

北陸地域と台湾との経済交流の現状と課題

環日本海経済交流センター
貿易・投資アドバイザー
野村 允

はじめに

世界経済は、リーマン・ショック以降、各国それぞれ回復に浮沈を見せながらもほぼ順調な足取りを示してきたが、本年3月に発生した東日本大震災による影響、さらに深刻な様相を呈してきた欧米経済、最近のタイの大洪水などを背景に、世界経済は一段と混迷の度を深めつつある。こうした流れの中で、比較的安定成長を示していた中国を中心とした新興国にも、やや成長鈍化の兆しが見られるようである。

日本経済は、低迷する世界経済の下、東日本大震災によるサプライチェーンの乱れ、電力不足、放射能問題、タイの大洪水に伴う現地生産の停滞が加わり、2011年のGDPはマイナス0.7%と予測(OECD)されている。今後の動向についても、国内市場の需要縮減が深まる中で、急激な円高傾向が加わり、景況の先行きに不透明感が増しつつある。

北陸経済は、混迷を深める世界的景況にもまれながら、“緩やかながら持ち直しの動きが弱まっている”という判断が中部経済産業局から示されている。北陸の企業では、業種にばらつきが見られるものの、欧米経済の危機、円高の加速化の影響を受け、先行きに不安感を抱きながらも、中小企業を中心にこの危機打開を目指し、海外戦略に対する意識の転換をはかり、具体的行動に取り組もうとするケースが散見される。最近注目される動きとして、中台間の安定化(貿易自由化の締結など)を契機に、従来から細々ながら交流を続けてきた台湾企業との連携を強化し、新市場開拓、共同研究、生産・販売委託、さらに台湾企業を活

用した中国への進出などのケースが窺われる。

本稿は、北陸地域と台湾との経済交流の現状を貿易取引の変化から概観し、台湾市場を意識した北陸企業の具体的行動を企業ヒアリング調査を通して眺め、まとめとして、今後の北陸地域と台湾との経済交流の課題について簡単に触れてみた。

1 貿易取引

(1) 概観

2010年の日台貿易は、台湾経済のハイテク産業を軸とした力強い経済成長を背景に、752億ドル(前年比35.7%増)、輸出が前年比43.3%増、輸入が同25.4%増となり、リーマン・ショックの影響を払拭し、輸出入ともに過去最高を記録した。品目別では、輸出が電気機器、化学製品、一般機械、輸入では電気機器、一般機械、化学製品の伸びが目立った。

2011年第1四半期では、輸出が前年同期比7.8%増、輸入が同2.2%増と微増にとどまった。しかし、同年4月の貿易は、欧米経済の低迷に東日本大震災の影響が加わり、輸出が前年同月比1.4%減、輸入が同1.8%減となった。品目別では、輸出が輸送用機器、一般機械、輸入では電気機器、一般機械の減少が際立った。

(2) 北陸地域の対台湾貿易

A 通関実績から見た特徴

2010年の対台湾貿易(通関実績)は、134億円(前年比38.0%増)、輸出が同52.1%増、輸入が同8.8%増で輸出を主体に好伸した。県別では、富山県が北陸3県の対台湾貿易の82%を占め突出している(表1)。輸出入品目を見ると、輸出では、

表1 北陸地域の対岸諸国・台湾貿易（2010年）

（単位：億円）

県別	貿易総額	対岸貿易 合計	対岸諸国				台湾
			ロシア	中国	韓国	北朝鮮	
富山	3,061	1,723	540	655	528	-	110
	(1,685)	(1,130)	(355)	(372)	(403)	(-)	(83)
	(1,376)	(593)	(185)	(283)	(125)	(-)	(27)
石川	2,072	648	19	436	193	-	12
	(1,118)	(350)	(1)	(268)	(81)	(-)	(10)
	(954)	(298)	(18)	(168)	(112)	(-)	(2)
福井	1,414	824	113	228	483	-	12
	(828)	(582)	(32)	(123)	(427)	(-)	(6)
	(586)	(242)	(81)	(105)	(56)	(-)	(6)
合計	6,547	3,195	672	1,319	1,204	-	134
	(3,631)	(2,062)	(388)	(763)	(911)	(-)	(99)
	(2,916)	(1,133)	(284)	(556)	(293)	(-)	(35)

注：（上段）輸出、（下段）輸入
資料：各県税関支署

表2 北陸地域の対岸諸国・台湾向け主要輸出入品（2010年）

国 県別	区分	ロシア	中国	韓国	北朝鮮	台湾
富山	輸出品	中古車・同部品、人造黒鉛電極	金属屑、非鉄金属、プラスチック、ファスナー	プラスチック、金属屑、ファスナー、非鉄金属、人造黒鉛電極	—	プラスチック、鉄鋼、一般機械、非鉄金属
	輸入品	アルミインゴット、木材、製材品、石炭	金属製品、化学品、一般機械、非鉄金属	一般機械、金属製品、プラスチック	—	織物用糸、繊維製品、プラスチック
石川	輸出品	中古車	電気機器、金属製品、繊維機械	医薬品、荷役機械、金属加工機	—	一般機械、電気機器
	輸入品	水産品、製材品	原糸、石炭、建機雑製品	原糸、一般機械、石油製品	—	電気機器
福井	輸出品	中古車、一般機械	織物、音響・映像機器部品金属加工機	プラスチック、ガラス製品、科学光学機器	—	一般機械
	輸入品	非鉄金属、木材、石炭	石炭、科学光学機器、電気機器	原糸、一般機械、プラスチック、食料品	—	科学光学機器

富山県が鉄鋼、プラスチック、一般機械、石川・福井両県では一般機械が目立つ。輸入では、富山県が原糸・繊維製品、プラスチック、肥料、石川県が繊維関連品、電気機器、福井県がプラスチック、科学光学機器などが挙げられる（表2）。

ちなみに、富山県の対台湾貿易の推移を見ると、この10年間に貿易額は8.5%減となっている（輸出が5.3%増、輸入が35%減）が、2007年をピークに、2009年に激減し、2010年に回復に転じた

（2003年のレベル）。また、この10年間で、輸出入品目には大きな変化が見られず、輸出品は一般機械、電気機器、鉄鋼、スライドファスナーが主体であり、輸入品は合成繊維糸、プラスチック、一般機械などが目立っている。

2011年上期の貿易額を前年同期と比較すると、47.8%増（輸出が54.2%増、輸入が同30.3%増）で輸出が著伸した。県別では、富山県がスライドファスナー、人造黒鉛電極、半導体製造装置、石

表3 2011年上期・北陸地域の対岸諸国・台湾貿易—前年同期比—

(単位：%)

県別	貿易総額	対岸貿易 合計	対岸貿易				台湾
			ロシア	中国	韓国	北朝鮮	
富山	22.5	23.6	28.6	14.9	29.8	—	48.5
	(20.8)	(20.6)	(39.9)	(20.6)	(5.3)	(—)	(55.4)
	(24.4)	(29.0)	(11.2)	(7.0)	(132.2)	(—)	(29.7)
石川	34.8	45.9	3.4	60.0	21.1	—	13.2
	(30.1)	(62.8)	(△60.0)	(96.6)	(△8.6)	(—)	(15.4)
	(40.2)	(25.3)	(10.1)	(10.9)	(57.3)	(—)	(△32.0)
福井	35.9	54.2	19.0	△16.0	125.2	—	74.9
	(52.2)	(81.5)	(20.2)	(△15.4)	(138.0)	(—)	(2倍)
	(16.7)	(8.7)	(18.6)	(△16.6)	(54.8)	(—)	(39.1)
合計	28.6	34.7	26.2	22.5	56.7	—	47.8
	(29.9)	(41.3)	(37.6)	(37.2)	(46.9)	(—)	(54.2)
	(27.8)	(23.6)	(13.0)	(3.3)	(89.3)	(—)	(30.3)

注：(上段)輸出、(下段)輸入
資料：各県税関支署

川県がパソコン部品、福井県が繊維機械部品の輸出増加が際立った(表3)。

B 貿易実績と通関実績の乖離

—石川県の事例から—

石川県は、毎年、県内企業の輸出入実績調査(アンケート方式)を実施している。

2010年調査によると、2010年の対台湾貿易は227億円(前年比18.3%増)で、輸出が41億円(同3.4倍増)、輸入が186億円(同3.2%増)となり、石川県の輸入先で第1位を確保し、輸入過多型の貿易構造を示している。

本調査による貿易実績と表1の通関実績を比較すると、その乖離は異様に大きい(特に輸入)。この乖離は、石川県の港と台湾の港との間に国際定期航路(直航)が開設されていないことが主因とみられる。次に、北陸地域の海上国際定期コンテナ航路について概観して見よう。

2 輸送ルート

(1) 概観

北陸地域と北東アジア地域とを結ぶ海上国際定

期コンテナ航路は表4の通りである。近年、北東アジア経済の活発化を反映し、輸出入貨物の増加に伴い、釜山港の充実したトランジット機能を活用する韓国航路の増設・増便および中国航路の増設・ダブル寄港化が目立つ。また、日本海沿岸諸港湾でのRO-RO船の運航も増えてきた。近年、日本海沿岸諸県では、シベリア・ランド・ブリッジの活用を指向し、日本海横断航路開拓の動きが活発化している。

(2) 北陸地域と台湾との輸送事情

北陸地域と台湾間の海上輸送ルートは、1995年に、日本海を運航していた台湾船社の南泰海運の船が、金沢港へ寄港(繊維機械の対台湾輸出)したことに始まると言われている。その後暫らく台湾船による金沢港への寄港が続けられたが、台湾産業の変化(繊維産業からIT産業へのシフト)に伴って、繊維機械などメインカーゴがなくなり、休航状態が続いた。

2010年、伏木富山港の東南アジア航路が復活(週/1便)し、台湾の港へ寄港することになった

表4 北陸・国際定期航路（2011年7月末）

港	航路	韓国	中国	韓国・中国	TSCS	東南アジア
伏木富山		高麗海運・週／1便 日本郵船・週／1便 長錦商船・週／1便 南星海運・週／1便	神原汽船・週／2便	STX パンオーシャン／天敬海運 週／1便 南星海運・週／1便 高麗海運・週／1便	トランス・FESCO 月／2便	陽海海運・週／1便
金 沢		長錦商船・週／1便 サンスターライン(Ro-Ro) 週／1便	神原汽船・週／3便	高麗海運・週／1便		イースタンカーライナー 月／1便
敦 賀		長錦商船・週／1便 興和海運・週／1便 サンスターライン(Ro-Ro) 週／2便				

資料：「Warm Topics」北陸 AJEC 2011/1 から作成

が、東南アジア航路の周航型に対する荷主側の不便性もあり、現在寄港していない状態が続いている。現在、北陸地域と台湾との貿易は、釜山港トランシップルートが主流となっており、また太平洋側の主要港湾が利用されている。台湾との定期航路が開設されない背景としては、第一に、台湾向けの輸出入に、①メインカーゴがないこと、②輸出入のアンバランス—など、第二に、韓国籍船が台湾に直接入港できないため、韓国船から他国船（台湾入港可能な国籍船）へ乗り継ぐトランシップとなり、①直行便に比べコスト高、②輸送日数が多くかかるなど—が主因と見られる。

近年、台湾における IT 産業の活発化に伴い、北陸地域の IT 関連製品が空輸されているケースが増加している。最近、台湾向けの航空貨物便の多くが、成田～那覇（沖縄）間のルートで運航されており、今後那覇空港のハブ化が注目されている。

本年11月、伏木富山港が日本海側の「総合的拠点港」に、金沢・敦賀両港が「機能別拠点港」に選定され、貿易や観光流動の促進に向けて港湾施設の一段の整備とともに、航路のさらなる充実への期待が高まってきていると言えよう。

3 企業展開

(1) 概観

A 対台湾投資の動向

日本企業の対台湾投資の推移を見ると、件数は浮沈を示しながら右肩上がりを見せているが、金額はリーマン・ショックの影響を反映し減少傾向にある。

2010年の日本の対台湾投資は4億ドル（前年比67.6%増）で3年連続の減少からプラスに転じた。件数は340件（同27.8%増）であった。業種別では、製造業が電子部品、一般機械などが主体であるが、近年、火力発電所の追加投資などの大型案件が目立った。2011年に入って、東レ、パナソニックなどの製造拠点設置の動きが見られる。非製造業では、卸・小売業などサービス業が主体である。

B 対台湾投資目的の変化

従来、台湾への企業展開は、低廉な人件費目的が主体であった。近年、グローバル経済の流れの中で、日本企業は、深まる欧米経済の混迷度、円高の加速化、さらに東日本大震災、タイの大洪水などの影響を受け、新たな海外戦略への挑戦として、昨今の中台間で見られる経済自由化（昨年6月締結した“経済協力枠組み協定：ECFA”）を享

表5 北陸企業の対岸諸国・台湾への進出状況

(単位：件)

国名	県名				主な進出企業		
	富山	石川	福井	北陸計	富山県	石川県	福井県
ロシア	5	2	1	8	伏木海陸運送 田島木材 YKK	奥野自動車商会	アロック・サンワ
中国	159	114	103	376	タカギセイコー スギノマシン 不二越 YKK	小松電業所 ヤギコーポレーション コマニー アイ・オー・データ機器	井上プリーツ 日華化学 セーレン 新道繊維
韓国	6	11	6	23	不二越 北陸電気工業 YKK	アサヒ装設 高山リード エフ・イーシー	日華化学 セーレン タケダレース
計	170	127	110	407			
台湾	5	7	4	16	不二越 三協立山アルミ 東亜電工 YKK	アイ・オー・データ機器 ブランドオフ ソディックプラスチック 加賀屋	日華化学 タケダレース ボストンクラブ ケイ・エス・ディワールド

資料：ジェトロ富山（2010/5）、ジェトロ金沢（2011/3）、福井商工会議所（2009/3）

受し、台湾企業の中国でのネットワークなどを活用して、中国市場、さらに東南アジアへ展開しようとする機運が高まってきている。その背景には、台湾市場が有する優位性－ECFAの締結、良質な人材の存在、法人税の引下げ（25%→17%）、R&D投資に対する税制優遇措置、台湾企業のイノベーション能力・中国内でのネットワーク、それに親日的環境－が挙げられよう。

（2）北陸企業の対台湾展開

A 特徴

北陸企業の対台湾進出件数は表5の通り16件である。その特徴を以下の通りに集約してみた。

- a 進出時期－1960年代は2件、'80年代は3件、'90年代は4件、2000年代は6件、2011年に1件。大企業は60年代、80年代に多く進出し（'80年代に進出した大企業が2011年3月に1社撤退）、中堅・中小企業は2000年代に入って増加傾向にある。
- b 進出形態－台湾企業との合弁、台湾企業への資本参加、独資現地法人、営業所、販売店

など多様化している。

- c 業種別－繊維関連、一般機械・器具、IT関連、ファスナーなどの製造業、眼鏡フレーム、中古ブランド品などの物販業、旅館業などがある。
- d 進出地域－台北市およびその周辺地域に立地している企業が多い。
- e その他－具体的に進出していないが事業活動として、台湾企業への生産・販売委託、台湾企業との共同研究のほか、台湾企業（パートナー）と共同で中国進出を実施している企業（台湾企業活用型中国進出）が散見される。

B 事例紹介

A社－繊維加工用界面活性剤などの製造・販売－

① 台湾進出の経緯

1968年、海外市場の開拓を進める中、台湾企業（現在の合弁パートナー）と合弁会社を設立。その後、韓国、インドネシア、アメリカ、香港、中国、ベトナムに漸次進出したが、特に香港、広州、杭州、ベトナムへの進出には台湾合弁企業を活用した。－台湾活用型の中国進出のビジネスモデル

の先駆け。

② 台湾合弁企業の現況

2010年、工学技術院（台湾經濟部）、紡織産業総合研究所と接触、2011年3月、同研究所と繊維の生産技術の共同研究に関する覚書を締結した。－研究開発機能の充実－

2011年9月、自動車シート用繊維加工薬剤の中国への輸出促進を目的に、新工場の建設に着手した（2012年5月完成予定）。

③ 台湾合弁企業の展望

台湾合弁企業は、設立後43年間、黒字経営を維持。その背景には、パートナーとの信頼関係の深化、A社の経営方針の徹底化（A社と合弁企業との運命共同体・家族主義の理念）、現地化などが指摘されている。今後の台湾合弁企業の役割は、A社のネットワーク型グループ化（中華圏、台湾・韓国、アメリカ、アセアン、日本）を基礎に、台湾合弁企業がアジアのマザーカンパニー（中核）として、各グループに人材、技術力を提供し、特に韓国とはともに先端産業の技術開発を狙い、また中華圏、ベトナムには“台湾の力”（ECFA締結の効果、アジアに進出している台湾企業とのネットワーク化などの優位性）を活用して、一層の販路拡大をはかることが期待されている。

B社－一般機械器具製造業－

① 台湾進出の経緯

1980年代に、台湾企業（現在のパートナー）とベアリングの販売取引開始。1987年に、パートナーの要請から、合弁会社を設立し、電気機器向けベアリングの生産を開始、台湾メーカーへ供給。1990年代、台湾のユーザーが中国へシフトするケースが増加し、2001年に台湾合弁企業の子会社の形で、東莞市（中国）へ進出、以後東莞市は自動車メーカー向けの生産拠点となっている。

② 台湾合弁企業の現況

近年、汎用ベアリングについて、中国へ進出していた台湾メーカー（ユーザー）の回帰傾向が強

まり、台湾合弁企業の生産が活発化してきた。また、工具類について、台湾メーカーの技術力上昇に伴い、台湾合弁企業のライバルとなってきた。

③ 台湾合弁企業の展望

台湾市場（機械器具類）は、日本市場と同様に成熟化しつつあり、今後現状以上の伸びは期待出来ない。したがって、台湾合弁企業の役割は、中国を主体とした新興国への販路拡大に際しては、良きパートナーとして行動を共にし、また、地元台湾企業の技術力を生かしたメンテナンス分野を台湾企業に委託し、汎用ベアリング分野では地元台湾企業への良きサプライヤーとして、今後とも期待されよう。

C社－高品質な切削工具類製造・販売－

① 台湾における事業活動の経緯

1990年代、日本国内市場における事業活動の低迷化（汎用切削工具の斜陽化）から、C社は固有技術を活かし新分野の開拓を指向する中で、海外市場の調査を実施した。1998年、従来から販売取引のあった台湾企業（現パートナー）の斡旋により、台北市郊外に土地を購入、現地法人（100%）を設立した。

② 台湾現地法人の現況

台湾現地法人は、生産を台湾企業へ委託（日本大手メーカーのOEM生産）し、販売は台湾現地法人が直接担当して機械部品、台湾製機械、印刷品などを取り扱うといった生産および商社的機能を発揮している。2010年7月、台湾現地法人は深圳（中国）へ進出し、現在PR活動および市場調査を実施している。

③ 台湾現地法人の展望

C社は、今後台湾現地法人のスタイルになって、現地企業活用型のビジネス展開を目指し、目下自動機械化が進行中の中国市場へ高品質な台湾製品（部品・機具など）を売り込むとともに、タイ、ベトナムへの販路拡大も狙っている。そのため台湾現地法人は、“心の通うビジネス”をモツ

トーに、生産・商社機能（サービス・検査機能の付加など）のさらなる向上をはかることにしている。

D社－アルミサッシ製造・販売－

① 台湾進出の経緯

D社は、従来から台湾への製品輸出を行ってきた。近年、日本の建材各社は成長著しいアジア地域を中心に海外展開を進めている中、D社は、2011年1月、台湾のトップメーカー（D社は10%出資）と業務提携（ビル用ブラインドサッシについてのライセンス契約）を締結し、同年4月、台湾合弁販売会社を設立した。

② 台湾合弁企業の現況

台湾メーカーとのライセンス契約にしたがい、生産はパートナー企業へ委託し、台湾合弁販売社が販売を担うことになった。

③ 台湾合弁企業の展望

台湾市場は、住宅市場（普通建材）がピークを迎えているが、台北市の集合住宅（大型建材）は既に一巡したため、今後建て替え事業が期待される。さらに、空調などエコ製品の需要も見込める。D社は、台湾市場のメリットとして、異文化圏ではあるが、柔軟性があり、優秀な若手人材もあり、親日家が多く、また中台関係は当面安定状態が続くものと予測し、台湾での生産・販売のノウハウを早期に確立し、中国市場への展開を狙っている。

E社－海外ブランドのバッグ、アクセサリーなどのリサイクル品販売－

① 台湾進出の経緯

物販業は店舗展開が鍵と言われている。近年、E社はアジア地域の取引先から出店の要請があり、2008年6月、香港に現地法人を設立、1号店を開設した。以後香港への出店を進め、現在6カ店となる。台湾への出店については、台湾事情に詳しい取引先（日本人）を介し、現地のコンサルタントに綿密な市場調査を依頼、2009年8月、台北市に現地法人を設立、1号店を開設した。2010

年3月には2号店、同年9月には3号店をオープンさせた。

② 台湾店の現況

出店当初は、顧客に“中古品でも本物である”という認識を植えつけるのに大変苦勞した。台湾市場でも、ブランド中古品に対するニーズは高いが、新品アイテムに対する要望も強いため常に豊富な品揃えを心掛けている。3号店の出店に際し、当初適当な物件が見当たらず、ビル2階に出店したが、2階販売に対する不人気から6ヶ月で閉店し、その後現地でオープンした。店舗展開には、スピーディな経営決断が必要なことを経験した。問題点としては、従業員の確保難と高い離職率がある。これは、物販業では十分休暇がとれないということが背景にあるようである。

③ 今後の展望

現在、台湾店は台北市に集中しているが、今後の台湾事業を注視していく中で、台中・台南両市への出店を検討していく意向である。

F社－眼鏡フレームのデザイン企画、販売－

① 台湾における事業活動の経緯

鯖江市の眼鏡産業は、国内眼鏡産業の90%のシェアを有し、生産100年の歴史を誇っている。当産地の特徴は、高い生産技術力とデザイン力とが相互高め合う関係を築き上げている点にある。これまで当産地での主流は、ライセンスビジネスであったが、近年、ハウスブランド（オリジナル）を手掛ける企業が胎動してきている。こうした流れの中で、1984年、F社を創設、デザインに機能性を加味したハウスブランド・フレーム“ジャポニズム”を発表した。1996年、F社は、ハウスブランドをワールドワイドにアピールするため、海外調査を実施した。その結果、フレームが欧米人の顔の骨格に合わず、アジア人の骨格にマッチすることを知った。現在、F社は、台湾と上海に販売拠点をもっている。

② 台湾店の現況

台湾では、15年前に展示会で出会った台湾企業に代理店として、販売委託している（台北、台中、高雄の3市に4カ店の販売店）。台湾のパートナーとは、製品販売のほか、互いにデザイン企画を交換しながら新製品の開発を進めるという関係にある。最近、上海に、台湾のパートナーとともに現地法人を設置し、中国市場へ販売している。

③ 今後の展望

現在、F社が抱えている悩みは円高の加速化であり、今後の世界経済の動向を注視している。当面、台湾パートナーと連携し合いながら、台湾市場では、販売および共同研究開発を進めるとともに、上海の現地法人はパートナーのネットワークを活用しながら販路拡大を進める。

G社－旅館業－

① 台湾進出の経緯

1995年、日本の大手企業の紹介によって台湾企業のインセンティブ旅行にG旅館が利用されたことに端を発し、以後、台湾から多くの観光客がG旅館を利用するようになった。その背景には、台湾では、訪日する台湾人の増加によって、和風旅館ブームが起きたものの、台湾流にアレンジされた旅館サービスで対応したため、人気盛り上らなかった折、G旅館が永年培ってきた純和風旅館サービスに徹したこと、輸送手段として周辺空港のチャーター便の就航およびG旅館を含め地域の熱心な訪客誘致活動などが実を結んだものと見られている。

② 台湾G旅館の現況

永年、台湾企業（地元の大手建設業）からは、フランチャイズ方式によるG旅館と同じ仕組みの旅館進出を要請されていたが、2010年9月、台湾北投（温泉地）に台湾G旅館がオープンした。フランチャイズ契約に基づき、建設施主は、台湾企業、運営は台湾での現地法人（G旅館も出資）が担当することになった。台湾G旅館は、“G旅館そのもの”をモットーに、キメ細かな、心のこ

もった接客サービスを徹底化し、料理面でも台湾の素材を使用しながら日本食に見せる工夫をこらしている。当初課題となっていた人材育成面では、日本で研修を受けた10名の台湾人の客室係が前向きに行動しており、現地でトレーニングを受けた240名の一般従業員も、価値感の違いを見せながらも順調に育ってきている。

③ 今後の展望

台湾のケースが軌道に乗ってきた段階で、台湾内で2～3ヶ所進出を検討する意向である。また、ベトナム、タイ、中国などからは、台湾のケースそのものの形で進出して欲しいとの要請が来ている。

H社－半導体用シリコンウエハーの成膜加工－

① 台湾との事業活動の経緯

H社は、従来、台湾向けを含め海外との繊維加工関連の事業を行なってきたが、1998年、アメリカで胎動していた半導体関連産業（シリコンウエハーの成膜加工）を見聞し、またアメリカメーカーからの要請もあり、アメリカで現地法人を設立、シリコンウエハー成膜加工事業をスタートさせた。1999年、H社は、本事業（受注活動）を成功させるため、自社工場内に最先端のクリーンルームを導入するとともに、台湾やアメリカで開かれる国際展示会に積極的に参加した。

② 台湾での現況

近年、台湾では、中堅・中小の半導体関連企業が増加する中で、政府機関の工学技術院は海外企業と手を組んで半導体分野の研究開発を促進し、加えてECFA締結の効果を期待する気運が高まるなどIT事業の環境変化が見られる。2010年11月、H社は台湾での実績づくりを活かし、中国、アジア市場の開拓を促す目的から、台湾株式市場への上場申請を行った（エルピーダメモリも上場申請）。

③ 今後の展望

H社は、台湾での上場を機に、台湾のDRM業界の再編を働きかけるとともに、台湾企業と協力して中国を中心とした海外市場への展開を進めることになる。また、同社は、海外展開は一方通行型ではなく、台湾を介し海外からのより良い製品・部材等の供給（輸入）を促すことにも心掛け、「ウイン・ウイン」の日台関係を構築していきたいと願っている。

以上のほか、特徴ある事例をいくつか簡単にまとめてみた。

i) 後発薬品メーカーのI社は、戦前から台湾を含め海外との取引を続けてきた。近年、後発薬品メーカーは、国内市場の活発化の中で、市場への海外大手メーカーの進出や新薬品メーカーの参入があり、競争が次第に激化し、I社は新製品の開発を目指して設備増強、研究開発機能の充実をはかっている。同時に、海外市場の開拓のため海外のパートナー発掘に傾注してきた。I社は、綿密な市場調査、海外企業の経営内部まで検討を重ねた結果、2011年5月、台湾メーカーとの間で抗ガン剤の共同開発を試行することになり、2年後には製剤化し、国内メーカーへ供給する計画である。台湾メーカーとの提携の背景として、台湾の優位性（経営者の考え方、技術力、品質管理、人材教育などの面で他国の企業よりも優れていた点）を強調している。

ii) 各種研磨剤製造業のJ社は、20年余、台湾との取引を続けてきたが、1999年、永年のパートナー（台北市）と業務提携（委託生産）し、2011年には、台中市のパートナーと現地法人を設立、委託生産（日本メーカーのOEM）をしている。J社は、日本へOEM製品を運ぶ船の帰り荷を利用して、パートナーから注文のあった中古機械を積み込み、現地法人経由でベトナム、タイなどへ輸出してい

る。

iii) ポリエステル加工系の製造販売のL社は、従来、台湾から原糸を輸入・加工していたが、糸加工からインテリア分野へのシフトを目的に、1997年、台湾のパートナーの資本参加を得てL社を創設、操業を開始した。2009年6月、パートナーの協力によって台北市に販売店を開設した。今後、台中・高雄の両市へ出店予定である。

4 人的交流

（1）観光交流

富山県の立山黒部アルペンルートの外国人訪日団体観光客は、台湾からの観光客が最も多い（2010年の外国人訪問客総数の64%）。しかし、2003年と2010年を比較すると3.1倍増えているものの、ピーク時の2008年に比べると34%の減少となり、東日本大震災が大きく影響したことを裏付けている。石川県の台湾観光客の年間宿泊者数は、富山県と同じ傾向を示し、2003年と2010年を比較すると3.8倍増加しているが、2008年と比べると33%の減少となった。今後は、両県とも台湾人を含め外国人の観光客はかなり回復してくるものと期待している。

（2）訪台ミッションと商談会の動向

最近、経済団体による台湾視察が増えてきている。福井県では、2010年から実施している福井商工会議所主催の台湾視察が、2011年10月11日から14日の4日間、台北市で行われた。その間、台湾の経済団体メンバーとの商談会が実施されたが、福井県企業の感想として、台湾企業からのスピーディで具体的な提案が目立った点を指摘、台湾企業からは、日本の中小企業とマンツーマンでの商談会の機会は珍しく、今後このチャンスを活かしたいという声が聞かれた。今後とも、福井県の経済界としては、アジア市場への足掛かりとし

て台湾へのアプローチを進めたいとしている。同じ頃、石川県鉄工機電工業協会の青年部会による台北・台中市の現地台湾企業への視察が行われた。また、富山県は、県主催の台湾・香港の食品バイヤーとの農林水産物・食品輸出商談会が富山市で開かれ、活発な意見交換が行われた。

おわりに

近年、台湾経済は、経済成長が続く東アジアで独特の存在感を示している。半導体や液晶パネルなど韓国と世界シェアを競う先端産業が牽引役となり、2010年のGDPは10.8%となった。特に、中台関係に好転気運が高まる中で、自由貿易圏を目指す経済協力枠組み協定（ECFA）が締結し、その経済効果が中台市場、アジア地域へ広く波及するものと期待されている。今後の台湾経済は、年初力強いV字型回復を遂げたあと緩やかな景気拡大局面に入るものと見られていたが、2011年7～9月期のGDPが3.31%と2年振りに低水準となった。これは、欧米向け輸出減という中国の変調が、台湾の輸出減速、設備投資への意欲を弱めるなどをもたらし、先行き景況に影が見られるようである。台湾行政院は2011年のGDPを4.51%、2012年のGDPを4.19%と予測している。

こうした動きの中で、台湾へ素材や製造装置を輸出していた日本企業への影響が広がる可能性はある一方、東日本大震災は、サプライチェーンの停止に伴って台湾企業への委託生産のケースが見られるとともに、日本企業が抱えている国内需要の縮減、円高の加速化などへの対応として、台湾が有する優位性を活用しようとする中堅・中小企業を中心とした動きが高まっている。この流れの中で台湾企業とはウイン・ウイン型のアライアンスとともに、台湾企業を活用した中国、アジアへの企業展開の胎動を感じる。

（1）アンケート調査から

国際協力銀行が実施した日本の製造業を対象としたアンケート調査（2011年11月）によると、台湾市場を有望視する主な理由として「現地マーケットの現状規模」、「産業集積がある」「今後の成長性」、「インフラ整備」、「優秀な人材」を挙げ、台湾の裾野産業の広さを評価している。課題としては「他社との厳しい競争」、「労働コストの上昇」、「管理職クラスの人材確保難」を指摘している。

北陸経済連合会の会員向けアンケート調査（2011年11月）によると、北陸企業の海外移転について、既に移転をしている企業が全体の22.4%（うち営業拠点が22%、生産拠点が14.6%、研究開発拠点が2.2%）、新たな海外移転を既に着手あるいは現在検討中の企業が同11.5%（うち小規模な営業拠点が25.5%、主力でない小規模な生産拠点が14%）となっている。既に進出に着手・現在検討中の企業の場合、その理由として、国内市場の縮小、円高加速、高い法人税率を挙げている。このことは、これら北陸企業が抱えている弱味を、台湾企業が補完する強味を有しており、今後相互補完関係が強まることを裏付けている。

（2）今後の課題

北陸企業の台湾における多様な事業活動の現況および今後の課題については、いくつかの紹介事例、アンケート調査から窺い知ることが出来よう。ただ北陸地域・企業の場合、日台関係において、戦前の台湾における先人の功績・理念を讃えながら交流を深めている（金沢市の八田與一技師など）、あるいは1990年代からの企業間取引や人間関係などに根ざした交流を続けてきたケースが意外に多い点を忘れてはならない。また、これからの台湾企業との交流を進めるに際して、台湾企業は心強いパートナーになると同時に、業種によっては販路の相互利用が進む中でライバル関係になる可能性もあることを留意すべきであろう。

以下、台湾との経済交流を進めるための北陸企業としての対応（戦略）を簡単にまとめてみた。

- ① 多面的交流の継続と促進－単に、経済交流のみを追求するのではなく、観光流動、学术交流、文化交流、市民レベルの交流など多面的交流を進める中で、企業、人との信頼関係を醸成することが肝要である。
- ② ビジネスは双方向型、そして多国間ビジネスアライアンスを指向－台湾企業とのビジネスは、一方通行型ではなく双方向型（ウイン・ウイン型）を指向するとともに、中台韓日など多国間のアライアンスを促進することが求められる。
- ③ 幅広い情報のネットワーク化と人脈づくり－情報は、台湾のみならず中国、アジアなどを対象に幅広い情報網の構築。人脈づくりは、現地化の促進を通じて特に、中間管理者

の育成をはかる。

- ④ 台湾、中国など現地視察の徹底－定期的な現地視察を行う中で、現地のニーズの変化などをスピーディに、正確にキャッチするとともに、良きパートナーの発掘・育成に努める。

〔参考・引用資料〕

「ジェットロ世界貿易投資報告」（2011年版）、「週刊東洋経済」（2011年10月1日）、「日台ビジネスアライアンス成功事例集」（交流協会台北事務所）、「日台間のECFA締結の経済効果と日台連携について」（伊藤信悟、－ Warm Topic VOL.101 北陸AJEC －）、地元紙など

〔主なヒアリング先〕

北陸3県企業、ジェットロ（北陸3県貿易情報センター）、石川県鉄工機電協会、福井商工会議所、北陸3県担当セクション、など