。

私の発表は以上とさせていただきます。時間を少しオーバーしてしまいましたが、ご清聴ありがとうございました。