

2010年中国大陸地域の 投資環境とリスク調査（4）

13. 兩岸双方への提言

2010《TEEMA 調査報告》は100都市を対象に「都市競争力」、「投資環境力」、「投資リスク」、「台湾企業推薦度」、「都市総合実力」、「推薦ランク」といった6項目のランキングを作成した上で、中国進出台湾企業、台湾政府、中国政府、兩岸政府の4方面に対する提言をまとめた。これにより、中国進出台湾企業の心の声を代弁し、《TEEMA 調査報告》からのアドバイスとしたい。

①台湾企業に対する提言

2010《TEEMA 調査報告》が実施した調査と分析結果をもとに、中国進出台湾企業に対して「5つの対応」を提言したい。台湾企業の中国展開にあたり、少しでも助けになれば幸いである。提言は以下のとおりである。

提言①：中国の「第12次5ヵ年計画」に対応して 早めにチャンスをつかむ

中国では間もなく「第11次5ヵ年計画」が終了する。様々な重点的な発展戦略が最後の段階を迎えようとしている。「第12次5ヵ年計画」の制定と今後の発展方向は、すでに明らかになりつつある。2010年は今後のターニングポイントとなる重要な年である。今後5年間の焦点は、「世界的な金融危機への対応」「内部経済構造の調整」「民生問題の更なる改善」の3つの要点に絞られてくる。新たな段階に入ろうとするこの時期に、中国政府は数多くの重要分野や鍵となる項目について改革を加速させている。そして「第12次5ヵ年計画」の中で、様々な鍵となる戦略目標を打ち立てており、都市化、内需拡大、ミドルエンド及びハイエンド産業の構造転換・高度化、環境保護などが含まれている。これによってもたらされるビジネスチャンスは、台湾企業にとっても軽視でき

ないものである。この他中国政府は、価格体系、業界の独占、金融体系、財政体系、政府の職能、社会保障、企画体制などの重要分野や鍵となる項目についての改革も重視しており、全体的な経済バランスの不均衡を解決することにも尽力している。「第12次5ヵ年計画」が対象とする範囲は広く、内容も複雑で、それぞれの分野が互いに関連し、制約しあい、全体的かつ系統的である。台湾企業は今後5年間の発展の鍵を握るこの計画について、政策の発展の鍵となる優位性を把握しなければならない。例えば構造調整によってもたらされる「7大戦略性新興産業」の台頭は、台湾企業にとって見逃すことのできない絶好のチャンスである。この他、自主革新能力の向上や調和のある社会を積極的に建設することも、「第12次5ヵ年計画」が重視しているものである。中国政府は今後、科学研究の深化と教育レベルの向上に力を入れるため、各地方政府は科学技術や人材の育成に大量の資源を投入しなければならない。台湾企業は今後、対中投資環境を選択する上で、これらの有利な情勢と契機を把握すべきである。

提言②：「構造の調整、内需の拡大、消費の促進」 という発展の軸に対応し、内需市場の動きを 把握する

2010《TEEMA 調査報告》の内容分析に基づけば、中国政府は「安定成長、構造調整、消費促進」の3大軸を2010年の経済発展の基調としている。その主要な任務は経済構造の調整力を強め、都市化の推進と消費の促進に力を入れることで、経済発展の質と量、そして効果を高めることにある。この軸を背景に、中国の著名な経済学者である呉敬璉氏（2010）は、「経済発展は、製造業からサービス産業及びハイテク産業への構造転換によって、産業構造を調整する」と述べている。現在、中国のサービス産業の規模は台湾の6倍であ

るが、中国のサービス産業はまだ萌芽期にあり、発展の質と量は台湾より遅れている。台湾企業が兩岸のサービス産業の相互補完のチャンス把握住して中国の内需市場へ進出すれば、先に先発優位 (First Mover Advantage) を獲得することができるだろう。一方、中国政府は、最低賃金を引き上げることにより、収入分配構造を調整し、構造調整という目的を達成しようと考えている。このため賃金コストはこれから上昇するだろう。「賃金条例」が發布されれば、中国進出している台湾企業は消費者物価指数 (CPI) からのプレッシャーと賃金の集団交渉制度の調整によって、人件費と従業員管理がややリスクの高い管理領域となってくるだろう。台湾企業はできるだけ迅速に、対応措置を講じ、既存の経営管理モデルを調整し、今後直面する更に大きな挑戦に対応するべきである。この他、中国政府は今後も地方の消費テコ入れ政策を続けるだろう。農村住民の所得は明らかに都市住民よりも低い、7億3000万人の農民の収入が安定して成長すれば、軽視することのできない新たな消費力となるだろう。

提言③：中国の「10年貿易倍増計画」に対応し、共同で国際市場を開拓するビジネスチャンスを把握する

2010《TEEMA 調査報告》は、中国の経済成長をけん引する3つの原動力について考えた。2010年4月18日、中国商務部は中国輸出入商品交易会 (広州交易会) で行った全国の対外貿易の発展方式転換に関する報告会で、「ポスト危機時代における中国の対外貿易の発展戦略」を発表し、2030年までに貿易強国になるという目標と「輸出入総額倍増10カ年計画」が提示された。2020年までに貨物とサービスを含めた貿易総額を5.3兆ドルに引き上げ、そのうち貨物部分の輸出入総額は4.3兆ドル前後、サービス部分の輸出入総額は1兆ドル前後を目指していくというものである。

この他、貿易のモデル、商品の質、基準、ブランドの国際化、技術、貨幣などの方面でも、国際社会をリードするレベルに達することを目指していく。こうした目標を達成するため、中国は世界に通用する多国籍企業とブランドをいくつか有し、技術、環境保護、気候に関する基準制定において主導権を持ち、また戦略性の資源商品について価格設定権を取得する必要がある。このため台湾企業に対しては、2つの方面から中国の新たな貿易政策に対応することを提言する。(1) 商品の精緻化。輸出基準を引き上げるという中国政府の政策に呼応し、高品質商品において相対的な優位性を握る。これにより、輸出入総額倍増計画によってもたらされる輸出増加のチャンスをつかむ。(2) 産業の構造転換と高度化。中国政府が経済構造の調整を政策に掲げていることに合わせ、サービス貿易への転換を図り、世界に通用するブランドを立ち上げる。そして中国の低コストという優位性や、中国政府の台湾企業に対する優遇政策、台湾企業が持つ技術力やブランド力などを利用して、商品を世界市場に売り込むのである。

提言④：「富士康事件」後の衝撃に対応し、人材発展の趨勢を把握する

2010《TEEMA 調査報告》の調査結果によると、投資リスク指標のワースト10に入った「労使問題又はビジネストラブルの解決が困難」の順位は、2009年の第13位から、2010年は第6位となった。中国の労使問題又はビジネストラブルが解決されにくいという状況が悪化していることを示している。この他、「従業員の抗議、抗争事件が頻発する」が2009年の第12位から2010年は第8位に上昇した。これも中国の労働環境が急速に変化し、台湾企業の経営に対する圧力が大幅に高まっていることを証明している。台湾の鴻海精密工業グループの中国法人である富士康 (Foxconn) は最近、2回に渡って賃金を引き上げた。賃金は倍増した

が、これが中国各地で賃上げ要求ストライキを引き起こし、各地の工場生産ラインが停止に追い込まれた。富士康の賃金引上げは、中国進出する台湾企業の人件費負担を増大させた。多くが労働集約型産業である台湾企業にとって、賃上げはもともと少ない粗利を、深刻なまでに削り取るものである。中国が「世界の工場」と呼ばれた時代は過去のものになりつつある。加えて「一人っ子政策」の影響で、豊富な労働者を抱えるという優位性もいずれ失われるだろう。新しい世代の労働者は、労働環境に対して比較的敏感である。これは、中国の労働構造に大きな変化を与えるだろう。このため台湾企業に対しては、早いうちに「富士康事件」後の衝撃に対応し、これまで慣れ親しんできた人材管理の手法を見直すことを提言する。つまり、労働者の情緒や挙動を随時観察、理解するよう努める他、危機管理体制を確立して、労使問題の発生を未然に防ぐのである。この他、台湾企業は速やかに構造転換と高度化を進め、労働力に対する依存性を低め、ひいては企業の競争力を高めなければならない。

提言⑤：「人民元の上昇」と「インフレ」によるダブルパンチに対応し、企業の合理的な利潤を確保する

2010《TEEMA 調査報告》では、投資リスク指標の一つである「現地の厳格な外貨規制により利潤の送金が困難」が全30指標のうち第17位であった。この指標は2006年から2010年までの平均順位で見ても第25位となっている。中国政府はこれまで金利と為替レートを厳しくコントロールしてきた。特に人民元レートについては厳しい管理を敷いてきた。しかし、西洋の輸入超過諸国が相次いで人民元の切上げの必要性を説く中、中国の人民銀行は2010年6月19日、ついに「これまで採用してきたドル・ペッグ制度をやめて、通貨バスケットを参照とした管理フロート制度を採

用する」と宣言するに至った。この宣言が出た2日後の2010年6月21日には、2008年9月以来の最高水準となる1ドル=6.8110人民元の人民元高となった。中国が今後、徐々に人民元を切り上げていくと見られる中、2009年にノーベル経済学賞を受賞したオリヴァー・イートン・ウィリアムソンは2010年6月21日、台湾の日刊紙『経済日報』が主催するシンポジウムにおいて、「人民元が切り上げられた場合、中国に生産ラインを置く企業の多い台湾でも、貿易赤字を回避するために台湾元が上昇する可能性がある」と述べた。人民元が上昇すれば、アジア諸国の通貨も全面的に上昇する可能性がある。従来型産業を扱う台湾企業、又は輸出貿易に依存している台湾企業は、原料価格や輸出コストの上昇に直面することになる。このため、これまでの現金至上主義の戦略を捨て、物質を自重する考えに改めるべきである。この他、中国の金融市場に大量の遊資が流入していることから、2010年5月の消費者物価指数(CPI)は3%の大台を突破した。中国で今後発生するインフレーションの危機には、次の2つの状況が考えられる。(1)中国政府が経済のマクロコントロールを行い、景気の成長速度をダウンさせること。中国の内需市場への展開に力を入れている台湾企業は、これにより消費力の低下に直面するだろう。(2)中国政府がコントロールの力を弱めることで、インフレーションの危機が高まること。中国進出している台湾企業は、従業員からの賃上げ要求に直面し、高まる物価に対応しなければならなくなるだろう。人民元上昇とインフレーションの発生の可能性が高まっている中、台湾企業は今後高まるであろうコスト増加に対応できる競争態勢を整え、時代の急速な変化に耐えうる競争力を持ち続ける必要がある。

②台湾政府に対する提言

2010《TEEMA 調査報告》の総体的な分析の結

論に基づき、台湾政府に対する提言を5つにまとめた。5つの提言は以下のとおりである。

提言①：専門機関を設立して台湾企業による中国の内需市場開拓を推進する

2010《TEEMA 調査報告》で、中国の投資環境力を評価する48項目の指標のうち、順位を下げた指標のトップは「現地市場の今後の発展潜在力の特異性」(2009年比9位下落)と「台湾企業の内需市場、国内販売市場の発展に合った環境」(2009年比10位下落)であった。その原因について考えられることは、中国がこれまでのような輸出依存の形態を変え、内需拡大に関する様々な政策を打ち出したこと、そして人民元の上昇が輸出主導型の企業に大きな圧力を与えていることなどから、台湾企業が中国の内需市場が持つ巨大なビジネスチャンスに目を向けるようになってきていることが挙げられる。しかし、輸出代理生産を主要業務とする台湾企業は、流通やブランド方面の優位性が欠けている。このため中国の内需市場の開拓は大きな困難を伴う。このため《TEEMA 調査報告》では、台湾政府が中国の内需市場開拓に協力するための専門機関を設立し、台湾企業が中国内需市場へ進出しやすくするよう支援することを提案する。例えば2010年、東莞市に進出する台湾企業協会が設立した卸売市場「大麦客」は、台湾企業が共同で中国の内需市場の販売ルートを開くことを目的としたものである。この他2010年4月22日には、台北市の世界貿易センターと中国広東省の東莞市政府による共催で「2010 東莞台湾名品展覧会」が開催された。これも、台湾製品の中国内需市場への進出を支援するものであった。政府による系統的な協力があれば、台湾企業が中国の内需市場でシェアを獲得する機会はより増えるであろう。

提言②：「台湾回帰」企業の選別・支援体制を確立し、構造転換と高度化に協力する

2006年に台湾の経済部は、中国進出した台湾企業の台湾回帰を目指し、「加強協助台商回国投資措施暨細部計画（台湾企業のUターン投資措置・詳細計画の強化）」と名付けたプロジェクトを推進し、同時に「經濟部促進台商回国投資專案小組（經濟部台湾企業Uターン投資プロジェクトチーム）」という専門チームを組んで、台湾の各省庁の行政資源を取りまとめる役割を担わせた。しかし当時はまだ、中国の生産要素の方が台湾より魅力的であったため、台湾政府が用意した条件は素晴らしかったものの、その効果には限界があった。しかし最近、台湾の鴻海精密工業グループの中国法人・富士康（Foxconn）が持つ深圳工場で従業員の自殺が相次ぎ、それにより同社が従業員の賃金を引き上げたことが、中国各地で賃上げ要求を引き起こした。こうして中国の生産要素のコストが上昇する中、多くの台湾企業が「台湾回帰」を考えるようになってきている。2010《TEEMA 調査報告》に協力した台湾企業では、従業員規模100人以下の企業は34.31%で、101~500人規模の企業が33.74%を占めている。中国進出する台湾企業の中心が依然として中小企業であることを意味している。こうした台湾の中小企業を台湾に引き戻すため、經濟部中小企業処では既存の支援資源を統合すると共に「中小企業回巢輔導機制（中小企業の台湾回帰を支援する体制）」を制定し、その下で融資、経営管理、生産技術、研究開発、情報管理、工業安全、汚染防止、国内販売、海外販売、相互協力、品質の向上、起業育成といった12項目の支援資源を統合し、投資先を台湾へ引き上げようとする台湾の中小企業の経営管理上の問題を解決している。しかし、中国では現在、産業構造の転換や高度化を行い、競争力の弱い企業を淘汰し、強い企業を残そうという動きがある。そうした中で、台湾政府が台湾へ引き戻そうとする対象も、

発展の潜在力を持ち、今後の国際競争に勝ち抜く力を持った特定の産業に対する支援とし、全ての企業を対象とするべきではない。そうしてこそ潜在力を持った産業に対して、適切に資源を分配することができるだろう。

提言③：戦略性新興産業を支援する専門機関を設立して台湾企業の中国での系統的な展開に協力する

兩岸の産業交流が活発化する中、台湾政府が推進する「兩岸搭橋專案(兩岸架け橋プロジェクト)」は、台湾の産業・経済に一筋の光明を与えている。2010年6月までに、同プロジェクトによって作られた産業のプラットフォームはすでにある程度の成果を上げている。これによって兩岸が協力する産業は、中国政府が掲げる「7大戦略性新興産業」との関係が強い。例えば通信、LED、太陽エネルギー、電気自動車、環境に優しいエネルギーから漢方薬、バイオテクノロジーなどは、いずれも「7大戦略性新興産業」に含まれるものである。このことから、中国政府が掲げる「7大戦略性新興産業」が台湾の関連領域産業にとってもビジネスチャンスであることを伺い知ることができる。しかし、2010《TEEMA 調査報告》は、「7大戦略性新興産業」に関連する更に多くの産業についてもビジネスチャンスがあることを示している。政府はこれを機に、兩岸産業の発展を共に実現させるために協力する必要がある。更に、中国政府は「第12次5ヵ年計画」において経済成長を加速し、産業構造を改善することを掲げている。これらは中国政府の「構造調整」に対する決意を示している。国家戦略レベルで莫大な資源を投入することや、強い政策執行力を持つなど、産業の発展に有利な要素がある中で、今後、この「7大戦略性新興産業」はどれも発展の見込みが大きい。このため台湾政府に対しては、「7大戦略性新興産業」につい

て兩岸が協力するチャンスを逃さないためにも、政府が専門機関を設立し、これらの産業に関連する各項目の産業にターゲットを絞って支援することを提言する。

提言④：台湾企業の投資権益を保護するための専門機関を設立し、企業の今後の発展を確保する

2010《TEEMA 調査報告》の調査結果によると、投資リスクを評価する全30指標のうち、ワースト10にランクインした「従業員の忠誠心不足により、人の流動が頻繁」は、2009年のワースト第5位から、2010年はワースト第2位となった。これは、従業員の流動率が台湾企業に与える影響が増加傾向にあることを意味している。中国では1980年代や1990年代に生まれた新しい世代の労働者たちが社会に出ている。経済条件がすでに改善され、学歴も全体的に向上している彼らは、仕事に対する態度も従来のような「生活のため」ではなく、発展性と将来性を求めるようになっている。また、中国の社会科学研究院と労働経済研究所の蔡昉・所長(2010)は、「中国の一般的な労働力人口は2010年から2015年までがピークで、その後は減り続けるだろう」と指摘している。これは、これまで台湾企業が依存してきた、中国が人口方面で持つ長所が失われることを意味している。労働者不足が生じるという前提の下で、短期的には、高い賃金によって労働者を確保することも可能であるが、長期的には構造転換と高度化が最も根本的な解決方法となるだろう。しかし、台湾企業を中心は中小企業である。自らの力で構造転換と高度化を図るのは一定の困難を伴う。このため台湾政府に対しては、中国各地の台湾企業協会と協力し、台湾企業の構造転換・高度化を支援するための専門のプラットフォームとメカニズムを確立し、台湾企業が速やかに構造転換・高度化を行い、「富士康事件」再発の可能性を減らすことを提言する。

提言⑤：兩岸間に戦略的対話のメカニズムを確立し、兩岸の経済貿易協力交流を推進する

2009年11月、シンガポールで開催されたアジア太平洋経済協力会議（APEC）の首脳会談に出席したアメリカのオバマ大統領は、その足で北京を訪問した。オバマ大統領の北京訪問は、米中双方の対話を強化し、相互信頼を高め、協力体制を拡大するための重要なものであった。これまでを振り返って見ても、米中間にはこれまで60余りの対話のメカニズムが確立されたことがあった。そこで交わされた戦略的対話は無から有まで様々であるが、双方の対話と協力を強化するための重要なプラットフォームとしての意味がある。このような形式の対話のメカニズムは、双方の理解を強化し、協力を促進するために有利である。更には双方が世界的な金融危機を解決したり、地域の安全、環境に優しいエネルギーの発展、気候の変化などの方面について一歩進んだ協力関係を強めたりすることができる。2010《TEEMA 調査報告》が中国の「投資環境力」について行なった調査によると、「投資環境力」を構成する7項目の評価指数のうち、「経営環境」の順位が2009年の第5位から、2010年は第6位に下落した。また、「法律制度環境」は2006年から2010年まで連続で最下位となっている。台湾企業が中国の経営環境と法律制度環境で困難に直面していることが分かる。これまで台湾企業は、兩岸の協議のルートに対してこうした問題についての解決を求めることができず、また情報も不完全であるという問題を抱えていた。このため台湾政府に対しては、「米中戦略・経済対話（U.S.-China Strategic and Economic Dialogue：S&ED）」をモデルとした兩岸の対話のメカニズムを確立し、台湾企業が中国での投資権益、中国での展開戦略の選択、政策・制度方面のいずれにおいても意思疎通が可能な多元的な対話のプラットフォームや、兩岸の産業協力のためのパイプを提供し、チャンスの扉を開けるよう協力

することを提言する。また、このような対話のメカニズムを通して、台湾企業に対する保護体制を形成することは、今後、兩岸の相互作用や長期で安定した発展を推進するのに役立つだろう。

③中国政府への提言

2010《TEEMA 調査報告》の分析結果をもとに、中国政府に対する5項目の提言を「5つの強化」にまとめた。提言は以下のとおり。

提言①：法律制度環境を強化し、台湾企業がすでに持つ投資権益を保障する

2010《TEEMA 調査報告》では、「投資環境力」を構成する7項目のうち、「法律制度環境」と「社会環境」が共に第4位だったが、評価指数は全体の平均値を下回った。全48指標で見ると「法律制度環境」の「現地政府官員の清廉潔白度」は第32位で、第46位だった2009年よりも若干上昇した。NGO トランスペアレンシー・インターナショナル（Transparency International）が発表した「腐敗認識指数（Corruption Perceptions Index; CPI）」では2009年、中国の順位は第79位で、2008年の第72位より若干下がった。これらは中国政府が積極的に政府官員の風紀問題を改善していることを意味しているが、依然としてまだ改善の余地がある。一方、「投資環境力」の全48指標のうち「現地政府の模倣品取締りに対する積極性」が第46位、「現地政府の知的財産権に対する重視度」が第39位であった。このことから中国では模倣問題が横行しており、台湾企業の権益も損害を受けていることが分かる。例えば台湾の永和豆漿、85度C、真鍋咖啡などがその良い例である。このため第5次江陳会談で調印された『海峡兩岸智慧財産権保護合作協議（Intellectual Property Rights、略称IPR）』で、中国政府が対話のパイプとメカニズムを構築し、更には法令の完備によって台湾企業の商標に対する権益を保障してくれることを期待

している。

提言②：産業構造の調整過程で台湾企業の權益保護に対する意識を強化する

2010年に入ると、中国政府は経済発展の主軸を「安定した増長、構造の調整、消費の促進」とした。そのうち構造の調整のみが、2009年に引き続き採用された。企業の構造転換と高度化は、中国が行う構造調整の中でも非常に重要な過程である。2010《TEEMA 調査報告》の研究結果によると、「投資環境力」を評価する項目の1つである「革新環境」の「現地政府が台湾企業の構造転換・高度化に協力する程度」は2010年に新たに追加された指標であるが、その順位は全48指標のうち第45位であった。このことから、台湾企業が中国で構造転換・高度化を進めるに当たり、現地政府の重視が不足していることが分かる。台湾企業の革新活動に対する支持について、中国政府は更に強化する余地がある。2008年は構造調整が企業の構造転換と成長のための鍵を握る一年と言われた。東莞台湾企業協会の葉春榮・会長（2008）は、「2008年の始め、中国政府は労働者、税務、環境保護などの方面で7つの新たな政策を打ち出した。このタイミングに高度化及び構造転換を行わなければ、台湾企業は強い太陽の光に晒される朝露のように、あっという間に蒸発して淘汰されることだろう」と指摘した。昆山台湾企業紹介の孫徳聡・会長（2010）も「金融危機によって国際市場は委縮し、国際市場に強く依存している台湾企業は大きな衝撃を受けている。構造転換と高度化を深化させ、発展のための思考を凝らすことを生存の道とすべきである」と述べている。しかし、構造調整の過程では、土地取得コストや労働コストの上昇がより深刻化するため、代理生産主導の従来型産業にとっては泣き面に蜂である。このため中国政府に対しては、産業の淘汰を進める際、弱者である台湾企業に対しても支援と協力を

い、兩岸のウィンウィンを生み出すことを提言する。

提言③：労使問題の解決過程で台湾企業が持つべき權益の重視を強化する

2010《TEEMA 調査報告》の投資リスクの各指標のワースト10を見ると、「労使問題又はビジネストラブルの解決が困難」は2009年の第13位から、2010年は第6位に上昇した。また「従業員の抗議、抗争事件が頻発する」は第12位から第8位に上昇した。このことから中国のストライキ事件、労使問題が深刻化していることが分かる。この他、2010年には初めて「中国企業と台湾企業に対する待遇が平等ではない」の指標がワースト10の第1位にランクインした。これは、中国における台湾企業に対する待遇が平等ではない状況が深刻になっていることを意味している。このため中国政府に対しては、中国企業と外資系企業の權益について考える際、客観的で中立な立場を維持することを提言する。特に中国各省で頻発しているストライキ事件や労使問題、そして益々増える賃上げ要求デモに対して、台湾企業の權益バランスをより重視することができれば、台湾企業の対中投資に対する自信は高まるであろう。

提言④：兩岸産業の連結と企業協力を強化し、サプライチェーンの相互補完効果を強化する

中国の「7大戦略性新興産業」の大部分は高い技術を必要とする産業である。これらの産業はまさに、中国に欠けており、極力発展させたい分野である。2010《TEEMA 調査報告》では、中国の「7大戦略性新興産業」の現況について分析した。その結果、中国では科学技術の研究・開発や革新などがやや遅れており、台湾の関連企業のサプライチェーンと相互補完性があることが分かった。このため兩岸の産業と政府の政策を連結できれば、産業が兩岸政府の媒介となり、サプライチャー

ンの相互補完効果を生み出すことができるだろう。兩岸の産業と政策の結合は、台湾政府の努力だけで達成できるものではない。中国の中央政府ないし地方政府による上から下への、点から面への政策による支持と実際の行動がなければ、兩岸の「7大戦略性新興産業」のサプライチェーンの相互補完効果を生み出すことはできないだろう。

提言⑤：兩岸の金融業界の協力を強化し、台湾企業に対する融資問題を解決する

2010《TEEMA 調査報告》の研究結果によると、投資環境力を評価する 48 指標のうち「金融体系の整備水準と融資獲得の利便性」が第 38 位で、「資金の換金及び利益送金の利便性」は第 25 位であった。これは台湾企業の中国での融資獲得が便利ではないことを示している。台湾企業の資金の出所は、(1)外資系銀行、(2)台湾系銀行 (OBU)、(3)中国の銀行、(4)地下金融の 4 つがある。そのうち外資系銀行は審査基準がやや厳しい。台湾系銀行の OBU (オフショア・バンキング・ユニット) は、その銀行を通して、当該銀行の海外支店と中国の銀行及びその海外支店との間で金融業務を行うというものだが、最近では審査基準が厳しくなってきた。中国の銀行は、資産認証の問題がある。そして地下銀行はリスクが高い。これらは台湾企業にとって資金取得が問題であることを意味している。このような状況を鑑み、2010 年 1 月 16 日に兩岸金融監理合作備忘録 (MOU) が発効し、2010 年 3 月 16 日には『兩岸金融三法』が公布・施行された。その内容は、兩岸の銀行業者が互いに支店を設置することや、投資に参加する際の管理規定を追加したものである。また、海外の金融業者が中国で台湾企業に対して与信業務を行うための規制を緩和した。これにより銀行に対する規制が緩和され、台湾企業のためにサービスを提供する営業拠点が增多することが期待される。

④兩岸の政府への提言

2010《TEEMA 調査報告》の分析結果をもとに、兩岸の政府に対する 5 項目の提言を「5 つの共同」にまとめた。提言は以下のとおり。

提言①：兩岸の政府が共同で、「チャイワン」のブランドコンセプトによる国際的な商品イメージを作り上げる

ブランドとは一種の声なきつぶやきである。それを目にしたとき、人々は無意識にその価値と品質を連想する。それは靈魂のようなもので、人々の潜在意識にもぐりこんで、その人の意識を操るのである。「国家ブランド」もまた、ある種の意識である。それは、その国が人々に与えるイメージを象徴するものである。例えば「日本」と言えば、人々はそのブランドが良質で商品価値が高いものであることを連想する。「ドイツ」と言えば、精巧なものや伝統的な手工芸を連想する。「イギリス」と言えば創意性やファッションを連想する。1996 年に国家ブランドの六角形 (Nation Brands Hexagon;NBH) のコンセプトを提示したアルホント (2009) は、「ブランド戦略を知っている国家だけが、国家の人材、長所、資産の所在を理解することができる。そしてこれらの優位性を利用して、世界にアピールすることができる」と述べている。グローバル化が進む世界において、国家ブランドの重要性はすでに政治や地理上の意味を超えている。一つの国家が、自国民及び他国民の間にどのようなブランドイメージを確立するかは、商品の上に価値を加えることと同じである。そして現在、中国も台湾も、国家ブランドの方面ではそれぞれが努力している段階である。台湾は「ブランディング・タイワン」を推し進める方針を固めている。そして中国では現在、一連の産業革新とブランド作りの計画を進めている。しかし、兩岸の政府がもし「チャイワン」というこのブランドの運用によって世界へ進出することができれば

どうなるだろうか。横軸から見れば、兩岸が各自で持つ核心技能をブランド作りにおいて連結させることができる。縦軸から見れば、「チャイワン」ブランドの世界的な競争におけるレベルを引き上げることができるだろう。そして将来、歴史が「チャイワン」ブランドを解釈する際には、ハイクオリティ、ハイセンス、ハイレベルの「3つのハイ」と、高工芸、高技能、高創意の「3つの高い」として後世に伝えられることを期待している。

提言②：兩岸の政府が共同で、卓越した自社ブランドを持つ企業を支援して世界の100大ブランドの1つに押し上げる

2000年以降、アメリカのブランドコンサルティング会社「インターブランド」はアメリカの雑誌『ビジネスウィーク』と共に、世界の100大ブランドを格付けする「ベストグローバルブランド」を発表しており、各国及び各企業が参考にして、ブランド価値を判断する際の根拠にしている。2009年の「ベストグローバルブランド」を見てみると、アジア諸国の企業は9社のみで、ほとんどが日本と韓国企業によって占められた。中国、香港、台湾企業のブランドは一つもランクインしなかった。2010《TEEMA 調査報告》が投資環境力について行なった調査によると、投資環境力を評価する7項目のうち、「革新環境」は最下位であった。自主革新や自社ブランドの立ち上げなどの奨励について、中国にはまだまだ努力の余地があることを意味している。このため我々は兩岸の政府が、各産業のブランド創出能力の育成に更に力を入れ、自社ブランドの立ち上げに対してより重視することを提言する。企業ブランドの価値の向上は、国家イメージや企業の知名度、そして商品価値と密接な関係がある。台湾企業はこれまで新商品作りにおいて優れた経験を残してきた。これは企業ブランドの知名度を高めるのにプラスの効果を生んできた。このような状況を鑑み、兩岸の政

府は協力し、企業が世界の100大ブランドにランクインするようなブランドを発展させることを支援すべきである。将来的には兩岸の企業20社を世界の100大ブランドにランクインさせ、国家と兩岸企業のブランド競争力と国際的地位を引き上げることが目標にしたい。

提言③：兩岸の政府が共同で、企業の自主革新を奨励し、世界の100大自主革新企業に育てる

2009年9月18日、アメリカのブランドコンサルティング会社「インターブランド」が発表した「2009年ベストグローバルブランド」では、アメリカ企業が51社ランクインした。第2位はドイツで合計11社がランクインした。一方、中国と台湾からは一社もランクインしなかった。この他2010年4月17日、アメリカの雑誌『ビジネスウィーク』は、ボストンのコンサルティング会社が毎年世界の大企業の上層部を対象に行なっている調査をもとに、「最も革新的な企業ランキング50社」を発表した。このランキングではアップル社が6年連続でトップとなった。しかし、上位25社を見ると、アメリカ企業は初めて少数に転じた一方、アジアから15社がランクインし、2006年の5社を大きく上回った。中でも中国企業の躍進が目覚ましく、比亞迪(BYD)が第8位、海爾(ハイアール)が第28位、聯想が第30位、中国移動が第44位にランクインした。また台湾からは宏達電(HTC)が第47位にランクインした。これはアジア勢力がすでに全面的に台頭していることを意味している。この良い機会に、兩岸政府は技術の検索能力、研究・開発能力、そして様々な技術に関する知識を合わせ、同時に社会経済発展の客観的条件に基づき、意識的に科学知識の生産を促進し、その中から富を生み出し、価値を引き上げるべきである。兩岸の政府が共同で、将来性のある企業を選び出し、世界の100大企業に入ることができるよう支援するのである。これも、兩岸

の自主革新の力を結合させる最良の架け橋となるだろう。

提言④：兩岸の政府が共同で、戦略性新興産業の拠点を作り、華人によるハイテクシリコンバレーを実現する

2010《TEEMA 調査報告》の兩岸産業の協力及びビジネスチャンスに関する分析を見ると、戦略性新興産業の発展において、兩岸はそれぞれ産業上の優位性を持ち、相互補完の関係にあることが分かった。例えば台湾はモノのインターネットに使う RFID 技術、ハイエンドチップ、バーコードテスト、最終商品が中国企業より優れている。一方、中国企業は二次元バーコード、センサートランスミッションなどの領域で台湾より先を行っている。また、台湾は風力発電産業のキーパーツ製造の品質でも優位性を持ち、海外企業と協力した経験を豊富に持っている。一方、中国は製造の完全な供給体系と巨大な内需市場を持っている。「7大戦略性新興産業」の優位性の相互補完はこれだけではない。そこには他にも様々な協力の空間が横たわっている。しかもこの「7大戦略性新興産業」は世界の産業発展の潮流にも合致しており、世界的な趨勢であるとも言える。このため兩岸政府は、各産業で持つ優位性によって相互補完することで、共に戦略性新興産業のシリコンバレーを作り出し、資源の有効利用と産業クラスターなどの効果を生み出すべきである。台湾は新竹サイエンスパークでの成功の経験を持ち、台湾の電子関連産業を世界の大舞台に押し出すことができた。台湾の成功の経験と兩岸産業の相互補完を通して、兩岸の政府の主導による企画で、系統的に世界レベルの産業発展パークを建設できれば、世界の列強が力を入れている戦略性産業の中で、ある程度のシェアを確保することができるだろう。

提言⑤：兩岸の政府が共同で大中華圏のソフトパワーを作り出し、文化によって全世界を感動させる

2010《TEEMA 調査報告》では、ソフトパワーに関連する「投資環境力」評価の1項目である「革新環境」の3つの新たな指標が全て「投資環境指標ワースト10」にランクインした。3つの指標とは「現地政府が兩岸企業による国際市場の共同開拓を奨励する程度」「現地政府が兩岸企業による共同研究・開発を奨励する程度」「現地政府が台湾企業の構造転換・高度化に協力する程度」である。このことから、企業の革新に対する中国政府の支持が欠如していることが分かる。しかし、革新はソフトパワーの重要な一環であり、今後の経済発展の趨勢においても非常に重要な要素である。1990年にハーバード大学のジョセフ・ナイ教授は「ソフトパワー」の概念について「国家が文化や価値観などソフトなパワーを通して、軍事力や政治力より大きな力を創造すること」と定義した。台湾のソフトパワーは2010年に行なわれた上海万博で随所に見ることができた。中華民国対外貿易発展協会(TAITRA)の王志剛・董事長(2010)は、「上海万博は台湾のソフトパワーを披露する絶好の舞台である。台湾館又は台北案例館のいずれも、世界中の人々に台湾の創造性と文化をアピールしている」と述べた。これは、台湾のソフトパワーが上海万博の会場において十分に発揮されたことを意味している。この他、2004年にユネスコが設立した「都市創意ネット」は、ユネスコが定めた7つのテーマのうち1つに合致し、審査基準をクリアする場合に申請することができる。7つのテーマとは「設計の都」「メディア芸術の都」「民間芸術の都」「文学の都」「音楽の都」「映画の都」「美食の都」である。そのうち深圳は2008年11月に、上海は2010年2月にそれぞれ「設計の都」に申請した。この他、成都は2010年3月、ユネスコより正式に「都市創意ネット」の20番目の

会員都市に選ばれ、ユネスコより「美食の都」の称号を与えられた。このことから中国のソフトパワーが国際的にも認められていることが伺える。フランスの経済学者であるボナールはかつて「1つの国の实力を知るには、経済資本、社会資本、文化資本の3つの方面から評価しなければならない」と述べたことがある。2008年に金融危機が発生し、世界の勢力構造が変化した。かつての金融

王国は一夜にして瓦解し、世界経済の勢力図は「再構成」の段階に入っている。文化資本などのソフトパワーが、より重要な地位を占めるようになってきている。このため、同じ漢字文化を持つ中国と台湾は、互いの優位性を利用しながら、共に協力してソフトパワーを発展させ、全世界を感動させるべきである。