

台湾情報誌

交流

2011年12月 vol.849

財団法人 交流協会
Interchange Association, Japan



2011年第3四半期の国民所得
及び経済見通し

交流

2011年12月
vol. 849

目次

CONTENTS

2011年第3四半期の国民所得及び経済見通し	1
2011年第3四半期国際収支を発表	10
台湾活用型による中国ビジネスを考える(1)	12
(吉村章)	
招聘者報告	
夏の終わり、日本の化学産業高付加価値化の旅	23
(杜紫軍)	
2010年中国大陸地域の投資環境とリスク調査(4)	28
【台湾海峡をめぐる動向】	
「辛亥革命百周年・中華民国建国百年と 台湾総統選挙をめぐる中台関係」	39
(松本充豊)	
コラム:日台交流の現場から	
「日本人は嫌いだったんだ。」	49
編集後記	50

※本誌に掲載されている記事などの内容や意見は、外部原稿を含め、執筆者個人に属し、(財)交流協会の公式意見を示すものではありません。

※本誌は、利用者の判断・責任においてご利用ください。

万が一、本誌に基づく情報で不利益等の問題が生じた場合、(財)交流協会は一切の責任を負いかねますのでご了承ください。

● ● 交流協会について ● ●

財団法人交流協会は、1972年(昭和47年)、日本と台湾との間の、実務レベルでの交流関係を維持するため、台湾在留邦人及び邦人旅行者の入域、滞在、子女教育及び日台間の学術・文化交流等につき、各種の便宜を図ること、我が国と台湾との貿易、経済、技術交流等の諸関係を円滑に遂行することを目的として、外務省・通商産業省(当時)の認可を受け設立されました。よって、財団法人ではありますが、外交関係の無い日台間において準公的性格を有する機関であり、台北・高雄事務所は、それぞれ大使館、総領事館と同じような役割を果たしております。

2011年第3四半期の国民所得及び経済見通し

I. 概要

行政院主計処は、11月24日、国民所得統計評価審査委員会を開催し、2009年第1四半期から2011年第2四半期までの国民所得統計の修正、2011年第3四半期の国民所得統計（速報値）、2011年第4四半期及び2012年の経済見通し等の審議を行い、結果を発表した。概要は、以下のとおり。

- (1) 最新の統計資料に基づき、2009年及び2010年の経済成長率をそれぞれ▲1.81%（修正前▲1.93%）、+10.72%（修正前+10.88%）、2011年第1四半期及び第2四半期の経済成長率(yoy)をそれぞれ+6.62%（修正前+6.16%）、+4.52%（修正前+5.02%）に修正。
- (2) 2011年第3四半期の経済成長率（速報値）は+3.42%となり、予測値（+3.37%）を0.05ポイント上方修正。季節調整後の対前期比(saqr)は▲0.15%、年率換算値(saar)は▲0.60%となった。2011年第4四半期の経済成長率(yoy)は+3.69%、2011年通年は+4.51%となり、10月時点の予測値（+4.56%）を0.05ポイント下方修正。一人当

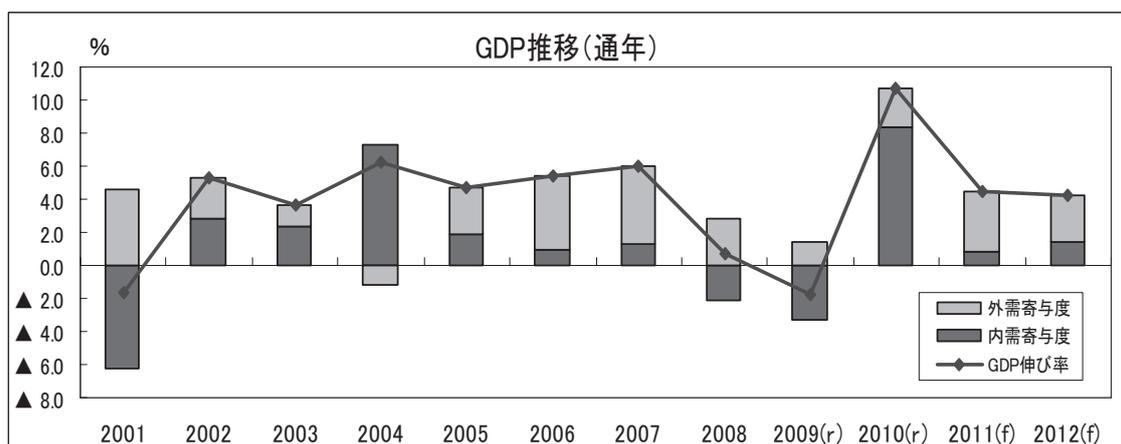
たりGDP 2万246米ドル、一人当たりGNPは2万848米ドル、消費者物価（CPI）は+1.37%の見込み。

- (3) 2012年の経済成長率は+4.19%となり、10月時点の予測値（+4.38%）を0.19ポイント下方修正。一人当たりGDPは2万472米ドル、一人当たりGNPは2万1,077米ドル、CPIは+1.14%の見通し。

II. 国民所得統計及び予測

1. 2009年及び2010年経済成長率の修正

- (1) 行政院主計処では、毎年11月、直前2年分の国民所得統計を修正している。今年度は、經濟部の工場校正調査及び工業生産統計、農業統計年報、営利事業所得税の決算報告資料、上場（店頭）会社の財務諸表等の関連資料、及び家庭収支調査の結果に基づき、2009年及び2010年の四半期統計の修正を検討した。
- (2) 修正後の数値をみると、2009年の経済成長率は▲1.81%となり、修正前の予測値▲1.93%から0.12ポイント上方修正。GDPは12兆4,811億台湾元（39億台湾元の上方修



正、修正率 0.03%)、一人当たり GDP は 1 万 6,359 米ドルとなった。2010 年の経済成長率は + 10.72% となり、修正前の予測値 + 10.88% から 0.16 ポイント下方修正)、GDP は 13 兆 6,142 億台湾元 (107 億台湾元の上方修正、修正率 0.08%)、一人当たり GDP は 1 万 8,588 米ドルとなった。

(3) 分配面からみると、GDP の最大配分を占める被雇用者報酬は、1990 年のピーク時の 51.71% から徐々に減少し、2010 年は 44.55% (2009 年より 1.18 ポイント減) となった。次いで営業利益が GDP の 3 割ほど占めており、2010 年は 35.35% (同 1.75 ポイント増)、また、固定資本減耗及び間接税純額はそれぞれ 14.73% (同 0.99 ポイント減)、5.37% (同 0.42 ポイント増) となった。

(4) 2010 年の情報通信科学技術 (ICT) 産業 (含む電子部品製造業、パソコン電子製品及び光学製品製造業、電気通信業及び情報業) の生産総額は 1 兆 8,483 億台湾元 (2009 年に比べ + 17.93%)、GDP に占める割合は 13.55%、固定資本形成総額 9,108 億元 (2009 年に比べ + 72.97%) に占める割合は 30.77% となっている。

2. 2011 年第 3 四半期の経済成長率 (yoy) 速報値 + 3.42%。第 1 四半期及び第 2 四半期の経済成長はそれぞれ + 6.62%、+ 4.52% に修正

(1) 2011 年第 3 四半期の経済成長率 (yoy) 速報値は + 3.42% となり、10 月時点予測値 (+ 3.37%) を 0.05 ポイント上方修正。季節調整後の対前期比 (saqr) は▲ 0.15%、年率換算 (saar) は▲ 0.60% となった。

① 外需面について

ア. 輸出は、情報通信、電子及び基本金属などの商品に対する海外需要の増加に伴い、成長が続いているものの、台湾プラスチック第六ナフサ工場の操業中止の影響を受け、第 3 四半期の輸出 (米ドルベース) の増加率は 11.62% に下降し、台湾元ベースではわずか 1.05% にとどまった (台湾元の対米ドルレートの上昇によるもの)。商品

輸出にサービス輸出を加え、物価要因を控除した、商品・サービス輸出全体の実質成長率は、+ 2.09% となった。

イ. 輸入は、輸出及び内需に伴う輸入需要、国際原材料価格の高騰により、第 3 四半期の輸出 (米ドルベース) は + 10.31% となった。一方、台湾元ベースでは▲ 0.09% となった。サービス輸入を加え、物価要因を控除した、輸入全体では▲ 3.92% となった。

ウ. 輸出と輸入を相殺した外需の経済成長率に対する寄与度は + 3.86 ポイントとなった。

② 内需について

ア. 就業状況の改善が続いた (第 3 四半期の就業人数は前年同期比 21.5 万人増) ことに伴い、民間消費は引き続き好調であり、第 3 四半期の小売業及び飲食レストラン業営業額はそれぞれ + 5.23%、+ 8.07% となった。出国者数は + 4.05%、国内観光客数は + 13.92%、自家用小型乗用車の新車登録数は + 13.26% となった。また、情報通信設備及び関連サービスに対する支出、新幹線・地下鉄の乗客人数、映画等の娯楽支出等も明らかに増加している。株式市場の取引低迷 (上場・店頭株取引金額は▲ 7.22%) や金融財産価値の減少 (第 3 四半期末の上場店頭株の市場価値は前年同期比 2.5 兆台湾元の減少) が消費意欲を一部抑制したものの、第 3 四半期の民間消費成長率は + 3.14% と 3 年連続の 3% 超の成長となった。

イ. 民間投資については、外需成長の伸び悩みに伴い、生産設備稼働率が低下し、収益が減少し、業者が相次ぎ資本支出規模を縮減したことから、第 3 四半期の資本設備輸入額は台湾元ベースで▲ 22.50% (米ドルベース▲ 14.44%)、機械設備投資は▲ 20.64%、建築工事及び運輸設備投資もそれぞれ▲ 3.42%、▲ 10.24% となった。民間固定投資全体では▲ 11.90% となった。在庫投資は、プラスチック化学、鋼鉄、自動車及び小売業等の産品在庫が拡大したた

め、110 億台湾元となり、8 月時点の予測値（▲177 億元）から 287 億元台湾元の大幅上方修正となった。

ウ. 公共支出については、政府消費の成長は +2.43%となった。一方、政府投資は一部工事の進行が遅れたため▲7.11%となった。公営企業投資も▲3.14%となった。

エ. こうしたことから内需全体の経済成長率（+3.42%）に対する寄与度は+0.44 ポイントとなった。

③ 生産面

ア. 第3四半期の農業生産は+1.39%、工業生産は+3.11%となった。このうち製造業は、情報電子産品、金属製品、自動車及び機械設備等の生産増加に伴い生産指数が3.12 ポイント増加して+3.67%となり、経済成長率への寄与度は+1.15 ポイントとなった。

イ. サービス業においては、卸売業及び小売業販売額が、家庭器具及び自動車バイクの好調な売れ行きの恩恵を受け、それぞれ+4.03%、+5.23%となった。卸小売業全体での実質成長率は+4.32%、経済成長率への寄与度は+0.69 ポイントとなった。金融保険業では、金融機関の利息純収入が+12.30%となる一方で、手数料が▲1.55%、上場店頭株取引額が▲7.22%となったことの影響を受け、実質成長率は+4.97%、経済成長率への寄与度は+0.32 ポイントとなった。

(2) 2011 年第1及び第2四半期の経済成長率について、各種の主要経済指標に基づき、それぞれ+6.62%（修正前+6.16%より0.46 ポイント上方修正）、+4.52%（修正前+5.02%より0.50 ポイント下方修正）に修正した。これにより、2011 年上半期の経済成長率は+5.54%、第3四半期（+3.42%）を加えた1～3四半期の経済成長率は+4.80%となった。

Ⅲ. 2011 年第4四半期及び2012 年の見通し

1. 国際経済情勢

(1) 欧州の債務問題は依然として存在し、先行きに明るさが見えはじめてはいるものの、完全に脱却するのはむずかしく、市場への信頼は絶えず打撃され、実体経済活動にも影響を与えている。最近の新興国経済は依然として好調であり、世界経済が急速に下落しないよう下支えしてはいるものの、短期間に欧州債務のごたごたから抜け出すのはおそらく難しいだろう。

(2) 世界的な経済予測機関である Global Insight の11月の最新の経済予測によると、2011年の世界経済の成長率は+3.0%と8月時点の予測より0.1 ポイント下方修正された（第4四半期は0.3 ポイント下方修正）。このうち、主要先進経済は8月時点の予測値（+1.6%）から+1.5%に、新興経済国は+6.3%から+6.2%に、中近東及び北アフリカ地区は+3.4%から+3.3%に下方修正された。また、2012年の世界経済成長率は+2.9%と、8月時点の予測値（+3.6%）より0.7 ポイント下方修正された。

(3) 主要国経済についてみると、米国全体の回復力が弱まっている。実質 GDP は、今年の第3四半期になってようやく金融危機発生前の水準に回復した（世界全体では2010年第2四半期には金融危機発生前の水準に回復した）。加えて、就業状況の改善が緩やかであるため、2011年の経済成長率は+1.8%（8月時点の予測値より+0.2 ポイント上方修正）、2012年は+1.6%（同0.3 ポイント下方修正）となる見通しである。中国大陸は引き続き安定した成長を維持しているものの、金融市場の信用収縮、欧州経済の低迷が輸出の成長に影響を与えている。成長率は既に緩やかになってきており、2011年は+9.3%（0.1 ポイント上方修正）、2012年は+8.1%（0.2 ポイント下方修正）となる見通し。日本経済は、次第に震災の暗雲から脱却しつつあり、

第3四半期は好調なもの、円高、欧米等からの需要減少、タイの水害等が今後の経済成長に影響することから、2011年の経済成長は▲0.2%（8月時点の予測値と同じ）、2012年は+2.6%（1.3ポイント下方修正）となる見通しである。香港は、2011年の成長が+5.1%（2012年は+3.8%）、シンガポールは+4.7%（同+3.6%）、韓国は+3.6%（2012年+3.3%）と見込まれている。

(4) ソブリン債務問題の混乱の影響を大きく受けるEU諸国については、2011年の経済成長率はわずかに+1.6%（0.3ポイント下方修正）、2012年は更に緩やかな0.4%（1.1ポイント下方修正）となる見込み。そのうち5大経済国（EU27ヶ国のGDPの7割）は、ドイツ及びイギリスは+0.8%、フランスは+0.2%、イタリアとスペインはそれぞれ▲0.6%、▲0.3%となる見通しである。

2. 2011年第4四半期の経済成長率は+3.69%、通年+4.51%の見込み。2012年は+4.19%の見通し。

(1) 対外貿易

① スマートフォン、タブレット・コンピュータ及びクラウド・コンピューティング等のハイテク製品の新品販売、電子製品消費層の拡大、国際ハイテク業者の委託生産の拡大、ECFAによるアーリーハーベスト条項の効

果が持続することが期待されること、中国大陸等新興経済国の産業高度化等が電子、情報通信といった関連製品への需要をもたらし、輸出の成長にプラスとなることが期待される。しかし、世界貿易の成長は、世界経済の成長が弱まっているため、台湾の輸出成長の余地を圧縮される見込み。

② 2011年第3四半期の輸出（米ドルベース）は、上半期の+16.87%から+11.62%に下降した。第4四半期は+8.29%と下落が続く、下半期としては+9.93%となる見込み。通年では3,110億米ドル、前年比+13.26%、2012年は3,274億米ドル、前年比+5.27%となる見込み。輸入は、輸出及び投資に伴う需要により、2011年は2,849億米ドル、前年同期比+13.41%、2012年は2,982億米ドル、前年比+4.67%となる見込み。商品貿易とサービス貿易を合計し、物価要因を控除した、2011年通年の輸出及び輸入はそれぞれ+5.42%、+0.49%、2012年では+5.93%、+2.87%となる見通し。

(2) 民間消費

① 失業率の改善及び賃金の上昇は、民間消費能力や消費意欲の引上げにプラスとなり、2011年第1～3四半期の民間消費は好調な成長が続いたものの、最近の先行きは不透明な経済状況は、企業収益及び雇用に影響を与えている。業者は残業を減らし、従業員に休暇をとるよう促している（甚だしきに至って

	輸出入年増率 (台湾元ベース、%)		貿易収支 (億米ドル)	商品及びサービス貿易の 実質成長率 (台湾元ベース、%)		貿易及び サービス収支 (億米ドル)
	輸出総額	輸入総額		輸出	輸入	
2006年	12.89	11.00	213	11.41	4.57	230
2007年	10.12	8.17	274	9.55	2.98	313
2008年	3.63	9.67	152	0.87	-3.71	197
2009年(r)	-20.32	-27.48	293	-8.68	-13.10	326
2010年(r)	34.82	44.08	234	25.56	28.23	304
2011年(f)	13.26	13.41	261	5.42	0.49	320
上半年(p)	16.87	20.34	101	7.89	4.55	130
下半年(f)	9.93	7.11	160	3.17	-3.31	190
2012年(f)	5.27	4.67	292	5.93	2.87	378

	民間消費実質成長率 (%)		
		食品消費	非食品消費
2006年	1.49	3.20	1.26
2007年	2.08	0.67	2.28
2008年	-0.93	-0.97	-0.93
2009年(r)	0.76	1.61	0.64
2010年(r)	3.67	1.99	3.91
2011年(f)	3.40	1.47	3.66
上半年(p)	3.83	1.67	4.13
下半年(f)	2.99	1.27	3.22
2012年(f)	2.88	1.20	3.10

は無給休暇を実施)。こうしたことが、民間の財布に直接打撃を与え、消費意欲に影響を与えている。

- ② 2011年第4四半期の民間消費は、前3四半期の+3.60%から+2.83%に下降し、2010年通年では+3.40%（食品分野では+1.47%、非食品分野では+3.66%）となる見込み。また、2012年の民間消費は+2.88%と見込まれる。

(3) 固定投資

- ① 今年の上半期の設備稼働率は高水準を維持しており、海外メーカーからの受注拡大に対応するため、業者は積極的な設備投資を続けており、民間固定投資の成長は+7.62%となったが、下半期は、世界経済が伸び悩み、受注状況を見通せず、企業の設備稼働率が下降し、半導体及び光学電子等の資本密集度の高い産業の生産拡大テンポの調整が行われた

ことから、第3四半期の民間固定投資は▲11.90%となった。第4四半期は▲12.10%と更に低迷し、通年の投資規模は2兆台湾元に達するものの、実質成長率は▲2.75%となる見込み。

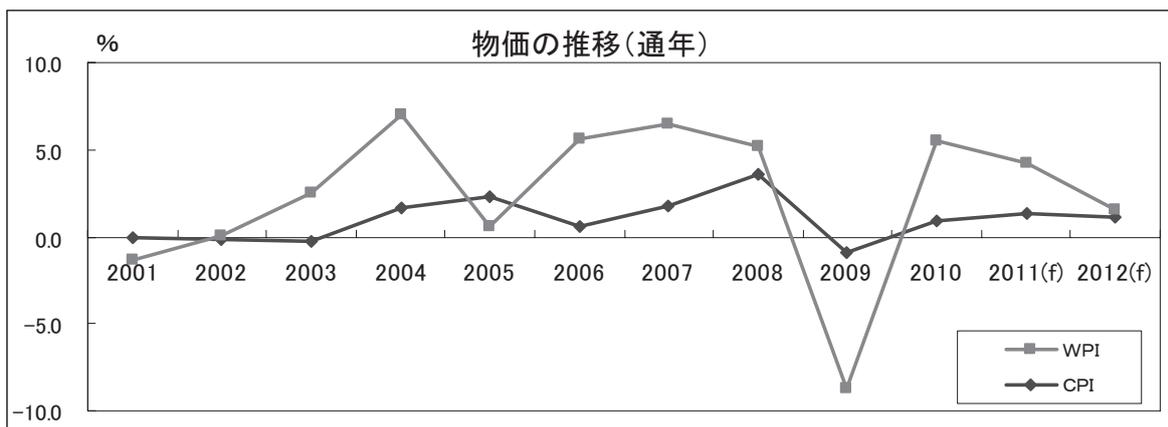
- ② 2012年を展望すると、光学電子及び太陽光発電等のハイテク及びグリーンエネルギー産業は、需給バランスが崩れており、短期間に好転するかどうかははっきりしない。各メーカーの資本支出は引き続き慎重なものになると見込まれる。また、兩岸の生産要素価格の差は既に大幅に縮小しており、海外生産の比較優位も縮小している。加えて、政府が積極的に企業誘致を行っていることが、産業の国内投資にプラスとなっており、2012年の民間固定投資は+2.57%となる見通しである。

- ③ 公共部門については、政府が各種の公共建設計画を引き続き推進しており、2011年及び2012年の政府固定投資額はそれぞれ4,867億台湾元、4,266億台湾元となる見込みだが、重大公共建設のピークは既に過ぎているため、2011年、2012年の成長率はそれぞれ▲2.21%、▲13.96%となる見通しである。一方、公営事業固定投資は、2011年は▲11.25%、2012年は+5.99%となる見通しである。

(4) 物価

世界各国からの需要が緩やかとなり、国際農工原料及び原油価格は下落している。2011年、2012年のOPECのバスケット原油価格

	固定投資名目金額 (億台湾元)				固定投資実質成長率 (%)			
		民間	政府	公営事業		民間	政府	公営事業
2006年	27,307	21,516	3,849	1,942	0.07	3.31	-11.21	-8.61
2007年	28,414	22,427	3,961	2,025	0.55	1.36	-4.46	1.57
2008年	26,659	20,101	4,460	2,098	-12.36	-15.58	1.18	-1.98
2009年(r)	23,536	16,393	4,918	2,225	-11.25	-18.15	15.94	2.14
2010年(r)	29,602	22,318	4,873	2,411	23.99	33.84	-3.10	8.00
2011年(f)	28,953	21,934	4,867	2,153	-3.35	-2.75	-2.21	-11.25
上半年(p)	14,244	11,342	2,063	838	4.40	7.62	-2.94	-15.38
下半年(f)	14,709	10,591	2,803	1,314	-9.95	-11.99	-1.66	-8.35
2012年(f)	29,297	22,741	4,266	2,290	0.18	2.57	-13.96	5.99



をそれぞれ1バレル＝107.2米ドル（8月時点の予測値（107.0米ドル）より0.2米ドル上昇）及び104.8米ドル（8月時点の予測値より4.7米ドル下方修正）と設定し、エネルギー関連商品価格の上昇圧力が弱まるとすると、2011年の卸売物価（WPI）は+4.26%、2012年では+1.51%となる見通し。消費者物価（CPI）は、今年に入ってから天候は安定しており、政府による各種物価安定措置や、CPIの2割近く占める家賃価格の安定が、物価の上昇圧力を軽減している。こうしたことから、2011年は+1.37%（8月時点の予測値+1.59%より0.22ポイント下方修正、10月時点の予測値+1.51%より0.14ポイント下方修正）、2012年は+1.14%となる見通し。

(5) 以上を総合すると、2011年の経済成長率は+4.51%と、10月時点の予測値（+4.56%）より0.05ポイント下方修正、8月時点の予測値（+4.81%）より0.30ポイント下方修正、一人当たりGDP及びGNPは、共に2万円台を突破し、それぞれ2万246米ドル、2万848米ドル、CPIは+1.37%となる見通し。2012年の経済成長率は+4.19%と、10月時点の予測値（+4.38%）より0.19ポイント下方修正、8月時点の予測値（+4.58%）より0.39ポイント下方修正、一人当たりGDP及びGNPは、それぞれ2万472米ドル、2万1,077米ドル、CPIは+1.14%となる見込み。

重要経済指標

	実質 GDP (百万台湾元)	経済成長率 (GDP) (%)			一人当たり GDP		一人当たり GNP		消費者物 価上昇率 (%)	卸売物価 上昇率 (%)
		前年 同期比	前期比	前期比 (年率換算)	台幣元	米ドル	台幣元	米ドル		
1996年	7,953,510	5.54	-	-	368,729	13,428	373,836	13,614	3.07	▲1.00
1997年	8,389,017	5.48	-	-	396,355	13,810	400,497	13,955	0.90	▲0.46
1998年	8,679,815	3.47	-	-	421,519	12,598	424,659	12,692	1.68	0.60
1999年	9,198,098	5.97	-	-	438,384	13,585	442,497	13,712	0.18	▲4.55
2000年	9,731,208	5.80	-	-	459,212	14,704	465,502	14,906	1.25	1.83
2001年	9,570,584	▲1.65	-	-	444,489	13,147	453,084	13,401	▲0.01	▲1.35
2002年	10,074,337	5.26	-	-	463,498	13,404	474,294	13,716	▲0.20	0.05
2003年	10,443,993	3.67	-	-	474,069	13,773	488,645	14,197	▲0.28	2.48
2004年	11,090,474	6.19	-	-	501,849	15,012	518,280	15,503	1.61	7.03
2005年	11,612,093	4.70	-	-	516,516	16,051	529,313	16,449	2.31	0.62
2006年	12,243,471	5.44	-	-	536,442	16,491	550,099	16,911	0.60	5.63
2007年	12,975,985	5.98	-	-	563,349	17,154	577,869	17,596	1.80	6.47
2008年	13,070,681	0.73	-	-	548,757	17,399	562,439	17,833	3.53	5.15
2009年(r)	12,834,049	▲1.81	-	-	540,813	16,359	558,751	16,901	▲0.87	▲8.74
第1季(r)	2,928,593	▲8.12	▲1.21	▲4.76	130,049	3,823	135,797	3,992	▲0.01	▲9.84
第2季(r)	3,088,340	▲6.58	3.56	15.02	129,458	3,903	133,398	4,022	▲0.85	▲12.80
第3季(r)	3,278,312	▲1.41	2.59	10.76	136,320	4,152	139,276	4,242	▲1.35	▲11.52
第4季(r)	3,538,804	8.82	4.94	21.28	144,986	4,481	150,280	4,645	▲1.26	0.01
2010年(r)	14,210,285	10.72	-	-	588,317	18,588	606,885	19,175	0.96	5.46
第1季(r)	3,306,366	12.90	2.18	9.01	141,890	4,437	148,824	4,655	1.28	6.59
第2季(r)	3,488,606	12.96	2.34	9.69	144,126	4,511	148,740	4,657	1.10	8.49
第3季(r)	3,646,644	11.24	0.91	3.67	151,430	4,734	154,943	4,844	0.37	4.14
第4季(r)	3,768,669	6.50	0.58	2.34	150,871	4,906	154,378	5,019	1.11	2.80
2011年(f)	14,850,475	4.51	-	-	596,427	20,246	614,167	20,848	1.37	4.26
第1季(r)	3,525,168	6.62	2.37	9.83	146,184	4,954	153,055	5,187	1.28	3.90
第2季(p)	3,646,394	4.52	0.59	2.40	143,997	4,983	148,105	5,125	1.64	3.99
第3季(f)	3,771,309	3.42	▲0.15	▲0.60	151,532	5,189	154,311	5,285	1.35	4.42
第4季(f)	3,907,604	3.69	0.96	3.90	154,714	5,120	158,696	5,251	1.27	4.72
2012年(f)	15,472,795	4.19	-	-	618,460	20,472	636,768	21,077	1.14	1.51
第1季(f)	3,619,117	2.67	1.11	4.51	148,605	4,919	155,502	5,147	1.10	2.72
第2季(f)	3,779,151	3.64	1.77	7.27	148,441	4,914	152,627	5,052	0.69	1.91
第3季(f)	3,959,311	4.99	1.12	4.54	158,250	5,238	161,363	5,341	1.36	1.45
第4季(f)	4,115,216	5.31	1.33	5.41	163,164	5,401	167,276	5,537	1.39	▲0.03

(注) r : 修正値、p : 速報値、f : 予測値

內需・外需寄与度 (对前年同期比)

(单位: %)

	GDP	国内需要						固定資本形成						国外需要									
		民間消費			政府消費			民間投資			公營事業投資			政府投資			輸出			輸入			
		成長率	寄与度	寄与度	成長率	寄与度	寄与度	成長率	寄与度	寄与度	成長率	寄与度	寄与度	成長率	寄与度	寄与度	成長率	寄与度	寄与度	成長率	寄与度	寄与度	
2001	▲1.65	▲5.75	▲6.21	0.98	0.62	1.86	0.27	▲17.91	▲5.18	▲22.98	▲4.59	▲0.06	0.00	▲9.22	▲0.59	▲8.60	▲4.73	▲14.75	▲9.29	▲8.60	▲4.73	▲14.75	▲9.29
2002	5.26	2.75	2.84	3.26	2.12	1.55	0.24	1.12	0.27	7.12	1.11	▲2.58	▲0.07	▲13.18	▲0.77	11.37	5.81	6.21	3.39	11.37	5.81	6.21	3.39
2003	3.67	2.34	2.37	2.91	1.85	▲1.23	▲0.18	▲0.11	▲0.02	1.93	0.31	▲4.70	▲0.11	▲4.47	▲0.22	10.23	5.53	7.68	4.23	10.23	5.53	7.68	4.23
2004	6.19	7.36	7.34	5.17	3.27	0.57	0.08	13.96	3.12	25.62	4.01	▲20.60	▲0.46	▲9.59	▲0.43	15.40	8.86	17.50	10.01	15.40	8.86	17.50	10.01
2005	4.70	1.83	1.85	2.90	1.81	0.19	0.03	2.66	0.64	1.53	0.28	14.77	0.25	2.82	0.11	7.78	4.86	3.16	2.00	7.78	4.86	3.16	2.00
2006	5.44	0.97	0.95	1.49	0.92	▲0.71	▲0.09	0.07	0.02	3.31	0.59	▲8.61	▲0.16	▲11.21	▲0.42	11.41	7.34	4.57	2.85	11.41	7.34	4.57	2.85
2007	5.98	1.42	1.34	2.08	1.23	2.09	0.25	0.55	0.12	1.36	0.24	1.57	0.02	▲4.46	▲0.14	9.55	6.49	2.98	1.85	9.55	6.49	2.98	1.85
2008	0.73	▲2.35	▲2.11	▲0.93	▲0.53	0.83	0.10	▲12.36	▲2.61	▲15.58	▲2.62	▲1.98	▲0.03	1.18	0.03	2.84	0.61	▲3.71	▲2.23	2.84	0.61	▲3.71	▲2.23
2009(r)	▲1.81	▲3.71	▲3.24	0.76	0.43	4.01	0.46	▲11.25	▲2.07	▲18.15	▲2.56	2.14	0.03	15.94	0.45	▲8.68	▲6.11	▲13.10	▲7.53	▲8.68	▲6.11	▲13.10	▲7.53
2010	10.72	9.78	8.35	3.67	2.11	0.58	0.07	23.99	3.99	33.84	3.97	8.00	0.12	▲3.10	▲0.10	25.56	16.73	28.23	14.36	25.56	16.73	28.23	14.36
I (r)	12.90	14.08	12.12	3.09	1.93	1.88	0.22	29.06	4.42	42.47	4.77	1.63	0.02	▲12.98	▲0.37	39.02	22.77	49.51	21.99	39.02	22.77	49.51	21.99
II (r)	12.96	10.24	8.82	4.40	2.54	1.47	0.18	32.51	5.11	40.97	4.53	25.93	0.36	6.57	0.21	32.85	21.26	33.68	17.11	32.85	21.26	33.68	17.11
III (r)	11.24	10.38	8.87	4.60	2.62	0.29	0.04	24.74	4.32	36.46	4.61	▲2.11	▲0.03	▲7.50	▲0.26	20.31	13.91	21.40	11.55	20.31	13.91	21.40	11.55
IV (r)	6.50	5.15	4.33	2.65	1.43	▲0.89	▲0.11	13.20	2.36	18.74	2.23	6.62	0.14	▲0.51	▲0.02	15.03	10.40	15.44	8.24	15.03	10.40	15.44	8.24
2011(f)	4.51	0.91	0.77	3.40	1.83	1.17	0.13	▲3.35	▲0.62	▲2.75	▲0.39	▲11.25	▲0.17	▲2.21	▲0.07	5.42	4.02	0.49	0.29	5.42	4.02	0.49	0.29
I (r)	6.62	3.47	3.01	4.61	2.63	0.62	0.07	7.74	1.35	10.55	1.49	▲15.97	▲0.16	0.69	0.02	11.20	8.04	7.55	4.44	11.20	8.04	7.55	4.44
II (p)	4.52	2.18	1.83	3.04	1.62	0.85	0.09	1.41	0.26	4.76	0.66	▲15.01	▲0.23	▲5.38	▲0.17	4.94	3.76	1.78	1.07	4.94	3.76	1.78	1.07
III (f)	3.42	▲0.52	▲0.44	3.14	1.68	2.43	0.27	▲10.66	▲2.09	▲11.90	▲1.85	▲3.14	▲0.04	▲7.11	▲0.21	2.09	1.55	▲3.92	▲2.31	2.09	1.55	▲3.92	▲2.31
IV (f)	3.69	▲1.22	▲1.02	2.83	1.47	0.72	0.09	▲9.25	▲1.76	▲12.10	▲1.61	▲11.10	▲0.24	2.65	0.09	4.20	3.14	▲2.70	▲1.57	4.20	3.14	▲2.70	▲1.57
2012(f)	4.19	1.68	1.37	2.88	1.54	0.17	0.02	0.18	0.03	2.57	0.34	5.99	0.08	▲13.96	▲0.38	5.93	4.44	2.87	1.62	5.93	4.44	2.87	1.62
I (f)	2.67	▲0.71	▲0.60	2.88	1.62	1.56	0.16	▲9.03	▲1.59	▲9.56	▲1.41	7.20	0.06	▲11.65	▲0.24	3.81	2.85	▲0.68	▲0.41	3.81	2.85	▲0.68	▲0.41
II (f)	3.64	0.96	0.79	2.54	1.34	0.41	0.04	1.30	0.23	4.11	0.57	5.84	0.07	▲14.71	▲0.41	5.37	4.11	2.14	1.25	5.37	4.11	2.14	1.25
III (f)	4.99	3.16	2.58	2.90	1.54	▲0.92	▲0.10	6.16	1.04	8.98	1.19	7.98	0.09	▲9.01	▲0.23	6.94	5.08	4.87	2.67	6.94	5.08	4.87	2.67
IV (f)	5.31	3.20	2.53	3.19	1.65	▲0.14	▲0.02	1.98	0.33	7.83	0.88	4.47	0.08	▲18.19	▲0.64	7.42	5.57	5.14	2.79	7.42	5.57	5.14	2.79

内需・外需寄与度 (对前期比、年率换算)

(单位：%)

	GDP		国内需要						国外需要								
			民間消費			政府消費			固定資本形成			輸出			輸入		
	成長率	寄与度	成長率	寄与度	成長率	寄与度	成長率	寄与度	成長率	寄与度	成長率	寄与度	成長率	寄与度	成長率	寄与度	
2008																	
I	5.55	7.92	0.95	0.54	▲5.84	▲0.70	45.27	8.07	▲2.37	7.59	5.40	13.47	7.77				
II	▲0.06	▲11.95	▲3.59	▲2.01	1.78	0.20	▲38.86	▲10.13	11.89	▲1.06	▲0.77	▲19.38	▲12.65				
III	▲13.57	▲11.22	▲8.75	▲4.70	0.24	0.02	▲23.75	▲4.81	▲4.09	▲3.97	▲2.74	2.50	1.34				
IV	▲18.78	▲7.99	0.78	0.40	7.63	0.80	▲37.71	▲7.76	▲12.22	▲54.92	▲49.34	▲52.04	▲37.13				
2009																	
I (r)	▲4.76	▲19.44	1.39	0.80	6.28	0.81	▲74.45	▲19.94	13.57	▲27.60	▲19.38	▲50.29	▲32.95				
II (r)	15.02	16.67	2.69	1.67	▲0.03	▲0.00	169.55	15.00	▲1.65	49.93	26.71	75.59	28.36				
III (r)	10.76	5.49	2.99	1.78	4.15	0.52	21.09	3.19	5.27	52.46	29.35	55.75	24.08				
IV (r)	21.28	19.99	13.05	7.63	4.30	0.56	88.32	11.80	1.29	27.45	18.51	33.19	17.22				
2010																	
I (r)	9.01	10.52	▲5.22	▲3.08	▲2.18	▲0.27	85.26	12.29	0.06	26.94	17.68	34.72	17.62				
II (r)	9.69	0.09	8.27	4.49	▲0.12	▲0.01	▲19.20	▲4.38	9.60	23.62	16.31	11.63	6.71				
III (r)	3.67	6.88	3.14	1.70	▲1.33	▲0.15	23.58	4.16	▲2.03	5.43	4.02	10.62	6.05				
IV (r)	2.34	2.77	3.99	2.13	0.53	0.06	0.75	0.15	0.00	4.66	3.46	5.91	3.46				
2011																	
I (r)	9.83	2.41	2.76	1.53	2.54	0.29	1.38	0.28	7.74	10.24	7.69	▲0.07	▲0.04				
II (p)	2.40	▲2.58	3.28	1.74	2.31	0.25	▲19.80	▲4.17	4.58	▲1.66	▲1.27	▲9.56	▲5.85				
III (f)	▲0.60	▲4.32	2.44	1.28	3.80	0.40	▲26.18	▲5.28	3.00	▲2.65	▲1.99	▲8.54	▲4.99				
IV (f)	3.90	0.03	2.36	1.27	▲4.45	▲0.50	▲4.27	▲0.74	3.88	11.65	8.41	8.30	4.53				
2012																	
I (f)	4.51	3.27	3.39	1.82	4.25	0.45	2.25	0.37	1.86	7.78	5.81	7.11	3.95				
II (f)	7.27	5.89	2.31	1.25	▲2.08	▲0.23	24.06	3.73	2.53	5.06	3.88	2.36	1.36				
III (f)	4.54	3.91	3.56	1.88	▲1.64	▲0.17	8.55	1.43	1.40	4.80	3.63	4.00	2.23				
IV (f)	5.41	0.24	3.25	1.72	▲0.46	▲0.05	▲8.16	▲1.47	5.21	12.45	9.20	7.23	4.00				

(出所) 行政院主計處 2011年8月18日発表
(注) ▲はマイナス

2011 年第 3 四半期国際収支を公表

中央銀行が 11 月 21 日に発表した 2011 年第 3 四半期の国際収支によると、経常収支が 102.1 億米ドルの黒字、金融収支が 115.7 億米ドルの流出超、総合収支は、四半期では 3 年ぶりの赤字に転じた (34.6 億米ドルの赤字) (中央銀行準備資産の減少)。

〔経常収支〕

経常収支については、輸出入ともに伸びが緩やかになってきている。これは、昨年度の水準が高かったという要因のほか、輸出については、世界的な景気の減速や石油化学工場の生産停止が影響しており、輸入については、資本設備の輸入の減少が影響している。貿易収支は、輸出増加額が輸入増加額を上回ったことにより、前年同期比 8.0 億米ドル増加し、77.1 億米ドルの黒字となった。

サービス収支については、主に三角貿易による純収入が増加したことにより、前年同期比 6.5 億米ドル増加し、9.3 億米ドルの黒字となった。所得収支は、主に非居住者の配当所得の増加により、前年同期比 3.5 億米ドル減少し、22.1 億米ドルの黒字となった。経常移転収支は、前年同期比 0.6 億米ドル赤字幅が減少し、6.4 億米ドルの赤字となった。

このように、所得収支は黒字が減少したものの、貿易収支及びサービス収支の黒字が拡大し、経常移転収支の赤字が減少したことにより、経常収支は、黒字が前年同期比 11.5 億米ドル増加 (+12.7%) した。

〔金融収支〕

金融収支については、直接投資が 39.6 億米ドル、証券投資が 147.0 億米ドルの流出超となった。このうち、直接投資については、居住者による対外直接投資は、27.4 億米ドルの流出超となった。また、非居住者により対内直接投資は、米国企業が台湾保険会社株式を台湾持株会社に売却したことにより 12.2 億米ドルの流出超となった。一方、証券投資については、居住者による対外証券投資は、欧米のソブリン債危機を受けた海外投資資金の回収により 15.6 億米ドルの流入超となった。また、非居住者による対内証券投資は、外資が台湾株式及び公債の保有額を減少させたことにより、四半期では過去最大となる 162.6 億米ドルの流出超となった。その他投資は、台湾の銀行による海外資金の調達や、民間部門における海外預金の引出しにより、68.1 億米ドルの流入超となった。

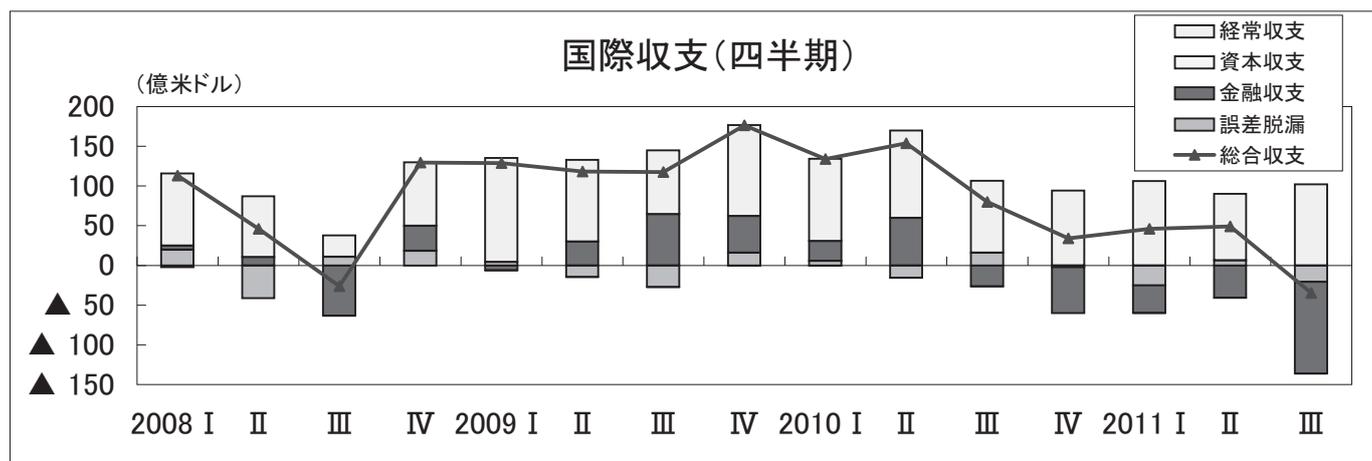
(注) 台湾と日本では国際収支統計の項目が一部異なっており、台湾における「資本収支」、「金融収支」は、日本の国際収支統計の「その他資本収支」、「投資収支」にそれぞれ相当するものとなっている。

国際収支の推移

(単位：億米ドル)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (r)				2011 (r)				
						I (r)	II (r)	III (r)	IV (r)	I	II (r)	III (p)		
経常収支	175.8	263.3	351.5	275.1	429.2	398.7	103.7	110.0	90.6	94.4	292.1	106.3	83.6	102.1
貿易収支	194.6	242.3	304.5	184.8	305.5	265.1	60.8	78.7	69.1	56.6	187.9	53.5	57.3	77.1
輸出	1,984.6	2,237.8	2,465.0	2,549.0	2,034.0	2,738.2	616.5	699.2	700.9	721.6	2,317.8	735.4	800.2	782.2
輸入 (▲)	▲1,790.0	▲1,995.5	▲2,160.6	▲2,364.2	▲1,728.5	▲2,473.1	▲555.8	▲620.5	▲631.8	▲665.0	▲2,129.9	▲681.9	▲742.9	▲705.1
サービス収支	▲66.5	▲35.4	▲16.4	18.5	19.9	24.9	▲0.2	5.0	2.9	17.2	26.3	12.0	5.0	9.3
所得収支	90.4	95.8	101.3	99.8	125.2	135.8	50.3	33.5	25.5	26.5	108.9	53.9	32.9	22.1
移転収支	▲42.6	▲39.4	▲37.8	▲28.0	▲21.5	▲27.1	▲7.1	▲7.2	▲6.9	▲5.9	▲31.0	▲13.1	▲11.6	▲6.4
資本収支 (▲)	▲1.2	▲1.2	▲1.0	▲3.3	▲1.0	▲1.2	▲0.4	▲0.4	▲0.2	▲0.2	▲0.9	▲0.3	▲0.2	▲0.3
金融収支 (▲)	23.0	▲196.2	▲389.5	▲16.6	134.7	0.2	25.0	59.7	▲26.5	▲58.1	▲191.6	▲35.0	▲40.9	▲115.7
直接投資 (▲)	▲44.0	0.3	▲33.4	▲48.6	▲30.7	▲90.8	▲11.3	▲20.9	▲27.7	▲31.0	▲112.6	▲48.3	▲24.7	▲39.6
証券投資 (▲)	▲28.6	▲189.7	▲400.6	▲122.5	▲103.3	▲206.6	▲23.4	▲76.6	▲102.3	▲4.3	▲352.0	▲129.1	▲75.9	▲147.0
デリバティブ(▲)	▲10.0	▲9.7	▲2.9	15.9	8.5	6.3	0.3	3.3	1.5	1.1	11.7	5.4	3.6	2.7
その他 (▲)	105.7	2.9	47.4	138.6	260.2	291.4	59.4	153.9	102.0	▲23.9	261.3	137.0	56.2	68.1
誤差脱漏 (▲)	2.9	▲5.1	▲1.3	7.6	▲21.7	4.0	5.7	▲15.6	16.1	▲2.2	▲39.3	▲25.0	6.5	▲20.7
中銀準備資産変動 (▲)	▲200.6	▲60.9	40.2	▲262.7	▲541.3	▲401.7	▲134.0	▲153.8	▲80.0	▲34.0	▲60.3	▲45.9	▲49.0	34.6

(出所) 2011.11.21 中央銀行発表 r : 修正値 p : 速報値
 (注) 中銀準備資産変動は、マイナス (▲) が増加を意味し、プラスが減少を意味する。



台湾活用型による中国ビジネスを考える (1)

Taipei Computer Association 東京事務所 駐日代表 吉村 章

1. 「台湾活用型中国ビジネス」のメリット

台湾活用型による中国でのビジネス展開に注目が集まっている。最近ではマスコミでも大きく取り上げられるようになった。台湾企業とのアライアンスが注目される中、TCA 東京事務所で行っている中国ビジネスの「個別相談」にも問い合わせが増えている。これまで月平均3～4件ほどの相談件数が9月、10月は週に3～4件と格段に多くなった。

しかし、「台湾活用型中国ビジネス」は今始まったことではない。これまでも日本の高度成長期に台湾に進出した製造業が、台湾現地法人の「人材」を活用して中国ビジネスに取り組む事例も多い。中国におけるビジネスのスタートアップ時に、台湾から台湾人スタッフを送り込むという方法もある。人材活用型だ。中国法人の総経理を台湾人に任せるといったケースもある。

また、中国に生産拠点を持つ台湾 OEM/ODM を活用することも広い意味で「台湾活用型中国ビジネス」と言えるだろう。パソコンやその周辺機器、プリント基板、製品モジュールなど、台湾企業を通じて中国からの調達している事例はたくさんある。部品やコンポーネント、製品モジュールを台湾 OEM/ODM 使って中国で生産し、それを中国国内での販売に取り組む企業も増えてきた。当初は中国に進出した日系企業が主たるクライアントであったが、中国国内の欧米企業や台湾系や中国系の企業へ積極的にクライアントを広げる取り組みをしている企業もある。

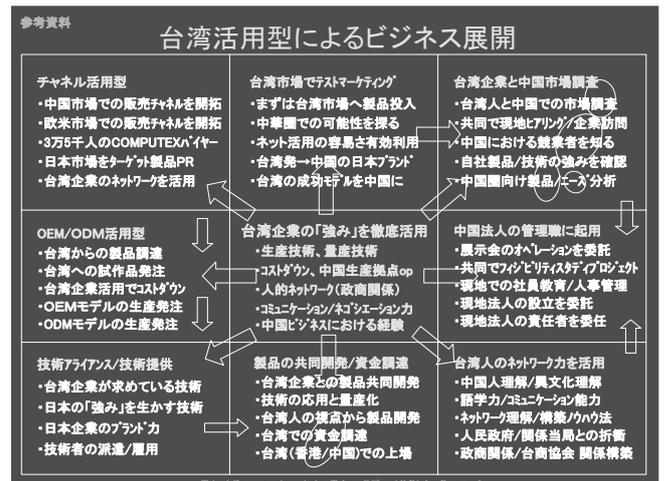


図1 台湾活用型によるビジネス展開

1-1 台湾活用型は万能か？

果たして、台湾と組めば中国ビジネスはうまくいくのだろうか？「台湾活用型中国ビジネスはすべてに万能か？」という問いかけの答えは、残念ながら「NO」である。台湾と組むことが中国ビジネスを成功に導くための絶対必要条件というわけではない。

「台湾企業とアライアンスを組む理由は何か？」という問いかけに対して、多くの皆さんが「台湾人は親日的であるから」という点を理由に挙げる。また「台湾人は中国語が話せるから」という答えや「台湾人と中国人は考え方や価値観で共通点が多いこと」、「同じ華人として風俗習慣や商習慣など文化や価値観を共有していること」などを挙げる方も多い。

確かに「中国語」という言葉のハードルを抱える日本人と比べると、言葉が通じる台湾人が中国でビジネスをすることはコミュニケーション上の障害はない。しかし、「親日的であること」や「言葉が通じること」、「文化や価値観の共通であること」をアライアンスの目的とするべきではないと

考える。これらはいくまでも「前提条件」であり、アライアンスを組む目的とすることは間違いである。台湾企業でも中国ビジネスで失敗するケースは多く、言葉が通じること、文化や価値観の共通であることは、日台アライアンスで中国ビジネスを成功させる直接的な要因ではない。

参考資料

台湾活用型 中国でのビジネス展開

台湾活用型はすべてに万能か？ 答えは、「NO」

- 台湾人を活用することのメリットとは・・・
 - ・台湾人は「親日的」である
 - ・台湾人は中国で「言葉」が通じる
 - ・台湾人は中国人と考え方や価値観の共通点が多い
- 日本側が取り組むべきポイント
 - ・日本側の「強み」徹底的に見極める
 - ・日本側の「強み」を理解させる
 - ・台湾側の「強み」(役割)を見極める
- パートナー企業のチェックポイント
 - ・日本側の「強み」を中国ビジネスの「強み」に変えるノウハウ
 - ・担当者がネットワーク力
 - ・台湾側の「強み」(役割)が有効か/合作のメリット

中国で通用する「強み」

可能性診断
現地/共同ヒアリング
展示会/共同出展

台湾側の「強み」

Taipei Computer Association Tokyo Office All Rights Reserved

図2 台湾活用型中国でのビジネス展開

仕事の関係で台湾にも中国にも友人が多い。中国の友人は口を揃えて「台湾人と組むのは危ない。騙されるからやめたほうがいい」という。一方、台湾の友人も「中国人に騙されないように気をつけたほうがいい」という。どちらに転んでも(?) 騙されるのはどうやら「日本人」らしい。こんなジョークを食事会の席で話すと、中国人や台湾人にうける。実はがちり組んでビジネスを進めている当事者同士は「騙し合い」も「助け合い」も日本人より一枚も二枚も上手だ。

では、台湾企業と組む本当のメリットとは何か？台湾企業に何を期待すべきか？意識したいポイントは、日本企業の自社の「強み」を中国ビジネスでの「強み」に転換するために台湾企業が持っているノウハウを徹底的に活用することである。あらゆる方法で台湾企業が持っている中国ビジネスにおける経験やノウハウを「引き出すこと」である。これが筆者の考え。「親日的であること」

や「言葉が通じること」は前提条件としては重要なポイントである。しかし、日本企業はそれらはいくまでも前提条件とした上で、アライアンスを組む目的やメリットをもう一度しっかり考えてみるべきである。

パートナー候補企業が見つかってビジネスに取り組むとき、第一に日本側の「強み」徹底的に説明することが重要だ。台湾側の担当者に日本側の「強み」を説明し、十分に理解させることが第一歩である。次に、日本側が持つ「強み」が中国ビジネスにおける「強み」になり得るかどうかが、台湾側担当者の判断を仰ぐ。日本側が持つ「強み」を十分に理解して、それを中国ビジネスにおける「強み」に転換することができるかどうか、徹底的に台湾企業側に考えさせるわけである。

同時に、日本側は台湾側の「強み」も見極めることも忘れてはいけない。アライアンスを組むメリットを引き出し、台湾側がどんな役割を担ってもらうのかを徹底的に検討する。こうした共同作業を行うことで自社の「強み」が中国ビジネスの「強み」に転換できるかどうかをしっかりと考える。そして台湾側の「強み」を引き出して自社の「強み」をさらに強化し、培養を進めてその「強み」をさらに熟成させていく。

中国での市場開拓を目指すとき、「製品を台湾企業に預けて、任せておけば彼らが中国での市場開拓に取り組んでくれる」といった甘い考えは禁物。そんなに簡単にビジネスは進まないと心得るべきである。ビジネスが思い通りに進まなかったり、トラブルが起こったりすると「台湾企業は期待外れだった」とか、中には「裏切られた」とか、「台湾企業に騙された」といった感想を持つ方がいる。

しかし、アライアンスとはお互いの「強み」を活かして、主張を徹底的にぶつけ合いながら進める共同作業であり、「待っていれば収穫物を運んでくれる」ということはあり得ない。もしそれを期待していたとすれば、そもそもアライアンスを組む

時点から日本側にも問題があったといえるだろう。

台湾企業が持っている経験やノウハウを徹底的に引き出し、日本企業の自社の「強み」を中国ビジネスでの「強み」に転換するために活用すること。これがアライアンスを組む目的である。

もちろん「親日的」であることは大切な要因だ。言葉が通じることや台湾企業が持っている中国での「経験」や「地の利」も徹底的に活用したい。「親日的」であることや「言葉」が通じること前提条件として期待することには異論はない。しかし、その先のもう一步踏み込んだポイントが重要なのである。

パートナーに求める条件を次の3つの点にまとめてみた。

それは第一に、台湾側が日本側の「強み」を中国ビジネスの「強み」に変えるノウハウを持っていること。第二に、台湾側の担当者が持つネットワーク力。そして第三に、台湾側が自分たちが担うべき「役割」をしっかりと認識し、積極的にその「強み」を提供してくれるかどうか。以上の3つがパートナーに求める条件としてチェックしたいポイントだ。

また、これらの点は台湾側の「担当者」、つまり「人」が重要なポイントとなる。アライアンスは「企業」対「企業」との提携ではなく、「人探し」と言っても過言ではない。担当者が持つ「経験」や「ノウハウ」、担当者がビジネスに臨む「姿勢」が重要なポイントである。担当者の「カン」や「ビジネスセンス」といった点にも注意したい。ビジネスに取り組む「熱意」もしっかりと見極めたい。ビジネスアライアンスの成否は「パートナー企業選び」ではなく、「人選び」であるというのが筆者の持論だ。

1-2 「三本主義」から学ぶ中国ビジネスの注意点

「交流」2011年5月NO.842号に台湾人の「三本主義」についてのレポートを寄稿した。「三本

主義」とは「本人主義」「本土主義」「本領主義」の3つを指す。台湾人の中国ビジネスに対する考え方を知る上で重要なポイントである。関心のある方は、ぜひ、「交流」2011年5月NO.842号をご覧いただきたい。ここでは「三本主義」について、レポートの抜粋を簡単に紹介しておきたい。

「本人主義」とは、「すばやい意思決定のためには経営者本人が中国ビジネスに直接関わるべき」という考え方である。経営者本人がビジネスの現場に直接赴き、直接判断を下す。これが「本人主義」である。もし、直接的に関われない場合、現場の責任者にどれだけの「権限」を与えることができるかが重要なポイントになる。

「本土主義」とは「現場主義」と言い換えることもできる。「自らがビジネスの現場に赴き、自分の足で現場を歩き、自分の眼で見て、自分の耳で聞いて、情報収集を行う」のが「本土主義」である。現場の生の声、ビジネスの最前線の情報、自ら収集した最新情報、これらの中から実際に役立つ情報を見極めて経営判断にすばやく役立てる。統計資料や企業データなどはあくまでも補足的なデータと考えて、データ収集や分析に必要以上に時間をかけない。資料やデータに惑わされることなく、その場でスピーディに意思決定を進めていく。信頼できる情報を経営者自らがビジネスの最前線に立ち、現場で陣頭指揮を取りながら、スピーディに、かつフレキシブルに経営判断を行う。これが「本土主義」だ。

「本領主義」とは、「本領」を発揮すること。つまり、自分の「強み」を徹底的に発揮することである。中国で成功を勝ち取るためには、まずは自分の「強み」を徹底的に見極めることが重要だ。「強み」をしっかりと把握し、それを中国ビジネスでどうやって活かしていくかを考えることが重要なポイントである。言い換えると、自社の「強み」を中国で必要とされている「強み」にどう転換することができるかということである。求められているニーズは何か、

そのニーズに自社の「強み」を的確に転換することができるか、これがポイントである。

台湾企業はこの3つのポイントを徹底的に意識して中国ビジネスに取り組んでいる。もちろん、「三本主義」は日本企業がそのまま真似ることができない点もある。例えば、本社機能を中国に移す。永住を覚悟で現地に赴く。利益を再投資に回して現地で資金の循環を目指す。こうした点は台湾企業だからできる取り組みだろう。根本的な経営方針の違いもある。企業文化やそこで働く従業員の意識や価値観も日本企業と台湾企業とでは多くの点で異なる。

しかし、台湾企業に学ぶべきポイントは学び、台湾企業の「強み」を見つけて、必要であればそれを取り込むことで、双方にメリットのあるアライアンスポイントを探していくことができれば理想的であると考えます。



中国視察ミッション 台湾企業訪問



本社機能を移す。神様も海外赴任、ご先祖様

1-3 台湾側から積極的な動き、企業誘致ミッションの訪日

2011年夏から秋にかけて台湾から実に多くの企業誘致や産業視察のミッションが日本を訪れている。工業技術研究院 (ITRI) をはじめ資訊工業策進会 (III)、商業発展研究院 (CRDI)、さらには行政院 (内閣府にあたる機関)、經濟部 (経済産業省にあたる機関) などさまざまなミッションが日本を訪れている。

同じ機関から違った切り口で目的を異にするセクションの担当者が来日するというケースもあった。それぞれの訪日は異なるミッションであるが、共通して言えることは「今後取り組むべき産業振興の方向性の模索」という点であるようだ。つまり、訪日ミッションの担当者は目標を具体的に絞り込んだ訪日ではなく、情報収集や意見交換、今後の取り組みのための方向性の模索が目的であるケースが多い。(誤解を恐れずに言うと、私見であるが的が絞りきれないようにも、目標が迷走しているようにも感じる)

実際に訪問を受けたいいくつかのグループを例に挙げると、ミーティングでは情報収集、意見交換、近況報告に終始した。これまで「半導体産業」や「液晶産業」など台湾政府が国策として進めてきた産業振興政策とは違った印象を受ける。次世代の産業を育成するためにさまざまな模索を始めている。さまざまな可能性の中で明確な目標を見出せないまま、各機関がそれぞれに答え探しをしているように感じられた。

例えば、その方向性の中から3つのキーワードを挙げるとすると、「サービス産業」、「IoT ((Internet of Things/インターネットソリューション)」、「技術アライアンス」といったところ。COMPUTEX TAIPEI で感じた変化、つまりインターネットソリューション分野でのアライアンスもまた「日台アライアンス」の接点のひとつのテーマとなっている。(詳しくは COMPUTEX

TAIPEI 2011 レポート「交流 2011 年 .8 月 NO.845 号」を参照)

また、台湾はひとつの方向性として「サービス産業」の中国進出を目標に掲げている。台湾の「サービス産業」の中国進出のために日本の「強み」をどう活用すべきかを積極的に考えている。サービス業における日本企業の「強み」を取り入れること、または日本の付加価値の高い「製品」や「サービス」を探し出して中国ビジネスでの可能性を考えていくこと、「サービス業」の分野にもアライアンスが広がりつつある。

外食チェーンやコンビニ、流通、エステ、アパレルなど中国で成功している台湾人経営者も少なくない。中国のサービス業は台湾企業にとっても、日本企業にとってもさまざまなビジネスチャンスが考えられる分野だ。3つのポイントにまとめてみると・・・。

第一に、日本製品（ブランド力）と台湾企業の中国におけるチャンネル（販売力）とのアライアンス。第二に、ビジネス展開で台湾人材（台湾企業）のオペレーションを期待するアライアンス。第三に、日本の付加価値の高い ICT ソリューションを台湾企業とのアライアンスポイントとするケース。以上の3つである。

台湾が持つハードウェアの「強み」、中国でのビジネス経験、中国でのネットワーク力、こうした「強み」に日本企業の持つ「強み」を活かして中国でのプレゼンスを上げること。そうしたアライアンスの形も日台アライアンスの方向性である。

リーマンショックを契機に中国が内需拡大路線に舵を切る。台湾企業もこうした中国の変化にいち早く対応し、中国を単なる生産拠点や輸出基地という位置付けではなく、有望なマーケットとなった中国国内のニーズ（購買力）に一斉に眼を向け始めた。

その背景には中国国内の労働賃金の上昇もある。モノ作り企業は内陸へ生産拠点を移すことで

生産コストの削減に取り組んでいるが、コスト削減には限界があり、多くの企業がコスト上昇により厳しい経営に追い込まれている。EMS 企業は中国国内ではすでに構造的な問題を抱えている。これまで台湾企業が進めてきた低コスト、大量生産、生産技術を活かした海外への輸出といったビジネスモデルが限界に近づきつつあることが明確である。

来日する企業誘致や産業視察ミッションは口々に日本に対して「ラブコール」を送る。単なる台湾への投資や企業誘致ではなく、技術アライアンスを前提とした win-win の関係構築を目指したいというのが特徴だ。私見であるが、台湾企業からの「ラブコール」は嬉しい限り。まだ日本側の体力が残っているうちに日本側も日台アライアンスによるビジネスチャンスに眼を向けたい。

中国ビジネスに「もう遅い」ということはない。ビジネスは刻々と変化している。6月に訪問した企業の台湾人経営者は「今日より明日の決断は一日遅くなる。決断が一日送れるとコンペティターがそれだけ増える。だから決断は明日ではなく今日すべき」と言う。日本企業もスピーディに、フレキシブルに、チャレンジ精神を発揮して信頼できるパートナーを一刻も早く探したい。

1-4 COMPUTEX の変化に見るアライアンスのビジネスチャンス

ビジネスのトレンドをどのように見極めたいか。その手がかりのひとつを台北が開催される展示会 COMPUTEX TAIPEI に見ることができ。COMPUTEX TAIPEI とは、出展企業 1,800 社、出展規模は 5,300 小間 (2011 年実績)、5 日間の来場者総数は 12 万人、うち外国人バイヤーの登録者数は 3 万 6,102 人となる台湾を代表する ICT 分野の国際的なトレードショーである。(来年の会期は 2012 年 6 月 5 日～6 月 9 日までの 5 日間)

出展企業は Acer (宏碁)、ASUS (華碩)、Gigabyte (技嘉)、Mitac (神達)、Micro star (微

星)など台湾を代表する国内大手ITベンダーをはじめ、中堅中小企業からベンチャー企業までさまざま。出展企業の目的は台湾製品を世界に輸出すること。世界中から3万6,102人の外国人バイヤーを迎えて、熱気ある商談が繰り広げられた。「COMPUTEX TAIPEIを見ればICT産業のトレンドがわかる」、「その年のクリスマス商戦で扱う製品を買い付けるための展示会」と言われているのがCOMPUTEX TAIPEIだ。

主催者の発表によると会期中に行われる商談はおよそ250億米ドル規模。COMPUTEX TAIPEIには製品の買い付けを目的としたバイヤーが世界中から集まる。単なる情報収集ではなく、実際に製品の買い付けの場であること、つまりトレードショーであることがCOMPUTEX TAIPEIの大きな特徴だ。(詳しくはCOMPUTEX TAIPEI 2011レポート「交流2011年.8月NO.845号」を参照)

そんなCOMPUTEX TAIPEIだが、今年とは違った方向性が見えてきた。それは、技術アライアンスを目的とした出展、IoT(Internet of Things)をテーマにしたソリューション出展、スマートフォンやタブレットに代表されるICT端末のアプリケーション分野での出展、この3つの出展が注目を集めた。

スマートグリッドやスマートシティといった大規模なICTソリューションから、ホームクラウド、パーソナルクラウドといったインターネットソリューションや業務アプリケーション、3Dアプリケーションテクノロジーやジェスチャーセンサー、モーションセンシングといった技術出展など、さまざまなソリューションが出展された。

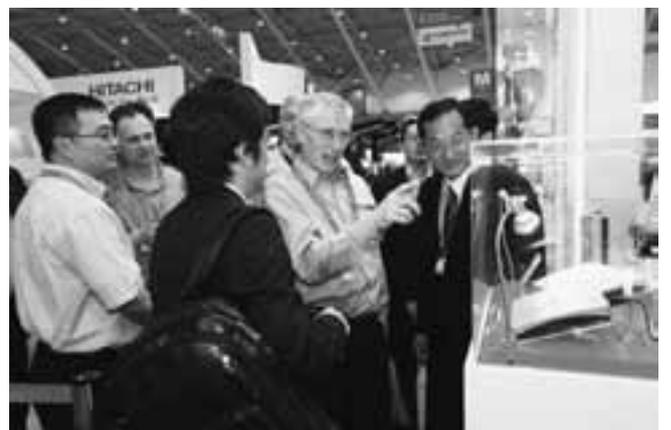
これらの技術やソリューションは決して革新的な最先端技術ではない。しかし、製品化や量産化を控えたキーテクノロジーであり、具体的なビジネスチャンスを生むビジネスの最前線にある技術である。逆に、寝かせておくとすぐに陳腐化してしまう技術でもある。売り込み競争も熾烈であ

り、買い付け側の動きも速い。COMPUTEX TAIPEIは製品調達やパートナー探しの商談の場であり、さまざまなビジネスチャンスが交錯するビジネスの最前線といってもいいだろう。

従来、COMPUTEX TAIPEIとはパソコンとその周辺機器、パソコンのパーツやアクセサリなどハードウェアを中心とした展示会であった。近年、台湾がパソコンからデジタル家電へ、さらにネットワーク分野へ裾野を広げてきた。台湾企業はそれを「3Cへの拡大」という言葉を使って説明する。つまり、ComputerからConsumer Electronics、そしてCommunication分野へ広がりを目指す。さらにContents、Car Electronicsを加えて5Cと表現することもある。そして、その範囲はますます広がりを見せ、アンドロイド、メディカルエレクトロニクス、セキュリティソリュー



COMPUTEX TAIPEI 2011 世界中から3万6千人のバイヤーが集まる。



来年の会期は2012年6月5日(火)～6月9日(土)

ション、さらに最近でエコ、クリーン、グリーン、エネルギーからスマートシティといった分野へも裾野を広げている。



図3 COMPUTEX TAIPEIの変化に見るビジネスチャンス

2. 中国ビジネスに取り組む三つのステップ

ここで日本の中小企業が中国ビジネスにどんな姿勢で取り組むべきか、「中国力」を高めていくプロセスを意識しながら考えてみたい。「中国力」とは、異文化理解や実践的なビジネスのノウハウなど中国ビジネスを進めいくためのスキルや経験を言う。「中国力」イコール中国語の能力ではない。筆者は異文化理解を「中国力」の最大のポイントに挙げる。語学力も必要な要素のひとつではあるが、彼らの商習慣やビジネスの進め方を理解することがまず先。「中国力」を高めるポイントは第一に中国人の価値観や中国人ビジネスマンの仕事観など「異文化理解」を深めることが大切だ。

図4をご覧いただきたい。中小企業が中国ビジネスに取り組む3つのステップをまとめてみた。第一の段階は自社の「強み」を徹底的に見極める段階。第二の段階は実際に現地に赴いて、現場での情報収集や具体的なパートナー候補企業とコンタクトをする段階。展示会の視察や展示会への出展をきっかけに進めていく。第三の段階は交流を深め、中国ビジネスには不可欠なネットワークを

作っていく段階である。

それぞれのステップで日本企業が取り組まなければならない課題をまとめたのが図4である。ぜひ参考にしていただきたい。この3つの段階で、日本企業が陥りやすい失敗点についても紹介していきたい。

中国ビジネスを進める新3つのステップ		
第1段階「強み」の見極め	第2段階 現地視察/人探し	第3段階 ネットワークの構築
1) 「強み」を確認 ・「WCMN」の確認 ・ニュース配信 ・中国語ウェブサイト ・「可能性診断」/ BCネットワーク	1) 「強み」を徹底主張 ・中国語版/パンフレットの準備 ・中国語版会社案内の準備 ・自己紹介データの準備 ・現地BCネットワークを有効活用	1) 情報のキャッチボール ・「強み」を徹底的に主張 ・「ニーズ」を引き出す ・ビジネスユニットで「弱み」に対応 ・現地BCネットワークから情報収集
2) PM/BCの役割確認/人選 ・異文化理解 ・語学(中国語の学び方を学ぶ) ・英語力のブラッシュアップ ・中国ビジネス3つの注意点	2) 現地視察の注意点 ・企業訪問/自己紹介のテクニック ・企業訪問/質問のテクニック ・通訳を有効活用するテクニック ・情報交換/交流窓口を設定	2) 年に3回の定期交流 ・展示会の定点観測 ・日本の展示会に招く ・春節の時期は中国出張 ・「黄色いタマゴ」の関係構築を
3) 国内ネットワーク作り ・異業種/産業界交流会 ・国内展示会出展の中国企業 ・翻訳のアウトソーシング ・留学生ネットワーク/インターン制度	3) 展示会出展の注意点 ・3.1.3-1.3展示会有効活用法 ・配布物/営業ツールの作成 ・展示物/効果的な展示方法 ・展示会通訳の有効活用法	3) 中国ビジネス基本原則 ・地方政府との連携/政商関係 ・「強み」徹底主張/ニーズを探る ・「小さく初めて大きく育てる」 ・その人のその先のネットワーク
【定量評価】 一定量の情報発信	【定点観測】	【定期交流】

図4 中国ビジネスを進める3つのステップ

2-1 第一段階は「強み」の見極め

自社の「強み」とはまず中国側に主張すべき製品（またはサービス）のセールスポイントを絞り込むこと。そして、単に製品やサービスの「強み」だけではなく、会社としての「強み」を徹底的に洗い出してPRポイントとしたい。会社の技術力や開発力、実績と経験、クライアントとのリレーションシップ、経営者自身の人間的な魅力など、あらゆる面からPRポイントを見つけ出したい。

こういう書き方をすると「それはあたりまえのこと」と思う方も多いはず。しかし、その「あたりまえ」であるはずの企業のPRが十分にできていないケースがけっこう多い。ぜひ注意していただきたいポイントは「強み」を相手に知らせるときの表現方法である。

企業のホームページを見ると「経験豊富な開発力」とか、「長年の蓄積による技術力」とか、「お客様第一主義により培ってきた信頼関係」とか、

美しい言葉が数多く並んでいる。しかし、TCA 東京事務所が実施している現地視察の「事前勉強会」ではこうした言葉は「禁句」とアドバイスする。具体性に欠けるのである。

台湾企業や中国企業を相手にする場合、相手にとってメリットになる点を考え、それをストレートに表現すべきである。具体的にイメージできない PR ポイントや想像力を働かせないと読み取れない言葉は実は企業の PR になっていない。「卓越した技術力」や「経験豊富な人材」が相手にとってどんなメリットがあるのかをもっと具体的に表現すべきである。

現地視察で日本側が自己紹介をする場面でも、こうしたフレーズを使う人が多い。「わが社のセールスポイントは・・・」、「わが社のモットーは・・・」と自己紹介が始まると、たいいてい台湾側は誰もメモを取っていない。「卓越した技術力」、「経験豊富な人材」はメモすべきポイントではないのだ。台湾側の聞き手は「また同じ説明か・・・」と聞き流す。こうした自己紹介の場面を何度も眼にしてきた。

では、どんな点に注意すべきか……。ポイントは3つある。

第一に、「豊富な経験」、「卓越した技術」とはどんな点なのか、具体的に述べることである。どんな技術か、どんな経験か、または人材に絞ってもいいだろう。相手がすぐわかるように具体的な事例等をしっかり述べること。これが1つ目のポイント。

第二に、相手に伝えるべきポイントは徹底的に絞り込むこと。自己紹介の時間は限られている。あれもこれも「すごだろう・・・」と言わんばかり PR ポイントを列挙するのではなく、「一番伝えたいポイントはこれです」と言ってポイントを絞る。または、優先順位をつけて説明する。絞り込んだポイントに序列をつけて説明し、相手に印象付ける。これを心がけたい。

筆者はいつもポイントを3つに絞って伝えることを心がけている。伝えるべきポイントを瞬時に判断して3つに絞り、「第一に・・・、第二に・・・、第三・・・」という言い方で話し、これを口癖にしている。言いたいポイントを常に3つにまとめるという自分に対する負荷をかけることで論点整理にも役立ち、自分自身のトレーニングにもなる。そして、相手にも伝わりやすい。これは相手にこちらが意図するポイントのメモを取らせるときにも有効。伝えたい点を絞り込んで、わかりやすく表現する。これが2つ目のポイントである。

そして、第三のポイントは、相手にとってどんなメリットがあるかをきちんと伝えることである。日本企業がセールスポイントを PR するとき、この点ができていないケースがたいへん多い。相手の立場に立っていないのだ。一方的に「強み」を伝えるのではなく、相手にとってどんなメリットがあるかしっかり考えてきちんと伝える。相手にとってのメリットを盛り込むかどうかで、皆さんの自己紹介から受ける印象がまったく違ってくる。

2-2 第二段階は現場に足を運ぶこと/人を探すこと

第二のステップは現地視察や現地ヒアリングなどビジネスの現場に足を運ぶことである。ビジネスの現場を自分の目で確認し、自分の耳で情報収集する。市場のデータや統計資料を集めたり、ネットでニュースをチェックしたり、取り引き先の企業情報や与信データなど、統計資料やデータ集めはほどほどにしたい。友人の台湾人は「ビジネスは会議室ではなく、現場で動いている」と映画の台詞を使って日本企業を皮肉る。「日本企業のスピードの遅さや柔軟性に欠ける姿勢が問題だ」と言う。

多くの日本企業が状況分析やリスク回避のために必要以上にデータ収集に時間を割き、動きにスピーディさを欠くケースがたいへん多い。リスク分析やしっかりとした事業計画も大切であるが、

まずは第一歩を踏み出してみることが大切である。

まず、ビジネスの現場に赴く。市場の動向を自分の眼で見る。人に会い、生の情報を自分の耳で確かめる。自分の足で歩いてビジネスの最前線を体感する。ビジネスは現場でフットワークよく動きたい。そのためには現地視察や現地ヒアリングが不可欠である。企業訪問や工場見学、自社の製品やサービスに関連する展示会を視察することが重要。データ収集ではなく、第一歩は現地視察から始めたい。もし、可能であればその展示会に出展してみることをお勧めする。筆者は展示会に出展することは絶好の経験の蓄積になると考えている。人材の育成にも繋がる。

展示会への出展は次の点で有効。第一に、海外のマーケット動向（ニーズ、トレンド、コンペティターの存在）の確認。第二に、自社の製品（またはサービス）の「強み」が海外で通用するかどうかの確認。第三に、自社の「強み」を海外で通用する「強み」に転換するためにはどんな戦略が必要か（パートナーの選択）の確認。展示会に出展することは、ビジネスの最前線を知る最も効果的な方法である。

最終的に重要なポイントは「パートナー企業を探すこと」である。自社の「強み」を活かして海外で戦っていくためにどんな「味方」（パートナー企業）が必要か、どんな役割を期待すべきか、こうしたポイントをビジネスの現場でしっかり考えたい。

パートナーにマーケティング（市場調査や情報収集）を期待するのか、パートナー企業が持っているチャンネルを活かした販促を期待するのか、現地でのアフターサービスの代行を期待するのか、共同開発パートナーを探すのか、技術アライアンスかライセンス契約か、資金の調達か、またはコミュニケーションスキルや語学力を期待した人材探しなのか、さまざまなケースが考えられる。

展示会で「出展した製品が売れたか、売れなかったか」という問題ではなく、戦略的にビジネスの

海外展開を考えるきっかけにしたい。極論を言うと、ビジネスは売れる物（売る物）を探す「モノ探し」ではなく、「人探し」である。「商材」ではなく「人」である。継続して情報交換ができるネットワークのハブになってくれる「人」を探すこと、信頼できる「人」を探すこと、これが現地視察や現地ヒアリングの最大の目的である。繰り返しになるが、そのためにも自社製品（またはサービス）に関連する展示会に出展してみingことをぜひお勧めしたい。また、展示会の会期に合わせて1～2泊余裕をみて出張スケジュールをとり、現地で企業訪問や現地ヒアリングを試みたい。

企業視察や工場見学に関しては、TCA 東京事務所でも中国や台湾で開催される展示会に合わせて「現地集合」「現地合流」の現地視察を企画している。こうした機会をぜひ利用していただきたい。また、異業種交流会などで知り合った仲間で現地視察を企画したり、グループで現地ヒアリングを行ったり、展示会の視察を企画するという方法もある。ジェトロや中小企業整備機構、所在地の県や市の産業振興機構に相談すると展示会情報を入手することができたり、現地視察のアドバイスが受けられたり、通訳の手配や現地でのアレンジをサポートしてくれるところもある。こうしたサービスもぜひ利用したいところだ。

2-3 第三段階はネットワークの構築

中国ビジネスでは人と人とのネットワークが重要。誰が誰と繋がっているかネットワーク力がビジネスを進めていく上で重要なポイントになる。そのためにも中国ビジネスでは人間関係の構築とネットワーク作りに積極的に取り組みたい。中国ビジネスは「会社」対「会社」ではなく、「個人」対「個人」が基本。人と人の繋がりがビジネスを動かしている。

ビジネスは「モノ探し」ではなく「人探し」というのが持論。人と人との繋がりが新しいビジネ

チャンスを生む。その人がどんなネットワークを持っているのか、その先にどんなネットワークが繋がっているかがたいへん重要なのである。まずは情報交換ができる相手を見つけて、ネットワークを作ること。これは一見「遠回り」にも思えるが、これがビジネスアライアンスの最初の一步であり、結果的にビジネスをスピーディに進めるための近道でもある。

「会社」対「会社」で契約書を交わす。この形は崩したくない。「約束をしても守らないから約束しても駄目だ」という人がいる。「中国人との契約は無意味だ」と極言する人もいる。しかし、契約は契約でしっかり文書を交わし、「会社」対「会社」の関係は崩さずに、ビジネスは進めていくべきである。ポイントはビジネスの形は「会社」対「会社」のビジネスでも、現場では「個人」対「個人」で動いていることをきちんと理解してビジネスに臨むことである。仕事の現場は当事者である「ふたり」が動かしているのである。会社に所属している陳さんではなく、「私」と「陳さん」というふたりの信頼関係がビジネスを動かしているという意識を強く持つべきである。

「個人」対「個人」の繋がりがビジネスを動かす。そういう見方をすると、中国ビジネスで疑問に思っていたことが少しずつ見えてくる。中国ビジネスのスピード感、フレキシブルな対応力と決断力、時には「個人は会社を代表ない」という無責任とも思える事態が起こる。「個人」対「個人」で動いていることをきちんと理解すると、これまで不思議に思えた彼らの言動の辻褄が合う。理解不可能だったことが理解できることもあるのだ。「会社」という看板を外して、「袴」を脱いで、彼らと正面から向き合ってみると、今まで見えなかった中国人が見えてくる。

展示会では「人」探しが重要。例えば、何度展示会に出展してもなかなかマッチングに成功しないケースがある。これは売り先としての「会社」

を探しているからである。「自社製品が売れるかどうか」、「取引先が見つかるかどうか」、「接点があるかどうか」という直接的な成果を展示会に期待する日本企業が多い。もちろん展示会で出展製品の契約がどのくらい取れたかという点は大切な問題である。しかし、成約件数が多かった少なかったではなく、どれだけのキーパーソンとなる人を見つけたかという点が重要である。売り先や取り扱ってくれる「会社」ではなく、「人」を探すべき。「売れるモノ」、「売りたいモノ」を探すのではなく、「人」を探す取り組みが重要なのである。

まずは、継続して情報交換のやり取りができるキーパーソンを見つけ出し、帰国後もメールをやり取りしたり、ビジネスのトレンドや現場のニーズを知らせてくれる情報交換のパートナーとする。こういうパートナーを探し出すことがビジネスチャンスを見つけ出す第一歩。中国ビジネスでは「ネットワーク力」が勝負。まずは情報交換ができる窓口を持つこと。そして継続的な情報交換。さらに「その人のその先のネットワーク」をうまく活用することがポイントだ。

知り合った人と仲良くなり、人間関係を深めるためにはいっしょに食事をする。いっしょにお酒を飲むことも極めて有効。食事会や宴席は人間関係構築の絶好の機会である。中国の台商協会を訪問したときにある台湾人総経理の「とにかく飲もう、それからだ」という言葉が強く印象に残っている。彼は現地の台商協会の副会長でもあり、中国経験が10年以上になる台湾人経営者だ。

中国でうまくビジネスをやっていく秘訣は、この「とにかく飲もう、それからだ」という言葉に凝縮されているのではないだろうか。食事会では堅苦しい挨拶は省略。胸襟を開いて、一気にお互いの距離感を縮める。「仕事があるから友人になるのではなく、友人になっていっしょに仕事を探す」、これが台湾人のスタイルである。「人」探しのために食事会も大切にしたい場である。

2-4 展示会への出展は半年をワンプロジェクトで

現地で開催される展示会に出展してみたいへん有効なケーススタディになる。展示会への出展は海外ビジネスに取り組むOJT(オンジョブトレーニング)の重要な機会と言ってもいいだろう。情報収集、パートナー探し、ネットワーク作りを一気に進めることができるのが展示会への出展だ。

出展製品の準備、配布資料や展示物の作成、資料の英語化(中国語化)、ニュースメールの配信やホームページへの出展製品の掲載など、一連の作業の中で自社の「強み」を徹底的に考える機会にもなる。事前告知、通訳手配、現地での営業活動、企業ヒアリングまで、「出展」という業務に取り組むことでさまざまな経験やノウハウを蓄積することができる。同時にこれはブリッジコーディネーター役のスタッフの育成にも役立つ。

可能であれば、ぜひ展示会への出展を試みていただきたい。出展した製品の契約が取れたかどうかではなく、展示会への出展は海外ビジネスのノウハウを学ぶ絶好の機会である。また、展示会への出展は展示会の会期何日間のプロジェクトではなく、事前の準備から帰国後のフォローまで、会期を中心とした前後半年のプロジェクトと考えたい。半年計画の取り組みとして臨むべきである。

図5の「3-1-3-1-3 展示会活用方法」をご覧ください。これはひとつの展示会に出展するときに、出展までの準備と会議後フォローまで、半年間でやるべきことをまとめたものである。「3-1-3-1-3」とは、会期3か月前から取りかかる準備、1か月前にやるべきこと、会期中の3つのポイント、会期後1か月までにやるべきこと、最終的には会期後3か月の総括。3-1-3-1-3と数字を並べてまとめてみた。つまり、展示会に出展することは半年間をかけたひとつのプロジェクトと考えて取り組む。

展示会のサポート業務をしていると、多くの企業が出展製品自体の準備に追われて事前の営業ツールや事前の告知に十分な時間を割くことができない企業が多い。事前準備に眼を向ける余裕がないという企業もある。会期の3~4日間と現地での出張スケジュールを余裕がないまま慌しくこなすだけだったり、事前準備を疎かにしたり、会期ぎりぎりまで出展する製品の準備に追われるといったケースすらあった。しかし、展示会を有効に活用するためには事前準備に十分な時間を割くことは重要だ。また、「人探し」や「ネットワーク作り」にどう取り組むかも事前にしっかり考えておきたい。

展示会を有効に活用するための事前準備とは、ウェブでの告知の体制作り、メールニュースの発信、営業ツールや製品パンフレット作り(捨てビラ、簡易パンフ、詳細なセールスキット)、通訳の人選と通訳者との打ち合わせなどである。計画的に余裕をもって準備を進めたい。実は、十分に時間をかけることも大切だが、むしろやるべきことを理解して、意識的に取り組んでいるかどうか重要なポイントである。

図5ではそれぞれの段階でやらなければならない事柄をまとめてみた。ぜひ参考にさせていただきたい。

(次号に続く)

3-1-3-1-3 展示会の活用方法	
会期前/事前準備	展示会/会期
3か月前	1か月前
<ul style="list-style-type: none"> * 会期前にやっておくべきこと ① 情報配信準備 × 3 <ul style="list-style-type: none"> ・情報発信web(英語/中文) ・会社概要(強み)と製品紹介 ・映像を掲載 ② 展示会出展準備 × 3 <ul style="list-style-type: none"> ・配布物 × 3 ・捨てビラ/製品紹介/セールシート ・ディスプレイ方法 × 3 5m/1m/0.5m、ポスター/映像/手に手に取れる産物/試作(セッティング) ・通訳を有効活用 ・キャッチアップ通訳 ・商談通訳 ・B/C通訳 	<ul style="list-style-type: none"> * 会期中の重点活動 ① ブースにて <ul style="list-style-type: none"> ・目的別に来場者を分類 ・感触別に来場者を分類 ・画像を残す ② 会場外にて <ul style="list-style-type: none"> ・会期中、直接アポ取り訪問 ・登壇、感触確認アポ ・通訳を有効活用 ③ 食事会にて <ul style="list-style-type: none"> ・限られた回数の夕食会 ・食事は絶好の関係構築機会 ・またたくよ/またおいでの関係
<ul style="list-style-type: none"> H/P/アパ/ビジネスに取り組む姿勢 Mailニュース発信、H/P出展製品公開 主催者発、現地B/C発、自社N/W発 	<ul style="list-style-type: none"> * 会期後にフォローすべきこと ① フォローアップのための再出張 <ul style="list-style-type: none"> ・有力企業の再訪問 ・現地のネットワークを構築 ・B/Cの役割チェック ② B/C通訳を有効活用(2) <ul style="list-style-type: none"> ・1か月間のフォロー委託 ・3か月間のフォロー委託 ・半年~1年契約にて業務委託 ③ 出展効果の検証 <ul style="list-style-type: none"> ・商談件数/問い合わせ件数 ・回答件数/フォローアップ ・総括レポート作成/成約額チェック
	<ul style="list-style-type: none"> ④ 定常通信、一定量の情報発信 ・定点観測、同じ場所にて × 3年 ・定期交流、年3回会う機会

図5 3-1-3-1-3 展示会の活用方法

招聘者報告

夏の終わり、日本の化学産業
高付加価値化の旅

経済部 工業局局长 杜 紫軍



経歴 国立台湾大学森林学研究所 博士

2001 経済部工業局主任秘書

2003 経済部中小企業処副処長

2004 行政院經濟建設委員会主任秘書

2004 経済部商業司司長

2006 経済部技術處處長

2009 経済部工業局局长

台湾ではこの1年間、地域経済の統合に関する交渉と実行において大きな進展があった。特に中国大陆との兩岸經濟協力枠組協議（ECFA）の締結により、海峡兩岸は經濟發展の協力において新たなチャンスを得た。台湾の産業はこれにより、この地域の市場において相対的に有利なビジョンを打ち出すことが可能となった。特に輸出競争力を有する石油化学産業については、一層の發展が期待できるはずだ。しかし、台湾の石油化学産業ではこの1年間、大規模な事故が相次いだり、石油精製と化学工業の一体化投資プロジェクトが環境アセスメントで頓挫したりしている。このため、台湾の人々は石油化学産業に対して、より堅実な發展を望むようになってきている。一方、日本の石油化学産業は1980年代以降、量の拡大から質の向上へと転身を図っている。近年は光工学や太陽エネルギーなどの関連技術や産業で世界をリードし、成果を上げている。私は今回、交流協会が実施する「有力者招聘事業」の招聘者として日本を訪れ、日本の経験と技術を学ぶと共に、台湾と日本のさらなる協力の機会を模索した。

訪日期間は2011年9月5日から9日までの5日間だった。3月11日に発生した東日本大震災

の影響で、関東では節電が奨励されており、ビジネスマンの首からはネクタイが消え、代わりに手に扇子を持つ人が増えていた。すでに夏の終わりが近づいているというのに、そのような気配は感じられなかった。ただ、日本が直面している、この未曾有の自然災害後の対応能力と勇気が、空気中には漂っていた。

今回の研修の重点は、日本政府の石油化学産業の發展戦略と事業、民間企業の研究發展戦略と技術の現状、それに研究機関の分析や協会の役割などを理解することにあった。

經濟産業省製造産業局化学課との座談会が、今回の研修の最初のプログラムであった。そこで私は、經濟産業省の方々の専門性と積極性、計画性を感じた。私が事前に提出していた質問に対し、完璧なブリーフィングを用意してくださっていたのだ。座談会の時間はわずか1時間程度だったが、日本の石油化学に関する保安法令、環境アセスメントに関する法規、石油化学産業の国内外の發展及び全体的な趨勢、地域經濟及び政府間の対話、二酸化炭素削減対策、そして同課が担当する石油化学産業の研究・開発奨励事業などについて広く意見交換を行うことができた。經濟産業省が

石油化学産業の研究・開発や二酸化炭素削減を奨励する事業を計画し、且つ経費を投じて実施しているという点に、私は深い印象を受けた。私は、台湾の政府がいつか、日本の政府と石油化学産業政策について話し合う機会が得られればよいと思った。

次に訪れたのは三菱ケミカルホールディングスだった。まず見学したのは、同社の技術紹介とソリューション創出機能を持つショールーム「ケミストリープラザ」だった。ここでは同社の先端技術と商品が展示されており、顧客との技術交流や商品開発のプラットフォームとなっていた。また、一般の人々に生活用品やハイテク製品と石油化学との関連性やその重要性を知ってもらう役割も担っていた。これは、台湾の業者にやや不足している部分だと思った。

その後、同社取締役専務執行役員及びスタッフから、同社の新中期経営計画などの話を伺った。同社も日本政府と同様、素晴らしい計画を策定する能力を有していた。また、その経営哲学は、欧米先進諸国の大手企業と同じであった。つまり、同社は少なくとも30年後の世界状況を想定し、会社の発展のためのビジョンを設定していた。同社は、発展の方向を長期と短期、国内と国外に分け、さらにイノベーション、次世代、成長、安定、再編等の事業に分けた上で、同社が追究する「KAITEKI (快適)」の実現のために Sustainability (資源・環境の持続可能性)、Health (健康)、Comfort (快適) を企業活動の判断基準に掲げ、今回新たに導入した MOS (Management of Sustainability) 指標という数値化したものを企業活動目標として設定していた。同社は日本最大で、世界第四の化学メーカーである。その経営理念である「Good Chemistry for Tomorrow」で、化学産業界をリードし、人、社会、そして地球環境のより良い環境を作ることを目指して活動していきたいと考えている。その大きな志は、相次ぐ化



三菱ケミカルHDの皆さまと

学プラントの陰影がぬぐえずにいる台湾の石油化学メーカーにも、ぜひとも学んでほしいと思った。同社はまた、研究・開発事業を担当する部門とは別に、株式会社地球快適化インスティテュート (The KAITEKI Institute, Inc.) を設立している。これは、会社という形態でシンクタンク・研究機能を展開するもので、三菱ケミカルHDの研究開発に対する強い決意を表している。三菱ケミカルHDは現在、台湾の企業とも協力して様々な活動を進めている。私は今回の訪問を通して、傘下の事業会社がすでに台湾の企業の資本参加を得て、中国大陸のPETフィルム市場に進出していることを知った。同社と台湾の間には、今後も多くの投資協力の機会があると信じている。

東京湾アクアラインを通り、途中、水面に浮かぶ人工島で少し休憩を取った。その後、引き続き海に架かる大きな橋を渡り、東京湾の北側、千葉県にある三井化学株式会社の市原工場に到着した。市原工場の敷地面積は約350ヘクタール。年産量55万トンのエチレンプラントを中心として、ポリエチレン、ポリプロピレン、エラストマー等のプラスチックや合成ゴムの原料、石油化学製品を生産している。工場内には、アメリカのデュポンとの合弁会社と、それが運営する工場もあった。三井化学は、最近台湾で相次いで発生した化学プラ

ラント事故に高い関心を寄せており、このために今回、私のために工場見学を手配してくださっていた。そこでは同社市原工場長や関係者の方々が、工場の安全対策について説明してくださった。工場での安全衛生管理は主に、技術部が担当する設備管理と製造部が担当する運転管理に分けられ、そして安全環境部が全体的な統合、判断、指導などを担当するという。また、政府の法令が規定する検査だけでなく、同社独自の厳しい作業マニュアルを作成し、最適設備設計、重要性の決定、検査周期、施工管理などのチェックをしている。また、各種の訓練や教育課程を通してプラント運転員を育成している。合格者は、最低7年の運転と訓練の経験が必要である。その間に最も基本となる化学工業、機械、電機の知識を学び、訓練を積み、保安、衛生観念をたたき込み、且つ現場での実務経験を重ねるのである。計画的に育成した保安スタッフが運転する安全な工場は、会社に利益をもたらすことができるのだ。



三井化学市原工場の皆さまと

私はその後、三井化学株式会社の東京本社に戻り、まず同社社長を訪ねた。そして、中国大陸と台湾が結んだ兩岸経済協力枠組協議（ECFA）について意見交換すると共に、台湾との協力や対台湾投資について提案した。その後、同社担当取締

役をはじめとする方々が、同社の中期経営計画や研究・開発戦略について説明してくださった。同社は現在、新興市場の消費能力、先進諸国の医療ニーズ、世界人口の成長や環境・エネルギー問題といった市場の趨勢に注目しており、それに基づいて発展のビジョンと戦略を策定しているという。また、5項目の重点事業、5項目の世界トップ事業、そして5項目の育成領域という3種類の成長ドライバーによって会社を前進させている。同社はウェブサイトでもこれらの戦略項目を公開している。そこから、他社の追随を恐れず、世界一にこだわって研究・開発に投入しようとする態度と、これを機に川下産業との協力や取り込みを図ろうとする姿勢が見られる。このような経営哲学があるから、三井化学はM&Aによって事業拡大を図るのではなく、顧客と共に成長できる企業であると、業界で評されているのである。

新幹線に乗って東京を離れ、大阪に本社のある日東電工株式会社豊橋事業所を訪れた。市内にある三河港は、自動車の対外輸出のための重要な貿易港である。華やかな東京とはまた違った港湾の雰囲気を感じさせていた。まずは同社取締役常務執行役員（オプティカル事業部門管掌）より、同社の事業展開について説明していただいた。同社の経営戦略である、グローバル及びエリアにおけるニッチ分野を選択し、差別化を図り、3つの「新しい」を追求する活動とその方法に、私は深い感銘を受けた。とりわけ新商品の売上げが全体に占める比重を毎年40%以上で維持し続けていることには感心した。その後、私は「ソリューション・センター」を見学させて頂いた。ここは三菱ケミカルHDの「ケミストリープラザ」と同じような展示ルームだった。生産しているものがより最終製品に近い日東電工では、素材の応用に重点が置かれていた。そしてこの「ソリューション・センター」もまた、同社の新製品、新用途、さらには新たなニーズを創出するためのプラットフォーム

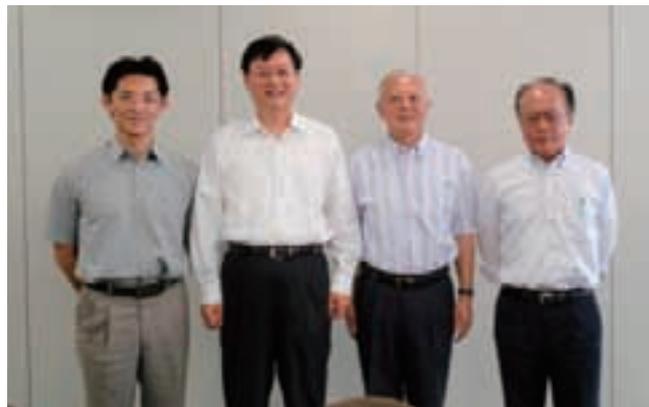


日東電工の皆さまと

であった。同社ではまた、ヤモリの足裏の接着構造を模倣した、粘着剤を使用せずに重複して使える粘着テープの開発や、海外企業とのコラボで浸透膜発電や輝度向上フィルムなどの研究を、オープンイノベーション方式で進めている。これらは、台湾の業者が見習っても良いものだと思う。

この日の午後は、光学保護フィルム工場やリサイクルセンター、日東電工ひまわり株式会社などを見学させて頂き、同社が経営方面で様々なことを考慮し、各方面に目を配っていることを知った。とりわけ、日東電工ひまわり株式会社は、障がい者を雇用して川下製品の加工をさせる会社である。日東電工の経営陣の経営哲学と各部署の実行能力は、実に台湾の業者の手本となるものだと思う。

今回の日程では、石油化学工業協会や野村総合研究所なども訪問した。そのうち石油化学工業協会では同協会総務部長が、協会の組織、機能、最近の取り組みなどについて説明して下さった。同協会では、石油化学業界が共通して抱える人材不足と温室効果ガス削減問題について理解を深めってもらうため、中高生、主婦、社会一般という3つの年齢層を対象としてそれぞれポスター作成や宣伝活動を行ったり、温室効果ガス削減等の環境テーマについて石油化学産業の取組みを説明する刊行物を発行して宣伝したりしているという。



石油化学工業協会の方々

また、工場の安全意識を高めるため、企業経営のトップが出席する安全推進会議を開催したり、関連の刊行物を発行したりしている。さらに、すでに退職した経験豊富な工場関係者がプラントの運転経験を語る交流会議を、ナフサプラントを有する工場で半年ごとに巡回実施している。これらは、台湾にとって学習する価値のあることだ。

野村総合研究所では、同社常務執行役員をはじめとする方々と懇談し、日本の石油化学工業の今後の発展と台湾企業と日本企業の協力の可能性について話し合った。私は、日本の業者がコストを考慮して中東での工場建設を進めていること、「誘導体の選択」と「機能性化学事業の強化」を発展方針としていること、研究・開発方面で外部の研究機関との連結を強化していること、そして顧客のニーズを予測でき、且つ顧客のニーズを主導できる立場になれるよう前進していることを理解した。それから、日本の石油化学産業の生産能力が比較的小さいことや、円高や投資リスクの低減といった理由から、特殊化学・素材メーカーの多くが事業拡大に当たり、信頼できる台湾の業者と協力して、共同でエネルギーや環境分野等の高い成長が見込める素材生産に力を入れたいと考えていることも理解した。私は野村総合研究所に対して、台湾と日本の企業が協力して、理想的なグローバル産業チェーンと事業領域を生み出すことを提言した。これはちょうど、台湾が現在進めている



野村総合研究所の皆さんとの座談会の様子



交流協会の皆さまと

石油化学産業の高付加価値化の方向と一致するものであるからだ。

私はこの5日間で、日本の様々な企業や機関と接触し、意見交換を行った。日本の石油化学産業が進める高付加価値化の発展について、いままで以上に理解を深めることができたほか、日本の繊細な文化についても実感することができた。この訪日期间、熱心に対応してくださった全ての訪問先の皆様、そして交流協会の心のこもった手配に

感謝したい。日本と台湾の良好な関係は、歴史に裏付けされたものだ。これは、3月11日に東日本大震災が発生した際、台湾の人々が自発的に募金活動に参加したことからも説明ができる。台湾と日本は今後、このような友情と信頼関係の下、協力できるチャンスはすべて把握し、経済発展と人類のより良い未来のために努力していけると信じている。

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」 という発展の主軸に対応し、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大主軸を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。この主軸を背景に、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把握住する

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トランスパレンシー・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行

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増え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。

台湾海峡をめぐる動向 (2011年10～11月)

「辛亥革命百周年・中華民国建国百年と
台湾総統選挙をめぐる中台関係」

松本充豊 (天理大学国際学部)

1. 辛亥革命、中華民国、そして台湾

(1) 浮き彫りになった立場の違い

本年(2011年)は1911年の辛亥革命からちょうど100年にあたる。辛亥革命は1911年10月10日の武昌蜂起を発端として、清朝を打倒して中華民国を誕生(1912年1月1日)させた革命として知られる。中国の王朝体制にピリオドを打ち、アジアで最初の共和国を誕生させたその歴史的意義は大きい。本年10月には中国でも台湾でもこれにちなんだ記念式典が行われた。そうしたなかで、中華民国をどう捉えるのかという点について、「兩岸三党」(中国共産党、中国国民党、民主進歩党)の立場の違いが浮き彫りになった。

(2) 中華民国を無視した胡錦濤総書記

中国では、10月9日に北京の人民大会堂で辛亥革命百周年記念式典が開催された。そこで演説した共産党の胡錦濤総書記は、中華民国の存在を完全に無視した。胡総書記は「辛亥革命は清王朝の統治を覆し、中国を数千年統治した君主専制制度を終わらせ、民主共和の理念を広め、巨大な衝撃と深遠な影響力で近代中国の社会革命を推進した」と辛亥革命の意義を強調したが、その一方で中華民国については全く触れなかった。

また、中国共産党を「孫中山先生の切り拓いた革命事業の最も堅固な支持者であり、最も緊密な協力者であり、最も忠実な継承者であり、孫中山先生と辛亥革命が先導した偉大な理想を絶え間なく実現し発展させてきた」と自賛しながらも、中国国民党について言及したのは、あくまでも孫文との絡みにおいて、北洋軍閥に対抗した第一次国

共合作までであり、孫文の後継者であった蒋介石の名前には一言も触れることはなかった。

胡総書記は中台統一の必要性も強調した。「孫中山先生は『統一』は中国の全国民の希望であると語っていた」としたうえで、「『平和的方式により統一の実現する』ことが、台湾同胞を含む中国人全体の根本的な利益に最も合致するものである」と述べた。そして、「孫中山先生と辛亥革命が先導した中華の振興という偉大な志は、兩岸の同胞がともに追求すべきものとならねばならない。兩岸の同胞は血のつながった運命共同体であり、大陸と台湾は兩岸の同胞のふるさとである」と呼びかけた¹。

(3) 中華民国の存在を訴えた馬英九総統

台湾では翌日の10月10日、中華民国建国百年の双十国慶節を祝う式典が行われた。馬英九総統は総統府前広場で演説を行い、「中華民国の存在は現在進行形である」として、中国側に対して事実を直視するよう呼びかけた。

馬総統は、辛亥革命を「海峡兩岸にとって共通の記憶と財産である」と位置づけて、「国父(孫文)による建国の理想が自由、民主、均富の国家を建設することであったことを忘れてはならない。中国大陸は勇敢に、この方向に向かって邁進すべきであり、またそうしてこそ兩岸間における現在の距離を縮めることができる」と主張した。そして、「歴史を引き裂いてはならず、歴史の本来の姿を示さねばならず、中華民国が存在するという事実を直視しなければならない。中華民国の存在は過去形ではなく、現在進行形なのである」と強調した。

馬総統は、「国父による建国の理想は、当時の中国大陸では実践する機会がなかったが、現在台湾で完全に実現された」と中華民国の正統性を強調したうえで、「今日、台湾人民は自由、民主、均富の生活を享受し、また国家—中華民国—に対する堅固なアイデンティティを凝集させており、中華民国憲法はすでに全民のコンセンサスの基礎となっている」と主張した。そして、「中華民国は単なる国家の名前ではなく、自由・民主の生活方法を代表するものであり、自由民主にあこがれる華人地域にとって模範作用を生み出すであろう」と述べるとともに、「中華民国はわれわれの国家、台湾はわれわれのふるさとである。中華民国の前途と台湾の未来はわれわれ 2300 万人の手に握られている」と強調した²。

(4) 中華民国の新生を語った蔡英文主席

民進党の蔡英文主席は 10 月 8 日夜、高雄市での演説会において、「中華民国はすなわち台湾であり、台湾はすなわち中華民国である」との考えを示した。

蔡主席は、台湾社会のなかに中華民国に対するアイデンティティについて意見の相違が存在するのは、中華民国が成立した当時、台湾は中華民国の版図になかったが、第二次大戦後台湾にやってきた中華民国の統治者が権威主義的な統治者であり、しかも二二八事件や白色テロを経験したことで、こうした歴史的な要因から台湾住民が当初の国民党政権に対し恐怖や不安を抱くことになったからであると指摘した。そのうえで、「過去 60 年間、中華民国はそれがもともとあった国土を失い、台湾にのみ存在してきたが、台湾の土地と人民は一つに融合していたのであり、今日では絶対多数の台湾人民が『台湾はすなわち中華民国』であり、『中華民国はすなわち台湾』であるということに合意できる」として、「これは中華民国の新生である」と強調した。そして、「現在の中華民国政府は

もはや外来の政府ではなく、現在の台湾政府なのである」と述べた³。

蔡主席は翌 9 日にも記者団に対して、この 20 年に台湾で民主化が進展し、総統直接選挙が繰り返されるなかで「中華民国政府はすでに台湾というこの土地と人民と一つに結合しており、それゆえ今日の中華民国政府はすなわち台湾政府なのである」と繰り返し語った⁴。

さらに、蔡主席は 10 月 10 日の夜、嘉義市での演説のなかで、国家アイデンティティは国土、土地や人民と切り離すことはできないとしたうえで、「台湾の国家アイデンティティは台湾の土地と人民にあり、辛亥革命が起きたことにはなく、また 92 年コンセンサスにでもない」と強調した。そして、馬英九総統が同日、中国側に中華民国の存在を直視するよう呼びかけ、中華民国は国家であり、台湾はふるさとであると述べたことを受けて、蔡主席は「台湾はふるさとであるだけでなく、台湾はわれわれの国家主権の意味合いを持つものであり、単なる地理的名詞ではない」と述べて、馬総統に対して中華民国はすなわち台湾であることを直視するよう呼びかけた⁵。蔡主席は中華民国の「新生」を語ることで、中華民国の存在は認めつつも、馬英九政権が主張する「一つの中国とは中華民国である」という認識とは異なり、また辛亥革命とも切り離された中華民国についての理解を示したといえよう。

2. 中台交流窓口の第 7 回トップ会談

(1) 天津会談

10 月 19 から 21 日まで、中国・海峡両岸関係協会（海協会）と台湾・海峡交流基金会（海基会）両会のトップ会談が中国・天津で開催された。海協会の陳雲林会長と海基会の江丙坤董事長によるトップ会談は、今回で 7 回目となる。20 日には原子力発電の安全に関する協定（「兩岸原子力発電安全協力協議」）が調印されたが、懸案となってい

る投資保障協定の調印については今回も見送られた⁶。

両会が発表した「共同意見」によると、双方はこれまで投資保障協定に関する交渉と協議を重ねており、その内容についてはすでに基本的な合意に達している。しかし、同協定が多く分野に広く関わり、専門性も高いこと、また双方の管理体制に違いがあることから、双方の内部および相互でまだ話し合いや調整を行う必要があるとの認識で一致した。そこで、両会は最終段階の詰めの交渉を継続かつ加速させることで同意し、次回の会談で協定に調印することで合意した⁷。

ここで注目されるのが、次回の会談がいつ行われるのかという問題である。中国・国務院台湾事務弁公室（国台弁）の王毅主任は、APEC に出席する胡錦濤国家主席に同行して訪れたホノルルで、投資保障協定は「トップ会談が開催できれば調印できる」としながらも、「92年コンセンサスがトップ会談の基礎であり、第8回会談が開催できるかどうかは、来年の台湾の選挙後の情勢次第である」と述べた⁸。

（2）台湾の民意の反応

台湾で馬英九政権が誕生した後、海協会と海基会との対話・交渉のチャンネルが復活したわけだが、これまでの7回の両会トップ会談によって16の協定が締結された（表1）。これらはいずれも経済的・実務的な協定であり、台湾の地位に関する協議は一切行われていない。中台双方は処理の容易な問題から着手し、政治関係の問題は後回しにして協議を進めてきたが、協定の調印のペースは徐々にスローダウンしており、協議の内容が徐々に難しい領域に踏み込みつつあることが伺える。

台湾の住民はこうした窓口機関を通じた協議の仕組みをどう評価しているのだろうか。行政院大陸委員会（陸委会）が発表した世論調査によると、第7回トップ会談については84.8%が支持し、原

表1 海協会と海基会とのトップ会談で締結された16の協定

第1回会談 2008年6月12日 中国・北京	中国から台湾への観光客に関する協定
第2回会談 2008年11月4日 台湾・台北	海運に関する協定 空運に関する協定 郵便に関する協定 食品の安全に関する協定
第3回会談 2009年4月26日 中国・南京	犯罪取締りおよび司法協力に関する協議 空運に関する補足協定 金融協力に関する協定 中国資本の台湾への投資に関するコンセンサス
第4回会談 2009年12月22日 台湾・台中	農産品の検疫・検査に関する協定 度量衡の検査・認証に関する協定 漁船員の労務に関する協力協定
第5回会談 2010年6月29日 中国・重慶	海峽兩岸経済協力枠組み協定（ECFA） 知的財産権保護に関する協力協定
第6回会談 2010年12月21日 台湾・台北	医療、薬品および衛生に関する協力協定
第7回会談 2011年10月20日 中国・天津	原子力発電の安全に関する協定

（出所）「推動兩岸制度化協商穩定有序運作」台湾・行政院大陸委員会ウェブサイト（<http://www.mac.gov.tw/fp.asp?fpage=cp&xItem=93270&ctNode=7106&mp=1>）2011年12月5日閲覧。開催地と第7回会談の内容は別途追加。

子力発電の安全に関する協定の締結には71.3%が満足していると回答していた。また、78.5%の回答者が、投資保障協定は多くの分野に広く関わることから、政府が急がずきちんと協議したうえで調印し、台湾のより多くの人々が中国大陸に投資する際の権利と人身の安全が保障されるようにすべきとの考えを示している。政府が引き続き中国側と投資保護協定について話し合うことには82.9%の回答者が支持している⁹。

陸委会がトップ会談開催後に実施してきた世論調査の結果によると、80%近くが窓口機関を通じた兩岸協議を支持しており、60%近くが調印された協定は台湾の全体的な発展にとってプラスになると考えている。協定ごとにはばらつきはあるが、

各協定に対する満足度は50%から80%以上となっている¹⁰。16の協定への調印が台湾の利益および国家主権に与える影響については、60.9%が台湾の利益を守るもの、56.3%が国家主権を守るものと考えている¹¹。

3. 两岸経済合作委員会の開催

(1) 第2回例会

11月1日、中国・杭州でECFAの两岸経済合作委員会（経合会）の第2回例会が開催された。ECFAの実施に伴い成立した経合会は、海協会と海基会の両会の枠組みのもとで、ECFAの後続の作業の実施と話し合いを推進するためのプラットフォームである。海協会の鄭立中常務副会長と海基会の高孔廉副董事長を共同議長とし、台湾側では経済部の梁国新次長、中国側では海協会の蔣耀平特別顧問がそれぞれ代表を務めた。

今回の例会では、ECFAの物品・サービス貿易のアーリーハーベストの実施状況を評価し、後続4項目の協議、産業協力、税関協力や两岸経済貿易団体による事務機構の相互設置など経済協力事項の推進、そしてECFAが今後半年に推進すべき重点項目や計画などの議題について議論された。

(2) アーリーハーベストの実施状況

中台双方が発表した物品・サービス貿易のアーリーハーベスト（対象項目：中国側539項目、台湾側267項目）の実施状況は、以下の通りである。物品貿易については、中国側の統計によると、2011年1月から9月までに、台湾の対中輸出での対象件数は21,638件、金額は30億9,200万米ドル、免除された関税の金額は9,206万米ドルとなった。一方、台湾側の統計では、中国の対台輸出での対象件数は11,065件、金額は7億5,900万米ドル、免除された関税の金額は1,649万米ドルとなった。

サービス貿易では、アーリーハーベストの実施から本年9月末までに、中国側の統計によると、台湾の5件の会計士事務所が1年間有効の臨時許可書を与えられ、82社の企業が独資企業ないし合弁企業の設立を許可された。また台湾映画5本の輸入が許可され、そのうち2本がすでに上映されている。一方、台湾側の統計では、中国資本の対台投資のうち対象となったのは36件、投資・増資金額は約1,654万米ドルである。このほか中国映画10本の輸入が許可され、このうち8本がすでに上映されている¹²。

4. 馬英九総統の「平和協定」発言の波紋

(1) 平和協定発言をめぐる動き

馬英九総統は10月17日、その政策ビジョンである「黄金十年」構想の5回目の記者会見を行い、そのなかで「10年以内に两岸の平和協定を調印するか否かを慎重に考慮しなければならない」と発言した¹³。馬総統は2008年5月の総統就任演説のなかで中国との平和協定に触れていたが、あくまでも将来的なものとして語るにとどまっていた¹⁴。そのため、平和協定の時期に言及した今回の馬総統の発言に対して、民進党は「統一の時間表である」と非難した¹⁵。その後、馬総統は20日に記者会見を開き、两岸の平和協定にはいかなる時間表もないことを改めて強調し、「国家が必要とし、民意の支持があり、国会の監督を受けるという3項目の前提条件の下で推進し、具体的には先に住民投票（レファレンダム）に付して、有権者の過半数の支持を受けなければ、協定の調印を推進することはない」と表明した¹⁶。さらに24日には、平和協定の調印については「十大保証」が前提条件であると説明した¹⁷。

これに対し、民進党の蔡英文主席は、公民投票法の修正に関して話し合う党首会談の開催を馬総統に求めたが、総統府は「即座に同法を修正する必要はない」として蔡主席の要求を退けた。その

後、民進党は兩岸の政治協定の交渉前と、交渉妥結後に公民投票に付すとの条文を加える住民投票法修正案を立法院に提出したが、国民党が多数を占める程序委員会で否決された¹⁸。以下では、こうした台湾内部の動きに、中国がどのように反応したのかを確認しておきたい¹⁹。

(2) 中国側の立場とその反応

平和協定の締結の前提となるのは中台間における敵対状態の存在であるが、この点に関する立場は中台双方のあいだで多少異なっている。台湾側は1991年4月、中国共産党を「反乱団体」と規定した「動員戡乱時期臨時条項」を廃止し、一方的に内戦状態の終結を宣言した。これに対し中国側は、内戦状態はまだ終わっておらず、平和協定を締結するまでは敵対状態は続いているという立場をとっている。胡錦濤総書記も2008年12月、「台湾同胞に告げる書」²⁰発表30周年を記念する座談会での演説のなかで、「一つの中国の基礎のうえで、正式に兩岸の敵対状態を終わらせる協議を行い、平和協定を達成して、兩岸関係の平和的発展の枠組みを築く」ことを台湾に呼びかけている²¹。

今回の中国側の反応であるが、こうした事情から平和協定そのものは歓迎している。国台弁の楊毅報道官は10月26日の定例記者会見で、「兩岸の敵対状態を終わらせ、平和協議に合意することは中華民族の全体利益に合致しており、兩岸の同胞にとって共同の願いであり、我々の長年の主張であり、また兩岸関係の平和的発展の必然的な未来図である。兩岸がそのために交流を強化し、相互信頼を高め、徐々に条件を作り出すことを希望している」とコメントしている²²。

中国にとって問題なのは、むしろ公民投票の方である。楊報道官は「およそ兩岸関係にかかわる重大な問題は、いずれも兩岸の同胞の願望を考慮すべきであり、兩岸関係の平和的発展の確保にとって有利でなければならない」と述べて、台湾

の一方的な公民投票の動きに対してくぎを刺した²³。公民投票とはもとは民進党が掲げた主張である。いわゆる「台独綱領」として知られる1991年に修正された同党の綱領には、「国民主権の原理にもとづき、主権独立自立の台湾共和国を打ち立て、新憲法を制定する主張は、台湾全体住民の公民投票方式により選択決定されねばならない」という件が盛り込まれた²⁴。その後、陳水扁政権期の2003年11月に「公民投票法」が制定された。2004年および2008年の総統選挙で、陳水扁総統が選挙戦略として公民投票の実施を打ち出したことはよく知られている。「台湾が中華人民共和国の領土の不可分の一部である」とする中国は、台湾の国家性を何があっても認められないため、公民投票が成立し台湾の分離独立状態が確認される事態は回避せねばならないのである。

さらに、楊報道官は「政治協定は絶えず条件づくりを行い、将来条件が整えば自ずと順調に運ぶものであり、いかなる勢力であれそれにかこつけて政治操作を行い、政治的利益を得ようとすることは許されない」と批判している²⁵。2008年総統選挙で、陳水扁総統と民進党が「台湾」名義での国連加盟の是非を問う公民投票の実施を打ち出すと、馬英九と国民党もこれに対抗して「中華民国あるいは台湾、あるいはその他の尊厳に配慮した名称」による国連加盟を目指す公民投票の実施を提起した²⁶。当時、国民党が民進党と同じ土俵に乗ったことに中国側の不満と不安は大いに高まり、「陳水扁も馬英九も票のためなら何でもする機会主義者である」との批判も出ていた²⁷。先の楊報道官の発言からは、中国側が台湾の与野党に対して強い不快感を抱いていると同時に、前回の経験から公民投票が政治的駆け引きの道具にされていることもよく認識していることが伺える。

ところで、馬総統が公民投票を政治協定の条件に加えたのと同じ日(10月20日)、中国・天津で台湾・海基会の江丙坤董事長と会見した国台弁の

王毅主任は、「兩岸のあいだに存在する諸問題は最終的にはみな解決されねばならないが、しかし軽重と緩急を区別せねばならない。実践が証明するように、『容易なものを先に、困難なものは後で』、『経済を先に、政治は後で』というのが現実的で実現可能な考え方であり、協議の持続的推進にとって有利であり、また双方が理解を深め、相互信頼を確立し、将来複雑で敏感な問題を解決するために合意を積み重ね、条件を作るのにも有利である」と語っている²⁸。王主任の発言からは、中国側が平和協定の締結を含む政治協議を急いでいるわけではない様子が伝わってくる。しかし、中国にとってより気になる事態は、馬総統の発言をきっかけに総統選挙の選挙戦が混沌としてきたことかもしれない。

5. APEC 首脳会議の開催

(1) 連戦氏、4度目の出席

2011年11月12日から13日にかけて、米国・ハワイ州ホノルル市で第19回アジア太平洋経済協力(APEC)の首脳会議が開催された。台湾がAPECに加盟して20年目となった今年は、馬英九総統の特使として元副総統の連戦氏(中国国民党榮譽主席)が出席した。連氏にとっては4回目のAPEC首脳会議への出席となった。馬総統は連氏に特使就任を要請した理由について、これまで政府の要職を歴任した連氏は国内の政治情勢をよく理解し、国際事務にも精通しており、さらにAPECにはこれまで3度代表として参加し、その卓越した業績が高く評価されているためと説明している²⁹。

さて、今回のAPEC開催中には、米国が主導する環太平洋経済連携協定(TPP)に日本が参加の意向を表明し、さらメキシコ、カナダも協議に入ることに意欲を示したことが大きな話題となった。これについて連戦代表は首脳会談後の記者会見で、「中華台北はTPPに強い関心を示している

が、現時点ではまだTPP交渉参加への条件を満たしておらず、準備時間が必要である」との認識を示し、「直ちに交渉参加を表明するものではない」と述べた³⁰。

(2) 胡錦濤・連戦会談

11月11日には、胡錦濤総書記と連戦榮譽主席との会談が行われた。この会談で両氏は「92年コンセンサス」が台湾海峡兩岸の平和的發展の重要な基礎であるとの見方で一致した。

連榮譽主席は、「一つの中国」の内容について兩岸双方の主張には違いがあるが、双方が実務的な精神で、「争議を棚上げし、異なるなかに共通点を求め、現実を正視して、未来を切り開く」という理念で兩岸住民の生存と福祉のために積極的に貢献することを希望すると語った³¹。

これに対して胡総書記は、「92年コンセンサス」は1992年に兩岸が正式に権限を委託した民間団体によって合意されたもので、客観的に存在している事実である、「92年コンセンサス」の精髓は異なるなかに共通点を求めることであり、兩岸双方の政治問題に対する実務的な態度を体現したものである、「92年コンセンサス」に同意することは、兩岸が対話を行うための必要な前提であり、兩岸關係の平和的發展の基礎でもある、と述べた。そのうえで、台湾海峡の情勢の安定を維持するために、また兩岸の住民の福祉のために、双方は「92年コンセンサス」を堅持、維持して、政治的な相互信頼を深め、引き続き兩岸關係の新しい未来を切り開かねばならないと強調した³²。

連榮譽主席はこの席で、将来の適当な時期に兩岸の平和協定についての意見交換を求めたが、胡総書記は特にこれについては何も答えなかったという³³。

6. 危機感募らせる中国

(1) 「4つの不容認」

国台弁の王毅主任は11月17日、中国・重慶で開催された「第3回重慶台湾ウィーク・2011年台湾名品博覧会」の開幕式で挨拶に立った。王主任は「現在兩岸関係は先人の経験や成果を受け継ぎ、新たなものを創造するという重要な時期に入っており、次の一步では少なからずチャンスが存在しているが、同時に厳しいチャレンジにも直面している」との認識を示したうえで、「兩岸のあいだで築かれた政治的な基礎を維持することは、兩岸の同胞に共通の責任である。兩岸の交流と協力の良好な情勢を保つことは、兩岸の同胞とりわけ台湾同胞の切実な利益と関わっている」と語った。

さらに、王主任は「『92年コンセンサス』は兩岸が対話と協議の進展にとって必要な前提であり、兩岸関係の平和的発展の重要な基礎である」と繰り返し、「『92年コンセンサス』を否定することは容認しない、兩岸関係の逆行は容認しない、台湾海峡の平和発展で得たもの失うことは容認しない、兩岸同胞の福祉が破壊されるのを容認しない」と述べて、「兩岸の同胞がそれぞれ自身の実際の行動によって、兩岸関係の平和的発展を引き続き守るためになすべき努力を行うことを希望する」と強調した³⁴。台湾では翌18日、王主任が「4つの不容認」を提示したと報じられた³⁵。

王主任はこの演説のなかで、胡錦濤・連戦会談での胡総書記の発言（前述）を紹介したうえで、「総書記の発言は意味深長なもの」であり、「そのシグナルは明確で、確固としたものだ」と語り、「92年コンセンサス」を堅持する重要性を強調した。そして、中国は台湾の総統選挙に「介入しない」との立場を改めて表明した³⁶。

親民党の宋楚瑜主席の出馬によりブルー陣営に分裂が生じ、さらに馬英九総統の政治協定に関する発言以降、民進党の蔡英文主席の追い上げが目

立つなかで、馬総統の再選が必ずしも確実なものとはいえなくなってきた。こうした情勢を受けて、胡総書記や王主任といった要人による一連の発言は、総統選挙の行方、とりわけ馬総統の再選に対して中国側が強い危機感を抱いていることを示したものと見えよう。胡総書記のシグナル、そして王主任の警告は、「92年コンセンサス」を受け入れず、その存在すら認めない蔡主席を強く牽制したものであり、総統選挙の勝敗の鍵を握るとされる中間層、そしてブルー陣営の支持者に向けられたものであると考えられる。

報道によると、当初は王主任が上述の開幕式に出席する予定はなく、「突然」の出席だった。王主任はAPEC首脳会議に出席する胡錦濤国家主席に同行してハワイを訪問し、11月11日の胡錦濤・連戦会談に同席した後、14日から16日まで日本を訪問した。報道によると、この式典に出席するため、王主任は16日の深夜便で北京に戻り、17日の始発便で重慶に飛んだのだという³⁷。

(2) 王毅主任の日本訪問

王毅主任はわずか3日間の日本滞在中、玄葉光一郎外務大臣をはじめ、鳩山由紀夫氏、安倍晋三氏、福田康夫氏、森喜朗氏の4名の首相経験者、民主党の前原誠司政調会長、岡田克也最高顧問、自民党の谷垣禎一総裁、たちあがれ日本の平沼赳夫代表など政府要人や与野党幹部と精力的に会談した³⁸。

外務省のプレスリリースによると、11月14日午後同省で行われた玄葉大臣との会談で、王主任は、兩岸関係の近年の前向きな進展について説明するとともに、日本には現在の兩岸関係の平和的発展の趨勢に対する支持を得たいとの発言を行った³⁹。新華社が伝えたところでは、王主任は「現在の良好な局面が保たれるよう希望しており、後退させてはならず、さらに逆行させてはならない。いかなる形の『台独』の言行も台湾同胞の切実な

利益を損なわせるだけで、国際社会に受け入れられることなどありえない」と述べたという⁴⁰。

これに対し玄葉大臣は、兩岸関係の安定的な改善に対する歓迎の意を表すとともに、当事者間の話し合いにより双方のあいだに存在する諸問題が平和的に解決されることを期待するとの日本政府の立場に変わりないと述べた⁴¹。

王主任は、自民党の谷垣総裁との会談でも、近年の兩岸関係の改善と台湾海峡の情勢の安定は、兩岸同胞の福祉にとって有利なだけでなく、日本を含めた東アジア地域の各国の利益にも合致するものであると説いたうえで、兩岸関係の平和的発展に対し支持を得たいと強調した⁴²。

(3) 2008年選挙の再現か？

ここで、前回の2008年総統選挙の直前における中国の動きを振り返ってみたい。1996年と2000年の総統選挙の際、中国は露骨な介入を行ったが、李登輝と陳水扁を当選させる結果となり介入は失敗に終わった。2004年は介入を控えたところ、陳水扁を再選させてしまった。そして、2008年には中国は自らが前線に立つことなく、米国を関与させて「台湾」名義による国連加盟の是非を問う公民投票を打ち出した陳水扁政権を牽制した。ライス国務長官は2007年12月21日、公民投票は「挑発的な政策である」と批判し、明確に反対を表明した。

中国は米国だけでなく、各国にも働きかけて台湾包囲網を形成していった。フランスをはじめ欧州諸国やその他の国々も公民投票に反対を表明した。そうしたなか、日本も不支持を表明した⁴³。2007年12月28日の北京での日中首脳会談で、福田康夫内閣総理大臣は温家宝国務院総理に対して、台湾の公民投票をめぐる兩岸の緊張が高まることは望んでおらず、それが一方的な現状変更につ

つながるのであれば支持できないとの旨を述べた⁴⁴。同年末、その年の中国の対外工作を振り返った王家瑞対外連絡部長は、各国に政党交流を通じて中国の対台湾政策を説明し、台湾側の公民投票のもくろみを暴露したことをその成果として語っていた⁴⁵。

前述のとおり、王主任は総統選挙に中国は介入しないと強調している。とはいえ、選挙まであと2ヶ月というタイミング、そして日本政府や与野党との交流ぶりから考えると、王主任の訪日の目的は、前回の総統選挙直前の状況を再現することにはなかったのではないかと思われる。「介入しない」とする中国側の「介入」がかつての「露骨な介入」を意味するのであれば、台湾住民に向けた胡総書記の「シグナル」や、彼らに「実際の行動」で「なすべき努力」を促す王主任の発言は「介入」することにはならない。しかし、いずれも選挙への「ソフトな介入」と十分みなし得るものだといえよう。

しかも、台湾の総統選挙を目前に控えて、日本の首相が年内に訪中することになった。王主任の訪日から数日後、ASEAN関連首脳会議が開かれたインドネシアのバリ島で、野田佳彦内閣総理大臣と温家宝総理との短時間の懇談が行われた。野田総理の訪中を「日中の協力関係にとって前向きなシグナルを発信することになる」と歓迎した温総理に対し、野田総理は年内の訪中を調整中であることを伝え、来年が日中国交正常化40周年となることを踏まえて、戦略的互惠関係をより深化させたいと述べた⁴⁶。野田総理は12月25日に訪中し、26日には胡国家主席や温総理と会談する見通しである⁴⁷。総統選挙の直前に、北京で日中首脳会談が開かれるという外交日程も前回のケースと酷似している。日中首脳のやり取りとその台湾総統選挙への影響が注目されることになりそうだ。

- 1 「胡锦涛：在纪念辛亥革命 100 周年大会上的讲话(2011-10-09)」中国・国务院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201110/t20111009_2097614.htm) 2011 年 11 月 10 日閲覧。
- 2 「總統出席中華民國中樞暨各界慶祝 100 年國慶典禮 (中華民國 100 年 10 月 10 日)」台湾・總統府ウェブサイト (<http://www.president.gov.tw/Default.aspx?tabid=131&itemid=25515&rmid=514&size=100>) 2011 年 10 月 10 日閲覧。
- 3 「蔡英文：台灣人可以包容、原諒，唯一堅持的是 2300 萬人的主權 (2011/10/08)」台湾・民主進歩党ウェブサイト (http://www.dpp.org.tw/news_content.php?sn=5470) 2011 年 10 月 12 日閲覧。
- 4 「蔡英文：包容的態度讓台灣更和諧 和諧是團結國家的基礎 (2011/10/09)」台湾・民主進歩党ウェブサイト (http://www.dpp.org.tw/upload/news/20111009120433_link.doc) 2011 年 10 月 12 日閲覧。
- 5 「萬人湧進嘉義競總成立晚會 蔡英文：台灣不僅是家園，還是一個具國家主權意涵的地方 (2011/10/10)」台湾・民主進歩党ウェブサイト (http://www.dpp.org.tw/upload/news/20111010211353_link.doc) 2011 年 10 月 12 日閲覧。
- 6 「第七次江陳會談順利舉行 成果豐碩(資料來源:海基會) 海峽交流基金會新聞稿 100 年第 074 號新聞稿(100 年 10 月 20 日)」台湾・行政院大陸委員會ウェブサイト (<http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=98524&ctNode=7178&mp=117>) 2011 年 11 月 1 日閲覧。
- 7 「海协会与海基会关于推进两岸投保协议协商的共同意见(全文) (2011-10-20)」中国・国务院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201110/t20111020_2114668.htm)、「關於海基會與海協會繼續推進兩岸投保協議協商的共同意見 (2011-10-20)」台湾・行政院大陸委員會ウェブサイト (<http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=98528&ctNode=7178&mp=117>) 2011 年 11 月 1 日閲覧。
- 8 「連胡明日會 聚焦投保議題 王毅透露，江陳會成局，投保協議就會簽，並朝解決 P2G 仲裁努力」『工商時報』2011 年 11 月 11 日、「王毅：八次江陳會開不開 看選後情勢」『中國時報』2011 年 11 月 11 日。
- 9 「陸委會：民意高度肯定第七次『江陳會談』協商成果(2011/11/02)」台湾・行政院大陸委員會ウェブサイト (<http://www.mac.gov.tw/public/Attachment/111210521162.pdf>) 2011 年 11 月 1 日閲覧。
- 10 「陸委會歷次民調顯示，民眾對兩岸協議內容均高度肯定(2011/10/24)」台湾・行政院大陸委員會ウェブサイト (<http://www.mac.gov.tw/public/Attachment/110241023289.pdf>) 2011 年 11 月 1 日閲覧。
- 11 前掲資料「陸委會：民意高度肯定第七次『江陳會談』協商成果(2011/11/02)」。
- 12 「两岸经济合作委员会第二次例会成果丰硕(2011-11-01)」中国・国务院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201111/t20111101_2130585.htm)、「ECFA『兩岸經濟合作委員會』第 2 次例会順利舉行(2011/11/02)」ECFA 兩岸經濟合作架構協議ウェブサイト (<http://www.ecfa.org.tw/ShowNews.aspx?id=366&year=all&pid=2&cid=2>) 2011 年 11 月 20 日閲覧。
- 13 「總統主持『黃金十年』系列第五場記者會 (中華民國 100 年 10 月 17 日)」台湾・總統府ウェブサイト (<http://www.president.gov.tw/Default.aspx?tabid=131&itemid=25592&rmid=514&size=100>) 2011 年 10 月 20 日閲覧。
- 14 「中華民國第 12 任總統馬英九先生就職演說 (中華民國 97 年 5 月 20 日)」台湾・總統府ウェブサイト (<http://www.president.gov.tw/Print.aspx?tabid=131>) 2011 年 10 月 20 日閲覧。
- 15 「和平協議納入黃金十年，陳其邁：馬總統設定統一時間表(2011/10/17)」台湾・民主進歩党ウェブサイト (http://www.dpp.org.tw/upload/news/20111017181409_link.doc) 2011 年 10 月 20 日閲覧。
- 16 「總統就兩岸和平協議議題召開記者會」(中華民國 100 年 10 月 20 日)」台湾・總統府ウェブサイト (<http://www.president.gov.tw/Default.aspx?tabid=131&itemid=25626&rmid=514&size=100>) 2011 年 10 月 22 日閲覧。
- 17 「十大保障」とは「一つの枠組み、二つの前提、三つの原則、四つの確保」のことである。「一つの枠組み」とは、中華民国憲法の枠組みのもとで「統一しない、独立しない、武力行使しない」の三つのノーを維持し、「92 年コンセンサス」の基礎のうえに兩岸交流を展開すること、「二つの前提」とは、国内世論の高い合意の達成と兩岸のあいだに十分な信頼関係が蓄積されること、「三つの原則」とは、国家が必要とし、世論の支持があり、国会の監督が行われていること、「四つの確保」とは、中華民国の主権独立の完成、台湾の安全と繁栄、エスニックグループの和解と兩岸の平和、環境と公益社会の永続的確保のすべてが確保されることである(「總統針對『兩岸和平協議』議題提出『十大保證』(中華民國 100 年 10 月 24 日)」台湾・總統府ウェブサイト (<http://www.president.gov.tw/Default.aspx?tabid=131&itemid=25626&rmid=514&size=100>) 2011 年 10 月 25 日閲覧)。
- 18 「綠提公投修法 全遭『藍』截」『中國時報』2011 年 10 月 26 日。
- 19 台湾内部での詳細な動きについては、石原忠浩「台湾内政、日台関係をめぐる動向 (2011 年 9～10 月) 馬英九總統の『黄金十年』構想の公表と『日台民間投資取り決め』の締結」『交流』No.848、2011 年 (11 月)、36～38 頁、を参照のこと。
- 20 「台湾同胞に告げる書」は 1979 年 1 月 1 日、全国人民代表大会常務委員会が発表した文書で、中国の対台湾政策の原則を武力解放から平和統一へ転換したものである。
- 21 「纪念《告台湾同胞书》30 周年 胡锦涛发表重要讲话」中国・国务院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/speech/speech/201101/t20110123_1723962.htm) 2011 年 12 月 2 日閲覧。
- 22 「国台办新闻发布会辑录 (2011-10-26)」中国・国务院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/xwfbh/201110/t20111026_2122103.htm) 2011 年 11 月 2 日閲覧。

- ²³ 同上資料。
- ²⁴ 「黨綱 基本綱領—我們的主張」台湾・民主進歩党ウェブサイト (http://www.dpp.org.tw/upload/history/20100604120114_link.pdf) 2011年12月1日閲覧、若林正文・谷垣真理子・田中恭子編『原典中国現代史 第7巻 台湾・香港・華僑華人』岩波書店、1995年、115～116頁。
- ²⁵ 前掲資料「国台办新闻发布会辑录(2011-10-26)」。
- ²⁶ 松本充豊「国民党的政權奪回—馬英九とその選挙戦略」若林正文編『ポスト民主化期の台湾政治—陳水扁政權の8年』アジア経済研究所、2010年、113～114頁。
- ²⁷ 小笠原欣幸「中国の対台湾政策の展開—江沢民から胡錦濤へ」天兒慧・三船恵美編著『膨張する中国の対外関係—パクス・シニカと周辺国』勁草書房、2010年、213頁、221頁。
- ²⁸ 「王毅会见台湾海基会董事长江丙坤(2011-10-20)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201110/t20111020_2114832.htm) 2011年11月2日閲覧。
- ²⁹ 「總統敦請連戰先生為我方出席 APEC 經濟領袖會議代表(中華民國 100 年 10 月 03 日)」台湾・總統府ウェブサイト (<http://www.president.gov.tw/Default.aspx?tabid=131&itemid=25447&rmid=514&size=100>) 2011年11月20日閲覧。
- ³⁰ 「APEC 首脳會議に台湾の連戦・首脳代表が出席(2011/11/15)」『中華週報』ウェブサイト (<http://www.roc-taiwan.org/ct.asp?xItem=232780&ctNode=3591&mp=202&nowPage=2&pagesize=45>) 2011年11月20日閲覧。
- ³¹ 「《APEC 領袖會議》連胡會 重申 92 共識重要性」『中國時報』2011年11月13日。
- ³² 「胡锦涛在美国檀香山会见中国国民党荣誉主席连战(2011-11-12)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201111/t20111112_2150766.htm) 2011年11月20日閲覧。
- ³³ 前掲資料「《APEC 領袖會議》連胡會 重申 92 共識重要性」。
- ³⁴ 「王毅：“九二共识” 不容否认 两岸关系不容倒退(2011-11-17)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201111/t20111117_2158054.htm) 2011年11月20日閲覧。
- ³⁵ 「兩岸關鍵期 王毅提四個不容」『旺報』2011年11月18日『中時電子報』ウェブサイト (<http://news.chinatimes.com/wantdaily/11052101/112011111800139.html>) 2011年11月25日閲覧。
- ³⁶ 同上資料。
- ³⁷ 同上資料。
- ³⁸ 「王毅会见日本外务大臣玄叶光一郎(2011-11-15)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201111/t20111115_2152891.htm)、および「王毅在东京会见日本自民党总裁谷垣禎一(2011-11-16)」同上ウェブサイト (http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201111/t20111117_2156090.htm) 2011年11月30日閲覧。
- ³⁹ 「玄葉大臣と王毅・國務院台湾事務弁公室主任の会談(平成 23 年 11 月 14 日)」日本・外務省ウェブサイト (http://www.mofa.go.jp/mofaj/press/release/23/11/1114_03.html) 2011年11月30日閲覧。
- ⁴⁰ 前掲資料「王毅会见日本外务大臣玄叶光一郎」。
- ⁴¹ 前掲資料「玄葉大臣と王毅・國務院台湾事務弁公室主任の会談」。
- ⁴² 前掲資料「王毅在东京会见日本自民党总裁谷垣禎一」。
- ⁴³ 小笠原、前掲論文、200頁、210～214頁。
- ⁴⁴ 「温家宝総理との会談・昼食会(概要)(平成 19 年 12 月 28 日)」日本・外務省ウェブサイト (http://www.mofa.go.jp/mofaj/kaidan/s_fukuda/china_07/kaidan2.html) 2011年11月30日閲覧。
- ⁴⁵ 「推动党的对外工作再上新台阶」『人民日报』2007年12月25日。
- ⁴⁶ 「野田総理大臣と温家宝中国國務院総理との懇談(1回目)」日本・外務省ウェブサイト (http://www.mofa.go.jp/mofaj/kaidan/s_noda/asean_11/china_1111_1.html) 2011年12月3日閲覧。
- ⁴⁷ 「首相、25日訪中胡主席と会談へ」『朝日新聞』2011年12月14日。

「日本人は嫌いだったんだ。」

(財) 交流協会台北事務所 総務部長 岡田健一

最近、私が台北市内でタクシーを拾った時のことでした。タクシーに乗った後、「最近、景気はどうですか」、「タクシーに乗るお客さんは多いですか」といった、ごくありふれた会話を交わした後、突然、老年の運転手さんが、ぼつりと、つぶやくように言ったのです。「お客さん、日本人だったよね。私はもともとね、日本人は嫌いだったんだ。」

台北に私が赴任してきて約3か月余り、ついに初めて、正面からそういう人に出会いました。思わず固唾をのむ私に対して、「自分は、両親が大陸から来た抗日戦争の体験者だったので、自分も日本人はずっと嫌いだったわけさ」。一見、学者にも見えるくらい紳士然としたその老年の運転手さんは、別に怒りをあらわにするでもなく、淡々と続けます。この後、いったい何が飛び出すのか。更に何かを話したそうな運転手さんの気配を感じ、私は運転手さんの次の言葉を待ちました。

「ところが、今は、やっぱり日本人ってのは大したもんだと思ってるのさ。正直言って、尊敬するようになったよ」。思いもかけない展開に驚くばかりの私をよそに、運転手さんは、一呼吸置き、何かをしみじみと思い出すかのように言いました。「今回の東日本大震災の際の被災地の日本人たち。彼らの忍耐強く且つ節度ある行動ぶりを見て、自分は感動したんだ。本当に日本は一流国だって、よく分かったよ。」

台湾のいかに大勢の人々が日本に対して温かい気持ちを持っておられるとしても、一部には日本に対して厳しい見方をする人がいるということは、もちろん頭では分かっているつもりでした。また、別の日に乗った別のタクシーの運転手さんが私に対して、「お客さん、日本人なのかい。だったら、台北も悪くないけど、台中や台南に行った

ら、人々はもっと日本人に友好的だよ。さらに花蓮や台東にまで行ったら、もっともっと友好的だよ。」と言い、日本人に対して必ずしも友好的でない人が台湾にも一定数存在することを前提にした話をしてくれたこともありました。

しかし、半世紀以上も前に終わった抗日戦争に端を発する反日感情が、これだけ日本に温かい気持ちを持っておられる人々の多い台湾においてすら、一人の人間の心の中で今に至るまで生きていたことを実体験したことは、台湾の多くの方の本当に優しい気持ちに3か月間慣れ親しんでいた私にとって、台湾社会の複雑な一面を目撃したという意味で、非常に記憶に残る事件でした。

しかし、それ以上に、東日本大震災の際の被災地の人々の行動ぶりが、半世紀以上も一人の人間の心の中に燻っていた反日感情を見事に打ち砕いてしまったことは、私の胸を強く打ち、改めて被災地の人々に対して頭を垂れる思いでした。東日本大震災は、日本に常日頃から強い関心を持つ多くの台湾の人々の中に様々な感情を生じさせ、多くの場合、それは真の友人としての心からの同情であったわけですが、日本の友人でなかった人間の対日観まで変わったことを知り、究極の逆境において被災地の方々が示された忍耐や節度が発揮した力の偉大さに対して、私自身、強い敬意と熱い感動を感じたのです。

そして、改めて日本人としての誇りを感じるとともに、それらの偉大な力が実現した台湾におけるさまざまな変化を生かし、台湾と日本の関係を更に前進させる上で、自分自身も力を尽くしていこうという決意を新たにしました次第です。今後とも、皆様の御指導御鞭撻をぜひ宜しくお願い申し上げます。

編集後記

本年も残りわずかとなりました。台湾では、明年1月23日が正月（「春節」）であり、また、1月14日には、総統と立法委員のダブル選挙があることから、まだまだ年末という雰囲気にはほど遠い感じですが。

先日、台湾に出張し、台湾の学術関係者と台湾における日本研究をどのように進めるかといったことにつき意見交換を行いました。台湾における日本研究促進の意義は、日本の政治や経済或いは日本を取り巻く国際社会の状況を真に理解している人材を育成し、将来の強固な日台関係を築くことにあります。

台湾において、いわゆる「日本語世代」（日本統治時代に日本語を母国語として学んだ世代）が徐々に少なくなる中で、戦後、日本に対する情報が十分伝達されない時代があり、台湾における真に日本を理解する方の声がだんだん小さくなっていることに、懸念を示す方が多くいらっしゃいます。一方、若年層を中心に日本への関心は極めて高く、例えば日本語能力試験の受験者数は中国、韓国につき第3位ですし、一般的に観光旅行の希望先で多くは日本を第1位で挙げています。

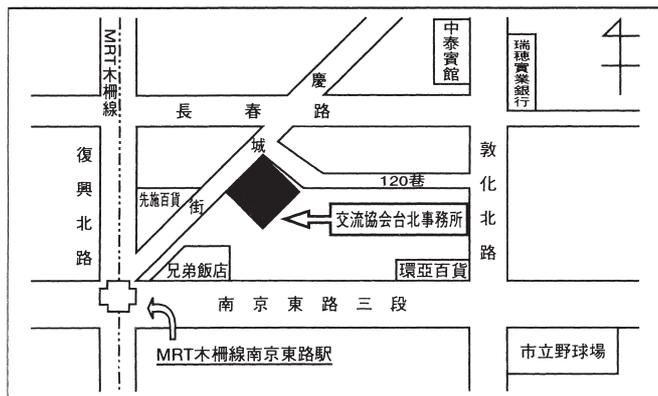
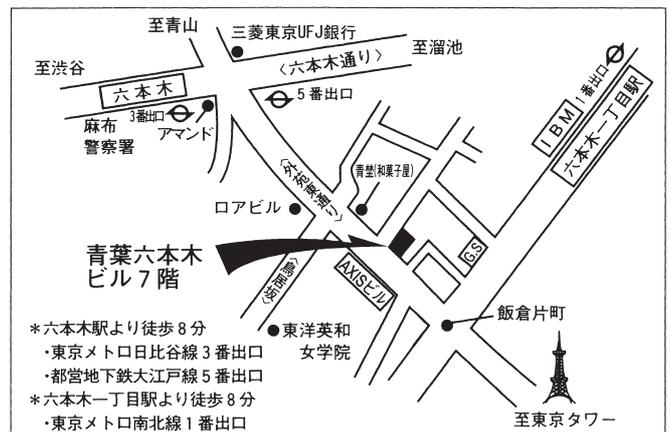
このような中、多くの学術関係者が指摘するのは、日本で博士号を取得し台湾に戻ってもなかなか適当な就職先がなく、専門分野でないポストで十分にその能力を発揮できないような場合が多いという点です。我々は、台湾の大学に日本研究センターを設立したり、大学の既存の学部で日本研究に関連したプログラムを作って頂くことができれば、日本から戻った方の就職先が増えるのみならず、台湾の大学で日本研究者の育成にもつながる、更には台湾社会に多くの「知日派」を輩出することができ台湾社会全体の対日理解促進に役立つといった循環が生まれると考え、関係者の方への働きかけを行いました。しかし、これは簡単ではなく、日本研究センターやプログラムといった器を作っても、限られた予算や定員の枠の中では、他の既存の分野の教授や学生を削って、配分しなければならず、当然ながら削られる方からの抵抗もありうまく回らないといった点が指摘されました。最終的には大学側で日本研究を他の分野を削っても推し進めるという決断を行う必要があります。我々としては、各大学関係者に日本研究の重要性を訴えていく他はないのですが、今後、日系企業や日本と取引のある台湾企業が、関係の大学に日本に関する研究の委託を行う等して頂けば、大学側に日本研究に関するインセンティブを与えることができるのではないかと期待しております。

最後に、本年「交流」を支えて頂いた読者の方々及び執筆頂いた関係者に感謝申し上げますとともに、明年が将来に希望を持てるようなすばらしい年となることを祈念いたします。

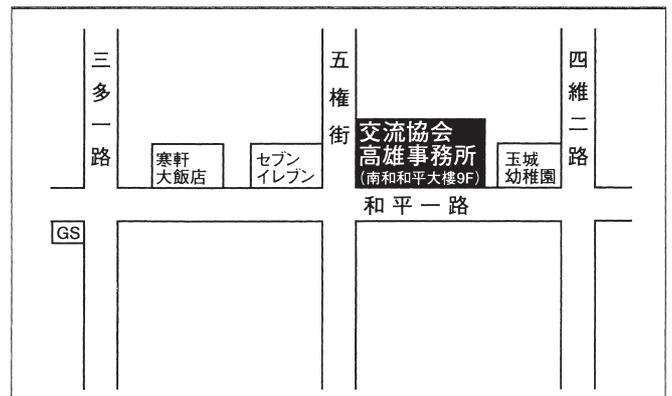
（総務部長 亀井 啓次）

平成23年12月26日 発行
 編集・発行人 井上 孝
 発行所 郵便番号 106-0032
 東京都港区六本木3丁目16番33号
 青葉六本木ビル7階
 財団法人 交流協会 総務部
 電話 (03) 5573-2600
 F A X (03) 5573-2601
 U R L <http://www.koryu.or.jp>

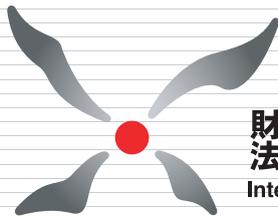
表紙デザイン：株式会社 丸井工文社
 印刷所：株式会社 丸井工文社



台北事務所 台北市慶城街28號 通泰大樓
 Tung Tai BLD., 28 Ching Cheng st., Taipei
 電話 (886) 2-2713-8000
 F A X (886) 2-2713-8787
 URL http://www.koryu.or.jp/taipei/ez3_contents.nsf/Top



高雄事務所 高雄市苓雅区和平一路87号
 南和和平大樓9F
 9F, 87 Hoping 1st. Rd., Lingya Qu, kaohsiung Taiwan
 電話 (886) 7-771-4008 (代)
 F A X (886) 2-771-2734
 URL http://www.koryu.or.jp/kaohsiung/ez3_contents.nsf/Top



日本と台湾との架け橋

財団法人 **交流協会**
Interchange Association, Japan (IAJ)

