

台湾資本の対中投資に関する研究
—新世紀の国際的分業体制と兩岸関係—

奥田孝晴

A Study on the Causal Relation between Managemental Reorganization
and Investment to Mainland China by the Business Groups of Taiwan

Takaharu OKUDA

Abstract

The purpose of this paper is to study the contemporary Taiwan-China economic integration which is so-called "Cross-Strait Relation" through the investment behaviors to the mainland China of the Taiwanese enterprises, especially those of the business groups.

From the end of the 20th century, their investment to mainland China has become more market-oriented rather than establishing "industrial bases" for export. China's economic development and its integration into the Pacific-Basin's economic dynamics have enabled its market to be more mature and induced Taiwanese business into the mainland drastically.

The increase of the Taiwanese investment to mainland China is synchronized with the reorganization of business circumstance in Taiwan where the business groups have occupied more predominant role in its economy. Through this study, I would like to explain the causal relation between managemental reorganization and investment to mainland China by the business groups of Taiwan.

- I. 問題の所在
- II. 台湾の「電脳立国」化—その要因と生産構造の変動
- III. 企業集団の比重と経営行動の特質
- IV. 台湾資本の対大陸投資—経緯と現状
- V. 兩岸分業パターンと投資要因の変容
- VI. 企業集団と対中投資規制問題
- VII. 電子産業への傾斜と企業集団の再編
- VIII. 企業集団の経営行動と兩岸関係—結びに代えて

I. 問題の所在

2001年の台湾経済は、これまでにない景気停滞を経験した。陳水扁・民主進歩党政権が成立した2000年3月以来、株価（加権指数）は9カ月で4割方低下、01年上半年期までに8000を超える工場が閉鎖に追い込まれた。失業率も2001年秋には5.3%を突破、歯止めがかからない状況が続いている。さらに昨今では金融機関の信用収縮に伴う貸し渋りが企業経営を圧迫している。企業業績の不振により顕在化した台湾の銀行53行が抱える不良債権総額は2兆台湾元に達するとされ、金融機関の整理再編を含めた金融システム自体の改革が必至の情勢ともなっている。既に2001年第2四半期のGDPが26年ぶりのマイナス成長を記録したこともあって、同年経済成長率は4.0%前半という政府の年初見通しを大きく割り込み、同年総体でマイナス2.2%と大幅な下落を見たのである。

01年台湾経済の低迷は、直接的には内には第四原発建設問題をめぐる与野党間調整の失敗、外には対中交渉の手詰まり状況など、もともと政権基盤の弱かった陳新政権が招いた政治的混迷に加え、主導産業である電子産業にとって最大の市場である米国での消費減速や世界的なハイテク株下落の影響が重なったことが原因だが、より大きな背景としては、今日の台湾が抱えるに至った社会構造上の問題点がある。それは1990年代の経済発展により台湾企業の経営環境がいっそうグローバル化し、海外マーケティングと生産拠点の国際的再配置の必要性が強まったにもかかわらず、それに必ずしも充分に対応し切れない政策スキームとの乖離が生み出した社会的軋轢であり、アジア通貨金融危機に際してもさほどのダメージを受けなかった台湾社会も、企業の経営環境や産業構造にまで及びつつある変容圧力の前に、脆弱な部分が露呈するようになってきた。

産業構造の高度化と経済活動のグローバル化が進んだ今日、台湾経済の対外依存性はいっそう深まり、したがって、国際経済環境の変動への鋭敏な反応を見せるNIESの典型的性格はより強固なものとなっている。台湾から輸出されるノート型パソコン輸出の多くが米国に向かっている状況が象徴するように²、製造業の主役的存在である電子産業企業群の海外市場の主力は依然として北米大陸にある。2000年第2四半期以降台湾で進んだ株価下落がNASDAQ市況のそれとシンクロしつつ低落していった事実が物語るように、海外市場への大きな依存と国際的景気動向への脆弱性が台湾経済の構造的な問題点であることは、いまさら指摘するまでもないことかもしれない。ただし、今日のハイテク部品産業においては、メーカー間の激化する競争が強い低価格化圧力をもたらしており、またマレーシアや中国企業などの後発プレイヤーの追い上げもあって、これまで優勢裡にOEM受注を勝ち取ってきた台湾メーカーにおいても、彼らを取り巻く経営環境は格段に厳しいものとなっている。新興市場地域での積極的な外資誘導政策と先進諸国企業のグローバル化によってプロダクト・サイクルの波動がますます短くなる趨勢のもとでは、よく指摘される構造改革打開策としての高付加価値・高規格商品開発もまた、一朝一夕にできるものではない。今日の台湾電子産業企業群に科せられた最も重要な課題は、国際的な経営環境の変容に対応しつつ、市場構造や生産システムに付随する脆弱性を克服し、激化する国際競争を勝ち抜くための優位をいかにして確保していくか、というものである。そのためには市場選好や生産拠点立地を含むマーケティング・ウエイトの見直し、直接投資戦略、さらには、これまで先進諸国企業からのOEM受注を通じて国際分業体制の一翼を担ってきた経営的ポジショニング自体の再検討などが不可欠の作業となる。すなわち、今日の台湾企業群に鋭く突きつけられているのは、生産・流通部門で深化している国際的な相互依存状況のもとで、彼らが新時代に対応しうる自前の経営方針と企業戦略をいかにして打ち立て、グローバル規模での企業間競争を勝ち抜くための新たな経営システムを築き上げていくのかという、「グローバル・プレイヤー」に特有の

未知なる課題である。そうした趨勢のもとで、これまで台湾経済の強みともされてきた中小企業主体の生産ネットワークは、果たして今後も存続可能なのだろうか。また中小企業主体という台湾の企業構造はどのように変容していくのであろうか。

ところで、台湾史上初の与野党政権交代の際に産業界から陳水扁氏への支援表明が相次いだことは、極めて興味深い事実である。許文龍氏（奇美企業グループ総帥）や張榮發氏（長榮企業グループ総帥）ら著名な財界人が陳候補を支援したのは、必ずしも彼らが陳氏の台湾第一主義に共鳴したばかりでなく、国民党の産業政策、なかんずく「戒急用忍」を掲げ大陸投資に対する制限措置を堅持する政権与党の方針に反発し、兩岸「三通」（大陸との直接的通航、通商、通信）をより積極的に主張した陳氏の政治姿勢を評価して、中国から“親独立勢力”をみなされている民主進歩党が政権を執ることによってもたらされるであろう政治的リスクを一定覚悟しても、大陸への投資による経営資源再配置を起死回生の策として、国際競争力強化に踏み切ろうとする意思の表れであったとも考えられる。台湾製造業、とりわけ大手企業集団にとっての中国大陸の「価値」とは、より国際競争力を備えた商品群を生み出す生産の拠点であるとともに、北米に依存する国際市場構造上の脆弱性を改善するうえで不可欠な代替市場でもあり、したがって、中台間の経済関係は彼らの国際的経営再編にとって不可欠な部分として機能することとなる。大陸市場の成熟化状況と、中・台兩岸のWTO加盟後の「大開放」を見据え、台湾の企業集団は中国大陸を生産ネットワークの国際的再構築拠点として、また21世紀のビジネス主戦場と捉え、同地での成功こそが北米マーケット依存を脱却し、先進諸国企業群に対して受動的立場にあるグローバル・マーケティング上のポジションを改善するうえでのキー・ファクターとなることを十分に意識しているのだろう。

こう見てくると、台湾内の企業構造変化と中国大陸への資本シフトとは、実はかなり密接な関係にあることが想像される。この数年の中国大陸への投資急増がもたらした兩岸分業体制の浸透により、中国大陸は（少なくともその一部は）台湾経済の外延的拡大にインテグレートされ、その拡大再生産に不可欠な部分としての機能を受け入れつつある。そして一方、中国は今後の経済改革に必要な不可欠な雇用アブソーバー、資金供給源として台湾資本の受け入れを進め、台資が提供する経営資源の移転を通じて国内企業競争力の向上を図り、21世紀のグローバル・プレイヤーを目指そうとしている。とりわけ、兩岸の経済統合が進展する趨勢下において、今日の「ハイテク・アイランド」を主導する台湾電子産業企業群、なかんずく大型企業集団の中国大陸投資は、21世紀の台湾経済グローバル化の命運のみならず、兩岸の政治的統合の展望自体をも左右し、ひいては東アジア全体の安全保障のあり方にも重大な影響を及ぼすこととなるだろう。

本稿では、特に企業規模差による投資要因分析から台湾の電子産業を中心とした企業構造の変容と大陸への投資行動との関連を考察し、そこから透視できる台湾経済の構造変化と兩岸の社会的収れん動向を展望する。新世紀初頭における台湾電子産業の展開と企業集団再編動向の分析を通じて、台湾経済の構造転換が兩岸関係に及ぼす変化の可能性を模索することが、本稿の主たる目的である。

II. 台湾の「電脳立国」化—その要因と生産構造の変動

1987年に製造業の業種別生産額首位に躍り出て以来、電子電器産業は台湾のリーディング・インダストリーとなった。国内製造業GDP中に同部門生産額が占める割合は96年の26.5%から01年にはほぼ半分を占めるまでに至っている。また、これに対応して海外生産を含む情報関連機器・エレクトロニクス製品の総生産額では97年には300億ドルを超え、米国、日本に次ぎ世界第3位の位置をキープ

して今日に至っており、同業界の情報センターである台湾資策市場情報センター（MIC）によれば、国内生産額は2001年には540.3億ドル（前年比14.9%増）、2002年588.9億ドル（同9%増）、2003年には631億ドル（同7.3%増）に達する勢いである³。

台湾製造業が持っている技術水準の高さや効率的な企業間分業ネットワークの存在にもかかわらず、先進諸国企業群に比べて国際市場におけるブランド信用度とマーケティング能力が劣勢であることから、台湾の電子産業企業が先進諸国企業からの受注によるOEM生産（相手先ブランド製品生産）に特化し、成長を遂げてきたことは良く知られた事実である。表1、2は交流協会台北事務所の調査資料をもとに、1996～98年の主な電子機器のOEM比率と主要企業のOEM提携関係を示したものであ

表1. 台湾の主要電子情報機器生産のOEM生産額とOEM/総生産額比率（1996～98年）（単位：百万ドル、%）

	1996		1997		1998	
	OEM生産額	OEM/総生産額比率	OEM生産額	OEM/総生産額比率	OEM生産額	OEM/総生産額比率
ノート型PC	4,371	80.1	5,627	85.0	7,244	86.0
モニター	5,117	65.0	5,398	68.0	5,040	67.0
デスクトップ型PC	1,787	53.0	3,517	65.0	4,331	67.0
マザーボード	677	22.0	772	20.4	1,323	30.7
SPS電源	1,046	97.0	1,271	98.0	1,468	98.0
CD-ROMドライブ	137	26.0	373	36.5	428	30.8
ケース	419	49.0	465	44.3	504	42.0
スキャナー	275	35.0	334	35.6	351	43.0
グラフィックカード	285	51.0	178	34.0	135	30.0
キーボード	249	60.0	314	64.9	350	70.3
UPS	155	66.8	190	70.0	230	71.8
マウス	103	52.0	106	58.6	118	69.4
サウンドカード	107	47.0	57	34.1	78	58.6
ビデオカード	45	45.0	41	44.6	18	45.0
計	14,773	60.0	18,643	62.6	21,618	64.8

（出所）台湾資策会市場情報センター（MIC）、交流協会「交流」No.622より作成。

表2. 台湾の主要電子情報機器OEM発注—受注メーカー関係（1999年）

主要発注メーカー	Compaq	Dell	IBM	Motorola	H P	Apple	NEC	Gateway	Fujitsu
ノート型PC	英業達, 華字	仁宝, 広達	宏碁, 広達		仁宝, 広達	致勝, 広達	致勝	広達	仁宝
モニター	誠州, 中強, 大同	中強	源興, 大同, 明基		大同		致福, 皇旗	美格	中強
デスクトップ型PC	神達, 英業達				大同, 神達		致福, 倫飛		
マザーボード			環電		華碩				
SPS電源	光宝, 台電達	光宝	光宝, 台電達	光宝			光宝		
ケース	鴻海	鴻海	鴻海		鴻海			台達電	
スキャナー					旭麗, 力捷				
キーボード	旭麗, 群光	旭麗, 群光	群光						
グラフィックカード	騰華	騰華	騰華		旭麗, 群光				
サウンドカード	騰華	騰華	騰華						
ビデオカード	騰華	騰華	騰華						

（出所）前表に同じ。

る。機器の種類で差異はあるものの、情報ハードウェア機器生産における OEM 比率は総じて高く、しかも先進諸国の大手アSEMBラーが複数の台湾企業に生産委託を行なっている。このことは台湾電子産業の製造技術が国際的ニーズに応えうる水準にあることを示すと同時に、それにもかかわらず、エイサー社（宏碁電腦公司）など、少数の自社ブランドメーカーを除いて有力なグローバル・プレイヤーが不在であるという、国際分業体制における彼らのポジショニングのあり方を雄弁に物語っている。

OEM 生産への特化は、先進技術の受容と国際市場進出の観点からは、台湾の地場企業の生産能力拡充にとって好都合であった。台湾企業による電子部品 OEM は1980年代に大いに伸び、1984年に大同会社が初めて電子機器輸出の首位を外資系企業（RCA）より奪取、また1987年には地場企業による情報機器の OEM 輸出が外資系企業のそれを上回って以来、台湾からの情報機器の輸出額は急増した。1995年から2000年までの電子情報機器製品の輸出はほぼほぼ倍増する勢いを示しており、同製品の貿易黒字もまた高い水準にある。（表3参照）このうち、輸出額の上位を占める情報機器11種類の1996年から2000年上半期までの国際市場シェア推移ではデスクトップ PC やグラフィックカードを除けば、極めて大きな割合を占めている。（表4参照）

台湾が電子産業分野で今日の地位を確立するに至ったのには幾つかの理由がある。一つは、1980年代に量産化を遂げたパソコン等の電子情報機器分野では、先発メーカーが低価格競争を勝ち抜くために積極的に自社情報を公開し、各工程を特定モジュール化したうえで、その幾つかをアウトソーシングすることで、特定の先端的工程に自社資源を集中的に活用するよう経営戦略を転換していく傾向、いわゆるオープン・アーキテクチャ・トレンドが国際的規模で進み、後発メーカーを包含していったことである。このことが、一定の技術水準を保持し、品質管理や量産能力に優れた一部の中進工業

表3. 台湾の電子情報機器の輸出入状況（1995～2000年）（単位：億ドル）

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
輸出額	99.1	125.5	144.4	137.6	151.4	195.6
輸入額	22.7	27.4	35.3	53.0	85.2	112.8
貿易収支	76.4	98.1	109.1	84.6	66.2	82.8

（出所）台湾地区電気電子工業同業公會（台北）オンラインニュース

表4. 台湾の電子情報機器生産量の対世界シェア推移（1996～2000年）（%）

	1996	1997	1998	1999	2000※
ノート型PC	32	32	40	46	49
モニター	54	55	58	59	58
デスクトップ型PC	11	14	17	22	19
マザーボード	50	56	61	76	64
SPS電源	55	64	66	68	70
CD-ROMドライブ	12	23	34	46	34
ケース	65	73	75	76	75
スキャナー	54	71	84	89	91
グラフィックカード	31	32	31	35	31
キーボード	61	62	65	68	68
マウス	65	63	60	60	n.a.

注：※2000年は上半期分

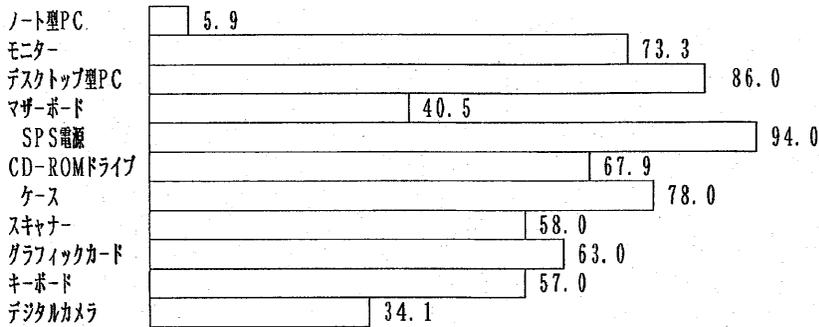
（出所）「交流」No.619, 629

諸国のメーカーにも先発企業群から“丸投げ”される特定工程の生産に特化することで、グローバルなレベルでのビジネスに参入する機会を提供した。特に、台湾では国民党政権の積極的な産業育成政策の支援もあって、スピノフによる起業が奨励され、こうした国際的経営環境の変化に適応できる企業が育っていた。一般に、人的資源蓄積がもたらす外部経済効果がハイテク産業などの収穫逓増産業分野の競争優位育成に果たす役割は大きい。台湾政府はいわゆる「市場に友好的な介入」を通じて積極的な産業政策誘導を試み、スピノフによるハイテク企業の創出を図るとともに、関連産業の勃興をもたらす民間の投資活動にも間接的に影響を与えた。半導体の委託加工生産に特化した聯華電子公司（United Microelectronics Corp.=UMC・1980年創設）や台湾積体電路公司（Taiwan Semiconductor Manufacturing Corp.=TSMC・1987年創設）等のファンドリー企業が政府の支援の下に立ち上げられ、世界最大規模の国際的ファンドリー・サービス企業へと成長した事例、あるいは台湾のハイテク・アイランド化を象徴する新竹科学工業園区が1980年の開設以来、スピノフの舞台となり、2000年現在操業している291社の多くが世界的なOEM企業へと成長し、同年上半期のみで136億ドルもの生産額を生み出すに至った事例⁴など、その成功例は数多い。

さらに国内要因として、発達した中小企業生産の競争的共存環境の存在が挙げられる。およそ十余万と言われる台湾の中小製造業企業群⁵は厳しい競争を繰り広げつつもしばしば互いに提携し、相互に外注を行なうことでコスト削減や柔軟な経営方式を維持し、好・不況時に対応しうる有機的な生産システムを構築してきた。経営における彼らの柔軟性、俊敏な協力体制は台湾製造業全体に生産上の安定性をもたらすとともに、単一顧客への依存を回避し、大量の資本投下リスクをも減じさせる効果をも生だした。短期間の製品リニューアルを特徴とする電子情報機器生産にとって、生産システムにおけるそうしたフレキシビリティこそは、旺盛な起業家精神の所在と共に、先進諸国企業群からのOEM受注勝ち取るうえで極めて重要な要因だった。

しかし、こうした要因のうち電子機器製造に占める国内中小企業生産ネットワークのウエイトは近年次第に低下している。それは、電子産業の急速な発展が生産の裾野を海外にまで広げ、特に低規格部品・完成品の生産拠点が急ピッチに海外シフトしているからである。新産業の勃興、成長、衰退の流れと生産システムの代替プロセスを、製造技術のスピルオーバーを軸として解析したのが、R. Vernonの「プロダクトサイクル論」である。Vernon（1966）は、特定技術を基礎として発展する産業がその製造技術の標準化（成熟化）、陳腐化に伴う海外へのスピルオーバーの結果、国内生産が次第に衰退していく一方、再配置される賦存資源を活用した新たな技術開発が新産業の勃興を促していく一連のプロセスを一つの生産サイクルと捉え、一国の産業構造変化のダイナミクスを説明した。台湾の電子産業に即して言えば、1990年代に入ってから企業経営のグローバル化が、製造技術水準と付加価値差にもとづく製品差別化要請を背景として、多様な部品群の「産業内プロダクトサイクル」を加速してきた。かつて日本のメーカーから全面的に供給を仰いできた薄膜トランジスタ液晶ディスプレイ（TFT-LDC）が90年代後半から次第に台湾メーカーのOEM生産にとって替わられる一方、旧式化したブラウン管方式（CRT）製品が東南アジアや中国大陸に進出した台湾資本によって生産されるようになってきていることなどは、その一例である。図1は2000年上半期における主要電子機器の海外（中国大陸含む）生産比率を示したものだが、主要機器の多くが既に過半の生産を台湾外に委ねており、国内生産比率は減少傾向にある。海外生産ウエイトの高まりは、この傾向を別の面から裏づけるものと言えよう。

最近ではASEAN諸国での組み立て産業の台頭など後発諸国企業群の追い上げも重なって、台湾内での電子情報機器生産はより知識集約的で付加価値が大きな高規格商品の開発・製造へと主眼が移



(出所) 前表と同じ。

図1. 台湾の電子情報機器の海外生産比率 (2000年上半期・%)

行しつつある。こうした動向は、旧来までの国内生産構造に大きな変容をもたらしている。すなわち、従来台湾製造業の強みとされていた中小企業生産ネットワークを基礎とする「柔構造」は、生産拠点のグローバル化、とりわけ中国大陸への移転を通じた製造工程の内製化の前に次第にその重要性を減じさせ、結果、これまで台湾経済を牽引してきた中小企業の活躍できる余地は、技術力や企画開発能力に劣る分、次第に狭まっている。既に1997年の政府経済部の調査では、大規模設備投資が必要な半導体製造は上記ファンドリー企業へと生産が集中していく一方で、比較的高い水準の投入技術が要求されるノート型パソコン、LCD-TFT等の製造では従業員200人以下の中小企業が参加できる余地が極めて小さなものとなっている傾向が指摘されていた⁶。また1999年の製造業上位500社の商品輸出総額1兆5259億台湾元中、電子産業企業210社の輸出が占める割合は実に68.7%に達しており、最大の輸出商品である電子情報機器においても大企業主導が鮮明になっている。結果として、電子産業全体に占める中小企業の内外総売り上げ額比率は98年の15.9%から99年には12.9%に低下、この傾向が今も続いている⁷。

「プロダクト・サイクル論」が示唆するように、電子産業分野においても生産の裾野が後発諸国にも広がり、標準化した製品の価格低下が進行するにつれて、台湾の電子産業が国際競争を勝ち抜くための戦略は従来の「量的拡大=低価格製品量産」路線から、「質的向上=高規格製品開発」路線へと移行していくことになる。これまでの中小企業間相互でのアウトソーシングによる生産分業システムに留まる限りでは、知識集約的な高規格商品の開発製造に限界があることは容易に推測できる。結果、現在の台湾では企業集団を中心に生産工程管理の集中が促され、研究開発と品質・工程管理の一元化が進み、この過程で低規格部品や完成品の製造は後発地域（中国大陸や東南アジア）にシフトされ、パッケージ化された生産拠点に代替されていく傾向が強まっている。国際的な価格競争と経営資源の合理的再配置への要請が、中小地場企業の相互外注を主体とする生産から企業集団が主導する工程分業の内部化を促す⁸。結果、これまで台湾国内で優位を保ってきた中小企業生産のウエイトは次第に低下し、これが企業倒産増大の間接的原因となっていると考えられる。

Ⅲ. 企業集団の比重と経営行動の特質

一般に、後発途上諸国においては急速な工業化を図る際に、同族的経営体はその主体となることが多い。経営感覚に優れたごく少数の起業家たちはビジネスチャンスをつかめるや、乏しい経営資源を集中させて事業を開始するが、やがてビジネスの成功に伴って経営規模の拡大や事業の多角化といった状況に直面する。近代経営に必要な「所有と経営の分離」は、しかし、後継人材の不足や後発諸国特有の前近代性や縁故主義的制約もあって簡単には進まず、経営権は通常オーナー一族内に限定される。これらの同族的経営体は通常は最も利潤率の高い事業体を中核として、あるものは生産から流通までの一貫した市場支配を目指して垂直的な拡大をはかり、またあるものは関連事業へ多角化、さらには金融機関の下にコンツェルン化を目指すなど、多様な経営拡大を指向する。後発諸国が伝統的農業社会から工業化に乗り出す際に、こうした同族的経営体が出現することは、明治期以降の日本の財閥や朝鮮戦争後の韓国のザエボルなどに、その典型を見ることが出来る⁹。

台湾においては、中華民国政府の渡台に伴う大陸資本（特に浙江系資本）の移転や、比較的豊富に賦存する民間流動資金、さらには農地改革（1949～53年）の際の官営企業株の補償分与などを基礎として、同族的経営体が数多く出現した。彼らは1960年代以来の輸出指向工業化政策のもとで競争淘汰を繰り返し、あるものは所有と経営の分離や株式公開などの経営近代化を遂げ、今日の台湾経済を主導する経済主体へと成長してきた。台湾の民間シンクタンク中華徵信社は、中核企業を持ち株式所有関係や人的関係が同一的な数社で構成され、さらに一定規模の資産・財務条件を備えた、このような経営体を「企業集団」として“認知”し、定期的に経営財務分析を試みている¹⁰。その分析報告書『台湾地区集団企業研究』（2001年版）によれば、1999年時点の台湾の企業集団数は195、資産額総計16兆7121億台湾元、傘下企業数を4317社である。また企業集団の総営業収入額は7.3兆台湾元に達し、同年GNPの78%を占める。（表5参照）同表の時系列推移からも分かるように、企業集団数は特に90年代中葉から急増してきたが、それは90年代後半の経済発展と「電腦立国」化トレンドに乗って経営多角化により急激に大型化した集団が相次いだことを示している。また、同表中の総営業収入対GDP比率推移が示すように、企業集団の経済的ウエイトは同時期から高まっており、企業集団の中小企業に対する近年の優勢ぶりをを裏づけている。

台湾の産業構造変化と内外の激しい競争環境を背景として、企業集団メンバーは必ずしも固定的ではなく、急成長を遂げ新規参入する企業集団が登場する一方、経営環境の変化に対応できず衰弱し、遂には退出してしまうものも少なくない。特に近年の電子産業の発展を背景に企業集団数は大きく増加に転じているものの、それが必ずしも大企業の固定化を意味するものでないことには留意すべきであろう。時系列で見た企業集団の浮沈情況は、企業集団の中核企業の業種変遷からも一定伺い知るこ

表5. 台湾の企業集団にかんする主要指標

	1975	1977	1979	1981	1983	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	1999
該当企業集団数	106	100	100	100	96	97	100	101	101	115	113	179	195
雇用者数(千人)	283	300	313	308	330	335	375	397	436	489	577	770	1,023
雇用者数/全就業者比率(%)	5.2	5.0	4.9	4.6	4.7	4.3	4.6	4.8	5.1	5.5	6.4	8.3	10.8
総営業収入(億NT\$)	1,655	2,364	3,819	5,076	6,337	8,402	12,193	16,886	18,727	27,077	33,771	51,537	73,063
総営業収入/GNP比率(%)	28.2	28.7	31.9	28.8	30.1	28.7	33.8	38.3	34.4	42.0	44.8	59.0	77.9

(出所) 中華徵信社『台湾地区集団企業研究』各年版

表6. 台湾企業集団の「中核企業」数の時系列推移

	1970	1976	1980	1986	1990	1992	1994	1996	1998	1999
繊維・紡織	28	26	20	18	13	12	19	16	23	31
プラスチック・化学	10	14	20	14	13	12	13	13	16	18
食品	14	15	14	15	16	13	15	15	18	25
電子電気	8	8	10	12	14	18	18	19	39	43
金属製品	8	8	10	7	7	4	8	8	9	19
貿易	—	2	6	5	7	6	7	6	5	11
運輸業	2	0	1	1	3	2	2	4	10	6
セメント関連	2	4	4	5	4	4	4	2	4	5
機械	2	1	0	1	2	3	2	2	6	7
金融・保険	1	1	5	3	4	5	5	4	1	9
建設業	—	—	—	2	2	7	9	9	16	26
証券投資	—	—	—	—	—	—	2	3	11	12
その他	25	21	13	18	18	19	11	16	38	44

(出所) 前表と同じ

とが出来る。(表6参照)

この変動が台湾の主力産業の変遷とシンクロナイズしていることは、台湾経済における企業集団の主導力を理解する上で参考になる。例えば、1970年代までの主力輸出品であった繊維部門中核の企業数は80年代初頭から減少していく一方、その後は電子産業を中核とした企業集団が台頭している。それは高収益をめざして当該業種に参入する企業集団のウエイトが順次増していく姿を反映するものと考えられよう。一般に企業経営においては、当該事業の継続の必要性から、いったん合意形成された経営資源分配様式が短期間に変動することは困難で、また経営多角化も原初業種を基点に展開されることから、企業集団が中核的業種を変更するにしても、そのプロセスは比較的緩慢に進むと考えるのが妥当である。しかし、そうした「常識」にもかかわらず、特にこの10年で企業集団総体としての中核業種変動がかなり見受けられるのは、台湾製造業を取り巻く比較優位要素の変遷が極めて急速であり、その変動に対応すべく企業集団もまたその中心的事業をより知識集約的な業種へとシフトしてきたことを物語る。

台湾の企業集団は金融や基幹産業など経済の“管制高地”を国民党におさえられる中であって、家族経営を中心とした小規模経営集合体として当初は生まれ、政府の産業政策によるサポートを受けながらも、むしろ時々の経済情勢に対応して、独自の経営路線を採用し、中小企業を含む多くの企業間競争の中で成長してきた。旺盛な起業家精神を発揮してしばしば政府との対立することをも恐れない台湾企業家たちの独立独歩的気概の所在は、台湾独特のそうした経済環境と無縁ではありえない。企業集団の経済的比重は、「中小企業社会」の台湾においても次第に大きなものとなりつつある。1980年代半ばまでは、台湾財閥の主要な市場は国内にあった。涂(1988)の先駆的研究は、1986年の輸出額構成のうち中小企業(従業員300人以下、払い込み資本金4千万台湾ドル以下)が占める割合は51.2%と過半に達していたとし、輸出市場占有構造においてザエボルが輸出指向工業化の主体となっていた韓国の場合と大きく異なっていることを明らかにしている。涂はこれを、台湾の場合は国内市場が官営企業や民間大型企業集団に占有されていたために中小企業が輸出に活路を求めていかざるをえなかった事情に求めている¹¹。しかし、台湾が技術集約的産業への構造調整を進め、また国内賃金

の上昇や通貨高傾向や生産能力の国際的再配置の必要から企業グローバル化要請が強まるにつれて、特に電子産業中核の企業集団の輸出指向性は今日では大きく強まっており、伝統的大型集団と言えども、単一商品を国内市場にのみ依拠して生産販売するだけでは、とうてい存続が困難な情勢となってきた。彼らは生き残りを賭けて、ハイテク分野を中心に事業多角化を進め、旧来の面目を一新しようとする。生産能力の再配置と経営資源の集中という経営政策の遂行は、ここでもまたグローバルな地平で構築されなければならない。すなわち、企業集団の事業再編と生産拠点の海外シフト、海外市場獲得のための方策は相互に連動し、包括的な経営戦略として打ち出される必要がある。そしてこの脈絡において、大きな意味あいを持つのが中国大陆なのである。

IV. 台湾資本の対中投資—経緯と現状

台湾製造業の対外直接投資は、対中国大陆分を除いても1990年に15.5億ドルと初めて10億ドルを超えて以来、この10余年で本格的なものとなった。すでに1980年代後期から国内労働賃金の上昇やプラザ合意後の自国通貨高傾向など、いわゆる「NIES 症候群」と言われる国内産業構造調整圧力を背景に繊維や雑貨部門などの労働集約的軽工業種を中心に後発諸国への生産拠点移転が進んだのに加えて、特に電子機器の販売を目的とした北米市場進出が大手メーカーを中心に活発に展開された結果である。表7には1995年から2000年上半期までの中国大陆を除く地域別対外直接投資を示した。同表からは、先端技術の獲得や市場アクセスを目的とした対米投資や、生産拠点や労働力アクセスを目的とする対ASEAN投資、さらには中国大陆投資の迂回としての香港への投資などとともに、バージン、ケイマン諸島など英領中米地域への投資が、近年になって増加してきたことが分かる。これは、金融・保険・貿易業などの台湾資本がタックス・ヘイブンを期待される同地域を海外ビジネス上の拠点とすべく現地子会社に増資を行なったことその他、同地域をポスト香港・マカオ返還期の対大陸投資チャン

表7. 台湾資本の地域別直接投資推移 (1995~2000年)

(単位: 件, 百万US\$)

	1995		1996		1997		1998		1999		2000		1992~2000累計	
	件数	金額	件数	金額										
アメリカ	97	248	174	271	335	547	402	599	345	445	801	862	2,829	5,430
ASEAN6	107	326	133	587	111	641	136	477	64	522	90	389	1,359	5,800
うちマレーシア	13	67	12	94	13	85	14	20	10	14	4	19	243	1,422
タイ	15	51	9	71	13	58	23	131	12	113	15	50	285	1,044
インドネシア	8	32	13	83	22	56	15	20	5	7	4	33	169	570
シンガポール	20	32	54	165	27	230	56	158	19	325	40	220	316	1,391
フィリピン	17	36	20	74	11	127	6	39	8	29	4	13	143	576
ベトナム	34	108	25	100	25	85	22	110	8	35	23	54	203	798
香港	50	100	37	60	57	142	48	59	51	100	53	48	581	1,122
日本	12	9	19	7	26	32	36	30	25	122	39	312	234	615
欧州	16	60	10	12	26	59	50	34	48	61	42	62	354	787
英領中米諸国	29	370	52	809	141	1,051	181	1,838	187	1,359	224	2,248	914	9,191
計	339	1,357	470	2,165	759	2,884	897	3,296	774	3,269	525	5,077	6,871	26,956

※中国大陆間接投資分は含まず。

(出所) 経済部投資審議委員会発表値、『交流』No.558およびNo.650より作成。

ネル多角化の一環として利用しようとする製造業企業の経営戦略に基づくものである。近年では、統一企業（食品加工）、中華汽車（トラック生産）、華新麗華（電線製造）などの台湾大手メーカーによる1000万ドル超の対中投資が英領バージン諸島を経由して行なわれており、これまで対中直接投資が規制されてきた台湾資本にとって、この地域の国際経営戦略的価値が高まっていることがうかがわれる。

一方、台資の中国進出は1987年の戒嚴令解除と続く「大陸探親」方針による人的交流“解禁”を機に、第一歩を踏み出した。90年には対大陸投資の大枠を定めた「大陸間接投資管理弁法」が制定され、翌91年には投資行動そのものを合法化した。中台間の政治対立から国是となっていた「三不政策」との整合性を保つ上で、対中投資はあくまでも第三国経由の間接的投資に限定されており、ゆえに台湾製造業の大陸進出は香港を経由したものが当初は主流を占めていた。また、中国は改革開放政策展開のうで恒常的に不足する開発原資を海外に求める方向性をいっそう鮮明にしてきた。特に92年の鄧小平の「南巡講和」以来、「先富論」にお墨付きを受ける形となった華南諸省は地域の市場経済化と対外開放施策を加速し、周辺 NIES からの外資誘導をより積極的に模索するようになった。たとえば、福建省では省内に台資工業地区を設けインフラ整備、税制上の優遇、出入国管理緩和、財政支援措置などを定めた「台湾同胞投資企業登記管理弁法」、「福建省投資台湾同胞出入国便宜規定」、「福建省抵当貸付規定」などが1990年から91年にかけて相次ぎ打ち出され、台湾資本の積極的誘導が図られた¹²。93年には、中国へ進出する台資に対する税軽減と輸出業務上の外資並み優遇を規定した「台湾企業投資保護法」が全国的に適応され、台資の誘導がより積極化した。おりから、台湾でも同年には「在大陸地区投資・技術合作許可弁法」が改正され、100万ドル以下の対中投資案件については第三国での事務所設立義務を免除したことから、製造業企業の大宗を占める中小企業の対中間接投資が活発となった。さらに94年には中国人民元の実勢レート一本化に伴い、同通貨が実質的に5割方切り下がったのが輸出指向型の台資にとっては生産拠点をシフトするうえでの追い風となり、また97年に東南アジア地域で起きた通貨金融危機の不安から、いわゆる「南向政策」が忌避された結果、近年では大型企業の対中投資が進んでいる。

対中投資の管理部門である台湾經濟部投資審議会の発表によれば、2000年の台湾企業の対中間接投資総額は約26億ドルであった。これは、大陸への間接投資に関する追加申請義務により事後認可案件が急増した93、97両年を除けば、98年の20.3億ドルを上回る単年度記録で、2000年は対中投資額が海外総投資の過半を初めて越える画期的な年となった。WTO加盟により現実味を帯びた中国の市場開放への期待と、陳政権下の経済低迷と労働コスト高体質となった国内での投資意欲が薄れたことも重なり、多くの企業がこの時期に大陸進出に傾斜していったことは想像に難くない。結果、対中間接投資額は当局認可分だけで1991年から2000年累計件数で22,974件、累計額では171.6億ドルに達している。もっとも、この数字はごく控え目なもので、実質的に台湾資本である第三国（香港、マカオ含む）籍の、しかも小規模投資をも補足できる立場の中国対外経済貿易合作部側発表によれば、台資導入実績は2000年5月の時点の累計で44,535件、契約ベース454.9億ドル、実行ベース245.4億ドルと、台湾側発表とは大きな乖離が見られる。さらに2001年の投資増加を織り込めば、台湾から大陸へ移転した資本総額は香港誌 *Fareastern Economic Review* が伝えたように、概ね600億ドルにも達するとも考えられる¹³。（表8参照）今日、中国大陸は台湾資本にとって最大の投資先となったことは明瞭である。中国側発表値の大きさが、主として台湾当局にとって補足が困難な小規模投資に拠るものだとするならば、その多くが中小企業群によって行なわれたものであることを想像するのは容易である。（ただし、經濟部統計處が1999年に実施した調査（有効回答数2,775社）によれば、特に製造業ではア

表 8. 台湾の対外直接投資と大陸投資の関係 (1991~2000年)

(金額単位: US百万ドル)

	台湾經濟部投資審議會認可分發表値						中国側發表値
	対大陸間接投資 (A)		対外直接投資 (含: 大陸への間接投資分・B)		対大陸投資シェア (A/B・%)		台資受け入れ金額 (実行ベース)
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	
1991	237	174	601	1,830	39.4	9.5	472.4
1992	264	247	564	1,134	46.8	21.8	1053.4
1993※	9,329	3,168	9,655	4,881	96.6	66.0	3139.1
1994	934	962	1,258	2,579	74.2	37.3	3391.3
1995	490	1,093	829	2,450	59.1	44.6	3165.2
1996	383	1,229	853	3,395	44.9	36.2	3482.0
1997※	8,725	4,335	9,484	7,228	92.0	60.0	3289.4
1998	1,284	2,035	2,181	5,331	58.9	38.2	2915.2
1999	488	1,253	1,262	4,522	38.7	27.7	2598.7
2000	840	2,607	2,231	7,684	37.7	33.9	2296.6

※台湾側發表値中1993、1997年には「在大陸地区投資・技術合作許可弁法」の公布及び改正により追加申請義務が課されたため、これまで未認可だった事後申請分の案件が多く含まれている。

(出所) 台湾經濟建設委員會 *Taiwan Statistical Databook*, various issues,
中国国家统计局『中国統計年鑑』各年版

表 9. 台湾資本の対中間接投資主要製造業種別推移 (1991~2000年)

	1991		1993※		1995		1997※		1998		1999		2000	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
製造業全体	217	168	8417	2952	408	990	7774	3908	1124	1831	422	1166	692	2384
食品・飲料	19	19	791	325	32	117	1151	333	57	70	19	58	10	43
紡織・成衣・服飾	31	27	906	179	38	81	358	208	50	130	13	34	14	40
プラスチック・ゴム	58	54	1181	498	36	101	915	490	103	135	32	108	54	197
化学	9	3	607	186	34	95	545	231	91	147	33	143	37	111
機械	6	8	1692	479	18	33	332	173	66	67	28	31	29	60
電子電気	42	32	1190	443	84	215	1214	875	300	759	190	538	343	1465

※1993、1997年の増加理由は前表に同じ。

(出所) 經濟部投資審議委員会發表値、『台湾総覧』各年版および『交流』No.650より作成。

ンケート対象の23.6%が対中投資を経験、16.5%が計画中与回答しているものの、企業規模別では従業員200人以上企業で41.6%に対して、200人以下では16.3%に過ぎなかったという結果が残っている¹⁴。この矛盾は、主として後者の投資捕捉上の困難さと、その対象範囲内に海外投資能力の乏しい零細工場が多く含まれていることによるものと思われる。

一方、対大陸間接投資の始まった1991年からの製造業の主要業種別による件数および投資額推移を表9に掲げた。国内での斜陽産業化に対応して90年代初頭には対中進出の主役となっていた紡織・成衣業、食品加工などの労働集約的軽工業、また立地適地の不足に直面したプラスチック、化学など資本集約性の高い大規模装置型産業以上に代わって、90年代中葉からは電子電器部門での投資ベースが上昇し、2000年上半期累計での同部門の対大陸投資認可件数は3,411件、総額で40.37億ドルと、全体のほぼ4分の1を占めている。また、電子電器部門の総海外投資に占める対中国投資分は99年末で50%達している¹⁵。台湾の主力産業である電子産業の大陸進出はIT機器生産の国際競争が強まる中に

あつてのコストダウン圧力と中国市場へのアクセス要請が絡み合った結果と考えられ、この部門での両岸でのプロダクト・サイクルの短縮化は、際立った特徴である。

台湾では李登輝政権時代の1997年7月に大陸に対しての投資制限措置（いわゆる「戒急用忍」政策）を施行し、以来、個別案件の投資上限額を5千万ドルに定めるとともに、企業規模別に投資上限を設定し、あわせて製造業316品目（他に農業9品目、サービス3品目）を投資禁止品目に指定し、デスクトップPCなどの一部ハイテク製品やインフラ整備部門への投資を厳しく規制してきた。それは主に政治的安全保障の観点から、特に大企業による巨額の投資と技術移転を回避することを目的としたものではあったが、台湾電子産業企業の総生産額に占める大陸での生産比率は1995年の14.0%から2000年には38.6%となり、2001年には台湾国内生産割合を上回るまでになっている¹⁶。台湾電子情報機器の海外生産中、大陸での生産が占める割合も、禁止品目に指定されるノート型PCを除いて、2000年末段階でデスクトップPC47%（前年31%）、マザーボード46%（同39%）、モニター58%（同42%）、スキャナー88%（同60%）など、いずれも前年から急増した¹⁷。またノート型PCについても、大手企業は「部品生産」の名目で、CPUなどの基幹部品を組み込む寸前の段階までの工程（半完成品製造＝いわゆるベアーボン方式）を大陸で行なうなどの手法をとっており、台湾資本に課される「戒急用忍」の投資制限措置も事実上形骸化しつつある。さらに、金額百万ドル未満の小規模投資については第三国での事務所設置を必要とせず、したがって実態補足が極めて困難なことも勘案すると、電子産業全般における大陸への製造拠点シフトは、既にかかなりの程度進んだことが分かる。

実際、台湾資本の生産拠点シフトの結果、中国の一部地域には台資の濃密な集積がもたらす一大生産ネットワークが“移植”されるに至っている。例えば、広東省深圳市～広州市の中間地点にある東莞地区には台資約3800社の部品・アンプリー業者が集積しており¹⁸、珠江デルタ一帯は中国側の土地・建物提供を得て設備供給と生産を行なう委託加工型の台湾電子産業資本を核とした、「世界有数の電子産業集積地」¹⁹が形成されるまでになっているのである。

V. 両岸分業パターンと投資要因の変容

近年の台資による対大陸投資のいま一つの特徴は、その大型化傾向である。經濟部投資審議会発表の認可件数と認可額から見た平均投資額は1991年の73.5万ドルから99年には388.5万ドル、2000年上半期には533.6万ドルへと増大している。また2000年3月までに対中投資した上場会社・株式公開会社は278社に上っており、投資期間も15～20年から20～30年、さらには50年という長期の案件もある。このうち電子産業で大陸投資を行なっている上場企業は2000年9月現在で80余社、約230の大陸子会社が存在すると推定される²⁰。この中にはエイサー・グループが広東省中山地区に、「戒急用忍」限度額の5千万ドルを投じて建設したマザーボード工場など、世界最大規模のものが含まれている。また民間シンクタンク中華経済研究院の報告によれば、大型投資を行なう企業集団の進出形態は90年代後半期から合弁に代わって単独資本による進出が過半を示すようになった²¹。これは、中国の経済情報の入手がより容易となったことによる単独投資リスクの軽減や、大陸進出台資の生産集積にともなう部品調達容易さや技術上のスピルオーバーを期待しつつも、その一方で、他社との製品差別化を図るために自社の生産戦略を展開する方が得策との判断から単独投資を施行する傾向が強まっていることによるものであろう。

両岸の生産分業のあり方に関して、1988年に中国進出台資に対して行なった原材料・部品の供給先に関する別のサンプル調査（1376社対象）によれば、台湾からの供給に仰ぐ企業が47.8%に対して現

表10.台湾資本の兩岸での製造工程間分業モデルのサンプル調査比較 (1995年⇔1999年)

(%)

	1995年調査※	1999年調査※※
a. 台湾親会社が部品生産、大陸子会社が完成品組み立て	25.8	20.0
b. 大陸子会社が部品生産、台湾親会社が完成品組み立て	29.9	10.4
c. 兩岸とも製品製造、ただし台湾親会社製品の方が付加価値が高い	67.0	33.1
d. 兩岸とも製品製造、ただし大陸子会社製品の方が付加価値が高い	7.2	1.0
e. 兩岸とも製品製造、双方とも同一製品を製造	33.0	30.1
f. 兩岸とも製品製造、双方で異なる製品を製造	17.5	10.6
サンプル企業数	140	969

(注) 複数回答による集計。※は中華経済研究院高希均氏調査、※※は經濟部統計処調査。

(出所)『交流』No.632, 633

地(大陸)で調達を図っている企業割合は41.2%とほぼ拮抗しており、既に80年代末から兩岸での分業形態が変容していることがうかがわれる²²。その後、經濟部が1995年と99年に行なった大陸進出企業サンプル調査比較では、兩年のサンプル数の差異があるものの、同調査からは兩岸での部品調達先の割合、製品の差異の時系列的推移が一定推測できるが、一見して分かることは部品供給を台湾から仰ぐ(あるいはその逆の)形での分業の割合はさらに減退し、代わって付加価値差にもとづく水平分業方式が増加、さらに近年では同一製品製造さえ進んでいる。(表10参照)これは、進出した企業集団の工程内製化に対応して、現地での生産がより“自己完結的”となっていることの反映である。

中小企業を中心とした、これまでの台湾企業の中国進出は専ら大陸への生産拠点シフトを志向していた。経営資源の制約、特に部品調達と国際市場動態の情報収集能力への不安から、彼らの大陸進出は台湾企業が現地で形成した既存生産網を通じて経営的支援が可能な広東、福建への進出がその大宗を占めた。特に部品産業が集積した珠江デルタ地域では、先発台資の生産網が比較的早く整備され、輸出入利便性も高い等の要因から第三国への輸出を指向するアセンブリー産業のサプライチェーンが急ピッチに形成され、今日では東莞市のように、輸出額において深圳市、上海市に次ぐ輸出基地が生まれるようになった²³。中小企業主体の華南指向形の投資行動は、リソース・ネットワークの準備された地域への限定的性格の濃いものであり、大陸に延長された台湾本土の生産ネットワークや経営資源の活用をベースとしつつ、現地の人材、原材料、部品を活用した低コスト生産をめざしてまず展開し、それに並行して生産移転が進んだ輸出型大手アセンブリー工場のニーズを満たすための二次的進出が次第に主流となっていった。珠江デルタ地域はパソコン、複写機、プリンターなどにおいて世界の過半を生産するまでになったが、それは急激に進んだ間接輸出型の台資進出が同一業種の部品メーカーとアセンブリー業者の集積を産みだし、生産規模拡大による収益増をもたらすことで、完成品のコストダウンを可能にただけでなく、台湾から2次サプライヤーが進出し、現地部品調達率が上昇した結果でもあった。

これに対して企業集団の大陸投資は、移転先での生産工程の内製化を進めるために、エイサー・グループの中山生産基地のように、完成品メーカーが投資をする際には集団傘下の部品製造企業の投資を促すなど、企業競争力の強化を目的として一貫的生産体制を現地で再形成する傾向が見られる。アセンブリーシステム全体を移転する形でのこうした進出は、いわば彼らが保持するリソース・ネットワークをパッケージ化してシフトするものであり、製品はそれまで台湾で作ってきたものとほぼ同一製品の現地生産が可能となる一方で、台湾国内産業を完全に代替しうるものであり、したがって台湾側からすれば、国内産業空洞化の危惧を伴うものである。自らのリソース・ネットワークを比較的自

表11. 台湾資本による対大陸投資地域別推移 (1997~2000年)

(金額：百万US\$、累計額のみ億US\$)

	1997年		1998年		1999年		2000年		1991~2000年累計		同シェア (%)	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
河北省	684	233.6	89	92.4	34	57.3	53	92.6	1,646	9.7	7.2	5.7
江蘇省	1,791	1,247.3	324	894.8	169	476.0	388	1,251.6	5,315	58.9	23.1	34.4
(うち上海市)	940	688.5	178	286.3	70	151.2	163	321.1	2,729	24.2	11.9	14.1
浙江省	447	195.3	46	85.8	27	79.0	36	68.7	1,164	7.2	5.1	4.2
広東省	3,419	1,720.9	548	824.4	177	500.1	288	1,019.7	8,165	60.3	35.5	35.3
福建省	1,026	472.2	137	160.8	44	58.9	32	99.5	3,099	16.7	13.5	9.8
(うちアモイ、福州市)	591	261.8	80	93.6	28	37.0	26	46.6	1,749	9.8	7.6	5.7
総計	8,725	4,334.5	1,284	2,034.6	488	1,252.8	341	1,102.3	22,974	171.0	100.0	100.0

※経済部投資審議委員会認可案件。(出所) 經濟部統計処「経済統計月報」および『交流』No.650より作成。

由な裁量で移転させることが可能なことから、企業集団の大陸投資行動は中小企業とは異なって大陸の市場へのアクセスをより積極的に指向するなど、多様な目的に基づくものとなっている。

実際、近年の台資の投資先は従来の華南重点から、次第に拡散傾向が見られるようになった。表11は1997年から2000年までの大陸進出台資の地域別投資先を時系列で示したもののだが、特に近年では華南から上海を中心とした江蘇省など長江デルタ地域のウエイトが増大してきたことが明瞭となっている。電子産業上場企業の大陸子会社の所在地には深圳、東莞、広州などの珠江デルタ諸都市以外に、上海、杭州、蘇州などの大都市ばかりでなく、最近、東莞市に次ぐ台資第2の集積地として注目されている昆山市さらには呉江、寧波市など、長江デルタ地域の中小都市が多く見られ、企業集団の手で大陸での複数の拠点形成が進んでいることが伺われるのである²³。

台湾企業の投資の地域的多角化傾向は、中国市場の価値の高まりとも無縁ではないだろう。90年代の幾つかの時期に行なわれた大陸進出台資のサンプル調査をもとに中華経済研究院が行なった分析によれば、第三国および台湾への逆輸出を含む大陸進出台資の輸出比率は90年代前半には80%以上あったが、後半期に入ると中国内販売割合が増大したために急激に低下し、98年のサンプル調査(884例)では輸出比率が56.7%(第三国45%+台湾への逆輸入11.7%)に対して中国内販売比率が43.3%となっていることが報告されている²⁴。また Sandra Poncet (Centre for International Research and Development・パリ)によれば、各省でのライセンス付与の省外企業待遇差別や buy-local 規範の強制などの省間流通に伴う非関税障壁の存在によって中国市場は予想以上に“分割的”で、同様の“分割状況”を生み出すのに要する「省外貿易仮想平均関税率」は97年で46%という高い数値をはじき出している。しかも、この数字は87年時の35%から大幅に増えており、「中国の国際市場への統合とは裏腹に、国内市場は各省間で分解している」としている²⁵。この見地からすれば、中国市場へのアクセスはより購買力の大きな大消費地に隣接する省内地域に進出するに如くはない。台湾資本の投資地域の長江デルタ地域への傾斜は、上海を中心とした一大消費地の存在を抜きにしては考えられず、彼らのマーケット開拓指向が次第に強まっていることをうかがわせる。

以上考察してきたように、大陸に進出した台湾資本の投資パターンと兩岸分業のあり方には、企業の経営戦略やそのポジション、特に企業規模の相違によってかなりの違いが見られることがわかる。大まかに言えば、そのパターンは3つである。第1は、主に第三国輸出の生産拠点として大陸に進出した台湾資本、あるいは日本、米国資本への部品供給を目的とした、中小企業中心の投資。川下部門にあたる顧客企業の現地生産規模が拡大することで中間財部品ニーズが拡大し、台湾の部品サプライ

ヤーの進出意欲が刺激され、やがて同一産業が集積するクラスターを形成する。顧客企業の輸出に必要な部品供給を目的とするこの種の投資は、それまで台湾内で確立した生産ネットワークの大陸への延長とも言え、主に中小規模の部品産業の活発な進出の結果、クラスター現地での部品調達率は大幅な増加を見る。珠江デルタ地域の台資集積はその典型的事例であるが、このパターンに基づく投資は OEM 生産を基礎とする台湾電子産業企業が国際的サプライチェーンからの脱落を避けるために生産拠点シフトを図るものであり、国際的加工業者としての地位を守るための性格を強く持っている。

第2の類型として、専ら企業集団を主体とする輸出指向型大型企業の進出パターンがある。彼らはより大きな国際競争力を備えたグローバル企業を目指し、新しい生産拠点を求める。当初は品質管理に気を配り、当初は台湾・海外から部品を調達するが、品質が安定してくるとコストダウンの必要性から順次生産規模を拡大し、垂直的統合システムを現地に打ち立てる。先の投資ケースと異なって、生産工程の内製化を指向する彼らは現地の安価な労働力や豊富な技術者などを活用する一方で、品質管理ノウハウや製造技術といった経営資源を自グループ内に囲い込んで大量生産を行なうことが可能である。新たな生産技術は台湾内で開発を終えると短期間で大陸に移されるために、プロダクト・サイクルは極めて短くなり、兩岸で製造される製品差もほとんど無くなる。学習効果の蓄積と規模の経済がもたらす収益増が重要な意味合いを持つ電子産業などでは、現地での産業集積と企業間ネットワーク形成を背景に、より先端的な製品をも大陸で生産しようとする傾向が強まっている。現在、完成品製造を禁止されているノート型 PC を大陸で生産しようとする動きや、聯華電子公司 (UMC) や台湾積体電路公司 (TSMC) など、世界的に有名な大手の台湾ファンドリー企業が垂直的統合度が高く、したがってより安価な商品の供給を可能とする新鋭の半導体工場の大陸での建設を準備するなど、主に国際競争力強化を目論む積極型の投資行動が企業集団によって推進されようとしている。

そして第3として、企業集団を中心に最終消費地として大陸を捉え、先行投資を目論む動き。大陸マーケット指向の投資は90年代後半に入って鮮明となり、兩岸の WTO 加盟が目前の日程に上る近年では、食品、自転車などの他、家電や電子情報機器などの分野でもシェア獲得競争で優位に立つべく投資に乗り出す動きが顕著となっている。特に電子産業においては、中国自体の“ネットワーク社会”への移行が急速に進んでおり、電子情報機器市場が急速に拡大している事情がある。改革開放の進展にともない、国有企業の整理再編と淘汰—いわゆる「抓大放小」—が進み、民営企業の台頭が見られる中であって、情報機器はビジネスの上で必需品化し、特にインターネットによるビジネス情報アクセスを可能とするパソコン需要の急増が見込まれている。中国情報産業省によれば、中国の PC 販売台数は1997年の320万台から98年には425万台へと増加、また IDC Asia Pacific 調査では99年は483万台に達した。インターネットのプロバイダー契約もこの数年は40%超で増加傾向を示しており、2000年7月の時点で1690万人と、韓国を抜く勢いにある²⁶。

この成長マーケットを目指し、すでに日米の大手企業がマーケティングを進めている。ノート型 PC 分野では、先行する米系3大メーカー—IBM, Compaq, Dell—は90年代後半から輸入関税の回避と現地技術者の獲得を目的として中国への進出を果たし、また代理販売を並行させることで2000年の販売額シェア総計で39.3%としている。また東芝、NECなどの日本企業も特にノート型の輸出に力を注いでおり、同年シェアをそれぞれ11.3%、9.2%に拡大した。一方、Legendブランドを持つ国内最大手の聯想集団はノート型の販売台数で9.6万台と同年国内売り上げの最大手となり、販売額シェアにおいても18.3%を占め、IBM に続いて第2位に食い込んでいる。既に内外の企業群による中国 PC 市場のシェア争奪は、かなりの程度進んでいると言えよう。こうした状況に対して、台湾メーカーは明らかに出遅れている。「戒急用忍」による現地生産禁止で間接輸出にしか活路を見いだせない影

響から、2000年のノート型PC販売額シェア争いで顔を見せるのはエイサー・グループ（7位6.4%）、倫飛電腦（Twinhead, 10位2.8%）に留まっている²⁷。

VI. 企業集団と対中投資規制問題

2001年以降、台湾電子産業を取り巻く経営環境は大きく変わった。これまで最大市場であった米国での民間需要冷え込みの一方、Compaq-HewlettPackard 両社の統合に象徴される先進諸国メーカーの経営再編が進み、国際的規模でのOEM企業の生産ラインを整理淘汰する動きが進んでいる。先進諸国市場で「パイの分け前」を大きく伸ばすことが次第に困難となる中で、台湾の大手電子産業企業はコスト削減による国際競争力強化と、成長市場でのより大きなビジネスチャンスを求めて、中国大陸への進出をより熱心に模索する状況にある。

台湾電子産業企業にとっての中国市場の経済的比重は大きく高まっており、これまで彼らの定番的パターンとも言える「台湾で受注、大陸で生産、米国へ輸出」という国際経営戦略は、今後はより中国大陸を中心とする「兩岸完結」的なビジネス行動へと次第に置換されていくようにも思われる。台湾側から見た2000年の兩岸間接貿易に占める電子電気製品割合は輸出で28.7%、輸入で33.3%に達しており、兩岸貿易が台湾の経常収支黒字の源泉となっている現状に鑑みれば、台湾電子産業自体にとっても中国が極めて重要な貿易パートナーになっているのは明瞭である²⁸。台湾経済にとって中国の存在がウェイトを増しつつあるこの傾向は、兩岸がWTOに加盟し、中国市場のいっそうの開放とともに投資の自由化が進む近い将来、ますます鮮明となっていくだろう。

そうした趨勢のもとで、大陸に進出した台資が中台間に横たわるビジネス上の阻害要因を何としても排除しなければならないと考えるのは至極当然の成りゆきである。企業集団を中心に、台湾の実業界から大陸への、より直接的な投資や貿易自由化を望む声が一段と高まってくるのは避けがたい動きであった。特に電子産業分野においては、李登輝政権時代から残る「戒急用忍」政策が一因となって大陸でのマーケティング活動が大きく出遅れており、また欧米企業向けのOEM生産の優位を確保するうえで必要な現地生産拠点を打ち立てようとする企業集団の、国際経営政策展開に対する足枷ともなっている。半導体の大手ファウンドリー企業TSMCの張忠謀会長、近年では経営多角化の一環として電子機器の大陸生産を指向している台湾最大の企業集団台湾プラスチックの王永慶会長などの有力者が、政府の大陸政策が民間ビジネスを阻害しているとし、「戒急用忍」政策は民主国家の採るべき政策でないとまで批判を強め、また陳政権の最高顧問とも言うべき李遠哲・中央研究院院長までもが台湾産業競争力の強化のためにコスト引き下げが重要として、大陸との「三通」実現を訴えるなど、「戒急用忍」への批判が2000年秋以降相次いだ²⁹。大陸への生産能力移転が急激に進む経済情勢に対して、兩岸の政治状況と政策判断には完全な齟齬が生じている。台湾の行政当局にとっては、国内産業構造調整との整合性や安全保障の観点からも、急速な大陸への生産能力再配置には一定の歯止めをかけたいところであろう。かくして、対中国をめぐる「政治」と「ビジネス」の乖離現象はますます強い社会的軋轢を台湾にもたらし、経営環境の不安定要因となることが危惧されるようになった。

陳政権が2001年1月から実施した金門・馬祖対象の「小三通」は、このジレンマを打開するうえで最初の試みとなり、また、ノート型PC、半導体、石油精製設備の大陸投資制限緩和、台資が第三国籍企業の資金を活用する場合や現地ベンチャーとの合併による場合の大陸投資資金上限額の緩和など、「戒急用忍」自体の緩和も検討日程に上ってきた。実際、総統諮問機関「経済発展諮問委員会」は景気低迷の打開策の一環として2001年8月26日に対中投資全般に関する答申を発表し、(1)投資資金の

規制緩和、(2)「三通」の促進、(3)オフショア・バンキングの強化発展による大陸地域金融機関との直接為替取引決済(送金)、(4)台湾金融業の大陸での支店・小会社の段階的解禁などを答申、「積極開放、有効管理」への転換姿勢を明確にした³⁰。そして同答申と兩岸のWTO加盟承認をうけ、陳政権は2002年1月からは5万ドル上限の撤廃、2万ドル未満投資案件の申請不要化、国内金融機関の大陸進出企業との直接取り引き承認、これまで認可を必要としていたおよそ1800の投資品目自由化を打ち出すに至っている³¹。

2001年末の立法院選挙で国民党が凋落し、民主進歩党が第一党の地位を占めたことは、人口の多数を占める本省人中間層が「一国兩制」スキームへの拒否反応を強め、「台湾の台湾化」を揺るぎないものとする一方で、経済的実利を優先して兩岸関係の現状を当面維持することが得策と考える、との台湾民衆のしなやかな政治経済感覚を示すものと言えるかもしれない³²。「ビジネスの圧力」が兩岸の政治対立の構図をも変容させていく局面が、今、訪れようとしている。

Ⅶ. 電子産業への傾斜と企業集団の再編

陳新政権の成立後の経済的低迷は、国内不良債権の増大など、これまで「健全性」評価が高かった台湾経済にも構造的脆弱性があることをあらためて認識させた。不良債権問題の中心にあるのは東帝士、慶豊、長億、力霸、国豊などの経営不振に陥った幾つかの中規模企業集団である。これらは主に不動産市場の低迷が引き金となってそれまでの過度の借り入れにより資金繰りが厳しくなったうえ、中核企業が繊維業など労働集約的軽工業製品に特化した業種や、建設業など内需依存型の業種であるために、低賃金労働力をテコとした後発諸国の追い上げや、生産拠点の海外移転による産業斜陽化に伴って内外市場での利益減少に直面している。直接的には台湾経済の減速に伴う過剰投資のツケが回った結果ではあるが、より本質的に言えば、90年代以降急速に進んだ台湾経済のグローバル化に対応できず、国際的競争圧力に非効率な経営が指弾されたのであった。

こうしたことは、台湾における企業集団の整理再編の加速を予想させる。特に、繊維や加工食品といった「伝統的業種」に経営資源を集中させてきた企業集団は、経営戦略を修正し、事業の多角化や転換をも指向した脱「伝統化」を図ることで生き残りを模索するようになった。例えば、繊維産業では大陸における化繊原料自給率の向上を背景に全生産を大陸で行なう企業が増加している³³。しかし、それは当該企業集団が繊維中核のまま留まることを意味しない。東レや帝人等の日本企業が化繊生産の主力を海外に移転する一方で、経営の多角化を勧め、今日ではインターフェロンや人工腎臓などの医療素材や光ファイバー被覆繊維などのIT素材供給を行なう総合化学メーカーへと脱皮していったように、台湾の伝統業種特化型企業集団もまた、ハイテク分野への参入による事業多角化・事業転換にその命運を賭けようとしている。例えば呉三連・候雨利両氏(ともに故人)を創業主とし、台湾繊維産業をかつてリードしていた台南紡織集団は事業多角化に集団の生き残りを賭け、繊維関連の他、セメント、建設、リース業等への進出を図ってきた。特に1967年創設の統一企業公司は食品加工販売部門で大きな成果をあげ、1987年には古参社員の高愿清、林蒼生氏らへの経営権譲渡による所有・経営の分離を実現させ、台湾国内加工食品シェア98%を占有する統一グループを形成するに至っている。さらに同グループは機能的保健食品や健康食品開発で蓄積したノウハウをもとに、近年ではバイオテクノロジー分野への事業を拡大する動きが象徴するように、続々と“21世紀型企業”への脱皮を遂げようと試行錯誤している。また台南紡織とともに、かつて台湾繊維産業に君臨した遠東紡織企業集団も、現在では繊維衣料製造部門の比重は大きく低下し百貨店経営の他、電子通信事業への多角化を進

めている。これらの事例は、台湾の伝統的財閥がそれまで依拠してきた主力産業の斜陽化に対応して当該事業を整理縮小し、より高い収益が期待できる新規事業への転換を強く志向していることを示す。

この傾向は、電子産業分野においていっそう顕著である。電子産業の濃密な集積がもたらした生産のネットワークが台湾で形成されてきたことを背景にして、これまで電子産業とは直接の関わりを持っていなかった企業集団もまた、その“磁力”に誘導される形で生産ネットワークに連動すべく、電子産業分野への進出を図っている。台湾最大のプラスチック関連製品を製造する台湾塑膠集団でさえ、ナフサ工場の中国大陸移転を図るなど垂直統合のグローバル化を進める一方で、電子化学材料製品の製造に新規参入を求め、傘下の南亜科技公司が90年代後半より半導体（DRAM）生産に乗り出すなど、やはり転向投資を指向しているのである。

ただし、電子産業への参入は必ずしも企業集団にとって“福音”となるものでないことは、台湾電子産業の抱える構造的脆弱性からも容易に推測できる。「電腦立国」の命運を制する課題は、今後の国際経営基盤強化に関する展望が明瞭でないことだろう。第一に、OEM 優位による企業経営の裏側にあるものは国際的マーケティング能力の弱さと自社ブランドに対する信用性の不足であり、ごく一部の優良企業を除いて、台湾の電子産業企業は自社ブランドでは国際市場へ参入することが困難である。したがって、トップブランドとしての地位を確保できない台湾電子産業企業は先進諸国メーカーの国際戦略提携に対してフリーハンドを持ちえず、結局はニッチ的生産に特化していかざるを得ないのではないかと、との危惧がつきまとう。また、台湾電子産業のOEM はこれまで先進諸国の複数社との契約によって受注が行なわれてきたが、世界的な需要減退とメーカー間の戦略的提携や合併が進む中で、今後は整理淘汰される外国大手アSEMBラーと台湾の大手メーカー間での特約による「1対1」の受注形式が台頭することも予想されよう。そうなれば、台湾の中小メーカーの経営はますます困難となる一方で、製造が比較的容易な電子部品は中国大陸での生産に置換えられ、台湾内での情報機器生産額成長率は鈍化を余儀なくされる。台湾内ではより付加価値の高い工程でのOEM への移行が不可避となるわけであるが、こうしたトレンドの対応しきれぬ企業集団が台湾に幾つあるのかを答えることは困難であろう。彼らが電子産業への傾斜を深めれば深めるほど、国際的分業体制によりいっそうビルトインされ、国際市場での消費者ニーズに厳しく監視、選別されていくことは確実であり、この点からも企業集団の整理再編は今後、大きく進んで行くことが予想されるのである。

Ⅷ. 企業集団の経営行動と兩岸関係—結びに代えて

論考してきたように、台湾資本の大陸進出には90年代中期から明らかな変化が見られた。それは投資額や規模の拡大、操業期間の長期化といった「量的」な変化だけでなく、電子産業を中心とした知識集約的業種がサプライチェーンそのものを大陸に確立し、より自立的な生産体系を大陸に移植させていくという、「質的」な変化をも伴ったのであり、その中心的役割を担ったのが、国際競争圧力の下で整理再編に向かう企業集団であるという構図が浮かび上がった。

その背景にあるものは、経済発展がもたらした台湾企業群のいっそうのグローバル化動向である。国際市場への統合が強まり、また各地域市場の動向が与える影響が強まった結果、台湾経済が「外」から受けるインパクトはいっそう直接的なものとなった。そして、内外の競争圧力によって企業集団の再編淘汰にはいっそう拍車がかかり、彼らは経営効率の改善と国際市場の多角化をより熱心に模索する。改革開放の進む中国大陸は彼らにとって、生産体制の再編と経営合理化のための最重要拠点としてのみならず、市場多角化願望を満たす有望なる巨大市場として、その投資価値を高めている。

一般に、海外生産を行なう場合、進出企業は品質管理に気を配る必要から、当初は部品をできる限り本国や先進諸国から調達するが、やがて海外生産が安定し、現地での品質管理能力が向上することにしたがって、コストダウンのためにも現地調達に傾斜していき、さらにいっそうのコスト削減を求めて生産規模の拡大を企図して、次第に現地投資を増加させるというパターンが描かれる。台湾電子産業企業の場合は、その主力がOEM生産におかれているため、品質重視の傾向はいっそう強く、したがって、大陸への投資はこの基本パターンの属性を強く帯びていた。また海外市場依存度の高さは、海外得意先の経営状況が台湾資本の海外投資動向をも直接に左右することを意味している。昨今の中国大陸への投資の拡大状況は、低迷する経済状況を打開するには中国市場に「第二戦線」を構築する以外に活路が見いだせないという、台湾経済のありようを反映するものとも考えられる。そして、台湾経済の低迷を打開する展望が容易に切り拓けない状況のもとで、企業集団には大陸進出を促すとともに自らの再編を視野に入れた経営合理化を進める動きも見られる。そうした諸々の要因が絡み合っ、組織再編の手段として事業拡大を大陸に求めたり、大陸市場での利益獲得によって負債を軽減しようとするなど、企業集団の経営努力としての「再編」と「進出」は、今後とも相互に影響しあって進展していくのであろう。

問題は、こうした動向が兩岸の政治経済関係に与えるであろう影響である。經濟部経済建設委員会の発表値によれば、台湾が2000年に行なった貿易総額のうち、兩岸貿易の占める割合はおよそ17.6%で、対中貿易黒字額は約270億ドルに達する。この額は同年の台湾の最大赤字国である日本との貿易赤字額220億ドルを相殺してなお余りある数字である。また、同年までの海外投資累計のほぼ3分の1が中国大陸に向かったことを勘案すれば、大陸はもはや台湾経済に必要な不可欠な部分としてビルトインされていることに、異論をささむ余地はないであろう³⁴。国際的なコスト競争に生き残るうえで不可欠な生産拠点の移転と海外市場の多角化を図るためにも、台湾の産業界は兩岸のWTO加盟後の更なる市場開放を射程に入れつつ、大陸への進出を加速しようとするだろう。そして、陳政權は現在直面している経済的苦境を打開するためにも、またビジネス界からの支援を得るためにも、兩岸の経済直接交流拡大をより積極的に模索していかざるをえまい。大陸への投資が漸増的な形に留まる限り、得られる規模の経済効果は限定的なものに留まってしまうし、シェア獲得競争に遅れをとる恐れがあることから、今後は一時に大規模の投資が進む可能性が高くなるだろう。そして、その時に中核を占めるのは電子産業を主力とした企業集団である可能性が高い。

今後、台湾側では進出台資の現地での資金需要に対応するために、民間銀行がオフショアバンクを設立して大陸に支店を開設することや、大陸に支店を開設した第三国銀行からの資金調達の自由化等の方策が積極的に進められることとなる³⁵。しかし、現在までのところ、台湾政府は大陸での株式市場への投資を自由化しておらず、外国人投資家向けの大規模企業株式（いわゆるB株）を非合法に取得した者には、1～5百万台湾ドルの罰金などが課されている。進出台資の中には大陸での株式上場を目論む企業も多く、現地企業との合併と新設会社の株式公開を通じて、運転資金を大陸で直接的に調達する動きも見られる。中国での株式上場によって、進出台資は為替レート変動リスクを回避でき、容易に資金を集められるうえ、大陸の消費者から見た企業イメージの向上を期待できるメリットがある。特に大陸市場獲得型の企業にとっては、「現地化」への魅力は大きく、企業集団を中心に、この動きはより加速していく可能性が高い。

従来までは、台湾企業の大規模進出は台湾本土との生産ネットワークを維持した形で展開され、品質の安定性、フルセット部品購入の効率性を維持してきたことによって、一定の国際競争力を保ってきた。OEMが先進諸国企業との分業ネットワークの本質を持っているかぎり、企業集団といえども販路は

世界のバイヤーに依存している。取引先が一定水準の品質を求める限り、生産は国内ネットワークを活用することが前提となっていた。しかし先進諸国資本の中国投資に押されて自らにも進出モーメントが働く一方、大陸投資がより市場獲得指向を強めていくにつれて、今日では台湾企業集団の大陸投資はアSEMBリーを中心としたサプライチェーンを総動員する形での、「集団移転」パターンを示すようになりつつある。こうした動きは、これまで台湾製造業の強みであるとされてきた台湾本土内の生産分業ネットワークを遮断する危険性と隣り合わせである。それを回避するために、また台湾企業集団がグローバルビジネスの舞台で有力なプレイヤーで存続し得るためにも、経営資源の国際的再編成が不可欠である。すなわち経営的観点からは「根留台湾」の方針を堅持し、高規格・高付加価値商品の研究開発機能を台湾内に確立し、大陸に生産拠点と「第二市場」を求めていくことで、これまで以上の国際競争力を獲得を目指すざるを得ず、そのためにも、新たな兩岸分業体制の構築が検討されるべき時期に差しかかっている。

一方、中国政府は拡大する国内所得格差を是正し安定を保つ上でも、これまでの「先富論」に基づいた地域割拠的経済成長路線を修正し、政府府主導による西部大開発と国有企業の整理再編を優先的課題に挙げている。これまで経済成長を牽引してきた海外輸出の多くは、安価で、一定の品質を備えた進出外資生産による「メイドインチャイナ」であった。当面は輸出による外貨収入が国内開発の貴重な原資となることを勧告すれば、リソース・バランスを埋め合わせるための外資導入必要性はいっそう高まっている。また海外需要の落ち込みと国内所得水準の向上の結果、最近の中国経済は内需主導型への緩やかな転換が進展している³⁶。すでにGDPの4分の3までが非公有セクターが生み出すまでになっている状況下で、WTO加盟後には国内企業がより厳しい競争環境にさらされることを覚悟しなければならず、経済成長の牽引を国内消費の活性化と企業効率の改善に求め、内需主導経済への転換を軌道に乗せるためにも、中国政府は台湾資本をより積極的に誘導しなければならない。少なくとも経済合理的観点からは、対台湾政策の柔軟化を促す必要性が強まっていると言えよう。

すでに沿海部に集積し、強固な生産拠点を築いた進出外資は大陸の安価で優良な労働力を求めている。例えば、華南地域で操業する台湾電子産業企業の労働力は湖南、貴州、四川からの出稼ぎ労働者に支えられており、台湾元ベースで見た賃金水準はなお低レベルに維持されている。しかも、華南の電気電子部品の品質は短期間に向上し不良率はコンマゼロ水準と言われる。これは、同地域での労働力の質的水準が国際的に見ても極めて高いレベルにある証左である³⁷。台湾の企業集団がこの人的資源プールをより効果的に活用するために生産の軸足をよりいっそう大陸へシフトし、そのプレゼンスを拡大することは、中国の各地方政府の財政にプラスとなるばかりでなく、経営資源移転を通じて企業効率改善を図ることで、中央政府としても財政負担の軽減と税収の安定化を実現する上での追い風となろう。さらに兩岸の経済相互依存がもたらす経済的統合の進展は、兩岸の政治的緊張を軽減するうえで大いに有益である。「(中台間の対立に関して) 広東省や江蘇省は北京と必ずしも見解を共有していない。彼らは兩岸間での戦争を欲していない」との或る台湾ビジネスマンの声は、この脈絡において極めて傾聴に値するものであろう³⁸。

企業集団が中国に「生産と市場の軸足」を強固に確立し、大陸でのビジネスの有力なプレイヤーに成長する一方で、経営資源の移転によって現地企業の経営近代化や市場経済深化への触媒的役割をも担うようになれば、そのプレゼンスは中台両者の政治的決裂を回避するうえで、一定の“抑止機能”を果たしうるものとなる。そして、台湾経済のグローバル化がもたらした台資の大陸進出とその帰結としての中国の国際経済へのインテグレーションの促進は、例えば、兩岸の自由貿易圏(FTA)などの創出を通じて、兩岸問題の将来に「一国兩制」あるいは「一中一台」に代わる得る第三のスキ-

ムを準備する環境を双方にもたらし得る。その意味で、台湾企業集団の大陸における今後の経営動向は、兩岸統一の展望にも極めて大きな影響を及ぼしていくことになると思われるのである。

(2002/4/30脱稿)

(付記) 本稿は平成13年度国際学部予算(研究費支出)による現地調査をもととした研究成果の一部である。

引用文献

- 井上隆一郎 1987『アジアの財閥と企業』日本経済新聞社
- 奥田孝晴 1998「中台関係の経済構造」、梅津和郎編著『アジア動乱の政治経済学』所収同文館
- 川上桃子 1998「企業間分業と企業成長・産業発展」、アジア経済研究所『アジア経済』第39巻第12号
- 経済産業省(旧通商産業省)2000『通商白書2000』
- 交流協会 『交流』隔週号
- 台湾行政院大陸委員会 『行政院大陸委員會新聞信』各号(台北)
- 台湾經濟部『中小企業白皮書』各年版(台北)
- 台湾財政部『進出口貿易統計月報』(台北)
- 中華徵信社『台湾地区集團企業研究』各年版(台北)
- 涂照彦 1988「台湾経済における市場構造と巨大企業の位置」、国際経済学会編『国際経済』第39号
- Council for Economic Planning and Development, *Taiwan Statistical Databook*, various issues, Taipei
- Far Eastern Economic Review*, various issues, Hongkong
- Vernon R., May 1966 "International Investment and International Trade in Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80

注：

1. 台湾経済建設委員会、*Taiwan Statistical Databook 2002*
2. 台湾財政部『進出口貿易統計月報』によれば、台湾からのノート型PC輸出額に占める米輸出額割合は98年の全体の51.9%から99年45.5%、2000年37.0%と漸減傾向にあるものの、米国は依然、最大の市場である。なお同製品の対日輸出割合は98年6.8%、99年14.2%、2000年20.0%と、次第に上昇に転じている。
3. 台湾区電機電子工業同業公會(TEEMA)オンラインニュース第3号(2001年3月8日)。
4. 交流協会『交流』No.629、1ページ。
5. 台湾における中小企業とは、製造業にあっては実収資本金8千万台湾元以下、常勤従業員200人未満、前年度営業収入8千万台湾元の企業を言う。1999年現在、台湾内の製造業企業総数約14.7万社中、これに該当する企業数は約14.3万社であり、その比率は97.25%に達する。台湾經濟部『中小企業白皮書民国89年』版。

6. 前注掲載書民国87年版第9章。
7. 注5掲載書第2章。
8. 川上桃子 (1998) 8 ページ。
9. 井上隆一郎 (1987) 第1章。
10. 中華徵信社が示す企業集団の「要件」とは概ね以下の通り。(1)構成条件…参加企業3社以上、中核企業の資本の過半が台湾人により所有されていること、他。(2)結合方式…親会社が当該企業株式の過半もしくは相互持ち合い株式が全体の3分の1以上を占めていること、他。当該会社の会長、社長、役員半数以上が集団内別会社の同一人によって構成されていること、他。(3)財務条件…集団総資産及び営業収入が各々4億台湾元、あるいは双方あわせて10億元以上あること、他。中華徵信社『台湾地区集団企業研究』2001年版。
11. 涂照彦 (1988) 118ページ。
12. 中国政府は既に1987年7月には「台湾同胞投資規定」を制定し、台湾企業に対しての外資並優遇措置を付与した、いわゆる「22ヶ条優惠」をはじめ、台湾資本誘導スキームを整備した。詳しくは奥田 (1998) 論文参照。
13. *FER*, November 29 2001 pp20-23
14. 經濟部「製造業経営状況調査報告」に基づく。『交流』No.623、11ページ。
15. 前注書 No.622、9 ページ。
16. 前注書 No.642、9 ページ。
17. 資策会 (MIC) ホームページ。
18. うち電子電気関係の大手企業は900社程度とされる。『交流』No.622、13ページおよび No637、3 ページ。
19. 『通商白書2000』38～39ページ。
20. 水橋佑介「台湾電子上場企業の大陸子会社」、『交流』No631、14ページ。
21. 前注書 No.632、2～3 ページ。
22. 前注書 No.633、28ページ。
23. 前注書 No.635、27ページ。
24. 前注書 No.631、14～20ページ、また昆山市では台湾資本の税が市の法人所得の86%を占めるまでになっている。*FER* July 5, 2001, pp56-606. 中華經濟研究院2000年6月「東南アジア經濟貿易研究計画」抜粋より。前注書 No.632、6 ページおよび No632、27ページ。
25. *FER* Nov. 22, 2001, p44
26. 『交流』No.626、7 ページおよび No636、23ページ。
27. 前注書 No.647、10ページ。
28. 財政部『進出口貿易統計月報』, *Taiwan Statistical Databook 2001*
29. *FER* Oct4, 2001, pp41-45, 『行政院大陸委員會新聞信』No.0202 (2000年10月30日)
30. 經濟發展諮問委員會議總括報告、『交流』No.651, 1～2 ページ。
31. *FER* Nov. 22, 2001, p36
32. 2001年7月6～9日に実施された世論調査での結果は以下の通り。広義の意味 (現状維持、および統一か独立かは現状維持を当面続けその後に判断等の見解) での兩岸關係現況維持支持者80.5%、「兩岸直航は条件付きで緩和すべき」79.8%、「一国兩制は拒否」70.4%。『行政院大陸委員會新聞信』No.0239 (2001年7月19日)

33. 『交流』 No634、5 ページ。
34. *FER*, April 26, 2001, p17
35. 『行政院大陸委員會新聞信』 No.0220 (2001年3月12日)
36. 2001年上半期の輸出増は11% (見込みでは通年8%) と前年28%を大きく下回ったのに対して、同時期の国内小売り総額の伸びは前年比10.3%増の1810億ドルに達している。*FER*, July 19, 2001, p 4
37. 『交流』 No637、4 ページ。
38. *FER*, July 5, 2001, p61